

二批次城央楼盘提振楼市信心

孙鑫

截至6月22日,上海二批次46盘中,已有28个项目公布认购时间,其中,8个项目正在认购中,17盘已结束认购。在持续上新的二批次新盘中,城央热盘的认购表现超出预期,为沪上楼市提振了市场信心。

城央4盘认购率超184% 助力复产复工提振市场信心

第二批次新盘中,率先结束认购的城央4盘分别为招商虹玺、仁恒·海上源、中企·云萃江湾和天汇世纪玺,认购率均超过184%,整体表现良好。

其中,无论是认购人数,还是认购率,位于杨浦内环内的仁恒海上源推出372套房源,在第三天就已越线。最终,项目约1760组认购,认购率达473%,入围分数高达72.16分。究其原因,一方面是因为仁恒的产品力吸睛;另一方面,仁恒海上源本次推出了三期户型,面积从77-221平方米,覆盖户型丰富,最后一批小户型,总价1000万以下的房源就接近100套,为想入手仁恒内环产品的买家提供了契机。

此外,位于静安的天汇世纪玺,是本次供应套数是城央各盘中最多的,一次性推出500套房源,项目最终还是收获923组认购,



/视觉中国

认购率约184%,认购比远超1.3,这个认购结果大大好于预期;而另一个城央热盘,招商虹玺,认购率也高达343%。业内人士表示,这有助于提振市场信息,也给后续其它待开楼盘做了良好示范。

二批次新盘中,后续仍有其它城央项目值得期待。像位于静安内环、苏河湾板块的华发仁恒苏河世纪将于6月25日认购,此次将推304套房源,主力户型建面约为105-107平方米的三房,预计又是一个城央热盘;而位于徐汇滨江的宝能公馆1288,此次将推出192套房源,户型约在140-170平方米之间,作为

徐汇区二批次唯一推出的新盘,值得关注。

五个新城刚需盘表现平稳 轨交沿线、总价合理去化良好

在二批次城央项目表现优异的同时,五个新城刚需项目的认购表现也可圈可点。位于宝山7号线美兰湖地铁站上盖的保利云上浔光,总价400万起,是二批次不错的刚需上车盘。项目此次推出344套房源,吸引490多组认购。值得注意的是,二批次新房提高了入围比,出发积分概率降低,因此,

意味着参与认购的门槛也在降低,对刚需族来说是个不错的机会。

6月,上海首个采取线上认购的项目——位于虹桥主城区的柏悦前湾入围分出炉,45.12分。项目的社保系数是0.12分/月,这意味着不少低分二套买家也能入住大虹桥。作为柏悦三子率先进入市的柏悦前湾,此次推出528套房源,主力户型为建面约95-148平方米的洋房、叠拼,项目将于6月29日开盘。目前,徐泾大部分项目都触发了积分制,而且入围分处于大虹桥的第一档。至今,共计11次触发积分制,6次入围分在70分以上,其中3个项目更是基础分没有60分无法入围。而位于华漕板块的柏悦前湾,则是大虹桥入围分的守门员,仅为45.12分,心仪大虹桥板块的买家可以考虑入手。

值得一提的是,二批次新盘中,临港共有6盘,其中首批已有3盘认购结束。一路之隔的中建·御湖澜庭和特发学府里,认购表现也大相径庭。中建·御湖澜庭约500组认购表现抢眼,而特发学府里本次仅推204套,认购仅约60组,占其推出房源的3成。而6月24日起,临港另外3盘也将开启认购,分别为中建玫瑰里书香、鹏瑞云璟湾、悦悦蓝湾。在供应量充沛,竞争激烈的当下,临港项目的销售业绩也逐步呈现两极分化,以二批次为例,临港六盘共计2484套房源入市。目前,已结束认购的3盘,均未能触发积分制。部分业内人士表示,临港的入围比由1.3全部扩大为1.8,大大降低了入围的难度,临港楼市不得不面对僧多粥少的局面,通过自身产品力吸引赢得市场了。

头部房企商业规模保持稳定增长

头部房企规模保持高速增长

从管理规模来看,截至2021年,万达累计管理规模已达5900万平,位列第一,同比增长11.7%。在基数较大的前提下依然保持着较高增速。事实上,绝大多数房企在规模上都保持着较高增速,就连长期面临规模扩张难题的大悦城,也在2021年新开业4个商业项目,是规模显著增长的一年,同时全年还新获取了绍兴国金大悦城、天津西青大悦春风里3个管理输出项目,轻资产布局提速。另外,2021年旭辉新开6个商业项目,新开项目历年最多;宝龙2021年商业新增签约面积276万平方米,整体签约面积持续创新高,全年新开22个商业项目,单年开业数量亦创历史新高。

