

未雨绸缪，房企布局来年

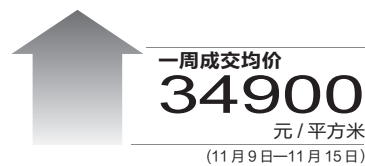


再过一个半月,2015年即将收官,纵观楼市全年表现,3月到10月,短短8个月时间完成全年销售指标的开发商不在少数。

楼市的销售节奏逐步剥离传统时间节点,对于整个上海市场而言,剩余两个月不到,房企的市场应对也有所不同。从受访的房企人士话语中不难发现,在指标已经完成或趋近完成的背景下,房企布局来年的节点似已悄然提前。

□地产评论员 蔡骏 蔡琦雯

■市场速递



一周商品住宅成交面积 TOP5

项目名称	面积(㎡)	均价(元/㎡)
陆家嘴锦绣前城	19355	57656
绿城紫荆公馆	5678	39395
御澜山	5661	24812
富绅时代公馆	5013	22479
青浦万达茂中心	4680	21845

数据来源：上海链家市场研究部



农房西郊半岛
副总经理 赵新

跟随市场节奏 剩余房源不急于年内清完

作为刚需改善类产品,农房西郊半岛自入市以来便备受市场关注,总建筑面积达34万平方米大盘续销至今也基本售罄。

项目已经于本月初完成了今年的销售指标,剩余房源的销售速度或将有所放缓。一方面,农房西郊半岛目前所剩房源是社区位置最好、户型最佳的产品,留给真正喜欢西郊半岛的实力客户;另一方面,西郊半岛销售已经接近尾声,明年下半年的重心将转向商业部分,为了避免出现断档,作为住宅与商业之间的衔接,剩余的优质产品并不急于在2015年内清完,跟着市场慢慢卖是主基调。

在“大虹桥”概念下,农房西郊半岛所在的华新板块还处于价格“洼地”,但周边的基础设施、生活配套已经逐步完善。项目依托大虹桥枢纽,相邻西郊国际农产品展销中心,可快速抵达虹桥枢纽、地铁2号线徐泾东站、中山公园等。小区建筑是较为经典的ART DECO风格,深受本地买家欢迎。

另外,项目以中小户型为主,80平方米、100平方米、145平方米各类产品均有销售,花园洋房产品更附赠大阳台、空中花园、地下室等实用空间。



浦江华侨城、西康路989营销负责人
陆洲

一线销售不懈怠 既是冲刺又为明年打基础

2015年,房地产市场整体趋势向好,在此背景下,浦江华侨城今年表现优异,已基本完成全年销售任务。未来1个多月时间,浦江华侨城希望百尺竿头更进一步。尽管2015年的指标已经完成,但一线销售并不会因此懈怠,华侨城的考核体系以最终回款金额为准。因此,剩下的时间既可以视为是项目销售最后的冲刺,也可以看作是明年的指标打基础。

今年上半年浦江华侨城项目主要以公寓销售为主,更注重去化速率;到了下半年,项目销售的重心移至十号院,高端独栋产品的客户绝非跑量模式,客户需要长周期培养,所以节奏适度减缓。明年,经过10年开发的浦江华侨城主要销售产品仍旧是十号院产品,380-680平方米独栋别墅是诠释浦江华侨城多年精工最有力的载体,其2016年表现值得期待。

此外,明年春节过后,华侨城·西康路989项目将再推新品。今年市中心楼盘的火爆表现已无需赘言,西康路989所处地段成熟,项目或将成为明年高端改善市场的新焦点。明年新推房源为230-240平方米精装产品,仅30套。



南山雨果项目
负责人 雷小明

稳步进行加推 始终关注上海土地市场

当前,我们已基本完成了今年既定的销售指标,未来还会按照既定的步伐稳步进行加推。

虽然今年业绩不错,但是现在还没到休息的时候,一直以来公司都在关注上海的土地市场,近期也有意向拿地,尤其是优质宅地。对于我们而言,所谓优质,即有更强的导入市区购买力的地块。以南山雨果所在的徐泾板块为例,受“大虹桥”辐射,随着周边高端娱乐休闲配套的完善、国家会展中心的开展,区域的人口导入能力不可忽视,板块的价值也逐步攀升。

