

高端别墅遇冷 价值被“雪藏”

地产评论员 冯燕

“在人们纷纷谈论着刚需楼盘的降价动作时,千万级以上的别墅市场似乎集体失声,而这样的失声,并非一时的表现,自调控以来,特别是今年7月之后,高端别墅市场的成交也低调了相当一段时日。

一个季度成交不如以往一个月

“限购之后,豪宅成交几乎停滞,除非能解决‘户口’问题。”荒岛工作室副总经理黄欣伟的话让人感受到高端别墅市场的阵阵寒意,以及限购后投资离场的现实。

黄欣伟不讳言,“豪宅开发商的资金压力更大”,“某高端楼盘今年只卖出一套,可见压力之大”。

笔者通过网上房地产查询发现,情况确如黄欣伟所言,自今年7月开始,部分高端别墅的成交情况更显清冷,有的楼盘甚至无成交。而当笔者以购房者身份亲历某高端别墅楼盘时,清冷的现场和热情的售楼小姐反差极大。

汉宇地产市场研究部数据也显示,今年前三季度上海全市一手别墅的成交量为3521套,同比下降27.1%;10月份全市一手别墅也仅成交298套,是4月份以来的成交新低,同比下降达65%。进入11月份之后,一手别墅交易量还在继续走低,截至21日也仅成交147套。

这样的销售情况被销售人员无奈地调侃为,“现在是一周不如过去一天,一季不如过去一月,一年不如过去的一季。”

“今年别墅市场低迷程度不仅超过去年,比曾经最低迷的2008年还要冷清。”汉宇地产市场研究部经理付伟如是说。

不仅成交低迷,别墅市场还存在供需失衡的问题。从10月份至今,有22个别墅项目推出房源,新增供应1165套,不计存量仅仅这些已可卖三个月。

如今销售员站在高速路出口售卖所代理的别墅,已成为了今年别墅市场的奇观。

2011年,高端别墅市场的成交热度已经不再,特别在进入第四季度后,越发呈现出强弩之末的迹象,在释放前期积累需求和限购令的阻滞下,这一低落现象仍在继续。

买家神秘 私营企业主出手

成交惨淡,但并不是没有成交。11月的上海楼市,当市场依然纠结于降了还是没降的问题,气氛沉闷时,位于新江湾的中建大公馆低调上市,短短一个月内销售业绩良好。



位于新江湾的中建大公馆低调上市,短短一个月内销售业绩良好。

上海独栋别墅成交前三名(11.21-11.27日)

楼盘名	板块	面积	套数	均价
中建大公馆	新江湾城	1705	4	121894
圣塔路斯	泗泾	618	2	32437
招商海湾别墅	柘林	525	2	25482

(数据来源:同策咨询机构)

笔者根据网上房地产提供的数据,粗略计算后得知,短短数日,中建公馆已完成销售资金回笼2亿元左右。如果换算成目前刚需盘约200万元一套的价格,中建公馆的销售已经可以达到刚需盘100套左右的成交。

限购后,市场投机已彻底出局,那么又是谁在买豪宅?

这样的问题并不容易获得答案。笔者询问有可能接近中建公馆的相关人士,4套顶级别墅买家为何许人士,均没有答案,神秘色彩围绕这个“地王”级的豪宅项目。

而另一位也有高端别墅成交的开发商销售人员以不透露姓名的要求告诉笔者,目前他们的产品买家有私营企业主等,有的本身即从事房地产开发。

千万级以上的别墅,在上海大多集中于三大区域,佘山、旗忠,和新江湾。对于这三大区域的定位,黄欣伟表示,“佘山是资源型,旗忠是休闲型,而新江湾则是都市复合型”。其中位于杨浦的新江湾板块因近年来多家知名开发商相继于其范围内推出顶级别墅,已然逐步成为本市数一数二的新兴高端别墅区。

● 焦点

进入11月份之后,别墅市场迎来一波供应热潮。期间销售却呈现冷热不均,直接降价楼盘的表现略好,靠车位、面积赠送等方式营销效果一般。与普通住宅不同的是,别墅领域中,品牌开发企业推进降价的案例明显偏少。

高端别墅降还是不降?

