

# 市场“冰火两重天” 豪宅如何抢先机?

□地产评论员 郑鸿铨 蔡琦雯

## “价值” 是支撑豪宅的唯一标准

纵观目前的上海豪宅市场,越来越显示出分化特质。

探访一些高端楼盘,有受访人士态度谨慎,表示“未来压力山大”;也有人信心满满,直称“成交很好”。

4月26日,唐镇某高端楼盘推出一批精装大平层房源,并以7.2折“甩卖”。而仅在两天之前,汤臣一品一套顶层复式房源以破上海公寓总价纪录的2.285亿元成交。

一边是降价促销,一边是天价成交。短短两天时间内,上海的豪宅市场为何会出现“冰火两重天”的局面?

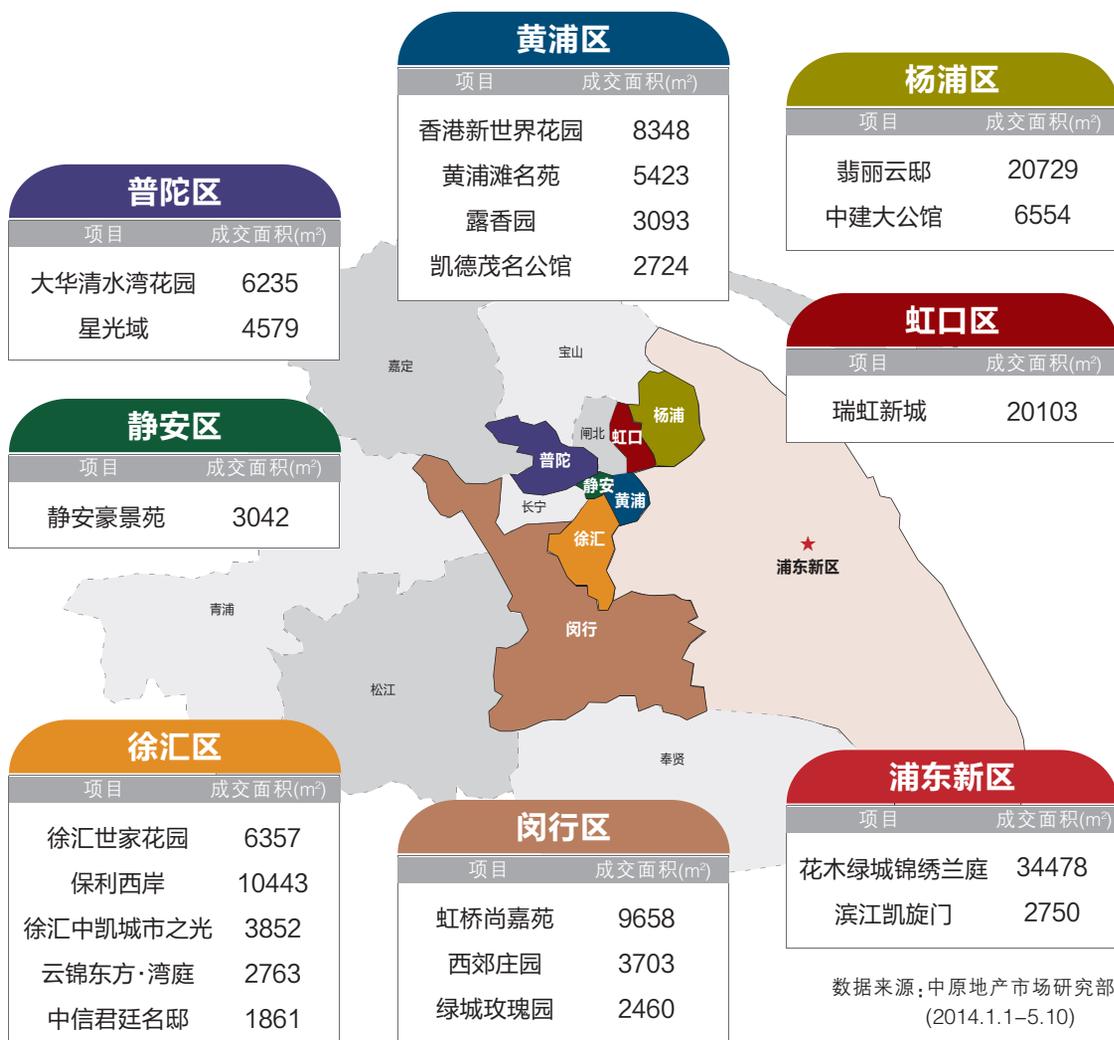
截至5月10日,前述唐镇项目已完成“蓄客”,所推58套优惠房源全部预订完毕。据了解,该楼盘去年50000元/平方米的开盘价达到了楼板价的10倍。而近期降价即售罄的现象或许佐证了业内人士对其前期报价“虚胖”的判断。同时也表明,当楼盘价格向价值靠拢,市场需求并不匮乏。

