

成都楼市止跌回稳 11月多个热盘亟待入市！

政策效力显现 楼市“止跌回稳”迹象显著

自9月26日，中共中央政治局首提“要促进房地产市场止跌回稳”后，全国楼市被迅速点燃。

成都“10·15新政”及时出台，一方面积极响应中央因城施策的会议精神，另一方面则为延续“银十”火热行情打下基础，为第四季度的止跌回稳创造更大力量。

其中，包括“买房即可落户”“提高公积金贷款额度”“公积金支持‘商转公’，且可代际互助提取”等政策，为房地产市场注入新活力。

多位业内人士表示，“买房即可落户”政策将使成都对周边城市产生虹吸效应，对西藏、甘肃和河南等外地客具有很高吸引力。该政策实施当天，温江区、天府新区就有购房者顺利完成落户流程，实打实享受到政策福利。

从数据端反馈来看，政策效力也在同步显现。据成都住建局数据披露，

回望过去的10月，成都楼市止跌回稳迹象显著。

据成都购房通数据显示，截至发稿前，10月楼市共成交26462套。其中，新房成交6785套、二手房成交19677套，较上个月均有回升。

最直观的现象是，全城多个热门楼盘到访和成交齐增长。记者在走访新川板块时发现，工作日都能看到某楼盘待客区围满购房者，一位置业顾问说：“最近一个月，每天都在忙于接待客户。”

展望11月，成都楼市能否延续火热态势的关键同样离不开新增供应支撑。

据记者统计，近期陆肖TOD、雍景·白鹭湾等红盘推新，以及华天·杉河、华润置地·中环天宸、中旅·青羊麓棠等呼声较高的项目亟待入市，能满足多元化家庭不同需求。



售楼部坐满了咨询看房的市民

交走俏不难看出，购房信心回归使楼市呈现出点状复苏的态势。”

本月供应起底 多个热门楼盘正蓄势待发

从11月即将推新的楼盘来看，主城区占比最高，整体供应结构仍以改善为主。

其中，呼声较高的是地处成华区二八板块的华润置地·中环天宸，亦是成都“4·26新规”后的全新产品。项目占地约82亩，配置有建面约110-175㎡户型，并将16栋住宅以中轴对称布局，形成一条“十字”景观轴线，最大视距超150米。

华天·杉河也是关注度较高的项目，是成华区建设路板块睽违多年的新

1.96万套！ 成都二手房成交量再创新高

截至10月31日15:30，据成都市住房和城乡建设局最新数据显示，今年10月成都二手房成交量超1.96万套，较上月环比增长29.4%，成交热度成为业内外的热议话题。根据该局数据，10月23日二手房单日成交量达到1332套，创下今年单日新高；10月21-27日，全市二手房共成交5989套，创下今年单周新高。

探究二手房市场成交量高的原因，可以发现近期楼市利好政策的密集出台不仅刺激了市场，也为购房者置业添足信心，而首付比例、房贷利率下调等政策更是让二手房的购房成本进一步缩减，其促进作用相较新房端更加显著。

我觉得可以买了！”小谢说，让他决定立即下手还有一个原因，就是担心再不买二手房会涨价。

谈及当下的二手房市场，贝壳成都交易中心负责人张天生表示，“前两年‘金九银十’的概念已逐渐变淡，但今年国庆节的市場热度明显回升。国庆节后，二手房市场热度依旧延续，并呈现向上趋势。”张天生说道，“现在交易中心周中的忙碌程度可以赶得上往日周末的状态。”

位于高新区神仙树板块的链家经

纪人小艳介绍，“从我们后台的数据可以看到，App上每天的挂牌套数都在上涨，如10月30日单日就比上日上涨14.1%。”小艳说，最近的工作量越来越饱和，带看和陪看都比之前有所上升。

刚需需求热度高 二手房置业成本降低

九月以来，利好政策频出，整个市场表现出明显的复苏态势。

增供应，最小面积118㎡起，总价预估在300+万元/套起，是当下市场中入驻主城西二环的稀缺机会。

把视野眺望至锦江区，位于白鹭湾板块的雍景·白鹭湾亦引发市场聚焦。项目是板块中唯一在售的新房，在约100亩、1.5容积率地块上，雍景只规划有483户，主打一个“低密”居住，分为建面约176-199㎡的6F洋房、建面约240-350㎡的4-5F上下叠。

