

冰雪游出圈,旅居需求高涨;亚冬会筹办,多重政策加持……

利好叠加推升热度,冰城楼市提前“迎春”

本报记者 刘述波

“真是没想到,大年三十还有客户来签约。往年的这个时候,我们早就放假了。”2月20日,大盛地产区域经理郝景坤说。伴随着“尔滨”冰雪游出圈,今年1月冰城楼市较往年提前呈现租购两旺的态势。

来自哈市不动产中心的统计数据 displays,今年1月非哈户籍办理

产权登记为3990件,同比去年1月增长了78%。记者在采访中了解到,无论统计口径中的“非哈市人员在哈购房量”,还是“省外人士在哈购房量”,均远好于去年同期。整体来看,当前在哈购房人群,有不少是满足旅居需求的游客,返乡置业的老黑龙江人或省内各地市人员仍是主力。

与往年相比,在哈尔滨旅游热长尾效应、亚冬会预期及政策利好等多重因素带动下,今年哈尔滨楼市早早活跃起来。不少房产中介公司相关负责人说,“哈尔滨楼市一般3月才开始活跃,但今年元旦后就开始了热度,大家对哈尔滨是有明显的正向预期的。在市场上,信心比什么都重要,这是好信号。”



售楼处前来看房的购房者络绎不绝。

A 游客游玩“顺便”买房,外地市及返乡置业是主力

“一位台湾游客在冰雪大世界等地游玩,顺便逛到我们售楼处,第二天就来购买了一套50平方米的小公寓,准备以后来此旅居。”桐楠格北岸明珠龙湾项目销售相关负责人告诉记者,进入1月份之后,售楼处的到访量明显增加。该楼盘为公寓型产品,地处世茂大道与松北大道交口处,吸引了不少准备从事民宿行业的客户前来咨询,并达成了购买意向。

与购买新房相比,游客购置二手房时更看好景区“地段”。

“今年1月份至今,在我们公司购房成交的非哈市户籍客户量,能占到30%左右。购房者除了省内其他地市,还有一部分安徽、湖南、广东等地

客户。”大盛地产签约部经理王志宏告诉记者,这些客户偏好选择在防洪纪念塔松花江沿线及中央大街周边等区域二手房,房屋总价在50万元左右。

事实上,多年来省外人士在哈一直有购房行为。相关部门数据显示,2023年12月份,省外人士在哈购房办理不动产权登记2790件,同比2022年12月增长202.3%(增加了1867件)。

据统计,非哈人士购房量2023年1月为2240件,2024年1月为3990件。今年好于去年,但受楼市整体行情影响,市场活跃度尚未达到峰值。

采访中,政府相关部门以及多家

房产中介相关负责人告诉记者,“统计口径外的省外人士、非哈人士,其中有游客,也有返乡置业人员——原来出去的黑龙江人,或因为老人、或业务需要、或看好哈尔滨发展预期等,无论老家在哪个城市,因为在哈尔滨置业更有性价比,他会首选哈尔滨。”

2月初,在深圳定居多年的李先生与爱人回到家乡过年。“李先生一家陪老人在松北区看了几处楼盘后,最终决定在玫瑰湾购置一套养老房。”哈城发投旗下哈综开玫瑰湾项目销售负责人介绍,李先生置业价格方面没有太多顾虑,他考虑较多的是居住环境和小区品质,他决定改善老人居住环境,最终选择在此置业。

C 除夕还在签单,二手房和新房整体成交情况良好

大盛地产统计数据 displays,今年1月,该公司日均成交超10单,同比增长237%,同比2019年1月增长了33%。

“大年三十当天,我们还有成交签约。”郝景坤告诉记者,每年1、2月份是租售淡季,尤其1月后行业就进入休假模式,但今年1、2月份随着租售成交量不断放大,公司各门店都没有休息,全部正常营业。他们还还为外地客户推出了“免费接送机、代结水电费、代办手续”等一系列绿色通道服务。

据骄阳地产相关负责人介绍,该公司今年二手房和新房整体成交情况良好,其中今年1月份的成交情况比2023年第四季度整体要好,单量和业绩双涨,环比均上升30%左右。

“冬季冰雪旅游的火爆,不仅扩大了哈尔滨的城市影响力,对于房地产市场也具有积极作用,更重要的是提振了大家的信心。”大盛地产总经理吴彦君认为,目前哈市的楼市进入了“刚改型”的K型市场发展格局,即刚需型和改善型这两端的客户为主。“其中,刚需客户成交区域多集中在老城区,

价格在50-60万元以内的房源,改善型客户多集中在群力、哈西、松北等区域,建筑面积在100平方米以上的两室和三室户型。”

