



主城购买力向周边溢出 被误读的临平桥头堡价值再发掘

2016 临平新城价值研讨会圆满举行

昨天,2016 临平新城价值研讨会圆满举行。临平新城管委会招商中心主任于胜男、快房网首席评论员程伟明、理想银泰城营销总监崔静、杭州崇邦余之城高级经理徐小波、保亿置业集团营销管理中心副总经理吴铖、杭州华元沃德房地产开发有限公司策划总监戴智凯、杭州景航置业有限公司营销总监储继标等人,对临平新城的价值进行了深度挖掘和探讨。

随着杭州主城区楼市持续高烧,购买力开始向周边溢出,规划优、产业新、配套好、交通便的临平新城开始被发掘。曾经被误读的高库存区,实际上是临平接驳杭州的桥头堡,也是临平未来发展的核心。

记者 莫利卡 摄影 徐潇哲

形成三路一环, 艺尚小镇提升区域活力

(于胜男 临平新城管委会招商中心主任)

临平新城这么多年来,一直承接主城的产业外溢与人才外溢。去年至今,临平新城管委会深入贯彻驱动发展引擎、打造创业之城的方针,抢抓小镇机遇,推进改革创新,坚定地迈出产城人融合强化的发展步伐。

在城市建设方面,作为双铁交汇之城,在已开通地铁一号线、沪杭高铁余杭站的基础上,计划2018年底前将东湖快速路、世纪大道、320国道三个通往临平新城的交通要道,以及望梅路修建成高架路,实现“三路一环”提高与主城无缝连接。此外,地铁三号线预计到2022年亚运会建成时开通。这样,临平新城的价值将得到更大提升。

在产业规划方面,临平新城将锁定时尚、电商、产业互联网三大产业,着眼互联网+和特色小镇的机遇,抢占下一轮互联网创新高地。在发展载体上,主攻3平方公里的艺尚小镇、跨境电商综试区临平新城产业园、产业互联网园区,叠加三大平台的空间、功能和资源。

还有值得期待的三大公建项目:核心项目文化艺术中心已通过方案评审,计划年内动工,三年内建成;森林体育公园项目、东湖项目也会同期跟进。

落户标准低, 新杭州刚需客户认同度高

(程伟明 快房网首席评论员)

临平新城板块起步早,被杭州人 and 新杭州人认同的时间也早。前些年,这个板块购房入户的门槛比较低,很多购房者在这里安家落户,特别是安徽、江西等外地来杭的新杭州人,很多在临平新城买房,实现了他们的杭州梦。现在虽然入户门槛提高了,但总的门槛还是比主城区低得多,毕竟这个板块目前是不到1万元/平方米的均价。

临平目前最大的利好,其实就是价格被严重低估。5月,余杭区销量已超主城区,存量现在也比主城区大,所以下半年的杭州楼市成交主力肯定是余杭区。其中,临平新城将以规划优、产业新、配套好、交通便、价格低等优势,成为热门板块。本轮行情,主城区房源快速消耗,价格大幅提升之后,购买力会溢出,溢出的范围会扩大。我认为未来,这里就是溢出的热点区域,而且提升空间和增值潜力都是非常大的。

为临平再造武林门, 实现真正的居住便捷

(崔静 理想银泰城营销总监)

银泰在临平新城落址的想法,是为临平再造武林门,提升临平的配套,真正实现综合体的居住风向标。银泰在商业运营方面非常有实力,住宅开发也是结合了临平当地的理想集团,强强联手。在综合体里面,我们实现了银泰产品系的第五代升级,包括住宅、酒店式公寓、沿街的底商、可售型的商铺、写字楼、五星级酒店和核心自持的购物中心等多种产品线。

另外,银泰现在和阿里合作,在商业运营这块有了全新的解读。接下来,我们在项目中,会把互联网+的概念做到极致。除了手机端一键购物,还可以做到一键享受24小时所有的服务,真正把便捷带给入住这个综合体的人群。



研讨会现场

专注开发城市综合体,提升板块知名度

(徐小波 杭州崇邦余之城高级经理)

崇邦一直以来专注于开发城市综合体,而且是只做综合体。为什么我们会选择临平新城?首先是交通,崇邦所有的综合体都在双铁附近,包括高速、高铁、地铁,这是我们选址最重要的一个因素。我们是在临平新城核心位置,是在艺尚小镇范围之内,而且周边就有双铁。还有就是人口,临平新城政府一直在做产业导入,有了产业才会有人口导入。再加上临平新城自身的交通配套,政府引进比较知名的学校,这对整个板块,对我们开发者来说,都是非常重要的一些因素。

去年开始,临平正式融入大杭州,包括社保、公积金等政策全部跟杭州接轨,慢慢提高板块的知名度,购房者的接受度也在提升。

稳定发展区域产业,未来拿地有信心

(吴铖 保亿置业集团营销管理中心副总经理)

我们是2013年初拿的地,应该算是比较早进入临平新城这个板块的,我们也是临平翁梅板块的拓荒者。这个项目在我们这两年操作当中,有成功,也有可取之处。很多项目在亏,但我们是盈利的,也完成了集团的要求。当然,在这当中也经历了很多波折,尤其是2014年,在客户情绪很低落的时候,我们也做过价格调整。

我们希望临平新城有产业人群的支撑,说到艺尚小镇大家都比较感兴趣,因为它巧妙地利用到了临平与上海的关系。上海是中国时尚之都,能够把上海的产业引进到这里,进行孵化后往杭州整体输送,且沿袭了杭海路产业链,从服装加工生产到物流的销售,以及再做上游的设计,我觉得这条产业链还是比较健康的。所以,我们希望临平新城能够在产业基础稳定的情况下,尽快去发展,有利于我们后面拿地。

小范围配套完善,低价竞争力大

(储继标 杭州景航置业有限公司营销总监)

景瑞进入临平的时间是2013年,跟保亿同期。御华府这个项目,现在算是尾声了,马上进入交房阶段,剩的房源不多。

作为杭州外来人口,我也会选择在这里买房子,因为价格便宜,这是决定性因素。此外,临平小范围内配套挺完善,无论是医疗、教育、交通、生活环境,还是就业。

听到三路一环的消息,尤其是世纪大道的开通,我们还是非常期待的。我们的项目距离笕桥真的不远,世纪大道同协路下去就是。那个地方能够支撑28000元/平方米的价格,相信高架建成后,世纪大道界面展示出来,我们这个楼盘还可以再做溢价。

期待更多政策红利,打造人文情怀产品

(戴智凯 杭州华元沃德房地产开发有限公司策划总监)

临平新城的知名度如果要再扩大,我认为首先得有一些爆炸性的视角和利好,能够吸引杭州主城区和临平的人来抢房子买。比如,现在的水汀东湖、文化大剧院都是利好;又比如,大剧院里搞一些国际性的活动,也能吸引一些产业,让更多文化艺术相关的产业落户这里。在销售上面,希望有更多对专业市场、综合体相关的政策扶持。

作为开发商,我们也极力在想:是不是要去契合临平新城的价值点,做一些情怀性的东西?比如,对于整个社区的改善,包括对于会所的特色提升,尽量做些区域内没有的东西,迎合一些价值点,而不仅仅是做普通排屋项目。