

刘梦宁 何畏
海都记者

每一天都有日升月沉,每一年都是风起云涌。

城市蝶变,人居环境的不断提升,离不开城市运营商的不懈努力。在过去的这半年中,福州楼市跌宕起伏,供求火爆。

多个红盘脱颖而出,全新的板块高速轮转,更宜居的产品迭代而出,背后是地产企业群体的力量在喷薄而出。

是谁,在顺应潮流撬动购房者敏锐的神经?

是谁,在用全新的产品书写区域传奇?

是谁,在用坚实的品牌谱写城市的豪迈篇章?

沉浮颠沛之中,多少力与美、情与智、悲与喜都绽放开来,炫人耳目,值得我们用一个隆重的仪式,记下它们。

作为福州城市发展的见证者,海峡都市报联袂蓝房网,记录、见证、传承,把荣誉献给创造者,把力量带给未来。

我们根据权威数据机构统计的半年数据和市场表现,多角度进行福州楼市半年报暨星级地产评选,重磅揭晓“2021星级地产总评榜”,旨在为纷繁复杂的市场树立行业先锋,并记录这一高光时刻。

2021年上半年 福州楼市发生了什么?

2021年,福州楼市上半场落下帷幕,总结起来四个字:热势难挡。

根据 CRIC 数据,2021年上半年,大福州总成交金额约 926.8 亿元,同比涨幅高达 42.36%,比 2019 年同期上涨约 16.72%。

成交方面,根据福州市房地产协会发布的消息,五城区新房从 1 月到 6 月分别成交 2391 套、2575 套、5346 套、5319 套、6735 套、6105 套,加上二手房,上半年一共卖出 51318 套房子!而价格方面,无论是一、二手房,在稳中都有所上涨。

关于 2021 年上半年的福州楼市,我们总结了以下六大关键词,以管中窥豹,感受福州楼市的脉搏——

1 政策 零门槛落户促楼市火热

半年来,政策方面,万亿福州,零门槛落户,再加上近期正式获得批复的“福州都市圈”,都吸引不少外地购房者来榕,激活了福州大发展。

尤其是零门槛落户政策,在抢人才的同时,无形中对福州楼市产生了较大影响。首先就是限购政策在无形中被放宽,从 2021 年 1 月 1 日起想在福州买房,无论是本地人还是外地人,只要落户即可,落户就能直通售楼处。

这打破了此前福州五城区户籍家庭最多可购买 1~2 套商品住房,而无房的非福州五城区户籍家庭必须两年内连续缴纳一年个税或社保,才能购买 1 套商品住房,并且不能通过补交个税或社保来获取购房资格的严苛条件。

业内人士分析,也正是零门槛落户政策的实施,促成了上半年福州楼市热势难挡的局面。

3 板块 清华附中落地三江口崛起

板块方面,部分热点板块态势火热,城南、东南科学城成为刚需热门方向,受到市场追捧。尤其是三江口板块,借由清华附中福州学校的落地,实现了板块快速崛起。

伴随着清华附中福州学校划片及招生政策的公布,片内的滨江正荣府、大东海江山府都成为热门学区房,受到福州家长和投资者的追捧,成为现象级红盘。

这所学校无疑成为年度热议话题,引发广泛讨论,包括火车南站、城门、螺洲等仓山南部其他区域的居民提请诉求,甚至也有马尾、贵安等周边区域的业主要求划片清华附中福州学校。清华附中福州学校的学区房成为当前市场坚实的“硬通货”。

2 营销 争抢“环福州”购房者

在营销方面,今年开发商和分销团队大力争抢“环福州”购房者成为零门槛落户政策下新的亮点。

数据显示,自开年以来,福州仓山南片区(含三江口片区)总成交约 2000 套,其中约有 30% 购房者来自宁德,20% 来自三明、南平等(其中,含在福州工作的此三地户籍居民)。世茂·帝封江、恒大滨江左岸两大项目,更是因这批购房者加持,而屡屡创下佳绩。

记者走访宁德部分中介门店发现,宁德众多中介自去年 12 月开始,即重点推介福州的部分楼盘,甚至有开发商在宁德商场做起了福州楼盘的营销点位,销售团队入驻,一应介绍物料齐全,只为更方便和专业地打开宁德购房市场。

业内人士林先生分析道:“从前福州开发项目拓客的主战场,触角还只限于福州周边的八县,城南和三江口则是长乐、福清人的部落。不过今年,开发商的触角明显更广阔,闽西北购房者,尤其是宁德人迅速站上福州楼市 C 位,霸屏福州楼市多时。”

4 市场 中心改善大户风头十足

市场方面,福州楼市流量红盘的角色不再只是由主打小户型、低总价的刚需产品担纲,高端改善项目号召力强劲,已成为热门红盘。

许多位于市中心稀缺地段的楼盘,不约而同地选择了大户型为主打产品,主打改善牌。从销售榜来看,排名前列的房企以市中心大户型产品为主。尤其是市中心的楼盘,大面积段的成交比例相对更高,去化速度也更快。例如保利·首开 天悦二期就在鼓楼区域表现突出,持续热销。

对于有着改善需求的购房者来说,对价格的承受力更高,居住环境、居住品质、周边配套以及户型舒适度才是其关注的重点。

开发商往往不遗余力,拿出旗下最具竞争力的改善大户型产品推向市场。出众的产品力,再加上这些项目自身独具的稀缺性,这一波高端改善需求的爆发,自然也就顺理成章。

5 土拍 集中供应、限价出售

土地市场,绕不开的就是“两集中”新政(集中发布土拍公告、集中组织土地出让)。无论是从拍地规则、未来销售价格,还是从参拍企业方面,都出现了较大的变化。

新政之下,一年仅三次供地,造成的直接影响就是各家房企的容错率降低。也因此,新政落地的首场“两集中”土拍,火热异常,六区成功出让 26 幅地块,两天累计成交 157.5 亿元。其中,11 幅宅地达最高限价,多个片区地价创新高,火热程度可见一斑。

同时,土拍中还首次尝试从前期对价格进行干预和精准把控,明确了拍卖地块的商品房销售指导价。住宅项目底价成交的,备案均价原则上按照商品房销售指导价确定;出让价款每增加 1%,备案均价按商品房销售指导价上浮 0.1% 确定。

销售指导价走上台面,也意味着“限价”正式开始。这也证明了福州坚持“房住不炒”的决心,也让购房者对于未来产品定价基本有数,避免高地价带来的心理恐慌。

6 趋势 开发商热衷区域深耕

从开发趋势来看,不少开发商都调整策略,不约而同地选择了区域深耕,在原有项目周边拿地。

例如,融信今年就开始发力,接连在福州市区拿下 4 宗用地,其中 3 幅均位于仓山南二环周边,加上持续热销的海纳新潮,开始布局深耕大城南地块,全新项目更是蓄势待发。

保利首开也再度联手,拿下鼓楼区嘉达纺织出让地块二的商业地块,为风头正劲的天悦二期进行商业扩容,拿地策略明晰。

恒大则表现出深耕帝封江的决心,规划了千亩级地标综合体大盘,集商业、地铁、生态、学区、人居等多元配套于一体。近期,更是正式签约东百集团合作意向。

对此,业内人士认为,开发商热衷的区域,一是因为这些区域多为市场热门区域,经过前期项目试水,未来销售有保障;二是熟悉度高、有客户和资源积累,开发起来轻车熟路。

