

# 新盘供应充沛 成交环比降 6.2%

文/孙鑫

11月上海楼市新盘供应充沛,共有44个项目结束认购。据上海中原地产数据显示,当月上海新建商品住宅成交面积52.7万平方米,环比减少6.2%。

## 44新盘总认购率约95%

11月,上海楼市共有44个新盘结束认购,13110套新房对应12390组认购。新房供应量的增加,客户选择面变大,也让当月的总认购人次达到今年8月以来的最高,更是比10月5521组的认购量多了一倍不止。11月44个项目的总认购率约95%,相比10月的79%也有了明显上升。对比8、9两月,认购总人数没有明显减少,但因为供应量大,总体显现出供大于求的态势。

44个结束认购的项目中,共有8盘触发积分制。热门项目来自徐汇滨江、静安内环、

唐镇、大虹桥前湾、梅陇和嘉定新城。上海新房市场总体健康,但因为供应提速、以及预期靴子落地所造成的观望情绪,市场表现将依旧分化。

## 大浦东成交领跑

从交易节奏来看,全月几乎都处于低空运行。前2周周度成交只有8万多平方米,甚至有1周成交量下探至2万平方米,几乎和过年时期交易量相当,可见市场相当疲软。最后一周在翘尾效应勉强支撑下反弹,但交易量也未触及20万平方米的“冷热线”。从空间分布来看,大浦东继续领跑,并且成为重要支撑力量,全区成交21.7万平方米,几乎占交易总量一半。远郊区域中,嘉定发挥正常,成交面积超过4万平方米,青浦和松江略显不足,成交面积都不到3万平方米,而普陀、徐汇、杨浦等都不超过1万平方米。

从成交前十榜单来看,虽然还是以中高端改善为主,但是高端产品的量明显减少。10月份前十榜单有一半是10万+项目,11月只有1个,数量上回归正常。这个项目是张江板块的浦开摩登江南,成交面积5.1万平方米,也是成交面积第一的楼盘,网签均价11.5万元/平方米。6-9万元/平方米的中高端改善项目有4个。在这种结构性变化下,11月均价为64328元/平方米,环比下跌11.3%。

## 新增供应持续放量

据上海中原地产数据显示,11月新增供应107.7万平方米,环比增加22.5%,也是今年第二个单月供应过百万方的时间点。临近年底,房企回笼资金的愿望加强,加快入市脚步。第十批房源还有部分楼盘没有开盘的背景下,第十一批集中供应房源快速亮相。投放的项目中单价10万+的项目依然受市场关

注,比如汇元玺,保利滨江天珺等,但这些网红盘入围分数线低于市场预期,也显示出楼市降温迹象相当明显。在投放增多的背景下,新房去化也遇到压力,尤其是远郊的楼盘感受最显著。在这种背景下,不少项目启动渠道营销,给予折扣优惠等等。更多的营销活动背后是竞争压力。

临近年底新房供应加快脚步,但市场新增客户相当有限,目前主要购买力是前期已经入市的存量买家。供应增多后,需求分流,入围分数线下行在意料之内。当前市场分化越来越显著,市区房子只能说相对郊区压力小一些,即便是内环内还是有项目无法清盘。此外,一线城市中,深圳再度出台稳楼市举措,调整普通住宅标准以及大幅调低二手房首付比例。进一步加强上海买家对政策的期待。当然,不排除年底房企加快资金回笼脚步,或有更多新盘推出折扣等更多营销举措,届时年底收官成交量会有小幅上扬。

【城市可阅读之理想之地】

## 寻回未来城市的温度

从日本柏叶新城、新加坡榜鹅数字园区、纽约哈德逊广场到瑞典哈马碧生态城,全球有追求的城市,全世界有使命感的城市规划师与建筑师,都在叩问与探索:未来城市该是什么模样?

作为未来城市理想单元的第一个落地项目,理想之地融汇全球智慧与本土经验,给出三个关键词——活力、低碳、智慧:低碳是责任,智慧是手段,活力才是目的。它超越了对于住宅的思考,而是对整个城市的解答。

多年来,万科对未来城市理想单元的探索过程中,在城市更新能力(小空间的尺度、温度与粘合度)、TOD能力(水平空间的融入,垂直功能的叠合)、超级大盘能力(无边界的多样化场景)综合住区能力(由建筑视野转向城市视野)等方面,都做出了重要的研究与实践。作为“世界地标专家”中建二局旗下的地产平台,中建玖合一直遵循着低碳、绿色、智慧的概念建设大盘,堪称“中心城市空间综合服务商”。

