

非限购! 商业项目借势翻身

地产评论员 臧静枝



选址篇

调控前:扎堆内环
调控后:迁徙时代

传统商业地块已鲜少有地块出让,因而房企“被迫”将目光投向范围更广的区域。从去年开始万达企业“进军”宝山、松江等地,分别在上海的北部和西南部建立自己的商业地产王国;而绿地集团则选址宝山上大板块打造 35 万方大型城市综合体——绿地领海,此外也在顾村板块推出复合型商业地产项目——绿地北郊广场……从宝山到松江,这些曾经被称为“外圈”的地块,大都具备着这样的总体特征:价值洼地。而这也给了商业地产另外一种发展方向和可能。

如今企业面临的情况更多的可能是通胀的压力,而这些“外圈”产品相对较低的项目均价和租金则成为了不少新兴小企业的办公首选。汉宇地产截至 5 月 28 日的数据显示,从 2011 年截至目前,闸北不夜城板块和大宁板块的商用项目成交均价分别为 33077 元 / 平方米和 24976 元 / 平方米;而宝山上大和顾村板块的成交均价则分别为 11173 元 / 平方米和 15327 元 / 平方米,两者均价相去甚远。

汉宇地产分析师认为,相较于商业氛围成熟的闸北板块,正在完善基础设施诸如宝山板块等的“外圈”板块无疑更具有价值潜力。

房企在占据“外圈”商业板块价值洼地的同时,也开始创造出新的商业格局。



需求篇

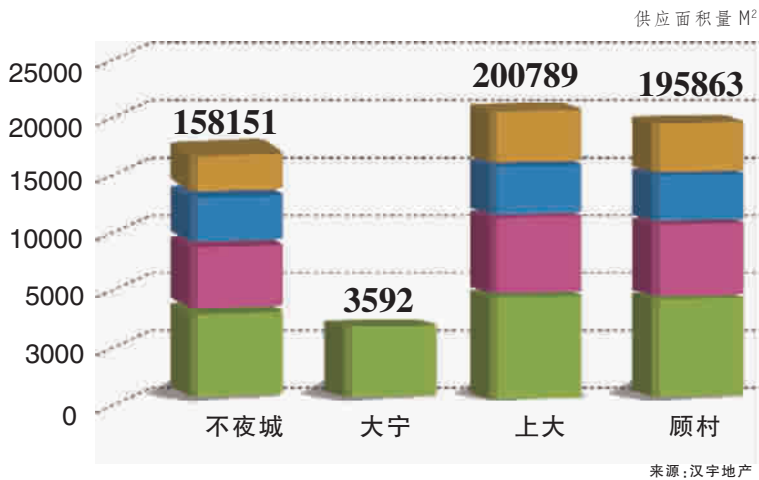
调控前:大户独霸
调控后:散户兴起

商业地产投资由于具有一定的风险性,曾经并不被普通购房者所看好。彼时,更多的报道是某企业或是业内人士整层购买某项目。而在投资渠道愈加收紧的今天,普通购房者也开始关注起商业地产的投资行情并且参与其中。

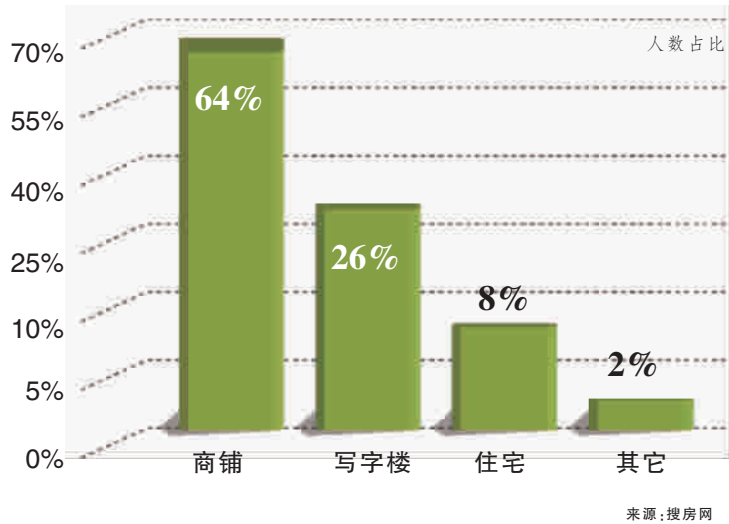
搜房网曾经对部分普通置业者进行过一次置业调查,根据调查结果显示曾经最受欢迎的住宅项目投资方式,仅仅有 8% 的受

