

后续供应给力 “旺季”行情被看好

□地产评论员 蔡骏

9月开场后，刚需产品的表现显示出，刚性需求的高峰值和稳定性是其维持市场竞争力的主要原因。而在经过一段时间的蛰伏之后，上周一些高端产品已经开始“热身”，并继续展现出市场“魅力”。与此同时，9月供应的大幅上扬，也成为年度销售“旺季”的有力注脚。



成交蓄势

上周(9.14-9.20)楼市交易继续保持高位运行，新建商品住宅成交面积34.44万平方米，环比小幅减少1.21%。

而据上海链家市场研究部监控数据显示，成交排名前十项目中，除了宜浩绿园外，还有4个“1”字头的低价刚需项目受到市场热捧，市场成交保持良好的惯性和刚需项目维持稳定交易密不可分。

从区域来看，宝山、南汇、嘉定等外围区域继续领跑全市。宝山在经纬城市绿洲家园的集中成交影响下，区域交易量超过5万平方米，超出正常流量约3成。

与此同时，8月以来高端项目成交比较平淡，而上周也出现“热身”迹象。如地处闸北的大宁金茂府再度加推房源，数据显示其上周成交97套房源，成交均价达到76255元/平方米。

另据相关数据显示，截至9月20日，9月上海新建商品住宅(不包括配套动迁房)成交面积85.42万平方米，环比分别增长30.72%和90.79%。

9月成交显示蓄势之姿，正如上海链家市场研究部总监陆骑麟所言，上周商品住宅近35万平方米的交易量也远高于今年周度成交量平均值。

供应上扬

不仅成交有表现，进入9月，供应也

一直处于活跃状态，一连三周不断创出“新高”。上周供应量更是突破50万平方米大关，达到56.14万平方米，环比上涨33.79%。

数据显示，上周共有15个商品住宅项目入市，虽然相比前周减少1个，但在供应量上却大幅上涨，并且中高端项目的供应有集中爆发的趋势。其中位于浦东花木板块的陆家嘴锦绣前城上周大批量入市，新增预售量达到13.11万平方米，共计1106套公寓。

不仅如此，对于即将到来的“十一”房展会，也有诸多楼盘跃跃欲试。据悉，新西塘孔雀城就将亮相房展会。

上海中原地产研究咨询部高级经理卢文曦表示，在高供应的推动下成交将保持“高速运转”。从供应上看，目前高中低多种产品线已经形成，加之临近中秋，房企也会抓住契机做足功课，预计后续交易或开启量价齐升行情。

此外，卢文曦还认为，上周土地市场的表现也给楼市一个支撑点，但他同时称，虽然“金九”市场已基本达成共识，但过快涨幅并不利于后续交易维持在高位运行。

高端集结

不仅有“大宁金茂府”，上周中高端项目中，浦东张江的万科翡翠公园也取得不错的成绩，位居排行榜前列。凭借张江板块稀缺供应、配套升级等优势，该项目蓄客量充足，本月推出两房及三房房源，

去化迅速。

事实上，有数据显示，上周全市单价5万元/平方米以上的高端商品住宅共成交337套，较前周继续上涨，增加了16套。

不仅如此，陆骑麟表示，在上周的高位供应潮中，蛰伏了一段时间的中高端项目供应表现极为抢眼，“银十”已呈现出蓄势待发之势。

9月高端项目上市速度明显加快，上周高端公寓供应了3例，上市面积13万平方米。其中闸北不夜城板块的新湖青蓝国际一期和闵行金虹桥板块的虹桥荣信苑都是全新项目，这些新项目的入市有望推动十月及以后高端产品成交占比继续保持一定热度。

正如一位业内人士所言，开发企业已为即将到来的销售“旺季”做好了准备。

业内观点 选择品牌产品或更有优势

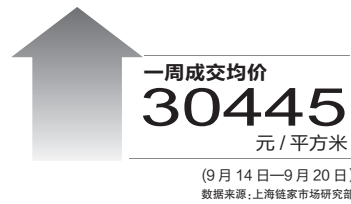
对于购房，诸多业内人士认为，开发商品牌实力越强，其项目品质相对而言会更有保障。当然也并不否认一些中小房企同样可以打造出出让市场“惊艳”的产品。不过，对于置业者而言，在预算范围内，还是倾向于选择品牌项目。