这样的两家房企强强合作,打造出一个与城市深度交融的项目,也是对城市未来居住模式的一次深度探索与实践。

理想之地整体的规划结构,用一种小尺度街区的构造,打造出老上海的街区肌理:以商办为流体,让它们流淌在街道上;以语境约束力诱发一个优雅而细腻的街区;以街巷作为住宅区与街道的软边界;以超级十字路口作为中心聚集点;以城市门户意象呼应地铁站。具体来说,为了将把马路还给街道,让街道温暖生活,理想之地请了七八家建筑事务所一起做,每家做一两幢临街小建筑,这样才更有不同的肌理,更像是自然生长出来的。

理想之地由六块地块组成,更把商办变成一种流体,让它们流淌在街道上——变成街巷、跟口袋公园、街角广场、骑楼、露台、空中连廊、屋顶花园交织在一起,与阳光、树影、行人以及微风交融在一起。并极具创造性地利用已有的市政道路框架,做了一个超级十字路口,形成一个中心聚集点。

理想之地把艺术展厅、市集空间、运动馆、邻里中心等等那些交互性更强的公建盒子,放在这个超级十字路口,十字路口的四个象限,都会退让出街角广场,形成一个具有流动性的广场。

流体一般的商办空间,正是以这个超级十字路口为中心,顺着市政道路向东南西北四个方向流淌。这样一来,马路就慢慢变成了温暖的街道,在这条街道上,理想之地用优雅而细腻的场景框架,形成强大的语境约束力,以很有腔调的商家与街巷,来作为住宅区与街道的软边界。

当人们从地铁站出来,走在跨街连廊上,迎面而来的仍然是高低错落的街巷,几家很有昭示性的商店,亮着温暖的橱窗,指引着人们回家的方向,或者引诱人们进去坐一会儿——

从小尺度的街区到未来城市理想单元的构造,当理想之地作为一个有生命力的城市单元来打造运营,中国新城的居住模块,也将多一种可参考的解决方案。

【行业资讯】

## 宝山区与龙湖集团举行战略合作签约仪式

聚焦高铁宝山区“站城融合”建设

11月28日下午,宝山区与龙湖集团举行战略合作签约仪式,进一步深化双方战略合作,聚焦高铁宝山区开发建设,为推动“站城融合”高质量发展再聚合力。龙湖集团执行董事、地产航道总裁张旭忠,集团副总裁兼沪苏公司总经理李尧,宝山区委副书记、区长高奕奕,副区长朱众伟出席。会上,宝山区与龙湖集团签署战略合作协议,双方聚焦长远,为高铁宝山区建设明确机制、落实举措,更好推动TOD城市综合体项目的研究开发。

高奕奕感谢龙湖集团前期在宝山的开发建设,双方合作基础稳固,为宝山区经济社会发展作出了积极贡献。当前,宝山围绕市委、市政府赋予的“主阵地、主城区、样板区”新定位,全力以赴推进产业转型升级和城市功能转型。高铁宝山区的建设对宝山意义重大、影响长远,是宝山不可多得的重要发展机遇,希望以此签约为契机,加强和龙湖集团的对接协作。希望龙湖集团拿出区域开发建设的情怀,做好全流程的建设、运营工作。希望企业立足大局、着眼长远,谋一域而深耕。下阶段要进一步加强战略合作,排出时间表,围绕高铁宝山区开发建设,进一步提升商业综合体规划设计品质。要进一步优化业态,宝山将协同企业做好招商工作,以差异化功能布局,更好优化周边产业生态。相关部门要和企业进一步加强对接,持续深化方案、完善沟通机制,针对重点地块的开发建设共同发力,更好提升宝山城市品质、更好擦亮龙湖集团品牌名片。

张旭忠表示,此次战略合作的签约是龙湖集团服务宝山发展、深耕宝山热土的重要举措。新发展阶段,龙湖集团也将继续夯实数字底座,完善“开发+运营+服务”发展模式,更好布局高能级城市,积极服务区域经济发展。龙湖集团高度重视宝山的发展,将继续在这片热土上深耕,积极抓住高铁宝山区建设、吴淞创新城等重点板块产城融合的发展机遇,更好整合资源,促进区域消费升级。聚焦高铁宝山区TOD开发,集团将进一步做好方案研究,力争打造“站城一体”的北上海商业新门户。宝山是龙湖集团在上海发展的重点,未来也将坚定不移继续加大在宝山区各板块的服务力度,期待双方更进一步的合作发展。



图片来源:视觉中国