

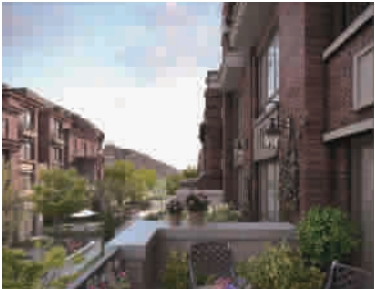


刚需板块性价比调查

刚需选盘“规划优先”

高性价比的产品与其价值有关,区域的规划利好,使区域内板块的价值优势得以体现,从而表现出高性价比特征。

地产评论员 冯燕 李韶萌



航头板块： 坐拥多项利好

刚需生活指数：★★★★☆
优势关键词：交通潜力 环境改善

交通迅速发展使得航头板块的区域价值迅速提升。南北大动脉杨高南路(林海公路)的贯通让航头与两大中心紧密相连,而随着2012年通车的轨道16号线及“十二五”规划中的18号线按部就班地建设,其位置的优越性进一步显现。航头处于以人民广场为中心的直线25公里辐射区内,这一范围内的板块可以作为第一居所。在未来,其将是一个距离市中心25公里,环境比较好,居住品质高的低密度居住区。

此外,板块环境的大幅改善使得航头的宜居程度大大提高。板块内拥有一片大型集中绿地总面积约163亩,是继航头文化中心公园、市民广场后的又一块开放式大型集中绿地。

不足:从板块内某些项目来看,目前项目近距离配套情况不足,配套设施尚待完善。由此导致板块发展人气不足,板块热度有待进一步提高。

■现状：

航头作为上海人传统观念中的弱势置业板块,如今已经成为了不少开发商和购房者眼中的香饽饽。

目前,中华企业、长甲地产、金地等众多品牌开发商均入驻航头,在售项目包括长泰东郊御园、两河流域等经济型联排项目,其高性价比满足了市场主流购买力的需要。从去年开始航头板块就在长泰东郊御园等产品的热销下,始终保持联排别墅成交前列。

机构分析 航头向宜居属性靠拢

汉宇地产分析师表示,航头作为浦东区域内重点打造的保障性住房大型居住社区,未来将会导入超过20万人口,大量人群引入之后,势必对于整个板块内的综合配套提出更高要求。

除此之外,3月下旬已确定将在航头板块内建设大型城市综合体,其体量将会是周浦万达广场的五倍。各种利好条件背景之下,使得人们有理由相信浦东航头板块正朝着宜居属性渐渐靠拢。



周康板块： 起步早价格也高

刚需生活指数：★★★★★
优势关键词：区位优势 商业设施完善 规划前景

周康板块,北邻北蔡板块,西北靠三林板块,处于上海市区到深水港经济走廊的核心范围。作为原南汇离浦东最近的地区,周康板块直接受惠于大浦东和迪斯尼规划建设,区域未来发展潜力长期看好。

在南汇整合资源,打造特征鲜明的“一核三圈三带”的特色规划中,周康被定位为周康综合经济圈。未来周康商业、交通还将飞速发展。2020年规划城镇总人口为15万人,如此大的人口增量,也让周康成为各大房地产商的必争之地。

目前,区域内商业设施完善,有小上海商城、大润发、卜蜂莲花、乐购等大型卖场,此外,万达商业综合体早于2009年开业,区域内发展相当成熟。

不足:周康板块的新房价格相较于南汇其他板块而言,处于较高水平,但纵观整个大浦东区域,尤其与接壤板块(三林、北蔡)相比,其价格优势则会被凸显。

■现状：

相较于南汇其他板块而言,周康板块整体起步较早,各类综合商业配套设施日趋完善,并且品牌开发商介入时间点早,因此板块内在售的刚需项目数量相对而言较多,并且支撑其能够吸纳更多刚需置业者关注目光。

