

# 美好津城 为爱安家

——秋季房交会新特点传递楼市新风向

■ 本报记者 陈璠 摄影 张磊

金九银十,收获季节,9月25日,为期5天的2023天津秋季房交会落下帷幕,220余家房企携280多个项目同台角逐。据主办方统计,本届秋季房交会线下逛展人数超12万人次,新房和二手房成交金额累计超50亿元。截至9月25日,在新媒体平台曝光量突破2.7亿次。值得关注的是,此次房交会上出现了几个新特点,传递出经历3年新冠肺炎疫情后,新政频出下津城楼市的新风向。

①

## 1 “金九银十”叠加“认房不认贷” 楼市迎来一波销售热潮

在本届房交会上,新房项目占据较大比重,20家大型房企现场布展,多个区域重点楼盘项目集中推介,吸引不少购房者到场。作为房交会主办方,市房地产开发企业协会秘书长左克鑫表示,现在群众购房的渠道很多,线下集中逛展的直观体验比线上更强,因此,本届房交会以“美好津城 为爱安家”为主题,采取线上线下联动,包容了房地产上下游产业链,同时通过丰富的主题活动吸引人流,力求把潜在的购房需求转化为实际购房需求。

“此次参展的280多个楼盘覆盖全市各区,基本上都是2021年以后取得销许的项目。”左克鑫说,“我们会在会前对参展企业和参展项目进行了多道严格把关。通过房交会,把房地产和家居、家装、家电等相关产业紧密结合起来,和五大道地区丰厚的商贸文旅资源结合起来,从而实现供需双方有效对接。”

开幕首日,一些市民很早就到了房交会现场参观咨询。

市民李先生希望能在房交会上找到一套适合自己的刚改住房,“主要是最近新政策出台了,有很多让利可以享受,希望能够以最大的优惠买到满意的房子。”

“目前住在的房子有一套,过来看看有没有合适的三居室,想换房改善。”市民谭女士表达了自己的需求。

另一位同样有换房需求的梁女士在房交会展台咨询后,直接前往楼盘现场实地看房。

多重利好政策叠加,从一定程度上提升了购房者的消费意向,也让房企增加了迎接“金九银十”的底气。

“房交会开始半小时左右,我们就接待了3组参观者,其中有一组购房意向较为强烈。”在民国广场地下一层主展区,某楼盘工作人员告诉记者,“现在

购房者的积极性比较高,因为限购区域优化、‘认房不认贷’等大力度政策出台,对跨区域、有改善性需求的购房者十分利好,很多之前在观望的人群会有意愿来咨询。”她所在项目最近两周带看量增长了50%,成交量已经与前一个月持平。

市民李先生就属于这类购房者。他算了一笔账:“之前我在河西区贷款买过一套住房,已经还清了贷款,打算卖掉换套面积大点儿的房子,最近看上一套总房款320万元的住房。按照之前政策,二套房首付40%,要128万元,现在能够‘认房不认贷’按首套计算,首付就能少付64万元,此外利率也在下调,这些优惠叠加起来,资金压力减轻不少。”

此次参加房交会,贝壳合作品牌链家带来了数百套热门房源。9月以来各项新政策推出后,天津贝壳平台的二手房挂牌房源量逐渐增多,从8月末到9月第三周累计增加约6000套,库存房源均价保持稳定。热门成交商圈与此前变化不大,仍然集中在王顶堤、华苑、天塔街、东海街、挂甲寺、春华街、万新街、咸水沽、中新生态城等板块。

“伴随房交会的举行,客户看房买房意愿进一步释放,天津房地产市场更加热闹和活跃。”贝壳找房天津站市场总监杜刚表示,从带看量和成交量来看,9月21日至24日,房交会前4天,新房及二手房的带看量和成交量都出现较大幅度上涨。数据显示,4天内天津贝壳新房带看量环比上月日均提升48%,新房成交量环比上月日均提升37%;二手房方面也同样表现出不错的市场活力,4天内天津贝壳二手房带看量环比上月日均提升35%,二手房成交量环比上月日均提升70%。由此可见,不管是新房还是二手房,在整体市场利好政策加持下,借助房交会,对市场的拉升作用是非常明显的,也对整个“金九银十”的房地产市场起到了引导和助推作用。“我们预计在今年接下来的时间里,市场都会持续保持不错的势头。”杜刚说。

