

准现房 “抢先跑”

“我们的楼盘预计下半年交付,现在已经是准现房标准了,来现场就可以看到小区环境、项目品质……”限购松绑后,一直在看房的叶先生接到了不少此类楼盘的推销电话,虽然这部分准现房存在着设计中规中矩、户型普遍偏大、贷款买房即要交按揭等“问题”,但还是让他很心动。

有业内人士指出,与期房相比准现房拥有“看得见、摸得着”的直观性优势,借助限购松绑的“春风”,近期准现房成交亮眼。

1 准现房项目 有不少

据相关机构统计,今年上半年市区上市新盘达15个,加之去年及更早开盘的楼盘还有不少,这些楼盘整体成交率目前还徘徊在五成左右,而按照房企的正常开发进度和整体交付原则,多数该类楼盘都已进入准现房销售阶段。

分区域来看,市区楼市去年的供应主力区域——龙湾中心区、市中板块等都有楼盘均处于准现房销售状态。其中,比较知名的有乾顺国际豪庭、瓯江公馆、中瑞·星河湾、江山邑、绿城·海棠湾、万科珑庭等,这些项目基本上能看出楼盘的大致模样,另一个供地“大户”瓯海中心区,整体项目大多较新或销售较好,该类房源基本已处于售罄状态。

记者查询这些项目的销售数据后发现,即使是交付或即将交付的一手房项目中,绝大多数项目依然还有房源在售,这类现房包括中瑞·星河湾、瓯江公馆、置信原墅,龙湾的绿城·海棠湾等,具小区绿化、公配设置一应俱全,为标准的现房销售,相当于买房即可装修、入住。

2 改善户型 是准现房主力

值得关注的是,目前在售的现房、准现房,大多数都为小户型产品。

以七都某高端项目为例,上半年正式开盘了两幢房源,可供应房源数达到356套,但目前销售量还不到70套,而这部分在售房源中,几乎都是150平方米以上的大户型房源,虽然售价不高,且品质可靠,但去化率一直都很缓慢。在此次限购松绑后,看房量、成交量才有较大起色。

不仅仅是这个项目,记者随机抽取几个居住板块的准现房项目作为例子,发现绝大部分可售房源的面积都在150平方米以上,甚至不乏200平方米以上的户型,从产品类型来看,现房以改善型为主。“现在在售的以大户型为主,基本上在170平方米以上。”在采访过程中,某现房项目的置业顾问表示,自己项目除高层公寓外,还有些洋房和排屋户型在售,这部分高端房型单套总价基本上在500万元以上。

有业内人士表示,限购松绑对这类房源存在较大利好,因为此前改善型的户型去化速度相对较慢。在限购松绑条件下,实际销售过程中,实景现房对购房者的吸引力也远远大于期房。

3 准现房热销 可持续多久

“户型大、总价高、价格坚挺,持续热销的难度不低。”上述业内人士表示,虽然准现房拥有“即买即享”的绝对优势,并受益于目前的限购松绑政策,但目前多数项目并没有大张旗鼓地打出清盘口号,因此不少人对于后市走向持谨慎乐观态度,更难谈和期房分庭抗礼。

从开发商角度来看,从开盘伊始,这部分楼盘对销售就不主动。而现在限购放开后,又要顾及老业主的情绪,在定价销售上显得有些“缩手缩脚”,因此对整体楼市的影响并不会太大。

从购房者角度来看,准现房固然有更直观的优势,还可以早日装修早日入住,但真到购房环节还不可避免地将面临设计中规中矩、户型普遍偏大、贷款买房立即要交按揭等现实“问题”,要持续热销难度还是不小。

徐奇/文

三步走了多远 看我市高端住宅

随着限购政策的放宽,市区改善型住宅迎来春天。追求最大限度的宜居和幸福应该是市民对于居住的不变追求。

而在改善型住宅中,高端住宅一直是改善性需求的终极追求,高端住宅代言着城市经济及地产发展各时期居住理想的终极目标。那么我市高端住宅经历了哪些发展阶段?各阶段又体现出何种居住理念?

对我市高端住宅的变迁温州大学建筑工程学院潘安平副教授认为,目前大致经历了三个阶段:第一阶段为配电梯的高楼大厦、第二阶段表现在新式现代小区的引进与发展、第三阶段则更为注重居住环境的舒适和人性化服务。



第1阶段:上世纪90年代初~中后期 高端标签:高楼,电梯,100平方米以上

在正式意义的高端住宅出现前,我市大街上没有多少高层建筑,到处都是低矮的旧居民区。屋中大多没有独立卫生间,甚至没有厨房,户型很小,最多不过七八十平方米。之后,住宅开始实行商品化,上陡门住宅区、水心住宅区等成为温州最早的一批商品房。但准确地讲这些房子不能算是开发,只能讲是房屋建设,购房者的要求很大程度上是能住就行,所以根本算不上高端住宅。

