

土地市场回归理性,临港地块“底价成交” 看淡后市,开发商拿地意愿大减

城 楼市风向标

前天,沪上迎来了6月第三幅经营性用地的拍卖。浦东新区南汇新城主城区 WSW-A1-12-1、WSW-A1-19-1、WSW-A1-20-1 地块最终由光明食品集团上海东海公司联合上海海港新城房地产有限公司以 35737 万元底价竞得。

业内人士认为,临港主城区地块最后以底价中标,这一结果与半年前的火爆成交大相径庭,而 2013 年底以高价取得的几幅临港新城地块亦存在较大的开发风险。

商业部分或销售难

记者从该地块的预合同中了解到,该地块商业、办公和住宅的比例分别为 30%、30%和 40%,此外,预

合同中还明确表示,地块商业设施不得分割销售。此外,月初有消息称,去年年底临港高溢价出让的几幅地块半年后仍处于“闲置”状态,迟迟没有动工。

德佑地产市场研究部分析师朱萍表示,该地块商办部分比重偏大,商业部分甚至不能分割销售,对于商业气氛清淡的临港新城来说,未来商业部分很可能会出现销售瓶颈,加上该地块周边的高溢价地块正处于搁置状态,导致开发商对该地块的顾虑可能较多,临港新城土地市场也从 2013 年 12 月的火爆中回归理性。

前不久,上海临港集团虽然举办了临港地区土地推介会,共推出 21 宗地块,66.08 公顷,但集中在芦潮港、泥城、万祥、书院四大分城区,主城区并未有土地推出,此次主城

区地块也算得上是稀缺地块,但是最后竞标人数仅为 2 人,最后底价中标的结果仍属于比较意外。

商办逾4万元难售

上海中原研究咨询部高级经理龚敏表示,2013 年 12 月临港主城区成交的多幅商住办地块溢价都超过 350%以上,其中最高一幅溢价达 445%;楼板价从 1.45-1.65 万元/平方米。

记者调查了解到,当前临港主城区内“保利湖畔林语苑”住宅房源售价在 2 万元/平方米左右,而商业和办公项目售价也在 1.8-2 万元/平方米左右,以 8000 元/平方米的地价来看只占到了房价的 4 成左右。在 2013 年年初成交的若干幅主城区商住办地块楼板价仅在 3000-3500 元/平方米,而在 2009 年底成

交的周边地块楼板价为 6200-7300 元/平方米。

德佑地产向本报记者提供的一组数据显示,今年 1 月初至今,商品住宅项目如港城滴水湖馨苑的售价为 17387 元/平方米,商办类项目如国际财富港的售价为 20913 元/平方米,从网上房地产的数据来看,临港新城无论是商品住宅还是商办类项目的报价逐年升高,5 月拿到预售证的一商办类项目,其最高报价高达 44000 元/平方米,至今网上房地产仍然未见销售记录。

土地市场退烧明显

戴德梁行董事、华东区综合住宅服务主管伍惠敏提出,从区位与交通条件来看,临港新城并不适合作为承接市区外移人口的主要居住区。从滴水湖到陆家嘴的直线距离

在 50 公里以上,是嘉定新城到人民广场 2 倍左右,仅靠轨交 16 号线较难完全弥补这一空间距离。

伍惠敏还表示,目前,版块内置业人群基本以张江、金桥两地工作人士及一些投资型买家为主,但对市区外移人群的吸引力并不高。作为以“产城融合”为目标打造的滨海新城,区域内住宅市场的主要客户,必然来自自由产业导入的优质人群,预计 2-3 年内,导入人口将迅速增大。

德佑地产营运副总经理林俊权表示,近期土地市场受整体市场的影响退烧明显,甚至出现了宅地流拍现象,跟去年土地市场的表现大相径庭,近期开发商拿地的热情与意愿大幅减弱,对后市普遍不看好,由于今年资金面的普遍偏紧,开发商拿地的态度也趋于谨慎与理性。

本报记者 杨冬

城 房博士信箱

(由市房地产交易中心协办)

一套房能否设多个抵押担保

问 房博士,您好! 2010 年我购买了松江的一套别墅。2011 年时,因做生意资金周转的需要,我把这套别墅抵押给银行,贷款了 500 万元。最近,我生意上需要再周转一笔资金,而我的别墅已经升值,现在评估价格达到了 1500 万元。我是否可以把这套别墅再次融资,抵押给银行或其他金融机构?如果不行,我朋友愿意用他开办的幼儿园教学楼(产权是我朋友的)为我借款做抵押担保,是否可以?应当如何处理? 读者 赵先生

答 赵先生,您好! 您的来信已收到,就您提到的上述两个抵押权登记的问题,经咨询相关部门解答如下,供您参考。

我国《物权法》第一百八十四条列举了不得抵押的财产范围,其中第三项为“学校、幼儿园、医院等以公益为目的的事业单位、社会团体的教育设施、医疗卫生设施和其他社会公益设施”。您朋友拥有的幼儿园教学楼属于教育设施,因此,即便您的朋友愿意,也不能为您的债务提供担保,并办理相关房地产的抵押权登记手续。

又,《物权法》第一百九十九条规定了同一财产向两个以上债权人抵押的情况下,拍卖、变卖抵押财产所得价款的清偿顺序,因此,同一套房产是可以设立多个抵押的,只是根据《担保法》的相关规定,抵押人所担保的债权不得超出其抵押物的价值。根据您的房屋现在评估价格已达到了 1500 万元,只要您前后借款的累计债权数额不超出 1500 万元,您可以再次抵押别墅进行融资。具体的办理手续,与您之前办理抵押权登记是相同的。

记者 刘珍华 通讯员 阮骏麒 (如咨询房地产交易登记问题,可致电 962269 热线)

闵行区莘庄板块

房产估价

都市新城

评估总价:305 万元
评估单价:33516 元/平方米
地址:富都路 111 弄
房型:2 房 2 厅 1 卫
产证面积:91 平方米
楼层:11F/11F
入住时间:2006 年
朝向:南北
装修:居家装修

业主自述:房产评估专家,你好!由于工作变动,以及个人生活的改善,我现在要到上海市区上班,考虑到这套在外环外的房子离公司较远,因而在市区购置了一套新的物业。为了减轻还贷压力,所以想尽快出售这套物业。这个小区周边配套和环境都很好,很适宜居住,不知目前以什么价格出售较为合适?

