



新[闻]启[迪]财[智]

新北京楼市周刊

Estate Weekly

总第648期 今日4版 每周四出版
新闻热线 64101886
执行主编 阿茹汗



地产周刊订阅号

B1-B4

2017.3.16

民居变豪宅 华侨城归来

携地王回归

近日,一场由华侨城北方集团主办的业内论坛引起了市场的注意。在这场主题为“无边界·LIFE+”的论坛上,焦点则是华侨城在北京的两个新项目——“新著东方”与“中铁华侨城和园”。其中,新著东方正是2015年11月华侨城取得的位于丰台槐新板块,是总价排名高居北京第三的地块,此番也是该项目的首次公开亮相。

“新著东方是华侨城倾力打造的北京豪宅标杆项目,”按照华侨城的官方宣传口径,“新著东方将是北京豪宅市场首屈一指的创新产品,是华侨城对东方人居新时代、新生活理念的铸就。”

项目销售人员告诉北京商报记者,该项目由世界知名设计公司倾力打造,充分考虑新人居理念,融入东方风骨、西方时尚,采用新东方建筑风格。设计上,项目以皇城王府的五进式院落空间为设计灵感,打造礼序空间,200米超大进深,实现了景观层层递进。

产品主要为117-175平方米的高层及200平方米左右的叠拼产品,户型均为3居以上豪宅产品。作为纯高端舒适社区,新著东方还融入了华侨城独有的无边界资源和全新的居住理念,将引领北京豪宅市场的新趋势。

“该项目之所以颇受各界关注,有多个因素”,一位行业人士表示,“83亿元的成交总价”、“面粉贵过面包”、“联合拿地的华润招商退出”、“华侨城重回北京”,诸多因素让这个项目充满看点,人们希望通过这个项目观察几乎缺席北京楼市多年的华侨城的变化甚至是战略意图。

时钟拨回到2015年11月2日,在当天举行的丰台区南苑乡槐房村和新宫村地块拍卖现场,该地块在正式开拍前已获得5次报价至56.7亿元。当时该地块现场共吸引了5家联合体参与竞价。分别为绿城九龙仓平安联合体、中铁建中铁置业联合体、中粮天恒首创联合体、龙湖首开保利联合体及华润华侨城招商联合体。

最终,由华润华侨城招商联合体以总价83.4亿元、现场竞报“公共租赁住房”面积2.7万平方米竞得。该成交总价在北京位于历史第三,最后计算楼面价为5.6万元/平方米,比前一周刚出让的隔壁“兄弟”地块贵了6000元/平方米。

而后事情出现戏剧性的变化,该地块由于超出华润和招商事先的拿地价格授权,两家企业最后选择退出,该地块由华侨城独自吞下。超过80亿元的地价也让外界对华侨城资金实力颇为担忧。

夹缝中的豪宅

“新著东方入市伊始就将面临北京豪宅市场全方位的考验。”一位豪宅代理机构从业经验丰富的人士分析,从入市时机、政策走向、周边竞争等方面来看,都对新著东方构成一定挑战。

项目销售人员告诉北京商报记者,现在楼盘处于前期蓄客阶段,刚刚启动,如

十多年前,凭借着旅游+地产的独特模式,位于北京东南四环的欢乐谷让华侨城一跃成为北京家喻户晓的品牌地产商。但多年来,华侨城也陷入一盘售十年的尴尬境地。

近日,华侨城最新豪宅产品终于在京低调上线。然而,眼下的北京楼市早已不似当年:华侨城昔日开发东南四环项目所依靠的廉价土地资源及主题乐园带动板块“坐地生财”模式不复存在;市场上拿块地就能赚钱的日子也一去不复返。加之复杂的调控环境,再次“回归”的华侨城,能否凭借丰台豪宅项目回归北京主流地产商的行列?

