

前三季度上海经营性土地供应同比腰斩 第四季度或出现“量价齐升”格局

城 楼市风向标

2014年前三季度上海经营性土地(不包含工业用地)市场供应量同比腰斩,而土地出让金同比下降了3成。业内人士预测道,伴随放松信贷政策的实施和预计未来还将可能出现的楼市刺激新举措,政府后市供地信心增加,各类土地都有望在第四季度加大供应力度,有望出现“量价齐升”的格局。

前三季商用土地遇冷

2014年1月至9月,上海经营性土地供应面积508.97公顷,同比下滑49.1%,其中商服、商住和住宅用地分别为81.67公顷、85.94公顷和341.35公顷。土地成交面积562.4公顷,同比下滑34.0%,其中商服、商住和住宅用地分别为94.85

公顷、96.71公顷、370.83公顷。土地出让金943.18亿元,同比下滑34.7%,其中商服、商住和住宅用地成交分别为199.36亿元、176.19亿元和567.63亿元。

“今年前三季度土地供应量腰斩,主要是商服用地和商住用地大幅减少,同比去年分别下滑了近7成和6成左右。”上海中原研究咨询部高级经理龚敏分析道,去年大虹桥板块、世博板块、自贸区的临港新城板块以及徐家汇地王商服用地出让火热,今年没有或是鲜有这些主题性板块土地出让使得商服市场暗淡不少。

与此同时,商办土地流标现象也比较严重,今年商办用地共流标5幅,主要分布在外围不甚成熟的板块,不过位于次中心浦东新区杨思社区Z000601编制单元07-01商业地块也遭遇流标,该幅地块出

让面积小而起始楼板价较高。

住宅用地同比增1.5%

相对商办市场趋冷,宅地明显受宠,前三季度市场化宅地共出让39幅,土地面积219.77公顷,比去年同期多了3幅,面积同比增加1.5%;在各类土地成交金额下滑的情况下,宅地土地出让金同比上涨了38%。每季度基本都会出现高价宅地。第一季度,1月“闸北区大宁路街道325街坊地块”总价101亿元,楼板价47609元/平方米,创下自2003年以来宅地总价和楼板价的新高;3月,融创绿城以24亿元取得宝山区顾村镇N12-1101单元05-01地块,溢价83%,楼板价高达20150元/平方米,基本接近周边住宅价格。

第二季度,沪上部分宅地仍出现高价现象,4月,松江区中山街道

新城主城C单元C19-01号地块被信达银泰以13.13亿元竞得,溢价100.15%,楼板价14007元/平方米。

即便是在楼市淡季的第三季度,宅地市场也并不冷清,7月,由丽丰控股旗下东方动力有限公司取得的黄浦区五里桥街道104街坊39/1宗地块成交总价5.77亿元,楼板价高达59859元/平方米,刷新上海宅地单价地王纪录。8月,浦东新区惠南镇东城区A12-4居住用地被上海市浦东新区房地产(集团)有限公司摘得,总价6.38亿元,楼板价11019元/平方米,溢价72%。9月,珠海海发以23.7亿元竞得浦东新区张江南区配套生活基地A1-05地块,楼板价2.5756元/平方米,溢价89.9%。

土地供应力度或提升

展望第四季度,伴随放松信贷

政策的实施和预计未来还将可能出现的楼市刺激新举措,政府后市供地信心增加,包括即将出让的董家渡地块,各类土地都有望在第四季度加大供应力度。

值得一提的是,随着去年主题型商办类地块出让完毕或是大量出让,商办地块供应在第四季度仍不会出现大起色;而市场化宅地在压力不大的背景下,供应步伐和数量随市场成交而定。

龚敏预测道,房企对一线城市拿地热情升温,尽管一线城市暂时还未取消限购,但楼市交易并不比二三线城市悲观,其拥有的稀缺资源和城市发展仍令房地产市场稳步发展。基于此,外地房企涌入、本地品牌房企持续拿地基调不改,有望令土地市场第四季度呈现出量价齐升的格局。

