



摇号盛况再现，长沙楼市将迎小阳春？

需求：疫情过后购房者更注重品质和服务 业内：5月到6月或现“机会窗口”

“这半个月就卖了20-30套，每天我要接待十几批客户。”进入3月后，佳俊万家府置业顾问于女士常常要加班到晚上11点，“特别是上周末，看房的人比上月多了3倍。”

阳春三月，长沙多地售楼部陆续重新开放，因为疫情影响“冰封”近两个月的房地产交易似乎开始酝酿复苏。来访量在逐渐回升，许久不见的“摇号买房”重现市场，营销中心又恢复了往日的热闹……

■记者 卜岚 实习生 陈翹



◀ 3月18日，在位于长沙万家丽北路的佳俊万家府，市民正在看房。 记者 卜岚 摄

探市 来访量大增，摇号盛况再现

3月中旬，长沙楼市的复苏也按下“重启键”。

3月18日上午10点，记者来到位于长沙万家丽北路的佳俊万家府。营销中心外停满了来访的车辆，展厅里面人头攒动。

“昨天，从下午6点到晚上11点成交了3套房，有个客户还被气走了，大伙都忙得团团转，没人接待他。”销售顾问于女士说，公司是2月29日开始复工的，3月初每天也就5批客户看房，现在翻了4倍，“我们均价在8800元/㎡，现在120多平方米的户型，只有少量房源了。”

“3月来访量翻了至少一倍。”阳光城尚东湾的营销负责人朱益荣感慨道，“2月我们周末来访量是200批客户，3月这个数据是400批。2月每天也就卖出3套房，现在一天至少10套。”

作为去年的销冠楼盘，阳光城尚东湾有着较为稳定的客户，客户大多是雨花区、芙蓉区、长沙县等居民。“与去年相比，光景大不如前。”朱益荣说，去年周末来访量大约为700批，来访客户50%以上符合购房条件，现在的数据仅为去年的两到三成。

春风之下，楼市渐渐回温，摇号的盛况也再次出现。据悉，滨江新城的某楼盘共计81套房源吸引500余批客户到访，其中近30%完成认筹登记，成为年后首个摇号的项目。

购房者 房企打折，时下是入市好时机

一边是步伐加快的推盘，一边则是蠢蠢欲动的购房者。

湖南中原地产数据显示，3月第2周，长沙一手住宅成交904套，成交面积11.51万平方米，环比分别上涨23%、22%。来访指数继续环比上涨75%，低位缓慢回升。

“现在不少房企在打折，是时候入手了。”市民叶女士去年年底刚符合二套房购房资格，准备换个“大四房”。但一场疫情打乱了计划，她认为，时下应该是楼市较为低迷的时刻，她害怕疫情后楼市会出现价格报复性增长。

精挑细选后，上周六，她认购了滨江新城某楼盘一套147平方米的房源，谁知却选房失败。“4分钟，眼看着心仪的一栋楼就卖完了。等到周二晚上8:05轮到我们选房时，只剩下1楼了，正准备进去就提示该房源已被锁定。”叶女士叹了一口气，无奈之下她只能备战月底同一楼盘的另外一栋房源，“完全看不懂这波操作，再抢不到只能说和该盘无缘了。”

和叶女士一样，想趁着上半年买房的还有从事媒体行业的石女士。“我就想在婚前买套房，从去年开始就在看房了，现在应该是时候了。”上个周末，趁着天气好，石女士去望城区和开福区看了几个楼盘，“感觉好几个盘都不错，地铁口、总价低，应该有投资价值。”

变化 改善型品质住宅将迎来“高光时刻”

一场疫情，让人们重新思考，究竟什么样的房子才更“舒适安全”。

近日，贝壳研究院发布的《理想居住报告》显示，2月下旬以来，经历了“宅家模式”的人们，45.9%的受访者考虑通过换房来改善。而从关注点来看，42.1%的受访者更关注主卧的舒适性，29.5%的受访者对客厅的舒适度更在意。

“开发商的角色正由单一决策者向城市运营商转变，不断升级居住品质。”龙湖集团长沙公司营销总监林靖腾表示，后疫情时代，改善型需求将不断增加，客户将更加关注物业口碑、更加注重科技、休闲、智能化方面的需求。

在金科集团湖南区域营销管理部总经理谭佳看来，疫情改变了人们对房子的要求，品质更高的改善型住宅需求将日渐占领市场，“企业将更加注重客户体验，打造健康、安全、智慧的居住环境。”

