

十大明星票房大猜想

2012 上海十大明星楼盘价值分析



孙华良
易居中国大上海
事业部执行总
经理

产品力将成为市场拓客的致胜武器

新政之下,产品力和营销力将成为楼盘有效市场拓客的致胜武器。内环内陕西北路 1688 紧凑型套餐装纯住宅产品的出现,是对既有居住理念和生活方式的颠覆。内环内 250~300 万元的小户型、低总价、高附加值的稀缺产品,成为刚需置业也买得起的市中心二房一厅。



杨子江
合景泰富地产上海
公司营销策划总监

高端产品搭配综合性服务业态

嘉誉湾项目拥有多方位、综合性的资源优势。项目地处新江湾板块的正核心位置,具有自然条件稀缺性。同时,项目附近还有多处知名教育、医疗、文化机构。再者,作为高端城市综合体,项目还配备了凯悦酒店 Hyatt Place、水岸风情商业街、高档商办楼等综合性服务业态。



黄成林
徐汇·中凯城市之光
项目总经理

尊重城市稀缺资源

十年前的零坐标静安中凯城市之光,今天其比邻的大中里香港太古广场项目开发正如火如荼;选择徐家汇零坐标,同样与其比邻的未来浦西第一高楼徐家汇中心的开发更是蓄势待发。徐汇中凯城市之光作为静安中凯城市之光升级版,对外立面、社区景观主题、户型、装修(标准)等方面都进行升级。



陈纲
上海中邦房地产管
辖有限公司 常务
副总经理

城市生活特区提供全新生活方式

中邦上海城位于启东市中心,是一个集别墅、公寓、商业、办公、五星级酒店等多种业态的百万平方米超级城市综合体。中邦不惜成本把项目打造成浦东联洋社区升级版——上海城市生活特区,除了高品质的产品、生态的环境、完善的配套,我们更是提供了一种全新生活方式的可能。



张涛
三湘股份
副总裁

品牌优势得到客户认可

三湘海尚之所以有很好的市场表现,首先得益于其科技地产特质。三湘海尚作为上海科技住宅的代表楼盘,推出的叠加别墅更是集地源热泵、毛细管空调、新风系统、中央除尘等近 20 项核心科技系统。依托产品优势和三湘本身的品牌效应,三湘海尚得到了越来越多客户的认可。



戴正芳
中华企业市场部
经理

户型、面积、总价适合市场需求

南郊中华园两河流域成为大明星楼盘之一,首先在于其回归到居住本真,用品质打动人心。其次,两河流域处于杨高南路沿线,交通利好给到置业者充分信心。从市场中看,别墅的价格动辄千万甚至更高,而南郊中华园两河流域的总价合理,性价比也很高,在同区域乃至全市内,竞争力都很强。



杨健
宝华企业集团
副总裁

“高配刚需”提升项目价值

作为宝山月浦板块在售的高品质刚需楼盘,宝华盛世花园从规划伊始就立足于刚需定位,并创造了“高配刚需”的全新概念。此外,宝华盛世花园房型设计非常合理,附赠面积超过 20%。而目前宝华盛世花园已处于现房阶段,宝华对于产品打造一贯的精雕细刻,使其成为板块内的标杆楼盘。



陈博华
五月花·都荟豪庭
经理

全现房销售赢得客户、赢得市场

都荟豪庭今年不错的销售成绩背后,其本身产品的品质、地段的优越、1 号线的交通便利都不可忽视。首先,项目之前一直是推精装房的,现在推出毛坯房,降价幅度非常大。其次,五月花生活广场在 9 月 29 日开张,商业设施的投入使得生活便利性有了提升。另一点就是全现房销售,所见即所得的形式更让购房者放心。

地产评论员 冯燕

经过近一个月的投票评选,2012 十大明星楼盘决选已经揭晓,宝华盛世花园、中凯城市之光、陕西北路 1688、中华园两河流域、嘉誉湾、西康路 989、三湘海尚、明园涵翠苑、五月花都荟豪庭、中邦上海城等十个项目纷纷上榜。虽然决选已经尘埃落定,但关于十大明星楼盘的热评却仍在发酵。

与以往的十大明星评选有所不同,楼市调控下行业所发生的质变,令本届十大明星活动拥有了寻找楼市真金的特殊意义。作为楼市踏入白银时代之后诞生的十大明星楼盘,具备了更贴合实际居住需求、满足更高自住品质要求、价值真正稀缺等品质,它们在最严峻的生存环境,在最低速的成交中显示出了作为地产产品的真正价值。也正是由于这样的价值存在,也更加激起了市场对于这些楼盘积极的猜想。