易居中国执行总裁丁祖昱也表示,“并不看好位于远郊的个别高端楼盘,因定位错误而滞销的项目,价格的调整势在必行。”

与之相反的是,保利西岸、花木绿城锦绣兰庭等区位优势明显的高端楼盘却在今年以来频频热销。在二手房市场,位居4月高端住宅成交排行前三名的依次为陆家嘴、淮海中路、碧云板块。

对此,有业内人士认为,成交表现出色的高端楼盘或位于城市中心区域、或抢占了稀缺的城市资源,它们也因此而“价值感”凸显,从而获得了市场认可。

现下楼市,限购政策的持续,市场观望情绪的累积无不对豪宅市场产生着更甚于刚需市场的影响。但豪宅市场“冰火两重天”的表现,将使具有价值优势的保值性豪宅抢得先机。



数据来源:中原地产市场研究部  
(2014.1.1-5.10)

上海高端新房(均价5万元/平方米以上)成交状况

## 上海高端项目售楼员“爆料”——

# 谁在买豪宅?

### 本地生意人 看房两次就出手

■华侨城苏河湾  
售楼员 赵先生

市中心的豪宅意向客户最看重的是其保值、升值空间。最近成交的一个客户是上海本地生意人,购买了华侨城苏河湾一套总价4000万元左右的房源。令人印象深刻的是,他从接触到购买的时间不到1个月,到项目现场也只有2次。

该客户主要是考虑到项目具有完善的配套,可步行至外滩、人民广场、南京东路等传统商圈。另外,高层房源不仅能俯视整个外滩,还由于其正对东方明珠,可以看到一线江景,相比其他周边楼盘只能看到一些老建筑,优势明显。

近年来,豪宅客户“中意”的房型开始有所变化,现在买豪宅的客户更注重享受,产品的面积段也因此越来越大。此外,由于豪宅的物业管理费都较高,因此如何做好服务,也是当前房企吸引客户的主要手段。

### 企业老总 看中徐汇滨江

■保利西岸  
售楼员 周先生

保利西岸客户中,以企业老总、外企高管为主。对于这类高端客群而言,他们不仅关注楼盘的品质、板块的发展,也更关注房子本身的私密性。一位认购客户表示,首先徐汇滨江沿

线少有像保利西岸这样的大平层项目。另外,项目一梯一户的设计和进出必须使用门禁卡的规定,在保证日常生活私密性的同时,也增加了安全性。同时,保利西岸所在的徐汇滨江板块

未来发展潜质也不容忽视。一位涉足文化产业的客户曾透露,他对于徐汇滨江的未来发展非常看好,并决定将自己的公司迁址该区域,所以购买保利西岸也是想选择一个离工作近的居所,便于打理业务。

### 设计师业主 中意社区惬意生活

■嘉誉湾  
售楼员 任先生

近年接触的高端客户更多考虑生态、配套等综合性因素,以便提高居住的舒适度。最近成交客户是一名设计师,由于在

复旦大学附近工作,因此首选新江湾区域的房子。在产品的设计上,他喜欢中规中矩的布局,并且希望有较好的规划和生态环境。最后他选择了嘉誉湾,主要原因是

项目设有“活水”,周末可以钓鱼,享受惬意的生活。另外,居住在项目中的业主多有旅居境外的背景,人文素质较高,而整个社区的品质也因此得到了提升。

### 产品变身“绿城出品” 客户才下单

■绿城上海香溢花城  
售楼员 贺先生

在接触的众多客户中,有一位客户让人印象深刻。该客户在意向购房时表示,在2013年初便来看过香溢花城的房子,但那时项目的开发商自己并不熟知,

因此客户并未下单。当得知绿城收购了香溢花城后,他便一直关注着这个项目,因为对于绿城项目的产品品质还是十分信赖的。

事实上,自绿城入驻后,整个楼盘的品质、格调档次均得到了全面的提升,而绿城的品牌影响力和市场认可度也给了香溢花城强大的促进作用。