

· 楼市动态 ·

### 中粮万科VMO样板间开放

12月15日,长阳半岛商业配套升级活动与VMO样板间开放仪式在长阳半岛售楼处举行。北京万科副总裁肖劲介绍了北京万科商业发展规划前景,详细解读了目前万科商业地产的三大产品线——万科广场系列、生活中心系列和邻里家系列。VMO产品为三层庭院式联排产品,200-230平方米空间,通过超低密度的庭院空间和灵动设计的室内空间,精心营造出“一庭一院一露台”的品质空间。

### 首创禧瑞都发布豪宅价值标准

12月13日,中国顶级城市豪宅价值标准发布会在位于CBD核心区的首创禧瑞都·天禧示范区举办。中国豪宅研究院院长朱晓红表示,发布价值标准的用意在于提示业界,豪宅是高品位的宜居生活载体。首创朝阳房地产发展有限公司总经理贾宜良表示,在开发禧瑞都天禧项目的过程中,对国际知名顶级物业做了考量,发现作为世界名宅具有共性:位居城市的核心地段;地段拥有世界级的地标;拥有城市核心区域最为稀缺的世界级公园;垄断了城市乃至国家顶级生活资源。

### 首开万科助力台湖新城发展

12月12日,由北京首开万科房地产开发有限公司主办的“中国新城开发模式探索暨首开万科台湖新城发展战略发布仪式”在北京华贸中心丽思卡尔顿酒店落幕。来自台湖区域的首开、万科等企业代表及多位专家围绕“人的城镇化”主题,从社会整体发展和长远进步的视角来阐述台湖新城的规划和价值。据悉,首开万科台湖新城发展战略的第一步,是在区域内打造建筑规模约60万平方米,业态涵盖写字楼、Studio、购物中心、都市公园、品质住宅的城市生活舞台。

### 望京亿元商铺备受瞩目

气温的下降并没有阻止投资者的热情。日前刚刚进入销售期的望京国际商业中心就迎来了160多组客户。据了解,望京国际商业中心地处机场高速大山子出口,北京第二CBD的核心位置,是京城难得一见的成熟旺铺,12万平方米全业态休闲商业配套——StreetMall,集购物、餐饮、娱乐、休闲、社交、商务等功能于一体,包含大型百货和超市大卖场及各类专卖店、游乐设施、文化广场、休闲餐饮,为业主提供一站式休闲服务。目前该项目已经开业多年,属于成熟的商业物业,汇聚了肯德基、麦当劳、国美电器等大商家。尽管个别商铺的投资额已经超过亿元,但是依然让不少投资者感兴趣。

### 网易“2013中国地产冠军榜”揭晓

日前,由全国综合性房地产门户网易房产主办的“2013中国地产冠军榜”颁奖盛典隆重启幕,该项盛典以“与梦想者前行”为主题,揭晓2013年度在楼市调控中“破局”的一些优秀项目。活动当天,第五届网易经济学家年会在北京中国大饭店召开,从探寻改革红利、互联网金融机遇与创新等七个方面来探讨“重建改革逻辑”,在房地产专场论坛中,华远地产董事长任志强、社科院城乡建设经济系主任陈淮、全国人大财经委原副主任委员贺铿、中国房地产学会副会长陈国强、北京师范大学房地产研究中心主任董藩等重磅嘉宾就“地权演变与房价调控”进行辩论。

### “英伦特色医养园”落地嘉丽泽健康岛

日前,中信信托与英国医疗局、英国Circle医疗有限公司以及英国禾硕医疗有限公司在北京东方君悦大酒店签署战略合作协议,共同参与运营嘉丽泽国际健康岛。该项目是由中信集团携手产业方、建造商、物业投资方以及产业投资方,通过引入全球领先医养服务产业方以及国际顶尖医养管理运营方,打造集健康管理、康复医疗、养老养生及健康投资为一体的国际医养体验基地,旨在为消费者提供一个“个性化、多元化、定制化”的一站式健康管理解决方案,致力于最终形成全球一流的健康服务技术和文化交流中心。

北京商报记者 董家声/整理

## “原乡系”产品深耕京东区域

# 鸿坤四盘联动主打小镇风情

继推出鸿坤·罗纳河谷后,明年鸿坤地产旗下的“原乡系”产品再添三名新成员,分别位于香河、宝坻以及武清,形成四盘联动上市的景象。让人们既可以亲近自然畅想原乡小镇的生活惬意生活,也不会远离大城市的便捷。伴随着大北京战略兴起,与北京接壤的河北、天津区域的房价正在不断上涨,投资价值逐步显现。



#### 鸿坤战略升级

随着理想城的一炮而红,鸿坤地产的名字让市场渐渐熟知。此后,鸿坤地产在2011年和2013年分别推出了鸿坤·花语墅和林语墅两个顶级别墅品牌,一个位于寸土寸金的西大望路区域,另一个位于价值正在不断被发觉的大兴新城区域。快速崛起并没有让鸿坤地产忽视产品的品质,在两大别墅产品中鸿坤集团主打健康绿色住宅,将改善空气质量、治理PM2.5作为主要着力点,同时启动了“保护您的肺”活动受到市场的广泛认可。

之后,2013年鸿坤地产在住宅产品线拓展上更进一步,在京东香河区域推出了“原乡系”开篇产品鸿坤·罗纳河谷项目。作为第三代公园恒产的代表产品,鸿坤·罗纳河谷是在新型城镇化的时代背景下应运而生的,它以城市发展运营为自我定位,着眼城市,具备开发、运营和整合的综合能力,将在城市发展的进程中扮演更为复杂和综合的角色,其带给城市人居的也绝非简单的“豪宅”+“公园”效应,而是一种更为健康、绿色、城市化的复合型居住形态——原乡小镇,即风靡世界的uptown生活。

