

国庆假期新房成交量是去年3倍 二手房同比增长2倍

北京楼市转向

本报记者 吴静 卢志坤
北京报道

国庆节前夕,继上海、广州、深圳之后,北京于9月30日晚落地楼市新政,政策内容包括降低存量房贷利率、下调个人住房贷款最低首付比例、加大住房公积金贷款支持力度、调减非京籍家庭购房社保或个税缴纳年限、调整通州区住房限购政策、取消普通住房和非普通住房标准、加快构建房地产发展新模式等方面。

在“9·30”政策刺激下,购房群体观望情绪减退,加速买房决策,国庆节期间,北京新房成交接近2000套,约为2023年长假成交量的3倍。二手房市场带看量较去年同期增长五成,实际成交约5500套,同比增长近2倍。

《中国经营报》记者了解到,在成交放量的同时,价格方面,不少新房项目宣布收回此前部分折扣;二手房市场整体价格稳定,国庆节期间没有明显涨价成交的案例。

多个新盘宣布收回折扣

假期前几日,新政发布后,市场反应迅速,前期意向客户迅速下定,北京多个房企发布热销海报。

记者了解到,今年国庆节期间,北京多个区域新房线上访问量、案场来访量、认购量均出现明显上涨,根据中指研究院统计,热点区域项目转化率在10%以上。

从假期7天表现来看,新房来访认购呈现假期“首末高,中间略低”的市场走势。假期前几日,新政发布后,市场反应迅速,前期意向客户迅速下定,北京多个房企发布热销海报。

据龙湖北京相关营销负责人介绍,新政发布后,其在北京五环外的龙湖·观萃项目仅10月1日当天就有10组客户成交。10月1日至6日,项目日均到访客户接近100组,环比提升超50%;日均成交5套以上,周期内成交32套、销售额1.9亿元,销售流速环比提升超120%。

据悉,成交的客户中,大部分为年轻的首套置业客户,此前出于社保年限限制及首付不足无法出手,

此次降首付和社保年限调整政策彻底解决了购买资质和支付能力问题,“我们卖得最好的户型是95平方米、550万元左右的三居室。”

龙湖在北京顺义的另一改善型项目御湖境也在国庆节期间迎来看房高峰。据上述负责人介绍,国庆节7天,御湖境项目客户到访量达470组,成交达2亿元,到访环比提升200%,成交超230%。上述负责人表示:“主要是‘9·30’政策激活了内城‘老破小’客户,也使得改善型住房需求得以释放。”

中原地产研究院数据显示,国庆节期间,北京新建住宅市场成交量出现了明显的政策影响,累计7天认购接近2000套,约为2023年长假成交量的3倍。

从区域表现来看,市场依然延续分化态势,朝阳、海淀、通州、昌平等区域市场更为活跃,客户更为青睐性价比高的项目,尾盘项目市

场表现一般。

值得注意的是,新房到访量和成交量提升的同时,部分项目国庆节期间宣布收回此前的折扣。

记者从新房渠道经纪人处了解到,新盘成交活跃的昌平区域,多个项目在国庆节期间宣布收回折扣。比如梧桐山语全线产品优惠收回2%;此前热销的中海寰宇未来虽未明确官宣,但此前折扣已有所收回。

一位大兴区域新房渠道经纪人告诉记者,国庆节期间区域内几个热销新盘几乎全部收回此前折扣。比如中建壹品宣布自10月8日起,旗下的颐和公馆、御璟星城、御璟星城·元启、大兴星光城折扣回收2%。

据了解,在“9·30”政策之前,北京新房市场今年以来持续承压,在二手房不断降价的带动下,多数新房项目纷纷“以价换量”。尤其

二手房成交增量明显

根据北京链家数据,国庆节期间,北京二手房带看量较去年同期增长五成,成交量则增长近2倍。

记者了解到,“9·30”政策落地后,对于刚需群体而言,购房资质要求发生较大变化,对于在京工作的非京籍购房家庭,当前仅需最低1年左右社保记录即可达到北京市购房资质要求底线,相较原有5年社保要求大幅度降低,无需等待。

同时从购房成本来看,15%首付比例有记录以来最低购房首付要求,以刚需群体主力购买的350万元左右住宅为例,首付仅需52.5万元,同时叠加前期信贷周期延长与利率减点政策要求,以典型80万元公积金贷款叠加217.5万元商业贷款计算,家庭月供低于13000元,以北京市社平工资计算,如夫妻双方公积金正常缴纳,其实际月供负担已低于同等级住房租金。

在此影响下,不少二手房看房群体缩短决策周期,加快入场。根

据北京链家数据,国庆节期间,北京二手房带看量较去年同期增长五成,成交量则增长近2倍。

据北京链家研究院院长高原介绍,这主要是在政策刺激下,更多买家由观望心态转为实际购置行为。卖家方面,随着预期回暖,业主预期也更为乐观。受买卖双方行为影响,客源房源比由10:1提升至17:1以上,由买方市场向平衡市场迁移。