其一，大型房企不仅有丰富的开发经验，对于不同客群实际需求的把握也更有经验。其二，品牌开发商的售后服务更有优势。大型品牌开发商中不少都拥有自己的物业公司，具备了更快、更好解决业主需求的能力。

石屹表示，“我们发现市场潜在的需求量还是非常大的。”他还举例称，“复兴3Q初期的出租率维持在40%以下，可是经过市场培养期，很快出租率就到了100%，最后，为了腾位置，我们把30多家公司从复兴SOHO 3Q移到了东海3Q。”而对于外滩SOHO 3Q，潘石屹更表示：“在外滩这个位置，还是很有信心的。”

另外，对于外滩3Q的定价，潘石屹说“会随行就市”。据潘石屹透露，国庆节过后，SOHO 3Q的大量定价不再由SOHO中国决定，而是无底价拍卖。“我们要真正把订房子的效率提高起来，等这个拍卖系统全面推出之后，SOHO 3Q的租金水平就完全由市场来确定，我希望它的出租率永远保持在100%。”潘石屹如是称。

市场速递



链家网“99抢房节”收官 新房市场首战告捷

作为上海链家网新房频道进军线上新房市场的大型优惠活动——“99抢房节”于9月20日收官。

据了解，此次活动上海链家新房事业部联合沪上30余家开发商，推出50余个楼盘，近4亿元优惠总额。此举一方面意在为购房者分享链家网全站无广告，给购房者带去全新的无广告干扰的购房新体验；同时也为购房者提供了实实在在的购房优惠。活动期间链家网新房频道独立访问量环比增长84%。

链家相关负责人表示，“链家此次活动本着让用户真正受益的想法，让用户能够实实在在地拿到补贴。这种为用户提供真优惠、真服务的办事风格，也延续了链家以‘真’为本的理念和行事方式。”据称，未来，链家将发挥其线下辐射力、专业经纪人的服务能力、链家网的技术实力，重写新房销售格局。

此外，据悉，目前上海链家新房已拥有联动分销、驻场策划、新房直销团队三大主要业务线，并引入链家金融业务，随着链家网新房频道的上线，上海链家新房正式植入互联网基因。

商业市场成交下跌

据瑞铂慧家商业地产研究部监测数据显示，9月12日-9月18日，上海商业市场成交均价为29823元/平方米，环比上涨30%；成交面积为14332平方米，环比下跌31%。

虽说供应量大幅回升，成交均价也逼近3万元/平方米的大关，但是成交量却在连续三周上涨后，出现了大幅度跳水。

瑞铂慧家商业地产研究部分析师葛岭指出，今年楼市利好政策不断，但是商业地产表现不及预期。尽管现在“金九”的成色略显不足，但作为传统楼市旺季，依然有开发商看好市场在这一时期的复苏。

房企观察

SOHO中国全新力作亮相外滩 外滩SOHO拿1万多平方米打造SOHO 3Q

9月21日，SOHO中国在上海的全新作品外滩SOHO亮相。

外滩SOHO位于中山东二路、新开河路路口。项目总建筑面积约19万平方米，是一个集办公、商业和娱乐为一体的地标



性城市综合开发项目。

2010年6月，SOHO中国收购外滩204地块。时隔五年，外滩SOHO正式建成。SOHO中国方面称，“对于SOHO中国而言，这是到上海来开发当中最重要的一块地块。”

此外，外滩SOHO 3Q也首次亮相。SOHO 3Q是SOHO中国于今年2月新推出的共享办公空间。目前，在北京、上海两地已有5个SOHO 3Q陆续投入使用。

此次新亮相的外滩3Q位于外滩SOHO F楼，约有1600个座位。另据SOHO中国董事长潘石屹称，外滩SOHO中将打造1万多平方米的外滩SOHO 3Q，共有2000多个座位。

对于为何拿这么大的面积做3Q，潘