

国庆假期

宁波100多个在售楼盘
成交总量同比增217%

1 成交量『爆表』

国庆假期，宁波楼市气氛很热烈。

7日晚间、8日一早，房企、中介机构等纷纷在微信朋友圈发喜报、战报——“7天热销超4.75亿元”“国庆长假热销3.9亿元”“10.1-10.7强势热销2.5亿元”“新房日日破100单”“10月7日二手签约突破110单”……

与红彤彤的数字相应的，是大家对楼市表现的各种感慨，如“下雨天一点都没影响看房的心”“成交砸金蛋都需要排队”“下跌用了三年，回暖用了三天”……

昨天，在国庆假期临近结束时，记者再次走访了几个在售楼盘的售楼处和部分房产中介门店。售楼处车位爆满、案场满座、销售忙得停不下来的情况，与假期首日相比，有过之而无不及，甚至各家销售人员的嗓子都有点嘶哑了。

“生意好不好，你听我声音就知道了。销售经理的嗓子都这样了，更别说其他销售了。”鄞州区润樾雅筑的销售经理笑言，国庆假期，该楼盘来访客户每天至少有150组，最多一天来了180组。

该销售经理介绍，尽管已经从其他楼盘临时调来了3名销售，但人手还是不够。销售人员忙得顾不上吃饭、上厕所，必须早饭吃饱，然后撑到晚上9点后，才有希望吃上第二顿。

国庆假期，客户自助式看房、中介自助式介绍已经成了售楼处的常态。一名正在给客户介绍样板房的中介人员说：“销售都没空带，我只好自己上了，怎么样？介绍得还可以吧。”

该销售经理告诉记者，国庆假期，润樾雅筑的总成交量超过100套，是之前三个月（7月-9月）总和的近两倍，国庆假期销售指标破了又定、定了又破。

镇海区和颂文华府的项目负责人、销售经理也全部站上案场销售的岗位，所有人同样忙得一天只能吃上一顿饭。

该项目负责人说，国庆假期，该楼盘每天来访量都在50组以上。

而在今年7月-9月的周末，日来访量也就是30组-40组客户；国庆假期每天成交量也在10套以上，而去年国庆假期的总成交量也不过15套。目前，该楼盘10月的销售指标已经全部完成。

据市房管部门昨日傍晚时分提供的数据，10月1日至7日，宁波全市范围内131个在售楼盘的到访量达14616人次，同比增长91.9%，为9月总量的70.9%；新建商品住宅成交量1571套，同比增长217%，为9月总量的90.4%。

其中，海曙、江北、鄞州、镇海、北仑、高新区在假期里的新房成交量，均超过各自9月份的总成交量，排名前三的区域是鄞州、海曙和奉化；多个热门楼盘的国庆假期销售成绩，也超过9月份的成交量，成交量排名前三的楼盘是润樾雅筑、和颂文华府和臻誉府。

2 市场信心增强

客户的市场信心增强、观望心理减弱，是案场销售普遍的感受，而且他们都强调，这种变化“非常明显”。

9月29日前后，和颂文华府来了一对30岁出头的年轻夫妻，他们看中了一套133平方米的户型，打算作为婚后的首次改善房，也为将来孩子读书作准备。

夫妻俩看完房，就出门旅游了。后来听说该楼盘即将收紧优惠，于是在10月5日深夜回到宁波后，便直奔楼盘售楼处。

“6日凌晨2点多，销售给我打电话，说客户希望再优惠一点。一直谈到凌晨3点，客户觉得价格满意了，就定下来了。”和颂文华府项目负责人说。

该负责人还注意到一些明显的变化：楼市系列新政出来前，该楼盘的客户转化率大约是10%，系列新政发布后到目前，已经上升到了20%左右；以前客户在成交前平均来访少则2次-3次，多则5次、10次，现在有15%-18%的客户首次来访就在当天下定；谈判时间也缩短不少，基本在2个小时左右，客户觉得需求匹配、价格合理，就会下定。

润樾雅筑接待了一名40多岁的客户，该客户也是想买房改善，从2021年开始看房，基本把全城的项目都了解透了，仅润樾雅筑就看了七八次，但一直很犹豫。

直到今年国庆假期首日，该客户听说楼市销量“大爆发”，加上系列新政后觉得价格应该差不多到底了，于是在10月2日下定。

润樾雅筑销售经理注意到，这个国庆假期，像这样已经观望多年突然出手的客户有不少，很多加了微信的老客户都主动来问。

江北区璀璨天鑫里的一名客户说：“之前政策都是一项一项来，感觉等一等总还能等到一点优惠，而且房子也多得很。但这次一下子出了这么多政策，感觉政府力度和决心都很大。房价能不能涨、涨多少不知道，但我想至少不会再跌了。”

该客户说，她在其他楼盘看上了一套房，犹豫了一下，很快就被其他客户定走了，这让她突然感觉到，市场好像不一样了。

当然，观望的客户还是有。几位销售判断，这部分客户主要还是想看看10月甚至整个第四季度的楼市、股市和整体经济情况，可以的话大概率会在年底前入手。

3 二手房市场分化明显

二手房方面，据市房管部门的数据，国庆假期全市17家重点房产中介机构累计带看12220人次，同比增长126.8%，为9月份总量的48.3%；成交1132套，同比增长193.2%，为9月份总量的54.2%。

虽然二手房国庆假期的成交数据略逊于新房，但中介也实实在在感受到了系列新政发布后客户的变化。

南天房产位于江北区的一处门店，在国庆期间成交的一套天沁家园二手房堪称“神速”——从买家早上联系中介，到下午看房，到晚上下定，全程不到15个小时。

据中介人员介绍，入手的客户是新宁波人，租房住了四五年，一直想入手一套精装修三房两卫的房子，预算在200万元左右。

“现在最低首付和房贷利率都是‘历史新低’，客户也对比了身边朋友前两年买入的房子，觉得现在的价格挺合适。再加上国庆假期看到朋友圈里许多中介发的‘成交激增’的信息，就在假期里花了两三天集中看房，看中后就果断入手了。”该中介人员表示。

除了出手快，该中介人员表示，客户看房的意愿也比新政发布前有显著提升。很多以前长期“失联”、联系上也总百般推脱的客户，突然主动发来自己相中的房源，询问房屋的状况和价格。

而对于二手房房东来说，新政好像成了一道“分水岭”，让他们流向两个极端——

一部分房东开始惜售，尤其是次新房房东。

比如，有中介人员最近在帮买家打探一套江望晴雨里的二手房，要求是130平方米左右、总价450万元以内。中介人员说，前两个月，按照这个要求，可以很快找到合适的房源，但国庆期间联系了一圈，发现竟然没有房东愿意按这个价格卖了。

“现在客户已经把价格出到了480万元，却还是没有房东愿意卖。”该中介人员说，“眼下二手房价格确实没有前两个月那么好谈了，房东有点‘膨胀’的感觉……”

另一部分房东依旧愿意“割肉”换成交，尤其是一些“老破小”“老破大”。

比如这位中介人员最近带看了宁大附小附近的“老破大”，买家买房纯粹是为了孩子读书，所以要挑性价比最高的。

而这套房子挂牌已经有一两年之久，一直无人问津，最近好不容易有人看房，房东表示价格好商量。于是，上个月还能卖到150万元的房子，现在只卖了130多万元。

记者 徐露清