

虽然房展会
在观望氛围
中结束,但房
企的纷纷参展
依然显示出开
发商对于后市
的期望;而在
大多数楼盘的
沉寂中,一些
项目则依靠自
身优势,完成
不同常情的
“爆红”。

银十悬念

十一房展直击

地产评论员 冯燕

平淡表现难掩房企角力意图

“爆红”楼盘逆袭市场

拒绝虚高假摔

虽然本次房展会上购房者观望气氛浓郁,但一些平价楼盘的突出表现还是给出这样的信息:在目前的市场环境下,具有与其质量相匹配的实实在在价格的楼盘,不虚高、不假摔,才能赢得自住需求。

在展会上,位于奉贤海湾的绿地香颂始终保持极高人气。现场,绿地香颂不仅打出“买别墅送 15 万品牌轿车”的口号,还把一辆红色克鲁兹样车搬到展会现场……

在绿地香颂展台前,一位李先生告诉笔者,“本来只想到房展会来拎一下行情,但看到绿地香颂这个楼盘就被吸引了。”刚开始吸引李先生的还是楼盘买房送车,但一番了解后,李先生表示“就它了”。首付 60 万元购置别墅,绿地香颂的平价成为现下沪上楼市中极富吸引力的产品。

“这个价格也就在外环买公寓了,但绿地香颂可是别墅。”一位签订了购买意向的张女士如是表示。

首套房住别墅是绿地香颂的优势所在,而在房展会上,浦江坤庭吸引人的是其大手笔的特价。

虽然本次房展会上,特价房并不鲜见,但浦江坤庭的特价房胜在实实在在。在现场,10 套 108-152 平方米的特惠房吸引了众多购房者。

而在展会即将结束笔者再次前往现场时,一位销售人员透露,该批特价房差不多已经全部去化。

品牌房企角力

本次“十一”房展会,重现了众多龙头房企的身影。万科、绿地、保利、恒大等大牌房企云集,其中万科更是在连续缺席了 3 月和 5 月上海房展会后重磅回归。

作为中国首家商业地产赴港上市企业的宝龙地产则是首次参加上海房展会,其布局大浦东、大虹桥的两个商业项目齐齐亮相,也吸引了众多目光,在宝龙展台咨询的客户络绎不绝。据现场工作人员介绍,此次宝龙落子上海的两个项目,分别为曹路

宝龙城市广场和宝龙华新项目,“曹路宝龙城市广场将率先推出稀缺企业公馆产品,而宝龙华新项目中,部分公寓产品在一段时间后也将面世。”

龙头房企纷纷出新发力,近距离角力已难以避免。

据统计,9 月份本市新建住宅新增供应面积共计 127.1 万平方米。新增供应量的不断上升表明目前阶段众多房企看好今年年末的最后一个走量时机,抓紧在“金九银十”这个销售旺季完成年度销售目标。也正是因为这个原因,使得此次房展会上品牌房企齐聚,而开发商之间的角力也愈发激烈。

异地楼盘成主力

本次房展会上,除了上海本地项目外,来自浙江、江苏、山东、安徽等地的项目纷纷以酒店式公寓、度假别墅、养老地产、商铺等形式亮相房展会。

其中,成为热点的是此前凭借别墅项目最低 6.3 折引起广泛关注的

长甲集团展出的,位于无锡的养老地产项目——长泰国际社区。据现场工作人员介绍,此次参加房展会是希望能够让上海的中老年客户,包括有意为父母购房的年轻人了解该项目。而其优越的自然条件、便捷的交通和完善的国际生活配套无疑使很多上海购房者动心。

对于本次参加房展会,上述工作人员表示,“目前项目意向客户的数目远远高于之前的预期,对于无锡,很多有养老需求的购房者非常认同”。

而中邦上海城更是成为本次房展会上的一大“异数”。在展会现场,中邦上海城并未单独设展,而其位于延安中路上的大巴却不间断地满载客户前往启东看房。一位急着上车的先生匆忙地向笔者表示,“崇启大桥开通后,上海到启东也就 1 个小时,同样的价钱,在上海享受的生活品质和在中邦上海城不能比。”