“随着外地客户在哈置业数量的增加,很多刚改型客户群体也开始出手,同时投资民宿和餐饮酒店的客户也在增加。在与这些客户交流中,无论是本地人还是外地人,大家有一个共识,那就是对这个城市未来发展的信心越来越强。”吴彦君说到,“哈尔滨这次城市运营和品牌推广很出色,在增加流量的同时,加速本地楼市提前复苏。”

B “报销路费+特价房源”,中介售楼处春节不打烊

统计数据 displays,2024年元旦和春节假期,哈市接待游客量和旅游总收入屡创新高。面对这波“泼天的富贵”,哈市房地产行业紧抓一波新行情。

据了解,哈市住建局联合开发企业、房产中介和房产交易平台等相关单位,推出了“冰情雪韵·尔滨‘安家’”的房地产项目宣传推广活动,汇集中海、华润、龙创、哈城发投、汇龙、昆仑、新松等28家优质房企参展,带来中海云麓公馆、东方庭园、福汇东方、龙创睦邻等优质项目52个,提供分布在哈市主城区的万余套精选房源。

为给游客来哈置业及旅游短期租房提供便利,哈市住建局还联合悦居网、贝壳网和58同城等网站,在线上推出优质高性价比房源。该批房源在交易时可通过政府交易平台进行房源核验等准备工作,以保证房源的真实有效性。

昆仑地产营销经理曹高飞告诉记者,目前该公司在售的项目为位于道外的昆仑时代中心和位于呼兰的大河

宸院两个项目。该公司还针对外地购房者推出“到访即可领取礼品”“成交报销往返交通费用”以及特价房等一系列优惠。今年春节期间,各售楼处放弃了休假,以更好地接待前来看房客户。

据东鸿地产营销经理李雪松介

绍,该公司的在售项目位于哈市东南部,相对于道里、哈西等热点区域,南方游客的到访量不是很多。但是今年1月份以来,省内及周边县市等区域的客户到访量明显增加。为此,该公司在春节期间安排了置业顾问值守,售楼处也是正常开放。



二手房交易持续攀升。

D 旅居需求、亚冬预期……冰城楼市热度上升

“哈尔滨旅游出圈了,接下来还要举办亚冬会,看好在哈尔滨旅游消费和购房居住的预期。”外地游客王先生刚刚在群力购置一套房产。今年1月份,他来哈尔滨旅游,决定购买一套改善型住宅。但没想到,看好的房源不到两天时间就被人买走。王先生与家人不甘心,在经纪人陪同下,又陆续看了几套房,最终在腊月二十八与房主签约成交。

“旅游业对于房地产市场具有一定带动性的,一个城市的旅游旺季也会同时带动当地找房热度的上升。”58安居客房产研究院分院院长张波日前对媒体分析称,今年第7周(春节假期

阶段),安居客线上哈尔滨新房找房热度环比上升59.8%,并且大部分区域的购房都呈现明显上升态势。

贝壳找房哈尔滨站运营总监黄立华告诉记者,“今年1月,该站的二手房成交为680单,新房成交为320单,租赁为936单,这些数据均较去年同期有大幅增长。”

利好还在涌现。2月20日,中国人民银行公布降息消息:1年期LPR为3.45%,维持不变;5年期以上LPR为3.95%,相比1月下降25个基点。这也意味着,若按100万元贷款本金、30年等额本息偿还方式计算,此次降息后购房者月供大约可以减少144.8元,30

年贷款利息总共可以省约5.2万元。

“当前,房地产市场正处于企稳复苏的阶段,央行降息叠加一二线城市接连优化此前的限购政策,释放了积极信号;而哈尔滨此番在火爆的文旅市场带动下,楼市已经走出一波小高潮,随着节后居民工作、购房置业逐渐进入正轨,相关利好政策效果有望进一步显现,冰城楼市呈现‘小阳春’也将是大概率事件。”房地产业内人士表示。