他告诉记者，未来，金科的营销模式将会由原来单一的线下拓客转变为线上线下“两条腿走路”。在线上，采取大分销策略，联合线上大流量平台为项目引流成交；在线下，将更注重售楼部体验感的打造。

“一场疫情，所有人都在重新审视自己的居住环境。”0731地产研究院认为，可以预见，疫情的影响会带来对房子产品本身的思考，低密度的产品、舒适的活动空间、可靠的物业在购房者置业考量时将会占据更多分量。

戴德梁行长沙分公司副总经理文学建议，应对疫情带来的市场变化，房企应从技术、设计创新的角度打造产品卖点。比如公寓及写字楼项目如何解决集中空调传染问题，住宅如何降低下水道病毒传播的可能，这些都会成为未来市场的关注点。

预期 疫情过后成交量将出现小阳春

如同一只从天而降的“黑天鹅”，疫情迅速蔓延，也让不少人开始担忧市场后续走势。

“目前，国家已出台部分关于缓交土地款、预售放宽的政策，预计在疫情后，将出现‘量’上的小阳春。”对于后市的预判，谭佳是乐观的。他认为当前市民的购房受到抑制，但是需求并没有减少，疫情结束后，各大房企还将加大促销力度，也有更多购房需求得到释放。

中指研究院企业事业部总经理白彦军认为，调控力度不减，供应力度放缓，未来开发商投资入市更为谨慎。而从需求来看，市场需求受抑，销售继续承压，“未来房企拿地更偏向优质地块，预计住宅市场将继续维稳，房价存在小幅上涨机会。”

“供应方面，开发商的拿证热情在逐步恢复。成交方面，上周商

品房、住宅成交基本维持稳定，这也是过去数周的一个常态，而在开发商逐步加大供应量后，这种常态将被打破。”0731地产研究院认为，楼市整体向着好的方向发展，而对于购房者而言，接下来的二季度会是一个不错的购房窗口期。

“疫情之下，房企应对市场波动的能力、资金储备量、销售计划等都面临着巨大考验。”文学认为，疫情对于过去追求高周转、大规模、快回现的房企冲击最为直接。而资金储备丰厚、追求项目高品质以及市场美誉度的房企，风险和挑战也相对小一些。

在文学看来，5月-6月之间，楼市将出现一个“机会窗口”。目前市场还处于下滑阶段，到4月、5月，长沙社会经济生活进入正常状态，营销活动也全面恢复，房地产市场会稍显平稳。五六月会有所反弹，但难以预计反弹的持续程度。

链接

“毛地”出让成过去式 湖南实行全域“净地”供应

本报3月18日讯 记者今日从省自然资源厅获悉，为进一步推动规范、有序、高质量的土地市场建设，促进节约集约用地，湖南已启动全域“净地”供应攻坚战，要求市县自然资源主管部门确保不再出现“毛地”供应行为，力争通过一段时间的努力，全面建立土地精细化供应的管理体系。

“净地”，是指土地权利清晰，安置补偿落实到位，无重大涉法涉诉问题，地块位置、使用性质、容积率等规划条件明确，具备动工开发所必需的基本条件。

根据要求，自2020年3月16日文件印发之日起，我省所有市县及其他特殊管理区域，必须实行“净地”供应。凡文件印发后违反“净地”供应规定的情形，对相关责任单位及责任人员予以严肃处理。

为了打好全域“净地”供应攻坚战，土地批后综合监管系统和“净地”供应监管功能将于2020年4月上线试运行。省自然资源厅采取自动审查和人工审查相结合的方式，在供应前、供应中、成交后三个环节，对不符合“净地”要求的土地交易活动予以中止。

此外，为进一步加强土地供应，我省还将在开发区开展“标准地+承诺制”试点。“标准地”，是指拟供应的工业用地在招拍挂等方式出让或租赁前，已经出具了规划、节地、经济、能耗、环境等控制性标准，具备项目动工开发所必需的“净地”条件。“承诺制”，是指企业拿地后按要求作出书面承诺的，政府相关部门实行容缺受理、预备发证。根据相关政策要求，国家级开发区、国家级新区要探索开展“标准地+承诺制”试点并向省自然资源厅报送典型试点情况。省级园区可以根据具体情况开展试点。

■记者 潘显璇
通讯员 刘泉子 郭宏