无意外,新著东方将在年中6、7月正式开盘。但事实上,当前新入市北京豪宅取证难已是不争的事实。据市场传言,单价高于8万元/平方米的豪宅产品几乎难以获批。这从近来入市的豪宅项目来看似乎也得到了印证。从通州万科城市之光·翡翠四季以均价7.8万元入市开始,绿地大兴海珀云翡、龙湖孙河的景粼原著都紧贴8万元红线入市。而当初拿地楼面价高达5.6万元/平方米的华侨城新著东方销售价格若低于8万元/平方米,显然是赔钱的买卖。但若超过红线可能会面临无法取证。而现在若寄希望于6、7月项目开盘时政策松绑则有赌运气之嫌。

定价难在北京商报记者询问销售人员项目价格时也得到了印证。销售人员表示,项目首期开盘定价会比较低,但目前项目价格尚未确定,经记者多次询问后给出了8.9万元/平方米的含糊报价。新著东方项目相关人士告诉记者,项目预计在年内入市销售,目前处于前期手续报批阶段。届时新著东方项目将会严格执行政府相关规定和要求,合理定价。

实际上,围绕着价格问题,是否采用精装修标准交房也正在让华侨城纠结。精装交房能带来更高溢价率,毕竟拿地成本摆在台面上,但价格上去了,能否获得销售证则是另一个问题了。毕竟豪宅市场上已经流传出,为保证项目推进节奏,有豪宅项目计划将精装减配成毛坯房出售了。

除了面临定价纠结,周边竞品也让新著东方面临挑战。实际上,受此前丰台土地集中供应影响,丰台板块豪宅林立。

资料显示,受首都第二机场建设及2900亿元新南城计划的推进,北京市的建

设重点向丰台倾斜,重点教育资源、医疗资源的持续引进,也提高着丰台区整体居住品质。这些因素让区域价值快速增长,吸引了大量开发商布局丰台,丰台抢地大战就此开启。从白盆窑地块到槐新地块再到樊家村地块,高价地接连拍出。

随着时间推移,白盆窑地块打造的首开华润城已经抢先在去年取证入市,主推的136-141平方米改善型3居,均价8.5万元/平方米;而葛洲坝的樊家村高价地项目也在去年举行大规模推广;位于大兴黄村板块的绿地海珀云翡也在不久前取得销售许可证,而该项目仅在新著东方南面数公里。除了中粮天恒联合取得的地块尚未有动作外,其他无论是定位高于新著东方的项目还是低于新著东方的楼盘,几乎都已抢入豪宅市场,在市场风云莫测的当下,选择在今年中期入市的新著东方究竟是棋差一招还是酝酿后发优势仍未可知。

华侨城模式的突围

此外,政策持续收紧也是企业必须考虑的问题。

北京豪宅市场亚豪机构市场总监郭毅此前曾表示,豪宅买家作为高净值客群对于市场更为敏感。这一轮政策调控的细节中,二套房非豪宅首付比例由50%上升至70%,即便对于高净值客户而言也是不小的压力,豪宅购房客户普遍开始延迟购房计划,这对豪宅项目扎堆的北京将是持续的考验。

因此,能否满足塔尖消费人群居住需求以及把握后限购时代的北京豪宅市场走势对企业而言将是关键。实际上,从本轮华侨城将入市的两个项目而言,新著东方以及华侨城与中铁联合开发的和园项

目均为高端产品。华侨城相关负责人表示也明确表示,这两个项目与此前东四环的北京华侨城有所不同,新著东方项目是纯地产类项目,将会按照纯地产项目的操盘思路和操盘策略运营项目。

华侨城方面表示,新著东方项目除了在产品规划、设计、设备设施和服务等软硬件配置等方面优于同类竞品,还会给客户提供一个增值服务平台,将基于华侨城品牌旗下文化、旅游、演艺、艺术馆、文化主题酒店、主题公园、度假村、特色小镇等系列资源打造一种全新生活方式。

而这也曾被看做是没了廉价土地资源后,华侨城的一次自我救赎。以往凭借旅游+地产的开发运营模式,华侨城能借助主题乐园项目低价拿到土地,开发住宅项目的成本要低得多。并随着区域地块的不断升温、增值实现住宅的价格上涨,是一种无风险、回报率高的“坐地生财”模式,但如今这类开发模式在北京已完全不现实。

华侨城集团党委书记、总经理段先念曾在不久前一次内部讲话上明确提出华侨城要实现跨越式发展。2017年营业收入要从去年的536亿元增长到800亿元。并通过“文化+旅游+城镇化”战略发力以及“旅游+互联网+金融”模式的落地,实现加速换挡,弯道超车。据悉,华侨城未来将在全国建造100座特色小镇。目前,华侨城在北京及周边区域也可谓动作频频,门头沟斋堂镇综合开发项目也已经启动。公司目前已施行“战区制”,其中的华侨城北方集团将承担华侨城京津冀豫晋等北方区域所有项目的开发运营,旗下除了新著东方、和园项目外,还包括近几年获得的北京及周边多个项目。

北京商报记者 董家声