

通州新房成交攀升 下半年或“企稳”

6月通州新房销售超1300套,创限购后新高;开发商表示,新城建设稳步推进、多数开发商谨慎定价,有望推动通州楼市走出低谷

1月298套、3月815套、5月861套、6月1378套,今年以来,通州楼市销售可谓是节节攀升。6月签约量更是创限购后新高。

楼市成交转暖,不少买房人重新活跃起来。有的购房者告诉记者,近期发现一些性价比高的楼盘人气很旺,已经有点担心房价开始上涨,“是不是现在就该尽快买了?”

经历了调控的冲击、楼盘降价突围,再到现在的升温,通州楼市似乎已经打通了回暖的任督二脉。

市场 6月销量创限购后新高

记者近日走访了位于通州的华业东方玫瑰,现场遇到了近十组看房人。一位购房者说,在通州看房有一段时间了,考虑最近的市场情况,加上又有贷款的优惠,所以想出手。

据华业东方玫瑰相关负责人介绍,截至6月底,项目上半年的销售额达10亿元,现在每天平均看房人数也保持50组左右。

不止是华业东方玫瑰,根据记者了解,新华运河湾、金隅花石匠等楼盘近期都有不错的业绩。新盘合生·滨江帝景人气也很旺。

北京中原地产数据显示,6月通州销售达到1378套,创限购后新高。单月销售额也破20亿元。北京中原地产市场研究部总监张大伟认为,相比之前降价也无人问津,6月楼市已经明显量价齐涨,整体市场价格底部已经被市场成交量逐步试探出来。

预期 下半年量价基本稳定

针对目前通州市场情况,华北珠江地产营销副总监刘云岐表示,政策利好和配套设施的不断完善,增强了购房者信心,加快了他们的入市步伐。开发商会加速推盘来迎合刚性和改善

■ 开发商策略

产品:刚需搭配刚改 价格:“大涨不现实”

7月8日,位于通州和朝阳接壤区域的8哩岛项目推出50套300平米上下的平层别墅。项目人士介绍说,此时也希望推出改善性产品试探一下市场。

相对于8哩岛的探市,通州区域更主流的还是刚需产品放量。在通州开发商看来,下半年也将保持这种趋势。

无论是在售的华业东方玫瑰、金隅花石匠,还是将开盘的合生·滨江帝景,主力都是面向刚需特别是首次置业者的户型。面积从50、60平米到90平米之间。7月2日,老项目京贸国际城开盘,推出6号楼300余套房源。据项目人士介绍,主力户型也是80-90平米的两居,当天认购超过100套。

中原地产华北区域董事总经理李文杰认为,在高层表态楼市

性需求的购房者。考虑到开发商的资金周转趋好,有的楼盘优惠减少,下半年楼市将以稳为主。

不过在新华运河湾相关负责人看来,下半年通州的楼市仍存在不确定性。一方面市场回暖可能会引来新的政策打压,另一方面经过上半年释放,后续的刚性需求量可能不足。在这种情况下,预计下半年房价不会大涨,但是销售量不会有明显提高,能够与上半年持平已经算是较好的情况。

还有机构人士认为,和昌平、大兴等区域相比,之前过度开发,导致通州市场特别是二手房市场,积压了大量的低成本房源,这也会制约新房市场的上扬幅度。

值得注意的是,在记者采访过程中,一些买房人在回暖节奏中出手,也有一些买房人开始抱怨开发商优惠幅度缩水。购房者刘先生告诉记者:“通州部分楼盘原来是14000元/平米左右的价格,现在15000多元/平米,只给全款客户9.8折优惠。”但刘先生觉得,只要调控不放松,房价反弹不会有太大空间。

通州一位开发商则表示,通州楼市经过一轮“挤泡沫”的过程,一方面,现在新城建设稳步推进,利好叠加,另一方面,多数开发商倾向于谨慎的价格策略,“两方面作用有望推动通州楼市走出低谷。”

调控不松动的前提下,楼市基本面特别是郊区楼盘由刚需支撑的现状,不会有明显转变。在这种情况下,开发商放量也必然考虑对接刚性需求。

不过也有部分开发商表示,在刚需产品为主的情况下,也会尝试搭配推出面积稍大的改善性房源,通过产品品质,吸引改善性购买力。

对于价格策略,通州区域开发商普遍表示会以稳为主,大涨不现实,缺少支撑,“大部分楼盘也都有比较大的库存量”。不过在市场回温的情况下,部分前期以价换量开发商已经改善了资金状况,明显降价的可能性也不大。一位前期降价的开发商还对记者表示,目前通州多个楼盘一经缩小优惠幅度,有的则是“优惠噱头大,实际成交价并不低”。



业内人士认为,相比之前降价也无人问津,6月通州楼市已经明显量价齐涨,整体市场价格底部已经被市场成交量逐步试探出来。

上半年通州区普通住宅成交变化数据

时间	套数	面积(万平米)	均价(元/平米)	成交额(亿元)
2012年1月	298	2.55	15543	3.96
2012年2月	388	3.76	16060	6.04
2012年3月	815	8.15	15745	12.83
2012年4月	734	7.12	15871	11.30
2012年5月	861	8.85	15710	13.90
2012年6月	1378	13.3	15287	20.33

来源:北京中原地产、北京市住建委

B16-B17版采访/新京报记者 张旭 李捷 实习记者 方王洋
B16-B17版摄影/新京报记者 张旭 实习生 王飞



华业东方玫瑰或将在8月推出今年最后一批产品,约四五栋楼。

“不要太冒进” 开发商应更专注产品品质

通州某开发商:
相比大兴、昌平,通州对于楼市冷暖的表现更为敏感,最直观的感受是涨得快落得也快。

从目前来看,北京东部的吸引力还是更大一些,尤其是对于在朝阳区工作的人群。目前看来,通州楼市比去年好很多。但整体表现仍较平稳,各个项目根据不同情况也会有不同的反应。至于后市,捉难预测,但开发商还是不要太冒进,太猛了会受打压,那通州就会首当其冲受到影响,后期还是以稳为主,保持稳中有进最好。



