

“抢收”以轻松姿态完成

收官



上海楼市已然告别了季节性的淡季和旺季，产品过硬、性价比高的产品，整年都是热销季。12月，不少产品仍选择推盘并收获热销佳绩，楼市火爆行情燃烧至2015年的最后一天已然坐实。

□地产评论员 蔡骏



■市场速递

聚焦去库存 全国房价继续分化

中国指数研究院近日发布中国房地产市场2015年总结和2016年展望，报告显示2015年房地产市场环境日趋宽松，2016年消化库存尚需良策，房价走势继续分化。

报告指出，2015年房地产政策坚持促消费、去库存的总基调，供需两端宽松政策频出促进市场量价稳步回升，行业运行的政策环境显著改善。新房方面，2015年1-11月百城住宅价格指数累计上涨3.39%；一线城市累计上涨15.1%，二、三线城市累计下跌，跌幅在1%左右；不同城市间分化明显。

报告还指出，受成交回暖影响，今年以来20个代表城市库存压力持续下降。一二线城市商品住宅库存平均消化时间已降至合理水平，当前库存压力多集中于三四线城市。

展望2016年，报告认为采取多种方式有效去库存将成为房地产市场的重点之一，不同城市房地产市场发展将更加差异化，部分三线城市或面临库存去化压力，或受制于经济、产业发展、人口吸纳力等因素影响，房价将面临下跌预期；而一线及部分热点二三线城市由于自身经济、产业等优势，房地产市场将保持良好发展态势，房价将保持平稳或温和上涨趋势。

2015年表现“最佳” 高端“门槛”水涨船高

在戴德梁行举行的2015年年度发布会上，戴德梁行董事、华东区综合住宅服务主管伍惠敏表示，2015年为住宅市场限购以来“最佳表现年”，交易量相对过往五年均明显提升，整体市场成交面积同比增长51.61%，成交价同比增长19.38%。

伍惠敏特别强调：“2015年全年高端住宅表现突出，明显优于整体市场。成交量比过往五年同期高出一个数量级，高端‘门槛’更是水涨船高。单价70000元以上且单套1200万元以上高端公寓成交2321套，同比增长324.44%，套均价格2160万元，套均面积242平方米；单价50000元以上且单套1200万元以上的高端别墅成交705套，同比增长161.11%。”

伍惠敏还预计，美元进入加息周期及人民币进一步贬值预期，从整体层面来看，对上海楼市的影响较小。未来两年上海整体住宅地产市场呈上升趋势，预计2016年成交均价的上升幅度在8%左右。

产品力取代年末打折

相比往年，2015年12月的楼市表现或许可以总结为两点：一是不捂盘——以往考虑到12月销售速率较慢，每逢年末房企往往捂盘惜售。一方面观察来年的市场形势，制定适合的价格；另一方面为蓄客预留充分的时间。显然，今年楼市火热的人气打消了房企的顾虑，不少楼盘刚一推盘便迎来热销。二是不打折——原本12月是房企加大优惠力度，快速回笼资金的时间，而时下不少项目早在11月就完成了全年销售指标，本月跳价开盘的项目并不罕见。

与此同时，12月强势加推的产品有着一些共同点——具有产品力的楼盘是市场热销的主力军。比如，浦电路上的爱珑庭项目，在不少中环旁楼盘已逼近千万的背景下，其以小户型、低总价就能入住内环赢得市场。

又如马陆板块的骏丰·玲珑坊项目，12月18日开盘，尽管不是双休日，但同样聚集了近百组客户，现场签约率较高。该楼盘同样以小户型为主，空间使用性较高，且是精装交付，尽管置业单价上涨不少，但人气依旧。无独有偶，朗诗未来街区及朗诗里程也是凭借其性价比在市场占据一席之地，89平方米三房的产品影响力更是贯穿全年楼市。

