

上周 5 盘携 770 套房源入市 受中秋假期影响市场表现欠佳



一般来说,“金九”是楼市成交的旺季,但在市场调控的大环境下,现在淡旺季概念也逐渐被房企弱化。上周或许是受中秋假期影响,无锡楼市表现欠佳。

9.9~9.15无锡楼市开盘情况一览					
开盘日期	项目名称	区域	物业形态	面积段 (㎡)	均价 (元/㎡)
9月11日	龙湖天鉅	惠山区	毛坯洋房	118、143	18500-20000
9月12日	俊发SOHO俊园	滨湖区	装修公寓	36-85	16000-18000
9月12日	吴樾东方	新吴区	高层	98、116、130	16500
9月14日	华润公元九里	新吴区	高层 洋房 叠加别墅	89、109 126、93 135、145	22000-23000 24000-25000 350-450万
9月14日	融创大塘御园	梁溪区	高层	89、108	21000

备案：上周商品房成交环比下降

据无锡房屋交易中心数据显示,上周(9.9-9.15)无锡全市商品房备案成交面积为 11.89 万平方米,环比减少 12.50 万平方米,减幅 51.25%;备案成交 990 套,环比减少 1052 套,减幅 51.52%。其中,商品住宅备案成交面积为 9.74 万平方米,环比减 8.18 万平方米,减幅 45.65%;备案成交套数为

790 套,环比减少 638 套,减幅 44.68%。
按区域来看,梁溪区近期表现亮眼,以 3.4 万平方米的备案量位居五区首位。惠山区、锡山区、滨湖区表现相当,分别备案成交 2.66 万平米、2.24 万平米、2.16 万平米。新吴区备案 1.44 万平米,位于五区末位。

按面积段来看,90-120 平方米面积段户型备案 400 套、4.23 万平米,其备案套数力压剩余各面积段户型,甚至高于剩余各面积段户型备案套数之和。120-144 平方米面积段户型近期表现稍微逊色,但其备案套数及备案面积量依旧仅次于位居首位的 90-120 平方米面积段户型。

开盘：上周 5 盘推新,其中 1 盘首开

据不完全统计,上周 5 盘推新,分别是惠山区的龙湖天鉅,滨湖区的俊发 SOHO 俊园,新吴区的吴樾东方和华润公元九里,以及梁溪区的融创大塘御园。
9 月 11 日,龙湖天鉅推出 3#、26# 楼 72 套毛坯洋房,建面约 118、143㎡,均价 18500-20000 元/㎡。该项目位于惠山区惠山新城板块,靠近惠山万达广场,周边教育资源丰富,交通便捷,在惠山区地价不断攀升的当下,项目洋房非常值得购买。
9 月 12 日,俊发 SOHO 俊园迎来项目首开,推出 A、B 塔楼 5、8、10 层约 216 套

房源,建面约 36、44、48、74、85㎡,层高 4.6 米,带装修交付,均价 16000-18000 元/㎡。该项目位于蠡湖新城板块,周边以湖滨商业街为首的商业、生活、交通等各项配套一应俱全,作为俊发布局长三角重要项目,也是俊发进入无锡首子,品质值得信赖。
9 月 12 日,吴樾东方推出 3# 楼 108 套高层房源,建面约 98、116、130㎡,均价 16500 元/㎡。该项目位于新吴区梅村板块,周边人文气息浓厚,教育资源丰富。在 9 月初的土拍中,梅村板块最高楼面价刷新,达到 9646 元/㎡,以此地价来看,该项目目前性价比很高。

9 月 14 日,新吴区的华润公元九里加推 11# 楼精装高层,建面约 89、109㎡,均价约 22000-23000 元/㎡;加推 15#、19# 楼洋房,建面约 93、126㎡,均价约 24000-25000 元/㎡;加推 24# 楼叠墅,建面约 135、145㎡,上叠约 335 万/套,中叠约 366 万/套,下叠约 420 万/套。
9 月 14 日,融创大塘御园推出 16# 楼 104 套高层房源,建面约 89、108㎡,均价 21000 元/㎡。该项目属于梁溪区北塘板块,靠近凤翔路快速内环交通便捷,民丰路商业街配套完善,加上项目周边棚改拆迁,未来环境将进一步得到改善。