开发商说

金融街园中园有关负责人:
通州楼市在近期感受到一定暖意,但应该看到这是在前期待之后的相对暖意。而在现阶段,楼市还经不起波折,大家都应该有呵护市场、平稳发展的共识。金融街园中园在售的低密独栋办公产品,现在依然保持着价格上的优惠。我们也建议同区域开发商都保持平稳的价格策略。

调控给开发商提出了更高的产品要求。开发商可以更专注于打造产品品质,包括提高配套水平,挖掘自身差异化优势等。金融街对园中园的开发定位,也是把握通州新城建设方向,提供给市场更多选择,特别是可以吸引一些创意产业进驻等。

通州相对于其他郊区县,有地缘上的优势,现在又有北京重点发展的支持。越来越多品牌开发商进驻,应该在开发出优质产品的基础上,形成合力,将通州打造为更多置业者关注的宜居宜业新城。区域内外都能形成良性的、高品质的竞争,让买房人和开发企业都能受益。



华业东方玫瑰 优惠收缩 8月或推新组团

通州市场的整体复苏中,一些嗅觉灵敏的“明星楼盘”已率先实现热销局面。位于地铁八通线临河里站附近的华业东方玫瑰,便是这样的“先知暖”者。根据北京市房地产交易数据显示,华业东方玫瑰在5月以来月成交量开始破百,当月成交112套,均价为14093元/平米;6月成交翻倍实现323套成交,均价也涨至14286元/平米;7月截至11日,已成交104套,均价再度攀升至14462元/平米。目前,项目均价已经达到14500元/平米,相比5月份的均价已经有所上浮,而折扣幅度也从此前最低的8.9折过渡为当前的9.8折。

项目销售人员坦言,项目突然热销也出乎了他们的预期。据介绍,目前华业东方玫瑰A区产品已所剩无几,仅剩

下个别较高楼层和个别户型。“包括今年底和明年底交房的楼栋基本售罄,仅余不足20套尾房,接下来应该要开另一个组团了。”销售人员介绍。据华业内部人士介绍,按照正常的流程,另一个组团的销售证将会在8月拿下,届时也将会推出今年计划中的最后一批产品,预计推出4-5栋楼,产品仍以对接刚需需求的两居和小三居产品为主。因为受到组团环境成熟度等差异影响,预计新一期价格会与上半年持平。

而据记者了解,项目取消折扣的动力还有源自于年度销售目标的提前完成。据知情人士透露,该项目5月刚过,便已经完成全年销售目标,之后项目屡次调整价格与推盘户型以应对市场需求。

金隅花石匠 景观楼座 价格将顺势上扬

坐拥地铁八通线起点站土桥站的金隅花石匠,随着项目教育配套的落实北京第二实验小学正式进驻社区,并于6月顺利完成招生9月开学。同时项目二期交房时间临近,9月即可实现入住。在众多利好消息的影响下,终于在大市升温的“红五月”迎来热销。

据北京市住建委数据,金隅花石匠今年5月份,认购了110套,均价为13008元/平米。6月,认购137套,均价为13612元/平米。而据记者了解,项目即将推出新品,与前期的临街楼栋相比,即将推出的两栋楼是位于小区中间位置的南北景观楼座,价格也因

此上调至15000元/平米左右,将推出100套房源左右。“根据蓄客情况来看,因为楼座的位置更具优势,所以适当地调价也能被大部分购房人所接受。”项目营销总监李然告诉记者,项目的全年任务虽然还未完成,但根据市场整体情况来看后期销售并无太大压力。另据记者了解,金隅花石匠的商住产品“自由筑”,全部为4.2米挑高的loft产品,目前正处在前期蓄客阶段,已登记客户600多组,起价9800元左右。据相关人员透露,具体到开盘时,南北朝向的户型估计价格在10000元-11000元/平米。

合生·滨江帝景 新盘要卖“刚需能接受的价格”

位于运河西大街的合生·滨江帝景,是通州今年要上市的一大新盘。记者从该项目了解到,首次开盘将推出88、89平米两居及110、150平米三居,共计四种户型。

滨江帝景项目总经理邓历对记者说,四种户型中,主力还将是两居户型。这也是基于今年通州楼市的回暖主要是由于刚需的释放。新盘放量因此要多对接刚需。

据介绍,滨江帝景计划今年消化掉两栋楼400余套房源。不过考虑到市场情况,会分为多次放量;推盘价格方面,“肯定是刚需能接受的价格。”目前,滨江帝景对外报价为16000元-18000元/平米,带精装修,散客有“5万抵7万”等优

惠,一些团购还有另外的折扣。对于下半年楼市,邓历不愿说“乐观”,但表示“看好”。在他看来,五六月份的热销主要还是去年积累的刚需释放,目前也不排除有部分恐慌性购房的情绪。不过,只要没有新的政策打压,整体市场可能会在一种动态变化中适度上扬。邓历表示,更多的信心来自于产品本身。在通州,滨江帝景项目规划较为纯粹,也是为数不多的精装板楼,装修标准高,“用合生·霄云路8号的品质打造刚需产品”,这就形成了对于竞争产品的差异化。在自身产品搭配上也有差异化,不同户型可以对接不同的市场需求。



合生·滨江帝景为精装修项目,目前对外报价为16000元-18000元/平米。

个案