

高性价比楼盘支撑成交

地产评论员 冯燕



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土地的概念。”

在城市更北的美兰湖,中华园美兰湖铂境作为上海老牌房企中华企业的精心之作,将原本低调的美兰湖带入2012年的热销行列。

秉承美兰湖的生态优势,与轨道交通步行15分钟的时间距离,6000平方米的运动会所,毗邻高尔夫生态区、美兰湖文教区……现房的美兰湖铂境给出的是令刚需心动的15000元/平方米左右的价格。

“双高”产品激发成交

今年上半年,上海公寓市场成为支撑商品住宅成交量维持去年同期水平的主力军。而上半年公寓成交均价为22061元/平方米,环比、同比都上扬7个百分点。

同策咨询研究中心分析师许之静认为,“降价跑量”下成交均价不降反升,主要是因为高端项目成交比例变高,结构性成交使6月份的公寓均价以及成交总量双双创下了去年以来的新高。

促使中高端市场成交上升的依然是“降价走量”,但并非降价就一定有高成交。DTZ戴德梁行华东区综合住宅服务主管/董事伍惠敏就表示,在千万级公寓市场的成交量中,存在集中度较高的现象,746套成交物业中,有近50%集中在5-6个知名的“以价换量”型项目上(如海珀府邸、中海紫御豪庭等)。

德佑地产研究部主任陆骑麟称,对于豪宅购房者,优越的不可替代的地理位置是他们最看重的,其次产品的保值升值性也是当前时间点其所看重的。在调控之下,豪宅购房者对于高性价比更加关注。

目前上海豪宅选择空间日益宽广,选择高性价比的产品能够为购房者带来更大的升值空间,而一些高性价比的高端产品自然备受青睐。

位于徐汇滨江的海珀旭晖降价取得明显成效,上半年共成交196套,在排行榜中位居前列,与之相匹敌的是5月开盘的“全国地王”项目——中海紫御豪庭,一个多月内就成交203套,除去产品本身的品质优势外,如此好的业绩来源于其逼近成本价的低开价格,和长风板块未来

的发展潜力。

经济型别墅受青睐

上海搜房数据监控中心数据统计显示,上半年别墅成交TOP10中,价格低于23000元/平方米的经济型别墅占据6席。宝华北岸郡庭5月中旬开盘,当周劲销94套。别墅的成交情况比起公寓,往往有一定的延后性。像御宝华北岸郡庭的当周火爆成交,类似于公寓的集中成交,在别墅成交中比较罕见。

相关分析人士表示,近年来,一些具有区域板块潜力、周边配套日趋完备的经济小户型别墅,开始受到二次置业用户的青睐。

同样受到青睐的还有位于航头的南郊中华园两河流域,其自面市以来便常常占据联排别墅排行榜前列。作为本土龙头房企中华企业投资开发的作品,航头板块20万平方米的纯别墅社区,7月第二周,其又成为联排别墅成交亚军。

热销还需“以价换量”

随着市场的一些变化,部分项目的价格开始回升,但楼市近期新推项目去化水平却表现一般。

据21世纪不动产上海区域市场研究部统计显示,6月份至今推盘时间已达1个月,且推盘房源套数在100套以上的公寓项目共计19个,其中首月去化率低于30%的项目共计9个,占比达47.3%。

而业内普遍认为,7月的房地产市场,尽管部分开发商将主推产品由刚需转向改善,但“以价换量”依然是开发商下半年冲刺销售业绩的主要手段。

位于新江湾的某楼盘相关销售人员就表示,尽管7月该项目在主推产品上有所调整,但“走量出售”策略不会改变。

21世纪不动产上海区域分析师黄河滔表示,目前房地产市场调控政策正处关键时刻,其对价格走势的敏感性较强,一旦价格脱离合理区间或将招致新一轮严控。在后市仍不明朗的当下,相信部分开发商依旧会坚持通过促销及宣传等多维的立体手段,把握住当前市场的项目强销期,尽量在该期间内达到项目销售额的最大化。

楼市限贷限购,以价换量成为市场主流,但对于价格与折扣的盲目追崇,却导致人们对于市场中真正好的产品评判迷失。但投资离场后,着眼于自住的需求对于行业最本质的要求归根结底是品质、价值,在这种房地产最根本力量的推动下,更经得起市场考验的高性价比产品终会脱颖而出,2012年的上海楼市也开始进入到高性价比产品的时代。

品牌价值优势明显

在同策咨询机构提供的一份2012年上半年上海楼市各类型产品成交排行中,位于前十的项目几乎无一例外来自品牌房企。

对此,CRIC研究中心分析人士表示,由于投资型需求离场,刚性需求占比扩大,房地产产品消费属性回归,消费者的品牌偏好效应增强,品牌成为企业市场份额扩张的重要保障,而不具备品牌优势的企业则将面临更大的市场风险和不确定性。

位于新江湾城核心地段的中建大公馆显然就是这样极具品牌价值优势的产品。其从一开始便承载着央企中国建筑树立“中建地产”的特殊使命;而作为新江湾城第一个纯别墅社区,项目未来的增值空间令人遐想。

在之前的采访中,华东中建地产有限公司副总经理丁颖就曾对笔者表示,“我

寻找价值低估项目

1 品牌蓝筹

品牌价值对于企业而言,意味着一笔难以计量的无形资产。品牌产品如同股市中的蓝筹股,虽然少有连拉几个“涨停板”的刺激表现,却能突破市场所限,带来相对稳定的收益。而在目前的淡市下,买得放心就是正确选择。

案例:中海紫御豪庭,曾经的地王,一上市便聚焦眼球;从成本角度匡算,上半年该盘成交均价仅为38154元/平方米,而当初楼板价就达到2.3万元/平方米,可以说几乎是零利润。大盘、大牌、大虹桥,其未来的上涨空间可想而知,而难能可贵的是,其热销也得到了很多同业的认同。

2 板块潜力

低估值楼盘在那些具有发展潜力的板块里更容易被发现。与黄金十年中楼市价格往往被过度透支不同,在当下,一些具有发展潜力的板块价值并未被充分挖掘,而置身其中的楼盘自然也存在价值被低估现象。

案例:处于蛰伏期的东滩板块,华贸·东滩花园作为占地2000亩的超级社区,其推出的时间节点和品质诉求,使产品价值备受关注。站在全市版图,闸北、尤其大宁板块“价值被低估”的现象由来已久,而位于南北高架与中环交叉处的明园涵翠苑地段优势突出,开发商的品质坚持也尤为执着,因此获得市场高度认可。

3 性价比优势

即使处于同一板块,也并非价低者一定属价值低估。调控之下,仅关注价格的高低,对于找寻到价值低估楼盘并无帮助。而只有通过对于品质和价格的复合考量,才有助于擦亮眼睛,发现真实的地产价值。

案例:有人说,在海珀旭晖的售楼现场,火热的销售氛围,让人很难想象这是在2012年。作为今年卖得最火的项目之一,徐汇滨江的发展潜力,项目整体规划的张力,让买家对海珀旭晖未来价值的判断一目了然;而基于调控,海珀旭晖目前的售价令产品性价比优势突出。