

# 供应半数 别墅成北京新房主力

随着北京二手房成交量上升,以及限竞房项目开闸入市,北京楼市有望阶段性升温。在此背景下,以别墅为代表的高端楼市也正在寻求积极推盘入市。从今年新房的供应量上看,别墅产品已经占据了半壁江山,同时也呈现出供应多、推盘积极、产品设计提升明显、非传统别墅板块涌现等特点。

## 新房供应近半数为别墅

受政策因素影响,北京新房供应持续维持在低点。但值得注意的是,别墅产品的供应却保持稳定。思源地产发布的数据显示,截至5月31日,今年北京住宅市场共拿到39张预售证,涉及32个住宅项目。这些入市的30几个新盘中,别墅项目达到15个,几乎占据了供应项目的半数。另据地产营销人发布的成交数据显示,5月北京市别墅成交268套,环比上涨10%;成交面积9.9万平方米,环比上涨45%。

思源地产首席分析师郭毅表示,新房成交低迷的主要原因在于供给不力。大批限价房项目前一段时间受政策影响,未能形成有效供应,导致大量购房者陷入观望,造成新房市场成交乏力。别墅等高端产品借机告别了过去的从属地位,逐步成为购房客群的重要选项之一。

近两来,北京别墅市场供应进入高峰期,每年保持着四五千套的上市规模。别墅产品总价高、套现慢,对买家资

金实力要求又比较高,因此对投资客而言并不是最好的房产投资品,买家通常选择自住。同时,财富阶层对生活品质的需求也在日益提高,使得市场需求也长期保持稳定。

## 产品创新成趋势

“别墅市场上的客户要求变得越来越高”,郭毅表示,作为独占资源的奢侈品,别墅出于特殊性与个性化的原因,一向备受城市高端客群的追捧。特别是随着北京中产阶级规模的增加,楼市升级改善型置业需求的上升,别墅逐渐由楼市的补充性产品成为改善市场的中流砥柱。与此同时,由于北京对土地规划指标的严格管控,倒逼开发商不断创新别墅的产品设计,新别墅产品在空间结构、规划布局,以及软硬件配置上持续演进变化。大量开发商都开始意识到产品力的重要性,纷纷在高端项目产品线上做加法。

在产品设计上,新中式风格已成为别墅市场的新风潮,即便是曾经的欧式

别墅项目在后期产品中推出新中式新品的也并不鲜见。2013年首发的观承别墅作为万科北京首个别墅项目,时隔五年再次发布了新品,新中式产品取名为“大家”。此外,包括泰禾北京院子、龙湖景粼原著、首城珑玺、远洋天著春秋等北京知名别墅项目均为新中式设计。

首城珑玺项目负责人介绍,该项目的整体规划布局按明故宫规制设计,结合“新中式”创新风格,别墅沿中轴线对称分布。外立面沿用明故宫的设计元素,包括用色、屋面设计、线条运用等,装饰上采用坡屋面的概念,这也是该项目在2013年拿地时隔五年,且经过多次反复论证后确定的风格。

另一个值得关注的是别墅产品的“大面宽小进深”设计愈发普遍。刚刚举办项目推介会的北科建领秀·翡翠墅采用面宽进深为1:1。而东坝别墅新贵——首城珑玺也采用“大面宽小进深”的布局设计,独栋别墅产品设计面宽112米,进深9.24米,卧室和客厅全部朝南。维拓时代设计副总裁崔伟介绍,内部空间的大开间设计增加了空间分割的可能性,提升了别墅产品的可塑性。

## 新区域板块崛起

事实上,随着北京土地出让区域导向影响,北京传统的别墅区概念也正在

被重新书写。以往中央别墅区、西山别墅区、奥北别墅区等在近年来土地供应不足声音渐稀。而孙河板块、东坝板块甚至大兴、房山区域等新兴板块在不断崛起。

“城市增长型别墅区”是万科为观承别墅提炼的新标签,也是对高丽营板块区域价值的梳理总结。“未来科学城的增长驱动、望京商务区向北延伸、中央别墅区最后的机会,三股合力催生的观承别墅区看似巧合,但背后恰恰是经济要素的支撑,高丽营板块则成了受益者之一。”北京万科北一片区营销总监周楚分析。

无独有偶,地处东五环东坝第四使馆区的首城珑玺,同样得益于近年来东坝板块的价值提升。据了解,该项目毗邻坝河公园,位居朝阳CBD与市中心关键连接点。坝河北为“国际文化的商贸中心”,而坝河以南则正在逐渐规划形成高端居住区。业内人士分析,别墅的个性化舒适度的特点,历来受高端客群的追捧。随着北京高收入人群的增加,别墅由以往的补充产品现成为改善市场的支柱产品。那些拥有城市级的地段资源和发达交通体系、城市配套资源的别墅项目,将受到客户尤其是年轻财富阶层的青睐。

