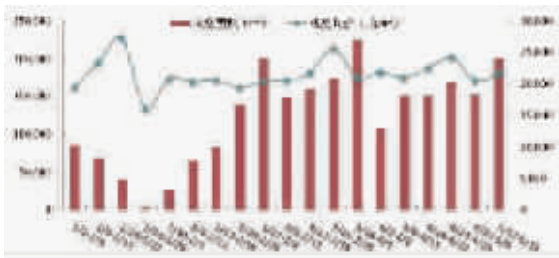


5月行情启动反超“小阳春”

楼市多点开花呈现整体回暖势头



上海商品住宅成交走势(2012年第1周~19周)



数据来源:汉宇地产市场研究部

5月成交量曲线再次抬头向上,前两周成交已超出现楼市小阳春行情的3月同期。

地产评论员 冯燕

高供应激发高成交

5月,沪住宅市场在相对平淡的开局后,上周(5月7日-5月13日)成交量突然走高,周签约高达20.1万平方米,也达到近10个月以来的第三高位。

对此,上海搜房数据监控中心分析师汤正魏表示,5月首周,由于受到了“五一房展”的影响,不少开发商把重心放在展会上,借助展会所带来的大规模客流进行蓄客、造势,近期随着展会期间所积累的意向客户逐渐签约而带动节后楼市出现了较大幅度的上扬。

相关分析人士也表示,4月底5月初取得预售证的住宅项目,逐步进入签约阶段,支撑住宅市场的成交量终于在上周成功摆脱15-16万平方米的困境,

另据统计数据显示,2012年5月前13天上海新建商品住宅成交34.2万平方米,较4月份同期提升48.1%,且还超出3月份同期成交水平。其中上周(5月7日-5月13日)全市新建商品住宅合计成交1751套、20.1万平方米,环比分别提升34.3%、31.1%。

21世纪不动产上海区域分析师黄河滔表示,3月小阳春后,4月楼市的表现令人略有失望。不过近期随着各类利好推动,5月上半月的整体成交重回回暖之势,前13天成交已超出现楼市小阳春行情的3月同期。

另外此前工行率先取消首套房贷85折优惠,曾给予市场一丝收紧顾虑。但随着上周央行再启存准率下调措施,预计各大银行间对于首套房贷85折的延续性将得到巩固。黄河滔表示,结合此前各地方

政府通过公积金及购房补助等措施对政策所做的“微调”,或进一步被市场解读为松动的信号。

热销产品多极化

对于5月第二周商品住宅成交量的上扬,以及由此显示出的5月整体成交的再次回升态势,分析人士表示,通过降价而获得较好业绩的刚需楼盘功不可没。

位于上周成交排行榜首位的青浦新城板块的富力桃园,4月29日开盘以来市场反响度极高。该盘推出主力房型为68平方米的一房和88平方米的两房,在价格下调举措下,引发热销,上周网签193套,成交均价为11145元/平方米,据悉,该盘目前已几乎售罄。

与此同时,上周中端项目成交也毫不逊色,如上海滩大宁城,位列成交排行榜第四位。其与富力桃园的相同特点均是推出了小户型。

据统计,上周70-90平方米的户型成交607套,占比35%;100万元总价以内的房源成交326套,占比19%,较前一周上升5个百分点;1.5-2万元/平方米均价成交房源447套,占比26%,较前一周大涨10个百分点。

此外,除了富力桃园,上周并没有其他项目成交面积破万,不过成交面积1000平方米以上的楼盘却有46个,足足比前周多出14个。与今年前几次成交高峰依赖少数项目拉动不同,上周的成交上扬主要得益于整体市场的回暖。

高端市场方面,上周全市单价5万元以上的高端商品住宅共计成交35套,比

前周多出20套,成交面积为0.91万平方米,相当于前周的3.4倍。

在前周的成交低谷后,凯旋滨江园上周一举成交7套房源,均价超过11万元/平方米,尚海湾豪庭和祥生福田雅园分别售出5套和4套房源。当然,高端楼盘成交的大幅上涨也一定程度上造成了全市均价的上涨。

