

多伦多区私宅热卖或带动集群式风潮

分析师：具供过于求潜在风险

受访分析师认为，政府或许会借鉴伦多区的成功，接下来在更多地区采用类似集群式私宅的发展模式；但是他们也指出，私宅聚集仍具潜在的供过于求或开发不足的风险。

周文龙 报道
chewbl@sph.com.sg

随着上月伦多（Lentor）私宅区最后一幅地段招标截止，这个私宅区发展至今可说告一段落。

过去四年，伦多区共有七幅地段的3454个私宅单位陆续推出市场。尽管一度引发供应过剩的担忧，但根据ERA产业整理的数​​据，截至5月9日，伦多区开盘的六个项目共售出2835个单位或96%单位，销售表现相当理想，而且项目价格呈上升态势，涨了5%左右。

尽管如此，伦多区的地价持续走低，跌幅超过两成。

受访分析师认为，政府或许会借鉴伦多区的成功，下来在更多地区采用类似集群式私宅（housing cluster）的发展模式。但他们也指出，私宅聚集仍具潜在的供过于求或开发不足的风险，买家也可能将来出售或租出单位时面对更大竞争压力。

首个项目“曲水伦庭”开盘首周卖超过八成

伦多区是政府约2021年开始发展的新私宅区。这个原本宁静的北部小区，因伦多地铁站的通车，加上政府计划在这地区注入超过3000个新私宅单位，使这地区忽然备受发展商和买家关注。

这个地区首个推出的私宅项目为曲水伦庭（Lentor Modern，605个单位），项目地段在2021年



伦多区自2021年首幅地段推出以来，至今共有六个私宅项目的约2900个单位推出，图为这地区的其中两个项目曲水伦庭（Lentor Modern，图前）和Lentor Hills Residences（图后）。（国浩房地产提供）

推出时吸引九方争夺，最高标价为容积率每平方英尺1204元。曲水伦庭隔年推出也大卖，开卖首周就售出84%，尺价介于1856元至2538元。这个项目还标志着买家开始接受大众化私宅走向尺价2000元或更高的新常态。

在曲水伦庭推出后的一年多，伦多区陆续有Lentor Hills Residences（598个单位）、Hillock Green（298个单位）、Lentoria（267单位）和悦府伦庭（Lentor Mansion，533 units）等项目登场。或许是私宅供应短时间内大增，导致这些项目售表现参差不齐，像Lentoria开盘首个周末就只售出50个单位，占单位总量还不到两成。

私宅销售遇冷，引发了人们对伦多区买气疲弱和市场饱和的担忧。

另外，伦多区地价持续下跌，例如上月这地区的最后一幅政府售地地段——伦多花园（Lentor Garden）招标结果出炉，仅吸引两方竞投，最高竞标价也只达容积率每平方英尺920

元，跟曲水伦庭地价相比跌了24%，似乎反映发展商对这地区买家需求持谨慎态度。

对此，ERA产业主要执行长林东荣接受《联合早报》访问时认为，伦多区地价走低，主要是受到统一建筑楼面面积测量方式和定义（Harmonisation of Floor Area Definitions）的影响。

他指出，伦多区首四个私宅项目不受这个新措施影响，发展商可把冷气机窗台（aircon ledge）等分层面积（void area）计入建筑的总楼面面积，可销售面积相对较大，地价都比较高。不过，后来推出三个项目，受到新措施影响，可销售面积少了，发展商的竞标自然也降低。

整体而言，林东荣认为，伦多区私宅销售成绩好，部分原因是这地区靠近宏茂桥，步行几分钟就能到达地铁站。而且小区建成后，会有新公园和购物中心提供便利设施。

他也说：“随着项目的陆续推出，伦多区逐渐引起买家兴趣。而且不少单位售出后，

伦多地区至今推出新私宅项目价格和销量

	项目单位数量	售出单位	未售出单位	中位数尺价（元）
曲水伦庭（Lentor Modern）	605	605	0	2108
Lentor Hills Residences	598	596	2	2115
Hillock Green	474	431	43	2157
Lentoria	267	203	64	2185
悦府伦庭（Lentor Mansion）	533	530	3	2263
Lentor Central Residences	477	470	7	2214
单位总数	2954	2835	119	



资料来源 / ERA研究和市场情报，市区重建局 *截至5月9日数据 图表 / 李利群

令一些买家抱有“错失恐惧”（FOMO）心态，也纷纷出手抢购。”

博纳产业（Propnex）总裁伊斯迈（Ismail Gafoor）也认为，伦多私宅两年内卖出约2800个单位，销售表现可圈可点。这除了是因为地区地理位置理想，靠近地铁站和受欢迎学校，也因为前几年大众化私宅比较少所致。

他说：“我们注意到2021年至2023年期间，中央区以外（OCR）推出的新私宅单位数量大幅减少，这可能造成买家对大众化私宅的需求被抑制，从而推

动伦多区私宅销量。”

在伦多区内，国浩房地产（GuocoLand）参与当中四个项目的发展，包括最新推出的悦府伦庭（Lentor Mansion）。

国浩房地产住宅销售总经理庄爱玲受访时说，公司参与的四个项目共卖出2165个单位，销售率达98%，强劲销售表现反映国浩在设计和质量方面的强大品牌效应。“尤其是我们在伦多推出的首个私宅项目曲水伦庭，除销售和价位方面取得成绩，也成功地把伦多区定位为优质住宅区。”

发展商盼复制 伦多成功秘诀

展望未来，她表示，国浩希望能把伦多的成功秘诀复制到公司在汤申路上段春叶（Springleaf）即将推出的新项目Springleaf Residence。

另一方面，林东荣认为，伦多区的成功发展，可能促使政府继续沿用这种集群式私宅模式。

他指出，集群式私宅模式并非新概念。在2010年至2017年间，政府就在淡滨尼第86街 / 淡滨尼1道沿途推出五幅私宅地段共3400个单位。此外，市区重建局近年也在媒体圈（Media Circle）和里峇峇利 / 锡安路（Zion Road）等地接连推出多幅地段。

林东荣说：“集群式私宅往往是振兴城市计划的催化剂，让政府引入新的便利设施和基础设施，以满足搬入新地区的居民的需求。”

不过，他也指出，如果没有妥善规划，集群式私宅可能带来供过于求或开发不足的担忧。它还可能产生负面影响如噪音和拥挤，导致渴望静谧环境和隐私的房主不满。

“对一些较大地区，由于私宅供应量多，屋主在出售或出租单位时，可能会面临较大的市场竞争。”

合登集团（Huttons）高级数据分析总监李思德则说，在同一地区推出多幅地段，会造成发展商不参与投标的较高风险。因此，政策制定者必须在推出地段过多、发展商竞标反应趋向冷淡，以及确保有充裕发展地段以维持私宅价格稳定，这两者之间进行权衡。

他以巴西立林（Pasir Ris Grove）地区为参照，这地区虽有五个私宅项目共超过4100个单位，私宅供应多，但大多项目转售价自推出以来都上扬超过50%。