

沪楼少人问津 新盘平过二手

楼市进入下行轨道 黄金周“金九银十”泡汤

內房



之上海篇

今年以来
中国楼市调控未有放
松，限购、限价、限贷、限
售等措施齐出下，一线城市的上海市
场已显疲态，虽然发展商推盘增加，售价方
面更出现一二手倒挂现象，然而买家依然是
观望，盼楼价再降；今年的国庆黄金周，上
海楼市并未有大规模促销，“金九银十”泡
汤无疑；二手房市场更低迷，有代理干脆转
行。从已公布的数据看，沪楼市已进入下行
通道。 ■记者 孔雯琼 上海报道



■国庆期间仅豪宅新盘有人问津。

香港文汇报记者孔雯琼 摄



■高端项目世纪江湾国庆期间认筹日看房者明显较多。

浦东碧桂园项目 七五折促销

除了验资、买房送车等揽客手段，国庆假期上海并未出现大规模折扣，原因系上海对新房入市价格管控严格，不允许备案价和实际售价有过大差别。不过，依然出现楼盘降价25%促销新盘的情况。

不少购房者向记者反映，上海浦东碧桂园一个项目，国庆前还在以每平方米3.5万元（人民币，下同）的毛坯房出售，不料假日期间开始以单价2.6万元出售精装修房，一周时间内降价逾25%。另外，据一些代理该项目的中介表示，目前碧桂园这个楼盘内，确有部分房源售价在2.6万元至2.8万元之间，亦较备案价跌去7,000元至9,000元。

中原地产市场分析师卢文曦表示，通常上海新盘的开盘价格就是实际销售价格，原因就是上海楼市调控严格，对新建商品住宅的上市价格实行严格管控，所以房企一般不会给出更多额外折扣。

二三四线城市现打折扣

不过此次浦东碧桂园项目的大幅折扣，并未包括全部房源。有房产中介向记者表示，这是部分工程抵押房便宜出售。所谓工抵房，是开发商将房子抵押给承包商或材料商等债权人的房源，不排除是债权人资金因素抛售房源，降价不能完全认为是开发商行为。

虽然上海这样的一线城市并未出现明显且大规模的开发商降价抛售，但这样的现象目前在二三四线城市中却并不罕见。中国房企三大巨头的万科、恒大、碧桂园都实行了降价抛售。

安徽蚌埠的碧桂园都荟项目，毛坯备案单价每平方米10,500元，第一次降价后为7,800元至8,200元，之后二次降价实行所有房源总房款再降45,000元。另据多家中国媒体报道，恒大在三四线城市的部分项目，进入9月以来住宅进行了7.4折促销，商铺则5折甩卖。万科厦门的别墅项目，亦从原来的500万元一口价降至278万元，相当于5折“跳楼价”。



■部分豪宅此前需300万元验资才可看房，国庆期间取消门槛诚心迎客。 香港文汇报记者孔雯琼 摄

上海楼市继9月全线下滑之后，10月开局依然不利。记者询问沪上多个房产代理和售楼处得知，国庆假期期间并没有什么促销活动，亦无购房者大规模看房现象。尽管9月份共有25个新盘进入市场，但国庆看房者不如想像中多。只有部分限价入市的豪宅项目，假期以明显优惠于周边二手豪宅的价格吸引眼球，引来不少看房者。

看房者只看豪宅新盘

新盘世纪江湾在国庆期间开放认筹，楼盘系融信中国在杨浦区江湾豪宅板块内带有小户型的新建住宅，实行一房一价，最低单价为每平方米8万多元（人民币，下同），洋房总价最低至580多万元，成为豪宅区域内性价比比较高的项目。相较附近的二手豪宅，不少业主报价每平方米9万元、10万元，世纪江湾新盘开价确有吸引力。

香港文汇报记者走访该高端楼盘时发现，认筹那几天看房者人头攒动，售楼处每个工作人员都要带领不少客户讲解楼盘户型、价格、配套等事项。前往样板房的看房者亦人数众多，一辆电梯往往都可以

挤满客户。

有看房者告诉记者，此前从未想过购买豪宅，但目前房价倒挂得厉害，叠加豪宅限价因素，用此前购买普通住宅的钱，便买得起现在的豪宅。该名看房者还强调，“现在上海很多老破旧住宅的二手报价也要7万至8万元，所以现在只看豪宅新盘，其他一律不看。”

然而，尽管看房的人不少，但真正出手购买的却并不多。不少人认为，现在价格倒挂只是开始，或许后头还有更大的降价来临。在买家等降价的情况下，发展商去货免不了要卖力揽客。位于宝山区罗泾板块的雍和府正在搞“买房送宝马”促销，销售人员介绍，买房者可获赠一辆最高价值40万元的宝马汽车，不需要汽车的亦可抵扣约30万元左右的优惠。

看豪宅毋需资产证明

即使是看房人数众多的世纪江湾项目，有看房者曹小姐日前向记者表示，开始时需出示大约300万元的资产证明，才有资格看样板房，不过记者走访当日却发现并无这一规定。此亦证明开发商

