

创新型别墅渐成市场主力

□地产评论员 陈程

上海别墅市场一直是开发商创新产品的前沿阵地,从独栋到联排,再到经济型别墅以及类别墅产品的出现,其原因都可以归结为开发商对客群的争夺。在目前的市场环境下,由开发商导演的创新大戏,还在继续。

市场驱动别墅产品沿革

低总价的创新型别墅占据销售排行主流,和当下的市场环境不无关系。著名房地产专家蔡为民表示:“现在市场上大量出现的联排、叠加、双拼类型的别墅产品肯定跟传统意义上的独栋别墅有区别,是大的市场环境造成这样的现状。”

从产品供应方面来看,2010年上海市叫停了容积率低于1.0以下的住宅用地出让,虽然半年后一度反弹,但国土部重申条例命令禁止住宅项目容积率不得低于1.0,自此独栋类别墅产品供应一直受限。

从市场需求上说,限购削弱了别墅购买力是其一,而众多房企为了抢夺有限的购买人群是其二。从别墅产品的创新变革来看,房企对市场的细分也越来越明确。

世茂房地产营销中心助理企划总监乐钦表示:“这些创新的形式必然和市场之间存在着紧密联系,开发商对对后期的产品理念不断调整,也体现出错位竞争的概念。在产品的打造上,只有考虑客户的需求,从市场需求出发,满足业主的需求,才能在当下的市场中分一杯羹。”

香港路劲地产上海公司常务副总罗妍表示:“当前的别墅市场现状,在很大程度上刺激了各个开发企业在产品力和服务方面加大投入,竞争促使企业在产品品质和产业化上寻求市场突破。”

房企抢占市场各显神通

从独栋别墅到经济型别墅遍地开花,

再从产品至上到提供综合终端服务,在这场对别墅客群的争夺中,各家房企也因势利导,不断创新,在复杂的市场变化中谋求出路。

世茂房地产营销中心助理企划总监乐钦谈到即将发售的世茂佘山里项目,就表示:“我们针对这个产品的目标客户进行了详细的调研,发现单一的产品不和服务不能满足购房者的需求,我们就通过世茂广泛的资源平台为购房者提供更多的服务。目前的世茂佘山里项目,除了整合整个世茂在佘山地区的多样化资源外,还提出了云服务的概念。从酒店、医疗、教育、社交、商务的各个层面去提供服务,帮助业主,增加项目的软实力。”

而位于浦东航头的两河流域项目则将鹤鸣河及其支河这两条天然水道近4万平方米的原生水域打造为社区主要景观。中华企业的股份有限公司市场部经理戴正芳表示:“越靠近自然生态的别墅越有价值。从投资高端物业的眼光上讲,这

样的创新形式增加了楼盘的附加值,为将来楼盘的升值奠定了基础。”

产品创新还有哪些牌?

戴正芳表示:“目前的房地产市场竞争越来越激烈,这对开发商也提出越来越高的要求。现在开发商的竞争已经不是单方面的竞争,而是综合实力的竞争,因此除了把控整体流程外,对别墅产品的艺术氛围营造也可以成为楼盘的附加值。”

值得注意的是,对于市场份额的抢占,房企除了在传统的产品品质和艺术造诣上加大力度外,更多的房企则将目光转向高科技技术的运用上。

世茂集团乐钦表示:“我们期望可以激活土地资源的可持续发展,在云服务的纵深处做更多的尝试。房子成为了我们提供各种服务的终端,希望通过我们的平台资源整合不同的云服务,去满足业主的需求。”



上海别墅市场调查

别墅市场暂时性遇冷 业内人士看好后市

入市窗口初现 别墅期待翻身

□地产评论员 孟子谅

别墅市场表现低迷

5月以来的上海别墅市场,横看成岭侧成峰。

德佑地产市场研究部数据显示,2013年5月,全市商品别墅成交面积为11.3万平方米,环比上涨2.7%;新增供应面积为14.5万平方米,环比下跌26.8%;成交均价为31022元/平方米,环比上涨4.0%。

进入6月,6月1-20日成交面积6.2万平方米,环比增长1.6%;新增供应面积10.3万平方米,环比增长5.1%;成交均价30862元/平方米,环比上涨3%。

一年来,上海别墅市场的成交一直比较平稳,并没有出现大幅的波动和明显的回暖态势。虽然供求表现平平,但在价格方面则呈现出小幅上涨的态势,从今年初期2.5万元/平方米左右的水平在近两个月攀升至3万元/平方米以上的价位,体现出上海目前别墅价格的坚挺。

价格的增长和成交量的低迷哪一

6月,上海楼市中高端改善型房源供应量猛增,各大项目也以加推130平方米以上大户型房源为主。然而作为改善型产品的终极代表,别墅在这一轮行情中的表现却不温不火,别墅市场低迷的原因何在?而未来,别墅是否有还机会翻身?

个更能说明上海别墅市场的现状?

德佑地产市场研究部总监陆麒麟认为,近期别墅市场价格坚挺,主要是由于绿城玫瑰园、中海紫御豪庭等部分高端别墅近期集中成交,拉高了整体价格。而成交量的低迷则更能直观的说明目前上海别墅市场的现状,连续多月的供大于求,从侧面反映出了市场的冷淡和开发商强烈的推盘意愿。

“市场遇冷并不意外”

对于近期上海别墅市场的表现,业内人士表示并不意外。

上海荣鑫房地产咨询有限公司总经理田忠永表示,别墅等高端住宅产品对经济环境的变化更为敏感,近期经济整体形势并不好,老百姓的资产配置随着经济形势而改变,因此对别墅市场形成了较大冲击。

路劲地产上海公司常务副总经理罗妍则认为,目前别墅市场的弱势表现是源于政府一系列调控政策在别墅类产品上累积作用后的必然结果。限购、

限贷政策从根本上将打击目标锁定了别墅客户群体,因此市场的“冷”是必然。

“捡便宜的好机会”?

上海别墅市场的未来将会如何?

“每一轮的市场调控都会制造出一个进入市场的最佳窗口期,”罗妍表示,“不管是获取土地,新建项目,还是投资房产。这一轮的调控显然制造了市场的供大于求,所以推动了全行业竞争的加剧,使得各个开发企业都在产品研发,户型设计,景观效果方面加大了投入,无形中促进了行业的发展也加速了行业的洗牌。这就使得后期进入的企业可以大大缩短市场摸索的周期,有大量成熟的案例可以借鉴。因此在此阶段进入别墅市场是一个最好的‘弯道超车的机会点’。”

“在我看来,现在买别墅是个‘捡便宜’的好机会,”田忠永说,“无论价格怎么变,别墅的稀缺性都不容忽视,近期的低迷应该只是暂时性的。”

2013年6月优惠折扣较大的别墅楼盘			
区域	物业名称	价格	打折优惠促销信息
奉贤	圣地雅歌海墅	15000元/平	全款9折
浦东	两河流域	500-800万/套	买房送奔驰或可直接优惠30万
浦东	古北香堤岭	880万/套	除880万/套起特价房的优惠,其他房型全款9折优惠
松江	中大九里德(中大九如)	28000元/平	总价优惠100万/套
嘉定	安亭瑞仕华庭别墅	25000元/平	8.8折优惠
嘉定	龙湖蔚澜香醍	38000元/平	一周内付款9折
青浦	东渡青筑别墅	370万/套	优惠50万

数据来源:上海搜房网数据监控中心