



激战嘉定 库存“重灾区”价格探底

作为整个上海刚需楼盘最集中的区域,嘉定板块打响了楼市降价潮的“头炮”,部分项目已经几乎贴着楼板价在卖。 地产评论员 许佳婷

◎观点

嘉定后市 总体趋稳



宋海

上海盛古房地产有限公司总经理

从目前的成交量来看,嘉定新城目前的成交始终排在全市成交的前列,区域内大部分开发商采用的都是以价换量的策略回笼资金。但是就整个嘉定板块目前的配套以及交通情况来看,依然是整个上海最适合刚需居住的板块之一,所以对于很多刚需客来说现在是最好的下手机会。虽然从目前的趋势来看,不排除日后依然会有个别开发商继续打折降价的策略,但是对于大部分前期已经降价的开发商来说,再降的空间已经不是很大,所以后期的市场将呈现平稳状态。

库存大 去化也快



陈雷

新城地产营销总监

嘉定新城虽然库存比较大,但是去化速度同样也很快。目前来讲,嘉定的成交量在全市排在前三,因为刚需的需求量比较大,嘉定新城无论是在价位、轨交配套还是整体规划上都比较适合刚需居住,再加上很多开发商拿的地还没有进入市场,价格优势十分明显。目前情况下来看,嘉定的整个降价趋势还会阶段性地持续下去,毕竟以价换量是目前最好的回笼资金的手法,等到很多开发商降到接近成本价的时候趋势应该会放缓。

稳中有降 反弹无望



沙立松

新聚仁机构地产研究院副院长

目前的嘉定板块一片血战,未来板块价格将继续呈现稳中有降走势,前期已经大幅降价的项目后续再度调整空间不大,但迫于资金压力可能出现变异的价格调整策略。今年的市场在两会之后大调已定,不仅不可能有期待中的绝地反弹,而且还必然将在泥潭中继续回落。这又必然迫使开发企业认清形势,采取谨慎坚决的营销策略,加速出货。但今年的市场,一定很纠结,前期的一些天价地块,即便贴着成本线卖也难出现快速出货迹象。

品牌开发商主战场 “库存大户”压力大

据网上房地产数据显示,截至3月21日,上海新房住宅可售余量为950万平方米左右,其中嘉定板块为119.90万平方米,约占全市库存面积的13%左右,牢牢占据库存榜“老大”的位置,其中嘉定主城区板块、安亭汽车城板块和南翔板块最为突出。自去年“十一黄金周”过后,上海新房库存不但没有消化多少,反倒越积越多。到了去年底,上海新房库存量已突破950万平方米。为了促进销售,部分区域的开发商开始竞相降价。其中,嘉定便是去年开发商降价的主战区之一。有专业人士称,随着万科、保利、绿地、龙湖等越来越多的品牌开发商进驻,嘉定面临严重的供大于求,而这迫使嘉定新城的楼盘在去年的降价潮中打出了头炮。

土地市场持续活跃 价格激战或刚开始

虽然由于“积压品”越来越多,嘉定区被冠上了“库存重灾区”的名号,但是嘉定区的土地市场依然活跃。据统计,嘉定区2011年共推出15幅土地,但目前这些地块大部分均未上市。今年2月23日,据上海嘉定新城发展有限公司公布的数据显示,2012年嘉定新城中心区拟推地35宗,总面积达70.1595万平方米。“从目前情况来看,嘉定新城目前是上海新盘推出量最多,刚需最为集中中的一个区域。”业内分析人士认为,嘉定板块房价有激烈价格战的可能。“嘉定的地价必然将再度走低,因为巨大的体量在那里,因此,未来成交会比较困难,但一些比较好的地块还会引发市场关注。”新聚仁机构地产研究院副院长、品牌中心总经理沙立松表示。

“挤出效应”明显 刚需迎来出手时机

“作为上海传统的刚需板块,嘉定区的大库存同时伴随的是相对较快的去化速度,很多实力开发商的进驻奠定了板块的配套基础,轨交配套也成了众多刚需选择嘉定的重要因素,加上库存量挤压了大量房价‘水分’,很多购房者都乐于选择这里。”新城地产营销总监陈雷不无自信地表示。对于下半年的价格走势,陈雷表示,开发商的降价行为阶段性内将会持续,以价换量是目前情况下的最好选择,等到价格接近成本以后可能会渐渐放缓。正是因为板块内巨大的存量供应,此前折扣力度不大或者未来可能新开的项目,可能成为新一轮价格调整的排头兵,准购房者择机出手,将可能买到性价比颇高的房子。板块内的主力客群仍然以北区嘉定、宝山、普陀等区域刚需客群为主。

火线传真



安亭·瑞仕华庭 理想主义者



作为西上海为数不多的高端别墅社区,安亭·瑞仕华庭在品质的锻造上可谓不遗余力,套用一位业内专家的话来说,就是“纯粹的理想主义者”。但是在别墅物业尚处起步阶段的西上海,理想主义有时并不一定被买单,一丝不苟的产品锻造意味着高昂而无法被压缩的成本,降价空间被挤压殆尽的同时让消费者望而却步。对于安亭·瑞仕华庭来说,如何平衡品质与成本之间的矛盾已是刻不容缓的问题。

新城金郡 做品质“一哥”



2010年江苏房企新城地产全面进驻

上海,到2012年,新城已经在上海,尤其是嘉定板块内奠定了自己“一哥”的地位。目前在售的新城金郡一年多以来一直保持稳定的销售佳绩。持续调控信号之下,房地产市场理性回归之势日益明显。亲民性、均好性刚需产品成为市场关注热点,关系日常居住体验的交通、环境以及精装品质等因素成为购房者关注焦点。据新城地产营销总监陈雷介绍,2012年新城依然将走出一条稳健的销售路线,即使销售业绩无法与前几年同日而语,但政策下的品质路线将始终如一。

绿地珥香公馆 只为刚需存在



在上海,100万元能否买到如意的房子?这是很多刚需购房者共同的问号。而绿地珥香公馆随即打出了“99万买两房”的消息,笔者在其售楼处见到了众多刚需买家前来询问。绿地·珥香公馆的营销经理分析:“绿地·珥香公馆第一次开盘,推出房源也不多,根据行业惯例,优惠价格入市,也是很正常的。事实上,从土地成本、建筑成本、配套成本、营销成本加总来看,总价99万就能买两房,其中的利润空间已经相对有限,而从项目本身的地段优势而言,这样的低总价,在上海真的很少。”

路劲翡丽湾 低价难掩缺憾



路劲翡丽湾在2011年开发商推出降价策略后,从原来的17000元/平方米降到15000元/平方米,接近2010年毛坯房价格之后,实现了不错的销售业绩。笔者在售楼现场了解到,目前项目所剩房源已经寥寥无几。在南翔,路劲翡丽湾虽然在品牌知名度上不及华润、新城等项目,但是凭借着低总价、精装修的优势,依然是吸引了不少刚需教主的注意。但路劲翡丽湾距离轨交11号线还是有一段距离,小区外只有几辆南翔区域内的公交车,间隔班次较少,出行不是非常便捷。这无疑让看中其价格的白领纠结叹息。