

新民楼市

新民传媒策划 2015 年 12 月 24 日 星期四 责任编辑:沈琦华 视觉设计:薛冬银 编辑邮箱:caij@xmwb.com.cn



盘点 2015

之 作品与坐标

记录现在,发现未来;看清,更懂取舍。
当发展遭遇瓶颈,房地产行业是否在新的阶段迷茫?
那些更好地满足客户需求的楼盘,那些坚守品牌精神的产品,那些成为城市坐标的经典……
在那些不断挑战自我的地产作品中,可以看到行业向上突破的力量。
他们屡屡热销,他们成为居住风向标,他们打造经典、甚至成就“传奇”……
他们成为房地产市场的价值榜样,引领楼市走过 2015。

实力热盘构筑市场热销

今年楼市成交量屡屡爬上新高度,市场火热的背后,不仅有政策的宽松、城市发展红利的兑现等推手,诸多优质楼盘的出现更是市场主力,以其产品打动需求的同时,也推动了市场成交的不断攀升。

□地产评论员 蔡琦雯

优质新盘抢占市场

据上海中原地产研究咨询部统计,今年以来,截至 12 月 20 日,上海新建商品住宅成交量为 1420.4 万平方米,同比增加 57%,成交均价 32087 元/平方米,同比增加 19.0%。上海链家市场研究部总监陆骑麟认为,今年成交量、价可以说上升到了新高度,市场之所以这么火热,与优质的项目密不可分。
今年 4 月,大宁金茂府首次开盘就获得热销。“当时报价 6.9 万元/平方米,较周边楼盘 5-6 万元/平方米的均价高出许多。不仅如此,其后几次开盘也都获得热销,目前均价为 8 万元/平方米,这也进一步带动了区域的均价。”上海中原地产研究咨询部高级经理卢文曦表示,高成交量验证了大宁金茂府的品质。
下半年,也有多个新盘“大作”点亮市场。由葛洲坝地产携手绿城集团于虹桥西核心腹地打造的复合大城——葛洲坝绿城·玉兰花园,在其还未入市时便备受业内瞩目。9 月,该项目一入市,便点燃了青浦区的“抢房激情”。
此外,陆家嘴滨江的九龙仓滨江·壹十八项目也引领了下半年高端市场。9 月,项目低调开盘,首开 10 天速销近 20 亿元;11 月应市加推,当日即告售罄。
值得注意的是,近期,国浩房地产的年度力作国浩·长风汇都即将入市,该项目居长风板块,随着城市中心资源的日渐稀缺,项目的价值潜力凸显。

卢文曦指出,这些优质的新项目,不仅位于价值潜力地段,更有较高的产品质量,有望掀起年末的热销潮。

区域黑马提升板块价值

虽然今年刚需市场表现较为低调,但是数据显示,截至 12 月 18 日,成交均价在 2.5 万元/平方米以下的楼盘成交了 674.3 万平方米,占全市楼盘成交的 48.2%,仍为主导。
其中,不乏优质项目领衔市场,带动区域能级进一步提升。据统计,今年(截至 12 月 18 日)中金海棠湾以 127698 平方米的成交量稳居刚需(成交均价 2.5 万元/平方米以下)楼盘榜首。
“周康板块今年可以说是市场的‘领头羊’,无论是成交量或是成交价格都有较大幅度的上涨。当前板块内也集结了众多的品牌房企,例如九龙仓、阳光城等。”陆骑麟指出,随着项目的热销,再加上轨交 11 号线罗山路至康新公路站的试运营等,有望进一步带动区域能级提升。
此外,位于宝山的经纬城市绿洲家园也屡获热销,有房企人士表示,该项目位于中外环间,但是总价相对较低,性价比。
无独有偶,低总价的“经济”大盘——位于青浦的万达·茂公馆也备受购房者青睐,该地铁上盖项目坐拥全能商圈,具有较高的价值潜力。
易居智库研究总监严跃进表示:“青浦万达茂作为万达进军儿童产业的转型之作,正在努力推动青浦商业面貌的革新。而万达·茂公馆是青浦万达茂之上的新产品,热销有理。”

老盘加推强势来袭

在今年的热销项目中,有这样一批“实力老将”,它们深耕区域,精心炮制标杆作品,还未入市便赚足了眼球,每每加推均能热销。
华侨城的产品便是其中代表之一。其中,华侨城苏河湾用 5 年时间开发建设了城市中心的地标级滨水城市综合体项目。年初,华侨城苏河湾推出了行政公馆便获得热销,此后的多次加推也有较好的成绩。同时,华侨城·十号院的表现也尤为抢眼,首期产品在短时间内便告售罄。
作为本土房企,绿地的项目一直都深得上海市场的认可,今年其多个项目也收获了好成绩。不久前,绿地海珀系力作——海珀玉晖启动,该项目是绿地高端产品海珀系 8 年成就的结晶。该项目相关负责人表示,所有海珀项目在地段、品质、景观上都是有严格要求的。业内人士认为,正是这种严苛的、精确的要求,使得产品获业界期待。
说到“老将”,不可不提瑞虹新城。凭借稀缺的内环核心资源、170 万平方米的规划、55 万平方米商业配套及蜚声业界的品质等诸多优势,瑞虹新城热销多年,每一期产品面市,热销盛况已成常态。今年,其新品怡庭入市后,更见证了其产品的再次升级。该项目集 18 年积淀之大成,缔造了市中心稀缺的高端宜居空间。
“口碑效应或许是老盘的最佳竞争手段,能热销多年的项目定是经得起市场考验的。”严跃进如是称。



购房者说

“想把房子换在商业配套更繁华些的地方”

85 后小李目前住在轨交 16 号线航头东站附近,虽然地铁通了后出行方便了许多,但是在小李看来,“目前,周边的商业配套还是少了些,不如市中心来得方便”。
另外,让小李挠头的是,“上班时地铁里过于拥挤,到人民广场要花上 1 个多小时,时间成本有些高”。于是,他打算把现有的房子卖掉,去中外环间商业繁荣些的地方买房。

“房子不仅要靠近地铁,户型实用性也要强”

90 后的小张是上海本地人,在父母的支持下,她准备买房,但是预算并不高,所以需要“精打细算”。小张工作在普陀,家人在闵行,于是,她打算买嘉定或是青浦的房子,价格相对便宜,在负担范围内。
对于选房,除了靠近地铁,小张还希望房子的户型紧凑些,功能空间多点,实用性更强些。她认为现在“二孩政策”放开了,说不定以后还会生第二个孩子,所以小三房可能更合适,性价比也更高。

“买品牌房企的口碑名盘,品质有保证”

陈女士是老上海人,打算给儿子买套婚房,在她看来房子质量最为重要,有品质保证的房子更有升值潜力。这种房子一定得是品牌房企的口碑名盘,例如近期比较火热的瑞虹新城。同时,这种实力房企对于小区内的配套、服务等比较重视。
陈女士说,自己现在所住的正是品牌楼盘,小区内的生活配套丰富,包括运动会所、商业街区、幼儿园等,居住舒适度很高。