上海的土地资源越来越稀缺,因此对于房企而言,拿地后或许会改变以往高周转的模式,放缓脚步,转而更多地关注产品研究,进而将土地价值最大化,把最适合的产品贡献给市场,这对于行业和购房者而言也将是一大利好。

从今年市场反馈来看,会发现客户对于空间实用性要求更高,更倾向于选择中大户型、3房及以上的房源。尤其是之前二孩政策放开了,我认为未来这类需求将更为凸显。

成交量价企稳 高端项目入市量不减

据上海链家市场研究部监控数据显示,上周全市商品住宅供应量为12.48万平方米,环比下滑71.38%;成交量为32.46万平方米,环比上涨2.08%。

上周商品住宅成交量价小幅上涨,但与前期相比变化不大。从成交情况来看,上周成交较为集中的区域有浦东、松江、青浦和嘉定,这四个区域的成交量均在300套以上,累计成交占比全市成交量的5成以上。上周成交量排名前10项目中,中高端项目占比依然明显,成交均价超过3万元/平方米的项目达到5个。

另外,上周供应量大幅下滑,仅6个商品住宅项目入市。虽然供应量锐减,但在供应类型上,高端项目供应表现较为突出。其中供应量最大的项目为浦东唐镇板块的仁恒东郊花园。

上海链家市场研究部总监陆骑麟表示:进入11月以来,开发商便放缓了入市步伐,新增供应量也开始走低。但这一波下滑主要体现在刚需产品上,在中高端产品,尤其是高端产品的供应上反而出现集中入市行情。

腾飞集团与 CMEC 签订战略合作协议

近日,新加坡腾飞集团与中国机械设备工程股份有限公司(CMEC)签署亚洲区域产业/商务园区战略合作协议,双方将在全亚洲范围内就产业/商务园区的投资开发进行战略合作。腾飞此次与CMEC的合作可谓强强联合,双方将以合资公司为依托,共同探讨在亚洲重点国家的合作发展机会,并建立产业及商务园区的投资合作框架。

通过此次合作,腾飞可以凭借CMEC在中国企业间广泛的合作网络来扩大其客户群。同时,CMEC也可以利用腾飞的经验和区域影响力来协助中国企业积极走出国门。此外,合作双方还将就共同开发服务于国内外企业海外投资的产业/商务园区展开探讨。

房企观察

中海地产 对完成全年指标信心十足

作为央企,中海地产以市场表现说话。今年中海地产五盘联动,中海悦府、中海紫玉豪庭、中海寰宇天下、中海万锦城、中建大公馆齐齐亮相。其中上半年,中海万锦城表现突出,作为市中心稀缺项目,万锦城新产品一经问世便买家不断。无独有偶,下半年中海寰宇天下接棒,主推150平方米大户型也备受市场青睐。项目与莘闵别墅区一街之隔,板块优势明显,置业价格全年多次上涨均未阻挡买家热情。

据中海方面透露,目前房屋整体销

售指标已完成全年的9.5成,接下来一个半月所有一线销售将进入冲刺阶段,主要重任或仍由中海寰宇天下、中建大公馆、万锦城项目分担,企业对完成全年指标信心十足。

事实上,在中海每年销售指标中,上海总肩负重任,11月中旬即能完成指标的9.5成,足见中海地产的品牌影响力。

招商地产 招商花园城火热认筹

11月15日,上海招商花园城3万平方米运动公园“花园谷”启幕。在运动公园里,还举办了一场别开生面的“万花Tong趣”童年奇遇记。本次活动的造梦者

正是上海招商地产。他们是“造梦者”,也是造梦者。花园城集公园+办公+住宅+商业综合体的创新社区,未来将成为北上海新地标。

目前,招商·花园城75-110平方米精装地暖公寓正火爆认筹中。作为公园综合体全新样本,招商花园城打造了一座临3万平方米体育公园的超22万平方米综合体,包含谷歌式公园办公、公园派LOFT、公园精工公寓等,商业中心集超市、影院、特色零售等业态为一体。招商花园城地处大宁北轴心之地,致力于创建大宁北首座一站式悦悦生活中心。

作为上海市场上目前较为罕见的公园综合体项目,招商花园城无疑是2015年楼市的压轴好戏之一。