

新房市场现“翘尾”行情

无锡楼市镜像：“稳”步前行成主基调

本报记者 方超 张家振 无锡报道

“冷得早、冷得快、冷得透。”有20多年房地产行业从业经验的无锡房地产业协会副会长兼秘书长沈洵如此总结江苏省无锡市自2021年下半年以来的楼市运行情况。

沈洵所言非虚。克而瑞监测数据显示，2021年上半年，无锡市房

地产市场向好，尤其是当年6月份成交量位居全年高位，但下半年市场转冷，成交面积一路下行。其中，在2021年9~11月期间，无锡市商品住宅成交量分别环比下跌17.74%、21.66%和1.19%。

不过，在2021年末，随着市场政策端接连释放积极信号，无锡市新房市场迎来了难得的“翘尾”行情，量价均出现小幅回升。此外，

得益于2021年上半年市场热度不减，虽然2021年下半年市场遇冷，但无锡房地产市场全年成交面积、成交金额和成交均价依然实现了同比上涨。

《中国经营报》记者此前在无锡市实地调查走访也发现，在市场持续降温的背景下，无锡市不少楼盘纷纷开启了“花式促销”模式，部分项目为快速回笼资金甚至推出了

85折等大力度折扣活动。

“预计2022年市场整体还是以稳为主，在确保稳定的前提下逐步回暖复苏，毕竟2021年下半年市场较冷，2022年市场、房企、购房者的预期需要一定时间调整，市场信心的恢复也需要一定的时间。”沈洵表示，2021年市场下行的趋势将会逐步止住，2022年市场复苏回暖的趋势会逐步显现。

市场先扬后抑

在经历了“2021年下半年市场转冷，成交一路下行”的行情后，无锡楼市在2021年末终于迎来了难得的“翘尾”行情。

克而瑞数据显示，2021年12月，无锡市新增供应面积51.39万平方米，环比上涨48.58%；成交面积为34.14万平方米，环比上涨6.15%。在成交套数方面，诸葛找房数据研究中心监测数据显示，2021年12月，无锡新房成交2771套，环比上涨5.28%，同比下跌30.85%。

此外，在成交均价方面，根据诸葛找房数据研究中心监测数据显示，进入2021年12月，无锡新房成

交均价止跌回升，为23371元/平方米，环比上涨6.5%，同比上涨15.7%。

“无锡房地产市场整体销售表现为先扬后抑的走势。2021年上半年，市场购房情绪延续了2020年末以来的热度，成交显著放量；2021年下半年，企业销售增速持续放缓，市场降温明显。”克而瑞如此总结无锡楼市2021年全年的市场表现。

值得注意的是，虽然2021年下半年市场遇冷，但无锡房地产市场全年成交面积、成交金额和成交均价依然实现了同比上涨。

根据克而瑞研究报告，纵观2021年无锡房地产市场，全年商品

住宅成交面积突破645万平方米，同比上涨8.33%；成交金额达1393亿元，同比上涨17.79%；成交均价21575元/平方米，同比上涨8.73%。另据诸葛找房数据研究中心监测数据，2021年无锡新房成交54208套，较2020年上涨11.29%。

从各大房企在无锡市场的表现来看，据诸葛找房数据研究中心统计，2021年全年销售额突破百亿元的房企仅有建发房产和万科2家。其中，建发房产以121.63亿元销售金额位列第一，万科紧随其后，全年销售额为118.73亿元，融创中国和华侨城分别以85.23亿元、82.25亿

元的销售金额位列第三、第四位。

“整体来看，市场显露回温迹象，成交规模稳步回升，但较2020年同期水平仍有一定差距。”对于无锡楼市2021年末的“翘尾”行情和2022年楼市走势，诸葛找房数据研究中心表示，预计接下来进入2022年初，临近春节假期，楼市活跃度或将有所下降，成交大概率呈现稳中有落态势，新房成交均价大概率维稳。