## 2 产品迭代出新 配套日渐成熟 在售新房楼盘吸引改善型买家进场

尽管政策利好,但房地产业仍处于调整态势中,行业正在全面回归以产品力为主导的竞争赛道。各房企产品迭代出新,配套日渐成熟,都在努力提升居住体验,引领行业革新。

“好不好,看户型;买不买,看环境。”业内人士指出,随着住房消费市场日趋成熟,人们对配套和景观的关注程度越来越高,而集观赏、休闲与实用性为一体的室内外环境受到更多青睐。

目前,天津市场上几乎所有新楼盘都在努力追求产品力的全面提升。在侯台水西板块,某楼盘将建筑与园林相结合,把典型苏式园林搬到天津,甚至部分工艺由匠人纯手工打造,一度成为天津低密度高端住宅的销冠。

此前,有不少户型设计追求落地窗,今年开始流行“飘窗化”,目的是为了有更多赠送空间。这样的设计变相提高了得房率,尤其是对寸土寸金的小户型来说尤为明显。以往飘窗大多设在客厅,在朝南侧,现在有的楼盘甚至在主卧、主卧、东西方向也设计了飘窗。

还有不少房企在精细化服务上下功夫。张家窝板块地铁3号线沿线某楼盘,为业主提供了“车位试停1个月”服务,这种“先尝后买”的交易流程让购房者感到舒适。

房交会第二天,空港板块某楼盘二期首开火爆热销128套。不少购房者是冲着它的“升级跨代”——洋房一楼带有超大大院落“真小院”;顶层带

挑空,业主可以随意打造个性空间;园林景观同步升级,阳光草坪、健康跑道……这些营造出来的不只是房子,更是生活。

“近两年来,消费者在购房时不再只看广告和沙盘了,更加注重楼盘的景观和配套。”某楼盘置业顾问告诉记者,“为了加快房子回归居住属性,我们在项目设计前期,就本着房子合适、够用的原则,尽量增加了小区园林景观和绿化休闲占地,通过追求色彩和内在的联系,让人感觉有更大活动空间。所以,项目一开盘就受到市场热捧。”

天津泰达建设集团是此次参展企业之一,在会上集中展示了其在售和筹备阶段的16个楼盘项目。

“多年来,我们专注于改善型住宅产品,从最早的新中式到法式度假风,坚持不断地迭代和创新。去年,天津出台建筑新规,鼓励住宅空间多样性,包括小院、阁楼、地下室等,让居民能享受到多种风格、类型的居住空间。我们在产品设计中用足了所有的规划条件,目前在售项目已经有一部分楼盘实现了这些规划。”天津泰达建设集团营销策划部副部长曹好表示。

经历过新冠疫情,房交会重回线下举行,让人们更多地感受到市场回暖。受区域产业优化、房地产调控新政等利好因素影响,房企更加坚定信心,加速布局推出适应居民需求的住房产品。“这几天参观者非常多,老百姓心气儿上来了。年底前,我们还将有4个新项目上市,另外有2个新项目也在紧锣密鼓建设,我们对于天津市场充满信心。”曹好说。

▲ 本届房交会结合我市  
区位、文化、风貌建筑等特点,  
把展会与商贸文旅紧密结合。  
① 老字号推介天津特色  
产品。  
② 二手房源展示。  
③ 购房者正在咨询置业  
顾问。  
④ 观展市民络绎不绝。



▲ 房交会线下展区。



▲ 无人机表演。

## 3 从“有房”到“优房” 住房需求升级 推广绿色建筑让城市更宜居

随着需求不断增加,房地产业作为经济发展的支柱产业,如何激发和培育新动能成为行业转型升级的关键。

在工厂生产“部件”,然后运输至现场安装,这种像“搭积木一样盖房子”的建造方式,如今已经普遍推广。装配式建筑具有建造速度快、受气候条件制约小、节约劳动力、可提高建筑质量的优点,符合绿色建筑的要求。

