



地产周刊订阅号

A1-A4

2019.3.28

### 限竞产品上市却迎老牌降价反击

# 北京别墅市场上演遭遇战

## 限竞别墅抢入市

来自地产营销人发布的统计数据显示,上周(3月18日-24日)北京别墅市场成交120套,成交面积3.15万平方米,成交均价5.25万元/平方米,成交金额16.53亿元。

值得注意的是,在别墅类成交套数排名前30位榜单上,限竞房项目占据其中7席,包括泰禾北京院子二期、观承大家、和棠瑞著、瑞悦府、万科七橡树、祥云赋、首开保利熙悦林语等。其中,泰禾北京院子二期排在上周别墅成交榜第一位,单周共成交42套,成交金额4.4亿元。

另据1-2月北京别墅成交统计数据,泰禾北京院子二期也以54套的成交纪录排在北京别墅成交套数的首位。瑞悦府合院部分则以46套成交排在别墅成交套数榜单第二位。值得注意的是,两项目均为限竞房项目。

合硕机构首席分析师郭毅分析,当前北京楼市受限竞房政策的影响,中小户型和类别墅产品的供应明显增加。各家限竞房楼盘为符合“7090”政策,又要实现项目利润需求,很多容积率相对不错的地块通常会采取“拉高排低”的设计方案:将项目规划成洋房、高层搭配合院联排、叠墅这类低密度的类别墅产品。这也是当前北京90平方米产品集中入市的同时,低密度类别墅项目正在迎来供应井喷的原因。

实际上,目前已入市和未来一段时间内将寻求入市的限竞别墅类项目为数不少。据不完全统计,北京配建有低密度类别墅产品的限竞房至少有数十家。

凭借性价比的优势,这些“别墅新势力”有望蚕食或分流传统别墅的市场份额。随着后续更多类似产品的入市,北京传统别墅市场的格局或将被打破。

一位行业人士指出,这些产品在具备“高端气质”的同时,与传统别墅项目相比又有了低总价的优势。它们将别墅产品以往动辄总价高达数千万元下拉至2000万元以下,甚至千万元的级别。甚至部分远郊区的限竞房别墅价格仅为“大几百万”。而且受限竞房供给集中所带来的整体降价潮影响,不少限竞房类别墅部分产品也给出不少优惠,在原本已有总价优势的情况下,再一次用价格撬动了部分对价格较为敏感的客群。

“部分公司和项目的强去化营销也是本轮限竞房别墅成交‘出挑’的原

与北京平层豪宅项目推盘意愿不断走高类似,北京别墅市场近来也呈现出升温态势。其中,限竞房配比的类别墅产品“强势登陆”与北京楼市众多传统老牌别墅“固守地盘”形成鲜明对比,二者的正面遭遇,正在成为本轮别墅市场的一大看点。



因。”一位行业观察人士分析,影响最大的当属春节前后泰禾北京区域发起的“1号抢收计划”。通过一些优惠措施的推出,泰禾创造了单周认购15亿元的成绩。其中,泰禾北京院子二期正是泰禾北京旗下参与“抢收”的主力项目之一。

## 老别墅降价反击

面对新势力强势进场,北京传统老牌别墅们已做出反应。

机构统计数据显示,当前北京为数不少的老牌别墅项目近期推盘意愿增强,而且不少项目更是推出了优惠活动,甚至有项目优惠幅度已达百万元。

其中,西山艺境500平方米联排特价房的总价一次降价450万元左右,被业内称为打折最狠的别墅。值得注意的是,包括丰台三环板块内的懋源·岳也宣布推出一房一价的优惠措施,着实抓人眼球。此外,曾一度在“泰禾1号抢收计划”中亮相的泰禾金府大院项目仍有较大优惠力度。当初总价3000多万元的下叠产品,销售力度虽然没有“抢收”时的促销力度大,但现在也降至总价2800万元,优惠力度仍旧不小。此外,该项目的其他叠拼产品也有不同优惠;中铁华侨城和园的平墅产品推出单价下降1万元的特价房。