就在新政消息发布的当晚,记者从多位中介人士处了解到,有部分业主当晚即开始沟通涨价诉求。据了解,从去年3月“小阳春”之后,北京二手房价便开启了漫长的“以价换量”,年内不少小区价格下跌幅度在20%至30%。

但从今年5月,尤其是“5·17”楼市新政以来,二手房可议价空间

逐渐缩小,不少业主不再接受较大幅度的“砍价”。从“6·26”政策以来,6至9月成交持续放量,价格小幅下滑至逐渐稳定。

潘家园片区一位经纪人告诉记者,国庆节期间,有少部分业主调整价格预期,涨价幅度在10万至30万元之间。有的业主虽然没有涨价,但也不再接受降价。

不过,多数业主则希望借此时机尽快出手房源。一位经纪人表示:“实际上,虽然有少部分业主涨价,但国庆节期间成交的都是诚意卖,且前期已与多个看房客户沟通过的,在价格方面仍能作小幅让步。那些提出涨价的业主中,并没有什么成交案例。”

中原地产研究院统计数据显示,国庆节7天,北京二手房实际市场成交分别约为650套、450套、400套、



国庆节期间,北京昌平区的龙湖·观萃售楼处内,看房人大增。

本报资料室/图

是今年6月,开发商为了冲刺年中业绩,部分新盘价格变动明显,其中,南城四环以外区域出现了不少特价房,降价幅度能达到15%至20%,每平方米降价将近1万元。不过,除了北五环少数项目去化显著外,其余多数项目“以价换量”的成效有限。

“实际上,除了大兴之外,丰台、昌平等区域的部分新房均收回此前折扣,也算变相涨价了。”上述渠道人士表示。

不过,业内人士认为,收回折扣的说法仅为开发商的一种营销手段。一位新房渠道经纪人告诉

记者:“很多项目此前就有多重折扣,现在宣布收回的只是其中一两个点的折扣,影响极小,且实际执行时也会与客户具体再商议。”

事实上,多数开发商在国庆节期间涨价动力不足,比如央企保利在节前就宣布旗下多个城市项目开启“保价计划”,如果未来同类房屋的销售折扣高于当前折扣,买方可以无理由退房。

中指研究院企业研究总监刘水指出,进入“金九银十”传统营销旺季,房企借助政策宽松风口创新营销策略,“保价”是促销的一种手段,有助于消除购房者观望情绪。

多重利好叠加 西安楼市打出“组合拳”

本报记者 黄永旭 西安报道

“国庆节期间项目真是爆了,人太多了,我们项目40多个置业顾问,每天都是脚不沾地,吃饭的时间都没有,连续一周的高强度,总算是挺过去了,现在我们才轮番调休”,看着客户陆续到访,西安雁塔区某楼盘置业顾问介绍,

“狂欢”余温

今年的国庆黄金周与往日不同,除了股市大涨的振奋消息,楼市热度暴涨也颇为吸睛。在全国楼市集体火热的大环境下,西安楼市更是表现亮眼,据不完全统计,国庆节期间,西安楼市销售额超过了100亿元。

近日,记者走访西安市场发现,国庆黄金周不仅带来了楼市交易盛况和亮眼的成交数据,而且一扫新房市场此前的低迷态势,提升了预期和信心。在国庆假期结束后,市场热度得以延续,新房售楼部的看房客户依然络绎不绝。

位于西安航天板块的保利·天禧项目,总占地约500亩,其中,项目一期占地93.21亩,前期已入市。项目二期占地面积122.947亩,容积率2.84,规划了20栋小高、高层以及2栋洋房产品,主力产品是第四代住宅。

记者以购房者身份走访时看到,尽管已经收假两天,但是该项目热度不减,营销中心道路两侧依旧停满了车辆,而且营销中心

国庆假期之后,市场情绪比之前有了明显改观,工作日到访客户变多了。

《中国经营报》记者观察到,在政策利好的刺激下,今年国庆节期间,西安房地产市场表现强劲,销售额和成交量均创佳绩,市场情绪有较明显回暖,购房者信心进一步增强。而且,节后市场

到访客户不少于10组,除了项目自有置业顾问带客讲解之外,各类渠道、平台中介人员也穿梭忙碌着。

就在讲解期间,项目沙盘一侧传来声响,一组客户围在项目“签约砸金蛋”活动展台,“砸蛋了!又成交了一套!我们项目国庆节期间一直成交很高,假期结束这两天客户依然很给力”,置业顾问插话说。

据介绍,当前在售产品是该项目二期5#、6#楼房源,也是二期首批入市房源。公示信息显示,5#、6#楼均为33层的高层,户型面积142.75㎡,楼栋备案均价分别为21220.62元/㎡、21429.74元/㎡,共132套毛坯房源。

根据置业顾问计算,5#楼某房源备案总价为3081687元,经过项目优惠之后,总价为2990157元,总房价优惠91530元;折后购房单价为20946元/㎡,相较于备案均价优惠了约275元/㎡。

项目区位、沙盘讲解完毕之后,记者跟随置业顾问参观了该

热度得以延续,新房到访量和成交量仍处于较好水平。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜表示,国庆节期间,西安楼市的火热表现,与降准、降低存量房贷利率、二套房首付比例降低等节前一揽子政策利好密切相关。同时,房企多重优惠政策加持,也迎合了消费者心理。