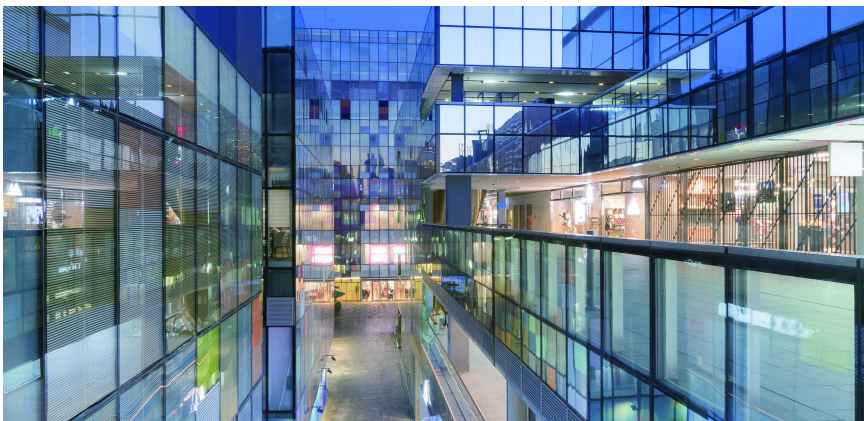
向低能级城市下沉成为共识

2008年以前,头部房企大量在一二线城市布局,2009年以后,三四线开业项目比例开始升高,2016年开始三四线开业项目比例在50%左右徘徊,2021年达48%。这种下沉趋势不仅表现在万达、新城这类在三四线抢占市场,以标准化产品线快速复制的企业,也表现在华润这类聚焦一二线城市的企业,2021年,华润置地新开汕头万象城、烟台万象汇,持续寻找具有投资价值的三四线城市。

新消费时代下,传统的“场货人”早已转变成“人货场”,如果还按照以往的逻辑,什么都,什么都卖,谁都能来,谁都能买,可能会很难。2021年,万达、万科、印力、旭辉等纷纷升级产品,2021年,万达广场新增51个。其中,全国首个第四代万达广场——深圳龙岗万达广场开业,打造“城市微旅游目的地”,引进超80%体验业态。2021年,万科商业在全国新开多个项目,包括万科西安首座万科广场——西安长安万科广场、万科商业首个万科里2.0——万科里?臻、以及万科在淮海经济区打造的首个文旅产业创新项

孙鑫

结合2021年房企年报可见,头部房企商业规模保持高速增长,城市布局和产品线都有了长足的发展。同时,企业的经营策略、轻重资产的发展模式也在发生分化。



/视觉中国

目——徐州万科新淮中心等。

冲规模、重运营,发展模式分化

从租金收入情况来看,万达以432.32亿元位列第一。从5年租金复合增长率情况来看,旭辉、新城处于高速增长阶段,2021年,旭辉升级产品线并开出6个商业项目,新开项目历年最多,新城则凭借新开30个商业项目冲高租金增长率。

从运营效率来看,华润、龙湖属于以运营水平提高坪效类,而新城、万达属于狠抓出租率,确保整体租金增长。值得关注的是宝龙2021年在出租率方面关注度颇高,2020年宝龙商业出租率仅为89%,2021年底则达到了95.3%,出租率提升主要是由于解决了一部分空置时间相对较长和空置面积比较大的商业项目。

从毛利率情况来看,星盛、万达的发展重点放在了轻资产方面,这有利于毛利率提升。

其中,万达2020年明确表示从2021年开始将不再投资持有新的万达广场物业,即不再走“重资产”路线,开始全面铺开“轻资产”;星盛商业截至2021年已为84个商业项目提供服务,总合约管理面积390.0万平方米,当中62.4%由独立第三方开发或拥有。

在“轻资产”概念越来越火爆的市场环境下,依然有企业选择继续做好重资产不放松。例如龙湖集团2011年确定“持商业”战略,表示“每年将销售回款10%以内的资金投入商业运营,以保证商业的稳健发展。”在商业上的持续投入无疑为商业的运营与打造注入了活水,在行业下行阶段,龙湖开业12座商场,呈现加速趋势;华润则选择双线并行,华润万象生活加速轻资产,而华润置地则继续在重资产深耕,全年新开9个购物中心,2021年租金收入首次实现全额覆盖利息及股息支出。华润、龙湖的坚持,有助于项目运营水平提升,不断抬高租金天花板,有利于延长项目的生命周期,实现良性成长。

金茂南太湖

未来之窗优质地块出让

近日,位于金茂南太湖未来之窗项目域内的滨湖东单元TH-07-02-06A、09A地块拍卖,最终,湖州南太湖和创建设开发有限公司以总价56100万元、楼板价7552元/平方米竞得,标志着南太湖未来城蓝图建设再添重磅力量。

中国金茂前瞻性地规划金茂南太湖未来之窗,以城市运营参与南太湖未来城高质量发展中。立足于高能级站位,金茂积极响应城市发展愿景,秉承“三年成势、五年成城”的总体目标,项目总占地约3.26平方公里,未来将打造总部地标、精品商业、教育集群、金融集群、健康医疗、双创基地、滨湖人居和未来田园等七大智慧产城集群,并携手先正达集团中国规划未来田园,致力打造南太湖新区城市建设新引擎、智慧城区新样板、品质生活新高地。其中,金茂南太湖未来之窗首批地块体量达约40万平方米,聚焦“金融+科创”,金茂规划高150米总部地标,重构南太湖未来天际线,并将通过导入中化资本、中国金茂及战略合作的龙头金融企业,搭建创新金融发展平台,形成现代化金融集群矩阵,吸引大量高附加值产业聚集;规划的双创基地,也将引进国内顶尖科创平台,缔造长三角协同创新发展示范标杆。

在健康医疗产业方面,项目已与国内知名科技健康产业达成战略合作,未来将建成包含医学健康评估中心,数字健康科技中心等在内的区域总部。与此同时,金茂落地配套先行,计划引入丰茂里商业街,通过“花园式”微度假商业体验模式,打造南太湖“新天地”;拟引进的3所上海重点建设高校附属小学、初中也已启动设计;携手先正达集团中国规划的田园牧歌也即将落地,助力当地农业科技升级。