

滨江项目开发商： 豪宅也要“性价比”



刘因时



徐波



张建豫



张宠



楼峰



邹俊

地产评论员 冯燕 许佳婷 李韶萌

黄金地段应打造黄金产品

刘因时 上海世茂滨江项目总监

在陆家嘴滨江这样的黄金地段就应该打造黄金产品,作为一个有责任的开发商,有责任的建筑师,要尊重这块土地。要摒弃浮躁心态,打造出经典之作。

作为稀缺资源,陆家嘴滨江没有被过分夸大,作为上海的金融核心区,陆家嘴还有很大的发展空间。而作为上海的核心区域,从国家、城市、产业都多维角度,都决定了陆家嘴应该有世界一流的产品,无论是在设计、管理、产品品质等方面,目前陆家嘴还没到那样一个阶段。目前,陆家嘴滨江供应已经不多,供应的稀缺使房企或将在未来赢得更大价格空间。

世茂滨江项目最大的优势就在于将房子“立起来”,有各具特色的八大园林,在滨江拥有大面积园林和活动性空间的项目并不多见。目前世茂五号所剩房源已不多。

对上海、对滨江、对市场,世茂引领了一个高端生活概念。之前上海人并不接受东西朝向,但因为世茂,上海接受了这样的生活,可以看得见江景的生活。

“天价”盘透支价值空间

张建豫 上海中江房地产发展有限公司总经理

整个陆家嘴滨江的土地批复已经完成,大部分都已进入开发阶段。“物以稀为贵”,稀缺性决定了价值走向。整个滨江板块产品无论从外立面、还是内部设计、配置越来越高档,高品质也铸就了高价格。

滨江会有一定的同质化,因为很少开发商会在这种稀缺地块造低密度房子,大多会在“江景”上做文章。所以它的同质化没有问题,真正一线临江的房子数量与需求来讲少之又少。

作为国企,我们比较反对暴利的,在企业经营获取利润的同时也需考虑到民众的接受程度。其他楼盘的“天价”可能造成的负面影响会比较大,所以最近我们也推出了相应的优惠措施。“天价”楼盘或透支了以后的价值提升空间,客户在追求“性价比”上是一致的。作为国企,还是要秉承一定的社会责任感,与国家调控政策的大方向呼应起来,主张让利于客户,形成互惠互利共赢的局面。

东外滩板块尚处价格底部

金仁杰 滨江晶典营销部项目总监

滨江板块一直都是上海资源性板块中的传统强势板块。成熟的区域、稀缺的地段使得滨江豪宅始终具有强大的保值功能,医疗资源和教育资源的高度集中,大大提高了居住的便利性。所以无论政策如何严厉,滨江板块的地位价值始终无法撼动。

作为新崛起的滨江板块之一,北外滩以及滨江晶典所处的东外滩成为两匹黑马,虽然地处上海传统的大杨浦,但这并不能掩盖他们作为滨江亲水住宅的先天资源优势。

尤其是东外滩板块,在北外滩渐入佳境的时候依旧尚处价格底部,滨江晶典36000元/平方米的均价在内环内恐怕已经无处可觅。这正说明了东外滩板块处于价值洼地,对于整个板块来说,物流中心和航运中心的双重定位,加上渔人码头等规划无疑将为区域内带来更为强大的价值支撑。

杨浦滨江处于待开发状态

目前杨浦区尚处于待开发状态,与成熟的开发区域相比有一些差距。所以,对于杨浦滨江来说,是买未来的一个发展。目前东外滩一号的购房群体90%为杨浦区居民,还有一些北外滩的投资客。与外需不同,其更注重实际生活,所以项目会考虑杨浦区现有的承受能力。

东外滩与北外滩发展很像,3年前,北外滩也只有2-3万元/平方米的价格,现在随着航运中心的规划等,价格为6万元/平方米左右,贵的则在10万元/平方米以上。东外滩靠近北外滩,等复兴岛开发完成,一线江景应该能达到8万元/平方米。

杨浦区是以居住为主的区域,虽然开发较晚,但价值空间比较大。但是未来,东外滩的价格并不会超过北外滩,基于改建面积、整体规划、地理位置等因素。目前,开发商大多也不会滨江有更大的投入,因为滨江项目地价高,资金回笼慢,所以产品不会大量涌现。

