



瓜分有效需求 楼市上演跨线肉搏

限购环境下，对于有效需求的占有一直是楼市的主要命题。年关将至，在11月成交创下年内第二高后，即使12月开局成交阶段性回落，但供应的再度爆发显示2012年翘尾行情依然可期。而为争取有限的需求，楼市的跨线争夺战也愈演愈烈。

地产评论员 冯燕

争夺刚需 低总价突破中环

12月第二周，新房市场成交虽略有萎缩，但市场的“刚需热”势头依然高涨。

继前一周旭辉华庭一周内去化156套后，上周成为销量首位的是位于浦江板块的浦江颐城晶寓，其于12月4日推出210套88-92平方米二至三房。

之前的11月18日，浦东祝桥朗诗未来树首次开盘，一天内，推出的460套房源被定掉近350套，为60-80平方米花园洋房，优惠后均价在1.31万元-1.32万元/平方米；而位于宝山的宝华盛世花园，则在一周卖了62套房源，均价在11000元/平方米左右。

限购以来，市场一直被视为刚需为王，一些分布在郊环外和郊环外区域的楼盘凭借价格和品牌优势获得热销自在情理之中。而对于刚需客群的争夺，也使楼市出现了以往并不多见的现象。优惠价格和小户型的配合，使低总价楼盘跨过了几乎成为价格分界线和置业分界线的交通环线，市中心低总价楼盘对于刚需客群的吸纳成为调控之下的一大市场特征。

以上月位居住宅销售金额TOP10的万源城为例，其地处闵行古美板块，34280元/平方米的均价虽不低，但项目主推的精装70平方米2房，90平方米3房及88平方米小3房，使部分刚需受众大为青睐。

恒文投资副总经理张植建就表示，“在不同的地段，不同的性价比决定刚需，价格达到心理的标准，就是需求。”

如果说万源城是在外环内，陕西北路1688则是突破了中环线的低总价楼盘。

在易居中国大上海事业总部执行总经理孙华良看来，“过去市场瓜分的是销售的增量部分，新政之下，市场争夺的是稀缺的客户资源。”

陕西北路1688内环内250-300万元的小户型、低总价、高附加值的稀缺产品，使刚需置业也买得起市中心的二房一厅，其对于刚需客群的吸引力可见一斑。

同样具有刚需杀伤力的明园涵翠苑位于中环线内的大宁地区。从3.4月份以来，其就一直受到不想离开市区、对价格又有所顾虑的刚需的青睞。明园集团营销总监刘俊就称，“明园涵翠苑非常注重客户的兴趣点，并以产品品质吸引刚需客。”

市中心低价盘的崛起与刚性需求的多元特征有关。一位在市区工作的白领就向笔者直言，“如果资金允许，即使面积小一些，也更愿意买市中心的低总价楼盘。”



数据来源：锦和房产数据中心（数据截至11月末）

吸引改善 公寓别墅陷卡位战

近来引发市场高度关注的万科五玠坊，截止11月成交143套，在截至11月的年度成交金额排行榜中闯入20强。

一位业内人士称，“对于入驻前滩的企业客群，以及一部分年轻的实力阶层，千万级别的万科五玠坊很有吸引力。”

11月，同样拥有好成绩的是位于浦东高行的仁恒森兰雅苑。汉字地产数据显示，其月度成交金额为39922万元，位列成交金额TOP10亚军。而从锦和房产数据中心提供的1-11月的成交排行来看，仁恒森兰雅苑年度销售成绩亦不俗，而套均700万元左右的公寓价格对于有改善需求的客群颇具吸引力。

“目前，改善型客群蕴含着很大的潜力。”中华企业市场部经理戴正芳如是称，而据他介绍，中华企业旗下位于浦东的古北御庭，项目

总价在500万元左右，据统计，从去年11月份开盘至今，成交大多首付在60%以上，成为改善型刚需的典型案列。

除了古北御庭，中华企业位于航头的经济型别墅两河流域项目也备受改善型客群青睐，其自推出便一再登上成交排行榜。

事实上，限购以来，除了刚需客群，改善型群体的需求也成为支撑市场成交的一大主力。而每每改善性需求的释放都足以令市场实现高成交。目前市场对于改善需求的满足，也形成了价格适中的优质公寓产品和经济型别墅平分秋色的局面。

11月别墅市场出现一个小跳跃。其中奉贤柘林板块的招商海廷成交28套独栋房源，成交面积达7325平方米，极为抢眼。项目目前在售260-411平方米独栋别墅，总价600-700万元/套，购房有赠车的优惠活动。由于其总价在独栋产品中较具诱惑力，且实际成交均价不到2万元/平方米，而在去年该项目的独栋均价持续在2万元/平方米以上，实质性的价格

回归带来较好的项目去化。

年末，市场对于改善型客群的争夺并未放松。11月新增供应中，今年表现突出的中海紫御豪庭预售面积达42423平方米；来自松江新桥板块的达安圣芭芭花园则在11月新推105套联排，由于套均面积不到200平方米，总价低，11月已去化33套。毫无疑问，公寓与经济型别墅的卡位战仍将继续。

博取高端 成交向地标集中

“自9月份以来，豪宅市场的成交走势逐步看好。在当前的市场环境下，豪宅市场仍然具有大量的潜在客群，资源的稀缺与独特造就了高端市场的独特抗性与市场优势。”上海中原研究咨询部总监宋会雍如是称。

即使在限购之下，对于高端客群，亦有首套的高端刚需和改善型置业。只是在购房权受

限的情况下，选择变得更为慎重。

今年上半年，上海楼市表现较好的高端住宅项目以大户型精装修住宅和公寓为主，这样的状况在下半年持续。陆家嘴、外滩、新天地等沪上传统地标板块的高端市场表现明显优于同样价格不菲的郊区独栋产品。

