



区域成交排行

浦东新区

供应面积 1041968 平方米，成交面积 1348223 平方米，成交均价 25830。其中周康板块、北蔡板块、惠南板块位列前三甲。

嘉定区

供应面积 637072 平方米，成交面积 858820 平方米，成交均价 16977 元。其中嘉定新城板块、南翔板块、江桥板块位列前三甲。

闵行区

供应面积 512172 平方米，成交

面积 590930 平方米，成交均价 26873 元。其中浦江镇板块、马桥板块、江川紫竹板块位列前三甲。

宝山区

供应面积 401725 平方米，成交面积 559018 平方米，成交均价 21068 元。其中淞南板块、祁连板块、西城板块位列前三甲。

青浦区

供应面积 389458 平方米，成交面积 470626 平方米，成交均价 19002 元。其中华新镇板块、青浦镇板块、徐泾板块位列前三甲。

松江区

供应面积 468473 平方米，成交面积 461894 平方米，成交均价 18802 元。其中松江新城板块、九亭板块、泗泾板块位列前三甲。

金山区

供应面积 325668 平方米，成交面积 393920 平方米，成交均价 10534 元。其中金山新城板块、朱泾镇板块、枫泾镇板块位列前三甲。

奉贤区

供应面积 275954 平方米，成交面积 342283 平方米，成交均价

14380 元。其中海湾板块、南桥板块、柘林板块位列前三甲。

杨浦区

供应面积 332826 平方米，成交面积 213544 平方米，成交均价 41537 元。其中新江湾城板块、东外滩板块、五角场板块位列前三甲。

普陀区

供应面积 281568 平方米，成交面积 330093 平方米，成交均价 38826 元。其中长风板块、桃浦板块、内普陀板块位列前三甲。

商品住宅

户型小时代，精装大时代

2013上半年公寓成交TOP10

项目	成交面积	成交均价
御沁园	87456.08	17895
瑞虹新城	76749.44	46407
中海紫御豪庭	66452.3	41806
保利叶上海	62310.94	22411
雅戈尔长风 8 号	61807.41	44443
华润中央公园	60725.16	23086
汇锦城	59884.09	12982
万源城	56331.19	37163
恒盛豪庭	55410.33	21553

根据汉宇地产新房监测数据显示，上半年 100 平方米住宅新增供应套数为 18169 套，占供应总量比重 49.7%；100~140 平方米住宅新增套数为 10524 套，所占比重为 28.8%；140 平方米以上住宅，新增供应套数则为 7848 套，所占比重最小，为 21.5%。

上半年 100 平方米以内的产品共成交 23947 套，占据市场一半以上，为 51.2%；100~140 平方米的产品紧随其后，占比为 28%；由于受限购政策直接影响，导致面积超过 140 平方米的大户型产品，成交占比最低，仅为 20.8%。

可以看出，上半年的小户型产品供求关系几乎持平，略显供小于求。我们预测，小户型市场仍然具有很强的购买力。7 月初，国务院下发指导意见，要求进一步落实差别化住房信贷政策，并明确表示要支持首次置业的刚性购房。在这种背景之下，刚需小户型下半年仍然

有望实现跑量销售，占据市场主导位置。刚需客群一般会首先考量价格，由于房价上涨，下半年 1.5 万元以下低价盘的比例可能会减少，目前这些楼盘主要集中在嘉定、宝山、金山、青浦等新城区非核心板块。总价集中在 150~200 万之间，依旧会有效吸引足量购买力。

另外，精装房也成为楼市产品的主流价值。虽然关于精装房的吐槽声从来没有断绝过，交付标准永远达不到样板间水平、有可能存在隐蔽的装修问题、用材偷工减料、设计风格完全统一等质疑让精装房曾一度陷入“重重门”。

但这一情况正在变得越来越好。回顾上半年，有某房企因精装房出现设计失误公开道歉的诚恳，也有精装房源被购房者抢购的认可，房企从强势的角色转变为产品制造者，购房者服务者，让我们看到的这个行业向上的正能量。

受市场基本面回暖的影响，上半年的别墅市场回暖态势明显，不管是供应还是去化都有大幅度提高，但是市场出现明显分化，高总价的真别墅，抵不过经济型的类别墅成为上半年别墅市场的主要特征。

根据上海搜房数据监控中心数据显示，2013年上半年上海别墅成交面积达 63.96 万方，较去年同期上涨 39.22%。在成交量总体上升的情况下，价格也渐渐上升，在 2013 上半年达到峰值，上海别墅产品均价突破 30000 元 / 平方米。从区域上看，大浦东别墅一直是交投的热点区域。青浦做为别墅的供应大区之一，在成交量上一直都比较靠前。这次以 98544.78m² 的成交量位居第二。

