

楼市重灾区

蜕变新江湾 全线降价？还没准备好！

在“以价换量”之风席卷楼市,甚至一些市中心区板块也蠢蠢欲动的时候,新江湾城却显得不那么合群,从而也被业内戏称为“最捱得住气的板块”。

地产评论员：罗婕 王嘉辰

“现在的新江湾城,就是缺人气”,在接触当地品牌开发商的过程中,一位营销总监这样抱怨。

是不想降,还是降不下来?

嘉誉湾制造了新江湾城 2012 年的首个重磅话题。

近日,嘉誉湾在新江湾城开盘,推出 3 栋高层公寓,主力为 202 平方米和 220 平方米两种户型。网上房地产数据显示,其均价为 40000 元 / 平方米。

这一价格极具诱惑力。要知道,2009 年新江湾城 C6 地块的楼板价就已经高达 32484 元 / 平方米。而与嘉誉湾邻近的九龙仓·玺园,据网上房地产显示,价格稳定在

49000 元 / 平方米左右。

据了解,嘉誉湾开盘当天来访客户超过 200 多组,当天完成逾 50 多套,总销额 4 亿元的佳绩。这在一定程度上提振了目前尚处于低迷的上海豪宅市场,也说明了高端市场对于高品质产品需求的原型。

根据对新江湾城多个楼盘的探访,板块内在售项目的价格并未出现明显的变化,多数保持平稳。在某项目售楼处,销售人员解释称,他们在售的公寓所剩不多,大多集中在低区,所以没必要降价,降了反而更加难卖。

从新江湾城板块整体供应来看,除嘉誉湾外,中建大公馆、建发江湾萃、华润新江湾九里、保辉香景园、九龙仓玺园、银亿领墅等

今年都有推盘计划。

走别墅路线的中建大公馆是新江湾城唯一含有独栋的纯别墅社区。1.0 容积率更是全区域唯一的,这样稀缺性给予了产品附加值。中建地产负责人称,正是出于纯别墅产品的唯一性,坚定了他们能够在新江湾突围的信心。

正在加推的三湘未来海岸项目,走的则是商业投资路线。据悉,该项目是新江湾城内唯一的 SOHO 产品,“我们的产品周边都是公寓和别墅,对于普通投资者来说,目前在售 45-62 平方米的酒店式公寓,不限购不限贷。”

一些开发商明确表示,虽然众多品牌房

企聚集在同一区域,都做中高端项目,但各自产品间的差异突出,价格战不是竞争的重点。适当的价格调整符合市场规律,但不能依赖。新江湾城高起点规划、品牌集群开发的优势,目前挖掘得仍不充分。调控前,新江湾城在上海楼市的持续爆发,是以近 7 成的外地投资客所拉动;而目前,对板块的需求已转变成以上海本地改善型客户为主,新江湾城对此“准备不足”,板块目前的沉寂,实际上也是一个必经的蜕变过程。

而且,在新江湾这种地王频出的区域,开发商的实际拿到成本摆在那里,降价空间能有多少?业内多有质疑。

火线传真



三湘未来海岸 不一样的未来



作为区域内唯一的纯 SOHO 产品,三湘未来海岸显然有着稀缺性。

不过,对于三湘未来海岸来说,最大的挑战还是来自于楼市的整体市场环境和新江湾城的土地属性。宏观调控的大背景下,新江湾城区内原本的投资客被挤出了新江湾城,以自住改善为主。

而三湘未来海岸,作为不限购不限贷的商业产品,所定位的目标客群就是投资者。不少客户或者采取观望的态度,或者另择板块进行置业,也对项目有一定影响。

但是,针对目前新江湾城普遍人气不高的情况,置业顾问吴小姐告诉笔者,目前区域内只有这一个商业项目,而且第一批商业,对于投资者来说,后续可发展空间较大。

建发江湾萃 开盘等了又等?