根据德佑地产监控数据显示，今年以来（截至11月21日），陆家嘴板块高端楼盘（单价5万元以上）成交面积达到4.3万平方米，相当于去年全年成交量的3.4倍；黄浦滨江板块成交面积为2.0万平方米，高出去年全年成交量87.0%。

今年至今，全市单价超过10万元/平方米的一手公寓共计成交106套，其中102套集中在陆家嘴、外滩和新天地区域。德佑地产分析人士表示，“地标房的优势在于拥有市中心的地段，以及区位的不可复制性。”

年末置业指南

12月中，申城气温趋冷，楼市成交却显示暖冬态势，在所剩不多的时间里，购房者显然并不打算放弃置业的机会。

置业选择：市区婚房

小陈是地道的上海人，明年即将步入婚姻殿堂的他，对于婚房的选择有着自己的打算。

“还是打算在市区买。”生于斯长于斯的小陈，显然并不打算离开市区，沿着轨交线向外环外购房。

同时，小陈认为更重要的是，目前他和女友都在市区上班，“一个在浦东陆家嘴，一个在静安寺，平时工作都很忙，有时候加班到很晚，如果买到外环外，回家都是个问题。”小陈不无担心。对于买在市中心，小陈的女朋友考虑的则是，“这样可以和父母住得近一些，方便蹭饭。”

虽然在市中心买婚房，一直是小陈的“梦想”，但目前，市中心内新房购房成本之高，还是让小陈很是困扰。“住宅总价多在500万元以上，而老公房在户型、小区环境等方面又无法令我感到满意。”小陈如是称。于是，小陈的购房大计一拖再拖。但明年就要结婚的他也明白，无论如何房子还是要买。

◎可选楼盘

南郊中华国两河流域：交通便利，两河流域整体规划，户型、面积、总价对于市场需求的契合，以及低容积率下的舒适度，使在同类产品中获得了更好的市场认可。

明园涵翠苑：位于大宁核心，加推房源是87-89平方米两房，88-89平方米三房等，折后均价约31000元/平方米左右，总价颇受市场认可。

置业选择：别墅梦想

“现在这套房子是在前几年买的。”李小姐所说的房子就是目前她位于闵行区的家。当时李小姐准备结婚，由于工作时间并不长，并无太多积蓄，于是和先生一起凑钱买了这套两室一厅。

两室一厅对于在上海的新婚夫妻而言，并不算小，李小姐也以为这将会是自己永远的家，但随着结婚、生子，以及自己家庭收入的增加，李小姐开始觉得“房子有点小了”，而她心底对于别墅的向往也开始与日俱增。

“有天有地有花园，别墅对我来说是一个终极梦想。”而父母即将来上海与自己同住的决定，更让李小姐觉得自己应该将梦想变成现实。“父母年纪大了，想让他们一起来上海住，所以换房子是必须的。”李小姐想用一套别墅来承载三代同堂的幸福生活，但毕竟“钱是个问题”。对于她来说，拥有价格优势的别墅是实现梦想的决定性因素。

◎可选楼盘

南郊中华国两河流域：交通便利，两河流域整体规划，户型、面积、总价对于市场需求的契合，以及低容积率下的舒适度，使在同类产品中获得了更好的市场认可。

三湘海尚：有刚需产品，也有联排叠加别墅，丰富的产品令其吸引到更多买家的目光。而该联排叠加别墅，在区域内也较为稀缺。



张祯健
恒文投资副总经理

高性价比房源得到购房者青睐

今年年末将会有一波大行情。12月份还会有不少观望客户入市，特别是担心量起价涨的刚性需求客户，会放下担忧尽早购房。希望12月份，能稳定地延续这股年末销售热潮，达到市场的有序复苏。

随着政策调控，符合自住需求的高性价比房源，得到购房者的青睐。特别是具有高附加值的房产，这里不仅是指空间的赠送，更是表现在品质及服务上的增值。只有让购房者回归对产品品质的追求，而非单纯的升值保值，才能在调控下的市场环境中取胜。

恒文·星尚湾从设计规划上就是以刚需自住客户的角度出发，在营销上也采取了高性价比策略，短时间内快速吸引客户，第一时间成交，减少开发商和客户双方面的交易成本。当然，前提是产品上做到了高附加值，从户型的赠送空间、大手笔的景观绿化、比肩豪宅的品质细节，诸多方面都有很高的附加价值。这也解释了为何恒文·星尚湾会成为销冠楼盘。



戴正芳
中华企业股份有限公司市场部经理

置换型大户型产品渐成热点

今年楼市，除了刚需楼盘依然唱主角，置换型大户型产品，包括大平层也逐渐成为购房的热点。根据市场数据显示，大平层产品自2010年起受调控影响，成交量萎缩，但自2012年开始需求量重新回升，可见市场对置换型楼盘的需求。而位于高端规划的生态稀缺板块，大平层更有其市场保值、世家传家意义。新江湾的成功已经让不少购房者敏感地嗅觉到，美兰湖将是第二个新江湾，而其目前的房价尚不及新江湾的一半。而随着许多老公房逐渐的老旧以及大户型产品的开发成熟，有更多客户置换大房型的意向强烈。美兰湖中华园的大户型公寓产品，也是应时而推出。目前在售的铂悦岛中心大户型，位于小区中心楼王位置，产品为156-216平方米的二房、四房，满足置换型家庭的需求。200-300万总价段，是市中心两房售价。铂悦中心岛大户型一经推出，不仅迎来周边小区的置换客，也吸引了不少工作在市中心的客户。