在这一轮别墅竞跑中，经济型别墅占据了十分明显的优势。上半年成交热门产品仍然以

经济型别墅为主，价格低于 25000 元 / m² 的经济型别墅占据大多数，其中均价在 20000 元 / m² 以下的有 2 个，分别为青浦的富力桃园和奉贤的碧海金沙嘉苑。

高总价的大独栋类别墅，去化相对较慢。究其原因，首先是市场上大平层以及类别墅产品的大量崛起，因为总价相对较低，更容易被市场接受，这在一定程度上挤压了独栋类别墅的市场份额。另外受到政策层面的因素限制，也是大独栋“孤芳自赏”的一个重要原因。

此外，投资离场之后，购房者对于别墅类产品的功能性需求更加明确，出于自住需求，对于产品的养生、度假、休闲等实用功能的侧重，也使得倾向于选择性价比更高的经济类别墅产品。

上海搜房数据监控中心统计：在住宅限购持续加码、住宅市场投资泡沫不断被挤出的市场背景下，2013 上半年沪商铺成交面积占全市商品房成交面积的 10.27%，同比基本持平，而环比 2012 下半年 13.35% 的占比，则有逾 3 个百分点的明显降幅。

受到整体环境形势影响，商业地产成交有所回落。上半年成交结构中，低总价的商铺更是成为了成交的主力。

根据中国指数研究院统计的上半年商用物业销售前 20 位的楼盘可以看出，单价低，面积小的低总价商业地产成为了主流购买力。从价格成交段分析 20 名的商用物业看出，单价在以低于 3 万 / 平方米的产品压倒性的占据了 16 名额，其中最低的售价仅为 6896 元 / 平方米。3 万 / 平方米以上 4 万 / 平方米以下的有 4 个，前 20 名中，仅有位于普陀区武宁板块的汇融大厦单价破 6

万 / 平方米。

此外，前 20 位的项目大多位于非核心商务区。随着市中心商业格局的逐渐稳定、价格攀升，对于一般投资者来说，投资市区商业地产的难度越来越大。

从中国指数研究院上半年的商业地产销售统计数据可以看出一个有趣的现象，上半年商业地产成交前三位的是松江、嘉定、宝山。而最后三位则是卢湾、黄浦、静安。数据表明，越是靠近市区的黄金地段，商业地产的成交越低。虽然这个现象和市区供应断崖不无关系，但高昂的投资成本亦非普通投资客所能接受。

根据戴德梁发布的年中报告中显示，上海五大核心商圈租金增长速度有所放缓，商业项目入住率仍低于近两年的平均值，全市未来商业供应量保持高位，市场竞争越发激烈。下半年市场仍将大量放量，主要集中在浦东、闵行等非传统商业板块。

商用物业

郊区低总价投资热

2013上半年商业成交TOP10

项目	成交面积	成交均价
世茂天马假日城	122739.63	15883
荣丰休闲购物中心	61073.47	9912
汇融大厦	16883.85	65376
嘉定方舟商业中心	10288.9	10826
机电五金国际大厦	9655.48	8291
万科金色华亭苑	9229.2	14939
东方现代商业广场	9201.49	22735
上海国际钢铁中心	8587.34	6896
上海文化信息产业园	8386.37	12406
书院社区	7536.8	17193

数据来源:中国指数研究院 (面积:平方米 均价:元)

观点

轨交拉升了区域价值



易居中国上海事业部
孙华良

近几年来，轨道交通的发展对各个新城和郊区的房地产市场带来了彻底的改观。7 号线、9 号线、以及 11 号线等轨交的延伸覆盖，使罗店、顾村、九亭、松江新城、嘉定新城居住板块迅速崛起。而南桥新城将受益于轨道 5 号线延伸段、虹桥路越江隧道，以及快速公交线(BRT)等红利叠加，将在下一轮上海房地产开发扩张中实现快速增长。目前，南桥新城的房地产市场还处于价值洼地，大量品牌开发商的进入、市政规划的逐步兑现，人口、产业的导入分流，使其区域发展潜力不可估量，未来升值幅度也相较于目前已饱和的某些市区板块要高。以银河丽湾为代表的大型产品也渐渐成板块成交不可或缺的主力。

政策利好催热板块价值



上海华燕置业发展有限公司
胡炯

说到上半年冲击力大的项目，不得不提的就是我们公司代理的长江实业旗下项目高·尚领域。在当下的楼市环境中，这一真如地标项目从公开认筹到摇号选房，都出现了连夜排队等火爆的景象，这体现出市场上仍然有大量的购房需求，需求是让房地产行业良性发展的最基本也是最重要的保障。

作为唯一具备大型 A 类综合交通枢纽的真如板块，除拥有已有或再建的五条轨道交通外，中环线外，沪宁城际高铁也将于 2010 年通车。在我们看来，由于具备了极佳的“地源”优势，上海西部有望成为上海发展最快的区域，与整个长三角经济区域连接，变身为最活跃的经济板块。