

2016年

产品猜想

得“改善”者得“天下”？

2016年上海楼市随着新年钟声的敲响正式揭幕。虽然多数业内人士并不认为今年的成交量能维持在去年的高度,但今年的市场表现依然被看好。同样被看好的,是一路“高歌猛进”的中高端产品。新年伊始,已经有不少房企、项目在为今年的行情蓄力。

□地产评论员 蔡骏

■改善型需求撑场
中高端产品依旧是春天？

2015年,上海市场见证了自2009年以来最强劲的态势。鉴于众多个人业主存在改善型需求,一线城市高端住宅及豪宅市场需求尤为强劲。而来自高力国际的分析认为,2016年的市场需求或将保持强劲,尤以高端住宅及豪宅市场为甚。

一位业内人士也表示,2016年上海中高端市场或仍面临供不应求的局面。

从宏观方面来看,受经济下滑等因素影响,城市人口增长速度随之放缓。在此背景下,刚需的市场曝光度或不比往年,取而代之的是城市现有人口的改善型置业、高端置业。相关调查发现,购房者卖“旧房”换“新房”的置业行为正是高端产品火爆的原因之一。2016年,这部分需求依然有很大可能成为市场主力。

当然,也并非所有中高端产品都能赢得市场。业内人士指出,外环周边总价1000万元以上的产品或遇到些许阻力——该类产品多以大户型为主,尽管单价不高,但总价不菲。中心城区产品则恰好相反,其单价虽高,但90-140平方米左右的面积,置业总价也不过千万元,只要户型设计得当,亦能兼顾居住

的舒适度和功能性,而居住的便捷性也使中心城区的产品更胜一筹。

不过当产品总价超过2000万元,市场的表现又有所不同。这类产品多属于真正的财富阶层,他们或选择市中心大户型产品,或选择独栋,选择房产的同时,更是选择稀缺的土地价值。以华侨城·西康路989为例,该项目春节后将推236平方米4+1户型,得房率高,市场关注度极强。

■刚需重新定义
总价300万元之下产品“卡位”

高端市场“高歌猛进”的同时,刚需市场也绝非毫无机会。

事实上,随着住宅价格的上涨,刚需在价格上的定义已略显模糊。之前,总价200万元以下产品被视为刚需产品,目前,300万元甚至更高总价的产品也有被视为刚需产品的。此外,随着城市的建设发展、规划的完善等,也使一些之前并不被看好的板块具备了更好的宜居性,吸引了更多的区域外需求。

在此背景下,2016年,300万元之下的刚需产品或能赢得自己的席位。这类产品大都集中在外环附近,板块有一定认知度和人气,有成熟社区,且后续开发空间、潜力较大。在户型上,90-120平方米的2房、3房既能确保居住舒适度,又能合理控制总价。经纬城市绿洲

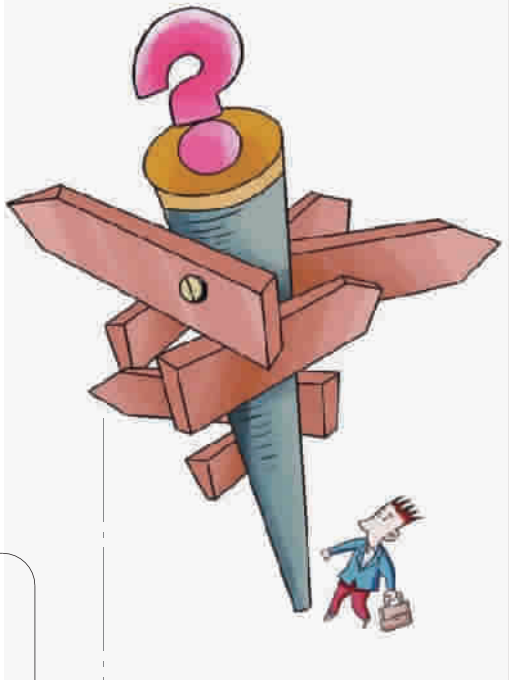
就是较为典型的案例,该项目生活基础配套齐全,是板块内的超级大盘,多次开盘多次预热。新的一年,该类产品或是刚需市场的香饽饽。

■“地产+”方兴未艾
新的一年有更多看点

如今开发商不只是房地产的建设者,更是提供生活服务的供应商。2016年,除了各式各样的营销手段继续之外,“地产+”概念依然方兴未艾。

以恒大开发的中国海南海花岛为例,项目开盘便迎来热销,一方面说明了开发商自身的开发实力和市场对品牌的认同感;更重要的是人们看到国内旅游地产未来的潜力。此外,不难发现正有越来越多的项目遵循先开发度假设施后实施地产建造的开发模式。2016年,“体验式营销”或将不仅仅是地产销售的一种手段,也可能是地产转型的一次契机。

