



大平层或别墅，钟爱皆有因

记者 唐翠微

“我要一所大房子，面朝公园，春暖花开。”每个人心中都有一个豪宅梦，有人梦想半山独栋，湖滨美墅，也有人梦想平层大宅，豪华公馆。提到豪宅，人们首先想起来的必定是别墅，然而随着国家“限墅令”的颁布以及城市土地的缩减，大平层这种豪宅新贵便出现了。

近几年，邵阳的豪宅不再只有别墅一个主角，大平层的身影逐渐增多，两类产品以各自的优势吸引着不同客户的关注。关于“大平层”，业内有多重不同的定义，通常来说，这一物业形态指的是面积在200平方米以上，拥有完善功能区间的房子。从产品上来看，面积大、功能完善为其主要特征。由于大平层容积率和建筑密度都较低，在一定程度上具有“别墅式居住体验”，业内也称其为“扁平化别墅”或“平墅”。

目前邵阳在建的大平层有珑湖公馆、广厦名都、碧桂园·路桥·首府国际等，和别墅相比现在的大平层通常位置高，视野宽广，拥有秀美的自然景观或小区景观，甚至会为了景观效果牺牲朝向；大平层的另一个重要特征就是“尺度奢侈”，不同于别墅空间布置，而更多是把别墅功能放进一个平面，一梯2户，大面宽、短进深的户型设计特点，起居、会客同处一层，加大空间的合理利用，提高生活动线效率，不仅保证了南北通透，更确保了每户具有超大的面宽，其采光更好，功能空间尺度不仅仅满足功能，更达到了奢侈的目的。一般来说大平层多位于市中心，周边交通和商业、教育、医疗等各类配套完善，满足了现代社区高端人士生活、交际等方方面面的生活需求。

豪宅个个价值不菲，不过从邵阳市场来看，部分大平层产品还是相对“亲民”，每平方米价格在5000元左右，仅比同地段商品房略高。但别墅价格一般每平方米近万元，如果是独栋价格每平方米达万元以上。

在居住的空间上，大平层和别墅都以大面积为主要卖点，同等面积的两类产品在空间上差距不大，不过居住体验却不同。大平层障碍少，不仅方便，空间利用率也高，对于有老人的家庭来说，也更受欢迎。不过，别墅一般不安装电梯，前庭后院，既接地气又亲近自然，车库就在家门口，有的后院还可挖泳池，大平层和别墅各有优势，不过从市场表现来看差别明显。在采访中记者发现，邵阳大平层与别墅的竞争中，别墅依然占据上风。华夏田园、江南世家、京都世纪城、中天·宝电馨城、中驰公馆、碧桂园·龙湾、恒泰·珑湖、乾道大院等的别墅一经推出，便一抢而光。邵阳的大平层从早期的雍翠豪苑三期、宝庆府邸·观园、公园壹号、恒泰·珑湖一期到现在一直不温不火，市场接受度不是很高，“在一些购买者看来，别墅才是豪宅，住别墅才显得有面子。”乾道大院的营销负责人表示，除了购买者观念外，邵阳城市规模不大，即使是以前嫌偏远的双龙紫薇园别墅，20分钟以内完全可以到市中心，使得大平层的区位优势并不明显，这也是大平层处境尴尬的原因之一。

不过，基于别墅用地资源越来越稀缺的理由，近几年由福布斯杂志评选出来的全球十大豪宅中，平层产品一直占据多数，这种趋势在大城市要更加明显。很多业内人士都认为大平层将是未来豪宅发展的趋势，邵阳未来豪宅产品将更多以大平层形式出现。

本地房企总裁 探讨突围之路

记者 宁如娟

本报讯 全国房地产行业的发展形势如何？成长型房企的发力重心在哪？如何运用大数据打造智慧房产？7月11日下午，在邵阳市建设综合开发协会和明源地产研究院共同举办的“新形势下成长型房企战略突围分享会”上，邵阳30余名地产总裁相互交流，学习千亿房企的实践经验，共同探讨成长型房企突围之路。

近年来，我市房地产业形成了以360余家开发企业为龙头，物业、中介、装饰等企业为配套的产业链，从业人员4万余人。2018年，我市完成房地产投资189亿元，同比增长11.4%。近年来，部分大型房企入驻邵阳，在带动本地房价上涨的同时，也促进本地成长型房企更加注重房产品质，思考如何与大型房企竞争共存等问题。

分享会上，明源地产研究院专家结合国家政策调控和房地产整体行业态势，用理论与实际案例相结合的方式，从行业发展形势分析、成长型房企当前的前景和挑战、成长型房企破局的典型案例等几个大板块进行分享交流，对房企的破局思路和典型做法进行提炼和总结，帮助本地房企管理者开拓思路，寻找当前的破局重点。

房地产营销行业 喜添“新军”

7月13日下午，为适应新时代下房地产市场精准营销的新变化和新要求，邵阳市房地产营销行业“新军”——中晨聚力房地产经纪有限公司正式成立。

中晨聚力房地产经纪有限公司由阳帆晨曦和湖南中品两家房地产经纪公司发起组建的房地产渠道营销公司，致力打造成为我市渠道营销界的龙头，将以专业化的管理、先进的渠道模式、高效的资源整合能力为各大房地产开发企业提供精准营销服务。据该公司总经理谢龙介绍，面对当前房地产营销竞争的白热化，他们将改变房地产被动营销的现状，由“坐在售楼中心等客上门”转变为“走出去寻找精准客户”的模式，实现新型整合营销方式。公司具有完善的管理制度和专业的渠道管理人才，并且有非常强大的资源整合能力，是一家具有超强战斗力的团队。中晨聚力目前有员工100余人，下一步将进一步扩大公司队伍，预计可提供就业岗位超过300个，并将通过专业培训和专业管理，提高服务的专业性，势必要将中晨聚力打造成邵阳渠道营销领域的“黄埔军校”。

成立仪式上，该公司当场签订友阿国际商业、仁信·半岛城、新世界商业广场等12个项目的合作协议。（唐明业）