

开发商押宝“价值蓝筹” 美兰湖赢在高起点规划

地产评论员 许佳婷



“ 由于政策的影响导致市场难以预料,但是美兰湖板块朝着一个平稳的方向缓步上升会是一个大趋势。

——潘斯佳



“ 美兰湖在“一城九镇”里是做得比较有特色的,整个板块配套都相当成熟,完全具备了第一居所的条件。

——裴蕾



“ 大量刚需房出现对美兰湖板块是有帮助的。如果只是别墅,住区入住率不够,将影响商业配套等。

——戴正芳



“ 从全市范围来看,美兰湖价值被低估了。应该说,美兰湖的起点是比较高的,可能过程中存在反复。

——钱琨

板块后市将稳步上升

潘斯佳

远洋7号营销总监

对于整个上海的供应来说,整体依然在供过于求的状态,但是单就美兰湖板块来说,因为早些年拿的地已消化得差不多,目前在售的很多公寓类项目也大都处于尾盘阶段,远洋7号已是板块内为数不多的可售公寓项目,而且目前去化速度较快。

众所周知,美兰湖本身的规模并不大,后期也没有太多的地块推出来,货源越来越导致整体的需求依然大于供应。

目前美兰湖板块诸强云集,万科、中华企业等大牌房企纷纷在此发力,但是远洋的竞争力也不容忽视。在刚刚过去的时间里,远洋无论在销售量还是销售速度方面都达到了全国排名17位的优异成绩,这样的竞争力让远洋品牌在区域内具有非常大的优势。当然,开发商云集对于板块来说是一件好事情,毕竟只有同一级别的开发商才能打造出品质相当的楼盘,从而推动整个区域健康发展。

目前来说,美兰湖板块价格依然处于底部。举个例子,2009年远洋7号旁边的一个楼盘毛坯房价高达20000元/平方米,但是现在远洋7号的售价仅为15500-16000元/平方米,几乎是贴着地价在卖,随着规划的完善,时间和空间上的推移,这里面所能呈现出来的爆发空间大家可想而知。当然,目前这个时间段由于政策的影响导致市场难以预料,但是美兰湖板块朝着一个平稳的方向缓步上升会是一个大趋势。

地价左右房价趋势

裴蕾

信达郡庭总经理

目前美兰湖板块内的价格不高,我们项目的利润很低。信达郡庭是信达地产在上海楼市亮相的首个住宅楼盘,首要目的是树立品牌,为保证楼盘品质,前期投入成本很高,小区为英伦风格建筑,立面材料都是精挑细选的品牌材料;不仅人车分流,且全地下停车,地面零车位,景观面积最大化,并且打造三起三伏的景观道路,配上200多种绿植,显得层次丰富、立体美观。

美兰湖板块今年也将陆续推地,但是推地的价格预计远高于以前拿地的价格,这个价格仍要维持目前板块内的销售价的话,显然拿了地是没法做的。既然地块能够推这个价格,同时也有人能接受,就表示房价一定要往上走的。

其实美兰湖在“一城九镇”里面是做得比较成功比较有特色的,整个板块先把环境做出来了,包括商业、交通、教育、医疗等,其余配套都相当成熟,完全具备了第一居所的条件,现在是在成熟的板块里面做楼盘。

刚需房有益板块发展

戴正芳

中华企业股份有限公司市场部经理

美兰湖的发展开始于世纪初的“一城九镇”规划,其定位为高端、低密度的北欧新镇住区。之后因为限墅以及70/90政策要求,出现公寓类产品。

目前来看,大量刚需房出现对于美兰湖板块而言是非常有好处的。如果只是别墅,住区入住率不够,影响商业配套等,而刚需房可以为板块进行有效的人口导入。

美兰湖板块是综合性发展,板块内不仅有美兰湖,还有五星级酒店、北欧风情街、国际会议中心等,是集商务、休闲、生活等高端配套为一体的整体规划社区,与新

江湾类似。就目前而言,其身处郊外环的问题也已不再是瓶颈,通过交通的改善,通过轨交,美兰湖的人气有很大的提升。

美兰湖产品类型丰富,而且大部分为纯住宅,配套整体规划的优势,能解决所有生活问题,起点比较高,目前区域内环境已经很完善,唯一问题就是距离市区比较远。但在实际销售中,这样的距离竟然能吸引到浦东等区域的客户,显示出美兰湖的优势所在。以中华企业的项目为例,其购买力35%来自宝山,浦东占到20%,连市中心的静安也有15%的占比。

板块销售状况平稳

董元杰

上海香岛花园置业有限公司常务副总经理

美兰湖板块的自然资源比较有点,人口导入也越来越多,从配套角度来说,地铁7号线是一个明显的优势,相对应的超市、活动类场所,包括上置开发的五星级酒店、会议中心、高尔夫球场和在建的妇幼保健院、小学,使得板块在逐步成熟,更具有宜居性。

从成交量来看,整个美兰湖板块非常平稳,这种正常平稳的有量可售,使得整个板块不存在供大于求的问题,再加上区域内目前在售的土地并不多,所以供应量并不算大。

考虑到美兰湖更适宜高端项目,当初在做香岛原墅的时候就将其定位成高端产品,在美兰湖板块里面应该是个有特点的个性化项目,走出一条不同于普通产品的差异化路线。

美兰湖整个板块都是北欧风格,惟独原墅是意大利风格的建筑,从建筑到装修,秉承意大利的原味设计,包括所有风格和功能都是从这些角度出发的。

原墅整个产品形态有叠加别墅、合院墅和公寓房,小区的主要客户是改善型客户,而这类客户也成为公寓房的一部分主

力客户,成交人群方面来自于各个区,宝山本地有不少客户,但大部分都是一些泛北区的客户。对于他们来说,除了美兰湖的有情结之外,香岛原墅的精装品质也是重要原因。

宜居典范刚需为本

钱琨

景瑞地产高级营销管理经理

从目前市场的供需状况来说,美兰湖还处在一个需求相对比较旺盛的阶段,但是适销对路的刚需产品却相对比较少。因为在很多传统的上海人眼中,尤其是一些北区的客户,美兰湖的刚需产品很符合他们的购房需求,加上优雅迷人的自然环境和便捷的交通配套,致使很多购房者有意置业于此。

其实从全市范围来看,美兰湖价值无疑被低估了。应该说,美兰湖的起点是比较高的,可能过程中存在反复,相比于新江湾板块等同样主打环境的板块价格差了很多。但其实开车从市中心到美兰湖,时间也仅有40分钟左右,加上轨道交通7号线和诸多配套的实施,使得整个美兰湖板块的价值逐步凸显。

从全市性的区位来看,上海整体价格呈现出相对的点状分布,随着配套和交通的延伸,板块价值就能被挖掘出来,所以对于美兰湖来说,未来价值的拉升空间依然非常大。

目前整个板块内的品牌开发商云集,但在产品力上大家也非常统一,很多项目都讲究建筑风格和板块的结合,景瑞应该是最早进驻美兰湖的开发商之一,产品相对来说比较简单,更加还原住宅的深层本质。这点从景瑞颇高的入住率上可见端倪,追本溯源建筑就是用来供人居住的,板块亦是如此。