

中高端仍是主力 限竞房年内翻身不易

2018年是北京限竞房项目供应占据楼市主流的一年,然而与供应井喷相比,低迷的成交凸显限竞房的尴尬与失落。统计显示,中高端楼盘仍旧是北京楼市的成交主角。一方面,改善型需求在市场下行期间购买力更为坚挺,由此对应改善型需求的中高端楼盘必然受益。同时,在市场转冷的背景下,购房者对地段、配套、产品力与价格等方面呈现出均好性的产品表现出刚性需求,与限竞房项目比,中高端楼盘仍具有优势。

销冠楼盘不足百亿

据相关机构发布的数据显示,2018年共有400余个商品住宅项目实现网签,网签总量为25020套,总货值为1820亿元。平均单个项目仅实现50余套签约、4个多亿的销售额,市场表现堪称惨淡。值得注意的是,年内成交前五的楼盘签约总金额占到了13%的市场份额。

另据克而瑞发布的北京区域2018年商品住宅市场(不含自住房)成交数据显示,在北京楼盘成交榜单上,中海寰宇天下以92.03亿元的成交金额成为2018年北京房企项目成交排行榜冠军,亦庄金茂府和景粼原著以66.22亿元以及46.45亿元的成交金额排名第二、三位。其中,限竞房项目瑞悦府以35.21亿元的成交金额排名第四,成为限竞房市场里成交额居高的项目。

此外,泰禾·昌平拾景园、翡翠公园、远洋天著春秋、华润昆仑域、台湖银河湾等项目也以超27亿元的销售金额成为北京楼市年度十强项目。

中高端楼盘完胜

业内人士指出,从楼盘销售榜可以看出,2018年的北京楼市,中高端项目成为了主角。2018年房企项目排行榜前10强成交均价都在5万元/平方米以上,在前30强中超过6万元/平方米的项目有18个,中高端项目撑起了2018年的北京楼市。值得注意的是,挺进年度排行榜的项目,几乎都是北京楼市耳熟能详的准高端项目。

相反,2018年大量入市的限竞房在成交上却未能形成压倒性优势,成交惨淡。

统计显示,2018年仅有瑞悦府、悦华锦、华润理想国3个限竞房项目进入年度项目排行榜前30强。

据北京市住建委的统计数据显示,部分项目刚取得预售证和网签滞后性的原因,令限竞房合计网签偏低,但即便如此,网签销售率仅有18.5%的数字还是让各界大跌眼镜。

改善型需求仍占主流

分析显示,市场成交数据反映了当下北京楼市的需求趋势。一方面,改善型需求在市场下行期间购买力更为坚挺,由此改善型的中高端项目必然受益。同时,在市场转冷之下,购房者对地段、配套、产品力与价格等方面呈现出均好性的产品表现出刚性需求。许多限竞房纯粹的价格优势未必能打动市场。

此外,中高端楼盘在价格上同样受“限价”影响,甚至与周边二手房形成价格倒挂的局面,超值性也是购房者愿意买单的重要原因。

合硕机构首席分析师郭毅分析,未来项目竞争中“抢跑”与“差异”最为关键,这两个营销打法都很常见,但身处市场迷局中能够做出准确判断,执行坚决,考验的是对大势的前瞻预见、对客户的独到理解、对市场的精准把控。

预计2019年是限竞房与中高端项目在成交占比上角力的一年。限竞房或将继续在价格上做文章,但更多还应对产品定位以及对区域判断有更精准的把握。

北京商报记者 董家声

贝壳租房“2018年租房十大关键词”出炉

贝壳租房的2018年度总结日前出炉。基于平台数据与贝壳研究院RealData,对25个主要城市进行数据分析,贝壳租房抛出了“2018年租房十大关键词”。而从关键词中看中国租房市场的“变与不变”,一份有趣、有态度的中国租房群像由此展现在公众面前。

“家”概念重塑： 从买房到租房

公众对于“有房才有家”的传统认知,正在向“租房也是家”演变与过渡。

根据对上海、北京、深圳、成都、武汉和杭州等6个一线和新一线城市的租房“家指数”调查,一线年轻人对长期租房的接受度日渐提升,“重金”改造房屋以满足自身居住需要的现象逐渐成为常态。

