



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,140㎡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



商业产品转型到大平层 面积分化已至192-1800㎡

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/㎡,复式单价最高标价到了7万元/㎡,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250㎡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/㎡。目前长沙住宅大平层最高销售均价在19700元/㎡,商业大平层最高销售均价已达53800元/㎡。”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,两级面积分化已至192-1800㎡。长沙住宅性质的大平层面积越来越小,较多集中于190-250㎡。



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

供应量超580万㎡,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212㎡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/㎡,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210㎡-235㎡大平层,售罄;去年12月底,北辰三角洲C1区231-293㎡大平层

首开,毛坯均价约16000元/㎡,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㎡,已知存量加上待售面积高达140万㎡。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热销的热点板块。

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。

◀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

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。

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个省市区针对医疗、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,哈啰出行宣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。