

二批次临港 6 盘均未触发积分

孙鑫

6月二批次新盘供应,沪上众多板块表现可圈可点,而之前热度颇高的临港板块此番却表现疲软。与此同时,向来是上海集中土拍宠儿的临港,将集体缺席7月下旬开启的二批次集中土拍,也引发一定关注。事实上,在二批次新盘中,临港部分项目已经完成认购,像去年大热的大名城·映园,此轮认购率仅为26%。



/视觉中国

计,2021年上海第6批次及2022年上海第1、第2批次,临港楼盘共获取32张住宅预售证,其中20张预售证的摇号人数都超出房源数,然而,也有少量项目开盘“爆冷”。此外,值得一提的是,此前折戟的悦悦蓝湾和中建玖里书香,都将于2022年7月加推,本期入市能否扭转颓势,令人期待。

供应较大 市场渐趋理性

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,均未能触发积分制。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少粥多的局面,通过自身产品力吸引赢得市场了。

事实上,临港片区在2021年第五、六批次就已呈现供应量较大态势,五批入市新房中临港供应17盘,6371套新房;第六批释放6个新盘,合计3314套房源;此外,去年全市出让的81宗宅地中,临港就占了16幅,排在了全市板块之首,超过了青浦(15幅)、松江(7幅)、奉贤(7幅)和嘉定(6幅)其它四大新城。

从五个新城中炙手可热的板块到如今市场尽显疲态,值得注意的是,在临港几个主力板块中,蓝湾板块略显后劲不足,以板块内一期开盘表现不错的大名城·映园为例,去年一期受到市场追捧,今年6月17日推出认购,其认购率却垫底其它同批次临港项目。可见,面对众多充沛选择,购房者心态越趋理性,货比三家。如果想要持续胜出,还要凭借自身过硬的产品说话。

二批次临港楼盘认购情况一览表

区域	板块	项目名称	房源数	均价(元/平)	入围比	认购时间	认购情况	认购率	入围积分
临港	102片区	中建御湖澜庭	416	33000	1.8	6月15日-6月19日	认购数: 400+	96%	—
临港	102片区	特发学府里	204	32118	1.8	6月15日-6月19日	认购数: 90+	44%	—
临港	蓝湾	大名城映园二期	740	23976	1.8	6月15日-6月19日	认购数: 190+	26%	—
临港	蓝湾	电建地产·泷悦蓝湾	404	23976	1.8	6月24日-6月28日	认购数: 110+	27%	—
临港	103片区	鹏瑞·云璟湾	493	33962	1.8	6月24日-6月28日	认购数: 210+	42%	—
临港	书院	中建玖里书香	227	34428	1.8	6月24日-6月28日	认购数: 80+	36%	—

映园,234套房源228组客户摇号,加推740套房源191组客户摇号。

业内人士指出,此前临港宅地供应相当充

分,前期积累的市场需求消化迅速,可能会导致后期购房需求一时半会无法接续,市场热度也逐渐回归理性,这是正常的市场现象。据统

大名城二期认购率垫底

在今年第2批次新盘中,临港部分项目已经完成认购,除了中建御湖澜庭其余楼盘的表现都不理想。中建御湖澜庭认购率约100%,是这批次临港新盘中表现最好的了,而同在102片区的特发学府里上一批还没有去化完,新一批又入市了,204套房源仅50多组认购,认购率25%。6月24日,临港剩余3盘同日启动认购,蓝湾的电建地产泷悦蓝湾认购率27%、103片区的鹏瑞·云璟湾认购率42%。

值得注意的是,位于临港蓝湾的大名城映园二期认购率仅为26%,这与去年入市时候的表现天差地别。具体来看,两度“爆冷”的项目像特发、临港城投合作项目特发学府里,532套房源294组客户摇号,加推204套房源69组客户摇号;大名城旗下大名城

不负努力,品质央企上新备受市场认可

孙鑫

6月,沪上楼市跑出“加速度”,陆续迎来一批土拍、二批次集中供应持续上新。与此同时,市场业绩表现不俗。日前,招商蛇口上海公司发布消息,2022年6月单月销售额突破120亿元,为提振上海楼市信心助力。据了解,招商蛇口“玺系”作品表现抢眼,尤其是二批次上新的天汇世纪玺、虹玺项目备受市场认可,用业绩展示了品质央企的能力。

城央区位+央企品牌 备受市场认可买家信赖

从6月二批次新盘供应来看,位于城央的项目市场接受度较高,以位于静安内环的天汇世纪玺为例,千万级预算可上车静安内环苏河湾旁,拥有高性价比的品质生活,交通、商业配套也极为优质,此外,项目由招商、保利、融信三大房企联手打造,双央企品牌背书让购房者更加安心,因此,项目推出500套房源,共计接待924组认购,认购比接近1:2,6月27日开盘后即清盘,这足以说明市场对于项目地段、品牌的高度认可。

