

年底收官战正酣 想买房的你别错过了

2019年已经进入年终倒计时，无锡楼市的收官之战早已拉开帷幕，多数房企为了年终冲刺业绩，不仅推出了特惠房源，更是结合各种应景的日子策划活动以吸引着客户。种种表象下，都是在为销量成绩单最终发力。

“限价盘”受追捧 经开区有楼盘只卖1.5万/平米

据不完全统计，上周（12.2-12.8）无锡楼市仅有3盘推新，房源总量约在600套以内。记者发现，从现场加推情况来看，高性价比的房源尤其是限价盘较受市场追捧。

听惯了城市喧嚣，更爱自然宁静；住惯了方格子的水泥空间，更希望与自然深度接触。澜岸铭邸就是这种让人向往的改善型住宅。上周六开盘共推出1、2、7号楼装修小高层215套，建筑面积约102-207平米，成交均价约24000元/平米，当天去化超9成。该楼盘往西200米就是约260公顷的长广溪湿地公园，往南是占地5000亩、国家级3A级景区雪浪山，往北是蠡湖国家湿地公园，周边的森林覆盖率高达88%。生态宜居自不必说，何况在“限价”的光环下，23500-24500元/平米的价格更是凸出性价比。

纯新盘火速亮相抢占岁末市场 滨湖区仍是推盘主战场

为了抢占节点，一些纯新盘也以相当惊人的速度展现给买房人。就在上周六，位于滨湖区胡埭板块的新力翡翠湾，正式公开了售楼处。新力翡翠湾这块地是今年7月17日新力以底价9.68亿元拿下的，楼面价6048元/平米。拿地之后，不到一个月的时间，新力翡翠湾就公开了项目规划，这个速度刷新了此前由碧桂园保持的羊尖项目2个月就公开规划的记录。上周六在拿地不到5个月的时间就公开了售楼处。根据规划，新力翡翠湾整体规划打造12栋小高层，总高18层。就胡埭区域来看，早一批的商品房新力帝泊湾、中海英伦观邸等已经相继卖完，目前只有纯新楼盘北控雁栖湖在售，买房人的选择空间并不多。现在新力

现场有在金融街工作的购房者表示，“吉宝澜岸铭邸性价比真不错，品牌、品质、地段这些都比较好，第一次来的时候就交了认筹金”。据悉，在精装产品的品质把控上，为了防止老人小孩摔倒或推拉门时夹到手，厨房移门采用了带有阻尼设计的上滑轨。所有卧室的地板都采用了稳定性和耐用性更强的实木多层地暖专用地板。还有诸如施耐德、汉斯格雅、杜拉维特、美奢、科勒、博世、东芝等都是大品牌。种种细节，都让购房者表示很满意。

另一楼盘观山名筑可谓在上周末掀起了一番热度。项目12月7日加推1、7号楼高层，总共约300多套，建筑面积约89-129平米，均价约15000-16000元/平米，去化80%。因为该楼盘还是早些年拿的地，成本较低，又受到政府的“限价”销售，相较于周

边动辄2万、3万的新盘来说，这类“限价盘”一推新就遭到了市场上的抢购。

“现在不谈经开区，整个滨湖区买新房，几乎买不到这样的价格，除非是到乡下去买。”瑞景道附近的一家中介门店店长告诉记者，观山名筑这次加推的价格非常“惊人”，这个楼盘的前后开发时间已经差不多有10年了。最早一批业主现在二手房挂牌价都在1.5-1.8万元/平米，有的业主装修好点的甚至挂牌价在2万元/平米以上。“出来这个新房价格之后，一些原本想买二手房的客户都去买观山名筑的新房了。有几个想买周新苑安置房的客户，也在观山名筑买了，毕竟是商品房嘛。”业内人士表示，现在是年底，也是最后冲业绩的机会。开发企业给予的优惠或让利多了，购房者选择的机会多了，得到的实惠也多了。