沈洵也分析认为，2022年无锡地方上的调控政策在“房住不炒”“稳地价稳房价稳预期”的前提下，调控政策的连续性、稳定性还是会继续保持。

房企以价换量

记者在采访中发发现，无锡楼市在2021年末出现“翘尾”行情，与房企冲刺年度业绩目标、加大推盘力度和快速回笼资金等密不可分。

在市场观望情绪浓厚、楼市活跃度下降、库存量再度攀升等多重不利因素下，房企推出的85折促销、买房送车位等“花式促销”手段也再度频频出现，以价换量趋势明显。

例如，美好置业集团股份有限公司(000667.SZ)进入无锡市主城区的首个项目——美好铂翠(备案名：铂翠名邸)，曾因推出大力度折扣幅度活动而引发外界关注。

“85折优惠是我们2021年11

月底之前做的活动，而且还赠送价值十一二万元的车位。”在2021年12月上旬，美好铂翠置业顾问刘东(化名)声称这一优惠活动已结束，但其仍表示，“如果能定下房源，可以去跟领导申请”。

据刘东介绍，项目目前主推88折优惠。以一套99.87平方米户型为例，该房源原总价为2641162元，88折优惠后的价格为2324223元。也即如果定下该套房源后，通过申请85折优惠，实际销售价格会更低。

“无锡市现在可能有好几十家楼盘都有折扣，但肯定不是所有房

源都参加活动，而是一些特定房源才会有这个折扣。”美好铂翠销售经理李嘉乐告诉记者。

公开信息显示，梁溪本源和山河万物等多个无锡楼盘都曾以节假日为名，开展一系列打折促销活动。

彼时，无锡楼市呈现出销售增速持续放缓，市场降温明显等趋势。诸葛找房数据研究中心表示，随着全国范围内楼市调控不断收紧，无锡楼市成交规模自2021年7月份起连续4个月下滑，即使在传统的“金九银十”销售旺季也未能发挥出最佳实力，甚至在10月份成交规模降至2021年内单月最低。



位于无锡市梁溪区的美好铂翠项目希望通过大力度折扣等措施吸引当地消费者。

方超/摄影

土拍整体平稳

和新房销售市场类似，无锡市土地市场也总体表现为先扬后抑的走势。

亿翰智库信息显示，在无锡市2021年三轮集中供地中，第一轮集中供地时15宗地块触顶，触顶率93%，房企拿地积极；第二轮集中供地热度下降明显，但仅一宗地块流拍，9宗地块触顶摇号，触顶率39%；第三轮集中供地热度持续走低，绝大部分地块以底价成交，无一宗地块触顶。

在沈洵看来，无锡市2021年土地市场整体情况比较平稳。不过，其也表示，第三轮集中供地受多重因素影响，“房地产市场冷下去之后，开发商资金受限，对其信心有影响”。

中指研究院统计信息显示，2021年无锡土地市场供应商品住宅用地370.74公顷，和《无锡市区2021年度国有建设用地供应计划》中确定的300公顷商品住宅用地相比，实际完成率达124%。“土地市场供应充足，也是楼市供应的保证，有利于促进无锡楼市平稳发展，确保房价稳定”。

“土地出让要遵循市场规律，有计划、有节奏供地比较好。”沈洵表示，“从业内反映的情况来看，希望总结批次供地情况，以便以后做得更好一点，让房地产市场更稳定一点”。

对于房企2022年在无锡市如何发展的问题，沈洵近日对外建议，第一，一定要了解市场，做好充分的市场调研；第二，搞清楚城市“十四五”期间的发展规划，合理布局；第三，开发商打造产品应做得更加专业，做好产品的个性化、差异化，形成自己的核心竞争力；第四，在提升楼盘品质上下功夫，无论在设计、施工、用材、交付和后期服务管理上，都要从客户的角度、市场的角度出发来做好工作。

—— 经营成就价值 ——
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

**文明城市
呵护未来**

**BUILD A CIVILIZED CITY
AND CARE FOR THE FUTURE**