目前板块内在售的主力刚需新盘有东方御水湾、绿洲康城亲水湾、中海御景熙岸等多个项目。

机构分析 首置刚需青睐别墅

据汉宇不完全统计,由于周康一直是南汇区域内成交最活跃板块,因此在此轮调控政策尚未执行之前,势必会吸引投资客热切的关注目光,占客户成交总量比重约为五成。而现如今政策层面丝毫没有放松监管力度,使得目前购置板块内新房的投资客比例出现大幅缩水,占比不到一成,成交客户结构比例发生质的变化。

而目前的购房者买房主要出于自住目的,更多地会选择性价比高的产品,即使是总价相对较高的别墅楼盘,如果价格存在优势,且产品品质较优的话,同样也会受到首次置业的刚性需求者青睐。



南桥新城板块： 进入快速发展通道

刚需生活指数：★★★
优势关键词：土地供应 定位价值

十二五期间,上海市七个新城的建设,重点是三大新城,南桥新城就是其中之一。区域定位,决定了未来发展的空间和高度。在几个新城里,南桥新城土地供应具备后发优势。土地供应的发展会带来板块的升级。目前,南桥新城价格相对来说较低,这也是未来发展一个非常重要的优势。南桥新城板块的刚性需求很强,价格可以支持刚性需求。一旦交通打开,就可以对接市区的客源。

不足:南桥新城距离市区大概55公里左右的距离,与市区相通的轨交线路,目前尚未开通,致使其“远郊”概念短期内难以在公众中得以消除。

■现状：

2011年,在恒盛湖畔豪庭、同盛南桥花园两大楼盘热销的带动下,奉贤南桥成为全市新房市场中热门成交板块。而进入2012年之后,整个板块内虽也有多个全新项目推出,但并未能成功复制上述两个楼盘的优异表现。

根据相关统计,目前板块内在售的主力刚需项目有聚贤煌都、银河丽湾城、汇贤铭邸等。以首次开盘的银河丽湾城为例,该项目5月1日首推住宅房源,且均为大面积户型,均价为18000元/平方米。开盘之后,开发商在成交价格上进行一定下调,截至27日,项目以15358元/平方米的成交均价去化39套房源。分析人士称项目总价相对较高,成为其首开并未取得优良表现的重要原因。

机构分析 板块客群或将猛增

汉宇地产分析师表示,轨交五号线延伸段预计2013年通车至南桥,不仅提升居民出行便利度,还将会扩大板块内新房市场整体客群受众面。

刚需项目 要依靠性价比

上海向策房地产投资顾问有限公司副总经理 胡星红

刚性需求就是必须买房,以婚房为置业目的成为刚需群体中的主力军。目前刚需群体主要持观望态度,对后市“看空”,想买又不敢买成为这一群体普遍的购房心理。刚需群体并不富裕,价低成为这一群体的核心诉求,“小户型,低总价”成为刚需项目的标志。然而,将刚需贴上低价的标签是错误的,两者之间不应划上等号。不仅仅是价格,关键是性价比,项目周边的配套设施诸如学校、轨交、医院等都是刚需客关注的因素。针对刚性需求追求性价比这一购房心理,对项目品质信心十足的向荣企业也适时推出了相应的营销计划,“搞促销、低折扣”成为向荣“揽客”的主要手段。

刚需看重三大特性

合景泰富地产上海公司营销策划总监 杨子江

刚需群体的结构和层次是多重的。既有最常见的首次置业,特别是典型的小白领婚房需求。也有很多是为了满足子女就学、自身就业工作地点便利、父母照顾养老等等方面的需求,这些都是刚性需求。改善性需求中的很大一部分也是刚性需求。况且,即使一些在我们看来是投资需求的,也包含了抗通胀、资产保值这样的很多的合理诉求。当下刚性需求非常看重项目的综合性的社区配套(这是自住型刚需,包括首置、首改客户的重要特点),如商业、教育、医疗等等。还有公共交通设施,再加上产品本身的功能多样性、多元化,因为要考虑今后相当长时间的居住稳定性。因此,产品品质与功能、社区配套、交通条件这三项是非常重要的特性。其他如发展商品牌、物业管理等也较为重要。引导刚需出手的核心还是一个:性价比。合景泰富的产品就较为注意控制总价,在强调“品质主导”的同时,保证总价合理可控。