在 2012 年楼市所剩不多的时间中,十大明星会继续凭借自身优势成为楼市焦点,还是被其他楼盘后来者居上?十大明星已经有了答案,但关于十大明星的未来,关于楼市的未来,市场各方依然有着强烈而持续的关注。

猜想 1

谁是卖得最好的刚需？

■宝华盛世花园

理由

在 9 月、10 月市场表现并不景气之时,宝华盛世花园不仅蝉联宝山销冠,还以单月销售 200 套房源的成绩吸引购房者眼球,该项目已成为刚需主导市场的成交明证。

宝华盛世花园凭借对市场的准确把握和高性价比公寓,成为北上海最具人气的高品质楼盘。随着宝钢部分产能的迁出,宝山月浦板块的潜力愈发明显。当其它楼盘还在优惠与否、多大力度优惠之间徘徊时,宝华盛世花园却用四重大礼吸引购房者,而宝华盛世花园附赠面积达到 20%左右,这也是同区域其他楼盘所不能及的。

变数

刚性需求占据市场购买主力已是不争的事实,以价换量依然是争取市场的有效手段,在年度里剩余不多的时间内,刚需产品的竞争将尤为激烈,由此或将影响成交形势的变化。

猜想 2

谁在市中心拥趸最多？

■陕西北路 1688

理由

陕西北路 1688 位于陕西北路、澳门路口的长寿路商圈,自入市以来,取得了良好的市场口碑及销售业绩。其中 3 号楼 3 月开盘,至 10 月底,整体去化已经超过 60%。

作为内环内 250~300 万元的小户型、低总价、

变数

同处于市中心区域的一些开发项目为争取客源,也在将项目中面积较小、更适合刚需或对于市中心有情结的刚改客群的产品作为主力产品出售,由此对陕西北路 1688 形成分流、竞争之势。

变数

同处于市中心区域的一些开发项目为争取客源,也在将项目中面积较小、更适合刚需或对于市中心有情结的刚改客群的产品作为主力产品出售,由此对陕西北路 1688 形成分流、竞争之势。

猜想 3

谁是年度最火豪宅？

■徐汇中凯城市之光

理由

徐汇中凯城市之光自六月开盘以来一直呈现持续去化的态势,在传统淡季也保持了两位数以上的动销。

被誉为上海高档住宅“四大天王”之一徐汇中凯城市之光,不仅填补了徐家汇核心区七年无房供应的空白,而且将成为改变徐家汇居住格局的划时代作品。作为嘉凯城集团中凯有限公司经三年精心设计,精良制作的“中凯系”最新力作,这一项目在静安中凯城市之光的基础上,正以“地段一步到位”、“精装一步到位”、“品质一步到位”、“户型以一步到位”的高档社区,改变着徐家汇核心区的居住标准。

变数

徐汇中凯之光对于城市稀缺资源的占有,令其优势明显,受众颇多。但也应看到,目前滨江区域的豪宅产品也在积极入市,与徐汇核心区域的徐汇中凯城市之光形成角力之势。

猜想 4

谁具有最强科技优势？

■三湘海尚

理由

8 月,上海三湘海尚开盘推出 160~220 平方米的叠加别墅,据称开盘当日推出 90 套房源,该周末销售近半,并受到市场关注。

三湘海尚之所以有很好的市场表现,首先得益于其科技地产特质,今年项目推出的别墅产品为叠加别墅,主打城市别墅、低碳住宅概念。三湘海尚城墅以领先的低碳科技系统、德系高品质的工艺技术和材质,贯彻了现今低碳健康生活的居住理念,由此成为追求环保居住空间的人们的首选。

变数

目前市场上,也不乏拥有科技地产概念和元素的产品,在目前颇为主流的环保概念的影响下,或将越来越多的房企加入其中。

猜想 5

谁领跑市中心高端市场？

■西康路 989

理由

西康路 989 自 2010 年问世以来,每次开盘都能引发全市聚焦。据了解,5 月 19 日,西康路 989 龙年大宅首次开盘即斩获 5.9 亿;10 月,西康路 989 短短四天成交了十余套房源,成为高端市场的成交典范之一。

西康路 989 在高端市场的持续表现,显然与项目价值有关。除了本身地段资源特性明显外,其

精准的市场定位、以及让豪宅重新回归居住价值的理念等,均显示出其优势所在。西康路 989 推出的 87 平方米和 132 平方米的户型,布局紧凑,避免了不必要的面积浪费。

