



陈雷



宋海



时浩



杨子江



张存良



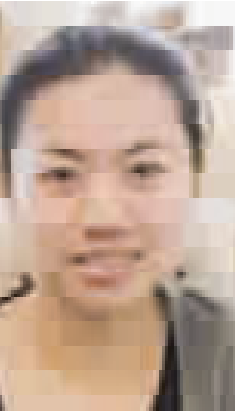
林磊



王翊华



梁峰



沈定一



施春琳



梁鹏



朱振骥

嘉定合力:热销跑赢高库存

陈雷 品牌房企为南翔注入活力

新城地产营销总监

从新城地产进军上海开始,嘉定新城就成了整个公司深耕的主战场之一,当初看中嘉定,就是因为其完善的规划以及便捷的交通,是非常适合刚需置业的宜居板块。

以新城公馆所在的南翔板块为例,南翔是离上海最近的一个近郊板块,也是品牌开发商入驻最多的近郊板块之一,和黄、华润、金地、朗诗等诸多个性鲜明的品牌开发商为整个南翔的品质注入了活力。

作为千年古镇,南翔素来以悠久的历史而闻名于世,小笼包、古猗园已经成为了南翔的符号,这种难能可贵的生活方式也吸引着大批购房者前来一探究竟,使得整个南翔板块人满为患,这点从每天上下班高峰期时期沪嘉高速南翔出口的拥堵程度就可知一二。应该说,随着前期的一些楼盘开始交付,南翔板块和嘉定新城板块的人口将呈现出急剧上升的态势。

虽然目前的库存有较大的压力,但是作为传统的刚需加改善型板块,无论是嘉定新城也好,南翔也好,去化速度也是与库存压力成正比的,随着市场的日渐转暖,嘉定将迎来新的成交高峰。

宋海 高品质锁定新城价值

上海盛谷房地产有限公司总经理

嘉定区域较大,产品类型很多,相对于别墅类型等高端产品,由于限购政策使购房需求被限制,那么它可称之为供过于求。而刚需类产品的去化是相当快的,相对于需求来说,它的供应量未必大,可以从供需两旺的角度来看待这个问题。嘉定新城作为核心区域,配套规划十分完善。随着医院、公共设施等规划建设的落实,一两年之后,整个板块的价值提升很值得期待。

盘古天地处于两个地铁站中间,紧靠紫气东来,地理位置非常有优势。从产品设计来讲,比如88平方米做到了创新的2+1户型设计,在嘉定板块来讲比较独特。此外,在整个区域上盘古天地首家做到3米层高,追求房屋的优越品质,也成为产品的创新特色。此外,项目全部都为高层,那么客群相对来说比较一致,吸引了一些公务员、事业单位系统的购房者,大家的生活素质处在同一水平,保证了小区的品质,这些综合因素使项目得到认可。

时浩 占据中心与新城共谋发展

上海永润置业业有限公司 执行董事

目前嘉定区域的体量处于高位,主要是由于限购使一部分需求未被释放。就嘉定新城而言,它的性价比是非常高的,许多项目集中上市的时间恰巧撞上“调控期”,因而造成了库存数据的放大,从长远来看,供求关系一定会趋于平衡。由于前期的交通配套未到位,地铁11号线也是近两年才通车,所以嘉定新城较缺乏商业氛围,未来轨道交通沿线的商业将会会有一个比较大的发展。

永润星辰广场是第一个占据中心位置的商业集成,业

已形成一定的商业氛围。作为区域内第一家集餐饮娱乐购物于一体的大型商业体,拥有麦德龙以及美亚影院这两大品牌又提升了项目的升值潜力。未来项目周边商业广场有新光百货、婚纱礼品专业市场东云街、天林商业广场以及宏基广场等,这些都将带动嘉定新城的发展,未来该区域的发展前景不可估量。

杨子江 嘉定需要一个成长过程

合景泰富地产上海公司营销策划总监

嘉定的总体新增供应量很大,目前确实存在“阶段性的供过于求”。其实这也是很多区域、板块在早期发展都经历过的阶段。在2000年至2005年,浦东很多板块、大华板块、万里板块、莘闵板块等都出现过供应量很大的情况。但是随着后续的市场发展,各项配套的跟进完善,综合品质的提高,大量的需求持续导入,让这些板块区域相继进入稳定阶段,供求趋于平衡,甚至是供不应求。近期嘉定新城的刚需产品的销售形势相当好,去化率在不断提高,也有助于改善供求关系。