而中邦相关人士也表示,中邦上海城针对的是上海中产阶层,而其打造的也不仅仅是房产产品,而是一种生活方式。看来,这样的生活方式得到了上海受众的极大认可。

◎现场发现



长泰国际社区 买房养老“爆红”房展

本次房展会,异地项目完成逆袭,其中位于无锡的长泰国际社区始终人气“爆棚”。

在长泰国际社区的展位前,一位王老伯告诉笔者,因为儿子的结婚大事,他打算把自己位于静安寺附近的房子让给儿子作婚房。可手中仅有 100 多万元,要想在市区再购置一套小户型几乎不可能,所以王老伯特地跑来房展会,想看看远郊有什么好房子。当看到长泰国际社区展台前大排长龙时,他也来凑热闹,没想到这一“凑”却让他找到了好房子。

“首付 20 万,住 100 平方米的新房子,过国际社区的都市生活,比住郊区安心、方便,将来父子间走动也省心。花上 25 分钟,从上海到无锡,到长泰国际社区,养老无忧了。”王老伯的满意成为长泰国际社区“爆红”最有力的支撑。

一位工作人员表示,长泰国际社区提供的是一种新型的养老方式,“买房养老”。上海至无锡坐高铁仅需 25 分钟。25 分钟车程,蜗居变豪宅,对于向往品质养老生活的上海人而言,无疑极具吸引力。



浦江坤庭 特价房源去化完全

本次房展会上,开发商的优惠多集中在各种“送礼”以及少量特价房,虽然同样是特价房的促销方式,但浦江坤庭则算得上是特价房里的“大手笔”。

与别的项目不同,浦江坤庭此次可谓全力以赴,其推出 10 套 108-152 平方米的特惠房源,并在浦东浦西两个展馆同时设点接待前来问询的观展人群。

房展会期间,当笔者到达浦江坤庭展台时,其醒目的特惠展板前一直围着不少细看究竟的人群,其中不乏家庭组合,有的人甚至已经在仔细核算贷款和首付的比例。

一位现场销售人员告诉笔者,该次的特惠房源是专门针对房展推出的,所以有限期仅到 7 日即结束。

观展购房者对于浦江坤庭的受落,显然不只是因为其特价,一位已经签署了意向的陈先生颇为专业地告诉笔者,对于浦江板块,其一直看好,“这里有世博的影响,也有目前前滩发展的原因。”而这次来房展会,陈先生目标很明确,就是为了寻求价格优惠,碰到浦江坤庭的特价大手笔,其当然“心动不如行动”。



远洋香奈 看房班车座无虚席

此次房展会上,远洋香奈可谓热力十足。远洋香奈展位位于中央大厅 C 区(c3128),先天优势的位置为其带来不小的人流量。而远洋香奈为房展会特别推出的特价房无疑也将人气很好地聚拢起来。

在房展会的 3 天中,咨询的人流几乎没有给远洋香奈的展台留出间隙。应对这次房展会的大人流量,远洋香奈也早有准备,房展会现场每天都有 4 班看房班车直达项目所在地,而这 4 班看房车也总是座无虚席。

虽然本次房展会观望情绪颇浓,不少楼盘都是看的人多,买的人少,但据远洋香奈一位销售人员称,其成交量却是“非常不错”,“现场看房后,推出的 10 套特价房很快就被销售一空,还有不少没抢到的购房者追问什么时候还会再有特价房。”

此次房展会,远洋香奈推出的超值特价房,价格在 16000 元至 17000 元/平方米。而销售人员也补充称,“特价房的楼层位置相对来说真的很不错。”

◎赢家看市

仅靠品质 难以打破观望



陈纲
上海中邦房地产
营销有限公司
常务副总经理

本次房展会,几家大型房企的回归一定程度上充实了展会人气,但大多数楼盘促销力度不够,客户依旧观望为主,鲜有下手。

而上海城市生活特区——中邦上海城,无疑成为了本次展会上的一大亮点,除了络绎不绝的咨询者,有一个数据比较能说明问题,3 天半房展期间,搭乘我们看房巴士前往案场的客户超过 800 人次,加上自驾客户,国庆期间案场出现了千人大看房的场面。人气爆棚带来的就是销售业绩飘红,仅国庆期间我们中邦上海城销售额就近一个亿。在目前市场如此平淡的情况下,中邦上海城旺销更不易。

现在的房地产项目如果仅仅依靠产品本身的品质已经很难打动消费者了,好的产品已经太多了,中邦倡导的是生活理念和生活方式,我们要实现的就是让买房不再仅是拥有一套房子,在我们这你买了房就等于买了一种全新的生活。