传统区域集中发力

在成交区域方面,相关数据统计显示,上周(5月7日-5月13日)上海市商品住宅市场成交面积与去年同期相比也有着近20%的增长,全市17个区县中仅有6个区县成交出现不同程度的下滑,而宝山、浦东、嘉定3区的成交量均超过了3万平方米,总计达10.2万平方米,垄断了全市超5成的成交总量。

前一周退出全市成交前三甲行列的宝山区,上周重回榜首位置。汤正魏指出,之前宝山区连续两周无新项目入市也无楼盘加推,在一定程度上导致成交量方面出现了大幅度下滑。而上周,宝山区再度迎来两个项目入市,因此在一定程度上拉升了宝山区的成交量。

其中,于上周二(5月8日)登场的中环1号推出了124套新房源,截至5月13日已经签约93套,以近1万平方米的成交面积位居全市次席。而在上周成交面积TOP10榜单中,宝山区就占据了3席,3盘总计成交2.2万平方米,占到宝山区近6成的签约总量,在全市中也占据了超过1成的份额。

低总价商住楼入市“抢客”

5月上半场,住宅成交回升,但成交情况同时显示,在需求既定的情况下,住宅市场也面临着商住项目的分流。

商住楼成交持续活跃

2012年以来,上海商住楼成交持续活跃,二季度商住楼关注度依然不减。数据统计显示,4月份以来的6周时间内,排名周成交面积榜首的项目有3周为商住楼,分别是三湘未来海岸(4月2日-4月8日),瑞景公寓(4月30日-5月6日)和卓越世纪中心(5月7日-5月13日)。

而在上周的成交数据中,排名写字楼成交面积TOP10的项目中有4个商住楼项目,分别是卓越世纪中心、绿地北郊广场、虹桥财富公馆、新城金郡。这4个项目除绿地北郊广场外,均是今年新开盘项目。其中卓越世纪中心3月25日开盘,当天推出400套精装酒店式公寓,当日下午已有300多套房源被认购,去化率达逾七成;5月6日项目再度加推192套房源,当天去化率高达80%。

上海搜房数据监控中心分析师张银萍表示,这些商住楼项目之所以受到投资和自住客的关注,与其采用挑高设计,能使40-70平方米的商住楼空间充分利用,有“买一得二”之感不无关系,但毋庸置疑,低总价更是热销的重要原因。

按照成交排行所示,四个商住项目成交均价都不高于14500元/平方米,按照其最小面积来计算,最低总价也只在60万元左右。

低总价优势吸引刚需

从目前办公市场成交来看,宜商宜居商住两用、小户型、总价低的酒店式公寓属于市场的佼佼者。特别是外郊环区域的酒店式公寓更以极具吸引力的价格以及产品特点,成为投资者关注焦点的同时,也吸引了许多刚需客群。

来上海工作已有些年数的张小姐,如今已经选择购入了一套酒店式公寓,对于辛苦在上海打拼的她来说,总价低成为其作出选择的最重要原因之一。当然对于酒店式公寓的时尚感、精装修以及与普通住宅不同的物业服务,张小姐也很满意。

“这里的厨房还有管道煤气,不是只能用电磁炉。”对于这点,张小姐显得有些惊喜。

而对于另一位购买了商住楼的业主刘女士来说,“项目全精装修,省心省力”,而地铁5号线、多条公交线路、半小时到达市区、60万元左右的总价、不限贷不限购……这些都让她感到“这次出手是买对了。”

一位商住楼的销售人员也告诉笔者,他们所开发的酒店式公寓产品,都是针对刚需客群,“户型设计时尤其注重功能合理化与高利用率”。

充分考虑居住感受的商住楼产品携低总价入市,对于刚需客群的分流已越来越明显。