

唱衰论更是“试金石” 分化中“真豪宅”竞争力凸显

□ 地产评论员 蔡琦雯



66

唱衰豪宅的论调愈演愈烈,但是从市场表现来看,豪宅成交仍旧有看点,并未出现“一片倒声”。不过,有业内人士认为,上海的豪宅市场分化现象凸显,只有“真豪宅”才能经受住考验。

99

高端成交依然“有料”

从目前上海高端市场的表现来看,并未出现“一片倒”的惨状。反而在刚刚过去的4月,高端住宅的成交均价和成交面积相比去年都达到了新的峰值。

德佑地产市场研究部监控数据显示,今年4月上海最高报价超过5万元/平方米的新房住宅共计成交5.73万平方米,同比上涨29.04%,且高于去年均值;成交均价为70012元/平方米,同比上涨1.83%,且是近12个月以来的最高点。

值得注意的是,4月全市一共成交了12套单价超过10万元/平方米的一手住宅,环比3月翻了一倍。其中,汤臣一品更以2.285亿元的总价成交一套顶层复式,创下了除别墅外上海楼市成交单价及总价的新高。

“目前上海豪宅市场的成交量依然比较稳定。”21世纪不动产上海区域市场研究部副总监黄河滔表示,近期上海部

分高端项目出现降价现象,但主要集中在前期报价虚高导致去化压力较大的项目中,降价现象并未蔓延,中心区域的豪宅价格依然坚挺。

房企推盘量大增

不仅是成交有看点,从供应上也可看出房企对上海高端市场的信心。今年以来,高端市场供应持续放量,占比较以往提高了2成左右。有数据显示,截至4月,报价超过5万元/平方米的市场供应量是123万平方米,较去年同期的66万平方米,几近翻倍。

这其中,就包括汤臣一品在4月底推出的六套复式房源。该房源全部由顶级设计师定制而成,业内预计这六套房源的成交价都将达到2亿元左右。同时,绿城黄浦湾也在4月推出了一套总价达到2.3亿元的豪宅产品。

冲击上海高端市场的并不只有顶级豪宅。“五一”小长假期间,绿城·盛世滨江新推的

230平方米户型也在三天内认购破2亿元,“引爆”了上海的高端市场。据悉,5月中下旬,绿城·盛世滨江还将加推一批新房源。

“真豪宅”仍在“塔尖”

“虽然当前豪宅市场整体表现尚可,但仍有危机存在,也因此,豪宅市场的分化愈演愈烈。”黄河滔表示。

这种分化表现在几个方面,首先,由于土地资源稀缺,从产品供应上看,大户型、低密度的豪宅供应将趋少,而一些紧凑型、高密度的豪宅将陆续入市;另外,从价格上看,也会出现分化,地段好的豪宅价格将继续上涨,而一些郊区豪宅若没有区位优势支撑,可能会出现降价。

“在以前,抢到稀缺地块标上高价格,就可以自称豪宅,且从成交来看,还能用‘疯抢’来形容,而这种日子早已过去了。”克而瑞上海机构研究总监薛建雄表示,目前豪宅成交已明显呈现出分化趋势,“优

质”豪宅的去化速度普遍达到了“伪豪宅”的4倍左右。

绿城黄浦湾副总经理张宠认为,豪宅项目正在变得越来越成熟,而在这个过程中,房企的豪宅开发理念也在变化,从做“硬件”逐渐转向注重“软件”的提升。那些能够关注业主生活要求和体验感受,做社区生活、凸显高端人士品味的“民宅”才是“真豪宅”。

“产品求变的速度跟市场演化的速度相比,是比较慢的。”上海中原地产研究咨询部总监宋会雍表示。“但风暴来袭会激发房企加快对下一代产品的思考,当前豪宅正经受这样的考验。近年来豪宅产品突破并不多,未来,豪宅产品的方向将是科技导入,提高居住舒适度;人文导入,提高社区亲和感。”

“豪宅的分化将经历‘土豪’、‘皮毛’、‘精髓’三个阶段,而如今正从‘皮毛’到‘精髓’过渡,”薛建雄表示。或许正如他所说,只有不断提升产品竞争力的豪宅,才能在竞争中获胜,站上“塔尖”。

专家点评

文化内涵是豪宅的灵魂

陈晟
中国房地产数据研究院执行院长

房地产不是一堆高档建筑、装饰材料的简单堆砌,称得上豪宅的物业必然具有唯一性。不可替代的区位优势、无法再生的自然人文资源、难以复制的精美建筑等都是豪宅的标准。但是这些“硬件”上的出类拔萃只是成为豪宅的先决条件,当前,“软件”——文化内涵才是豪宅的气质和灵魂。豪宅不仅要满足消费者对舒适等共性的需求,更要为居者提供尊贵感、身份感等特殊的需求。

“伪豪宅”面临较大压力

施建刚
同济大学房地产研究所所长

当前市场上真正能称得上豪宅的产品并不多。在市场整体低迷的环境下,仅仅依靠“豪华”元素简单粗暴堆砌的“伪豪宅”,可能面临去化压力,甚至出现价格松动。不过,对于地处城市中心地段、高端配套和生活氛围浓厚区域的豪宅而言,稀缺性支撑其价值坚挺,受市场波动影响相对较小。豪宅是一个综合的概念,也是人们的终极居住目标,需要通过产品、地段、生态、配套等诸多因素共同作用,才能打造出真正的豪宅产品。

无法复制的才是豪宅

蔡为民
知名房地产专家

除了价格,豪宅还有它的血统和基因。比如,豪宅必然具有自己特有的圈层,是一个身份标签。不管标准如何千变万化,豪宅“满足居住需求”的本质永远不会改变。而不管地段还是装修,豪宅所有的硬件条件都是稀缺的,只能满足一部分尖端人群,无法成为大部分置业人群的选择。但是近年来,一些项目在宣传推广上纷纷以豪宅形象出现,但在产品设计、技术含量等方面,与真正的豪宅还有相当大的差距,这些可以批量复制的产品并不能被称之为真正的“豪宅”。

2014年上海豪宅市场提要



去年末高端供应收紧,因此今年高端房源重新入市后即迎来热销。2014年首月均价超过6万元/平方米的房源,成交前两位全都是当月入市的项目,成交量占全市该价格段房源的6成。

开发商在经历今年豪宅市场的开门红后,随着春节传统淡季的到来,并不急于入市,推盘意愿减弱,豪宅市场进入调整期,重心转移至通常被视为楼市“小阳春”的3月。

3月开发商加大推盘力度,豪宅市场复苏明显,成交量超过春节前1月,同时,也呈现出百花齐放的局面,成交面积超过1000平方米的高端楼盘也从1月的4个增加到了6个。

4月豪宅市场延续3月的行情,回暖迹象持续。除了豪宅市场供应比较充足外,高端购房者对保值性豪宅产品的青睐,也是支撑豪宅市场表现的重要因素。

5月开局后豪宅市场的整体表现比较平稳,市场并未出现大幅降温现象。考虑到5月是开发商传统的推盘高峰期,豪宅市场的整体热度有望延续。