

高端业主资产换手青睐滨江

地产评论员 冯燕

9月6日,由国信地产主办、《新民晚报》房地产业务部承办的2012“价值上海”一线滨江豪宅高峰论坛在位于陆家嘴的国信世纪海景举行。

中国房地产数据研究院执行院长陈晟,浦东房地产经济研究中心主任、浦东房地产业协会副秘书长李战军,上海中江房地产发展有限公司总经理张建豫,宝华集团副总裁杨健,世邦魏理仕住宅项目营销部董事史培颖以及同策咨询研究部总监王巍立等诸多沪上知名专家、地产开发商和出席了本次论坛。在精彩的头脑风暴中,与会者对于滨江豪宅在上海楼市的地位及带给置业者的价值机遇,进行了深层次的探讨。

滨江价值

在今年上半年的高端成交中,别墅类产品沉寂,高端公寓成交成为市场热点。而其中,滨江豪宅的成交可谓一枝独秀。

上半年,新鸿基的滨江凯旋门一经推出就吸引市场注目;位于浦西徐汇滨江的海珀旭晖更是销售火爆。而2012年下半年伊始,国信世纪海景就以滨江代表作之姿,在短时间内迅速吸纳9亿元的销售额。

“按照马克维斯的投资组合理论,房产在个人资产配置中占到60%左右的比重”,陈晟称,如果有足够的财富,拥有市中心高端住宅是

持续调控对于房企资金的考验可谓之“危”;另一方面,也在造就置业者入市之“机”。特别是限购下眼光越发“挑剔”、选择越发慎重的高端业主。在选择权稀缺之时,要把握真正的上海机会,价值成为拨开迷雾的唯一密码。

资产最高配置中的必有之选。

对此,与会者纷纷表示,“对于上海而言,市中心概念并不狭小,但滨江的价值却独一无二”。

李战军就表示,黄浦江两岸的规划属于市级的统一规划、分步实施,特别是前滩规划的明确,将滨江的价值体系进一步明确。

一位开发商人士也表示,在“乱花渐欲迷人眼”的市场环境下,回归操作本源,明确项目不可超越部分,才能获得长期价值。“拥有滨江资源的沿线开发,事实上,属于整个上海的价值制高点。”而也有与会者认为,滨江特别是陆家嘴区域的前景“天花板很高”。

入市时机

陆家嘴滨江以及徐汇滨江等区域上半年的产品热销,与在持续调控之下,高端产品的“降价走量”不无关系,在长线价值坚挺的背景下,滨江豪宅近一段时间的价格下调,被众多有实力的购房者视为难得的入市时机。

以国信世纪海景为例,其在推出初期,最低价格达到45000元/平方米。纵观上海市场,这样的价格在一些非滨江的中心区、甚至开发初期的区域亦不少见。对于拥有陆家嘴滨江资源的国信世纪海景,李战军直言“这个价格便宜了”。

在分析滨江豪宅成交趋热的原因时,史培颖表示,目前,购买国信世纪海景的客户主要有三类,“一类为‘中高端刚需’,在上世纪末购入联洋的客群开始选择置换,而一些郊区的别墅业主,也开始回归市中心;第二类是看好区域未来发展前景的专业机构和人群,比如购入办公产权的三号楼的泰和南丰地产,以及一些工作在陆家嘴的金融投资类买家,他们的出手,表示现在买进已经是非常值的一个时期;还有一些境外身份的人士,钟情于上海市中心以及陆家嘴,他们觉得目前买进上海最好地块的房子是值得。”

而陈晟也表示,对于高端业主而言,“目前已进入资产换手,重新组合的周期。”

◎ 观点



未来好房子依然供不应求

中国房地产数据研究院执行院长 陈晨

从数据来看,未来中国住宅市场还有十年的发展机遇。从目前市场来看,明年4月份之前,房价不会有任何快速上涨的机会,北京和上海还可能会出现相应的理性调整空间。整体而言,

目前楼市还有政策红利、国企红利、制度红利、土地红利存在,每年的住宅市场销售不会少于9亿平方米。当然目前楼市还存在一些问题,需要顶层设计去解决。



好房子+好地段+好价格=好销售

上海中江房地产发展有限公司总经理 张建豫

国信世纪海景取得9个亿的销售业绩,有几个原因。首先,作为国企,国信对整体房价进行降低,有些房源单价接近4万多元;其次,项目样板房所呈现出的品质感非常强;另外,国信世