嘉定的产业基础好,包括汽车、物流、科技、制造等方面都具备一定基础,这样便于吸引和聚集就业人口,形成较为稳定和庞大的常住需求。现阶段的优势主要在于开发相对较晚,现有的人口聚集度不高。新城规划范围大,但很多配套工作还有待跟进和加强。

合景泰富地产一直比较看好嘉定的发展,对于在嘉定的几个项目也有不同的定位和规划。如合景·叠翠峰是以精致精巧的小户型精装修住宅为特色,适合刚需,同时又在“初级刚需”的基础上有了很大的提升。

张存良 “成本价”售楼已很普遍

上海天居投资有限公司营销总监

表面上看目前嘉定的库存量比较大,但经过一系列的政策调控,房地产市场趋于理性和健康,长期来讲供求关系一定会趋于平衡。目前嘉定区域的新盘大都是在2009年、2010年市场处于高位的时候拿地的,“成本价”售楼的状况已经相当普遍。而在近一两年,开发商拿地的价格日趋合理,没有之前过热的迹象,也就决定了未来几年,楼市的价格不会出现大幅增长。目前来说,嘉定区域的价格是一个理性的回归,与其区域价值较为匹配。

目前市场环境逐渐趋于平稳,随着楼市回暖嘉定的去化将呈健康放大。只要这个市场是健康的,根据需求层次以及每个板块不同的定位都有相应的优质产品应市,那么嘉定的每个区域的发展都非常广阔。

天居玲珑湾不仅仅在价格上有优势,而且产品类型丰富,房屋设计合理并追求卓越的品质。在后期的物业管理配套上也追求一贯的优质服务,消费者对于我们产品的舒适度是极为认可的。

林磊 大虹桥辐射江桥未来

上海前新置业有限公司副总经理

前期来看,嘉定区域推出的体量相对需求而言的确过剩。但也应看到,今年以来新盘的推量很少,随着市场的回暖,库存消耗会加快,长期来看还是供需平衡的局面。嘉定板块的规划是十分值得期待的,相较而言江桥和南翔将会有比较广阔的前景。它们地理位置较好,离上海较近。目前的规划和配套都已较为完善,相较于整个区域的品质而言现在的价位属于较低水平,市场前景较好。尤其是江桥板块,受大虹桥的辐射效应,发展前途不可估量。

宁兴上尚湾预计6月底开盘,现在蓄客情况非常好。项目所处的江桥板块,是嘉定距上海市区最近的区位。虽然属于刚需楼盘,价格亲民,精装修但却以毛还价开盘,而且拥有像人车分流,高绿化率等刚需盘并不易做到的配置。此外,这一片区的新房源较少,配套完善,吸引了大批江桥本地的居民以及长宁、普陀等区域的刚需和刚改的客户。

王翊华 产业支撑人口导入

上海国际汽车城置业有限公司市场营销部营销主管

从今年上半年开始,安亭周边楼盘的去化都是比较好的,因为新盘推出量较小。从整个板块供应体量和去化量对比来看,应该是供需两旺的局面。很多项目的楼价都已经很高,许多楼盘属于“成本价”销售。就上海来看,最早打响“价格战”的区域就在嘉定。在限购政策的大环境,嘉定这个板块的产品较多,那么竞争就很激烈。

安亭相较于其它板块,最主要是有一个产业集成。像上汽和大众这种大型企业,对区域的人口导入作用不言而喻。此外,有产业支撑会吸引其它产业的进驻,这是一个循环效应,对安亭的发展有极大的促进作用。

以安亭新镇项目为例,着眼于汽车产业,许多客户都有着德国留学经历,有些就是德国高管,他们住进安亭新镇之后,像是进入了远离喧嚣的世外桃源,都非常喜欢这种氛围。

梁峰 刚需产品应该更丰富

上海鼎中富苑置业营销经理

嘉定目前的库存量虽然很大,但就未来看,凭借安亭汽车产业的国际化,南翔文化的继续积淀,嘉定政府继续完善商业配套、基础设施建设开发,嘉定板块将释放出更大的升值空间。而嘉定新城对于嘉定有着举足轻重的地位,虽然起步晚但是发展快,嘉定政府计划总投资约800亿元用于区域内商业、商务、医疗、教育、交通、环境等配套设施建设,其中包括了五星级酒店、图书馆、教育中心等高规格配套。

