

年末推盘看点多 楼市“明星”拼票房

□地产评论员 蔡琦雯

年关将至,开发商们很“忙”,忙抢地、忙推盘。近期推出的楼盘中,有常胜老将,也有新生力量,看点颇多。开发商们能否交出一张优异的成绩单,还得看楼盘的“硬实力”。

看点一 品牌效应“赚足”眼球

近日,楼市回暖,部分楼盘更演出“日光曲”,引领年末热销。

以位于松江泗泾的保利·翡丽公馆为例,其约 2.5 万元/平方米的均价与周边的楼盘相比,还算是较高的价位,但是却能“日光”。同在泗泾的某楼盘开发商就坦言:“这主要是品牌效应,如今购房者对于开发商的实力和项目的品质要求越来越高。”

的确,这样的品牌效应在很多大牌房企开发的楼盘上都有体现。以位于洞泾板块的绿地法兰西世家为例,项目由绿地和融信两大品牌房企共同打造,还未面市便备受关注,“赚足”了眼球。

“大牌房企一般在开发初期就深入研究城市、社区与人居习惯,做足了功课。另外,一般大牌房企都拥有自己的物业团队,也更受购房者信赖。”中原地产研究总监宋会雍指出。

正是如此,万科翡翠公园才能底气十足。上周末,在其项目现场笔者看到有近 20 组客户前来咨询。据售楼员介绍:“近期即将加推三房产品,目前蓄客情况较好,客户都赶着过来排队拿号,而客户询问较多的是‘是否还会涨价’。”对于涨价一说,该售楼员表示目前价格还未定。

而上海本土的品牌农工商房产也在近期推出了市中心精品——农房·熙藏,该项目地处苏河湾核心位置。据项目相关负责人介绍,农房·熙藏注重空间私密性,甄选国际一线品牌精装,并提供“私人定制”型的专业管家服务。



■看点项目

◎保利·翡丽公馆:主推 89-131 平方米 2-3 房,后续预计还会有会 131 平方米的小 4 房和 177 平方米大平层推出。

◎农房·熙藏:在售 142 平方米、160 平方米 3 房,均价约 7 万/平方米。

看点二 口碑老盘再“升级”

近期购房者入市欲望加强,多个热销的口碑老盘也纷纷加推,或升级产品品质、完善周边配套,或抢占区域最新“红利”,做最后冲刺。

在今年上半年入市的万源城·御境项目,是万源城系列的收官作品,历经多年发展,该项目自开盘以来便一度热销,且多次获得月销售总金额冠军。

近期,万源城·御境项目再次加推,且获得了不错的成绩。该项目相关负责人表示:“万源城·御境是在综合了购房者对前几期产品的居住体验后,更进一步升级、优化,精益求精的压轴作品。”

同时,位于青浦徐泾的热销项目南山雨果,也在近日加推主力产品——约 88 平方米三房房源。据项目相关负责人雷小明表示,在国家会展中心首展完美收官后,大虹桥带来的红利效应已经呈现,这也使得位于正虹桥西郊别墅区内的南山雨果的价值进一步提升。

值得注意的是,热销老盘安亭新镇今年的全新力作——安亭新镇宾根花园也在近期加推“森林别墅”产品。据悉,此次推出的房源均沿安亭新镇的中央景观带,每个联排户型都拥有贯穿四层的下沉式中庭。并且,项目附赠面积较大,性价比凸显。

“教育资源一直是改善型别墅购买者考虑的关键因素之一。”安亭新镇项目相关负责人告诉笔者:“除了附赠面积大,‘华东师范大学附属实验学校’(暂定名),还将进驻安亭新镇,这对于项目而言又将是一大优势。”