读者 顾先生

房产点评:顾先生,你好!都市新城位于南莘庄片区,是板

块内的高品质小区。板块居住氛围浓厚,周边配套成熟,交通便利,小区内居住环境宜人,闹中取静,适宜居住。

小区生活配套非常成熟,步行 10 分钟可至轨交 1 号线 5 号线,多条通往徐家汇、人民广场、南京路的公交线路途经小区,交通非常便利。步行 5 分钟就可至世界仲盛商城、百盛、家乐福等商业配套设施,另外闵行龙之梦购物广场也已开业,居民购物、餐饮、娱乐、休闲等需求一应俱全。小区周边银行、便利店、

菜场、学校、医院等生活设施齐全。此外,小区周边的莘城公园是锻炼、散步的好去处。

小区近期成交的物业大多为 100 平方米左右的大户型房源,成交总价较高。而顾先生的这套物业地理位置较好,又属于面积在 90 平方米左右的稀缺小户型房源,更为当下炙手可热的物业类型,建议以 305 万元挂牌出售较为合适。

上海中原都市分行经理 付丽宏 (刘珍华 整理)

上海将成为“超级城市”?

20 年前人们提及国际性大都市,想到的是伦敦、纽约或巴黎等。随着城市化、全球化和数字化的快速推进,以上海为代表的一些城市逐渐走上世界舞台。

全球领先的房地产专业服务机构仲量联行日前发布了上海的城市动力研究报告,从多个维度对比了上海与其他国际性都市的表现:上海紧随旧金山、伦敦与迪拜之后,位列全球城市活力榜单第四位。

作为此项研究的主要负责人,仲量联行全球研究项目董事柯志扬表示:“上海有着惊人的发展势头。如果我们沿着‘城市进化曲线’来追溯这座城市过去 25 年的发展,我们可以看到上海令人惊叹的发展历程。从‘早期发展’到‘转型’,我们预计上海最近将在 2025 年跳跃式发展成为‘超级城市’,加入伦敦、巴黎、纽约和东京的行列。” 刘珍华

交通枢纽嵌入商业综合体

近日从“未来城市峰会 2014”上获悉,中国首个交通枢纽型生活中心虹桥天地在沪投入运营,交通枢纽与城市商业综合体实现了高度整合。虹桥天地已吸引包括罗氏诊断等在内的众多世界 500 强企业签约,第一批租户本月已入驻。

虹桥天地项目总监陈建宏先生介绍,商业中心和交通枢纽的整合是未来商业中心发展的一大趋势。除了周边庞大的居住人口,机场、高铁与轨道交通将四面八方的客流汇集于此。虹桥天地所在的虹桥商务区是上海“十二五”重点建设区域,是上海建设国际贸易中心的核心区,也是上海经济发展的新支点。

位于虹桥商务区门户位置的虹桥天地,是区内也是国内唯一直接连通虹桥交通枢纽的商业综合体——步行 1 分钟抵地铁站;步行 2 分钟可达高铁站;步行 9 分钟可到虹桥机场。虹桥天地特设“远程值机”服务,是国内唯一开通此服务的商业中心。 本报记者 杨冬

楼市“感冒”,房产中介要增强抵抗力

城 楼市感言

楼市“感冒”,房产中介也开始打“喷嚏”。近日,随着二手房市场出现调整,中介门店的关门潮也随之而来,特别是近期出现了房产中介门店接二连三关门的情况。

房地产市场整体低迷,却是对于房产中介产生影响,但更为重要的原因是整个中介市场的“僧多粥少”。在前两年市场整体行情走强,各大房地产中介大都采用的是粗放型的发展方式,只要圈完地就行,特别是在

主要竞争对手所在的地方附近,就一定要开自己的门店。

这种粗放型的门店,除了造成目前供需完全失去平衡的状况之外,更为重要的是人员素质的大幅降低。近年来,由于房地产中介人员素质低下而引发的争议越来越多。特别是对于客户的电话骚扰更是让人不堪其扰。

其实,房产中介人员也有自己的苦恼,由于买卖市场不景气,不少人由于收入的压力早早被淘汰出局了。不论中介行业如何度过窘境,现在是时候开始进行反思了,只有从自身的“内功”修炼起,不断拓展新道路,才能

够抵抗“严寒”,立于行业的不败之地。

作为一家房产中介来说,如果没有良好的服务体系,没有良好的口碑,是根本不可能在新一轮的环境下胜出的。如果仅仅是靠关闭门店来度过“寒冬”,以期在市场重新走强时,再次找人圈地,这就进入了一个恶性的循环。对于有关机构来说,还是应该仔细分析一下市场究竟需要什么样的中介,怎么素质的中介人员更受到市场欢迎,只有站在客户的角度想问题,才能更好地展现一个企业应有的社会责任。

斐翔