上世纪90年代初随着市区人民路的改造,我市开始出现一批真正意义上的高端住宅,东方大厦、环球大厦、温州大厦等高楼大厦开始出现在

人们的视野里。这些大厦楼层一般高达二十多层,远超以往五六层的普通住宅楼,配有当时让人们感觉高档的电梯,大厦里的不少房子户型面积都是上百平方米。

“住在这样高的大厦里,上下坐电梯,宽敞的居住面积,在家里还可眺望城区景色,当时是倍有面子的事。”市民高先生回忆当年去一住大厦的朋友家,心里很是羡慕。

潘安平称,这一阶段,算是我市高端住宅的初始阶段,在当时市民的居住理念中,带电梯的高楼、大户型的居住面积就是高端住宅的体现,同时简单的跃层已经开始出现。



第2阶段:上世纪90年代中后期~本世纪00年代中后期 高端标签:封闭式小区,绿化,游泳池等配套

“伯爵山庄是该阶段的典型代表,该小区建造于上世纪90年代中期,它的建设理念成为当时引领温州楼盘开发的风向标,为之后我市高端住宅的开发提供了很多可借鉴之处。”潘安平说,新式现代小区在我市的引进,改变了早期商品房开发存在的零星开发、分散建设的“单体楼”现象,提高了档次。

伯爵山庄位于市区新城物华天宝旁边,在当时,这一地块远离市中心,被认为是城外。但伯爵山庄对外发售的市场价格却与市中心繁华地段相似,每平方米均为3000多元,而且销售情况非常好,在当时市民的心中,这个住宅区里住的都是有钱人。

这一“城外”的住宅区为什么能卖到市中心的价格,还这么抢手?那是因为该住宅区的开发,将设计、绿化、物管、配套等概念带入现实生活,开启了市区高端住宅新的阶段。

据了解,伯爵山庄是温州市首个全封闭小区,也是首个引入物业管理的小区,它采用了国内外高端住宅区的建设理念,小区内有幼儿园、游泳池、网球场等配套,小区绿化也在这里得到重视和体现。

在其之后,市区大自然家园等一批住宅项目,都开始采用伯爵山庄的一些领先理念标准,并进一步发展成熟。

潘安平称,在这一阶段,户型上的变化不是太明显,但别墅得到较大发展。

第3阶段:本世纪00年代后期至今 高端标签:一户一梯,入户花园,豪华会所,园林式绿化、智能管理……

随着楼市调整,买房子需找关系、哄抢的年代已经一去不复返了。

如今,市民更加注重居住环境的舒适和服务的人性化,高端住宅的开发也顺应这种需求,从整体环境到居住体验做全方位的包装。开始注重细节竞争,强调将楼盘本身做到尽善尽美的同时,对环境、对景观、对居住的品质与感受提出更高层次要求,从而更多地满足现代居住者的居住习惯。

潘安平认为,在第三阶段,中央公馆算是引领者之一,其很多理念开启了该阶段的先河。

中央公馆提出“公馆”概念,以期体现深厚建筑文化底蕴,还寄托了对较高社会地位和优雅生活品位的期望。在户型设计上更多体现舒适性和实用性,短板宽景、入户花园、总统式套房等让户型设计更为合理。同时还采用一户一梯、挑高入口大堂、底层架空等设计,使用天然石材基座、真石漆立面、大面积玻璃、坡屋顶等元素。小区内不再是简单的绿化,而是打造园林景观。中央公馆导入“三重景观理念”,采用立体叠园手法,将下沉式碧水池、观景平台、跌瀑、景观走廊、园亭等景观主题有机串联,形成风情庭院。

以即将上市的华鸿·温州大公馆为例,该项目也汇聚了我市高端住宅所具备的各种领先特质。据了解,该项目在户型上,摒弃了以往盲目追求大户型造成的空间浪费,平面布局合理,科学功能分区,突出空间的更有效利用与对接;在小区绿化上,改变以往零星、分散、低端的绿化,打造整体园林式布局,让每幢楼周边均能见景,户户开窗便能赏景;在项目整体建造上,不仅仅着眼于建筑的大气,更加追求细节,细致到门窗、石材、门锁、安防、管道等最基本的建材,均采用国际一线产品。同时,引入智能设备,让时尚科技融入生活,营造24小时安心而舒适的居住氛围;在服务管理的软件方面,引进绿城物业,达到优质硬件与软件并行融合,从而保证了真正“舒适”人居的品质。

潘安平称,第三阶段主要表现为户型设计更为合理、实用;项目配套上更为完善,如多功能的会所、健身休闲娱乐场所的配备;项目绿化呈现景观园林化;物业上告别以往呆板的被动管理,表现为主动的管家式服务。

徐越/文 包洲峰/摄