本报记者 杨玉红

董家渡地块 未来规划可期

10月13日晚,广受关注的“董家渡高价地块”黄浦区小东门街道616、735街坊地块正式挂牌,挂牌截止及现场竞价时间为11月18日9时半。

黄浦区小东门街道616、735街坊商住办地块东至中山南路,南至规划东江阴街,西至外仓桥街、南仓街,北至王家码头路(不包含中国人保财险大厦、董家渡天主教堂、董家渡路),土地总面积175143.1平方米,出让面积126740.1平方米,容积率5.54,起始价248亿元,测算起始楼板价35320元/平方米。

记者从德佑地产中华店了解到,自“董家渡小东门街道616、735街坊地块”信息公开以来,周围二手房源的网络广告的点击量比较高,有部分人群关注,业主方面也显示不愿意降价。作为地块周边的一手项目外滩公馆过去没有太多大的推广,现在宣传力度加大,再加上董家渡地块的利好,客户量非常非常多,仅国庆期间平均每天就有50至100组的客户,而在过去20组就已经很了不起。外滩公馆成交两房、三房总价在656万元至900万元,开发前期利用董家渡高价地块的影响力促销一波。

据悉,董家渡板块的重要二手楼盘阳光翠竹苑是04年的小区,对口黄浦区第一中心小学,绿化也比较好,一房到三房面积在65至160平方米不等,目前单价在4.5万元/平方米左右。06年的小区长峰馨园,两房到四房面积在110至200平方米不等,单价在4.5万元/平方米至5万元/平方米之间。

德佑地产研究总监陆骑麟分析道,黄浦区小东门街道616、735街坊地块的推出,不仅对客户的选择及业主挂牌价格产生一定的导向作用,对一手项目也有一定的拉动作用。还在拆迁的董家渡其他地块对整个板块的环境有一定影响,可以说优势与劣势并存,但总体而言瑕不掩瑜,地块的整改只是时间问题,仍看好其规划与发展。

本报记者 杨玉红

成亿宝盛

评估总价:183万元
评估单价:18865元/平方米
地址:水产西路859弄
房型:2房2厅1卫
产证面积:97平方米
楼层:5F/11F
入住时间:2007年
朝向:南北
装修:精装修



业主周先生自述:房产评估专家,你好!由于目前自身家庭成员增加,需要置换三房,故想要将目前居住的物业出售,考虑到在同区域范围内购买一套面积大的房源,这个小区周边配套和环境都很好,很适宜居住,不知目前以什么价格出售较为合适?

上海中原成亿宝盛分行经理张银华点评:周先生,你好!成亿宝盛位于宝山顾村板块,是板块内的中等品质小区,板块居住

氛围浓厚,交通便利,配套成熟,小区内自有自然生态景观河,环境宜人,闹中取静,适宜居住。

小区生活配套非常成熟,步行20分钟可至轨交1号线,多条通往人民广场、南京路。小区门后就有宝山区域公交车,此外,离北上海商业广场、易出莲花、家乐福等大型超市车程不过15分钟。随着小区周边环境的日渐成熟,以及绿地商业街、尚又一商业广场等配套成熟,小区周边的居民购物、餐饮、娱乐、休闲等



需求一应俱全。如肯德基、麦当劳、而小区周边银行、便利店、菜场、学校、医院等生活设施齐全。步行5分钟均可达到,此外,小区车程10分钟即可到达,上海最大公园顾村公园,是平时休闲的好去处。

