

# 杭州樓市冷 地產商心不冷

## 國慶黃金周新樓僅售293套 無須搖號直接選房

### 內房入冬之杭州篇

幾個月前，杭州各大銀行門口購房驗資排隊長龍頻現；萬人報名搖號只為爭搶一百多套房源；只要能搖號拿到房票，不管地段、房型、配套等是否稱心，絕不棄權，堅決買下。然而僅隔四五個月，進入房產傳統銷售的「金九銀十」後，杭州樓市反而和今年杭州的秋天一樣，冷得有點快。據杭州透明售房網數據顯示，「十·一」黃金周期間，杭州市區（含富陽、臨安）新房成交僅293套。不過，發展商卻眾口一詞看好杭州樓市。

■香港文匯報記者 王莉

9月底，融信旗下某樓盤推出116套房作銷售預售登記，三天報名時間僅錄106人報名，數字意味著該樓盤無須再進行搖號銷售。登記購買該樓盤的馮先生告訴香港文匯報記者：「收到成功預訂房子短訊時都有點不敢相信。我從5月份開始到現在已經參加了6次搖號，多的時候一萬多人報名，最少的也有五六百人，一次都沒搖中。但這次居然不用搖號就能直接選房了。」據了解，該樓盤正式選房時，輪號到了98號後，由於位置、樓層等不合心意，有8名選房者放棄了購房資格。這與幾個月前萬人爭搶百套房、閉着眼睛隨便買的情形相比，簡直是「冰火兩重天」。

### 區域蔓延至主城核心區

該樓盤出現的情況並非偶然。從7月開始搖號登記人數減少，樓盤中籤率持續走低，無須搖號樓盤頻現。9月中籤率低於10%的樓盤不足10個，而無須搖號的樓盤也有10個；區域也從此前的臨安、富陽開始蔓延到拱墅、下城等主城核心區。

業內人士分析，出現以上現象一方面由於調控政策至今，市場開始趨穩，購房者也逐步回歸理性；另一方面，部分房企在市場不斷下行情況下，資金鏈出現緊張，並且擔心客源流失，所以抓緊時間集中開盤，房源供應量充足。據杭州透明售房網統計顯示，7、8、9、10四個月，每月有近20個樓盤開售，而且房源套數都在百套以上。

### 申慶隆地價回3年前

2018年上半年，杭州以1,439億元（人民幣，下同）的土地出讓收入位居全國首位；到了8月，土地出讓收入為226億元，綜合溢價率下降至4%；9月出讓體量繼續縮減，共成交土地25宗，其中18宗為底價成交，平均溢價率為2.44%，出讓金額僅25.9億元，為一年來新低。

在杭州堪稱具有「風向標」意義的申慶隆地塊，2月份以每平方米40,536元樓面價、自持6%競得一塊地，2月份又以每平方米39,024元的樓面價競得宅地一塊。到了8月，同一板塊九龍倉以每平方米27,923元的樓面價成功「補倉」，加上要求配建公租房，這塊宅地的實際樓面價每平方米約為3.3萬元，這一成交地價一舉將該地價水平拉回到3年前。

### 一手交投創近10年新低

2018年的「十·一」黃金周可以說是近10年來杭州樓市的「最慘黃金周」，總成交量不足400套。據杭州透明售房網數據顯示，其間杭州市區（含富陽、臨安）新房成交量293套，為10年來同期新低，較去年同期的992套大降71.7%；二手房成交98套，創2014年以來新低。

記者發現，長假期間二手房簽約排名前十位的小區大部分屬於單價較低、面積較小的剛需性房源，其中成交套數最多的宋都東郡國際小區共成交3套，10月6日簽約成交的單位面積68.72平方米，單價每平方米30,850元。鏈家杭州遠洋公館店長陳少峰說：「國慶期間剛需消費者趁着假期來諮詢的還是不少，他們大部分要求房子面積在60到80平方米左右，總價控制在400萬元以內。」

## 二手降價10萬仍無人問津



因限價政策新盤與二手房價格倒掛，自5月份以來，杭州二手房市場交易一度陷入低迷。如今，在新盤銷售熱度減退的狀況下，二手房交易也並未出現轉機。據透明售房網統計，「十·一」黃金周期間，杭州市區二手住宅簽約量僅為62套，創5年同期新低。

墨墨（化名）最近為掛牌出售的一套學區房急得團團轉，9月初已經降價10萬元（人民幣，下同）了，但至今還是沒有賣出去。她告訴記者，之前考慮到同地段的二手房比新房價格每平方米要高出1萬元，家裡人一商量就打算置換新房，但又怕要不到號，所以保險起見就準備等搖到了新房再出售二手房。8月中旬，墨墨如願以償買到了新房，但煩惱也接踵而來，手上的這套二手房掛在中介始終無人問津，眼看新房就要簽約繳納60%的首付款了，如果二手房再賣不出去，新房的房款也無處着落了。

### 供應續增 成交倍添壓

據不完全統計，截至10月9日，杭州市區二手房掛牌量已經突破5.6萬套，而進入第三季度以來，二手房成交量不斷下滑，7至9月成交量不足4,000套。另有業界人士表示，今年年底，杭州還將有34個樓盤交付，共計房源約2.8萬套。這就意味着二手房市場的房源供應量還將持續上升，而對比低迷的成交量，接下來的二手房市場無疑將面臨更大壓力。