资料显示,小资的上海15.3%的调查者愿意在租金之外额外花费超过1万元来装饰出租屋,35.2%的调查者愿意额外投资超过5000元,两个指标均居全国第一。同时,北京、深圳、成都、杭州愿意额外花费超万元的调查者占比均超过10%,愿意额外花费超过5000元的调查者占比也都达到30%以上。相对而言,武汉的人均收入及消费水平略低,但仍有8.8%的调查者愿意额外支付1万元以上,让家变得更温馨。占比也都达到30%以上。

婚姻观转变： 从“无房不婚”到“租房可婚”

在“租房也是家”的现代租房观影响下,租房结婚与“无房不婚”的对立,不再势同水火。随着年轻人对租房结婚的认可度上升,有无婚房不再是评判婚姻是否可行的唯一标准。

贝壳租房对北京、上海、深圳等一线城市和成都、杭州、武汉等新一线城市的6314位年轻白领的网络问卷调查显示,其中,46.8%的调查者

“完全接受”租房结婚,24.5%的调查者要“看双方经济情况”,只有28.7%的调查者对租房结婚“完全拒绝”。

有意思的是,对于租房结婚,传统婚房压力仍存的男性群体较女性群体接受度更高。不过,不同区域的不同性别群体对于租房结婚的认同程度小有分化。从区域来看,深圳年轻女性接受租房结婚比例位居全国首位,达到36.7%;77.2%北京年轻男性接受租房结婚,位居全国首位。

首置业推迟： 从二十啷当岁到“已过而立”

买房不易,租房群体的首次置业已现推迟,清晰可见从二十啷当岁到“已过而立”的转变。以北京为例,2008年在北京首次置业的平均年龄是26岁,现在则是32岁。

首置业的向后推迟,对应在租者的租龄加长。聚焦一线及新一线城市发现,以北京为代表的一线城市,从2015年至2018年,租房者平均年龄从33.08岁、34.13岁、35岁提升至35.56岁;而以成都为代表的新一线城市,从2015年至2018年,租房者平均年龄从31.28岁、31.53岁、31.87岁提升至31.96岁。

另外,在被调查的北京、南京、成都、天津、杭州、武汉、深圳、苏州、西安、重庆、长沙等城市,2018年租房者平均年龄均超过30岁。其中,北京、天津、杭州租房年龄位居前三,分别为35.56岁、34.02岁、33.2岁。

如何突破重围 懋源用独栋标准做叠墅

2018年全国范围内调控次数达到历史最高点,伴随着“限竞”、“限价”等政策出台,北京高端别墅住宅产品显得尤为稀缺。2018年12月23日,懋源·璟玺强势开盘热销,成为豪宅市场传奇。在市场趋冷的情况下,一众别墅纷纷折戟沉沙,为何懋源·璟玺的叠墅却能火爆热销?



蝶变创新 成就新一代花园叠墅

产品即是王道,这是客户选择懋源·■玺的重要原因之一。懋源·■玺深谙客户所需,打造告别传统、告别平庸的新一代花园叠墅,在263平方米的叠墅户型打造上,完全实现别墅级空间的划分,超10米奢阔面宽、270°三面观景采光、独创6.3米挑空Lounge bar、7.4米双面采光主卧套房等,这不仅是别墅才具备的尺度,更是对于空间的极致化追求,也是目前市场在售别墅项目无可企及的优势。

匠心定制 坚守快时代里的慢工匠精神

在朝阳孙河这块被誉为北京“最后的纯低密别墅区”中,懋源·■玺作为2018年最后入市的商品房项目,手握一副“好牌”,以叠墅产品的创新蝶变突出区域重围。懋源地产业坚持做“快时代里的慢工匠”,三年时间的精工细作和产品研磨期,投入巨资打造了史无前例的14万平方米的峰谷园林、湖景园林景观带,这一体量在孙河乃至全北京目前所有的高端项目中都难得一见,极大地确保了项目的高端别墅属性及低密纯度。

除此之外,懋源·■玺在建筑立面的打造上,独特地采用了繁复的“复合幕墙体系”,让建筑的尊贵感历久弥新。在整个墅区规划中,叠墅仅仅是入门级产品,以合院及类独栋别墅为主力的懋源·■玺,无论是产品力还是品质感,都已很大程度地超越了别墅的标准,成为豪宅景仰的对象。