

江苏楼市南北“两副面孔”： 苏北房价稳涨 苏南新房成交下滑

一边是多城房价涨幅抢眼,另一边是新房成交量大幅下滑。这样的“两副面孔”就发生在近期的江苏楼市:“冰”的是苏南,“火”的则是苏北(含苏中)。

多位业内人士告诉记者,江苏楼市在苏南和苏北呈现较大差异,更重要的原因是江苏不同区域的政策力度不尽相同。近期苏南和苏北的楼市刚好处在阶段性的高点和低点,后市会随着市场供销、政策消化程度发生变化。

苏北：多城房价涨幅明显

江苏的苏北(含苏中)地区,包括徐州、连云港、宿迁、淮安、盐城、扬州、泰州、南通等城市,其中一些城市的房价目前已经处在历史高点。

克而瑞江苏区域负责人秦顺亭告诉记者,从历史数据来看,苏北最具代表性的是南通、盐城、徐州、宿迁等城市。以南通为例,克而瑞数据显示,南通的房价涨幅和成交量自去年开始连续11个月位列江苏第一,并一度排进全国前三。

秦顺亭表示,南通的房价涨幅连续几年都能排进江苏前三,今年的涨幅更是处于省内第一,首先得益于环沪的利好。“之前南通的通达性差,有‘难通’之称,如今高铁和机场陆续落地,交通得到很大改善,就有机会把人流、现金流和物流引进去。加之南通原本就是民

营经济非常发达的城市,所以向好的预期猛增。”秦顺亭指出。

58安居客房产研究院分院院长张波也表示,拉动近一年南通房价大涨的第一要素是高铁开通,这对拉动投资客效果十分明显,也吸引了大量开发商进入。“国内前20强房企中80%都进来了,而且近两年进入南通的企业,没有一家是亏的。”秦顺亭告诉记者,众多开发商涌入,也是因为南通容易找到10万平方米以下的地块,预售要求的标准是“出地面两层”就可以开启预售,可操作空间较大。

房企纷纷涌入也使得目前的南通楼市成为“刺刀见红”的市场,土拍市场频现高溢价率。据乐居网统计,今年10月南通共成交地块31宗,成交总面积141万平方米,成交总金额127亿元,比之前8、9两月总和还多,其中不乏超过

90%的高溢价率地块。

同样地处苏北的徐州楼市也表现抢眼。国家统计局发布的70个大中城市房价变化情况显示,9月,徐州的新房和二手房价格环比涨幅分别为1.4%、1.3%,均排名全国首位;新房和二手房同比涨幅分别为11.9%、7.7%,分别排在全国第四、第九。徐州的新建商品房价格自2015年起累计涨幅接近80%,排名全国第二。

徐州房价的“涨势”源于城市本身的特性。张波指出,作为江苏为数不多“超千万人口”的城市,徐州自身就有强大的购房需求,加之地处全国交通要道,对周边城市有一定虹吸效应;同时,其基础设施建设(尤其轨交)的大力推进,拉动了当地的房地产发展。

此外,苏北的盐城和宿迁今年房价涨幅也十分明显。

后市：去化是房企当务之急

“今年市场压力大,10月以后整个江苏楼市处于下行状态,因此开发商当务之急是去化,赶紧卖、抓紧卖、跑现金流,等到了明年,去买更便宜的地。”中梁地产江苏区域营销负责人陈建良告诉记者。

实际上,对江苏楼市而言,虽然不同城市之间的差异较大,但根本取决于城市的经济基础和人口吸引力。“这类指标旺盛的城市,未来房地产市场后劲也会更足。”秦顺亭指出。

陈建良直言,在“三道红线”融资新规下,推盘去化率从往期的90%开始慢慢降温,第四季度力保现金流,会做一些促销活动跑量。

以南通为例,秦顺亭表示,目前南通楼市处于一个相对高位,在当前节点可能会有一定风险。产业导入、高铁规划、机场落地等,能够把人员引进来,就会持续利好。

张波认为,后续南通的房价,整体上升的动力明显偏弱。南通市主城区只有100多万人口,因而本地自住需求不会迎来井喷式增长,市场预期也将逐步理性。不过在陈建良看来,南通是实力房企选择性进驻的战略城市,至少在短期“存量低、可售量少”的情况还会持续,即使政府限价,短期内也存在一些利好。

对于苏南楼市,陈建良认为,苏南的苏州、无锡、南京、常州等多个城市,大面积降价及成交量下降仍将持续一段时间。

开发商实操层面,陈建良认为,要在看准城市基本面的情况下,坚持以销定产、保持理智、谨慎拿地 and 开发运营。同时,对于目前表现火热的城市,要保持冷静,看清楚这些热点城市动态是否能超预期,短期是否还有保持温度的能量。而对于目前市场表现冷清的城市,也不要完全放弃,要找到拿地窗口期和最佳拿地时机。

