

房贷新政发布后首个房展会昨开幕 人气添旺 但真正出手者仍不多

■都市脉搏

前滩地区最大 城市综合体开建

本报讯 记者 顾卓敏 日前，“前滩中心”25-01地块北区开工。这标志着前滩地区建筑规模最大的城市综合体启动建设。

据介绍，项目总投资不少于120亿元，占地面积约8万平方米，预计2019年全面竣工投入使用，届时将成为上海城市未来商业中心的标杆之作。

据了解，“前滩中心”由上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司与上海前滩国际商务区投资（集团）有限公司合资开发建设。该项目位于轨交三线相交枢纽站上盖的核心地段，占地面积约8万平方米，规划容量31.88万平方米，拥有一个低密度步行商业广场、一栋高约270米的甲级办公楼和一个五星级商务酒店，将打造成为一个集办公、商业、酒店等多功能为一体的大型国际化商务区。其中，甲级办公楼高270米，是前滩最高的地标性建筑。

日前率先开工的25-01地块是“前滩中心”商业核心功能的所在，将建成一个能够提供多样化购物体验的村落式高端步行购物广场，计划在2018年底完工。

作为前滩首个投入使用的商业中心项目，它不仅将吸引前滩及周边地区的客户，成为前滩商务人士与社区居民的社交集聚点，更将成上海前所未有的7×24全天候商业娱乐亮点。

假日艺术插花 展演受追捧

本报讯 记者 刘昕璐 作为第二届蝴蝶展的一个重要组成部分，由中国插花花艺大师王路昌现场带来的插花表演昨天下午在上海动物园天鹤轩展厅举行。在古筝曲的伴奏下，一步步的讲解，现场问答与互动，令众多游客沉醉在花艺的世界，兴致盎然。

王路昌带来了两款花器，一款是一只鸟笼，一款是一只中规中矩的花瓶，在择取花材与搭配中，王路昌通过简洁清晰的线条，典雅灵动的意境，尽情表达插花艺术的诗情画意和时尚品位。

经高低错落与独具匠心的构图后，很快就完成了《鸟语花香》以及《大家闺秀》两个作品。完工后，恣意流淌的造型吸引了许多粉丝的拍照留影。此次参与现场活动的观众是从青春上海等微信平台报名产生。

青年报记者了解到，假日里，上海动物园除了安排插花大师的现场表演，还在展厅里展示了由上海市插花花艺协会的花艺设计师们精心构思与创作完成的35件大、中、小型艺术插花作品，以“精灵”与“舞姬”为表现主题，每件作品都蕴含了独特的用心与创意。

据了解，下一期现场插花表演将于本月19日举行，届时将由中国首批国家级花艺大师谢明带来。



蜘蛛人乱入房展会，也是受楼市新政策刺激吗？

青年报记者 吴恺 摄

昨天上午，上海展览中心等单位举办的“十一假日楼市”房展会拉开帷幕，集中展示500多个高品质地产项目及服务。这是央行出台“认贷不认房”新政后沪上首个房展会。

记者在现场看到，房企推出各种促销活动，迎接“银十”的到来。而此次房展会也引来了久违的人气，来客量比三月房展增加三四成以上。不过观望情绪仍浓，购房者出手意愿并无太多变化。

青年报记者 顾金华

一线房企一缺三 参展项目以“刚需”为主

据主办方介绍，此次房展有超过200家开发商、代理商及移民机构参展，将集中展示500多个地产项目及服务产品。参展规模基本和“五一”房展会持平。相比往年，此次展会国内和上海本地项目占比增多。国内参展项目超60个，本地项目占7成以上，比重增加两成以上，其中刚需产品超过6成。

外地养老、旅游地产不超十个。与此同时，轨交、学区房、婚房概念仍是本届展会的重头戏。据主办方参展项目统计显示，参加展会项目中，本地学区、轨交概念的房源占比达到了8成左右，如绿地、同祁、中星、兴丰等开发商都拿出了各自的学区房参加本次展会。

有房企营销负责人表示，今年前9个月成交低迷，企业下半年销售压力倍增，普遍希望借着房展会蓄客，加上房贷松动的势头，下半年加速跑量回款。

但是，此次房展会，一线房企只有保利参展，金地、招商、万科均缺席，参展商明显不足。而3月房展，四大一线房企中只缺席了一家。对此，业内人士分析，近几年房展销售功能趋弱，宣传目的强，万科开始全民营销，房企客户渠道多，所以也要衡量成本和收益，所以大房企出席热情有所消退。

客流比三月增加三四成以上 观望情绪依然浓厚

央行和银监会日前联合发布《关于进一步做好住房金融服务工作的通知》，首套房从“认房又认贷”改为“认贷不认房”，改善性刚需购房者迎来利好，这也拉动了此次房展会的人气。

昨天一大早，位于延安中路的上海展览中心售票窗口排起多条长龙，人数明显多于前两年。“孩子大了，想换个大的房子。正好央行刚发布新的房贷利好消息，所以想来房展会看看有没有好的房源。”家住长宁区的市民李女士告诉记者。

在房展现场，不少参观者表示，央行的政策肯定会对楼市带来正面的影响，房价再向下的可能性不大了，现在购房或许是一个不错的时机。

与李女士一样，记者在现场发现，很多前来的都是改善型的参观者，他们大多在询问的房源都在三房以上，或者是有学区房的需求。

据介绍，同样是第一天，昨天的来客量比三月房展会增加三四成以上。一参展房企销售人员介绍，3月房展会上，很多参观者只问一句价格就走了，现在除了价格外，房源的具体情况也都问得非常仔细。“但是让他们现在就出钱购房，他们还是表示要考虑一下。”该销售人员坦言称。

不少房企推出特价房 真正大幅折扣优惠并不多

在降库存的压力下，本届房展会上，众多开发商在降价促销上开始花尽心思。但本届展会上，并未看到太多大幅折扣优惠，绝大多数的楼盘仍在以“特价房”的形式招揽客户。

“一口价，最大折扣52万”、“8千抵10万”，在现场参观发现，绿地集团、农工商房产、三湘置业、朗诗集团、绿城等房企都在展厅现场明显位置将优惠及特价房源进行展示。

记者看到，其中农房·恒海国际花园这套特价房总价1756532元，宝业万华城的特价房，一口价165万，绿城臻园特价房则直降266万，折算下来等于总价8.4折。但是，有购房者称，这类特价房数量少，且都是指定房源，在楼层和朝向上未必会很好。

记者发现，本届房展会上开发商更倾向于通过购房赠送旅游、送iPhone6等方式蓄客，赚头多，大多数折扣幅度为9.5折，最大优惠也只有9折，优惠幅度甚至还不如3月的春季房展会。

对此，上海中原地产研究部经理卢文曦表示，供应增加表明开发商资金压力越来越明显，金九成色大失，银十几乎是背水一战。普遍有折扣，但力度小，真正大尺度降价少，这表明政策面接连出现利好，开发商不愿意放弃利润。但信贷放松执行在银行，在市场化背景下不会一刀切。所以即使放松，效果未必有想像中那么大。