无独有偶,位于北外滩的招商虹玺首推379套房源,建面约85-106平方米,首开379套精装房源,入围比67.34分,6月29日开盘售罄。具体来看,其优质的地理位置也成为重要因素。项目位于虹口内环内瑞虹板块,和天会世纪玺一样,虹玺同为招商蛇口最高端的“玺系”产品系,无论从项目区位、产品本身还是房企品牌,均成为市场信赖的要素。

竞速“双碳赛道” 超低能耗住宅成市场新宠

近两年来,超低能耗建筑在住宅领域受到关注,相关项目也已进入市场,超低能耗住宅不仅是当下的实践,更是未来的一种趋势。



招商蛇口与国家战略并肩而行,主动落实“双碳”,积极作为。2021年,招商云玺成功通过上海市住建委科技委组织的专家认证,成为上海首个超低能耗项目。在该项目运用的超低能耗技术也随即被上海公司成功批量应用在招商虹玺、天汇世纪玺项目上。

据数据显示,三个项目累计实施低碳建造的建筑面积超过16.73万平方米,共实现碳减排1569.8吨。后又推及至招商臻萃公馆、虹桥臻萃臻峯、蟠龙府项目,累计预估减少碳排放3561吨,收获了很好的经济及环境效益。

业绩就是市场最好的反馈。6月下旬,上海楼市跑出加速度,在内环虹口区,继招商云玺之后,招商虹玺也实现了开盘即罄。据了解,该项目随第二批入市,共推出了379套建筑面积84-106平方米的高层房源,备案均价约121500元/平方米,共有963组客户参与摇号,入围比为2.5,社保系数为0.17。最终认购率达353%,积分67.34分。6月29日,招商虹玺开盘售罄,销售金额为46.134亿元。具体来看,除了项目位于虹口内环内瑞虹板块,北外滩辐射圈内的优势位置,85-106平方米的产品特色,其超低能耗的建筑本身也成为市场追

捧的重点。

“1+4”综合发展观指引 不断迭代产品与城市共荣

2022年,招商蛇口提出做好“三大转变”,即从开发为主转向开发经营并重,从重资产为主转向轻重资产结合,从同质化竞争转向差异化发展。总部明确“1+4”综合发展观,即在品质住宅、特色商业、城市综合体、长租公寓等产业实现全面开花。在总部统一方针的领导下,招商蛇口上海公司同样积极谋求转型发展,延续总部综合发展模式为战略理念,不断将产品进行迭代升级,力求为上海城市发展贡献力量。

以零能耗建筑臻萃城市商业部分——上海曹路招商花园城为例,该产品是公司继宝山花园城、森山花园城之后,在申城绽放的第三座花园城商业。无论在体量还是定位上,都进一步跃级提升。以“热爱同频,撩趣共振”为核心理念,以年轻、生态、科技为设计主题,打造四大特色体验空间,致力于成为未来城市方舟生态潮流引领者。

南翔C位 低密墅质住区 499万起装修洋房火热认筹

近两年,南翔作为上海宜居的大热门板块,自身也在蝶变跃升。从最初以南翔古镇为核心,到以银翔湖、留云湖片区为主,再到如今大型居住区云翔板块,南翔板块经过多年发展,人居价值逐步南移。据了解,云翔居住区内37块住宅用地、16块教育用地、5块商业用地、6块菜场、4块公交站用地。而碧桂园以先行者的角色率先进入云翔板块,打造容积率约为1.2的低密度住区,精心推出柏悦翔湾,用极致的产品引领板块全新发展,领衔刷新城市界面。

如今,南翔依托沪嘉高速,嘉闵高架的双轴发展交汇的独特地理优势,借助78万方六大商圈,印象城商业综合体,山姆超市(在建中)与11号地铁线,嘉闵线(在建中)等城市级配套,规划10余座全龄教育用地、文化中心、体育中心、云翔湖公园及丰富的绿化景观带等,致力打造生态低密优质宜居地。未来,南翔不仅能承接市区外溢人口的导入,更能以南北走向的嘉闵线串联大虹桥,成为双辐射的板块。近年来嘉定教育资源持续优化,稳步提升,新学校建设大动作不断。云翔大居板块规划建设幼儿园6所、小学2所、中学4所。

一边是大虹桥北综合商务区的发展带动,一边是云翔湖大型居住区的开发红利,教育、交通、商业、生态资源的集萃。双重利好叠加下,柏悦翔湾的发展前景不可限量。加之项目内部打造近千平下沉式2000平方米城市会客厅,健身空间、室内恒温泳池、休闲书吧,儿童游乐区等功能一应俱全。

值得一提的是,建筑面积约95平方米的洋房,总高7-8层,得房率高达约80%,三房两厅两卫的设计,南北通透,做到了三开间朝南+主卧套房+南向大阳台+多飘窗的实用空间,中央空调、新风、地暖全配备,总价仅需约499万起。如此超高性价比,认筹火热也在情理之中。