刚需产品之外，高端改善型楼盘也并未销声匿迹。绿地集团两大市中心产品海珀玉晖、海珀黄浦相继亮相申城，绿地相关项目负责人介绍称，“‘海珀’是绿地高端系品牌的符号，从社区营造到立面设计再到精装标准无一不彰显高品质人居的特点。”

今年的12月，性价比、高品质成为产品热销的基石。

营销战依然积极

12月申城土地市场如火如荼，不少板块甚至出现“面粉贵于面包”的现象，而这也几乎实实在在地助力了房企年末依然积极的产品营销。

中海地产年末四盘联动，做全年销售额的最后冲刺。其中，中海寰宇天下并不避言涨价。有业内人士分析认为，相同品质的产品中，中

海寰宇天下的性价比较高，在区域内的置业价格仍旧富有竞争力。

对于中高端产品而言，圈层活动也是营销手段中不可或缺的一部分。房企会通过高规格的酒会、珠宝展等，显示项目调性，匹配项目自身的定位。也有一些中高端楼盘的营销人士坦言：“圈层活动是推进项目的有效手段之一。”对购房者而言，在买房之余，参加其活动还可以提前建立邻里关系，在新社区找到符合自身的生活圈。

近一个月，绿地海珀黄浦项目圈层活动不断，样板房开放跨界合作奢侈品展示、进口食品团购等。由此，项目现场人气也逐步升温。

新盘入市顺势而为

12月房企并未放松的推盘与2015年的火爆行情关系密切，年末的抢收行情也在一种顺势而为的情势中不断冲高，精彩连连。

前述绿地海珀玉晖、海珀黄浦年底亮相均为顺势而为，项目体量不大，但均位于内环核心腹地，有稳定的客群，加上今年市中心楼盘的火爆，两个项目或许能够实现快速回笼资金的目标。相关负责人坦言：“选择年底亮相是计划之中，客户积累也有基础，开盘热销问题不大。”

在年底开盘的项目中，不少楼盘或是为试探价格而来。嘉定某项目新推二期产品，相比一期推盘时间跨度较长，且此次是精装交付，定位、定价较难判断。相关负责人坦言，“此次定价心中也没有底。”因此，在业内人士看来，该项目年底抢推或是为测试市场。

随着一线城市土地价值的凸显，越来越多房企进驻上海，他们通过年底推盘，让置业者对品牌有认知，并认可其项目，为今后产品销售打下坚实基础。

临近岁末，楼市也掀起了本年度最后一场“豪门鏖战”，而金融街·融御的首度限量入市更是“惊艳”上海。来自项目方的消息称，金融街·融御12月26日首次开盘，销售均价破10万元/平方米，首推30席一售而空。这也意味着金融街控股抢滩上海首战告捷，完美收官2015。

▶ 项目链接

绿地海珀玉晖

该项目位于普陀区内环内核心地区，普陀、静安、长宁三区交界，生活配套成熟，区位优势明显。社区南面正对苏州河、公共绿地和华东政法校园，具有景观优势。另外，项目还毗邻曹杨商圈、武宁路商圈等。

社区占地2.8万平方米，总建筑面积17.6万平方米，容积率为3.64，绿化率30%，产品为99-298平方米带装修住宅。社区道路规划人车分流，所有车辆进小区直接进入地库，地面无车行道。建筑外立面全部采用干挂石材，一梯一户设计，尽显高端气度。

金融街·融御

金融街·融御首次开盘，限量推出30席150和180平方米的国际都会风范雅居，而项目本身也仅有84席房源。作为金融街控股在上海的首个住宅项目，地处静安的金融街·融御是区域内近年来稀缺的高端住宅供应，加上推盘量又少，吸引全城瞩目。

项目本次主推两款三房户型，均是坐北朝南的格局。此外，项目还引入了由智慧社区系统、环保幕墙系统、入户安防系统、智能家居系统、空气净化系统、健康净水系统等构成的“8大雅居体系”。

Lianjia.com 链家
100%真房源