目前嘉定在售待售的楼盘非常多,同质化现象在所难免,应该为刚需购房者提供更丰富的产品形态。白银时代与嘉定新城其他产品的最大不同,是毗邻轨交11号线白银路站与公交形成综合立体交通枢纽,“零距离换乘”;5000平方米的社区配套商业,自主经营模式保证了业主的居住品质;直面紫气东来中央绿地将生态居住、宜居生活的理念充分展现。现在房地产的黄金时代已经结束,开发商应该静下心来做好房,安心迎来“白银时代”的到来。

沈定一 细分需求别墅也有春天

上海绿洲投资控股集团有限公司营销总监

对于嘉定区域,从别墅的供应量而言并不属于供过于求。别墅产品可以区分不同区位、产品定位差异、客户层次、项目特性等,不能一概地相提并论。由于限购政策的原因导致诸多需求无法释放,致使别墅类产品去化并不明显。但纯粹从别墅供需情况上来讲,并不能简单以供过于求而一言蔽之,而更全面看待供需问题。

从长远来看,嘉定新城会有一定的发展,但目前来说它的发展步伐相对较为缓慢,相关配套也在逐步完善。就目前的市场状况,现在的均价反应了市场供求关系,相对来说还是比较合理的。绿洲香格里拉花园的优势和特色非常明显。从景观设计来讲,所有别墅采用堆坡造园的手法,景观错落有致,层次分明,这在整个区域来说是独创产品,今后也不会有类似产品显现。此外,产品的设计中融入了较多的科技技术,如地源热泵、中央吸尘、中央新风等,提升了居住的舒适度及便捷性,性价比较高。自项目开售至今,销售业绩稳步提升,受到了市场及客户的一致认可和追捧。

施春琳 板块销售将持续回暖

龙湖·蔚澜香醍营销经理

嘉定新城作为上海城市规划过程中近期重点发展的三座新城之一,能够吸引大批品牌开发商和购房者前来置业应该在预料之中。自从11号线贯通以后,连接上海市中心的嘉定新城就吸引了众多来自市区或者本地的首置型白领青年,给整个板块带来了飞跃式的发展。

目前,虽然板块整体的供应量在全市来说是相对最大的,但是随着利率的调整以及整体市场的回暖,在供应量继续维持不变的情况下,板块内的去化速度将会会大大增加,6月份相比于5月份成交量可能会有较大幅度的提升。

从嘉定新城发展速度大幅提升以来,众多大牌开发商就相继入驻,龙湖、保利、绿地、合景泰富、万科等为嘉定新城的飞速发展做出了不小的贡献。同时,自身的距离优势和配套优势也让嘉定新城拥有了价值飙升的巨大潜力。

瑞金医院将于十一开始正式营业,区妇幼保健院已经于5月开始营业,三甲甲等瑞金医院和华师大二附中预计也将于今年内投入使用,整个板块内的配套将彻底成型。

梁辉 特殊属性助推南翔价值

朗诗地产上海公司营销部经理

从南翔到嘉定新城再到安亭新镇,嘉定区所拥有的物业形态是比较丰富的。比如嘉定新城,它是以首次置业为主要对象,而南翔则是以改善型居住为主,一个全新的国际化社区正渐渐成形。应该说,南翔是一个非常特殊的板块,它虽然地处外环外,但是距外环线3公里,距离人民广场20公里、距中山公园10公里,规划中R3线贯穿南翔可直接抵达徐家汇等繁华区域。而11号线的贯穿开通则更是将板块与市区的距离大大拉近,等到2015年左右17号线竣工开通之后,南翔的交通将再上一个台阶,成为上海近郊板块中发展潜力最为巨大的一个。

除了住宅和人口的大量增加之外,南翔还将兴建大量商业设

施和写字楼,另有大型CBD规划进驻,价值也将进一步提升。作为近年来房价提升比较快的一个板块,南翔板块价值在未来很长一段时间内毫无疑问都将继续上行。

朱振骥 嘉定楼市供需两旺

上海步阳置业有限公司销售经理

从嘉定近几年的供应量和成交量来看,基本是持平的。从土地成交量来看,自去年上半年开始,土地成交量开始萎缩,今年上

嘉定 AB 面

人们对于嘉定的认识,往往集中于“轨交”、“刚需”、“库存”等惯有符号,但对于总面积463.55平方公里的嘉定区,抑或120平方公里的嘉定新城主城区,这些只是部分,而不是全部。嘉定的发展阶段和整体规划决定了其必然具有的多面性。