继鸿坤·罗纳河谷之后,鸿坤集团明年在京东再推三大“原乡系”产品,分别位于大北京热点区域的香河、宝坻以及武清,届时将形成鸿坤地产四大“原乡系”产品同步上市京东的壮举。同一区域的多项目上市,

不仅有利于项目占领市场话语权,形成销售合力,同时对于品牌的知名度也具有极大的提升作用。

#### 深耕京东区域

从鸿坤地产的布局脉络可以明晰地看出其一路向东的发展态势,而这也正是大北京战略发展的重要方向。

城市发展的脉络和方向直接决定未来房地产市场的“投资价值”,八通线地铁开通,通州房价出现了快速上涨,随后的几年中燕郊市场逐步走入了人们的视野,并不断创造楼市神话。

“通州城市副中心的确立,未来将主要承担教育、医疗以及文化方面功能,这一稀缺资源是其他区县无法比拟的,同时也会带动周边区域房地产市场再次火爆。”中原地产研究部负责人向记者表示。

记者了解到,伴随着2013年北京楼市的再次火爆,溢出效应再次带火了北京周边区域,特别是京东区域。

环北京区域内的房价已经逼近万元的消息成为近日热议的一个话题,其实在一些区域内的项目来看这是早晚的事情。

“年底前通州的房价开始再次向3万元冲刺,亦庄区域不少项目已经迈过了4万元门槛,大北京区域涨价是个必然趋势。其实在今年夏天已经出现了未来涨价的苗头,如香河在7、8月开盘的鸿坤·罗纳河谷、国宝21城以及香公馆三个项目,基

本上全是开盘售罄。”一位开发商向记者表示。

据悉,明年鸿坤地产还将推出四大“原乡系”产品,成为京东区域内最大的住宅供应商。鸿坤京东区域营销副总吴艳向记者表示:“随着鸿坤地产的快速发展,寻找新的扩张方向成为了集团的首要目标,京东区域一直是公司看重的区域。以香河区域为例,不仅有大运河丰富的自然资源,同时还有天下第一城的成熟配套以及历史文化资源,因此未来京东区域发展的前景非常广阔。”

#### “原乡系”产品上市

扎根京东区域多年的鸿坤地产深知,作为与北京相邻的区域,产品的竞争力不仅要靠价格,更应该靠品质以及一种让人向往的生活方式。“多走半小时价格便宜一半,居住品质提升一大截”成为了鸿坤项目吸引购房者的最大看点。

鸿坤地产受欧美“uptown生活模式”启发,如法国的依云小镇、意大利的普拉托、瑞士的琉森小镇等等,在北京东南部多个地方考察,最终选定了香河、宝坻、武清三大潜力卫星城,全力打造多国风情的“原乡系”大盘,引领北京健康人居新风尚。

“原乡系”产品的第一个原型产品是2012年、2013年度持续领跑京东低密市场的罗纳河谷项目。明年在香河新城中心,鸿坤还将打造60万平方米复合型意大利风情小镇——鸿坤·安纳溪谷。

同时在国际化高铁新城武清,鸿坤依托佛罗伦萨小镇、NBA篮球公园、万亩高尔夫湿地公园及近百家世界500强产业基础,打造京津之间首席国际化生态公园新城;在温泉之乡宝坻,鸿坤以多年原乡小镇营造经验,开辟160万平方米宏图,倾力巨献华北首席亲民温泉健康养生世界公园城。

“原乡系”产品从深层的人文角度出发,以原味欧风小镇为呈现形态,力图为现代都市人提供真正“慢下来”的生活节奏。鸿坤地产在明年将开启四盘联动的开发模式,将更多“原乡系”产品带给北京城市精英。

北京商报记者 赖大臣

## 豪宅成交量环比下滑近四成

以前,趁着岁末年终奖的发放时间,不少高端项目全可迎来一个交易小高潮,但是今年却有所不同,根据丽兹行豪宅研究院独家统计数据,11月高端新建商品住宅共成交182套,环比下降37.67%,同比下降60.86%。年底前,高端新房4万元/平方米以上项目预售证受限,无新楼盘入市导致成交量大幅下滑。11月公园1872、万科如园、西山壹号院成交量略高于其他社区,10月入市的望京金茂府截止到目前仍无成交网签记录。

从当前高端新房来看,多为各楼盘大面积户型尾盘在售,例如保

利东郡、广渠门金茂府以及九章花园、龙湖双珑原著等顶级别墅楼盘,本身受众群有限,成交量低,也是导致成交量下降的重要因素之一。

而高端二手房市场受到的冲击较小,11月高端二手住宅成交量总计228套,环比上涨22.58%,同比下降12.98%。11月高端新建商品住宅共成交182套,环比下降37.67%,同比下降60.86%。

高端住宅市场成交受限多源自资格问题,明年对于房产税是否执行以及限购政策是否会取消的不确定性,导致买卖双方年末观望情绪浓厚。高端二手住宅占据核心区域

位置优势,交通便利、配套完善,超过75%房龄均在五年以上,成交量处于相对活跃期。

数据显示,11月根据高端住宅成交商圈分布显示,CBD、太阳宫、朝阳公园占据成交活跃商圈前三位。CBD商圈高端住宅集中,同时新入市的首创禧瑞都处于挂牌出售高峰期成交活跃;太阳宫商圈凤凰城以及太阳公元成交活跃;朝阳公园各高端住宅社区成交量一直处于较为活跃区域。万柳区域成交量有所下滑主要受到学区房效应价格大幅上涨限制了部分成交,导致成交量下降。

北京商报记者 赖大臣