置身天府新区的邦泰·悦九章、麓湖·丽世缦华则以产品力紧抓市场目光。前者在会所、园林、户型和立面等维度，将天东板块的产品能级推向新台阶；后者则是滨江润达丰在麓湖板块的又一创新力作，以部分高层为例，规划为280㎡、330㎡户型，均为一层一户设计，非常值得期待。

在业内人士看来，政策到位的刺激之下，成都房地产市场发展预期和信心皆在恢复中，有望助力第四季度走出翘尾行情。

成都日报锦观新闻记者 廖兴文/图

克而瑞四川区域品牌总监栾薇表示，一二二手房的成交量均在上涨，这意味着客户的购房信心正在恢复，多数处于观望的客户在“止跌回稳”的预期下叠加政策利好与房贷利率持续下降等因素，正积极进入市场。另一方面，成都二手房市场以刚需为主，成都二手房普遍在150-200万元，购房成本下降幅度高于购置新房。

落到市场第一视角，“二手房的购房客群还是刚需客户居多。”小艳说道，目前客户置业以自住为主，“价格已经下行了一段时间，不少房东均已下调房价，现在对于买家而言达到了一个比较理想的价格。”

中指研究院四川分院相关负责人认为，成都二手房的高成交量主要得益于：一是成都人口保持高速增长，购房需求旺盛，刚性购房需求占较大比重；二是成都“先租后买，先旧后新”的梯级住房消费体系已经建立，近一年房地产相关税费及利率降低以及“以旧换新”的大力推进，降低了购房成本，为二手房市场提供支撑；三是在近期密集出台的政策刺激之下，卖方积极挂牌，买方观望情绪消减，抓住机遇积极入市。

成都日报锦观新闻记者 戴安娜 文/图

热点答疑

不久前，成都出台了一系列楼市利好政策，如公积金“商转公”、购房落户、新购房取消限售、购买车位优惠补贴等，吸引不少购房者在后台留言咨询。对此，记者选取了热度较高的问题，为人们答疑解惑。

问题一：我和丈夫在成都都有2套住房，还能申请“商转公”贷款吗？

答：不能。“商转公”贷款所购住房应是家庭在本市唯一住房。其中“本市唯一住房”，是指申请商转公贷款时借款人家庭(含未成年子女)在成都市只有一套住房。曾经购买、现已出售的住房不纳入计算。

问题二：买的房子在我女儿名下，可以用我的公积金来申请“商转公”贷款吗？

答：不可以，借款人需是产权人和商贷借款人。

问题三：我在成都工作，在绵阳买房可以提取使用公积金吗？

答：可以。此次新政取消省内异地购房提取限制，缴存人在四川省内新购住房的，申请提取住房公积金不受户籍所在地或工作所在地限制。

问题四：此次新政中表示，购房即落户，且其配偶、未成年子女、老年父母符合投靠条件的，可申请办理户口随迁。想请问一下，该政策对老年父母随迁有年龄限制吗？

答：男满60周岁以上，女满55周岁以上。

问题五：我与丈夫结婚未满3年，能否跟随他办理购房落户？

答：如果产权证写了夫妻双方名字，结婚时间未满3年，也可直接办理购房落户；若产权证只写了夫妻一方的名字，需等结婚时间满3年，另一方可办理落户。

成都日报锦观新闻记者 戴安娜

据四川省通信管理局通告显示，2024年三季度受理的非应邀商业电话投诉中，被投诉号码归属四川的，涉及商业营销类的投诉占比47.4%，涉及其他营销类的投诉占比19.2%。