北京商报记者 董家声



## 58集团发起真房源誓约大会 坚持开放、打造多方共赢生态

在房屋交易中,虚假信息无疑是最大的痛点,真房源不仅是市场主体竞争的首要门槛,更是行业上行的关键所在。6月13日,作为发起方,58集团联手我爱我家、中原地产等众多企业一起举办了全行业真房源誓约仪式,达成未来共同推动和完善全行业真房源体系的共识。会上,58集团推出“双核保真”的真房源机制,并设立了1亿元理赔基金,履行保障机制的同时,加速推进全行业真房源长效机制的建立。

### 真房源成为行业首要门槛

随着存量房时代的来临,房地产中介行业也进入快速发展阶段。不过,行业的发展依然存在诸多问题,其中,虚假房源信息是消费者面临的痛点,损害房产中介行业在人们心中形象的同时,也阻碍着行业的进步。

事实上,无论是房产的买卖还是租赁,都是以“真房源”为基础。此前,一份名为《中国房产服务行业消费者满意度调查报告》显示,在“消费者选择房产中介考虑的主要因素”这一问题的选择上,“房源信息发布真实性”因素居首,达到36.6%,其次考虑的才是对客户隐私的保密、价格合理及品牌等因素。

房源真实性一直是人们找房过程最为看重的因素,建立可靠的行业真房源体系,对满足百姓找房需求、建设健康发展的经纪行业具有至关重要的作用,这正是58集团联合房产经纪行业的众多企业发起本次誓约大会的初衷。

在58集团CEO姚劲波看来,“真房源不仅是行业大势所趋,也是实现共赢

局面的必备条件,大家遵循真房源,不仅能让行业更有尊严,还能提高每个人的效率。58集团也将坚持平台战略永不自营,100年不动摇的发展方向,持续加大投放,服务全行业”。

据了解,此次真房源誓约大会的参与方除平台方58集团外,还包括我爱我家、中原地产、21世纪不动产、万科物业、麦田房产、中环互联、新环境、龙湖冠寓等企业。未来,58集团也将继续联动更多国内知名房企、经纪公司、房屋资产管理公司,共推真房源健康生态实现。

### 58集团推“双核保真”机制

基于推动全行业真房源的初衷,58集团推出“双核保真”的真房源标准。58集团与各参与企业以共建标准、共享资源为内核,与房地产行业各家经纪公司联手各展所长,实现房源售前“中介+平台”双核验,售后“全流程+全品牌”全保障的房产服务平台真房源产品机制建设。

据了解,海量的楼盘和房源数据是真房源的核心和基础,58集团重金打造全行业共享的房源基础信息库——房

源全息字典2.0,在2018年“58神奇日”峰会全面升级应用后,已经产生显著效果。房源全息字典作为房源新生态基础数据库,已涵盖全国640多个城市、55万个楼盘小区的2.5亿户室房源信息,有效贯通开发商、经纪人和用户。同时,房产经纪人信用体系的建设,也将进一步提升服务质量,优化行业口碑。58集团高级副总裁、安居客COO叶兵表示,全站经纪人身份识别互通已在58集团旗下58同城、安居客、赶集网三网平台实现,有助于在行业形成基础的经纪人档案库。

此外,58房产服务“神奇分”系统继续对企业、经纪人进行行为核验和评价,帮助用户快速筛选优质服务提供商,并激励从业者不断提升服务水平,通过维护星级评分打造自身专业品牌。目前,58房产服务“神奇分”参评范围已覆盖130万经纪人、5万家经纪公司,日均用户评价量高达20万条。

### 推动健全真房源长效机制

值得一提的是,为更好推进全行业真房源长效机制的建设,58集团将准备

1亿元理赔基金,保障“双核保障”房源的用户体验,未来也将与各家公司在用户资金安全、行业数据互通等方面加强合作赋能。在业内人士看来,此次58集团设立理赔基金,也是在为“真房源”行动建立更充分的履行保障机制。

据58集团资深副总裁、安居客CEO庄建东透露,设立1亿元理赔基金,是希望通过多种方式加速推进全行业真房源长效机制。推动上下游企业共同建立行业统一标准和长效机制,这在国内经纪行业和房产交易市场还是首次,将为行业建立公正、合理的规则体系提供制度保障”。

为在全行业建立针对真房源的统一标准和长效机制,不断打造房地产市场全新生态,姚劲波也于会议当天宣布,58集团将继续坚持并强化行业开放平台定位,通过流量优势、产品革新、技术升级、创新服务为行业赋能。将“临感”VR看房、智能找房、轻SaaS工具、智慧门店系统、房产经纪大学、招聘赋能等重磅武器有机结合,在保证真房源的基础上,助推行业有序发展,树立更好的营商体系,促进房地产市场健康、稳定成长。