



79%成交别墅单价低于 1.5 万

某项目两个月去化 180 套,远高于去年水平;混合型社区别墅成主力

□本报地产评论员 房蓉

“上海今年 1-5 月别墅成交以经济型别墅为主力。”在近日举行的第四届中国别墅节上,中国指数研究院副院长黄瑜发布了 2007 年中国别墅市场形势分析报告。报告显示,从上海今年前 5 个月的别墅成交情况来看,300 万元以下的别墅共成交 2490 套,占总成交量的 65%;79% 的成交单价集中在 15000 元 / 平方米以下;而套均面积在 300 平米以下别墅项目占到 80%。

上半年同比量价齐升

一般业内对经济型别墅约定俗成的衡量标准还是从价位上体现其“经济”的特质:即单价在 15000 元 / 平米以下,总价在 300 万元以内的别墅。“我们说的经济型别墅或者类别墅,包括了联排、双拼、叠加、上下仅为两户的跃层住宅、以及最近热门的小独栋等等多种形式。”五合国际副总经理严涛告诉笔者。根据国家有关部门的限定,目前市场上的联排、双拼等别墅项目并不符合真正的别墅定义,而应该是高档住宅范畴的“类别墅”产品,但由于这类低密度产品主打别墅概念,且总价较低,因而业界称之为经济型别墅。

笔者根据天天房展网提供的发现:单价在 15000 元 / 平方米的经济型别墅在上半年同比去年上半年是量价齐升。今年上半年共计销售 98.3 万平方米,4206 栋,这一区间的平均价为 9587 元 / 平方米,而 2006 上半年的成交总面积为 83.44 万平方米,3506 栋,均价为 9174 元 / 平方米。

今年经济型别墅销售势头强于去年在复地北桥城二期去化速度的不同得到了印证。从 3 月开盘至 5 月中旬,复地北桥城二期推出的 180 套联排、小独栋别墅已经售罄,主力户型均为 180-240 平方米,总价在 200-300 万。与此形成对比的是 2005 年底开盘的一期,300 套房源于去年年底全部卖完,去化速度显然不低今年的二期。尤其二期的热销,复地北桥城打算在 8、9 月间趁势推出二期最后一批 70 套房源。

成交火热拉低整体均价

笔者从别墅节上发布的报告发现:2007 年 1-5 月上海别墅市场成交均价走势呈现一定的波动,在 2 月冲上 14584 元 / 平方米的高点后,至 3 月回落到 12825 元 / 平方米的低位。黄瑜分析这与当期的成交结构有关。3 月均价较低的部分别墅项目如合生城邦城、欣绿名苑和润峰苑等项目均有一定量的成交,最终拉低了当月的整体成交均价。

事实上,从去年开始,上海别墅市场成交已经呈现出“两头大,中间小”的特征,即套均总价较低的经济型别墅和总价较高的高端别墅的成交表现均比较活跃,而总价居于中间的别墅竞争相当激烈。究其原因,经济型别墅因其总价较低,有时仅相当于市中心一套高端公寓住房的价格,因此以公寓的价格享受别墅生活成为了不少改善型购房者的首要选择,经济型别墅的热销也在情理之中。



别墅展会现场

延伸阅读

混合型社区别墅成主力

实际上从今年 3 月份以来,房屋面积在 250 平方米以下,总价在 300 万元以下的经济型别墅普遍销售良好。在闵行、松江、青浦等经济型别墅主要分布区域里,润峰苑、南都白马花园、颐亭花园、保利十二橡树园庄、意境雅苑等,4 月份以后的销售业绩都不错。仅 2007 年 4 月份,松江的润峰苑就销售了 27 套;合生城邦一个月不到卖出 30 套。许多开发商都表示:“我们的主要精力花在公寓的销售上,别墅产品没有做很多的推广,但是依然卖得很好。”业内人士表示:“目前销

售情况比较好的经济型别墅,基本上都属于混合型社区。”

所谓混合型社区,指的是由公寓、联排双拼叠加、小独栋别墅等物业组成的社区。在保证“70/90”政策实施的前提下,开发商往往会选择在社区内采用公寓+别墅的开发模式。位于闵行区东川路 60 万平方米的合生城邦集聚了小高层、双拼、独栋、联排、叠加等多类产品。松江的润峰苑、普陀的大华蓝郡、嘉定

的嘉城等均属于混合型社区。现在的经济型别墅之所以大多出现在混合型社区,这是由于开

发商出于销售的考虑。复地北桥城负责人表示:自己的项目在一期做了混合型社区,二期容积率可以降低就做了纯别墅社区。根据一、二期业主的反映来看,在混合型社区的销售中,公寓与别墅的销售是相互促进的,以小户型公寓来带热区域市场,使得楼盘关注度得以提高;反过来,别墅的热销也能带动公寓房的销售。而那些购买小独栋别墅的业主则更倾向于纯别墅社区,不希望有高层阻挡阳光。但诸如采光问题实际上可以在规划时就回避掉。(房蓉)

