

嘉定:新上海人为楼盘解压

地产评论员 许佳婷

嘉定区住宅库存量

1281063 平方米

南翔板块	208287 平方米
真新板块	25002 平方米
江桥板块	107005 平方米
安亭汽车城板块	239467 平方米
嘉定北部板块	103920 平方米
嘉定主城区板块	597382 平方米

始终盘踞“库存榜”前三

据网上房地产数据显示,截至上周日(5月20日),浦东新区和嘉定区分别以130.14万平方米和127.23万平方米的商品房可售余量占据上海住宅库存榜的前两位,而全市的总库存量也已经达到993.39万平方米,较上一季度又上升不少,库存危机已经成为房地产市场刻不容缓的棘手问题。

然而,虽然库存高企,但是依然阻止不了开发商的推盘脚步。据嘉定新城发展有限公司官网显示:嘉定新城中心区今年将开工150万平方米,竣工77.8万平方米,计划销售57.42万平方米,计划交付68.88万平方米,投资额52.5亿元。

外来人口激增致刚需旺盛

据嘉定区统计局官网发布的数据显示,2000年嘉定区常住人口为75.3万人;2005年的1%人口抽样调查资料显示,嘉定区常住人口已经达到103.4万。而最新调查资料表明,2011年整个嘉定区的常住人口总量已猛增至150.6万人,较2000年相比增加了一倍,年均增幅为6.5%。

而近年来随着外来人口大量涌入,外来常住人口比重已逐步赶上并超过户籍人口,成为嘉定区常住人口增长的主要因素。据统计,2011年外来常住人口为85.9万人,较2010年相比增加3.1万人,增幅为3.7%。占常住人口总量的比重由2010年的56.3%提高为57%,增长0.7个百分点。

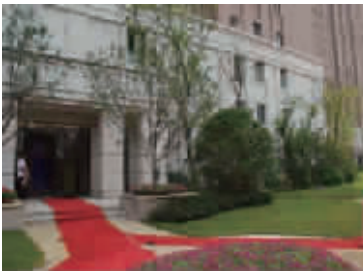
这一系列的数据无不彰显着嘉定区作为新上海人聚居地的刚需特质,这也就解释了为什么诸多品牌开发商扎堆进驻只为分得刚需一杯羹。

需求带动成交缓慢增长

据悉,作为沪上刚需较为集中的区域,整个嘉定区今年一季度区域新房成交20.11万平方米,占全市的33%,而供销面积比之间的差距也较去年同期出现缩减,约为1.3:1,去年一季度则为1.4:1。

“虽然嘉定的库存是全上海最大的区域之一,但是庞大的刚性需求意味着整个区域的去化速度也会很快。尤其是一些新上海人,他们的置业需求很迫切,与很多无忧的本地人相比他们更渴望在上海置办一处房产,所以在我们最近的成交案例中,新上海人占据了大多数,他们之中的大部分对市场都有着较好的预期判断。”在前不久的一次采访中,新城地产营销总监陈雷告诉笔者。 “当然,从目前的情况来看,嘉定区的成交量不可能出现大幅度的大跌或者大涨,只会随着市场逐步释放需求,从而提高成交量。”陈雷对目前的市场也并未表现出盲目的乐观。

◎高库存项目现场调查



龙湖郦城

2012年住宅销售情况:93套
可售住宅套数:192套
可售总面积:16386平方米
(网上房地产数据,截至2012年5月22日)

降价盘是非不断

去年年底,因降价引发业主围攻售楼处事件的龙湖郦城,成为上海首批遭遇降价尴尬的楼盘之一。此外,龙湖郦城也曾曝出在交房之初因房型设计不合理而遭业主拒绝收房的消息,这些外在因素让龙湖郦城的销售前景蒙上了一层阴影。

轨道交通11号线嘉定新城站下来,笔者打了一辆摩的前往售楼现场,大概十分钟左右的时间能够到达,但是6块钱的摩的费用加上地铁费这样的交通支出对于业主来说似乎并不是那么便利,而且摩的没有安全保障。

售楼现场,几个售楼人员百无聊赖地聚在一起聊天,见笔者前来似乎并不大愿意搭理,在笔者的再三要求下才答应带笔者前往参观样板房。销售人员带笔者看的是一套145平方米的三房两厅,虽是所谓的南北通透,采光却难令笔者满意,栋距看似也较小。



中星海上名豪苑

2012年住宅销售情况:39套
可售住宅套数:232套
可售住宅面积:40423平方米
(网上房地产数据,截至2012年5月22日)

