

成交量上扬,二手房市场回暖迹象显现?

业内人士:市场有所改观,线下看房依然无法替代

一周房产观察

商品房成交量 涨幅超三成

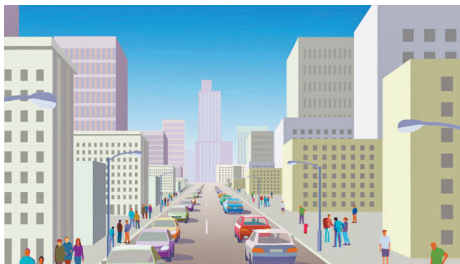
进入3月中旬,随着房企和中介机构的复工,无锡楼市慢慢从被疫情的打击下复苏。上周(3月9日-15日)全市有两个楼盘申领预销售许可证,分别是华发首府和金茂逸墅,申领到的预售面积分别为1.02万平方米、1.40万平方米。成交方面,一周商品房成交面积和成交套数环比涨幅均超过三成。在本周商品房备案成交中,无锡时代城以1.03万平方米、97套,位居住宅备案成交排行榜首。

商品房成交按物业类型分析:本周市场的复苏主力为商品住宅,一周备案成交面积超过13万平方米,环比涨幅接近五成,为春节小长假后成交量最高的一周。其次为办公物业,本周办公物业备案成交环比增加28套。商业物业在本周表现不理想,仅备案成交0.31万平方米、41套,备案成交面积和套数环比减幅分别达75.71%、60.95%。

商品房成交按区域分析:备案成交面积方面,滨湖区一家独大,以3.53万平方米的成交面积位居六区首位。其次为梁溪区,备案成交2.92万平方米,这与2020无锡网上房产展示会前两周的购房意向调查不谋而合,梁溪区在无锡楼市中的置业地位在提高。剩余四区中,除新吴区备案成交1.09万平方米外,锡山区、惠山区、经开区备案成交面积均约为2万平方米。备案成交套数方面,梁溪区以251套位居六区首位。

商品住宅成交按面积段分析:90-120平方米面积段户型为本周成交主力,备案成交面积为4.87万平方米、455套。其次为120-144平方米面积段户型,备案成交3.54万平方米、274套。144-180平方米面积段备案成交235万平方米、157套。改善型户型依旧是2020年开局的主力入场者。

(无锡房地产市场网)



随着房企和中介机构的复工,进入3月以来,无锡二手房成交量发力上扬。据无锡市房屋交易管理中心数据显示,截至3月16日上午,3月二手房成交量达1400套,比2月200多套的成交量增长了近7倍。难道二手房的“小阳春”已经来临?记者近日采访业内人士得知,二手房“回暖”说法尚早,市场虽有所改观,但情况仍不乐观。

200多家分店一天只卖五六套

上午10点不到,位于无锡市人民路上的中山房产中介门店已经早早营业,业务经理小沈已经开始了一天的准备工作,佩戴口罩、测体温、门店消毒……复工后门店严格按照疫情防控方案

执行。但是当记者问起二手房成交情况时,小沈满脸愁容。“全市有200多家门店,3月初几乎全部营业,但是半个月过去了,除了零星有意向客户前来咨询房贷政策变动,真正买房者寥寥无几。”

据小沈介绍,无锡中山房产线下门店200多家,二手房成交量一天加起来也就五六套。

记者近日在经开区、梁溪区走访时看到,我爱我家、链家、中山等多家房产

中介门店陆续开门营业,但是店内的员工和顾客并不多。各门店都在大力推行“非接触式服务”,采取平台直播、圈层直播、VR看房、视频商谈和电子签约等方式,在线完成租赁、买卖交易签约工作。

线下实地看房受阻,成交周期拉长

“对于多数购房者而言,线下看房依然是一种无法替代的购房体验。”小王是经开区天鹅湖小区附近一家房产中介店的业务经理,他告诉记者,整个2月份门店都处于歇业状态,虽然3月初门店就已复工,但因为绝大多数住宅小区都不能进

去看房,客户都不愿意轻易做出买房决定,所以业务员大部分时间还是在做线上回复客户的咨询工作及回访业主和买家的的工作。“毕竟一套住宅动辄两三百万,客户谨慎也是应该的。”

提到这次疫情影响,经开区我爱我家

房产中介门店小夏介绍,今年二手房的成交周期明显被拉长了,原本一套二手房正常成交周期1个月,有些10天,有的甚至一周,但是现在买家和卖家都被困在家里,不能面对面交流,让他感到无奈。

业内人士分析,对于二手房业务经理

来说,最重要的工作就是线下带看,如今这项工作暂停,只能通过线上VR看房给客户讲解,很多客户虽然网上看得很满意,但是归根到底,90%的客户还是只有线下实地看房之后,看到小区环境、真实房屋情况之后才能做决定。

网签数据集中释放,优质学区房依旧“抢手”

无锡市房屋交易管理中心数据显示,今年3月以来无锡二手房成交量已达1400余套,比2月200多套的成交量增长了近7倍。如此高的数据量从何而来?面对记者的疑问,多名二手房中介经理都表示,市场的交易活跃度确实有所增加,不过数据并不完全“可信”。春节后的这些成交数据,多数是年前网签的延迟数

