

新增供应面积大增 买家投资需求受抑制

申城商业地产面临高库存考验

城 楼市风向标

供应频频走高,成交持续走低。长期的供过于求致使申城商业地产深陷高库存境地,这也意味着 2015 年商业地产面临双重考验。

2014 年,申城商铺市场新增供应面积 247.5 万平方米,环比增长 36.5%。上半年在楼市表面低迷的情况下,开发商延迟推盘,因此未现去年高峰。进入下半年后,前期累积

的供应在 8 月大爆发,超大项目惠南禹洲商业大厦和绿地缤纷广场入市,导致 8 月成为本年度供应最高值。随后逐月递减至 10 月,年底 11 月和 12 月迎来今年供应最后一波高峰。从全年走势来看,下半年供应远高于上半年。

2014 年,上海商铺成交面积 135.4 万平方米,比上一年减少 25.7%。商铺成交均价 21330 元/平方米,环比微幅增长 3.3%。受房地产市场低迷影响,上半年成交量一

直在低位盘整,月均成交量均 10 万平方米左右。下半年七八月份依然保持低位水平,金九迎来年度第一次大回弹,成交量破 15 万平方米。虽然最后一季度 10 月成交有所下滑,但随后两月成交逐渐上涨,12 月年度翘尾,成交量达到全年最高值,突破 25 万平方米。在经济不稳的当下,买家投资需求受到抑制,因而市场表现低迷。

“一方面,前两年商办用地供应火热,根据开发进度,通常两三年可

推入市场,2014 年出现项目集中入市的情景。另一方面商业的投资信心与区域内人口数量息息相关,住宅交易降温意味着未来区域内人口往来数量减少,进而影响到周边商业的发展速度,因此商务地产在与住宅市场同步的情况下,成交也难现以往的火热局面。”上海中原地产研究部总监宋会雍表示,2014 年商业地产供求失衡严重,库存就一路上涨,而 8 月供应高峰,更是让库存突破 750 万平方米大关。直至年末,

沪上库存攀升至 792 万平方米。从库存表现来看,“外高内低”特征明显,目前沪上商业正处于去中心化阶段,外圈地带属供应集中地区。而在去化表现方面,由于生活配套不成熟,招商难度加大,人流量不集中,较长培养期等因素,导致外圈地区去化力度远及不上供应速度。而且正遇楼市低迷期,投资热情降低,需求进一步削弱。2015 年商业地产将面临市场买卖、招商双重考验。

本报记者 杨玉红

“限购取消”传言未影响购房者心态

近期申城二手房市场的表现并不输给 2014 年。昨天,记者从部分房产中介获悉,本月前半个月,二手房的带看量较去年 12 月同期上涨了 30%左右。

“本月前半个月,每人一周的带看量平均都能达到 30-40 组,人均一周能有 6-7 组带看。”德佑地产宝华店的经理介绍道,而去年 9-11 月情况好的时候差不多能维持在 5-6 组左右,甚至去年的上半年每人仅能有 3 组左右的带看。2015 年以来,门店的成交量和带看量相对来说是非常稳定的,并且较去年同期有向好的趋势。目前,该门店已经成交了五笔业务,多为刚需项目。近一段时间,有需求的客户还是会及时入市,比如说门店前几天成交的一笔宝华现代城的两房房源,面积 96 平方米,总价 460 万元,该购房者为一名在职医生,研究生毕业,学历较高,因为是

刚需,看房没多久就成交了。

无独有偶,据德佑地产世茂店的经理表示,近期门店的带看量在去年年底就不错的情况下也小有上涨,平均每人每周的带看量能达到 5-7 组左右,较去年年底上涨 10%-20%,并且客户的诚意度也比较高,如门店近期成交了一套 170 平方米的两房房源,总价为 870 万元,业主仅被带看过两三次就促成了成交。

“尽管近期市场上有限购即将取消的传闻,但并未影响到购房者的看房脚步和心理状态。”德佑地产市场研究部分析师朱萍表示,虽然正值年初,但二手房市场仍然有一定的需求量,尤其是中高端区域的购房者,这部分人大多数是有学历有经济实力的人,他们对真假消息具有一定的辨别能力,一些无谓的风声不会扰乱其入市节奏。

本报记者 杨玉红

金融公司及跨国零售商青睐在中央商务区办公

上海办公楼板块走强

仲量联行昨天发布了 2014 年第四季度上海房地产市场回顾报告,称内资金融公司和跨国零售商在上海中央商务区租赁市场表现活跃。

仲量联行华东区董事总经理顾东尼表示,还观察到跨国零售商正积极寻求升级或扩张办公空间的机会。上海浦西甲级办公楼租金开始回升,而上海浦东新区的租金继续稳步增长。在投资市场,歌斐资产和泛海地产的两起大宗成交案例,体现了上海办公楼市场对投资者一贯的吸引力。按成交金额统计,办公楼资产的交易总量已占据上海总交易量的 78%,并在全中国房地产投资市场占据领先地位。

在上海浦东新区,内资以及中外合资金融服务公司正积极寻求超甲级办公空间。例如,金砖国家开发银行在东方汇经中心租赁了 6000 平方米的办公面积。在浦西,内资金融服务公司继续在租赁市场上表现出强劲的需求,许多对办公面积的新增询问量,仍然来自于从事互联网金融行业的内资公司。此外,跨国零售公司也在积极寻求升级和扩张其办公空间的机会。例如,美国零售商