尴尬的看房经历

在前往海上名豪苑之前,笔者曾经致电过售楼处询问楼盘详细情况,但销售人员的冷淡却大出笔者的意料。当询问到楼盘的具体位置时,销售人员惜字如金地吐出了“嘉定江桥”四个字,随即便不耐烦地问是否还有别的问题,未等笔者说完便挂

断了电话。

幸好实地探盘之时接待笔者的另一位销售员还让笔者稍显宽慰,他告诉笔者,目前海上名豪苑在售的是二期星御湾,为99-199平方米左右的花园洋房,均价在19000元/平方米左右,毛坯交房。

由于之前笔者在网上房地产上搜罗的数据显示,2012年整个一季度星御湾一直处于滞销状态,当问到最近买房的人不多时,销售人员则表示房子一直很好卖,很多房子都已经被预订一空了,但是环顾四周,售楼处看房者却寥寥无几,该名销售人员解释是由于周六下雨的缘故。当笔者提出看样板房的要求时,被销售人员以样板房全程关闭为由婉拒了。



好世皇马苑

2012年住宅销售情况:26套
可售住宅套数:302套
可售住宅面积:29737平方米
(网上房地产数据,截至2012年5月22日)

看房特惠未能引发购房潮

笔者前去看房当天,恰逢好世皇马苑举办“520”大型看房活动,所以售楼现场人头攒动,人气非常旺盛。前来看房的有为儿女选婚房的中老年人,也有为自己选婚房的年轻白领,各个年龄阶段都有。

但是据笔者观察,虽然现场看房者很多,但是真正愿意下单的却几乎没有,很多购房者都只是抱着看一看的心态来打打样,对于是否购买却始终犹豫不定。身为嘉定本地人的曾女士带着儿子前来看婚房,问到对于项目的看法时,曾女士表示最为犹豫的还是价格,希望还能够再降一点,虽然现场给出了看房特惠,但是18500元/平方米的销售均价并不低。

至于精装,很多购房者表示唯一的好处就是图个方便省事,3000元/平方米的精装标准就是智者见智了,对于这些非装修专业出身的普通百姓,也看不出个所以然来。由此可见,调控之下很多购房者已经逐渐趋于理性,对于房源的选择也是慎之又慎,各种优惠噱头已经不能轻易打动他们了,所以对于好世皇马苑来说,如何真正了解消费者的需求才是重点。

区域解读

沈定一 绿洲控股营销部副经理
做差异化实现去库存化

目前嘉定的库存量很大,已经达到了127万平方米左右,大量的库存最主要与土地有关。去年上半年开发商大量拿地,在出现了限购后,开发商开始捂盘惜售,致使了高库存现象。库存的不断增加,一些楼盘开始以价换量,更致使了消费者的观望情绪也在不断增加,让库存继续节节攀升。当然这种以价换量的方式在嘉定会持续持续,为开发商回笼资金。

当然这个库存量应该会随着时间的推移而逐步消化,目前库存的消化时间无法估计,更多未来走向还得看政府举措,现在的开发商也十分被动。当然未来随着政府政策的调整以及限购的取消,库存量也会逐渐缩小。

虽然政策的走向无法把握,但开发商应该认识到做差异化是实现去库存的一大法宝。每个消费者都有自己的选择,根据不同的消费群体,选择不同的销售契机,推出了不同的房型。目前嘉定同质化现象逐步降低,越来越多的开发商做出自己的风格,在建小高层与别墅外,推出soho、大平层、实惠型别墅等,满足消费者多元化的选择范围。未来嘉定随着价格逐步回归理性,库存也会逐步归于平稳状态。

林磊 嘉实上城名都执行总裁助理
以价换量缓解库存压力

嘉定的库存严重还是和土地的供应量有很大的关系,今明两年这个库存压力可能还会增加,因为去年大量拿地的开发商也得在今明两年进行销售,所以目前嘉定区有大量的库存楼盘在售。预计到2013年以后,这个严重的库存压力才能得以消化。商品房不同于其他商品,要促进销售,可能最重要的还是价格。以价换量的方式来缓解库存压力肯定会继续持续,因为这也似乎是目前唯一的办法。但是现在的降价空间可能不大,降价幅度会逐渐放缓,目前有些开发商为了促进销售,已经微利无利甚至亏钱销售了。就嘉定板块来看,严重的库存还和周边的配套有关。像库存严重的嘉定新城,虽然房价偏低,交通相对比较便利,但是周边配套还是比较落后,这也是刚需客一直犹豫的原因。