

区域发展动力十足 三林板块领跑新生代

传统豪宅区 佘山“有点远”

作为上海最传统的豪宅板块之一,佘山在中高端改善需求拉动的“翘尾”、“暖春”行情中却表现平平。

业内人士分析,一向主打“第二居所”、“奢侈藏品”概念的佘山,产品供应同目前的主流中高端购房需求存在脱节现象。

“在限购背景下,即使是对价格不太敏感的财富阶层,购房机会同样稀缺的。如果要达到自住与保值兼顾的目的,很多人的‘房票’会投给城市核心地段。”

另一个顶级豪宅板块陆家嘴滨江,在2012年就有不错的表现。鹏利海景公寓与凯旋滨江园,占据了全年天价豪宅成交前两位。上榜的其它天价豪宅,也多位于黄浦滨江、淮海路等市中心板块。

市场的主战场,也是今年上海中高端住宅市场上最值得期待、波动幅度可能最大的区域。

德佑地产陆麒麟认为,随着今年轨道交通几条线路的贯通,各区域板块交通环境和周边硬件条件的改善,长风、新江湾城、徐汇滨江等中高端楼盘集中区域,价格上将逐渐逼近内环内中高端住宅,甚至部分楼盘价格有望达到顶级豪宅水准。

新生代板块 三林“很给力”

区域发展会带动自身及周边板块房地产市场的发展,这已经成为一条定律。

位于三林板块的豪宅项目尚东鼎销售总监成晓红称:“中高端市场未来30年将是浦东唱大戏,后世博前滩齐发力。未来几年将建浦东自由贸易区,如果落实到位,无疑会给该板

冠。在尚东鼎、万科五玠坊等一批热销豪宅项目的带动下,区域楼盘也全面向中高档发展。

汉宇地产董事长施宏骥也表示对后世博区域的看好,高品质楼盘汇聚,基础建设也已经接近完善,优势非常明显。

同样作为世博园区的心配套区的徐汇滨江板块,也已迅速成长为豪宅市场新生代中的明星,高端楼盘纷纷聚集在该版图上,价格在近年来也水涨船高。业内认为,基于得天独厚的地理位置和商业文化配套,尤其是文化、传媒、航空三大产业中心的定位,将进一步拉近与卢湾、浦东陆家嘴等成熟滨江的距离。去年该板块拍出的45亿总价地王,说明了开发商对徐汇滨江未来市场的看好。

相比三林与徐汇滨江,新江湾目前的豪宅市场略显尴尬。仁恒怡庭、九龙仓玺园等热销豪宅进入尾盘阶段,银亿领墅、三湘未来海岸、祥生御江湾、嘉誉湾等接上市,去库存与推新盘同时进行,市场竞争激烈。业内人士指出,供应量相对较大,并不是新江湾豪宅面临的主要问题。缺乏新的区域政策、规划等利好拉动,才是新江湾中高端市场略显沉闷的真正原因。

回顾去年上海豪宅销量排行榜不难发现,前三甲所在板块都不是传统意义上的豪宅区,而是成熟度稍欠但发展动力十足的长风、徐汇滨江等板块。这股新势力是否会在2013年持续发酵?



前滩规划令不少楼盘直接获益。浦江镇、三林乃至花木等板块的市场反应较为明显。

但这些传统的豪宅地段,供应量少之又少,加上项目动辄10万元/平方米以上的天价,难以满足包括城市中产阶层在内的更多中高端改善需求。

发展动力十足的市区新兴高端板块因此成为购房者的新宠。准代理机构人士分析认为,中环区域,总量上将成为上海中高端住宅

块开发商带来重大利好。”

前有世博建设拉动,今有前滩规划辐射,三林板块受益于区域迅速发展,成为当下最受关注的新兴豪宅板块。

在中高端住宅市场,三林已经表现出强力崛起的势头。2012年,尚东鼎便以94套别墅的成交量,夺得上海千万级别墅成交套数之

■链接

大平层 延续市场统治力

被称作“刚需豪宅”的大平层产品,在中高端住宅市场上风生水起。200平方米以上大平层,2012年全市成交面积超100万平方米,3791套,几乎是2011年、2010年的翻番。

大平层热在进入新的一年后仍未退去。在上一周,长风8号和中海紫御豪庭两个主打大平层的楼盘,占据了区域销量的前两位。

同策分析师表示,大平层更符合改善级消费者对产品空间感和开阳度的要求,具有交通便利,配套完善,景观视野辽阔等诸多有利因素。而在2013年陆续面市的这一批大平层产品,在舒适度、空间感上相比以往又有提升。在市场性价比凸显的前提下,将成为500万至千万级的自住用户的首选。

但中房信分析师薛健雄也指出,大平层产品并非万金油,在豪宅市场开发大平层成风的背景下,别墅在得房率、附加空间等方面的优势反而会被凸显。不论哪种产品,只有更加尊重房产价值和客户需求,才能在利润和客源方面获得认可。

新春三亚楼市热 半山半岛劲销超十亿

2013年起至今,半山半岛项目销售额已达11亿多,春节黄金周期间销售额近7亿,其中1月刚开盘的7期钓鱼台·美高梅公寓销售近70余套,销售额达6亿左右……

气候差异非主因 生活内涵才重要

“大兴安岭最低零下42℃、北方雾霾天气不断、南方也要有暖气……”,在无数人裹紧衣衫在雨雪中发抖之时,三亚却是艳阳高照。今年入冬以来,北方雾霾天气频现,三亚的居住

优势愈发明显,促使很多具有实力的人群下决心在三亚置业。

不过在业内人士看来,气候差异并非主要原因,而是因差异带来的生活的内涵的提升。半山半岛项目负责人表示,购买半山半岛项目的客户主要用于自住,大部分都是为了追求更加健康、更有品质的生活方式。

钓鱼台+美高梅 全新产品领风骚

正是源于对生活舒适度和体验性的追求,更多人选择了三亚半山半岛,这一点从它的全新产品“钓鱼台·美高梅公寓”的热销便可以得到验证。

据介绍,钓鱼台·美高梅公寓是由钓鱼台、美高梅和半山半岛三大品牌联合打造,轻松体验源自拉斯维加斯原汁原味的娱乐体验和中国五千年文化积淀的尊贵服务,代表了中国滨海度假地产高端产品的最高水准,是真正的王者海上行宫。

公寓傲居半山半岛核心区域之上,随时享受已经呈现为中央生活区+中央居住区+中央商务区+中央休闲区+中央娱乐区等为一体的综合型度假新王国的百亿配套资源,延续以往“以阳台为生活中心”的理念。

另悉,半山半岛百亿配套中的婚庆广场、国际学校和阜外医院仍在持续建设中,将在今年陆续投入使用,届时将把三亚、国际旅游岛呈现出更加丰富美好的生活梦想。(蔡骏)