威富服饰中国有限公司于本季度在恒基 688 广场租赁了 8000 平方米的办公面积。

统计数据显示,2014 年第四季度,浦东甲级办公楼租金继续稳步上升,本季度环比上涨 0.9%至每平方米每天 10.1 元。尽管在 2014 年多数时间里呈现出下降趋势,浦西甲级办公楼租金于本季度环比小幅上涨 0.6%至每平方米每天 8.8 元。为留住楼内的优质租户,浦东和浦西市场上的超甲级办公楼业主更愿意给予他们优惠的续租租金。因此,本季度浦东超甲级办公楼租金仅环比上升 0.2%至每平方米每天 11.5 元,浦西超甲级办公楼则环比微涨 0.1%至每平方米每天 10.1 元。

展望 2015 年,内资公司将继续作为中央商务区租赁市场需求的主要来源。仲量联行浦东商业部总监张静表示:“尽管浦东和浦西市场都将迎来大量的新增供应量,但是来自内资租户日益活跃的租赁需求,将对两个市场的租金下滑起到抑制作用。”仲量联行预计 2015 年浦东市场办公楼租金将持续上涨,但涨幅小于 2014 年,而浦西市场的租金将保持平稳。

本报记者 刘珍华

虹口区凉城板块

中虹花园翡翠园

评估总价:505 万元
评估单价:38550 元/平方米
地址:广灵四路 561 弄
房型:3 房 2 厅 2 卫
产证面积:131 平方米
楼层:12F/15F
入住时间:2005 年
朝向:南北
装修:精装修



业主张先生自述:房产评估专家,你好!出于生活以及小孩上学的问题,我想在市中心新购一套房子。为了腾出购房资金,我考虑到将原有的这套虹口区房屋出售。这个老房的周边配套与环境都很好,很适宜居住,不知目前以什么价格出售较为合适?

上海中原中虹分行经理周拂晓点评:张先生,你好!中虹花园翡翠园位于虹口凉城板块,是市级

示范居住小区中虹花园的一个楼盘,毗邻中外环间,交通便利,配套成熟,小区环境宜人,绿化率 40%以上,比较适宜居住。

该小区生活配套非常成熟,轨道交通 3 号线赤峰路站近在咫尺,规划中的轨道交通 16 号线也在建设中,多条通往五角场、人民广场、南京路的公交线路途经小区,交通非常便利。小区周边还有广灵二路商业中心、世纪联华大卖场、在建

中的搜乐城商业街等商业配套设施,居民购物、餐饮、娱乐、休闲等需求一应俱全。另外,小区对口学校较多,大宁国际小学、上海外国语大学附属小学、虹口高级中学、广灵中学等等。

张先生的这套物业位于小区高层较好的位置,而且该小区内的房源出租回报率相当高,考虑到张先生较诚心出售,建议以 505 万元出售较为合适。

美梅

买房卖房选门店还是独立经纪人

城 楼市感言

近日,独立经纪人的新模式开始席卷楼市。许多二手房交易网站搭建网络平台,为经纪人提供后台交易服务,经纪人在他们的平台上完成交易,获得的佣金要比传统中介公司多得多。

据业内人士介绍,一直以来,国内房地产市场比较流行的模式是公司经纪,也就是大家在各大楼盘以及居住小区周边都可以看到的中介门店。而现在的独立经纪人模式则更多的是依托网站的信息和组织开展业务,那对于普通的购房者来说,究竟是应该选择中介门店,还是独立经纪人呢?

应该说,究竟选择哪一类的经纪机构以及人员都是有利有弊:中介门店的网络比较广,因而在信息的处理上会比较及时,而且对于求购类信息,更可能会有多个经纪人为你服务,但从收费的情况来看,一般都按照公司规定,比较呆板;独立经纪人一般在收费上会比较灵活,而且由于跟经纪人基本上属于一对一的服务,因而经纪人在处理业务的时候会更加用心,但如果一旦发生纠纷,甚至经纪人携款潜逃,要追究网站的责任,就不是一件非常容易的事情了。

据国内房产中介行业巨头中原地产发布的一份报道显示,2014 年创造了 95 个百万年薪一线业务员,其中上海地区有 20 多个。而上海中

介行业全市去年催生的百万元年薪员工将近百人。但同时,另外一项调查也显示,一位业务员平均每月也就只能够成功交易 1 至 2 套房子。虽然各家房产中介的计酬方式略有不同,但业务员的年薪基本都在 8 万-20 万元之间,新手收入更少,能够达到百万元的更是凤毛麟角。

巨大的薪酬差异,最终导致的是在中介行业中的一群人,为了追求高额的佣金而不惜采用许多坑人的招数,拿了钱不办事,甚至打击报复委托人的情况时有发生,极大地影响房产中介形象。在这种情况下,独立经纪人的出现确实可以活跃整个市场,但是究竟如何对于他们进行监管,这实际上更为重要。

斐翔

沪房企为居家养老培养护理员

日前,20 多位万科物业工作人员的家属成为万科养老护理员培训学校的第一批学员,免费获取护理知识,还有机会被推荐上岗。

上海万科第一家社区嵌入式养老会所——“智汇坊”落地万科城市花园受到居民欢迎。上海万科副总经理许青川介绍道,上海万科拟向

更多的社区长者家庭提供居家上门养老专业服务人员的服

在日前举行的中国养老房地产金融峰会 2014“东郊论坛”上,同济大学副教授姚栋表示,让每位老年人无论健康还是衰弱,都可以在自己熟悉的家庭或者社区环境里度过老年生活,这就是原居所养老,也是

国内最普遍、受欢迎的养老模式。沪上房企率先成立养老护理员培训学校,还可以为老人安居养老提供专业的服务,也有望提升养老服务品质具有一定的示范作用。

另悉,今年,上海万科将在不同社区开设 10 家“智汇坊”连锁社区嵌入式养老机构,为更多的社区长者提供万科标准的专业养老服务。

本报记者 杨玉红