养老地产在2016年也迎来新的机遇。一季度将有多家养老地产产品问市,其中不乏品牌开发商。以复星旗下的星堡养老为例,依托地产开发的经验,合作国外知名养老机构,提供高品质养老服务,其在中环的产品已深受客户的喜爱。新年伊始,浦江镇星堡也已问市并反响热烈。除复星外,中邦、绿城等大牌房企均有涉及养老地产,2016年的养老地产将有更多看点。



■市场速递

高位起步是大概率事件

据上海中原地产研究咨询部数据显示,2016年1月1日至1月3日上海新建商品住宅成交6.9万平方米,比去年同期增加68.3%。单日成交走势上,呈节节攀升格局,假期最后一天交易接近3万平方米。

从成交结构来看,改善产品仍占主力,成交排名前三的项目成交均价都在4万元/平方米左右。值得注意的是,元旦期间仅一个项目入市,面积为3.4万平方米,比去年同期减少54.1%。

上海中原地产研究咨询部经理卢文曦表示,当前供小于求的格局比较明显,加上近期交易中心“人满为患”,以及一套房源多组买家看房的案例造成紧张气氛,在“惧涨”心态下买家入市意愿较为急切。因此,新房市场中只要有推盘,买家就会积极入市,热销是意料之中的事。“元旦交易高起步给今年楼市开了个好头,并且2015年最后一周供应出现翘尾,很快会转化成销售数据,预计1月高位起步将是大概率事件。”

核心区甲级写字楼平均租金
将保持相对平稳

近日,高力国际发布了2015-2016年房地产市场回顾及展望。报告指出,多数主要城市写字楼物业市场持续快速扩张,去年共有57个新项目在14座主要城市落成。然而,2015年市场的表现分化显著,在一线城市实现租金增长及低空置率的同时,众多二线城市面临供过于求的忧虑。

2015年,上海核心区甲级写字楼物业市场共有写字楼总建筑面积为380500平方米的10个新项目落成,金融行业的内资企业仍为优质写字楼空间的主要需求来源。与强劲的需求呼应,租金保持上扬态势。值得注意的是,去年,写字楼投资市场极为活跃,共有38宗大宗交易完成,年成交总额及数量均属空前之最。

展望未来,2016年,写字楼面积几近一百万平方米的新项目将于上海核心区竣工,鉴于最近几年的年均净吸纳量水平,这些新增供应将明显逾越需求,并导致空置率攀升。同时,次中心城市亦有大量新增供应,因此,上海市核心区甲级写字楼物业市场的平均租金将在2016年保持相对平稳。

高力国际中国区研究部董事谢靖宇还表示:2015年全年华东区甲级写字楼投资市场活动尤为突出,房地产市场表现高于预期,2016年投资者情绪将持续高涨。

房企动态

融创首次公布“千亿计划”
上海区域仍是未来布局重点



在2015年复杂多变的经济和市场环境下,融创中国坚持一二线核心城市的发展战略,专注高端精品物业开发及营造,以较强的风险控制能力,实现了销售业绩的稳步增长,以734.6亿元的

年销售额稳步晋级中国房地产行业第一阵营。

1月5日,融创中国在上海举行“臻生活,心精彩”高端生活价值体系发布会,并首次公布了自己的“千亿计划”,预计在2016年底实现800亿元的突破,在2017年底实现千亿销售额。

以上海为核心的沪宁区域,因其高成长性,仍将是融创中国未来布局的重点区域。仅2015年,融创上海就通过并购方式进入南京,获得两个项目,同时也在上海浦东也新增了两大项目。

融创中国执行总裁兼上海区域公司总经理田强表示,融创将在沪苏区域的二线城市寻找投资机会,同时也不放弃上海市场,“从上海市场的库存、供需等情况看,上海楼市仍然有机会,虽然

公开市场的土地价格比较高,但是,我们还是会根据自己的判断,在合适的城市寻找合适的项目。”

田强还发布了一组数据,在上海区域公司,截止到2015年底,近25个项目累计销售达到了706亿元,销售面积达到了318万平方米,上海项目销售均价达52000元/平方米。

易居中国执行总裁丁祖昱表示,从过去五年融创的发展业绩来看,精耕一二线核心城市的战略被证明是行之有效的,融创中国还将走得更为深远。

此外,基于对高端客户的理解,融创中国还发布了臻生活·高端生活价值体系,旨在打造一个覆盖全产品周期以及全生活周期的服务体系,为高端客户群提供独树一帜的社区生活体验。