

京西楼市迎多元供应



去年以来,多个新盘“鏖战”西五环外,但西四环至西五环之间,则因供应较少,几乎成为新盘的“空白区”。今年春节刚过,位于丰台小瓦窑的世茂国风长安作为2019年首个入市的限竞房项目,首期开盘取得了较为理想的销售速度。该项目就位于西四环与西五环之间,京西楼市再次引发关注。



西四环与西五环之间多个项目在建,将为区域带来多元供应。 摄影 张鑫宇

新房“真空地带”再现供应

“近些年,西四环到西五环之内的新房供应确实特别少。”家住西局附近的李女士在接受采访时表示,自己一些有改善性住房需求的朋友几乎都在北边或东边买了房。虽然这几年西边区域的整体配套逐渐完善,但仍然鲜有价格、地段、户型等都合适刚需或刚改一族的新盘出现。“西边居民对住宅的品质要求还是很高的,东富西贵似乎并不是空谈。”她说。

京西方向由于地跨海淀、丰台、石景山三区,人文教育气氛浓厚,高校云集,高科技公司总部汇聚,名胜古迹众多。可以说,区域内客户有着很强的住宅购买需求,但近几年

区域内商品住宅供应一直偏少,供求关系偏紧。西四环与西五环之间似乎成了新房供应的“真空地带”,这一大方向上的新盘供应,主要集中在西南四环外的区域以及西五环外的石景山、门头沟。

从今年来看,西四环与西五环之间开始有新盘入市。目前区域内有世茂长安、橡树澜湾两个纯新住宅项目,两个项目相距比较近,限售均价均为54378元/平方米。其中,世茂长安包含72平方米一居户型,主力户型是89平方米跃层两居,还有少量198平方米四居。橡树澜湾由华润置地、电建地产联合开发,83平方米-140平方米户型,全装修。

配套 逐步完善引领区域升级

近年来,京西区域配套的完善也引领着区域升级进一步加快。

西四环与西五环之间,能够明显感受到的是商业配套和交通路网的变化。“以前西边很少有大型的商业综合体,居住在这边的消费者日常的休闲、购物都不是很方便。”李女士告诉记者,这几年间逐渐落成了恒泰广场、华熙Live等一些综合体,西边的商业才开始逐渐丰富起来。

就面积近6万平方米的五棵松华熙Live来说,西邻西四环,南接复兴路,接驳地铁一号线五棵松站。“从五棵松下地铁,不用出站就可以直接进去。”林女士表示,这不仅为附近生活圈的居民提供了便利,也让更多住在西边的人闲暇

时有了更多、更好的去处。

交通方面,近几年京西的路网建设也飞速发展。在西四环与西五环之间的区域,贯通着6号线、1号线、14号线三条东西向的地铁线,此外还有南北向的9号线。规划中的R1线,一端是北京城市副中心,一端是新首钢高端产业综合服务区,R1线也将是东西贯通的一条主要地铁线路。根据市政发布规划,R1线将于2019年开工,2023年完工。据悉,地铁11号线冬奥支线也将在今年开工。

除此之外,教育资源和医疗设施也是区域发展必不可少的一部分。“西边的医疗资源还是比较丰富的,解放军武警总医院(301医院)、302医院、武警总医院等。”李女士说。

二手房 同一片区价差较大

去年以来,位于西五环外的多个大户型改善项目扎堆入市,各项目销售冷热不一。然而整个京西区域改需及刚改新盘却十分稀缺。很多刚需置业者将目光转向二手房市场。

记者了解到,西四环与西五环之间的二手房市场,由于海淀的教育资源、环境资源等,价格并不低。

数据显示,在西四环与西五环之间,由北向南依次来划分片区,四季青桥以西片区二手房均价约为9万-10万元/平方米,定慧桥以西片区二手房均价约为8万-10万元/平

方米,莲石路周边片区二手房均价约为6万-8万元/平方米。

值得关注的是,西四环与西五环之间的京西区域,也是海淀区、丰台区、石景山区的交界地带。

尤其是三区的连接区域,距离很近的几个楼盘,却有着明显的价格差别。

丰台区吴家村路附近小区二手房均价4.5万-5万元/平方米左右,莲石东路往北大路约3公里,一路之隔的石景山区远洋山水附近二手房均价6.6万元/平方米,远洋沁山水二手房均价则接近9万元/平方米。

预期 未来新盘将持续增多

实际上,去年北京单盘成交的销冠项目也靠近这一区域,即位于西五环以外的中海寰宇天下,成交1345套,总成交金额91.11亿元。

合硕机构首席分析师郭毅表示,今年,京西板块针对刚需刚改客群的供应将更加多元。不仅将满足区域的地缘性客户的需求,也使得整个京西、包括京西北、京西南区域的需求向正西聚集。但从整个西部片区来说,也存在小户型供应过高的担忧,90/70配比过高,竞争必将激烈。可以预料,位置越好,性价比越高,去化的效果就越理想。

从土地供应上也可看出,该区域未来新盘将持续增多。去年开始,这一区域出现了新的地块供应。于2018年10月成交的丰台小瓦窑地块,

已定名长安云锦,由中海和首钢联合开发,也在近日举行了奠基仪式。2018年11月26日,位于丰台区四环外的地块吸引了多家企业竞拍,两宗土地的溢价率都在25%以上。今年1月31日,位于西五环外的石景山区西黄村成交一宗居住用地。

郭毅表示,京西区域后期还会供应一些低密度的叠拼类产品,在刚改的基础上,满足一部分高端改善的需求。可以说,京西区域已形成了完整、全面的住宅供应体系,针对不同细分人群都有相应的产品供应。对京西地缘性需求、京西区域整体外溢需求,起到了拉动作用。这也意味着,性价比略低的项目,在今年将面临更加艰难的去化局面。

本报记者 陈静思 张鑫宇

一周人物



郁亮 万科“活下去”是希望更好

在提出“活下去”之后,万科董事会主席郁亮透露2019年万科集团要怎么“活下去”。在2月19日的内部邮件中,郁亮指出,2019年万科要收敛和聚焦,巩固基本盘。2019年面对高度的不确定性,万科应该摒弃一切投机、侥幸心理,跳出路径依赖和牛市思维。

郁亮坦言,“活下去”不是像乞丐一样去讨饭吃,其实对万科而言,“活下去”是希望活得更好、活得更久。

郁亮认为,中国城镇化进程空间巨大,目前已经进入第二阶段:都市圈。房地产仍有发展空间,但这并不代表未来仍能靠吃这口饭活下去。在转型道路上,万科依然挑战重重。“转型并非易事,尽管房地产行业还不错,但是不代表我们未来还能靠吃这口饭活下去,所以我们必须要做新业务。让赚大钱的人去赚小钱,难度太大。”

当宏观、行业与自身都来到新的阶段时,是危机取决于万科的选择和行动。

在巨大的变化面前,万科需要“收敛聚焦,巩固提升基本盘。”首先,万科要从城乡建设与生活服务商战略出发,通过战略检讨、业务梳理,明确发展方向。其次,万科现在有15000亿资产,这些资产都需要认真梳理,这也是2019年的重点工作之一。第三,打造客户愿意买单的好产品、好服务,过去几年万科把这块能力疏忽了,现在必须要把它补回来。郁亮表示,从万科自身多年的发展经验来看,从过去到现在,到未来10年,开发业务都将是万科的基本盘,它支持着未来10年万科主要的收入、利润和现金流。在过去3年,万科正是因为收敛聚焦,才赢得今天的战略主动。

本报记者 崔陆鹏

微信加楼宇 掌上知楼事



手机一扫 了解更多 置业情报