项目样板房。置业顾问多次强调,该项目为第四代住宅,最大特点是由于超大露台的存在,居住品质很高,而且最直观的是,得房率直逼100%。

此外,在雁塔区、高新区楼盘走访时,记者观察到,国庆节楼市“狂欢”之后,调动了市场情绪,抑或是原来楼市的观望情绪松动,人们开始走进售楼部了解咨询,甚至完成交易。

走访中,多位置业顾问均表示,今年国庆节前的多重政策利好,最终促成了国庆节假期的一波购房热潮,而这波热潮在节后仍有余温。雁塔区某项目置业顾问直言:“收假两天了,看房客户数量还是挺多的,以前观望的客户开始有所行动了。一直想着楼市抄底,其实,现在可能就是最佳时机。”

柏文喜认为,关于国庆节带火的楼市热度能持续多久,目前尚不明确,但根据过往经验,市场热度可能持续1个月左右。不过,这还取决于后续政策的支持力度以及市场信心的恢复情况。

“黄金周”盛况

信心比黄金更珍贵。国庆节前政策“组合拳”集中落地,叠加房地产“止跌回稳”的信号,极大地提振了当前市场信心,也促使西安楼市在国庆节期间成功扭转颓势,完成超100亿元销售成绩单。

国庆收假后,西安一众房企相继发布“喜报”。记者梳理发现,国庆节期间,绿城中国、中粮大悦城、招商蛇口、保利发展四家房企销售额均超过了10亿元,华润置地、龙湖地产等房企销售额也都超过5亿元。

根据房企发布的节后“喜报”,国庆节期间,绿城中国销售额达到10.8亿元,总来访人数达5580多组;招商蛇口7个项目,总认购307套,总销售额10.3亿元;保利发展5个项目,推出7重好礼活动,最终的销售业绩也相当亮眼,成交328套,创造了超10亿元的销售业绩。

中指研究院最新报告显示,国庆节期间,西安调研项目平均到

促进“止跌回稳”

经历国庆节大热的“狂欢”之后,西安楼市也在收假前夕传出了房企收回假期优惠和折扣的消息,多家房企明确从10月8日起收回部分优惠折扣。

中指研究院报告称,国庆黄金周期间,房企促销力度普遍加大,核心城市楼盘到访量、认购量普遍较节前大幅提升,部分项目成交量已超过9月全月。

走访中,有置业顾问告诉记者,事实上大部分项目的优惠仍在实行,“宣布收回折扣的是少数,而且这种做法在营销上也很常见,不过有些国庆节推出的特价房,在节后可能确实会取消,不同项目营销策略不同。然而,网络上对房企“涨价”“收回折扣”的做法也产生了许多

量664组,平均认购套数35套,平均转化率6%。市场热度普遍较节前提升,售楼部到访人数普遍增加,热门项目节日期间到访人数、成交上升明显。

陕建·雁南云境项目位于西安市雁塔区,项目总占地面积约137.04亩,规划建设18栋高层住宅,容积率为2.8。事实上,该项目已于2024年9月18日开盘,首次推售6#、18#楼,但遭遇“零核验”情况,即无客户通过线上登记审核。不过,在国庆节期间,该项目同样完成了较好的销售业绩。

该项目置业顾问袁莱(化名)告诉记者:“国庆节期间,我们每天接待100多组客户,没闲着时间。7天假期下来,整个项目卖了70多套。”

袁莱介绍称,国庆节期间,西安所有的售楼部成交都比较好,“最近房地产市场稍微会回暖一

些,客户心理也有改观了。从客户群体来看,我们项目改善类客户、大户型客户成交最多,而小面积、小户型的客户成交会少,而且这种情况目前西安市场可能都是相通的”。

当然,火爆的楼市交易少不了项目优惠活动的助力。记者走访了解到,国庆节期间,西安楼盘主要优惠活动包括,推出特价房、认购折扣、签约砸蛋、物业费折扣等种类。据置业顾问介绍,国庆节购房相较平常更为优惠。

克而瑞西安机构执行总经理李晓兵表示,国庆黄金周期间,房企促销力度普遍加大,根据克而瑞监测,盘均来访涨幅53%,盘均成交涨幅101%,楼盘到访量、认购量普遍较前两年同比大幅提升,“银十”开局表现“超预期”,市场“回稳”迹象明显,预计短期内新政将继续显效。

9月29日,央行落地一揽子房地产金融举措,包括批量调整存量房贷利率、优化个人住房贷款最低首付比例、完善商业性个人住房贷款利率定价机制等,对稳市场、稳预期产生更加积极的作用。

柏文喜表示,国庆假期楼市回暖,与国庆节前密集利好政策有很大关系。政策刺激下的需求进一步释放,尤其是改善型需求。“统一首套、二套房首付比例的政策,对短期内的市场产生了影响。二套房购房门槛的降低,首付比例的大幅下调,从60%降至15%,极大地释放了改善型需求”。因此,房企的一些营销做法,要符合市场规律,不能影响促进房地产“止跌回稳”的大势。