

编辑 董家声 美编 张彬 责校 唐斌 电话:64101886 newhouse@sohu.net

五里春秋单价下探 翡翠山晓总价占优

石景山五里坨板块上演“三国杀”

几年内都鲜有供应的石景山，正在迎来区域新盘供应小高潮。除了中海寰宇城年内一直高居北京住宅销售榜首外，位于石景山区内新崛起的五里坨板块上，绿城西府海棠、远洋五里春秋、万科翡翠山晓三个限竞房项目也将于近日入市销售。包括项目规划、产品打造、户型尺度以及销售价格都明显同质化的三个项目将在五里坨上演一场短兵相接的热战。



价格战启幕

“从目前销售情况来看，我们情况最好，差不多是其他两家项目销量之和。”万科翡翠山晓销售人员小刘(化名)的语言中已显露出竞争的味道。他告诉北京商报记者，三家楼盘咫尺之隔，难免进行比较。但他所在的翡翠山晓项目从市场反馈也能看出来，综合性价比是最好的。小刘告诉记者，万科翡翠山晓首期推盘400套左右的洋房产品，目前去化率在一半左右。在当前的市场背景下，已经明显优于同板块的竞争对手。

与该项目仅一路之隔的是远洋五里春秋，现场售楼人员对小刘的说法不以为然：“三个项目还没正式开盘，谁卖得好还不好说。我们产品由日本室内设计大师打造，产品优势明显。”

此外，记者在距离两家楼盘一公里外的绿城西府海棠项目现场的销售表上可以看到，在该项目目前推出的近400套房源中，已锁房的户型在百套上下，去化水平在1/4左右。

北京商报记者查阅市住建委网站了解到，三家楼盘已被列入预售许可公告中，备案房源即将取得销售许可证。但三项目蓄客争夺战早已在之前进行。近来更是从此前的暗战上升到贴身热战。

销售价格方面，三个项目的销售均价都为政府限定的5.2万元/平方米。其中，五里春秋的销售人员告诉北京商报记者，该项目90平方米的洋房顶层有阁楼赠送，销售价格为限价上线的5.4万元左右，而普通楼层则相对优惠，单价控制在5万元区间。但据相关人士透露，五里春秋普通层单价又有大幅下探，甚至最低价格都已逼近4.7万元/平方米。

关于价格，西府海棠销售人员向记者介绍，项目销售均价5.2万元/平方米。当得知五里春秋已给出优惠政策后，他又特别补充表示，他们户型设计产品打造与远洋春秋相差不大，价格上也基本相当。

一位代理机构人士分析，即便三家楼盘都表示要靠品质取胜，但面对区域内短时间内千套左右的同质化房源集中入市，必然与有限的购买需求产生矛盾，通过降价占得市场先机也是无奈之举。

五里坨之争

实际上，三家楼盘的竞争从去年地块拍卖时就已注定。

资料显示，2017年11月，绿城以86亿元+20%自持摘得五里坨地块建设组团一，创下当年北京单宗成交土地起始总价之最。此后，由于地块过大，绿城将该地块近半数股权转让给拍卖时的对

手——远洋、新城、平安以及实兴腾飞联合体。其中，绿城权益部分即为当前即将入市的绿城西府海棠，其余部分则由远洋操盘，案名为远洋五里春秋。之后不久，万科旭辉卓越联合体以78亿元的总价拿下石景山区五里坨建设组团二1601-053地块，即为区域内的第三个对手——万科翡翠山晓。

据了解，五里坨板块属于石景山西侧发展比较晚的区域，目前周边配套还不是太成熟，项目距1号线苹果园站约7.8公里，公交车需乘坐7站，南侧4公里左右为规划地铁6号线及S1号线金安桥站。此外，板块距离阜石路、长安街、莲石路、西外大街延长线这几个京西的主干道都不算太远，自驾相对较方便，但后期入住区域人口大幅增加后，交通主干线石门路很可能会经常陷入拥堵。

虽然目前区域内的配套还不算成熟，但几大开发商拿地进驻对于整个区域的配套发展无疑有一定的带动作用。据规划，万科、绿城将联合开发24万平方米大型商业综合体，位于西府海棠的东南侧，弥补大型商业配套的不足。

