



楼市“重灾区”是怎样炼成的？

地产评论员 冯燕



余山、嘉定、新江湾，它们的不同显而易见——余山显传统富贵，新江湾属新兴高端，而嘉定则有沿着地铁铺陈出的亲民。它们都曾拥有或者说还在拥有着光芒，它们都曾是资本踊跃之地，需求向往之地，房企扎堆之地。但在持续的调控中，在 2012 年，它们又不约而同成为上海楼市的“重灾区”，虽然“病因”不同，“灾情”各异。在楼市的逻辑里，当初的荣光，与现在的“沦陷”，似乎并不矛盾，也许当时的“爱”有多火热，在持续的调控下，“痛”就有多深。

发展之困

对于三大板块为何会成为“重灾区”，策源地高级副总裁徐承认为，首先是因为“这三大板块在之前均出现了集中供应的状况”。2009 年、2010 年，三大板块皆为热土，土地供应的集中，使房企扎堆效应明显，而产品也在同样的容积率、同样的土地价值下趋同。如今，人们谈到余山板块已经不局限于正余山，而约定俗成为大余山的概念。2009 年、2010 年间，随着大

手拿下位于余山南部的广富林 2-4 地块时，这块容积率仅为 0.8 的地块，楼面价已达 16378 元 / 平方米。新江湾城，被誉为上海市中心的最后一块生态湿地。从 2005 年开始，9.45 平方公里内集结了珠江投资、华润置地、绿城、仁恒、铁狮门、中建集团等一些列的品牌开发商。“地王频现、地价飙升”让新江湾始终受到质疑，但它始终坚挺，直到遭遇史上最严控。对于嘉定，2005 年金地进驻南翔是一个开始。规划的利好使嘉定成为近两年上

项目名称	成交面积(平方米)	成交套数(套)	成交均价(元/平方米)
龙湖好望山	3928	29	14648
诚邦别墅	1159	4	33517
长泰西郊别墅三期 1 区	525	2	34257
中凯曼茶园	353	1	82932
余山月湖山庄(二期)	319	1	78503

余山板块部分楼盘成交数据(2012.1.1-2012.3.14) 数据提供:同策咨询

项目名称	成交套数(套)	成交均价(元/平方米)	去化率(%)
嘉誉园	8	40151	5.1
中建大公馆	7	124765	4.6
保辉香景园	37	40761	15.0
仁恒怡庭	248	62555	90.7
九龙仓玺园	407	46949	78.2

新江湾部分楼盘成交数据(开盘直至2012.03.19) 数据提供:汉宇地产

项目名称	成交面积(平方米)	成交套数(套)	成交均价(元/平方米)
保利湖畔阳光苑	89179	818	14387
金鼎香樟苑	87537	946	15599
新城尚上城	79555	856	12339
龙湖郦城	75446	662	16644
华润置地菁英苑	64404	560	25971

嘉定区部分楼盘成交数据(2011.1.1-2012.3.18) 数据提供:德佑地产

虹桥的规划、发展，上海城市向西，由此带动人们置业西进，包括泗泾、赵巷、松江新城东部等板块因与余山的近距离，以及大虹桥的辐射而获得了急速的发展。当时，包括绿地、金地、招商、万科、龙湖、合生等近 20 家国内实力房企纷纷入主大余山。2010 年 2 月，当招商与万科联

海土地市场上的强力“供货方”。而品牌开发商如绿地、朗诗、华润、万科、龙湖、中信泰富等早在 2009 年左右就已在嘉定完成“跑马圈地”。利好、房企抢驻、集中上市、遭遇调控，这是三大板块遭遇到的统一路径。曾经的优势变成了如今嘉定的高库存危机、新江湾的高价质疑，以及大余山的销售困局。

限购之压

“嘉定的高库存重灾区主要原因就在于限购”，上海荒岛工作室副总经理黄欣伟这样的说法并不能马上被人接受。通常的逻辑是限购使投资资金离场，刚需支撑市场。嘉定作为刚需第一大盘，与市场应该最有契合度才对。“和其他板块有所不同，对于嘉定而言，客群本属刚需，但限购影响了购房者的信心，从而导致观望情绪的加重，从而导致嘉定去化的不够理想。”黄欣伟如此解释嘉定高库存与限购之间的关系。也就是说，对于嘉定的客群而言，限购打击的不是购买资格，而是购房行为。在笔者近期参加的一场看房活动中，购房者的观望情绪确实非常明显。数据显示，截至 2 月末，上海新房可售余量为 936.17 万平方米，其中嘉定仍是大量滞销存量房的“重灾区”，在上海新房可售板块排行前十中占据了三席。嘉定主城区板块和安亭汽车城板块分别以 4496 套和 2045 套可售新房位列排行榜的第一和第三位，南翔板块则以 1355 套的存量房，排名第九。对于大余山、新江湾这样的高端板块，限购的压力显而易见。同策张宏伟就表示，“高端产品买家主要是多次置业者，正是上海限购政策拦截的对象。”数据显示，在同属于大余山的泗泾板块，截至 3 月 14 日，成交量排名靠前的两个项目均价都在 14000 元 / 平方米左右，而同区域其他高端项目的成交则仅维持个位数。

