

扫
码
更
多
精
彩
报
道

A08 经济

三湘都市报

2021年1月13日 星期三

编辑/曾梓民 美编/刘迎 校对/曾迎春

限购之下，改善型需求增加，购房者更倾向于一步到位

平均每天卖7.6套！长沙大平层“走俏”

“两个小孩、两个老人，140m²的空间已略显不足。”1月12日，从事文化行业的张先生告诉三湘都市报记者，去年以来，他一直在寻觅合适的大平层，“当时可惜了，万科紫台大平层推出时都准备交定金了，结果妻子一犹豫就错过了，为此我们还吵了一架。”

限购之下，房票减少、改善型需求增加，大平层被不少购房者“偏爱”。据长沙新峰地产统计，近两年长沙平均每天有7.6套大平层被买走。

■记者 卜岚



供应量超580万m²，岳麓区成供应主力

其实，一直到2018年，长沙大平层才进入快速发展阶段。

“去年9月19日，项目推出了64套212m²的大平层，仅半天就售罄了。”谈及销量，运达锦绣广场的置业顾问李女士难掩骄傲，“我们精装修价格为14000—15000元/m²，在长沙县而言，价格并不低，但这已经大平层第四次‘日光’了。”

同样，去年8月，梅溪华府首开152套210m²—235m²大平层，售罄；去年12月底，北辰三角洲C1区231—293m²大平层

首开，毛坯均价约16000元/m²，总价约400万元/套，也是当天开盘即售罄。

数据显示，去年，长沙的大平层（含住宅和商业性质）同比2018年分别暴涨了88.6%和186.5%；去年前10月，销量依旧保持增长态势，同比上涨24.9%。目前，长沙的大平层市场总供应量约580万m²，已知存量加上待售面积高达140万m²。其中，岳麓区为近两年供销主力，占比超过了一半，洋湖和梅溪湖板块成为大平层供销的热点板块。

商业产品转型到大平层
面积分化已达192—1800m²

市场风向转变，一时间大平层成为热议话题，而且价格天花板不断被打破。

位于长沙市中心地段的一项目，其大平层价格区间4万—6万元/m²，复式单价最高标价到了7万元/m²，且需验资500万元才能看房。

“我也想买，可是没钱。验资500万，这次连看房的资格也没有了。”看到这则消息，一位长沙的市民笑称，当别人在咖啡馆谈论250m²大平层装修时，而她还在日常“搬砖”。

“随着商业平层的进入，精装标准天花板提升至8000元/m²。目前长沙住宅大平层最高销售均价在19700元/m²，商业大平层最高销售均价已达53800元/m²。”这是长沙新峰地产给出的数据，从中不难发现长沙大平层已越来越“壕”。

同时，商业大平层的户型面积越来越两极分化，两级面积分化已达192—1800m²。长沙住宅性质的大平层面积越来越小，较多集中于190—250m²。



在位于长沙县的一楼盘，市民正在咨询大平层产品。

受访者供图

竞争白热化，强化项目特性成为“出圈”关键

“对于商业大平层而言，不受限价限制，溢价更是明显。”业内人士指出，近年长沙土地市场出让地块商业比例在持续增高，目前长沙商业公寓已然泛滥成灾，写字楼去化也严重受阻，种种市场现状加速推动了商业产品转型到大平层。

长沙一房企营销负责人认为，限购之下，改善型需求在不断增强。在房票珍稀的情况下，购房者更倾向于一步到位，大户型产

品也更受欢迎。“而且以别墅为代表的低密度物业审批受限，而大平层兼具别墅的特质，交通、人文、配套等却比别墅更具优势，由此迎来了发展的春天。”

业内人士也指出，虽然目前，大平层项目的发展正如火如荼，但有部分项目定位相同、户型结构也较为相似，后期去化将成为难题。因此，如何强化项目自身特性，树立标识性的记忆，或将成为抢占市场的“硬核”力量。