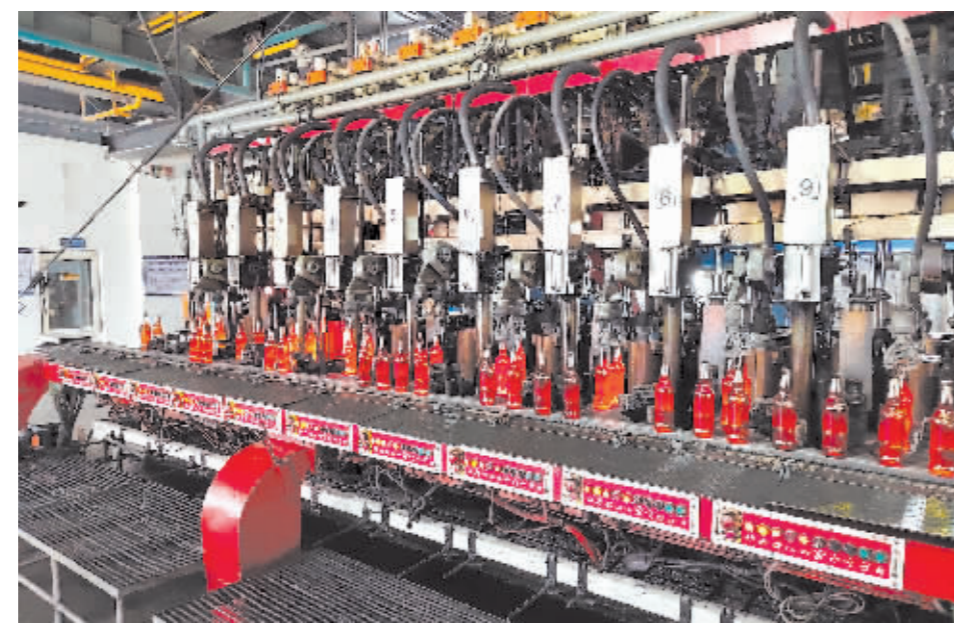
■本报记者 康福柱文/摄

奋战“开门红”争创“全年红”

阿城区企业吹响复工复产“集结号”,开足马力促生产

人勤春来早 小乡村踏上“蛭”富路

木兰县全力推动中草药产业发展



啤酒瓶生产线一刻不停。

半。预计三四月份,订单量还将大量增加。为保障春耕生产用肥需求,部分车间已24小时不间断生产,每天来拉运肥料的车辆一直不断,将持续到5月,实现了“开门红”。

年产2亿个啤酒瓶 订单排满实现“全年红”

达丰实现了“开门红”,宏伟玻璃则是“全年红”。这家啤酒瓶生产企业的订单已经

排满了2024年一整年,目前,已经不再接单了。

宏伟玻璃厂区内,码放得整整齐齐的一垛垛啤酒瓶格外抢眼。生产车间里紧张忙碌,玻璃瓶从熔化、成型到降温、检验再到打捆包装,各个环节有条不紊。熔化车间里,生产线上一个个烧得通红的酒瓶成了一道独特风景,预示着企业发展红红火火、蒸蒸日上。

企业负责人介绍,该企业保持全年生

产,过年也没停工,每天生产55万个至60万个啤酒瓶,全年生产约2亿个,主要为我市的一家大型啤酒企业供货,2024年的订单都排满了。鉴于当前供不应求的现状,企业正在筹划建设新的生产厂房,达产后产能将翻一番。目前,已开始着手前期准备工作,预计今年八九月开工。

锚定目标不动摇 掀起发展新热潮

同样实现“开门红”的还有建龙阿钢、玉泉酒业等企业。

在建龙阿钢的热轧带钢生产车间,一条条火龙似的带钢下了生产线后,很快被打捆吊装到卡车上,然后运往冷轧车间,在冷轧车间镀锌后再运到市场销售。

建龙阿钢主要产品有850毫米热轧特殊带钢、镀锌焊管、热镀锌焊管、热镀锌商品卷、退火商品卷等,产品广泛应用于建筑安装、工程机械、汽车装备、油气输送、装备制造、矿山安全等领域,产品技术先进,质量可靠,深受用户好评和信赖。据企业统计,2024年1月,企业的产值以及生铁、钢坯和带钢产量及降耗方面都好于去年同期。

玉泉酒业不仅是阿城区的知名企业,也是东北白酒行业的龙头企业。春节假期过后,该企业就投入到了忙碌的生产中。记者在酿酒车间看到,车间里热气腾腾,工人正在蒸粮、摊粮。总经理张嘉鑫说,该企业今年在产能、营收、税收等方面都将有新突破,实现了“开门红”的企业有一个共同感受,这是心气儿,更代表着活力和未来。

奋进的号角已经吹响。阿城区在新的一年里将锚定目标不动摇,以“开门红”促“全年红”,掀起龙年振兴发展新热潮。



孙念雨清扫大棚积雪。

本通讯(记者 罗彦坤)早春时节,在木兰县柳河镇兴山村,十几栋联排大棚里最先忙碌起来。去年,村里改造旧砖窑,在这里建起了水蛭养殖场,小乡村踏上了“蛭”富路。

兴山村常住人口352户、885人,耕地面积19579亩。在村党支部的引导下,逐步建立了“经营主体+农户”的发展模式,村级水蛭养殖场便是其中之一。

兴山村马家屯养殖户孙念雨正带着乡亲们清扫大棚顶部的积雪。经过一番清理,大棚恢复了良好光照,棚里持续升温。孙念雨表示,养殖场占地55亩,投资600余万元,去年底建成。现在,只等水温达标,投



抢抓新机遇 冲刺开门红