小区9月份成交了一套相同面积和户型的物业,成交价181万,李先生的这套物业位于小区中心,考虑到近期房价上涨速度较快,建议以183-185万元出售较为合适。
美梅

房产 估价

老社区打造 “嵌入式”养老

没有鞭炮和锣鼓,社区内的老人一起吃了顿健康早餐迎接“新邻居”。日前,已建成20年的老社区万科城市花园迎来“新邻居”——智汇坊养老服务中心。

智汇坊是上海万科推出的第一个养老系列产品——社区内嵌入式的养老服务,由小区一个活动中心改建而成。“位于闵行区的万科城市花园于1994年建成,目前60岁至80岁业主约占三成,40%老年人处于‘空巢状态’,一成老年人生活难自理,缺乏家人照料。”上海万科副总经理许青川介绍道。为此,小区增建养老服务机构,在“一碗汤的距离”提供专业的养老服务。

该服务中心可接纳40位老人的日间照料服务、30位老人的短期托付服务。此外,智汇坊还定期举办各类老年人感兴趣的书法、绘画、歌唱等活动,丰富老人的精神生活。

今后,如智汇坊类型的既有社区嵌入式养老服务中心,上海万科计划未来进入更多社区。同时,在万科新建的大型住宅区内配套建造一栋老年公寓楼,目前已经在上海浦东的一个试点小区内报建规划。

本报记者 杨玉红

城 楼市观察

100美元可投美国房产当“房东”。近日,国内某知名金融集团下属的房地产电子商务网站的宣布,全面开放众筹美国房产。通过注册用户,投资者最低只需100美元就能参与网络众筹,投资美国房产,体验做美国“房东”的滋味,这也被认为是众筹海外买房的第一例。

众筹(Crowd Funding),主要是指通过网络上面向大众筹集资金,以帮助筹款人完成某个有特定意义的项目。近年来,众筹涉及领域多在文化创意行业,而涉及到房地产领域则是最近的事情。

综观目前的众筹市场上,房地产众筹项目已经如雨后春笋般地冒了出来。像今年的三月初北京的一

众筹买房“看上去很美”

个“众筹买房”项目,其房价比市场水平便宜约30%。无论是投资还是自住,都很吸引人。虽然众筹项目看上去非常吸引人,但是由此产生的法律风险,特别是在众筹相关的法律法规尚不完善的情况下,如果发生了纠纷如何才能解读,这是一个非常大的问题。

在房地产市场上,更多的众筹项目并不是用来购买住房的,而仅仅是一项投资活动。像此次推出的海外众筹买房,其每份100美元,每名用户最多可认购10份,即1000美元。一旦众筹项目成立并运营,参与人就可以按季度领取预计年化收益4%-5%的“房租”收益。项目持有2-3年后,通过出售房产,还可能再获一笔不

菲的房产增值收入。抛开其投资的内容本身来说,这实际上与一项投资理财产品并没有什么大的区别。而从国内的房产众筹来看,许多听上去也是非常具有吸引力的,像有一家企业推出的众筹项目能够让投资者“只要1000元即可买别墅”。当然1000元肯定是买不到别墅,其仅仅是作为一种集合投资的平台。

从目前整个房地产市场来说,大开发商一般都有很好的资源,他们会将拿地看得很重要,只让开发商负责建造项目的想法不太现实。特别是从房地产市场自身的特点来说,真正升值的是土地而不是房屋本身。因而参与到众筹中的资金,实际上并不是在购地,而是在垫付一

些建造费用,即使有回报,也与买房有着本质的区别。

另一个值得投资者注意的是,无论是在国内还是国外,所谓的“众筹买房”基本上都是在二、三线城市上。这些城市的房地产资源本身就不能与一线城市相比,特别是在房地产市场整体处于调整的状态中,其抗风险能力就更加脆弱了。银行理财产品尚不能保本,对于这些众筹项目来说,原先承诺的收益会不会兑现还是一个未知数,而且本金是否有保证,不能光听众筹发起方的一面之词。

众筹有风险,投资须谨慎。特别是在房地产项目中,是否要选择众筹,不仅要看项目本身会带来多大的收益,更要学会辨别其中的风险,千万不要因为贪图一时的蝇头小利而遭受巨大的损失。
斐翔