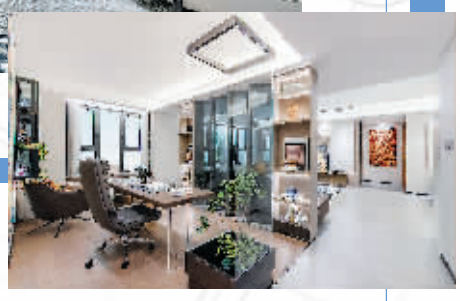
独家对话金茂华北产品研发和营销团队

回归产品，让“高标”成为穿越周期的利器

作为全国楼市的风向标，北京的“创新性”一直发挥着引领作用，集中供地带来了诸多“工具包”，土地竞拍“高标准商品住宅建设方案”再次给市场以借鉴意义。“三星级绿色建筑”是标配，装配式、低能耗涵盖其中，“高标准”住宅的塑造，让北京优质地块的“狂热”回归理性，但更多是带动北京品质住宅的良性循环。“高标准”住宅将为北京市场带来怎样的改变？北京商报记者独家对话金茂华北产品研发和营销团队。

西山金茂府160平方米精装样板间（非交付标准）



同步整体与个体的敏感点

今年初，北京首批30宗地块迎来集中出让，其中有28宗地块包括竞高标准出让条件，最终10宗地块进入高标准建设方案投报环节。随着首批集中供地项目的不断上新，北京房地产市场也正式进入高标准建设时代。

对于各大房企来说，土拍规则虽然越发严苛，但仍挡不住“玩家”入局的热情，适应速度的快慢，决定他们未来在北京市场的“盘子”有多大。

从12年前的广渠金茂府开始，金茂以品质口碑得到了北京市场的认可。虽然截至目前，金茂在官方版高标准项目中尚未有斩获，但要论起北京市场能够依靠品牌卖房的，金茂肯定算一家，这背后源自市场和购房者心中的高标准判断。

和所有参与两次集中供地的开发商一样，金茂华北团队也对整个投报过程进行过复盘——中标方案的优势在哪、我司项目方案的优势在哪，下次还可以如何优化……

北京商报记者注意到，目前几乎所有出炉的高标准方案，项目的社会价值都被摆到了重要位置——与城市的融合度、对未来规划的延展性、让利于空间的“奉献”等，这一点与北京这座城市的气质合而共融。

正如北京市市规自委相关负责人介绍的那样，“高标准设计方案不是评‘豪宅’，而是应充分体现‘宜居’，这是方案评选的共识”。据悉，此次北京高标准方案主要关注居住的体验感、降低建筑能耗、提升开发效率、减少对环境的污染，以及公共空间设置的合理性等问题，明确绿色、低碳、节能等理念，这与普通购房者所认知的住宅科技感、品质感略有不同。

当下大部分购房者的置业敏感点，似乎还没有完全从“自己家里”跳出来。在金茂华北营销团队看来，购房者的需求将精准指导项目定位及产品研发设计——户型格局、得房率、装修标准等都是基础项，金茂擅长的科技系统，以及随之带来的舒温舒湿舒氧的宜居体验才是“重头戏”，是能够为公司带来溢价空间的高标准。

在对高标准方案的研究中，金茂也在进行合理取舍的探索——以购房者代表的市场，对于高标准住宅的理解多数停留在“自己家内”的地盘，但越来越多的高标准方案，开始关照公共空间、社区配套等社会属性。虽然两者并不矛盾，但在当下，需要做好平衡。

“找到传统营销思维与高标准产品思维的平衡点，同步整体与个体的敏感点。这也是高标准新形势下，开发商要着力解决的首要问题。”金茂华北营销团队负责人表示。

双价格机制是否可行

在金茂眼中，高标准给市场定义了好房子。适应高标准规则，是未来开发商在北京市场竞争的有利途径。同时，购房者也会在“全民高标”的大环境下，提升对品质的“挑剔”程度。目前不只是北京，全国楼市都已进入到了买方市场，迎合购房者需求，项目去化才能更快，高标准的出现也是顺应市场趋势。