(每日经济新闻)

苏南：新房成交持续下滑

和苏北楼市的热火朝天不同,苏南(含南京、镇江、苏州、无锡、常州)的楼市销售则显得有些冷清。随着7月调控政策加码,省会南京的楼市明显降温。据公开数据,今年10月,南京新房成交7783套,虽较9月的5616套有较大增长,但却低于今年5月至8月成交量(分别为8835套、7918套、9512套和7814套),说明今年南京楼市的“金九银十”成色不足。克而瑞的统计显示,截至10月末,南京商品住宅库存面积585万平方米,同比增长22%;去化周期为8.3个月,环比增长7%,同比增长19%。

值得一提的是,前两年表现

火爆的苏州楼市,今年以来新房成交持续疲软。数据显示,10月,苏州新房共成交80.52万平方米,环比下跌31.8%;其中新房住宅成交73.06万平方米,环比下跌33.7%。二手房共成交53.28万平方米,其中二手房住宅成交42.4万平方米,环比下跌26.3%。1~10月,苏州商品住宅供应面积801万平方米,同比增加26%;而成交面积仅为676万平方米,同比减少13%。

无锡、常州和镇江的新房成交同样下降明显。据克而瑞统计,10月,无锡商品住宅成交3804套,环比和同比分别下跌17.03%和17.98%;常州商品住宅

成交2476套,环比和同比分别下跌59.85%和34.67%;镇江商品住宅成交3353套,环比跌17.13%。

秦顺亭表示,目前,市场受到限价原因整体偏冷,有一些城市局部可能还有热度,但外围过冷。“例如苏州,园区和高新区虽然限价,还时常会有千人摇号的情况出现。而苏州外围区域则非常清淡,虽然推盘量不断增加。”“当环沪城市的机会越来越少,房企会继续向外拓展机会。”秦顺亭认为,早期已经对环沪城市进行布局的企业,在选择时则会有挑选,一些能级不够、需求有限、透支消耗的城市不会再做布局。

桂系铁军彰泰,山水大师先行者敬献无锡世纪之作

桂林无锡,两方相隔千里的水土,一个是“一带山河,举世无双”的自然天赋之山水,一个是“荡漾烟波迷泽国,空蒙云气认蓬莱”的江南画境,山水大师桂系彰泰,立于时代的风口,自千里而来,将两种不同的城市文化,于此碰撞,孕育新生。

桂系铁军 28载成绩斐然

桂林,贵地,亦是彰泰梦想扎根的地方。28年前,彰泰开始在桂林落地生根,参与城市建设。自1992年成立起,彰泰秉承品牌理念,对产品力、服务力不断提升打磨,8获中国建筑类大奖,囊括詹天佑奖、广厦奖、鲁班奖、国家优质工程奖,让彰泰品质大师之路弥漫璀璨星光;物业服务上360度精心打造“六心十好”服务标准、六泰服务体系、泰服务新三篇、5+2+N园区文化活动体系等,获得超32

万业主的认可与赞誉,为千家万户带去更多幸福。

28年后,彰泰已然成为了广西人居建筑上的一个高峰,成为桂系“山水大师”“服务大师”的代名词,成为成绩斐然的桂系铁军,屹立于中国地产品牌之林。

山水大师 更多维度赋新升级

在彰泰的产品观里,一个经得起时间冲刷的好作品,一定是有两面的——对城市资源占据的“表”,与自身产品精细研磨的“里”。

彰泰每至一地,择取珍稀的山、水等自然天赋,融汇各城市的发展、文化、自然特色,创造性开发出中国高端山水人文住宅产品体系。在研磨产品之时,则对于产品力、设计力进行再强化——围绕居住空间、场景体验、社区配套、品质承诺、物业服务等,进行多维度的赋新与升级,让大家看到了



专策“山水大师”IP之外,一个更具有产品力、更显精致感的彰泰。

敬献无锡 山水美学示范区

2020年,彰泰开启了全国布局版图,进军华东,携28年品牌积淀,选择华东区域中的成长性重点城市无锡,携高阶山水战略作品彰泰·春岸雅筑落子九里河畔,将桂系山水风华及彰泰28年成熟运营理念,融入作品中,

敬献无锡。

从融合桂系山水与江南水乡的景观,从全龄生机社区的打造到精研人性化居家细节,一切只为美好生活而设计,枕水而居,与城共融,让世界照进现实。

12月12日,彰泰·春岸雅筑山水美学示范区大境呈阅,风华落此,众望所鉴。