■二手房中介門窗上貼滿了房源信息，但工作人員卻因沒有客戶而百無聊賴。



融信位於杭州中心板塊樓盤依然逃脫不了報名人數少，無須搖號的局面。資料圖片



與幾個月前購房者擠爆售樓處的場景相比，今時今日的售樓處顯得特別冷清。資料圖片



同一地段地價一夜回到3年前，讓之前的區域地王陷入尷尬境地。資料圖片

### 2018年杭州樓市調控補充措施

時間	具體措施
4月4日	市區範圍內符合條件的新申領預售許可商品住房項目，房地產開發企業應採取委託公證機構搖號方式開展銷售工作。
6月26日	暫停向企事業單位及其他機構銷售住房。
7月23日	杭州11個部門聯合開展治理房地產市場亂象專項行動，重點打擊投機炒房行為，虛假信息、虛假發佈房源行為。
9月29日	杭州發文進一步規範商品房銷售現場公示和代理銷售行為，並明確全裝修銷售的商品房，須公開裝修價格、材料、品牌、規格等。

## 落戶政策放寬 房企看好



■四五個月前杭州瘋狂搖號選房的場景還歷歷在目。資料圖片

近期在杭州舉行的一場房企高端閉門會議上，與會的17家房企主要負責人，均堅定地看好杭州城市價值，認為周邊城市的樓市降溫不一定會傳導到杭州。

### 非核心區仍具上漲空間

泰禾上海區域公司副總經理、杭州城市公司總經理邵昶稱，泰禾對全國的樓市形勢持謹慎樂觀態度，對杭州卻極為看好。理由有二：

一、從杭州這兩年的新人口導入情況來看，其很有可能發展為下一個千萬人口的城市，且導入人口的購買力強；二、相對其他一二線城市，杭州各板塊間的價格梯度很大，說明杭州非核心區的房價上升空間還很大。

國慶假期後的第一個工作日，杭州市就下發了《杭州市人民政府關於調整完善市區戶口遷移政策的通知》，稱自10月17日起，將進一步放寬人才落戶政策以及夫妻、老年人投靠遷移

政策，並建立居住證與戶口登記相銜接制度。據獵聘大數據研究院在9月中旬發佈的《2018中高端人才攻略報告》顯示，在人才從一線城市流向非一線城市的地域分佈中，杭州名列第一，佔比為6.44%。而此次《通知》中更是對高技能人才落戶杭州作出傾斜。

### 調控轉勢 防止樓市過冷

目前杭州還處於限購限價調控，出台戶籍寬鬆政策，令外界不免對後續調控政策走勢產生猜疑。著名財經評論員劉曉博認為，杭州此舉與廣州、廈門有着同樣的目的，即以增加人口的方式，刺激經濟增長、穩定樓市。這也意味着新一輪通過「放寬落戶門檻」、「加大人才引進力度」方式刺激樓市，避免樓市過冷的調控已經開始。他表示，內地相當一批城市，樓市調控的主要任務已經從「防止過快上漲」進入到「防止大幅下跌」的階段。

綠城中國助理總裁肖力則認為，就算是市場整體的預期在往下走，但杭州尤其是核心城區，其價值和剛性需求還是客觀存在的。中海杭州公司總經理孫文治說：「我覺得杭州和廈門這些城市還是有本質區別的，因為它的產業所引起的人口聚集效應，高素質人口聚集效應還是要更強的。」

## 降價風波起 「要求退房」再現

鏈家數據顯示，杭州9月份住宅均價環比大幅下降4.33%，領跌四大準一線城市（成都、武漢、南京、杭州）。同月，杭州此輪樓市調控以來首個因不滿降價而要求退房的事件隨之發生，與此類似的事件早在4年前也有發生。

### 業主「維權」要求補差價

網絡上傳出杭州「未來海岸」項目一期的部分業主，因認為二期開盤價格比一期便宜，便在售樓處前「維權」，要求開發商補差價、送車位或全款退房。視頻影像顯示，業主們在售樓處前拉起「一期試水、哨參40萬；品質濱江、失信大盤」等橫幅，並要求開發商「還我們的血汗錢！」

據杭州透明售房網信息顯示，該項目一期房源毛胚單價在每平方米12,033元（人民幣，下同）至14,633元不等，此外裝修費為每平方米4,000元。而二期備案信息顯示，毛胚房源單價在每平方米9,907元至14,257元不等，此外裝修費為每平方米4,000元。在最高備案價方面，二期較一期每平方米僅低376元；不過在個別房型上，價差則較為明顯，如二期底層的一套114平方米的房源，每平方米較一期低2,126元左右。

### 發展商稱總體均價未變

項目開發商隨後發出的「告業主函」中表示，二期房源嚴格按照一房一價予以備案，備

案均價為每平方米17,200元。同時還表示，對二期定價有疑慮的業主在限定期限內可申請退房，且不收取任何違約金。售樓部工作人員指，降價的情況在個別樓層和房源中存在，主要由於一期房源景觀更好一些，所以價格相對略高，但二期總體均價基本沒變。

對於杭州樓市上半年戲劇性的變化，有業內人士感歎，上半年是拚命討好開發商，到處找關係拿房票，下半年則馬上轉變成了「你傷害了我，不能一笑而過」。他表示：「簽合同買房本身就是雙方遵守契約精神的體現，我相信其實這個道理大家都懂，但面對把房產當作一種投機商品時，理性常識可能就不能被接受了。」