“购房者其实很聪明，他们会选择总预算下性价比最高的房子。什么是最好，高标准给了他们一版参考。”金茂华北营销团队负责人表示。

首批集中供地后，北京土地逐步回归理性，溢价率的整体下降，给了开发商较大的施展空间，但进入高标准方案投报程序，房企拿地需要研究的内容多了起来。

可以看到的是，“三星级绿色建筑”是标配，多个细分的标准项目也会推高整体开发成本。另一方面，各大房企如果想在竞争中胜出，提升中标的概率，在报批方案上也会追求极限“顶配”。

事实上，在实施“高标准商品住宅建设方案”的同时，北京也首次引入房屋销售价格引导机制。

据北京市住建委相关负责人介绍，指导价格的确定，是根据地块所在区域的土地基准价格，结合区域近三年在售新建商品住房的平均成交价格以及地块容积率、周边配套设施等特征，综合三方因素进行测算。

然而，单一限价会驱动开发商纷纷向内要利润。成本管控下，高标准、高品质的好房子可施展空间有限。因此，高标准住宅能否拥有差异化定价将是未来探讨的路径。

高标准住宅的核心逻辑，就是让老百姓在有限的预算里面，买到更高品质的房子。不能全是豪宅产品，但也不能全是刚需产品，需要差异化的市场。

回归产品 品质带动良性循环

越是市场下行周期，往往越要靠产品力说话。

好比价格战不如增配战。以金茂为代表的品质房企，擅长将精进的产品力作为穿透周期的最好武器。毕竟，作为人们生活中最大一笔支出，住房消费的竞争优势从来都不是靠低价取胜。

特别是随着房地产税的即将来临，品质住宅越来越受到市场青睐，不好的房子就只能被淘汰掉。

“我们希望未来可探讨的，是高标准细则更加鼓励品质增配。”在与金茂团队的交流过程中北京商报记者了解到，金茂正在探讨一条路径——未来，政府将高标准方案作为品质门槛（60分），合格之后，摘地的房企可根据市场需求，在政府给予的高标准价格指导下，做一定的品质增配，最终，客户将选择是否为品质买单。

2021年12月6日的政治局会议上，关于房地产的表述给出了回应——“要推进保障性住房建设，支持商品房市场更好地满足购房者的合理住房需求，促进房地产业健康发展和良性循环”。

每家房企都有各自的产品系，但对于品质的定义却殊途同归。地产圈有句名言“好的产品才配得上好地段”，品质加持是每家房企的“招牌”，房企自身也有以市场角度出发的高标准。

金茂在北京前两批集中供地中，虽未有高标准项目斩获，但其成功竞得丰台长辛店地块，也就是现在的第八座金茂府——自发做了不少“高标准方案”中的品质细节。

绿色建筑方面，西山金茂府以府系科技系统为核心，从温度、湿度、声音、空气、阳光、水6个生命要素维度，打造12大科技系统。比如，在西山金茂府的房子里，循环地源热泵系统、毛细管网辐射系统、高性能保温隔热系统的组合运用，可以保证室内温度冬季约20-22℃、夏季约24-26℃的相对恒定，冬暖夏凉，柔和舒适；置换新风系统和加湿/除湿系统的运行，可保持室内空气的新鲜和适宜的湿度，且通过底送、顶排的方式，避免交叉污染；同层排水系统采用HDPE管材，以墙前隐蔽式安装技术，既可降低噪音，又能防止渗透；末端净水系统和户内生活热水系统，让家里的饮用水和生活用水都健康安全……

在金茂华北营销团队看来，市场行为的高标准是房企自发的，也是基于客户需求的产生。而高标准方案的出台，更类似于对市场现有产品项目的归纳总结，精华部分融合，打造顶层架构体系。期待高标准住宅时代下，越来越多的品质房企能够研发出更受市场欢迎、受客户认可的产品。