■看点项目

◎万源城·御境:在售 231-297 平方米精装大平层,均价 55000 元/平方米。

◎安亭新镇宾根花园:推出 220 平方米-270 平方米森林别墅房源。

看点三 新生力量掀购房潮

在房企冲刺的重要关头,业内人士认为,从目前推盘情况来看,不乏新生力量,而这些楼盘也有望成为楼市黑马,点亮年关。

对于 2013 年进入上海的泰禾集团而言,今年在上海的成绩单尤为令人关注。继泰禾红御后,泰禾的又一力作——位于青浦新城的泰禾红桥即将入市。

业内人士认为,通常“新鲜血液”总能有所创新,因此备受关注。以泰禾红桥为例,项目对人居生活理念的创新,“将引领新时代生活趋势”。

同样地,今年创造多次开盘热销传奇的阳光城集团,于近期推出位于张江的阳光城·丽景湾项目,据悉,项目开盘当天仅 20 分钟,所有房源便基本售罄。据项目相关负责人介绍,阳光城·丽景湾除延续了阳光城对产品的精雕细琢外,在户型上还做到了创新。其主推的 90 平方米全能户型,更被购房者称为“神户型”。

另外,远洋集团也在近期推出了创新型别墅——位于美兰湖板块的远洋·鸿郡,项目由联排、庭墅和类独栋三大建筑形制构成,产品形态纯粹,为沪上少见的“纯别墅社区”。据悉,远洋·鸿郡自 11 月开盘后,热销 20 套,一举夺得上海市场 11 月纯别墅销冠。知名房地产专家蔡为民认为,目前市场上存在的别墅种类五花八门,而远洋·鸿郡项目背靠美兰湖高尔夫果岭一线,属城市不可复制的稀缺资源。并且项目所打造的别墅产品户型均经过最优化的空间配比,相信定能点亮年底的别墅市场。

■看点项目

◎泰禾红桥:主推 89 平方米 3 房 2 厅 2 卫的电梯花园洋房,具体价格待定。

◎阳光城·丽景湾:在售 90 平方米三房,精装修交付,均价约 23000 元/平方米。

市场速递

前 11 月销售榜出炉 上海楼市房企竞争加剧

2014 年 1-11 月上海商品房销售金额 TOP5	
房企	销售金额(亿元)
绿地集团	202.55
融绿	162.54
万科	151.2
保利地产	102.25
中海地产	71.09

数据来源:同策咨询

今年 1-11 月,绿地集团以 202.55 亿元的总销售金额位居上海楼市商品房销售榜第一名。而在商品住宅销售金额榜上,则是融绿以 152.63 亿元的销售额居首。同策咨询研究部总监张宏伟认为,这与上海土地供应面积持续减少,品牌房企积极布局上海有关。在未来,上海楼市的竞争会更加激烈,任何一家房企将很难在上海楼市保持绝对优势的地位。

融创绿城 践行公益行动

在楼市抢收最后一季之时,融创绿城还于近期举办了一系列的公益活动,以实际行动践行社会责任。

近日,融创绿城举办了“为爱支撑,用心传递”爱心图书馆捐赠公益演出活动。当晚收集到的 700 多本书籍,将于 12 月下旬与青海、湖北、贵州山区三所小学孩子们见面。“做公益并不是捐点钱、出点力那么简单,希望我们的公益能带动更多人参与。对于企业来说,这也是塑造自身好的价值观的重要一步。”融创绿城营销中心负责人表示。

据悉,12 月下旬,融创绿城将会前往贵州省毕节地区纳雍县新世界希望小学,将捐建工作落到实处。

搜房网 打造大平台战略

12 月初,搜房网“2014 房地产互联网大会”举办。在会上,搜房控股董事长莫天全首度对外公布,未来的搜房将着力建设大平台,以期促进产业更高效和为消费者创造更多利益。同时,搜房网首次对外发布了房天下大平台由“移动互联网平台、交易平台和金融平台”共同构建。莫天全表示,虽然搜房的“大平台”战略涉及线上、线下多个环节,但“搜房网自己并不提供全流程服务”,而是致力于“建设强大的平台,与合作伙伴一同为用户提供全方位服务”。