两个月前,笔者曾走访建发江湾萃项目,发现其样板房已经公开,当时,售楼人员告诉笔者:“目前正处于蓄客阶段,预计四月份开盘。”3 月 17 日,当笔者再度走访项目现场,却被告知样板房目前仍在做调试,不予开放,项目开盘时间预计又将延期至 5、6 月份。

同时,笔者从网上房地产得知,该项目二期已于 2011 年 12 月 16 日拿到了预售许可证。

对此,德佑地产研究中心主任陆骑麟告诉笔者:“新江湾也有其他不少项目有类似行为,在短期内政策松动不可能情况下,开发商在做的是等待中高端市场成交量回暖出现的稳定价格,这个价格很可能成为其届时开盘的定价依据。”

嘉誉湾 价格牌值得打



3 月 11 日,由富力和合景泰富联手打造的嘉誉湾开盘面市。项目号称是整个新江湾城仅有的水岸大宅,户户直面水景。

笔者在其售楼处的“一房一价”表上发现,项目开盘不久,已有不少房源出售。在被问及优惠力度时,售楼人员告诉笔者

“均价 40000 元 / 平方米左右已经属于低开开了,所以不会在此基础上追加折扣。”

而这样的价格是否坚挺?有业内人士指出:“嘉誉湾共有 11 栋小高层房源,而首期仅推出 3 栋,加上后期尚有带私家泳池的 400 平米大平层。应该说,该项目在后期产品上的售价上具备了很高的溢价空间。”依照该人士的分析,不论对于项目本身,还是对于新江湾板块,40000 元 / 平方米都是适合抄底的底价。从整体销售情况来看,置业者显然已经心领神会,这证明,价格牌在中高端住宅林立的新江湾板块中依然值得一打。

九龙仓玺园 拼硬件有优势



乘坐地铁十号线至新江湾城二路口,出站便能看到九龙仓雄性气质十足的外立面,从地铁十号线二路口出站至项目正大门步行不足 5 分钟。而沿园区外沿行走,项目北面是家乐福以及凯悦酒店,东面是中福会幼儿园和上音附中、侧面南侧是安徒生主题公园。商业配套几乎包围了整个项目,且每一个商务配套皆离项目不超过十分钟的步行距离。

据网上房地产信息表明,九龙仓玺园截至 3 月 5 日,2012 年总体成交面积高达 4836.15 平方米,销售总额跃居高端楼市销售排名前五名。一位业内人士对此解释:“因为高端豪宅的价格普遍趋于稳定,而真正有需求的部分购房者确实表现出了一定的购买意向,那么豪宅区域内谁拥有足够吸引购房者的优势,就有带动销售业绩的可能。”

九龙仓相关负责人也告诉笔者:“在置业者拥有购房意图的情况下,产品区域内的硬件条件最好的项目会收到比较集中的青睐。”

另外,据网上房地产数据显示,九龙仓玺园去化率已经接近了 80%。

观点



姚伟示

仁恒置地上海公司 副总经理

新江湾 仍是楼市热点

今天的联洋,或许就是未来的新江湾。当年联洋在一期,没有很多成熟配套,那么发展会稍显慢一点。目前新江湾的配套还不是很充足,但是有合景泰富和富力联手打造的嘉誉湾,也有很大的配套,还有就是铁狮门,这些规划都将在几年后成长起来。今年的新江湾在突围上会有难度,但从全市看,依旧是 2012 年的热点。



王士章

银亿集团上海公司 营销总监

新江湾 价格弹性足够大

不少原先居住在城区内的中高端人士是不愿意搬离市区的,新江湾一直以来都是他们置业的首选。只是迫于市场情况和政策限购,无法购买。而另一方面,目前拥有地段和价格优势的高端项目销售正逐步回暖。可以预见,在新江湾这种市中心区位如果形成降价的话也可以较快地去化产品。



张涛

三湘股份有限公司 副总经理

稀缺产品 吸引不同客群

新江湾城在定位是一直走的是中高端产品,这种定位在去年确实受到了政策的影响。因此从去年开始,一些产品在价格上略有下降,促进了一波销售。

三湘未来海岸由于定位明确,低总价小户型、不限购不限贷的优势,也吸引了不少刚性需求者的关注。当然,推动他们购买的主因,还是在于产品和价格。