徐汇滨江具有统一规划优势

徐波 海珀·旭晖销售总监

目前成熟的滨江板块有价值到顶可能,20万元的价格会有价无市。目前滨江新兴板块价格则在6-8万元/平方米,少有10万元/平方米的,这样就形成了一个价值增长空间。

徐汇滨江板块对于建筑、绿化、配套等,都有一个统一的规划和布局,和陆家嘴滨江更多偏于商务区不同,这里是纯粹的住区。即使是在新天地板块,有翠湖天地那样的高端产品,也有一些老公房,徐汇滨江作为一个新兴的区域,这样的问题也并不存在。而同样具备居住区特征的古北,其商业消费功能又有所欠缺。未来徐汇滨江将实现的是衣食住行的“五分钟生活圈”,就是说上班、娱乐、休闲,在步行五分钟内都能得以实现。

海珀·旭晖作为豪宅,有足够的商业、生活配套。与占有资源的投资性质不同,产品品质是海珀旭晖更看重的。之所以以300平方米为主的户型结构和3+1套房、2000万元左右的总价、精装修风格等,是因为考虑到早期的高端购房者,房子多选在160-220平方米之间,那么如果进行置换,260-300平方米则比较适合。

滨江发展需满足多元需求

朱学明 新凌公司副总经理

上海是一个国际化大都市,黄浦江又是其母亲河,价值不言而喻。纵观国际上知名的城市,泰晤士河之于伦敦,塞纳河之于巴黎,哈德逊河之于纽约,这些河不仅仅是得天独厚的自然景观,更赋予了一座城市别样的内涵。上海人对黄浦江殷切的感情,是因为它印刻了整个上海发展的烙印。此外,沿江区域较为有限,它的稀缺性也决定了它的价值,我认为滨江板块未来将呈螺旋式上涨。

滨江资源的价值以及其稀缺性随着时间会越来越被大家认可和追捧,豪宅也是商品,只要是符合市场规律的价格就是合理的。而对于整个房地产市场,豪宅只是一种产品类型,并不能一概而论。在产品开发的过程中,开发商应该秉承一定的社会责任感,打造满足多元需求的产品,真正实现“母亲河”价值。黄浦逸城此次推出的户型就充分考虑到了这一点,有67平方米至500平方米,又靠近地铁8号线陆家浜路站,交通十分便捷。滨江的稀缺性决定了它的单价较高,我们就考虑做小户型低总价以满足不同层次的需求。

宜居性带动黄浦滨江无限潜力

张宠 上海华浙外滩置业有限公司副总经理

上海市中心唯一的自然景观资源只有一条黄浦江,虽然市中心豪宅很多,但是依水而建的住宅无疑会带给高端购房者更多视觉冲击。相比于陆家嘴滨江板块的成熟开发和价值体现,南外滩显然具有更大的挖掘潜力,在未来的一段时间,区域的价值将会随着规划的不断完善涌现出来。

随着南外滩整体规划的完善,除了原有的老码头创意园区、阳光沙滩之外,沿线将规划更为完整的休闲娱乐综合体,其中包括商业项目、五星级酒店以及众多写字楼,应该说,南外滩的价值才刚刚显现,而其相较于其他滨江板块更为浓重的历史价值和人文背景则让它成为更加舒适宜居的外滩“后花园”。

我们都知道,市中心的公寓项目已经屈指可数,稀缺性越来越明显,尤其是滨江资源地块正在逐渐减少。以南外滩滨江板块为例,目前板块内只有绿城黄浦湾、华润外滩九里以及少数几个拿地较早的项目在售,之后将再无住宅规划,只会有越来越多的商业娱乐项目涌进来。

豪宅以价换量产生购房时机

邹俊 恒盛·尚海湾项目企划经理

在经历了一轮房地产开发高潮之后,目前陆家嘴滨江板块可供后续开发的土地有限,有强烈的外延与扩张需求。

中心城区的滨江沿线向来是最具景观价值、开发价值的区域,这在许多世界发达城市的发展中都得到了充分的印证。而在整个滨江岸线中,真正适合居住的区域极为有限,像徐汇滨江这样安静大气、视野开阔的8.4公里滨江岸线,并不多见。

滨江板块由于可供开发的土地供应量有限,滨江豪宅的整体供应量相对比较平稳。持续一年多的楼市限购限贷政策,一度抑制了恒盛·尚海湾项目的去化速度。但总的来说,滨江豪宅项目有它独特的消费群和消费需求,对于发展潜力巨大的滨江豪宅而言,仍会有其忠实的购买群体。

在前一阶段的房地产深度调控期,处于资金面的需要,的确是出现了一些豪宅以价换量的现象,对于有前瞻眼光的消费者来说,这同时也是不可多得的购房时机。总体而言,豪宅的抗跌性和保值升值能力要好于一般性的房产项目。