加大力度诚心迎客，希望多人来看房增加购买率。

其实，上海楼市国庆假期遇冷，早在此之前的中秋假期便有预兆。据上海中原研究院数据显示，今年中秋期间，上海新建商品房住宅成交仅3.4万平方米，同比下降34.6%，是近5年以来成交量最低的一次。业内称，尽管7、8、9连续三个月上海新房供应加大，但成交量持续下滑，说明购房者观望情绪浓重，大有和开发商博弈降价之势。

二手减价15%仍零看客

因新房供应充足、一二手房价格倒挂、豪宅限价入市等多重因素，使得二手房目前已到了无人问津的处境。记者查询发现，进入10月以来，上海不少中心城区的二手房价格均出现大幅降价，不少内环内的老小区二手房，价格跌去15%以上，依然是1个月内零看客的情形。

中原地产、链家等多家房屋中介向记者表示，现在他们更愿意给新盘带客，也不愿去碰二手房业务，“因为该部分已经完全做不出单子了。”

凉意渐起 一手成交下滑

多个机构统计显示，上海楼市自2018年伊始至今，都是一个“凉”字论调：成交量持续下降，房价虽有微弱涨幅、但涨幅出现下滑。业内称，上海是执行调控政策最高压的城市，因此楼市也最如实的体现出调控成果。

据安居客统计显示，今年上半年上海楼市行情不佳，新房市场共计成交量为235.7万平方米，相较去年同期跌25.25%。成交价则和去年同期基本持平，为每平米4.76万元人民币，仅同比微涨0.38%。

进入下半年，上海楼市延续上半年交投冷清状态，从中国社科院统计数据

显示，在7月、8月两个月里，一线城市唯有上海房价同比指数和环比指数连续为负数。具体数据为：7月上海房价同比跌7.63%，8月同比跌8.37%；环比方面，上海房价7月环比跌1.33%，8月环比下跌1.24%。

10月后楼市寒意更浓

9月情况亦不容乐观，据上海中原地产统计，沪新房前两周成交面积分别为13.7万和13.6万平方米，分别环比下跌61.5%和0.7%，连续两周出现环比下降。

第三周虽然弱势反弹至17.5万平方米，但亦没有超过20万平方米的冷热

线。

对于今年余下的2个多月，业内普遍认为如延续此前状态，开发商承压更大。上海中原地产市场分析师卢文曦认为，从“金九”行情寡淡便可预判10月房企出货压力更增。易居研究院副院长杨红旭说，今年上海楼市成交量低迷是延续去年的走势，且价格将进一步走弱，预计“银十”销量大幅上涨恐难出现。

安居客研究院表示，目前市场上囤积大量未上市项目，房企或需迎合政府定价、主动让步，方可“以价换量”拉动市场回暖。

上海近三年上半年新房成交表现

上半年	供应面积	成交面积	成交均价（人民币/平米）
2018年	257万平方米	263万平方米	47,583元
2017年	266万平方米	352万平方米	47,401元
2016年	477万平方米	747万平方米	34,987元

数据来源：安居客

制表：香港文汇报记者 孔雯琼

中介难熬 唯有转行送外卖

此波楼市寒潮中，日子最难熬的莫过于房产中介，规模小一点的因长久接不到单只能转行，甚至有中介改做送外卖的情况出现。规模较大的连锁店中介，亦要小心翼翼维护好每一个客户，有些门店还会让3名中介同时服务1名客户。

“国庆原本想找楼下中介帮忙把房子租掉，不料去了铁将军把门，再打电话一问，那个人不做中介了，竟然去送外卖了。”有房东向记者感叹，头一回听说中介转行成送外卖的。

这个国庆假期，许多小型门店的房屋中介纷纷关门谢客。记者联系到一名私人经营的中介店了解到，目前小中

介成活堪忧，此前他们的单子主要依靠二手房交易和房屋租赁，但目前客户对看二手房的兴趣全无，租赁生意需要面临长租公寓竞争，亦变得时有时无。今年以来生意状况一月不如一月，已经到了人不敷出的地步，就连租借的店铺亦付不起租金，只能提前解约另谋生路。

中介需派发传单揽客

类似中原、链家等大型连锁中介门店，虽然情况要好一点，但主动上门的客户少了很多，需地产中介业务员主动出击，到各个人流聚集地派发传单揽客。据中原一名业务员向记者表示，前

两年签的单子中多以二手房为主，但今年以来风头直转，公司便分配一些一手楼盘代理任务给他们。这名中介还告诉记者，“国庆期间我一直变着花样在朋友圈里刷屏发楼盘信息。前几年这个时候，带客户看房都来不及，哪有时间发朋友圈哦。”

还有刚刚在国庆假期看房归来的汪女士告诉记者，这次通过中介去看房，对方竟然派出三名中介，其中一人负责开车接送，另外两名则全程陪同，殷勤的服务令她受宠若惊。汪女士回忆到，此前楼市火爆时，都是一名中介带2、3组客户，“哪有现在这样3名中介服务1名客人的?!”