据。据介绍,去年12月底至今年1月初,市场上有相当多的二手房交易签约后,双方约定在年后过户,没想到疫情突然袭来,二手房过户受到很大影响,不少交易网点暂停办理,直到2月下旬才逐渐开放。从数据上看,整个2月成交量还只有200余套,随后一路走高,目前稳定在日均八九十套的水平线上。“所谓‘回暖’只

是表明,办理过户网签备案的数量迅速增长,但近期实际成交的房源依然很少。”

不过,二手房市场前景依然可观。“优质学区房依然很抢手。”中山房产中介门店小沈说,往年二月份是买学区房的高峰期,虽然目前二手房市场较低迷,但近期成交量还是以学区房、刚需房为主,“对口扬名中心小学的曹张新村、扬名村等小

区近几日成交量就不错。”同时,江苏省教育厅近日发布的“公民同招”政策,也能进一步促进家长们备好“一套优质学区房”的求稳心理。业内人士分析,随着全国各城市房地产中介门店有序复工的推进,预计受疫情影响而延迟的购房与换房需求会有一波集中释放。

(葛惠)

匠心楼盘巡礼



保利融侨时光印象



太湖如院

用心打造 高品质人居 保利编织“筑家梦”



保利吴樾东方

从2009年开始,保利进入无锡已整整十年。这十年,保利在无锡的项目遍地开花。保利香槟国际、中央公园、保利吴樾东方、保利融侨时光印象等,都是有口皆碑的品质楼盘。承载着业主的期待,保利精研人居需求,匠心打磨产品。从产品1.0到3.0时代,产品的更新迭代,是保利精益求精的最好证明。而5.0全生命周期系统,更是考虑了全龄层的居住需求,在智慧人居的时代独领风骚。十年,超6000户无锡业主,与保利一路相伴,共同见证保利与锡城一同蓬勃脉动。

下一个十年, 保利将翻开更“锡式”的智慧篇章

保利从产品1.0到3.0时代,再到5.0全生命周期系统,产品的更新迭代,是保利精益求精的最好证明。在不断扩大城市版图的同时,保利始终怀着对无锡悠久历史的尊重与传承,对土地和文化有着深刻见解,不断赋予居所生命能量,为无锡业主缔造着更接近理想的人文居住生活。以美好定义生活,以保利文化地产的品牌魅力,推动城市蜕变。

一直以来,保利都摸准了城市的发展脉搏,其前进的每个脚步都跟随着城市的发展方向。辉煌已成背影,如今,保利的巨轮正向着更为广深的海域航行。

梁俊表示,2020年,保利发展以十周年作为支点,将战略再次全面升级,在注重发展速度之外,更加注重作品的质量。全面提高内在修炼,用领銜于时代的作品为无锡人居品质树立更高标准。同时积极践行美好生活同行者的理念,将更多优质资源投入到城市的建设中。下一个十年,保利发展仍与无锡共成长,继续在人居建设与文化建设方面做出贡献,引领无锡下一个美好十年。

(葛惠)

秉持“和者筑善”的建筑理念,2009年进驻无锡后,保利不断完善产品体系,从建筑到居家,从硬件设施到社区服务,从少儿到老年的所有需求,不断满足与提升。不仅给无锡业主带来高品质的人居产品,还在改变城市面貌、改变市民生活方式等方面做出努力。

保利深耕无锡市场多年,其打造的产品一直以居住者的需求为导向,以更人性化的方式提升产品的品质。新吴区长江北路的保利中央公园近2000套房子20多万平方米,只用了3年的开发周期就实现了整个小区完美交付,2016

无锡是吴文化的发源地,深蕴千载的文化脉络,既有江南水乡的温婉秀丽,又有创新务实的基因。保利在无锡的每一处楼盘在寻址上都精挑细选,从产品规划设计到最终落地,契合了无锡特有的文化特质和建筑文脉。近两年,保利在无锡分别择址于千年梅里、老崇安商圈。位于梁溪区崇安商圈的无锡保利融侨时光印象师法地标性建筑东林书院的

年年初住宅已经全部售罄。2017年,太湖新城保利香槟国际的小区品质、物业等得到了业主的一致认可。

位于滨湖区渔港板块的在建项目太湖如院,目前工程进度已经接近尾声,从售楼处内已经能窥见漂亮的洋房外立面。据悉,该产品与以往项目不同,它是无锡首个现房销售楼盘,且为新亚洲风格纯低密度住宅,只有洋

房和叠墅两种形态。据保利江苏无锡公司总经理梁俊介绍,太湖如院不仅洋房外立面以干挂石材和干挂铝板为主,连园区内的道路也全部是石材铺装,除此之外,全冠移植的植物、健身房、游泳池等也将高端品质体现得淋漓尽致。在城市与山麓、繁华与静谧之间,太湖如院做到了很好的平衡与调和。

时光印象凭借三条自然水系,从住区穿园而过,让业主住在河边,回味江南的四季温润;同时小区各个景观穿插于住宅大间距进深中,把住户视线引入到特意打造的景观节点上来,营造美妙的“回家

建筑理念,以院落空间传承书院文化景观,以宋代美学营造人文大宅气质,成为一座城市的精神脊梁和担当。而无锡保利·时光印象,寻源无锡城市文脉,择址于梁溪区。老无锡人天生对水有情怀,

寻源文脉,实现文化与人居完美结合

入锡十载,筑就无锡高品质人居