豪宅解冻需开“限购”大门

汉宇地产董事总经理 施宏毅

降价在一定程度上能够为部分豪宅项目销售实现减压,但是并不足以解决实质问题。从今年豪宅市场的总体运行趋势来看,豪宅市场解冻迫切需要“限购”大门的打开。在持续打压住宅市场不合理需求的前提下,适当保护自住型需求,给过于严厉的限购政策开一小扇窗是有必要也是有可能的。

下阶段, 价格调整或展开

上海中原研究咨询部总监 宋会雍

相比普通住宅,当前整体别墅市场表现更为疲软,严格来说资金压

力更大。之所以尚未掀起降价潮,主要还是因为面对高端消费客群,价格折扣的尺度和方式的选择需更灵活的营销策略,而且多数开发企业决心上也还没有准备好。但在积极供应的压力下,如何激活消费这一问题越来越难以回避。预计下一阶段,价格调整有很大可能会展开。

豪宅保值仍突出

21世纪不动产上海区域分析师 黄河滔

从顶级别墅产品的购房者角度分析,因其有效客户名下基本多为持有一套以上房源的购房者,在限购令严控下,该些有效购买力受到抑制,而当前市场主流购买力又与顶级别墅产品脱节,故在顶级别墅产品即使大幅降价换来成交量的可能性亦不大。而理论上来讲,目前顶级别墅由于其稀缺性,保值效果仍旧突出。

相对新江湾的热,佘山、旗忠两区域内的成交有时则显得较为平淡。“时常出现多月仅成交一两套的窘境”。21世纪不动产分析师罗寅申表示,“但该情况主要因板块内项目的特殊性造成,一般佘山、旗忠两区域内单个楼盘都是数月不成交但一旦成交,其交易单套金额往往都在千万元以上。”

据21世纪不动产统计显示,2011年至今(截至11月28日)松江佘山、闵行旗忠板块内合计分别成交3.1万平方米、1.2万平方米,累计成交金额分别达27.4亿元、7.5亿元,且成交项目中近9成为千万元级别的独栋别墅项目。

数据显示,位于旗忠板块的中星红庐项目在今年有近9套成交,虽然均价要比邻近的项目低出2000-3000元,但对其销售并未有很大帮助,一位业内人士的话也许指出了根源,“中星红庐的户型面积比较小,和豪宅的定义并不完全匹配。”

价值优势 开发商有惜售心理

高端别墅成交低迷的市场印象,却在数据统计中有令人意外的表现。

从上海单价10万元/平方米豪宅的成交情况来看,2011年1月-11月24日,同策咨询研究中心数据显示,上海累计成交112套,其中,别墅豪宅成交59套,佘山某高端别墅项目成交占据主力,达到36

套。

同策咨询研究部总监张宏伟据此数据推算,2011年包括别墅在内的豪宅成交量不会逊色于2009年,并且极有可能超过2009年全年成交125套的记录。

总体来讲,2011年上半年单价10万元/平方米豪宅成交94套,占到今年以来成交总套数的84%,整个下半年以来的成交总套数尚不及总成交套数的五分之一,可以说下半年天价豪宅市场交易骤冷。分析原因,“沪四条”叫停补缴纳税证明及社保证明促使投资客进入观望状态。

而别墅产品在今年4月的集中成交,相关分析人士表示不排除有“资产抵押”、“外资炒房”等隐形因素存在。

张宏伟也认为,部分楼盘以房地产信托投资等形式规避“限购”政策,达成成交实现回笼资金目的。

但无论是买方实现资产合理化配置,进行资产保值增值,在出售后获得增值收益;还是卖方获得现金流缓解公司财务压力,等待市场反弹后再将这些房源回购,这亦可被视为高端别墅的价值依然得到市场认可的表现。

而一位不愿意透露姓名的开发商相关人士也表示,对于公司所开发的高端项目,总部已经降低了销售目标要求。对于拥有资源稀缺性的别墅等高端产品来说,开发商并不会轻易将这些具有价值优势的产品在市场低迷之时随意售出。