土地：上周新挂一宗居住用地

9 月 10 日,无锡市自然资源和规划局再度挂出一宗居住用地,该地块位于锡山区东北塘板块,起拍楼面价 7055 元/㎡,将于 10 月 11 日上午 9 点半正式

拍卖。
该地块位于锡山区东北塘街道蓉裕路西、芙蓉三路北,紧邻东北塘实验小学东校区,土地面积 101665㎡,土地用途为纯居住用地,容

积率≤1.8-2.0。地块周边居住氛围浓厚,配套较为成熟,结合近期无锡土地市场的热度,应该会在土拍中有不错的表现。
(乐居)

告别“金九” 房企弱化淡旺季概念

今年楼市或许已没有“金九银十”。记者多方了解到,房地产企业对待“金九银十”的态度不一。以恒大、万科为代表的一线房企,近期部分楼盘推出低至 6 折的促销活动,另有不少房企推出先售后租、全员营销、员工推荐职工内购价、线上线下联动等促销模式。但是,更多房企并未出现大的动作,有的房企为了避开“价格战”,甚至故意弱化“金九银十”的概念。

中秋小长假成交平淡

中原地产研究中心统计数据显示,中秋小长假期间,全国楼市成交整体平淡,与 2018 年小长假相比,成交量均有不同程度的下滑。一线城市假期成交量尤其“惨淡”。北京地区中秋小长假第一天,签约新建商品房住宅仅 2 套,二手房住宅网签仅 42 套。上海地区假期前两天新建住宅和二手房住宅网签套数分别是 136 套与 127 套。深圳地区假期前两天网签新建住宅和二手住宅分别是 76 与 89 套。广州地区假期第一天网签住宅合计 206 套。
中原地产首席分析师张大伟分析认为,网签数据相对滞后,不代表市场真实签约。但是整体来看,全国一二线城市,楼市告别“金九”已成为定局。
针对楼市“金九”未现的原因,张大伟表示,多个城市楼市逐渐开始出现冲高回落现象。热点城市开始逐渐下行,购买力很难再支撑市场继续冲高。相比 2018 年,在 2019 年上半年部分区域出现了“小阳春”,但随后市场逐渐回落。从全国来看,房价已出现逐渐平稳迹象,调控政策严格的北京、上海、深圳、杭州、南京、合肥等城市,房价下行苗头已经出现。
张大伟表示,2017 年以来,大部分热点城市楼市已经全面限价化,房地产市场已经没有淡旺季之分,楼市已经没有“金九银十”。国庆临近,部分热点项目开盘可能延迟,也使得市场热度降低。热点城市再次进入“卖不完”时代,除了深圳市场相对活跃外,北京、上海、杭州、南京、温州、福州等市场去化率快速下行。未来,如果信贷政策继续收紧,市场很可能会继续降温。

部分房企弱化“金九银十”

某大型国有房企高管对记者表示,最近几年,受房地产政策调控影响,“金九银十”的概念已经逐渐弱化。但开发商还是习惯把重头的货值放在下半年,这种现象是由行业开发节奏和行业规律决定的。房地产行业,只有头部极少数房企可以做到刻意平滑供货,使得每个季度的销售额看起来比较均匀。对于大部分二三线房企而言,整个下半年都是推货重点,并不是说最看重 9、10 月份。
针对部分房企在“金九银十”期间推出的促销活动,上述高管称,受开发节奏、推盘时间以及市场下行等多方面因素影响,不少房企会在 9、10 月份集中促销。有些房企甚至推出全员营销政策以及配套的 APP、公众号等工具。但是,多数房企只会针对少数项目的尾盘进行打折促销。最近几年,这种促销手段的效果越来越不明显。拿地位置、项目质量、配套设施相比单纯的“价格战”更有利于项目提高周转速度。
某中型房地产集团总裁对记者表示,为了避开和一线房企之间产生“价格战”,不少中小型开发商会淡化“金九银十”的营销联动和策划。“在‘金九银十’期间,可以保证有客户需求的地方一定有我们的销售人员,但不会在价格上做妥协。”
该房企高管表示,受限购限售等调控政策影响,购房者在选择投资房产的城市时,与往年相比会有区别。目前,人口流入较多、限购政策相对宽松的二三线热点城市,房地产开发商销量相对较好。这些城市楼盘促销力度相对较小。相比之下,人口流出较多的三四线城市,以及限购政策较严厉的一线城市,项目去化效果相对较差,这些城市楼盘促销力度相对较大。
(中国证券报)