北京商报记者了解到，购房人对五里坨板块的价值认知度不强，由此如何抢得先机就十分关键。楼盘都是先卖位置一般的房源，后期才会推最好的房源，

从而实现项目不断的溢价，但由于本项目是限竞房，价格已经确定，因此项目一改以往操盘理念，先从景观最好的东侧楼栋开始销售，五里春秋销售人员表示。

万科翡翠山晓则借助每栋楼顶层的70平方米小户型赠送阁楼的优势，寻求错位经营。实际上，正是借助低总价+赠送的吸引客源手法，才让万科在蓄客上取得了暂时的领先。

差异化之路

分析显示，三个项目属于同一区域同一板块，大配套资源方面难分伯仲。比拼的将是各项细节。西府海棠东侧100米即为北师大附中京西分校，西侧一街之隔则是规划中的三甲医院，此外还紧邻在建的大型社区商业，与其他两个项目相比，距配套设施最近；从景观资源来看，西府海棠北侧为山体，拥有山景资源最多，因此拿地价格也最贵。同时，绿城的园林也比较令人期待。五里春秋则在地块位置上东侧紧邻山体资源，因此小区东侧楼栋则在景观资源上有优势。万科翡翠山晓项目则处于临街位置，自然景观视野上稍差。

产品上，绿城西府海棠项目容积率为1.8，产品类型为纯洋房社区，有20%的自持；翡翠山晓地块容积率1.6，据透露，产品形态为下跃下叠及洋房；远洋五里春秋容积率1.4，产品为叠墅加洋房。在容积率上，五里春秋略有优势。

产品设计方面，记者在西府海棠样板间注意到，90平方米户型南北通透，全明设计，但入户门冲着厨房门算是略有瑕疵。五里春秋的90平方米采用全明两卫设计，布局合理动线流畅。但北侧两个房间的空间尺度过小，其中一个房间只有6平方米左右，舒适度打了折扣。翡翠山晓样板间与西府海棠则相近，各个区域空间布局较为合理，但也存在餐厅正对卫生间的瑕疵。业内人士指出，三个项目属于同一板块，产品形态类似。消费者应充分考量三个项目在各个细节上的优劣势，根据自身需求作出选择。

北京日报记者 董家声

云泰商业探索全新轻资产管理模式

北京商报讯(记者 董家声)10月10日，商业地产轻资产管理公司云泰商业在北京启动发布，云泰商业由云南城投、中国银泰、天津云泰热忱联合投资。未来，云泰商业将管理云南城投及银泰旗下商业资产，并将作为赋能平台，为更多商业地产和投资人提供全价值链服务。

云泰商业已经运营数月，目前管理杭州、成都、昆明、宁波等近30个项目，涵盖购物中心、特色街区、会展商业、旅游小镇等，管理面积超过300万平方米，团队规模达到1500人。云泰商业将以现有商业资产为基础，通过内涵提升和外延扩张，用五年时间实现

管理项目过百，管理面积超千万平方米，管理项目销售额超千亿，成为中国最具创新力、规模最大的轻资产管理公司。

“我们要做的是商业地产最好的店小二。”在以“探索&人性”为主题的发布会上，吴铮阐述了云泰商业的使命，通过创造并运营有灵性的空间和场景，激发人的思考，促进人的连接，提高生活品质，使人们的生活充满乐趣。

云泰商业已经不是传统的B2B2C模式，而是一种B2C2B的新模式，通过创新商业运营模式，来实现投资人、品牌商、运营主体和消费者的多赢。

金茂府2.0产品系发布

北京商报讯(记者 董家声)10月8日，主题为“匠心传承府见未来”的中国金茂·金茂府2.0发布盛典在北京“水立方”举行。这是中国金茂首次以产品系亮相，也是企业多年打磨产品、不断迭代创新后首次宣布产品体系升级。作为中国金茂的首席品牌体验官，杨澜和鞠萍在发布会现场的分享中提及最多的便是“匠心”。

中化集团董事长宁高宁表示，中国金茂则是遵从“科学至上”的理念进行转型，坚持不断创新。这也是中国金茂致力于打造绿色型、智慧型、科技型住房的原因。

发布会现场，深圳龙华金茂府首

次亮相，通过整合运用多项金茂府2.0核心技术，中国金茂将把该项目打造为首个全现房销售的金茂府项目。

中国金茂总裁李从瑞表示：“客户的需求，就是金茂的追求。如何让房屋变得更舒适、更聪明，是金茂府2.0升级的重点”。基于此，中国金茂提出了金茂府2.0的两大升级方向——绿色健康升级与智慧科技升级。

绿色健康升级，将围绕房间的温度、湿度、空气品质等核心客户诉求展开，通过对核心12大科技系统的迭代和升级，实现整体的绿色健康升级。智慧科技升级的目标是打造低碳环保的生活方式；实现业主对居住空间的远程控制。