价格之感

去年第四季度的降价潮自嘉定发端，高库存压力、同质竞争让身处嘉定的项目实行以价换量，并获得了阶段性成功。如果说去年部分房企的降价，以狠、准、稳的手法抢占市场，那么面对 2012 年，降价依然在进行，到达率却在降低。“嘉定降价虽然使市场有所回暖，但购房者依然以观望为主。”徐承如是表示，“随着包括宝山、南汇、松江、青浦等一些区域项目的大幅优惠，购房者被分流。”降还是不降？降多少？开发商始终犹豫不绝；购房者也同样彷徨，在观望纠结中，买卖双方的意愿达成显得尤为艰难。在余山广富林，余山珑原已经开始了阶段性的优惠，最大降幅将近 6 成。按照相关人士的话说，“这样的降幅对于余山珑原已经亏本”，但最终能激发多少市场需求尚未可知。当高端已经放低了身段，在看涨不看跌的情绪中，谁能保证购房者一定会选择出手？发展遭遇冰冻；在限购中失去市场支撑；在合理价格体系的探寻中陷入迷惘，当余山、新江湾、嘉定被称为重灾区时，也许有一种理由就是——它们曾经很风光。



“新江湾需要务实，余山需要信心”

◎黄欣伟
上海荒岛房产工作室副总经理

余山、新江湾为何会成为楼市重灾区？

其实，豪宅本身销售就慢，除了 2006 年 9 号线通车，相对来说，目前余山顶级豪宅的销售也比较正常。当然限购也有影响，但更重要的还是实体经济状况不好，那些有豪宅需求的人有钱也可能会去发展实体经济。豪宅更多就是经济鼎盛时期的衍生产业，满足个人物质的欲望。如果说余山独栋是“鱼翅鲍鱼”，目前需求方属于克制消费，那么泛余山的项目就如同“法国大餐”，消费者对于经济的敏感性更强，需求更先受到抑制。新江湾在我看来则属于价格偏高，新江湾的优势还无法承载那样的价格。但毕竟开发商拿地成本高，如此现状也并非无法理解。

“重灾区”如何突破？

新江湾需要价值的修正、提升、完善，以及“辅料”的添加。新江湾如同一块大饼，但对于新江湾目前而言，不是把大饼吃掉，而应该做好菜——充分考虑生活配套，让新江湾感觉可以正常生活。与余山不一样，新江湾要做加法，要务实。余山则不同，两者客群不同，余山短期配套压力不大，更重要是等经济的稳定。余山需要重塑信心，毕竟上海只有一座山。



“嘉定竞争不可避免，新江湾以时间换销量”

◎徐承
策源地高级副总裁

嘉定、余山、新江湾三大板块有何共性？

三大板块都存在供应集中现象，板块内知名房企扎堆效应明显。产品同质化现象比较严重，而且 2010 年后的取地价格比较高，当时很多地王项目的地价已经接近目前板块售价。

三大板块有何不同？

新江湾板块地理和环境的独特优势有稀缺性，并且产品力表现都比较强，重要的是客群购买资格的问题。嘉定板块的项目大多属于刚需产品，客群不乏购房资格，但客户观望气氛将加重，从而影响区域成交。余山的别墅产品成交量与公寓相比本身就相对较低，由于土地成本较低，基本都采用放慢开发节奏的方式来 HOLD 住。但余山板块的外缘不断扩大，大余山板块的客群也大多被限购，而作为远郊型物业，其居住功能有所欠缺。

“重灾区”如何实现救赎？

嘉定板块通过果断降价会使成交有所回暖，但竞争不可避免，降价必须彻底、快速、一步到位，要争取在二季度前快速去化。新江湾板块则需要用时间来换销量，等待市场回暖，并且配合价格的合理回归。余山的顶级别墅物业并不要求快速去化，但一些新兴的高端公寓类产品，则要对产品卖点进行重新梳理，选择有针对性的客户，以找出应对之策。