经济型别墅迎合上海人居住习惯

上海别墅市场一度沉寂多年。在 80 年代后期第一轮别墅热中立项并动工建造的近百个楼盘,只有七成交付使用,销售率达到 80% 以上的不到 1 / 3。1998 年下半年开始的第一轮别墅开发中,发展商针对不同客户开发不同层次的别墅,错开定位,细分市场,既有较为豪华的独立别墅,又有面向中等收入群体的联体或双复式别墅,还有面向工薪阶层的“联

排式别墅”、“里弄式住宅”和“新独院住宅”。据了解,从 1999 年起别墅物业建造面积与销售量每年以 15% 左右的速度递增,其中卖得最俏的是面积在 150-220 平方米,总价在 50-100 万元的中低档别墅,也就是通常所指的“经济型别墅”。

经济型别墅走俏,不仅因为价格因素,而且还迎合了上海人偏爱多层和独院式住宅的居住习惯。除

独门独院别墅外,一些联体别墅和排屋在住宅功能上也已经和独立别墅相差无几:除具有起居室、主卧、次卧、书房、厨卫、餐厅、储藏室、阳台等基本功能外,还具有门厅、车库、私家花园、阁楼等,并放大了储藏、露台、走路式衣柜、工作阳台等功能。借助地铁、高架路等交通设施,90% 的别墅离市区的车程一般在半小时以内,舒适、方便、实用,因而受到欢迎。(严涛)

数字解读

3067 今年 1-5 月上海别墅成交户型面积主要集中在 200-300 平方米,占到了成交总量的 52%,如果考虑进去套均面积在 200 平方米以下的别墅成交所占的份额,则成交总套数达到了 3067 套,也就是说,套均面积在 300 平方米以下的别墅成交量占比达到了 80%,这基本与

经济型别墅成交所占份额相匹配。**79%** 按成交单价分,今年 1-5 月上海别墅市场成交主要集中于单价在 15000 元 / 平方米以下的项目,占到了成交总套数的 79%。其中单价低于 8000 元 / 平方米的别墅共实现成交 882 套,占比达到了 23%;单价介于 8000-10000 元 / 平方米的

别墅成交 1035 套,占比达到了 27%;单价介于 10000-15000 元 / 平方米的别墅共成交 1144 套,占比达到了 29%。

15000 元 1-5 月上海别墅成交套数排名前 10 的项目中,其套均单价均在 15000 元 / 平方米以下。(房蓉)

专家观点

这是别墅市场的一个转折点

在当前的别墅市场上,大而全、一味追求奢侈和豪华的别墅的热销已经成为过去,取而代之的是城乡结合部迅速崛起的小户型、多功能、低总价的 Townhouse 之类的洋房别墅。沪上别墅研究专家、上海财经大学不动产研究所特邀研究员施根贤认为,上海别墅市场正在迎来这样一个转折点。

施根贤认为,近郊的小户型、经济型别墅之所以受到市场的追捧,与两个背景有关,一是中心城区的房价不断攀升,二是上海别墅投资功能的锐减。

显然,与中心城区相比,经济型别墅的吸引力明显,一般售价大大低于中心城区的公寓价格,而住宅本身的功能又大大高于市中心公寓,许多地方以及规划设计更是中心城区公寓所不能比拟;而随着别墅市场需求的改变,以改善居住条件为主的经济型别墅在楼市中异军突起,因而使得那些小面积独立别墅、联体洋房、叠加别墅销量大幅上升,如位于松江新桥板块的“雷丁小城”,莘闵板块的“复地·北桥城”,大佘山板块的“佘山 3 号”等。

施根贤说,顺应市场上自住需求的兴起,热销的近郊别墅在产品上也表现出明显的特征,兼具居住、休闲、度假等功能于一体,规划设计完美超前,如在户型及内部功能设计,提供了人们起居的最大便利,主卧、次卧、客卧以及琴房、书房、娱乐用房、健身房,甚至小型泳池、水吧、桑拿、咖吧、酒吧等各类功能均可集中体现,从休闲度假角度来看,离市中心不过 1 小时车程,这些使得其综合性价比突出。日前结束的上海第十届别墅博览会上,那些具有典型的集居住、休闲、度假于一体的别墅产品成为主角,也正反映出这一市场趋势。

不过,施根贤也指出,当近郊户型紧凑、环境好、总价低的经济型别墅逐渐成为别墅市场主打产品时,由于公建、市政、交通等配套问题的牵制,这些产品的市场炙热程度正经受相应的考验,这也是不少经济型别墅下一步发展中需着力解决好的问题。“不过,从总体上来说,近郊经济型别墅由于综合性价比明显占优,销售前景还是相当看好的。”施根贤说。(韩冬)