米。惠山区纯新项目德信云溪名著，也计划在本月首开小高层和高层。

据无锡乐居新房中心不完全统计，包括纯新楼盘在内，无锡12月份将有30个盘进行开盘或加推动作。从区域分布情况来看，滨湖区仍是主战场，胡埭、马山、蠡湖新城等热门板块多个高性价比楼盘来袭，这对整个区域性客户来说都是一大惊喜。绿城无锡桃花源、华君湖湾花园、金科蠡湖、雅居乐中央府、宝能城、蠡湖金茂府等在内的楼盘都有加推计划。惠山区融创惠山映、洋溪华庭、阳光100阿尔勒，锡山区绿城诚园、华润江南府以及新吴区的吴樾东方、融创长江映等楼盘都会推出一定数量的房源。

（仙林）

年底二手房市场现分化 有人降价急售，有人惜售“只涨不降”

近期有消息称，无锡的二手房市场出现了量价齐跌的情况，这是真的吗？记者走访发现，每年到了年底，不少二手房业主都会因为资金周转等情况出现比较好谈价格的情况，也就是二手房议价空间变大了。但是对于另外一部分业主而言，由于本身并不急售，并不会因为同类房源有降价的情况就自降身价。

记者在诸葛找房上看到，目前无锡市区在售的有效二手住宅约有56950套，其中有174套房源近期下调了挂牌价，有644套房源是新上架的。另外，12月份的挂牌均价17887元/平米，环比上月上涨了0.08%。在174套降价的房源中，记者发现，单套房源总价下调的幅度约为2-22万。“带看量最能体现市场对于房源的接受度、认可度和欢迎度。”有中介人士介绍说，有的房东一开始只是试探性地挂牌，价格往往高于市场成交价，但是看到挂牌一个月之后还没动静，也没有任何电话或来访，这时候房东真的想卖这套房子就会主动向经纪人提出下调价格。这时经纪人也会向房东给出合理的建议，即在哪个价格段卖出比较合适。这位中介人士举例说，上个月有一套玉兰花园东花园142平米的房子（毛坯），房东挂牌总价420万，折合单价近2.96万。由于总价较高，无人问津，房东近期主动下调至405万，并称“如果有意向，还能再谈谈价格”。

“现在比较好成交的还是一些性价比较高的二手房，像单价万元出头的周新苑、仙苑苑等刚需买的比较多。商品房里面买二手房的买家很多都考虑到学区。”21世纪不动产经纪人徐店长告诉记者，因为是和畅小学的学区房，中海珑玺近期卖得就比较好。而锡师附小新城校区对应的玉兰东花园、雅居乐、苏宁悦城这几个小区中，又以性价比高一些的雅居乐更受欢迎。

而且，现在的家长还出现了一个情况，就是愿意退而求其次。买不起锡师附小或和畅小学的学区房的，就买小面积的育红或育英小学的学区房。链家地产经纪人也介绍说，万科城市花园是育红小学学区房，近期成交了一些小面积总价在105万左右的房子。“家长买了就迁户口，之后房子就出租，100万出头既买到了一张育红小学的课桌又实现了今后几年间的房屋增值，因此现在万科二区里面的小面积房源也越来越少了。”这名经纪人表示，因为在售房源有限，现在有个别房东直接将小面积房源挂牌118万（精装，家电齐），声称“只涨不降”。这不仅是对无锡市场的看好，也是房东对自身房源的一种“惜售”行为。

“现在的二手房市场整体保持平稳，年前并没有出现大规模的降价潮或是抛售行为。”在二手房领域钻研了10多年的孙斌晖表示，二手房房源分散在业主手中，每个业主的心态不同，每套房源的具体情况与所处的地段不同，相应造就了不同的挂牌价和房东心理预期。但总的来说，新房、品牌房企开发的小区还是相对价值高一些。以新吴区为例，像保利、万科这种大开发商开发的房源在二手房市场上还是比较吃香的。从成交价来看，两极分化比较严重。类似长江国际雅园、长江国际泓园这类热门小区价格较高，另一类则是像叙成里、鸿泰苑这类老小区，成交均价则相对较低。

“前段时间朗诗新郡有套顶复洋房急售，单价只有1.8万/平米。当然也有某个知名小学的学区房喊到单价5万以上。”孙斌晖表示，个别案例并不代表市场全貌。有人降价急于变现，有人定下心来坐等后面继续涨价，这些都是一个成熟市场里面正常的心态。在他看来，年底之前，无锡整个二手房市场不排除有一些房源存在一定的议价空间，但一些刚需房源和刚改房源，房东的报价依旧坚挺。

（小维）