

千万级定制别墅现身 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E5_8D_83_E4_B8_87_E7_BA_A7_E5_c67_276380.htm 近日，一直以高档住宅社区形象示人的麓山国际社区对外发布了其最新别墅组团的售价：约3.5万~4万元/平方米，是迄今为止成都别墅最高价。据称，这种别墅之所以被喊出天价，是由于这种别墅可以在动工之前，由开发商提供的专业设计团队为订购该产品的客户“量体裁衣”，在一个购房者自己“拥有”的土地上打造一座为他量身定制的独一无二的别墅住宅。“普通别墅在开发过程中，选地、设计、建造、装修等等这些过程都由开发商一手包办，客户只能在开发商提供的有限户型中进行选择，然后使劲在室内装修、装饰上折腾，留下许多不尽人意的遗憾。但定制别墅则是以客户为主体，根据客户的要求组织空间、进行设计，是完全合身的。这时候，客户才是这幢别墅真正意义的主人，因为空间也可以由主人来决定。就像大样板房，它的客户是一个有3个孩子的建筑师，而这个家庭每个人的生活需求都可以在这样一个空间中得到表达和满足。”万华地产麓山事业部总经理罗兵认为，“定制别墅不可复制，它是这个世界上独一无二的别墅，主人不同，别墅就不同，这就是定制的魅力。”罗兵所提到的“大样板房”，实际上是一栋上千平方米，目前被用作新别墅组团黑钻山庄的示范单位，而这栋样板房，则标上了目前成都市场上最高的别墅价格3600万元。据了解，成都此前并无成功的定制别墅案例，并非定制之“过”，而恰恰是因为没有将“定制”这一概念贯彻到底。金林半岛、天泉聚龙等都提出过“

定制”概念。但有业内人士认为，但在这些个案中，开发商只是部分提升了产品品质，不是完全根据客户的需求进行“定制”，客户没有参与别墅的设计建造。所以，它们只能说是比较精细的产品，不是真正意义上的定制别墅。也有其他开发商认为，麓山此次推出“定制别墅”，事实上是为其尚有数年开发期的社区想出的一种增值概念，其主要目的是为了这个大盘不断升值，最终昂贵到其他别墅开发商无法望其项背。未来，这个大盘可能还会有其他方式来提升其产品的溢价能力。麓山“定制别墅”事实上是“半定制别墅”？罗兵告诉记者：“普通别墅是一个团队为一类客户服务，而定制别墅是一个团队在为一个人服务。”而有专业人士认为，在中国的国情和土地政策下，像国外那样完完全全的“定制别墅”，在国内事实上是很难实现的。针对这个问题，罗兵向记者解释，所谓定制别墅，是在一个客户自己拥有的土地上打造一座为他量身定制的独一无二的别墅住宅。定制别墅通常又分为两种，一种是全定制模式，另一种是半定制模式。全定制模式的整个过程完全由客户自己主导和整合。在这个过程中，客户首先自己选取中意的地块，比如在山脚或海边，然后自己向政府申请办理土地购买和申请建别墅的手续，然后从别墅的规划设计、到房屋建造，再到室内的装修和陈设、花园的修建，都由自己或聘请私人建筑师主导。客户可以根据自己的过去经历、家庭结构、生活方式来组织空间、设计一切，为自己的别墅向设计师提出个性化的要求，并自行整合资源主导别墅的整个建造过程。而在半定制模式中，开发商则成为土地、设计、建造等资源整合的核心，然后根据客户的需求提供服务，对客户负责。从某种意义上

讲，半定制模式对客户的专业性要求更低，也使得在中国这目前的土地制度下建造定制别墅成为可能。在中国，由于土地政策的限制，实现完全的定制别墅基本是不可能的，因此更多采用的是半定制模式。同时，定制别墅的发展受到政策、市场、开发商等因素的影响，即使个人拥有足够的资金，能享受别墅定制服务的机会也少。谁会购买“定制别墅”？

尽管目前麓山国际社区的“定制别墅”刚刚对外宣传，但据说已经有不少人致电该社区销售部，更多的人相信，前去咨询的人分为三类：有意在成都购房的富豪、媒体记者和其他别墅开发商。万华地产称，由于要购买这种类型别墅的人士身份特殊，不便对外公开他们的身份，但可以肯定的是，这些人大多至少拥有一家企业以上的大股东身份。据了解，去年在重庆，龙湖地产和保利地产开发的楼盘中曾经出现过“定制别墅”，开发模式与麓山别墅黑钻山庄大体相同。当时龙湖地产所开发的“蓝湖郡”，提供了9套定制别墅单位，其中一栋位于湖心半岛的1800万别墅被一位年仅30多岁的年轻富豪买走；而保利地产一套售价超过3000万元、面积达到3000平方米的顶级定制别墅的买家是一位拥有重庆惟一一辆“迈巴赫”豪车的神秘人士。此外，在上海佘山、北京温榆河等富人区，也曾经出现过“定制别墅”，这些别墅的买家很少有外国人，几乎都被国内的富豪买走。一位曾在北京长期为某别墅大盘项目做策划的代理公司老总告诉记者，他所接触到的这些“定制别墅”买家的年龄大都比想像中年轻，很多都是40岁上下的青年富豪，有些是大财团富豪的“二代公子”，有的则是海归富豪，这些人都有个显著特征，就是学历颇高，且资历不凡。他说，他认识一位购买了千万级定

制别墅的客户，便拥有美国和德国两家名牌大学的双硕士学位，衣着、品位、谈吐均不俗。他认为，“定制别墅”这种形式本来就在一定程度上考验着买家的审美、鉴赏和学习能力，一个没有文化底蕴的人，很难接受“定制别墅”这种相对“麻烦”的置业方式，而目前这种方式发源于欧美，在国内并不多见，市场的确需要一定培育期。如果麓山的“定制别墅”销势良好，则成都市场上有可能会出现更多的此类产品。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com