调控使一度低迷的商业地产项目获得了重生的机会。住宅市场挤出的楼市财富在寻找出路,不在限购之列的商业地产市场,借势实现了一次华丽的转身。

2011 年至今四大板块商业供应总量



最受欢迎的投资物业类型调查



调查者表示持续看好其投资价值;而在受调查者中有 64% 的人认为商铺是最具有投资价值的物业形式;其次,则有 26% 的人认为写字楼最具投资价值。搜房网数据显示,在严厉的市场调控下,商品住宅的投资属性由于成交环节交易环节的难度加大被显著降低。



功能篇

调控前:纯粹投资
调控后:投资兼自住

商用型产品在最近受到了极大的关注,投资兼具自住的双重性质使得越来越多的普通置业者看好其发展。

根据汉宇地产在今年 4 月份的统计数据显示,三湘未来海岸当月共成交 111 套,成交均价为 20664 元 / 平方米,占据当月商业项目销售排行榜前列。

据悉,三湘未来海岸为 4.5 米挑高的 LOFT 产品,面积大约在 45-63 平方米之间,是目前较为受置业者欢迎的小户型自住投资兼有的 LOFT 产品。

此外,绿地也在今年多层次出击商业地产,推出涵盖多种商业业态的项目——绿地国际 SOHO 城和绿地北郊广场。其中,两个项目的 LOFT 产品更为引人注目。笔者了解后发现,不错的成交成绩背后是源于小户型、低总价的强大吸引力。其中绿地国际 SOHO 城的面积段为 55-74 平方米之间,总价为 58 万元起;而绿地北郊广场的面积段为 43-58 平方米之间,总价为 63 万元起。

因此,有地产分析师认为,当下成为普通置业者投资热销品的 LOFT 项目一定是具备了小户型、低总价的特点,且周边配套设施正在不断完善中,因此除了自住功能外,还为置业者提供了较为宽广的升值潜力。

淀山湖非限购别墅成交火热 高性价比俘获购房者的心

2012 年 3 月初,上海的楼市还处于焦灼状态,从供应量到成交量都让人为龙年的楼市捏一把汗。也就是在这时,位于淀山湖的非限购产品——富力湾亮相市场,打出了公寓价买别墅的口号:“199 万买别墅”的醒目标题。

而随后的成交事实也让人看到了非限购对于市场的吸引力——开盘至今累计成交超过 50 套。业内人士分析认为,超低的人门价和超高的性价比是富力湾热销的最重要原因。纵观上海别墅市场,普通联排、叠加

别墅少说也要 400-500 万,稍具品质的别墅,其价格早已将近或超过千万。而占据稀缺湖景、不受限购令和房产税限制的富力湾,却以 199 万元 / 套的双拼特价奇袭楼市。从价格上看,富力湾别墅绝对已经触底。经实地考察发现,富力湾目前推出的独栋和双拼产品,面积在 180-434 平方米,是区域市场上极为抢手的高性价比产品。

而富力湾的开发商同时表示,除了有低总价成为吸引市场的利器外,品质是项目成功的另外一个重要因素,“有了好的产品,一

切问题迎刃而解。资源的稀缺、产品的稀缺和高端消费者的稀缺,进一步迫使企业在品质的道路上走精细路线”。

限购下的市场,是否具有购买的资格对购房者来说是最首要考虑的因素。而其次,在降价风潮不停歇的当下,低总价的产品总是有着莫名的吸引力。而在同一价格水平上的产品,那些具备了较好品质的产品就有脱颖而出、抓住购房者的机会。

富力湾专线 400-635-8880 转 900

