

嘉定楼市患“轨交依赖症”

地产评论员 冯燕

在地图上看,没有哪一个区域如嘉定般对于轨交有如此依赖。即使是拥有上海开通的第一条郊外环轨交线路——9号线的松江,也难以与嘉定的“轨交控”相比。但这样的状况,对嘉定的发展而言是机遇,也是困扰。

项目集中轨交沿线

与其他区域房产项目在区域内的扩散布局不同,在嘉定,每一个轨交站点都有众多楼盘围绕。

在南翔站,有新里威廉公馆、朗诗绿色街区、宝华栎庭、金地格林世界、路劲翡丽湾等环伺;地铁北上,在嘉定新城站和白银路站,项目更为集中,有绿地堤香公馆、合景领峰、盘古天地、新城金郡、龙湖蔚澜香堤、嘉宝紫提湾……;而轨交在嘉定新城分支,其中西向的轻轨在安亭站和汽车城站,又形成一次规模颇大的楼盘集结,其中包括安亭中央公园、新城尚上城、安亭新镇、西上海名邸、嘉亭菁苑等。

在上海鼎中富苑置业营销经理梁锋看来,正是由于这样的优势,“目前轨交11号线已串起嘉定各个楼盘,目前在售待售的楼盘大多围绕轨交站点而建。”

嘉定楼市受益轨交

笔者从江苏路出发,乘坐11号线达到安亭站,用时约45分钟。这样的时间,即使对于居住在市区,但上班时间动辄1小时以



上的人们来说,也具有很大的吸引力。而正是因为这样的原因,使嘉定楼市在轨交带动下,进入了急速发展的过程。

一些分析人士也认为,嘉定新城的房地产价格上涨主要依托11号线轨道交通建设,由此而带来大量刚需客的涌入,尤其是

婚房置业,同时,随着住宅项目的开建,一批商业配套设施也会随之进入,为今后大量人口导入奠定基础。

未来轨交优势或弱化

但除了轨交,目前嘉定的商业配套等并未得以充分发展。正如21世纪不动产上海锐丰总经理叶厚彪所言,“嘉定未来发展的潜力巨大,不过虽然规划较为完善,但现阶段新城各项配套还不齐全。”这样的状况对于购房者而言,则陷入可能的“居住障碍”。

“在这里买房子,买一盒烟都要开车到附近的老镇。”一位购买了轨交房的购房者曾向笔者抱怨。

以嘉定新城为例,虽然部分在建新房陆续交房,但由于尚无整体各类配套跟进,导致实际入住率并不高。从汉宇地产仓场分行了解到,交房后的入住率普遍在两成以下。

而即使并不高的入住率,目前的11号线也已开始出现“拥堵”问题。一位嘉定业主坦言,“每天上下班的时候尤为痛苦。”

如果区域对于轨交过分依赖,区域竞争力也有可能弱化。叶厚彪就认为,“几座无轨交的新城都规划有轨交线路,未来将打破嘉定新城在交通上的优势,尤其是金山新城的22号线和临港新城的16号线,预计年内就可以通车。”但同时,他也表示,就嘉定目前发展现状来看,板块内除了已有的11号线,未来还将开通13、17号线,单从出行来看,三条轨交的叠加和虹桥交通枢纽还将会有大方便住在嘉定的购房者。

明星助阵 恒大海上威尼斯端午盛放

端午佳节,恒大海上威尼斯举行了一场开放盛典,还邀请到了国内一线明星助阵——范冰冰、方中信、Angelababy现身项目现场,亲身体验恒大高端滨海度假城的居住氛围,并现身说法,与众多认购者一同分享海居新生活方式的乐趣。

值得一提的是,项目对外开放期间看房量惊人,认购人数也始终维系在高位。恒大集团启东有限公司董事长艾冬明确表示,项目所取得的成就得益于恒大集团成功的精品战略和明确的市场定位。

特色产品5人抢1套

开放盛典当日,原以为那么多人挤在舞台外等候明星出场,售楼处会相对冷清,结果发现售楼处人头攒动,巨大的沙盘四周围满了购房者,休息区内已经满员,没有空座,认筹柜台前依然忙碌。价格分段信息公开的展板处依然是人群最厚实的角落——几周过去,在消化了前一波认筹后,恒大海上威尼斯对购房者的吸引力似乎毫无减退迹象,甚至还略有升温。

恒大方面坦言,海上威尼斯项目作为集团倾力打造、进军上海的超大型旅游综合体项目,已

经吸引了整个国内市场的关注,而部分特色产品的认筹比率甚至达到了5:1,即从推盘量来看5人抢1套房。

回想6月初,恒大海上威尼斯现场实景初步对外亮相。开放当天,更是出现万人排队等候看房车的场景。基于直通项目的恒大大路已建好通车,1.8公里景观大道连接恒大白金七星海景酒店、5大欧式园林和22座桥梁基本落成,30余套不同产品类型样板房也已开放,当日认筹人数即达千人。

在业内看来,恒大海上威尼斯的热销主要是其高性价比所致。如项目销售人员介绍,恒大海上威尼斯的双拼别墅,可享266平方米并配赠超大花园、阳光地下室、户户亲水码头;还有小高层公寓,附送精装。

业内人士指出,相比上海的房价,启东的价格优势明显,加之恒大提供的产品品质较高、售价却贴近市场,因此对购房者的吸引力是足够巨大的。

此外,恒大的住宅精装体系也值得称道,如41道标准工序、14项节点验收、10项工艺标准和8类成品保护标准,多家一流装饰装修企业从设计、布品、物流及售后服务等方面来充分服务于恒大业主。

开发创新打破市场沉闷

自2004年开始,恒大正式开展创新战略,立足二三线城市,面向一线城市,强势打造高性价比精品地产。目前,恒大已在广州、上海、深圳、天津、重庆、



沈阳、成都、长沙、太原、武汉等全国100多个主要城市拥有大型房地产项目200多个,是中国在建工程面积最大、进入省会城市最多的房地产企业之一。

同时,近年来,恒大助力中国体育、投资文化产业,又提高企业产品的多样性,变“一条腿”为“两条腿”、甚至“多条腿”走路,将增强企业抵抗风险的能力,规避不同板块业务的投资风险。恒大这种临危思变的策略值得认同,这种高度的预见性应该也是恒大得以在逆势中迅猛扩张的原因之一。

就恒大海上威尼斯项目而言,“不限购、可贷款”是启东面向上海人的一项优惠政策。同

时,随着降息的靴子落地,市场对于首套房贷款利率优惠的预期日趋强烈,这对于中国的购房者而言不能不说是机遇。上海在连续调控的情况下,楼市几近出现沉闷的状态,恒大海上威尼斯立足二线城市,以国际滨海旅游度假区高调面市,在逆市的情况下,成功打入上海市场。