天津住宅集团是我市第一批智能建造试点企业之一,在本届房交会上,该集团作为智能建造板块代表企业参展。

展位前,工作人员正在向参观者介绍一款新型低能耗铝合金窗样角,“在常规的三玻两腔断桥铝型材基础上,我们在里面充填了暖性材料,充入惰性气体,减少由于型材冷热不均产生的冷桥热桥,这样传热系数更低,保温效果更好。”据了解,这种新产品通过大幅提升隔热性能,节能效果提高达到40%以上。

“好房子有4个标准,安全舒适、性能优良、功能完善、维修便捷。多年来,我们以此为目标,运用绿色生态的先进技术,以及住宅产业化方面积累的经验,在很多项目上落地实施。比如,北京第一高楼中国尊、雄安新区市民服务中心都采用了我们的节能隔墙板产品。”天津住宅集团副总裁邵军接受采访时说。

“十三五”以来,国家大力发展新型建筑工业化,促进建筑产业现代化,市场已经普遍认可要走绿色宜居低碳发展道路。“今年以来,随着经济复苏,众多利好政策支持,感受到行业春风,我们在武清区的生产基地一直保持满产状态,市场需求十分旺盛。”邵军说。

房交会上,天津轨道交通集团结合日前我市批复的《天津市“津城”轨道交通场站综合开发近期建设规划》,推出了“居住+轨道交通节点+商业社区配套”深度嵌入的创新型居住项目。

“今年我们在天津健康产业园开发了首个住宅项目,作为北京协和医学院天津医院的生活配套,进行全面升级,在津静市域铁路等轨道交通的重要节点上,以综合社区商业街形式,打造一体化生活配套环境。”天津轨道交通集团开发部部长张劼表示。

天津城投集团旗下的9个楼盘项目首次同步亮相,并在品牌展示中开辟了专门区域推介金钟河大街南侧片区、海河柳林设计之都两个城市更新项目。

“这两个项目都是城市更新高质量发展的样板。金钟河大街南侧片区城市更新项目横跨河北、东丽两个区,打造时代创新街区、健康产业园区、美好生活住区三大板块。海河柳林设计之都核心区打造活力复兴街区、大学创新校区、创意产业社区,将构建‘产—学—研—用—居’系统的城市更新。我们力求在建设高品质项目的同时,带动周边土地价值提升,助力城市高质量发展。”现场工作人员介绍。

交通的发达带动了人口流动,开发商便有了进驻板块的契机,逐渐完善的商业、学校、医疗等生活配套会拉动新的消费和就业等需求。城市更新规划完善设施短板,给所在板块带来的利好更是不言而喻。据了解,从去年下半年开始,金钟板块的楼盘到访量持续攀升,预计在新政加持下,这种“热点更热”的趋势更明显。

## 4 房交会遇上五大道 创意融合新体验 感受津城的人文与宜居

在短视频、网络直播盛行的当下,还有很多自媒体达人、网红主播、地产大V来到房交会现场沉浸式打卡,向“粉丝”推介有哪些好吃的、好玩的,同时借助房交会吸粉引流。

记者遇到海河MCN主播刘叨叨时,他正在拍视频。“头一次在五大道看房交会,我觉得特别有意思,有地产、市集,还有老字号,都是吸引人的看点。最近房地产领域出台的新政策很热门,我打算拍短视频,给大家讲讲这次房交会。”他说,“以前房交会这类专业展会大多在会展中心举行,主要是行业内观众或者想买房的人参加。房地产并不是我的受众‘粉丝’关注点,但这次展会还有这么多文活动,乐趣多多,老百姓的参与热情更高。”

随着越来越多的年轻人加入购房大

军,成为购房主力,这个群体与短视频、直播互动领域的使用人群高度重合,成为今后房企开发客户的重点受众。传统地产行业在与这些新传播方式的碰撞、交流、融合中,创造出互联网时代新的沃土。

在这场房地产携手文旅创造的秋日盛宴里,每一位参观者来到民国广场及周边的庆王府、先农商旅区、民国西里文化创意街区,都能在精品房源、趣味展演、津门老字号展览等活动中,感受一把“烟火”津城创意融合的新体验。

可以看到,天津房地产业正在转型升级,新旧动能转换,一个个高质量的住宅产品,既是行业不断向高质量发展的证明,也是不断实现人民对美好生活向往作出的不懈努力。