



新江湾三大焦点解读

专家:“长期来看,新江湾还会是很多人的菜”

地产评论员 冯燕

新江湾目前面临的问题无可回避,但新江湾的稀缺价值,又令其不太可能在市场中沉沦,而“以时间换空间”则更有可能在新江湾上演。

焦点一:库存供应是否过剩

踏入新江湾,会发现,目前新江湾项目云集。包括中建大公馆、仁恒怡庭、华润新江湾九里、九龙仓玺园、嘉誉湾、建发江湾萃、保辉香景园、三项未来海岸,以及祥生御江湾、盛世新江湾等诸多项目。面对新江湾众多新盘,供应量是否过大成为人们关注的问题。

■解读:限购造成短期供大于求

就目前的市场供求比而言,当前新江湾板块的供求比非常大。据了解,今年新江湾板块累计将有50多万平方米的供应量,但板块的去化却并不高。对于供应的问题,作为开发商的丁颖却认为,“新江湾针对的是全上海,乃至全国的市场,如此来看,供应量并不大。”

上海易居房地产研究院发展研究所所长李战军则表示,新江湾短期有供大于求的现象,而其主要原因在于限购。“新江湾中高端

产品较多,目前买得起的人受限,不能进入市场,由此造成新江湾短期供应较大。”但他同时认为,“目前的市场状况并不能准确反映市场供需关系,新江湾依然是杨浦区最好的区域,长期来看,还会是很多人的菜。”

对于短期的供大于求,一位业内人士也表示,对于新江湾来说,最好的方法就是“拉长周期”。

焦点二:泡沫房价是否过高

新江湾素有“地王集中营”之称,一方面表明了行业对该区域土地价值的认可,但另一方面,由于地王多数出现在调控前的楼市“高烧期”,也使得业界不得不对新江湾目前的产品定位包括定价抱有疑问。

■解读:部分项目已降至底线

专家认为,调控强力挤压着楼市的泡沫,目前新江湾有很多项目调整了推盘策略,部分项目降价凶猛,几乎“贴地”卖房。在产品线上也出现了调整,大平层产品纷纷被封盘就是明显的例子。据新聚仁机构统计显示,目前,新江湾板块主力成交面积段已经下移到160平方米左右,主力成交总价段也降到了400万-800万元之间,单价在3.2万



元-3.4万元之间,客群向刚改型转化明显。

但对新江湾产品性价比的判断,不能简单地看项目价格。据分析,新江湾分为新江湾核心区域、新江湾板块和泛新江湾区域,产品成交面积段向外呈递减的趋势。新江湾核心区域由于资源的稀缺性,虽然绝对价格高一些,但往往有更强的支撑。泡沫更多存在于外围打着新江湾概念营销的中小型项目。

焦点三:地段成长是否乏力

作为上海重点规划建设的低密度生态居住板块,新江湾板块最初就被寄予厚望,

众多大型品牌房企进入后都着力于产品力的塑造,整个板块综合产品品质非常突出。但是,同滨江等上海传统的几大豪宅区相比,新江湾板块在定义城市高端居住的标杆指数方面,还难以企及。

■解读:用“时间换空间”

对于目前新江湾的现状,策源地产副总裁徐承认为,主要原因在于“新江湾升级太快”。他以古北板块为例称,“古北从上世纪90年代到2004年,用了7年左右的发展时间,价值才逐渐呈现,而目前新江湾集中发展才3年,已经提前兑现了板块未来,而这样的速度,使产品的价值不能真正得到体现。”同时他还表示,目前,对于新江湾而言,只有用“时间换空间”来等待板块价值的逐渐实现。

“产品可以复制,新江湾的唯一性才更具有价值。”徐承表示,位于市中心的新江湾,唯一城市绿肺的生态优势和区域开发潜力,是新江湾价值得以实现的关键。据分析,新江湾目前尚未进入成熟期,但良好的基础为其日后爆发积蓄着能量。有业内人士称,“新江湾聚集了医生、老师等教育、医疗类人士。这些人士的高素质使社区更有安全感。此外,这种基于真实需求的第一居所性质,使新江湾的项目可以将自身基础夯实,不会因为一根产业链的不景气,而造成板块的抛售潮。”

