

房企 10 巨头全力全线交手

□地产评论员 孟子琼

较量,从这一刻开始。对开发商而言,随着“金九银十”的接近,今年的楼市正在走向决定性的时刻,刚需、豪宅、旅居投资……龙头房企在几大细分市场内即将展开一场贴身肉搏,较量,一触即发。

万科梦想派 绿地 21 城滨江汇 刚需市场一家独“大”?

虽然上半年楼市中改善型占比有所提升,但刚需型产品的成交量依然占主导地位,“得刚需者得天下”,是上海楼市不变的主题。作为全国房地产龙头和上海本土“老大”,万科和绿地自然不会放过“刚需”这一重要的市场,万科梦想派和绿地 21 城滨江汇将作为两大房企在“金九”期间的重点项目,角逐上海刚需市场。万科梦想派位于松江新城,定位为“第一居所大盘”。项目最大的优势在于其便捷性及舒适度,紧邻九号线松江

大学城站,距离万达广场也仅有 100 米左右。在提升居住舒适度的同时,万科一贯出色的空间设计也在项目上得到了体现,其主力户型为精装修两房,具备成长型居住空间等特点。目前,项目已吸引市场的众多关注。售楼处表示,7 月底项目样板房开放至今,每周末现场都能吸引数百组的客户到场参观咨询。此外,另一个刚需超级大盘绿地 21 城滨江汇也将于 9 月加推。与万科梦想派

相比,其最大优势在于其较低的总价,近期即将推出的小户型产品首付为 18 万元起,可谓“便宜实惠”。虽然项目地处昆山花桥,却也不失便利,项目临近轨交 11 号线花桥站。另一方面,项目位于板块内核心区域,后期将会有品牌卖场入驻,未来生活配套一应俱全。“金九”即将到来,两个刚需大盘谁更“大”?无论万科还是绿地都将直面对方的挑战,这也将是今年“金九”刚需市场的一大看点。

中海紫御豪庭 上海星河湾 长实湖畔天下 金地佘山天境 改善型产品延续上半年强势?

改善型需求在上半年强势复苏。克而瑞研究机构数据显示,在上半年成交面积前 10 名的楼盘中,有 6 个楼盘是改善型项目。改善需求在限购 2 年之后重新入市,成为带动上半年上海楼市回升的主要动力。以中海紫御豪庭为例,今年 1—7 月项目合计售出 269 套房源,成交面积 7.06 万平方米,在改善型项目中成交面积排名第二。项目热卖的一大动力在于长风板块的区位及规划。在目前所有大虹桥概念的板块中,仅有长风板块既属大虹桥,又属市中心。即将推出的项目三期产品将在户

型上做出多方面提升,如增加飘窗、阳台的面积等。这也将进一步提升中海紫御豪庭在市场竞争中的竞争力。中海紫御豪庭是上半年改善型市场中的主角,然而随着改善型需求的进一步释放,星河湾、湖畔天下、金地佘山天境等改善型项目或开盘或加推,以图在改善型市场中分得一杯羹。上海星河湾于上周日开盘,截至目前成交近 10 亿元。售楼处透露,开盘当天现场人满为患,现场的销控表上,中午时分便已经基本标满了代表“已售出”的红色。

除星河湾外,长江实业旗下的湖畔天下也将在九月亮相。从区位以及周边环境来看,项目的定位为“自住的改善型产品”。项目位于嘉定南翔板块,邻近规划中的地铁 11 号线花园站。兼顾便利与舒适的“地铁别墅”概念足够新鲜,但下半年上海改善型市场的竞争空前激烈,能否取得成功还需拭目以待。目前来看,群雄逐鹿的上海改善型市场在下半年延续之前的强势似乎已成定局,究竟谁能在扑朔迷离的下半年中脱颖而出,将是下半年的最大热点。

■消息

房企纷纷披露 2013 中报 “千亿俱乐部” 或将扩容

“金九”即将来临,龙头房企也纷纷拉开了披露半年报的大幕。数据显示,上半年,“十大标杆房企”的销售收入达 3914.24 亿元,同比去年上涨 31.8%。

对于这个数据,业内人士并未感到有太多意外,如果市场延续上半年的发展态势,房企在 2013 年的全年业绩将再创历史新高。

上半年,龙头房企表现突出。万科累计实现销售面积 716.4 万平方米,销售金额 836.7 亿元,同比增长 33.8%。业内预测,其全年总销有望突破 1700 亿元。保利实现签约面积 562.03 万平方米,同比增长 28.37%;实现签约金额 636.44 亿元,同比增长 26.54%。如果下半年趋势稳定,保利今年全年商品房销售收入有望突破 1200 亿元。绿地上半年实现房地产销售收入 653 亿元,全年或破 1400 亿元。

