

新房人气恢复明显 二手房以价换量趋势未变

“国庆假期期间,笔者走访发现,随着楼市政策的持续优化,二线省会城市的楼盘人气恢复明显,部分楼盘甚至在凌晨仍灯火通明。与此同时,二手房挂牌数量大增,不过价格难有起色,以价换量趋势未变。”

外地看房人数猛增

“国庆节假期以来访的客户很多,每天能有4、5套成交,相比之前去化确实快了一些。”假期尾声前夕,笔者来到位于南京市鼓楼区的长江悦府,一进门就看到有成交客户领取认购奖品。置业顾问告诉笔者,放开限购之后,来访客户明显变多。“项目原本以地缘客为主,现在也吸引不少外地客户关注。”

南京市其他区域同样出现不少“热盘”。国庆期间,笔者看到栖霞区燕璟和颂项目的置业顾问不时在朋友圈发出“战报”,项目认购情况较好。

9月7日,包括玄武区、秦淮区、建邺区和鼓楼区主城四区范围内购买商品房的不再需要购房证明,这意味着南京全面解除限购。不少区域内楼盘反映,售楼处的外地车牌明显变多,尤其部分高端项目,在外地购买力的“加持”下出现新一轮的购房热潮。

同样的情况也出现在湖南长沙。国庆期间,笔者走访天心区、开福区以及雨花区多个楼盘发现,看房的客户络绎不绝,其中有不少是特意从湖南其他地区驱车赶来看房的。

华润置地长沙润府项目一位销售人员告诉笔者,仅9月29日、9月30日两天,该项目的来访量达到了287组,成交量达31套,销售金额过亿元。据了解,购房客户中有不少是外地返乡和湖南其他地市的。

“政策放开后激活了本省其他地市的消费群体。由于长沙的教育和医疗资源优于其他地市,所以吸引了不少其他地市的购房者,特别是小孩要读书的。另外,很多在北上广深工作的湖南人,由于在工作地买房压力较大,所以不少人趁着政策放开回长沙买房了。”长沙资深房产从业者李刚(化名)告诉笔者。

据了解,湖南建投向江徕项目在9月29日凌晨还有从外省回湖南的客户在看房、买房,甚至有客户在凌晨4点正式交款。不过,李刚表示:

“虽然看房的人多了,但是下手的并没有那么多,大家都处于谨慎观望的状态。”

部分楼盘降价力度大

楼市火爆的场景同样出现在福州市、郑州市。上述地区不少楼盘还推出了优惠降价活动。

“10天卖了200多套。”一位熟悉福州闽侯楼盘中铁江湾悦城的房产中介黄经理介绍,“这一楼盘近期成交量领跑福州其他楼盘,因为它降价超50%,原本一平方米要一万五六千元,现在只要七千多元。”

黄经理介绍,今年国庆节开发商优惠力度超过历年,很多楼盘每平方米能便宜2千元-3千元。对于稳健的开发商来说,主要是想靠国庆期间把成交量提起来,特别是放开限购后,成交量相比之前会增长2-3成。

福州房地产信息网数据统计显示,2023年9月29日-10月5日,福州五城区(鼓楼区、台江区、仓山区、晋安区、马尾区)商品房签约数量达177套,辖区(闽侯、连江、罗源、闽清、永泰、福清、长乐)住宅签约数量达289套。

笔者了解到,双节假期,福州多个楼盘推出优惠活动,比如位于福州晋安区的楼盘龙湖观宸推出清盘特惠,面积142.24平方米的房子原价520万元,特惠价465万元,再送车位;同样位于晋安区的楼盘保利云上多套房源降价,降幅达43万-62万元。

郑州的中原华侨城售楼处门前则摆着印有“现房真补贴、双节安家六重礼!”字样的巨幅节日活动海报,购房最高补贴10万元、提供返乡置业专属补贴、地铁补贴等“购房礼”将会从实际房款中扣除,成交还额外送云南双飞6日游和价值12997元婚庆大礼包。

中原华侨城售楼经理邱先生介绍,补贴降价后,中原华侨城不同户型和楼层的价位在7800元-8300

元/平方米,促销力度为年内最大。“买咱们的房子还可以额外加3万元买到原价10万元的停车位,直接省7万元。”

二手房市场以价换量

相较新房市场,二手房市场则总体趋于平稳,且价格仍处在下降区间。

“来看房的不少,但是挂牌的房子也多,不少购房者还是比较谨慎,不到合适的价格不愿意出手。”南京诺家一位从业多年的中介告诉笔者,南京地区不管是单价较高的河西,还是其他区域,不少楼盘近期总有打破“下限”的单价出现,“以燕子矶仁恒公园世纪刚成交的一套二手房为例,房子是区域内的标杆,开盘时价格在每平方米3万9千元左右,最新的价格也就在4万元出头,购房者算上资金成本可以算是保本微亏。”

李刚介绍,目前,长沙二手房价格在下降。“以湘江一号为例,一个月前它的挂网均价是16500元/平方米左右,现在的价格降到了15940元/平方米左右,卖不动只能以价换量。其中,降幅最厉害的是八方小区,目前八方小区的二手房均价是2.9万元-3万元/平方米,较2021年的4万元跌了1万元。”

福州不少二手房也在降价。福州房产中介刘经理告诉笔者:“自放开限购限售后,许多投资性房产都在降价销售,给出的价格也非常优惠,吸引了许多刚需住房用户,房屋挂牌量和成交量明显放大。”

二手房价格难有起色背后是“卖旧换新”动力下的挂牌量激增。李刚介绍:“政策放开次日,单贝壳这一个平台的二手房挂牌量就达到近9000套。”