恒大旅游综合体“第三代产品”亮相

“海上威尼斯”现场开放吸引数万人

6月9日,恒大进军上海市场的首个旅游综合体项目——恒大启东“海上威尼斯”实景亮相,现场开放吸引了来自上海及周边地区的数万名参观者,并且已有数千人登记购买可享开盘当日85折的“E金券”,目前正在转筹中。

业内人士认为,2011年以来,限购令、限购令、房产税等空前规模的房地产政策出台,使得上海楼市趋于冷清,但上海周围的昆山、启东、南通等地却对上海人有着“不限购、可贷款”的有利条件,这使得恒大海上威尼斯受到上海市场关注。

四类产品 低价吸引

“上海楼盘不是没有市场,只是因为没有出现合适的项目,限购政策也限制了一批投资或者想升级置业的消费者。恒大海上威尼斯离上海仅一桥之隔,不限购、可贷款且产品独特,自然会打破上海沉闷的楼市现状。”易居中国的分析师认为。

“海上威尼斯以首个海上城市为最大卖点,成为近期恒大重点宣传对象的同时,也成功赚足人气。由于崇启大桥通车后,将启东与上海之间连通,再加上项目被定位打造成为高端房产,客群主要目光集中于上海。虽然上

海正严格执行限购限贷政策,被挤出的投资需求正寻求可投资对象,但毕竟属于异地置业范畴,意向客群将考量产品的品质等各方面因素。”汉宇地产的分析师则指出。

不过,对于产品品质,恒大方表现得自信满满。海上威尼斯首期将推出的产品主要有11层和18层的公寓,还有洋房和别墅,目前推出了30多套样板房;同时还有超大规模的园林实景,首期商业配套设施也在全面建设中。

据介绍,公寓楼位于项目中心景观大道北侧,靠近项目入口处,整个组团内含有2个中心花园,视野开阔,户型建筑面积在40-172平方米之间,为两梯五户或两梯六户结构;洋房位于项目中心大道东北侧,相邻十大中心配套区域,是整个项目中的独特点缀,为上下4层建筑,一、二层为三房、四房平层户型,三至四层为四房复式户型,其中一层含私家花园,二层、三层为南北双向室内花园设计,户型面积在135-192平方米之间;双拼别墅位于项目中心大道南侧,为地上2层或3层建筑,另含地下室,户型面积在175-258平方米之间,地下室面积在88-116平方米之间,花园面积在243-351平方米之间;独栋别墅位于项目中心大道的东南侧,为地上3层建筑,另含地下室,户型面积在299-689平方米之间,还拥有550-1860平方米超大湖畔花园。



新一代旅游综合体

几乎每一座恒大旅游综合体的出现,都是一次自我突破。2009年,恒大就开始实践“地产+酒店”的模式,在广州的恒大御景半岛项目,首家恒大酒店开业;2010年,重庆恒大酒店的开业,拉开了恒大投资旅游综合体的序幕;2011年,恒大又斥资数十亿元在广东清远建成国际顶级旅游度假区——恒大世纪旅游城,作为完

美嫁接旅游、酒店与地产的综合体项目,恒大世纪旅游城一经问世,就以齐全的配套和优越的景观赢得了市场追捧。目前,恒大世纪旅游城已覆盖广东、重庆、天津等全国十多个省市。

而作为恒大“第三代旅游综合体”以及恒大布局华东、面向世界的旗舰作品,恒大海上威尼斯正以恒大的15年精工品质和中国规模第一的雄厚实力,形成突破创新和完美升级。如从恒大世

纪旅游城的“6+1”配套升级为恒大海上威尼斯的“9+1”配套(威尼斯酒店+九大中心:国际会议展览中心、健康中心、商业中心、饮食中心、娱乐中心、运动中心、羽毛球中心、网球中心、儿童欢乐中心),并且自主设计、自主建造、自主运营、自有品牌。作为恒大今年的力作,恒大海上威尼斯目标成为具全球影响力的滨海度假城,并早已为券商、投资者和实力购房者所关注。