销售收入的迅猛上涨也引发了业内预测:如果下半年楼市继续维持上半年情形,2013 年全年,千亿房企将再次扩容。

作为冲击千亿的“种子选手”,中海、恒大、万达等企业也都表现出不俗的战斗力。

中海累计实现合约销售额 800.7 亿港元(约合 634 亿元人民币),合约销售面积 523.5 万平方米,全年销售额有望破 1300 亿元。万达集团上半年地产业务收入 567.2 亿元,完成全年目标的 41.5%。以此推算,万达地产业务的全年业绩目标超过 1366 亿元。上半年恒大地产合约销售总金额约为 446.1 亿元,按恒大地产董事长许家印“有计划必完成”的风格,全年 1000 亿元的销售目标并不难实现。

融创绿城盛世滨江 华侨城苏河湾 两条路谁走得更远

作为财富与精英汇聚一堂的城市,上海从不缺乏顶级豪宅。然而自从汤臣一品在 2005 年以 11 万元/平方米的“天价”睥睨整个上海滩起,上海的顶级豪宅似乎就此陷入了汤臣一品的“阴影”之中,“捂盘惜售”、“价格虚高”成为了不少新盘的营销手段。

全国单价地王项目华侨城苏河湾近期天价入市。地王网上房地产显示,苏河湾项目住宅部分的最高报价竟达 250000 元/平方米。无论从苏河湾的产品打造还是华侨城在豪宅市场的影响力来说,25 万元单

价的价值支撑看上去并不牢固,就苏河湾所在的不夜城板块来看,似乎也“不值这个价”,该项目很可能陷入“高开低走”的困局。与之相比,盛世滨江则走上了另一条道路。盛世滨江由融创绿城设计改造,预计将于 8 月底开盘,这个被宋卫平寄予厚望的产品也被认为是绿城系豪宅的第三代标杆。对于居住氛围的极致追求,是盛世滨江的核心竞争力之一。“依托项目先天突出的资源优势,我们将把它打造成比肩陆家嘴、南外滩滨江的亚洲鼎级豪宅项目。

富力湾 保利西塘越 价值洼地开辟“第二战场”

随着限购等调控政策的实施和城市进程的进一步提速,昆山、嘉善、淀山湖等地正在逐渐被开辟为上海楼市的“第二战场”,“旅游投资”是这里的关键词。连续夺得淀山湖别墅销冠的富力湾,是谈到旅游投资地产时不得不提的项目。富力湾坐落于淀山湖环湖处,与朱家角镇隔岸相望,是上海购房者眼中旅居及投资的上佳之选,也成为了投资客眼中的“价值洼地”。项目现场一位来自上海的刘先生表

示,“主要看中这里在能享受清新空气的同时并未失去便利性,交通非常方便,性价比很高!”然而远郊楼市的竞争同样激烈,富力湾想要保持之前的强势,还要面对诸多项目的挑战,保利西塘越便是其中之一。保利西塘越位于嘉善西塘镇核心地带,四周被泾塘、陆斜塘环绕形成自然岛屿,项目以低容积率、高绿化率的养生岛居为卖点。自开盘以来,就吸引了大批上海买家的目光。

目。它将是绿城第三代豪宅的开始。”项目一位负责人如是说。自汤臣一品出现起,她就不可避免地成为了豪宅的“标杆”与“靶子”。近年来,顶级豪宅纷纷把“价格压倒汤臣一品”当做宣传的重点,却忽视了豪宅在居住功能上的品质。盛世滨江的出现,或许将是顶级豪宅走出汤臣一品“阴影”的开始。而即将到来的“金九”对于豪宅来说,既是竞争激烈的商场,也是超越自己的战场。

与富力湾相比,保利西塘越的地理位置是一大优势。从上海出发,沿申嘉湖高速行驶,约 45 分钟可到达西塘。城市的不断扩容,使得近年来昆山、嘉善、崇明等地的楼市得到了上海购房者的热捧,而房企在“第二战场”上取得的“战果”,也将随着远郊楼市的发展而显得越来越重要。这一次,富力和保利显然已经走在了前头。

万科:上半年销售额破 800 亿 同比提升 34%	中海:累计销售 800.7 亿港元 完成原目标的 80%	保利地产:上半年销售额 636 亿 完成全年目标 53%	金地:上半年销售额 197 亿 同比提升 46%	富力:销售 185.8 亿 同比上 18.3% 完成全年目标 44%
营业收入:413.9 亿元 净利润:45.6 亿元	营业收入:321.9 亿元 净利润:110.3 亿元	营业收入:305.44 亿元 净利润:36.8 亿元	营业收入:87.9 亿元 净利润:3.04 亿元	营业收入:101.9 亿元 净利润:14.5 亿元
▲当前主要项目: 万科梦想派	▲当前主要项目: 中海紫御豪庭	▲当前主要项目: 保利西塘越	▲当前主要项目: 金地佘山天境	▲当前主要项目: 富力湾