

新兴“第一居所”主导别墅市场

随着城市规模的不断外延，城市别墅掀起了一场声势浩大的扩容运动。以“第一居所”为诉求的别墅产品，占据了别墅市场的主流。

□地产评论员 陈程

上海搜房数据监控中心统计,2013年10月上海别墅共成交544套,总计成交面积12.4万平方米,同比大幅增长近四成。其中浦东、松江两大区继续领跑别墅市场成交。

■ 城市别墅需求爆发

从“金九银十”的别墅市场成交来看,上海旺盛的别墅需求终于在这一波火热的行情中集中爆发了。统计显示,2013年9、10月上海别墅市场成交总面积超出2012年近10万平方米,“金九银十”成色十足。

从成交区域来看,大多数成交的别墅产品位于中外环,其中浦东新区以2.6万平方米稳居榜首,单区垄断全市总量2成以上。松江以1.8万平方米次之,奉贤与闵行成交1.3万平方米,并列第三。全市11个成交区县中超半数成交面积环比上涨。其中,普陀涨幅最为迅猛,较9月暴增154%;其次为奉贤,与9月相比净增长了1倍。

上海搜房数据监控中心分析师王倩表示,上海每年人口扩张的规模和速度都非常高,自住型及改善型需求均十分旺盛。在自贸区建设、11号线延伸段通车等众多利好消息推动下,购房者入市积极性大大增强,与此同时,开发商也加速推盘步伐,别墅供应与成交双双走高。

从成交的区域和结构中发现,随着城市规模的不断外延,重大规划利好的落地,城市别墅正在加速扩容。

■ 热点规划带动“扩容”

随着城市规模的不断扩大,城市外延的不断发展,别墅产品也走上了“城市化”的道路。如美兰湖、浦江镇、新江湾等一些规划良好,环境优美的板块,因为城市进程的蓬勃发展,让人们印象中这些原本离市中心较远的区域也具备了一定的城市规模。尤其是在轨道交通的刺激下,更是将这些别墅聚集的板块纳入了城市范围。

位于普陀区的类别墅产品复地香缇花园就可以称为典型的城市别墅。该项目营销经理指出,作为城市别墅,最重要是满足购房者的居住需求,首先要有便利的交通与城市中心相联,最好是靠近地铁。该项目通过对客群分析发现,客户群主要来自本地的改善型置业者和



一些有经济实力的外地购房者,这些购房者对于自住需求较高,自然就要求交通便捷。“我们的项目因为靠近中环线,交通非常便利,可以快速连接市中心。而且项目靠近轨道交通7号线和11号线,目前11号线延伸段也已开通,相信对购房者有很强的吸引力。”

据悉,该产品在今年上半年的一次开盘中,曾出现购房者通宵排队购房的情况。

同策咨询研究部总监张宏伟认为,重大的政策利好可以改变区域的楼市格局,推进区域的城市化进程。如自贸区规划落地后,崇明等板块的中高端楼市将会受益。

崇明一些别墅项目的定位,正在由“5+2”的度假居所向城市别墅靠拢。位于东滩的保亿·风景,时隔三年后,近期再次推出二期联排、双拼的别墅产品,便借着自贸区的“东风”,以“第一居所”的姿态重新回到购房者的视线里。

在热点规划的带动下,越来越多的项目扩容到了城市别墅的队列。

■ 第一居所的“相对论”

业内人士分析认为,随着多个城市副中心的崛起以

及热点规划的带动作用,“第一居所”已经不仅仅局限于传统市中心的房子,而成为了一个相对的概念。

例如大虹桥商务核心区的规划落地后,区域将会导入大量的人口,而周边的楼市板块都可以称为这一部分购房者的第一居所选择地。

同济大学房地产研究所所长施建刚认为,目前而言,上海推出的大部分别墅产品都可以算是城市别墅。不过要成为第一居所,当然最重要的就是工作地点离所居住地不会太远,生活相对便利。例如上海目前松江、青浦、嘉定等区域都有很多产品可以作为第一居所。

上海社会科学院房地产研究中心博士陈则明认为:“别墅产品想要‘城市化’,所在区域要有一定的城市规模。在生活配套和商业配套等方面能够满足居住者的日常生活需求,另外生活上的煤气、交通和给排水系统等硬件条件都必不可少。

不过,乐智研究院常务副院长石薇也提醒说,“现在也存在一些别墅产品打着城市别墅的营销口号,实际所处地段往往位于城市边缘地区,交通设施和各项生活、教育、医疗配套都不是很成熟。如果一个城市别墅不能满足以上这些条件,就可能存在炒作嫌疑。这样的社区一般人入住率普遍较低,居住氛围往往不能与真正的城市别墅划等号。”

看法·第一居所的价值内涵

第一居所注重软实力

绿城玉兰花园 李公杰

在绿城玉兰花园的客户调查的报告中显示,客户对于产品的第一考虑因素是舒适性,其社区生活的氛围和专业物业管理等都是居住舒适性的表现,其次便利的交通和成熟的配套也是客户最关心的产品软件。

我认为高端的类别墅产品在规划设计时更注重住宅的实用性,比如户型的设计、园林景观的布局等都要合理的规划,将每一个细节落实到了实处。其次项目自身的配套和社区管理都应迎合业主要求做到高标准。

以改善型置业需求为主

长泰东郊御园 营销总监 潘治

我认为第一居所的类别墅产品价格,应该与市中心一套标准三房的公寓相近,总价控制在400万到800万之间。

长泰东郊御园项目正是考虑到了作为第一居所这个要点,通过赠送地下室及车库,增加了别墅空间的方式,增强了别墅空间的实用性和功能性。

从业主分布来看,以改善型置业需求的上海本地客群为主,这类客群有一定的经济实力,并且对住宅舒适度和空间实用性有一定的要求,我们的产品也正好符合了这类改善型置业者的要求。

居住半径要具有城市规模

保集澜湾 上海川杰置业有限公司营销总监 马晋

所谓第一居所对于居住者而言肯定是指拥有最便利的居住环境,我认为居住的便利性主要分为两种,一是基础生活的便利,包括周边的生活配套、学校资源、购物场所等;二是居住者日常行为半径的衔接性,居住者需要畅达的交通来衔接工作和生活,不仅是轨道交通,城市快速道路也是重要的生活硬件。可以说保集澜湾的

交通配套就极为便利,比如中环的高架道路,浦东主要干道龙东大道,连接沪上两大交通枢纽的地铁2号线等,这些都是产品周边交通便利性的体现。

内外兼修的“别墅第一居所”

金地天境、金地天御营销总监 张维

我认为第一居所的城市别墅,不只是庇护所,也是所有家庭活动、兴趣、运动、庆贺、假日的基本场所。为了营造更具有实用性和舒适性的别墅产品,金地天境别墅项目花了很长时间考察、论证、研发。经过多次调整,才在不断摸索中独创了“三进秘院”这一别墅形制,从现代的角度去探索契合东方人居的别墅居住。对于别墅住宅的功能性而言,其空间的多样性和自身的私密性都是至关重要的。天境的三南向庭院,是三个庭院的集合,形成“内院+中庭+外院”、“公共+私密”的组合,尺度上完全满足家庭需求,功能上超越普通别墅产品。

