

# 高净值人群疫后出手快准狠 高端物业市场频现“小阳春”

2020年春季，袭击全球的新冠肺炎疫情重创世界经济，楼市面临着更多的挑战与困境。但令人意外的是，三四月份以来，在广州、上海、深圳的高端物业市场，却相继出现了优质项目特别是别墅逆市热销的盛况。广州的从都国际庄园温泉别墅，仅在4月首周就热销8套，销售金额超过2亿元，成为高端物业市场一大亮点。

异于常人的丰富经验，令高净值人群在生活上更加追求品质，在市场感知上也更先知先觉。反映在购房置业上，就是遇到适合自己的好产品好时机时，高净值人群出手比常人更加“快准狠”。业内人士指出，三四月份以来，广州、深圳、上海几地高端物业的热销行情，已成为疫情之后，房地产市场回暖的风向标，推动着房地产市场的居住价值回归。



■从都国际庄园温泉别墅实景

## 深圳上海广州高端物业市场相继大热

记者采访发现，这一波的房地产市场回暖行情，其实从今年3月初就已开始，随着国内新冠肺炎疫情日渐受控，百业复工复产，房地产也开始复苏。

在深圳，3月初，蛇口总价5000万元左右的某海景高端公寓开盘当天就售罄；3月中，另一个高端住宅项目开

盘，14套总价4200万元起的房子也快速被抢光……

在上海，碧云尊邸4月13日开始认筹，筹金高达600万元/套，便宜的也要1700万元/套起步，仍吸引不少买家戴着口罩排队购房。

在广州，位于珠江新城的高端物业标

杆侨鑫·汇悦台，今年第一季度的单盘销售金额也高达3.8亿元。

值得一提的是，位于广州从化的从都国际庄园温泉别墅，4月初以来售楼部前接连出现来客豪车排长龙盛况，一周内成交了8套，总销售金额超过2亿元。

## 卖楼故事 无惧风雨，高端别墅到访率转化率屡创纪录

林先生是从都国际庄园温泉别墅的销售员，提起这段时间广州高端物业市场的热销行情，林先生感触良多，“我卖了十几年的楼，春节后一般是销售淡季，今年一开春就疫情高压，谁都没想到这个时候，我们项目会来这么多人，直接把淡季变成了旺季！”

林先生介绍说，“其实今年开春以来，广州的天气一直都非常不好，几乎天天在下雨，气温还是近年来少有的低，正是广州人讨厌的‘湿冷天’。但从都却突然在这段时间旺起来——高峰的时候，一天接待了39组来客！看楼人的车辆，从销售中心门口一直排到市政主干道。要知道从都这一批产品，单价总价都是2500万元以上，在广州也是非常罕有的。更想象不到的是，这些来客的转化率极高，至少有五六台来客，只是第一次来到现场，看了环境和板房就当场下了定。”

区的项目拥有山景资源，珠江新城的侨鑫·汇悦台，则都坐拥一线珠江美景，自然资源独到，占据城市优质配套。另一个突出的特点，是与洋房相比，有天有地的独立别墅产品，更加受到高端群体的喜爱，表现更亮眼。

## 记者观察 越稀缺越热销，独特资源别墅特受宠

观察今年三四月以来的这一波高端物业热销行情，不难发现，近期成交旺盛的广州高端物业项目，几乎都是越优质的产品卖得越好：从都国际庄园温泉别墅的销售价位是2500万元/套起，侨鑫·汇悦台的2

套过亿的顶级版物业，也在近期被豪客相继捧走；而总价以亿计的高端别墅大一山庄，近期也传出有新成交的消息。

记者调查更发现，近期受高端市场追捧的产品，全都拥有稀缺的自然资源，比如白云

山的从都国际庄园温泉别墅，以及珠江新城的侨鑫·汇悦台，都坐拥一线珠江美景，自然资源独到，占据城市优质配套。另一个突出的特点，是与洋房相比，有天有地的独立别墅产品，更加受到高端群体的喜爱，表现更亮眼。

## 营销秘诀 坚守，让从都成疫后“特靠谱”选择

2020年春疫情当前时，当很多同行都在艰难“活下去”的时候，从都国际庄园温泉别墅却能在高端物业市场突围而出，接连热销，成为今年楼市“小阳春”的“独特现象”。细究原因，发展商营销负责人坦言，其实要在高端物业市场占据优势，不可复制的自然资源、优质的产品都非常重要，但更重要的是，稳定的优质服务和“百年庄园”的坚守，更是高净值人群特别看重的因素！

据介绍，从都服务一直都保持高标准，疫情期间防疫功夫更做到极致。该项

目的高尔夫球场、酒店、健康中心等疫情期间持续运营中。“非常时期，从都仍吸引很多客户过来打球，酒店一直保持着极高的入住率。”

“从都的很多客户和客户的朋友，其实之前对项目都不陌生，疫情期间很多客户选择带上一家大小在从都避疫过年，从都的好环境，让客户潜在的提升居住健康质素的需求突然变得清晰、迫切，置业动机更明确。而从都在非常时期依然坚持的优质服务更感动了他们，自然而然也就成为

了从都的业主。”

“很多客人都说，疫情期间哪都没法去，但来我们从都，从来都是靠谱的！”发展商营销负责人解释道，“众所周知，在高端市场，百年品牌、百年企业的出品和服务，向来都倍受高净值人群推崇与追捧；烈火淬真金，每一次危机，都是对一家百年企业的锤炼。正是危机时的坚守和稳定运营，让我们赢得更多客户的信赖，这也是市场对我们坚持践行‘百年庄园’梦想的回报。”

## 业内说法

### 疫情改变置业观 高净值人群 更愿为健康埋单

针对三四月份以来这一波由高端物业而带旺的“小阳春”行情，许多业内人士指出，正是突如其来的疫情，让消费者明白，家庭、生命和健康比其他什么都重要，因此也更愿意把钱花在健康上，花在提升家庭生活和健康居住品质上，直接引发传统置业观念的改变。

高端物业产品的客户群，是各行业的高净值人群，有着非常丰富的多次置业经验，他们对市场的敏感度也更高，在投资置业问题上，以前普遍会更看重物业的投资价值、升值空间与升值速度等因素。这次疫情一来，很多平常忙碌得如“空中飞人”般的高净值人群，突然间停下脚步，在家人生命、健康面前，有了更深层次的思考，自然更关注居住生活的品质。

另一方面，本次高传染性的疫情，令密集居住的传染风险突然飙升，住宅的健康性与安全度前所未有的广受关注，因此，拥有山水等自然资源的高端产品，疫情过后自然更受欢迎；而别墅，特别是坐拥稀缺自然资源的低密度生态别墅，自然更成为吸引高净值人群的明星物业。

(新快报记者 丁灿)



■从都国际庄园实景