哈啰出行发布2020年骑行报告

一半长沙用户骑车上下班

近日，两轮出行服务平台哈啰出行发布2020年城市骑行报告。报告显示，这一年里，共享单车和助力车已不仅仅局限于“最后一公里”，而是承担了长沙市民更远距离的日常出行服务，其中通勤骑行量占了一半。2020年哈啰出行长沙用户累计骑行了2亿公里，其中有119万人第一次在长沙尝试了哈啰共享单车或助力车。

■记者 潘显璇 通讯员 罗湘



APP用户总量攀上4亿新高峰

此前，哈啰出行公布的2019年数据显示，哈啰出行累计全国注册用户超过3亿，稳居行业第一，哈啰单车和哈啰助力车分别入驻全国360和260多座城市，顺风车业务在全国300多城上线。

如今，一年过去了，持续开疆拓土的哈啰出行在各项数据上实现了全面翻新：2020年APP总注册用户数攀上4亿新高峰，共享单车业务走入460多个城市，共享电单车业务延伸到400多个城市，哈啰顺风车平台认证车主超1800万人，聚合性质的全网叫车业务覆盖200多个城市，哈啰游玩业务进驻120余城超420个景区……哈啰出行

在几项传统业务上继续处于垂直赛道的第一集团。

在刚刚过去的2020年，哈啰出行在几个出行新板块上也取得了长足进步。比如，面向家用市场的哈啰电动车业务已覆盖超过40城，并在2020年11月宣布将推出智能两轮“新物种”。自2019年开始运行的哈啰换电业务，业务覆盖城市已超过50座，并于2020年11月启用全新品牌“小哈换电”。2020年10月启动的“哈啰打车”新业务，首先试水广东省中山市。



▲长沙街头的哈啰助力车。

长沙两成骑行订单发生在深夜

哈啰出行的共享两轮业务，这些年来切实帮助诸多城市提升了绿色出行分担率，让越来越多的市民选择不开车、少开车，在客观上推动了全民健身和城市文旅。

在长沙地区，共享单车和共享助力车成为许多人出门的首选。长沙人全年骑行总距离达到2亿公里，平均时速11公里，骑行节省碳排放总量8580吨，相当于种了48万棵树。

同时，共享单车和助力车已不只局限于“最后一公里”，而是承担了长沙市民更远距离的日常

出行服务，通勤骑行占了全天骑行量的一半，早晚高峰期间，机动车道上的助力车可以轻松超过小汽车。2020年，有119万人在长沙第一次尝试共享单车或助力车，其中不少是外地来长沙的游客。

在夜经济繁荣的长沙，夜间骑行哈啰共享单车和助力车的订单占了四成，成为长沙人夜间出行的重要交通工具，其中深夜订单(21:00—3:00)占比达到19%，95后用户的深夜骑行占比最高。长沙的热门夜骑区域包括五一广场、万达广场、芙蓉广场、万家丽广场地铁站、圭塘地铁站等。



▲哈啰出行工作人员正在对回收车辆逐一检修保养。哈啰出行供图

率先执行的无差别消毒 在行业推广

新冠疫情是2020年绕不过的话题，全民抗疫是社会的主基调。

2020年1月29日，疫情爆发初期，哈啰出行即宣布对全国所有抗击疫情一线工作人员开放免费骑行。截至4月8日武汉“解封”，哈啰出行在全国26个省区市针对医疗、疾控、城管、环卫、交警等685家一线抗疫机构，累计免费提供共享单车及助力车骑行卡超32.1万份，总价值约3094万元。

复工复产初期，哈啰出行布在全国范围内启动“共享岗位计划”，公开招聘“共享员工”8000名，以期实现解决自身用工需求和动态缓解临时性社会失业的双重目的。

在产业端，哈啰出行从2020年2月开始持续向车辆及零部件制造的上游释放充足订单以提升信心，同时推出“产业伙伴援助计划”。

作为共享两轮服务的主要运营商，从2020年1月下旬起，哈啰出行将车辆卫生作为核心考核指标之一，在车辆出库前进行全方位消毒和清洗，对街头车辆进行不分品牌的无差别重点消毒。这一举动是哈啰单车和助力车团队在行业内率先开展并切实执行的，让其变成了行业普遍实践。