



“下半年销售压力再加码” 开发商做好持久战准备

地产评论员 冯燕 许佳婷



丁颖



张涛



许磊



王士章



黄荣

地块开发有周期性

丁颖 中建地产上海公司副总经理

作为国际社区的发展是有其周期性的,一般周期为五年,到明年新江湾的发展时间刚满五年,作为国际社区的新江湾片区也会逐渐成型。

在市中心的传统八大区域内,新江湾作为整体开发、自然环境优越,且有众多品牌开发商云集的板块,在众多板块中独一无二。而新江湾的供应量相对于整个上海市、甚至全国的需求量来说并不大。虽然面临目前的市场环境,但在单价4万元以上的项目销售中,成交排名靠前的项目新江湾居多。新江湾的价值是一种加权价值。

中建大公馆位于新江湾核心区域。有最好的自然环境,毗邻嘉誉湾在建的商业项目,周边有18家名校云集,上海几大知名医院在这里均有分院。属于市中心的1.0容积率的项目,在上海几乎已经没有,中建大公馆是真正的市中心别墅。我们不讳言地王,只是这个地王不是单价或总价地王,而是土地之王,是具有唯一性价值的这样一块地的概念。

短期压制 长期利好

张涛 三湘股份有限公司副总裁

就目前市场行情来讲,新江湾这块区域高端楼盘较多,符合刚需的楼盘较少,存量相对比较大。这个区域是上海市政府规划的一个高端住宅区,区域面积有限,容积率较低,真正想在此置业的人是非常多的,相对于整个需求来讲新江湾的供应量并不大。在目前的政策环境下,大多数刚需支付能力有限,而有支付能力的人却因限购无法出手致这个区域的存量较大。一旦市场好转,限购政策微调或放宽,这个区域将去化很快。

在可预见的短期内,比如说一两年这个范围内,新江湾板块的价格上涨空间是比较小的。因为从区位上来讲,相对于整个杨浦新江湾城目前的房价并不算低。但根据其未来的发展趋势上来讲,如果许多高端商业落

成、人口导入、经济体导入等,再加上政策放宽后,整个板块将会有有一个长足的发展,我相信两年以后会有一个比较好的市场。

区域价格理性回归

许磊 盛世新江湾销售部经理

对于目前的新江湾板块来说,销售情况的确不容乐观,个别品牌开发商的降价行为虽然加速了区域内产品的去化,但是从另一方面来讲,的确也是区域内供给过大的一个信号。尤其是从今年下半年开始,入市项目明显增加,给区域内的销售压力再度加码。但是从另外一个角度讲,这其实是一种理性的回归,促使房地产市场更加合理化。

和古北、联洋等成熟的国际社区相比,新江湾最大的缺陷就是缺少了一个产业支撑,古北依托大虹桥规划,联洋和碧云则是依靠张江金桥等产业因素,这个缺陷导致租赁不够成熟、人口导入也过于缓慢。只有等到2014年左右铁狮门的项目入市,整个新江湾的商业才能被带动起来,人口也随着总部基地等规划的崛起而日渐增多,就目前来看,以区域内整个配套速度和产品去化速度来说,整个新江湾将处于一个平稳去化的阶段,销售遇阻现象也属于正常范畴。随着今年下半年放量期的到来,将导致整个区域价格处于下行状态,也让整个区域市场逐渐回归到理性的状态。

对于盛世御龙湾来说,虽然也是压力缠身,但是项目和区域内大部分的高端产品存在一定差异性,客群主要针对一些高端的改善型置业者,相比之下总价要略低一些,而这批置业者很多都是本地人,受政策影响的并不多,去化速度可能会略快一些。

板块价值增长

黄荣 祥生·御江湾营销总监

与余山板块等传统高端板块相比,虽然处于淡市,新江湾不会存在大幅打折依然卖不动的情况。以华润为例,大幅降价带来的优

新江湾事件簿

汉斯疑云

2006年10月,汉斯以资本金超过投资额50%的代价,以17.1亿元获得占地面积25.18万平方米的新江湾城C5地块开发权。而在2010年11月和2011年1月,富力地产、合景泰富合力以33.68亿元的总价,分别从美国汉斯和上海城投手中收购了新江湾城C5地块的全部权益,代价总额为人民币10.143228亿元。

绿城“割肉”

2007年6月,绿城以总价12.6亿元豪夺新江湾城D1地块,楼面地价1.25万元/平方米创下新高,掀起新江湾城疯狂竞地的序幕。2009年4月,绿城中国宣布与九龙仓达成换购协议,以12.3亿元的代价出让该地块。

地王之王

2008年1月,美国铁狮门以67.517亿元拿下新江湾城F地块,成为至今为止新江湾城的总价地王。地块面积26.7万平方米,容积率为3.37,楼板价为7500元/平方米。2012年5月16日,美国铁狮门房地产公司正式宣布该地块开工。

单价霸主

2009年,中建集团以37.2亿元夺得土地。作为当时的单价地王,也是中建集团首次进入上海的高端项目,一时成为全国关注的焦点。

住宅用地再现

2012年6月1日,上海市规土局挂牌出让新江湾城D5地块,起始价格为4.8457亿元,土地用途为居住用地及社会服务设施用地。这是近两年来新江湾城中心区域首次公开出让住宅类土地。

势就是去化迅速,究其本质,无非就是传统的区域优势和来自杨浦、虹口、闸北、浦东等地充足的客源。

当然,新江湾也非完美无缺,目前区域内最大的两个缺憾在于外籍人士导入不够多以及国际学校的空缺。前者我相信随着铁狮门项目带领耐克中国总部的入驻会越来越多,国际学校的话只能依靠政府的规划,但是一旦外籍人口越来越多,国际学校的崛起是势必的结果。

除此以外,整个新江湾区域和五角场区域拥有一定规模的楼宇经济,但是还远远不够发达,仍需要进一步加强公司企业的导入。

银亿领墅作为区域内的少有的纯别墅社区,独特性更强一点,客户选择偏好性也更多一点,法式的莱姆石材质给人一种强烈的价值感。最受客户褒奖的可能还是精装修,我们做过的调查显示,大部分客户还是偏爱精装社区,花了一千多万还要和装修工人打交道会让很多客户觉得得不偿失,所以对于银亿来说,如何抓住客户的心理需求非常重要。

入市新江湾的好时机

王士章 银亿领墅营销总监

新江湾城作为上海市区板块内政府倾注精力很大的一块珍惜湿地,世界级的设计师做最一流的规划设计,无可厚非会成为一个高品质项目集中的区域,所以吸引了大批社会精英汇聚于此。

也因此,板块内的客户群都是同时拥有多套房产的精英人士,他们购房的目的可能为了更好地改善居住或是作为珍藏。如今的高端购房者更注重资源的占有性,新江湾作为上海市区内最后一块纯天然湿地,拥有极好的珍藏属性,每个开发商都怀着敬畏的心态前来开发产品,而购房者也因为对这片稀有土地的热爱前来购房。目前的新江湾受政策影响慢慢跌进价格底部,个人觉得这会是很多购房者入手的好时机,当然,前提是你依然拥有购房资格。

以祥生御江湾为例,项目所占据的良好生态资源和湿地资源最符合新江湾湿地定位,能够很好地满足客户对于居住舒适性的要求,甚至经常会有野生鸟类飞来栖息,这应该是御江湾项目相较于其他项目的最大优势所在,也是很多客户眷顾项目的重要原因。