一位楼市观察人士分析,面对新项目冲击,较早上市的别墅项目做出积极应对是正常反应。毕竟当前市场刚呈现出的回暖迹象尚不稳定。而且别墅类产

品总价一般较高,客户需要承受的资金压力较大。尤其是购买别墅的客户通常有过置业经历,二套房的比例很高,也无形中提高了购买的门槛。这些因素让别墅产品的目标客群相对更为稀缺。预计别墅市场上客户的争夺才刚刚开始。

实际上,别墅市场今年前两个月的成交就已先于整个楼市启动。数据显示,1-2月北京别墅新增供应305套,同比上涨43%;成交593套,上涨104%;成交面积20.29万平方米,上涨157%;成交均价62189元/平方米,上涨35%;成交金额126.17亿元,上涨247%;目前存量10064套,同比上涨61%。

另据机构数据,1月1日-3月17日,北京已有4个别墅项目网签数据突破10亿元大关,分别是润泽御府、中粮瑞府、泰禾北京院子二期和远洋LA VIE。其中,润泽御府以13.79亿元的销售业绩位居榜首。

值得关注的是,在别墅成交TOP的项目中,总价2000万元以上别墅占比达到55%,此外,5000万元+别墅占比达到35%,其中包括3个亿元级别墅项目——远洋LA VIE、九章别墅和富力山。

对此,业内人士分析,一方面高端别墅成交放量与高端市场网签管控部分放松有关,但另一方面也与高端市场回暖有关,尤其是别墅项目也预见到后续市场的竞争日趋激烈,加大推盘力度。

地产营销人韩乐表示,当前北京楼市整体回暖较为明显,北京楼市的春

风”比去年提前了两个月到来。别墅市场今年前两个月的成交就先于限竞房启动,尤其是总价在2000万元以上的高端别墅,成交套数今年1月同比增长高达337.14%,2月虽遇春节长假,少一周网签记录,但成交量依然同比增长近10%。

“不难看出,即使在楼市低迷行情下,高端别墅的客户对于楼市底部的判断比普通购房者要早,且出手迅速。同时也说明市场积压的终极改善置业需求依然很大。”韩乐补充道。

## 谁能笑到最后

通过价格撬动市场,无疑是最直接、也最有效的营销方式。事实上,别墅市场上几乎已经可以嗅到火药的气味。

据相关机构披露,目前已有多家别墅类产品加入降价促销的行列。其中,限竞房项目的类别墅产品显得更为积极。位于昌平未来科技城板块的国瑞熙墅叠拼产品已给出9折优惠,最高降幅在300万元左右;朝阳孙河板块祥云赋的合院产品目前也推出部分特价房源,其中单套总价最低在1400万元左右,降价幅度达80万元左右。

分析人士指出,别墅类项目适时调价,以求立足高端市场不足为奇。不过,限竞房项目的叠拼产品虽可凭借大量供应和价格优势短时攻占一部分市场,但长期看,老别墅项目也会通过积极营销策略,避免被市场边缘化。

需要注意的是,限竞房类别墅产品对应的是高端改善型客户,受资金能力所限,他们难以染指高端别墅。而高净值客群,则更钟爱独栋别墅、联排别墅等更纯粹的别墅项目。尤其是去年《北京市新增产业的禁止和限制目录(2018年版)》重申了2012年的“禁墅令”,而“禁墅令”中明确指出北京全市范围内“禁止建设独户、独栋类房地产项目”。这让目前在售的独栋别墅未来成为绝版。这也是今年前3个月5000万元级独栋别墅成交业绩上浮的原因之一。

专家预计,老别墅项目中,高端纯别墅产品凭借稀缺性,后续成交会相对稳定。但中端别墅市场受限竞房别墅影响和冲击会比较大,限竞房别墅很可能会蚕食部分早先上市的类别墅产品地盘,后续双方极有可能上演一场新老势力的遭遇战。

北京商报记者 董家声/文  
高蕾/制图