纪海景位于陆家嘴,其地段被认可也是非常重要的原因。好房子、好地段、好价格,使国信世纪海景取得了一定的销售成绩。国信会坚持把产品做好,用好的作品回馈客户。



拣好的地段做豪宅

宝华集团副总裁 杨健

作为开发商,要把产品的优劣分析清楚,要明白到底是哪些客户在购买自己的产品。不同的产品,会有不同的客户和区域消费习惯。滨江的江景资源和规划都非常美好,国信世纪海景的价

值正在于此。对于高端业主而言,如果喜欢这个地段,拥有这样的产品会很自豪。宝华今年在金山、宝山的刚需楼盘销售得不错,但还要回归市中心。拣好的地段做豪宅,把市中心项目做好。

苏州太湖国家旅游度假区正核心 | 花样年·太湖天城 | 全时管家酒店公寓

58万 抢占国家级稀缺资源

太湖天城一线湖景公寓引爆市场

凭本券可至上海外滩接待会馆领取神秘礼品一份(每日限量50份)复印无效。

2012年,楼市调控政策持续从严,对于大多数置业者而言,在住宅市场中已经难以找到兴奋点。此外,今年以来,全球经济环境并不理想,“资金转资产”已成为财富人士的共识。在诸多投资渠道中,旅游地产凭借强劲的发展势头吸引了众多投资人士的关注。数据显示,2012年上半年旅游地产的投资为8000亿元。“前100大房地产商中,有三分之一已经加入到旅游地产领域”,业内人士表示。

日前,位于苏州太湖国家旅游度假区正核心的花样年·太湖天城,因限购不限,瞬间成为上海置业者的“新欢”。据介绍,太湖天城此次推出的产品为“全时管家酒店式公寓”,兼具度假养生、投资经营双重功能,近期有大批客户蜂拥其位于上海外滩信号塔一楼的贵宾接待中心。



世界级稀缺资源 上海买家一致看好“太湖板块”

旅游地产的价值与所处的旅游景区息息相关。根据数据显示,苏州太湖国家旅游度假区的游客数量逐年增加,已成为长三角区域热门的旅游目的地。

“每周末酒店的生意都非常火爆,若是预定不及时,可能就订不到酒店了。”某知情人士这样告诉笔者。如此看来,太湖天城的酒店式公寓交付后,将极大地满足市场的租赁需求。

同时,苏州太湖国家旅游度假区已于年内开始着手新建8座游客中心,6座游船码头,完成“5A”创建的主要任务,进一步提升苏州太湖的竞争力与影响力。而随着太湖文化论坛的落户,我们

能够窥见苏州政府部门对于太湖板块的定位,从而打造成超越博鳌比肩日内瓦的国际化板块。

50万方鼎级“天城” 令置业者豪掷购房权

经过多年的发展建设,如今苏州太湖的旅游内容可谓丰富多彩。笔者发现,太湖天城周边高端配套云集,太湖水星游艇俱乐部、太湖高尔夫球场、夏威夷水上游乐场、太湖水底世界、渔洋山生态休闲景区等环伺其周。

太湖天城则是度假区正核心重磅级的休闲度假综合体。据介绍,太湖天城依山傍水,北临13万方度假区商贸中心和高端商业水街,内部配套白金五星级酒店和烟波路商业配套均充分打造了具有江南水乡特色的商业购物中心。在业内人士看来,太湖天城的配套将助力该度假区完美蝶变,吸引更多的游客前往,区域潜力不可估量,大太湖时代已经来临。

全时管家,一步到位 58万,特供上海

物业管理服务是房地产项目的内在价值,购买旅游地产,尤其要选择物业服务好的项目。据项

目负责人介绍,花样年·太湖天城将为酒店式公寓的业主提供“全时管家服务”,即24小时,365天全时区服务,服务内容包括星级酒店客房服务、餐饮服务、车辆接送服务、商务服务、会务服务等。据了解,目前购买太湖天城可获得软装设施全赠送,此外,成为太湖天城的业主还可享受“租金四六分成的高收益回报”。另外,花样年新推MINI墅,最低总价138万元。对于别墅置业者来说,此次MINI墅的入市,无疑是一场抢占有天有地稀缺太湖别墅的上佳机会。

活动提要

◆花样年·太湖天城上海贵宾接待中心已于9月初正式启动,目前接待中心设于外滩信号塔一楼。2012年9月16日前凭本报右上剪角,即可前往接待中心领取神秘礼品一份。
◆为“创新全时管家酒店公寓”隆重上市,花样年·太湖天城于2012年9月28日在威海路755号文新大厦举行项目专场报告会,届时将为有意向的客户提供项目试住活动,醇享你的太湖新生活。



尊享热线

021-33130871

售楼地址

中山东路一号甲外滩信号塔一楼(近延安东路)