变数

在市中心其他区域的高端豪宅市场,具有品质等综合优势的产品也正在市场上争取更好的表现,西康路 989 的竞争对手并不少。

猜想 6

谁是最有潜力综合体项目？

■嘉誉湾

理由

有资料显示,到 9 月上旬,嘉誉湾 7 成已售罄。作为新江湾城首个城市综合体,嘉誉湾除了总建筑面积超 17 万平方米的水景精装住宅之外,还将建设 26 万平方米的大型商业街区,其中包括凯悦酒店集团旗下酒店、5A 级写字楼、酒店式公寓等高端配套,建成后将成为新江湾城的商业中心。

新江湾在上海楼市以高端住宅著称,但一直以来,新江湾的商业配套却不尽如人意,新江湾城让嘉誉湾站在了一个高的起点,作为一个自身拥有 26 万平方米高端商业综合体配套的项目,嘉誉湾也将助力新江湾板块的发展。

变数

目前,综合体开发已经成为越来越多开发企业的选择,在嘉定、闵行等区域,综合体项目的表现也得到市场认可,但新江湾的高端定位

和商业配套的短板还是让嘉誉湾呈现出极大的发展潜力。

猜想 7

谁是最走俏经济型别墅？

■两河流域

理由

南郊中华园两河流域自 2008 年销售以来,一直是上海联排别墅中的引领者,成为浦东销售最火的联排别墅项目之一。

两河流域之所以受到市场青睐,不仅受益于轨交 16 号线、11 号线的规划以及杨高南路向南延伸带来的航头板块的交通便利,另外,两河流域容积率仅为 0.57,别墅区内拥有 2 条原生河道,近 4 万平方米的原生水域成为社区主要景观,营造出很好的生活舒适度。而其户型、面积、总价对于市场需求的契合,更使两河流域在同类产品中获得了更高的市场认可。

变数

目前,经济型别墅在别墅产品中始终保持成交主力地位,而经济型别墅以价换量的效用发挥非常明显,两河流域平价推出后对于价格的坚守,令其面对竞争者的挑战。

猜想 8

谁是最具吸引异地项目？

■中邦上海城

理由

位于江苏启东市中心的中邦上海城十月首开“名悦”公寓,连续 4 天中邦上海城总共接待了千组上海客户奔赴启东看房,赚足市场眼球。

中邦上海城涵盖公寓、别墅、办公、商铺等多类产品,为了在启东市中心打造一个百万平方米升级版联洋社区,项目特向业主推出十九大特惠计划,让居住者体验到一小时生活圈内的“上海城”生活。由此,中邦上海城在异地产品中成为焦点。对于有着自住、度假等需求的上海买家而言,“名悦”公寓总价低、附加值高,是异地置业首选。

变数

目前,中邦上海城推出的十九大特惠计划,对于上海购房者很有吸引力。但时下异地项目纷纷踏足上海,异地项目对于上海买家的争夺也愈发激烈。

猜想 9

谁最具文化地产影响力？

■明园·涵翠苑

理由

9 月,位于大宁核心的明园·涵翠苑取得了开盘销售 127 套的业绩,其区域价值和产品质量成为吸引客户购买的重要原因。

据了解,明园·涵翠苑作为沪上艺术地产的先行者,无论是整体规划还是产品设计上,均富有鲜明的个性。除了全方位的配套,明园立体空中花园和总统御用设计师亲自打造的艺术大堂在上海同类型公寓产品中也颇为少见。由此,明园的艺术气质也受到部分客群的钟爱。

变数

在刚需为王的现实环境中,明园涵翠苑的优势不仅在于其蕴含的文化特质,也得益于产品对于市场主流客群的把握和对于产品的深入打造。在现实的市场环境下,坚持文化地产是产品内涵优势所在,但也会面临竞争压力。

猜想 10

谁最受实力刚需青睐？

■五月花·都荟豪庭

理由

今年 6 月五月花·都荟豪庭 3 号楼住宅一经推出,房源就快速去化,不到三个月已基本售罄。10 月 20 日都荟豪庭再次加推住宅 1 号楼,据称,当日就实现逾半数房源迅速去化的销售态势。

都荟豪庭身处内环内苏河湾板块,具备稀缺的内环资源无可复制。同时,都荟豪庭交通资源优越。除了区域、交通的利好之外,其项目自身也同样出彩。都荟豪庭拥有逾 30000 平方米的专属商业配套,融购物中心、餐饮、会所等业态于一体。这样的项目优势再融合市中心难得一见的总价,由此都荟豪庭成为很多想购买市中心房源的实力刚需的重点圈定目标。

变数

据了解,都荟豪庭之前一直推精装房,现在推出了毛坯房,这就让总价有了很大程度的降低,由此可见,目前,价格依然是购房者置业时主要考虑的因素之一。如何保持这样的竞争优势都是都荟豪庭的重要课题。