配套瓶颈 VS 区域规划

嘉定区可分为嘉定主城区、南翔、安亭、嘉定北部、江桥和真新六个板块。嘉定区2011年的成交主要集中在嘉定主城区、南翔及安亭板块,这三个板块也就是广义上的嘉定新城地区。嘉定新城地区以嘉定主城区为轴,安亭和南翔为辅,是嘉定区开发的重点区域,2011年嘉定新城地区商品住宅成交面积积达93万平方米,占据嘉定区总量的84%。

对于嘉定新城地区,一直以来最大的利好即是轨交11号线。但汉宇地产分析人士就表示,“除去出行配套外,其他商业配套设施尚不能满足居民实际需求,将成为目前嘉定新城的一大瓶颈。”

身处嘉定新城,一个很大的感受就是这里楼盘众多,但与生活息息相关的配套却有些罕有。一位购房者就在某楼盘现场对笔者表示,“这里房子可以,价格也还可以,但似乎不太适合居住。”

汉宇地产董事总经理施宏敏就认为,“开发商集中建楼,并不能真正地将人口引流进来,还得依赖于各类配套设施逐步完善,才能使得置业者愿意踏实入住。”

如果因为嘉定目前的配套瓶颈感到沮丧,那么则有可能错失嘉定的未来。

在嘉定区的相关网站上,清楚显示,“规划嘉定新城主城区是集商业商务、文化教育、科研培训、运动休闲、旅游度假、生活居住和都市工业等功能于一体的综合性的现代化城区。其中,需要重点培育的是现代服务业、生活居住和都市工业三大功能。空间布局上,嘉定新城主城区区分为F1体育休闲区、南部城区、生态文化园区、北部城区(包括嘉定老城)、都市产业区和绕城森林等六个分区。”

未来,真正撑起嘉定新城的应该是其区域发展和规划配套,只是完成这样的配套需要时间,用一位业内人士的话来说,嘉定需要养成熟。

半年几乎是“零成交”,相对而言政府的土地供应量也在减少。此外,溢价率也在降低,但之前的高溢价率和现在的起拍价相差不多。从数据来看,目前嘉定属于供需两旺的局面。嘉定新城的发展主要取决于它的保障房规划,人口聚集对区域商业配套起带动作用。嘉定新城的一系列人口导入利因,将成为未来良性发展的前提性条件。

步阳御江金郡的产品附加值较高,性价比毋庸置疑。此外,同行业也帮我们总结出了许多优势,例如学区、房、轨交房、配套房、公园房、水景房等等,这些优势使项目还未正式蓄客就已受到了许多关注。

公寓 VS 别墅

嘉定是刚需供应大区,公寓似乎成了人们认知这一区域的既定逻辑。

成交数据也显示,近几年来,70-90平方米的房源成交在嘉定属于“主流”。今年一季度,该面积段成交882套,占有所有成交房源的47%。

以嘉定南翔板块为例,目前板块内主力供应新房分别以路劲翡丽湾、新城公馆、绿地新里威廉公馆等公寓产品为代表。当然,为了尽可能避免推出同质产品,产品之间也存在一定的差异化。其中,路劲翡丽湾及绿地新里威廉公馆,主要适合于刚需置业者关注,主推精装修房源单价普遍在1.6-1.7万元/平方米;而新城公馆则是走高端路线,推出的房源面积较大,且所售单价在24000元/平方米左右,较前两者而言,更适合于改善型置业者关注。

对此,上海步阳置业有限公司销售经理来振骥认为,“因为地铁11号线通车,其沿线相应的产品供应受到欢迎,那么地铁沿线的产品习惯上与刚需划上等号。然后就整个嘉定区域来讲,产品丰富是由其区域的广阔所决定的。”

“目前,嘉定的别墅供应体量并不算大,但别墅产品也有不同的客群层次、产品定位,项目特性以及区位特点的区别。”上海绿洲投资控股集团有限公司营销总监沈定一如是称。

在南翔板块,宝华栎庭给人一种与南翔隔离开的悠然之感,而目前嘉定新城在售的龙湖蔚澜香醍,高层公寓部分已经不多,700-1300万元/套的别墅有售。此外,位于嘉定北部的绿洲香格里拉花园网络显示其价格在300-400万元一套。

而沈定一同时也表示,从整个区域来讲,并不能说嘉定的定位就是面向刚需。“因为嘉定很大,均价较低,一些改善型客户也会希望以比较低的总价去提升现有的居住水平,因而一些平层、别墅类产品也有其市场。”