数据显示,认房不认贷政策推出后,南京二手房挂牌量大涨,已连续多周站在18万套之上。目前,长沙二手房挂牌量也超过了10万套。

(据《中国证券报》)

信息速递

三部门 保障性住房 实施税费减免政策

财政部、国家税务总局、住房城乡建设部日前发布公告,为推进保障性住房建设,对保障性住房项目用地免征城镇土地使用税;对保障性住房经营管理单位与保障性住房相关的印花税,以及保障性住房购买人涉及的印花税费予以免征。

公告明确,企事业单位、社会团体以及其他组织转让旧房作为保障性住房房源且增值额未超过扣除项目金额20%的,免征土地增值税。对保障性住房经营管理单位回购保障性住房继续作为保障性住房房源的,免征契税。对个人购买保障性住房减按1%的税率征收契税。

此外,保障性住房项目免收各项行政事业性收费和政府性基金,包括防空地下室易地建设费、城市基础设施配套费、教育费附加和地方教育附加等。享受税费优惠政策保障性住房项目,按照城市人民政府认定的范围确定。

(鲁元珍 邱玥)

上海 集中供应 29 个项目 7205 套房源

日前,据“网上房地产”发布,上海第九次以集中批量供应的方式推出房源,该批房源共涉及29个项目,总建筑面积约84.8万平方米,共计7205套,备案均价为62148元/平方米。

据了解,29个项目分布于浦东、静安、普陀、杨浦、宝山、嘉定、奉贤、松江、金山、青浦、崇明、临港12个区域。

在29个项目中,16个项目备案均价在6万元/平方米以下,面积占比约54.9%;8个项目备案均价在6万元-10万元/平方米,面积占比约28.3%;5个项目备案均价在10万元/平方米以上,面积占比约16.8%。

公示信息显示,本批次备案均价最高的项目是位于浦东新区的百合漫庭,备案均价为13.38万元/平方米,产品类型均为公寓、联列,入围比为2.5;其次是位于浦东新区的东方瑞园,备案均价为13万元/平方米,产品类型为公寓、叠加、联列,入围比为2.5。

(徐倩)

耿冠宇:市场营销学博士的学术之旅

在大数据时代,市场营销变得越来越复杂,需要深入的研究和洞察来应对不断变化的消费者需求和竞争环境。耿冠宇博士,知名市场营销专家,将市场营销与大数据分析相结合,深入研究市场营销现象,并深耕销售管理和运营链管理等领域。近日我们有幸访问了耿博士,了解他的研究和学术经历,以及他在市场营销领域的研究成果。

耿冠宇的学术之旅始于美国北德克萨斯大学,他在那里取得了博士学位,专攻市场营销,在销售管理、运营链管理以及大数据分析领域取得了显著成就。耿冠宇的研究重点在于销售管理和运营链管理领域,通过深入分析组织和客户复杂度对直销代表和其所在组织的关系不一致的影响,以及这种不一致性对直销商和组织绩效的影响,为以销售代表为主的企业提供了宝贵见解。这项研究为企业在销售管理和运营链管理方面提供了有力的决策支持。耿冠

宇的另一研究重点是大数据分析,他认为随着消费者行为和市场不断演变,大数据分析成为市场营销领域的重要工具。他的研究旨在探索大数据如何帮助企业更好地理解消费者,并优化市场策略。他的研究成果涉及心理所有权对直销代理的工作满意度和销售业绩的影响,这一研究不仅为市场营销领域提供了新的理论视角,还为企业提供了改进销售团队绩效的实际建议。

耿冠宇是一位备受尊敬的市场营销学者,在国际学术期刊上发表了一系列高质量的论文,为市场营销领域带来了深刻的见解和创新,他的学术贡献在国际学术界广受认可。这些论文涵盖了多个市场营销领域,包括销售管理、运营链管理和大数据分析。其中 Exploring the Impact of Organizational and Customer Complexity on Direct Sellers' Relational Incongruity and Its Ensuing Role on Direct Sales Distributor and System Performance 发

表于 Association of Collegiate Marketing Educators 这一国际顶级学术会议上。这篇论文研究了组织和客户复杂度对直销商绩效的影响,为直销领域提供了重要的管理洞察。在国际学术协会 Association of Collegiate Marketing Educators 组织的学术会议上,此论文被评为 Best Paper in Supply Chain and Business-to-Business Marketing Track,这是对他卓越研究的高度认可。而 Exploring the Impact of Psychological Ownership on Direct Selling Agents' Job Satisfaction and Sales Performance 则发表在 Society for Marketing Advance 这一学术会议上,这是美国市场营销领域的顶级学术会议之一。此研究剖析了心理所有权对直销代理的重要性,为企业提供了改进销售团队绩效的建议。

此外,耿冠宇入选 Academy of Marketing Science 国际学术协会举办的 2020 年度学术会议博士学术研讨会联盟成

员,这是一个为年轻学者提供学术发展机会的荣誉团队。他还担任了多个学术会议的评审委员会成员,包括 Society for Marketing Advances Conference, Academy of Marketing Science 和 International Society of Marketing,进一步证明了他在学术界的影响力。

未来,耿冠宇还会继续在市场销售和大数据分析领域深度耕耘,不断探索新的研究方向。他的目标是为市场营销领域的进一步发展做出更多贡献,为企业提供更针对性的市场营销策略。总之,耿冠宇是一位充满激情和才华的市场营销学家,他的研究和学术经历为我们提供了深入了解市场营销领域的机会。他的成就不仅在学术界备受赞誉,也对企业决策制定和市场战略优化提供了宝贵的见解。我们期待着看到他未来更多的研究成果和贡献,为市场营销领域带来新的洞察和创新。

(袁涛)