京城别墅备战“金九”

今年七八月别墅市场“暂歇”，机构数据显示，仅一二个项目开盘，更多项目将推盘重点放在九月

来自亚豪机构的信息显示，今年7、8月别墅市场“暂歇”，仅一二个项目开盘，更多的别墅开发商将今年推盘重点放在九月。而从目前市场反应来看，独栋产品因“卖一套少一套”的稀缺性，价格一直坚挺，销售看好。

个性化定制大战金九

多家房地产研究机构数据显示，和8月零星项目入市不同的是，随着“金九银十”的来临，多个项目踩点入市，比如纯新项目九章别墅，老盘后期温哥华森林·南郡，以及于8月下旬推出现房独栋产品的御汤山。

亚豪机构市场总监郭毅认为，春季秋季是别墅推盘的旺季，因为是北京景观最好的季节，对于别墅来说，环境是重要的卖点。

为了营销精准，开发商在销售策略上狠下工夫。8月下旬，御汤山开售现房独栋别墅，项目邀请北京黑龙江商会和山西商会86位亿万富翁齐聚项目，开盘首日签约40套，认购近5亿。

御汤山营销总监彭振石表示，考虑到别墅装修有2-3个月的装修周期，为了让客户能在今年过年之前入住，项目正为客户提供菜单化个性定制装修，共有乡村、田园等3种装修风格5种户型可供选择，户型面积在550-600平米。目前选择精装修别墅的客户占到了10%左右。

独栋别墅价格坚挺

从市场反应来看，独栋产品相比联排产品价格更为坚挺。

据亚豪数据显示，2012年上半年北京独栋类别墅成交均价为30458元/平方米，基本与去年同期持平。业内人士分析认为，高端别墅产品由于受众的特殊性，多为金字塔顶尖的财富人群，其购买决策受市场波动的影响较小，因此在任何市场状况之下都能保持稳定。

截止目前，御汤山今年销售额已达到7亿元，加上近日认筹量，销售额已超过10亿元，是北京奥北别墅区和纯独栋别墅项目的“双冠王”。

彭振石介绍称，御汤山由于独特的资源环境，在独栋别墅市场一枝独秀。御汤山是唯一一个现房发售的纯独栋温泉入户项目，目前北京约4000套纯独栋存量，御汤山就占据了四分之一。

彭振石表示，御汤山有16种户型可以选择，不管是托斯卡纳、法式、西班牙风格，购房者都能根据个人喜好得到满足；项目园林是由著名的星河园林来打造的，每平米成本在1500元以上，绿化环境非常好，再加上项目共有三大休闲会所、9洞高尔夫、温泉入户等高端软环境，是其他别墅项目所没有的，因此御汤山的项目优势十分明显，是非常值得收藏的产品。

御汤山今年销售额现在已超过10亿元，是北京奥北别墅区和纯独栋别墅项目的“双冠王”。 周晓东 摄

■ 对话

今年销售目标是12亿-13亿

新京报：限购对于项目的影响有多大？

薛锐（御汤山营销总负责人）：限购肯定会有影响，不过随着时间的推移，也有不少人社保或个税累加后，已有购房资格了，这为我们带来部分客流。同时，我们也看到不少成功的企业主用子女的名义来购买，改善居住环境。另外，由于我们是高端别墅产品，不少具有金融战略眼光的人，用政府允许的企业名额买，将其作为企业会所。

新京报：今年你们的销售目标是多少？

薛锐：今年销售目标是希望年底突破12-13亿元，整体销售在100套以上，现在已经非常接近这个目标了。我们的主力户型是460平米小户型，530-600平米中户型，以及9栋800平米楼王，其庭院也都是在800平米左右。

新京报：未来项目所在区域发展前景如何？

薛锐：现在中央别墅区已经开发成熟，供应量越来越少，而奥北别墅区经过10年的积累和发展，将是目前三大别墅区中潜力最大的一个区域。

新京报记者 袁晓澜

高端住宅持续回暖

高端住宅在经历6月的以价换量、7月的量跌价升后，8月成交量重新开始增长

高端住宅市场在经历了6月份的以价换量、7月份的量跌价升后，8月份成交量重新开始出现增长，8月第四周高端住宅成交量为309套，环比上涨22.61%，同比上涨75.56%，回暖势头未减。

8月成交量上扬

今年，高端住宅市场的回暖轨迹和普通住宅相仿，只是回暖起步的时间比较晚。来自中原、亚豪、思源等多家机构数据显示，6月，高端住宅市场进入以价换量的活跃期，北京在售的72个报价超过4万元/平米的高端住宅中有42个项目实现了成交，累计成交953套，环比5月大增88.3%。

7月，随着销量的上升，价格开始有所上涨，北京76个在售高端住宅项目的平均报价为63219元/平米，环比6月上涨1.2%；其中，47个成交项目的成交均价为45320元/平米，环比上涨5.6%。而成交量随之出现了下降，累计成交688套，环比6月减少27.8%，

在经历了一段时间的相持后，消费者开始接受了价格的微涨，成交量在8月重新开始上扬。根据丽兹行豪宅研究中心数据显示，8月第三周高端住宅成交量为252套，环比上涨56.52%，同比上涨50.89%。高端新建商品住宅成交202套，环比上涨102%，同比上涨106%。

8月第四周，高端住宅市场的成交量，仍然延续了前一周的增长势头。高端住宅成交量为309套，环比上涨22.61%，同比上涨75.56%。高端新建商品住宅成交252套，环比上涨24.75%，同比上涨147%。

丽兹行市场研究中心郑海燕认为，以低密度为主的高端新房市场，更符合当前以改善型自住为主的需求结构，导致成交量的上涨。

高端改善的“刚需”释放

位于广安门外大街的红山世家，即是这一轮成交活跃期的代表。项目新一期于8月12日开盘，主力户型为165平米的四居和186平米的三居，均价60000元/平米，目前已认购过6亿。项目销售人员告诉记者：“开盘后的认购情况超出了我们之前的预计，目前高端人群的改善需求非常旺盛。”

红山世家营销总监刘文介绍，目前认购房源者，几乎100%是自住需求：“红山世家购房人大多数年龄在45岁到60岁之间，具有较强的经济实力，家庭里至少有3个成年人，甚至是三代人共同居住。由于政策的限制，很多客户都是卖掉了之前名下的房子之后，购买的红山世家。”

刘文表示，高端客群在选择住宅时，更加注重项目的地段、教育、交通、商业配套和物业服务。而红山世家户型面积适中，在各个指标上比较符合这部分高端人群的改善需求，因此得到了市场的认可。

首都经贸大学教授赵秀池认为，在目前的市场上，需求从低到高分为几类：一类是从无到有的刚需，一类是中端人群因为孩子上学或者家庭成员增多等原因，产生的改善需求，最后一种，就是高端人群的改善需求。“我认为，这几种需求，都不属于投资或者投机需求，都是符合国家政策方向的，改善性需求也是刚需。” 赵秀池这样表示。

新京报记者 刘狄

▼红山世家新一期项目于8月12日开盘，均价60000元/平米，目前认购额已经超过6亿。 资料图片

责编 袁秀丽 图编 李冬 美编 叶绿 责校 庄文湄