

限墅令下, 别墅供需失衡: 中建“地王”能否变“楼王”?

□地产评论员: 罗捷 马颖之

编者按

沪上的豪宅市场, 从来就不乏领军者, 从汤臣一品到星河湾, 从仁恒制造到绿城出品, 总能在上海楼市中享有话语权。然而, 群雄逐鹿, 却敌不过急转直下的市场。即便是风光无限的地王之作, 在多事之秋下要绽放光彩也绝非易事。作为 2009 年新江湾城地王, 中建大公馆如何承载盛名背后的荣耀与责任?

地王易做, 楼王难当

纵观今年即将入市的几个地王项目, 他们都有着共通之处, 多为大面积、高总价房源, 有着长期的区域提价效应以及市场高关注度。如 2009 年新江湾城地王出现后, 区域房价也随之变化。

地王表面看似风光, 但要顺顺利利地跻身楼王却是个难题。按照相关规定, 开发商取得土地后两年未开工, 该土地将无偿收回。因此在这两年里, 项目的开发推广极大地考验着整个团队。据悉, 在上海 2009 年出让的 8 幅最贵宅地中, 除了上述新江湾城的中建大公馆和位于唐镇以及青浦赵巷的两个“地王”项目已上市外, 其他五个“地王”地块暂未上市销售。

按区域来看, 长风地王群里, 中海紫御豪庭已结构封顶, 雅戈尔长风 8 号地块仍在挖坑, 而其它几幅地块仍暂时未动; 有“航头地王”之称的金地艺华年据说在今年也将大展身手, 准备再续金地艺境的热潮。但是, 市场上还流传着关于地王流拍、转手等新闻, 这也从一个侧面揭露了地王们的尴尬处境和未知的前景。

在这方面, 中建在新江湾城另辟蹊径的做法倒可以给地王项目们带来启发。在上海新江湾城, 华润、九龙仓、建发等“大平层”虽出尽了风头, 但时至 2011 年底, 同质化的竞争给市场带来了重伤, 仅在过去下半年中, 新江湾城的成交只能达到 47.5 套, 较 2009—2010 年下降六成, 甚至低于 2008 年的成交水平。显然, 资源很难分出个“高地”的新江湾城, 亟待不一样的产品。诚如股神嗅到了机遇, 中建大公馆似乎应庆幸于其最初的规划, 作为同区域内的唯一含有独栋别墅的社区、也是唯一的纯别墅社区, 在产品上填补了新江湾城的墅区空白, 避免了限购环境下的同质竞争。

“除了产品力之外, 入市时机的把握更是关系重大。何况今年的政策因素仍然充满了不确定性, 开发商的地王项目入市将更加谨慎。”21 世纪不动产的分析师解释, 以如今的新江湾城为例, 鲜有别墅推出, 去年大部分精力都投入到了大平层上。因此, 中建大公馆的成功入市很大程度上来源于产品的精准规划, 与同区域其它高端产品形成错位竞争, 抢得楼市主动权。

稀缺性成地王硬指标

受到楼市政策的影响, 房地产的泡沫也在一再被挤破, 很多被热钱催熟的板块在去年受到了不同程度的打击。就连股神巴菲特都坦陈自己去年错判了美国楼市复苏点, 但是近日却在致股东信中重新提出, “如果可行的话, 我愿意买光所有独栋住宅”, 这无疑给众多别墅产品打了一剂强心针。

据了解, 容积率 1.0 以下的土地在上海已经被喊停, 这也证明低容积率土地的



上海市新江湾城 2005 年-2009 年成交地块一览

地块名称	开发商	拿地时间	占地面积(万平方米)	容积率	总价(亿元)	楼板价(元/平方米)	楼盘名称
C1(住宅)	广东珠江投资	2005.1	17.68	1.6	15.89	5617	新城御景
C5(住宅+商业)	美国汉斯	2006.7	25.2	1.86	17.1	5212	加州水郡
C2(住宅)	华润置地	2006.11	14.42	1.6	15.41	6677	华润橡树湾/新江湾九里
D1(住宅)	绿城集团	2007.6	5.93	1.7	12.61	12500	(转手)
D3(住宅)	仁恒地产	2007.10	5.42	1.2	13.01	20000	仁恒怡庭
F(住宅+商业)	美国铁狮门	2008.1	90	3.37	67.2	7502	尚浦领世
D1(住宅)	九龙仓	2009.4	5.93	1.7	12.3	12201	九龙仓玺园
C6(住宅)	中建地产	2009.12	11.45	1.0	37.2	32484	中建大公馆

来源: 搜房网地产数据土地信息

稀缺性将得到凸显。事实上, 别墅想要突围, 容积率就像一把丈尺一样衡量产品的价值。提到容积率, 今天的新江湾城也算是“有苦难言”。尽管身为稀缺生态资源区, 立志要打造低密度的生态住区, 但是随着土地的日益稀缺, 大平层、公寓、联排等纷纷于新江湾扎堆上市, 低密度愈发显得珍贵。

新江湾城, 需要真正的低容积率豪宅。因此, 中建地块作为区域内唯一的纯别墅社区, 1.0 的低密度规划, 则毋庸置疑地成为了市场中的稀缺品。如今, 市场环境的风云变幻, “限购”、“限墅”的双重压力之下, 房票的珍贵显然不允许浪费。

对于“地王”产品来说, 真正能够吸引买家的, 还是在于产品的与众不同。尤其, 当越来越多的开发商被楼市一波又一波的政策搅动的不知所措, 而无暇顾及产品品质本身之时, 中建大公馆的“纯别墅”社区, 无论是从产品形态上还是圈层效应上, 都显示了对传统高端楼市的一次全新回归。

“自去年底低调亮相以来, 我们的产品在市场赢得了一些口碑。很多人认可我们, 除了是新江湾城板块中唯一的纯别墅社区外, 我们的产品也有很大的附加值。”中建大公馆的负责人也坦承, 尽管是地王别墅产品, 但做出的产品和赠送的价值, 完全接地气, 被高端买家所认可。

事实上, 不少曾经购买过大平层的客户, 今年纷纷将目光转向了“别墅”, 一是因为空间上的充足享受是高端买家极为看重的, 二是同样的价格段, 能选择附加值高的产品。据了解, 中建大公馆所推出的“叠墅”产品, 主力面积为 230 平方米, 加上附带面积可达到 400 平方米左右, 实实在在的 1:1 空间享受, 几乎相当于住独栋别墅。尤其, 上海市出台了相应的“限送”政策, 这样的免费盛宴将不再享有, 中建大公馆的“叠墅”附加值, 显然成了绝版。

链接

据《新民楼市》的不完全统计, 多个地王产品都将在 2012 年入市, 包括中海紫御豪庭、华侨城苏河湾、金地艺华年等。有业内人士坦言, 如今的地王面临着高昂的拿地成本与狭小的市场空间的双重压力, 即使资金链雄厚, 但要在今年这样的“楼市寒冬”中脱颖而出绝非易事。

在市场弥漫着浓重观望的气氛下, 新江湾城地王之作——中建大公馆问世。经历华润、仁恒、九龙仓等众一线开发商的领跑, 新江湾城已成为全城瞩目的豪宅名片, 其“高尚住区”的形象备受市场认可。随之而来的, 是更多实力开发商的推波助澜。就在这样的区域环境下, 中建大公馆低调问世, 在未集中开盘的情况下即登顶当月上海豪宅销冠, 其先声夺人之势成为楼市的关注焦点。