在非应邀商业电话大行其道，给客户造成海量烦扰的年代，销售企业是否有决心和魄力开行业先河，彻底对电话营销说不？

2024年10月31日，作为行业头部企业的成都链家，以一场隆重的品质升级发布会，给出了自己的答案。会上，成都链家正式推出“电话营销·扰一赔百”安心服务承诺，全成都近千家链家门店将于11月1日起全面履行承诺，以实际行动保护客户隐私，坚决禁止给客户带来烦扰。同时，成都链家也对原服务承诺“房屋漏水 保固补偿”进行升级，多重承诺并举，提升服务品质，推动行业向善发展。

在业内看来，成都链家“敢于行业先”的革新服务标准，是其努力探索“如何与客户高效沟通”的新路径转变，亦是净化行业营销生态的社会担当体现。

成都首个“免打扰服务承诺”上线

“每个难题，都会等来他的最优解。”

在会上，成都链家借由一部真实案例改编的微电影《最优解》诠释着秉承“客户至上”的初衷。

也正是这份以消费者至上的服务理念，才让成都链家坚定做出“电话营销·扰一赔百”承诺，旨在为客户塑造天清气朗的消费环境。

据成都链家“电话营销·扰一赔百”承诺，从2024年11月1日(含)起，成都链家在职经纪人仅会与委托公司租/售的业主，或表达有明确租/购房或其他房产相关意愿的客户进行电话联系。

“如未经消费者同意，被成都链家经纪人为获取或推销房产交易相关信息而进行‘电话营销’打扰，可通过链家官方客服电话进行投诉。”链家运营大部总唐嘉杰在会上介绍，“一旦经核实，成都链家将赔付给客户100元，以及有内部管理方案去督促经纪人改正。”

曾在成都链家前后完成几次交易的客户李女士，对这一承诺表达了赞同。在她看来，成都链家经纪人贴心和专业的服务，是她选择在此交易的原因。而今成都链家以开创先河式的承诺举动，更有助于在行业树立一个以客户为中心的品牌形象。

成都链家作为行业领军者率先摒弃电话营销，是响应号召的顺势而为，更是一种主动谋求积极转变的“革新之举”。

100元固然不多，但蕴藏意义巨大。这是推动行业生态向好的重要一步，也是对消费者权益的捍卫。在会上，成都链家还倡导更多同行企业加入进来，共同营造行业健康环境。

一位业内人士指出，作为国内最大的综合性房产服务平台，成都链家主动遏制电话营销之举，展现出变革行业传统营销模式的坚决性，具有带动积极发展的风向标意义。

积极转变形成多元化获客渠道

电话营销，在备受市场诟病的同时，也是极为低效的获客举措。

当我们以成都链家为范本剖析，其之所以能摆脱电话营销的关键点在于：已形成多元化精准获客路径。

在会上，透过一场“‘长了眼’的骚扰电话何时了？”圆桌论坛，我们窥见了成都链家近年来为扭转传统电话营销所进行的一系列创新获客路径，且已获得良好反馈。

“通过数据分析，如今经纪人拓展客户的主要方式来自贝壳网、链家网的线上咨询，老客户的再次成交或者是转介绍，开发房源的主要方式是门店接待、社区活动和小区业主的转介绍，而通过拨打电话获得的客户，仅占新增客户的7%。”链家运营大部总宁飞介绍道。

他还表示，链家如今已基本摆脱电话销售，更多是通过走进社区、利用新媒体拓客等形式来获得更多客户。

特别是近年来，房地产经纪人的学历结构正在发生改变，随着越来越多的高学历年轻人加入，链家希望伙伴们既能赢得客户信任，还能成为有尊严的服务者。

在成都链家已有9年工作经历的梁伶俐谈及自身感受时表示，很支持公司推出的这项服务承诺，本来自己就很少依靠打电话拓客，也能理解客户接到营销电话的反感情绪。

她会以专业性服务每一位客户，以口碑赢得认可度，再从老客户身边获取精准新客户，“就像之前有位客户在我这里成交了4次，只要他身边有买卖需求都会推荐我。”

同时，成都链家也深耕社区，在各门店推出帮业主免费打印、借雨伞等服务，长此以往，业主就有机会转为潜在目标客户，“之前帮助了一位客户在半夜打印急需资料，半年过后他转介绍了一位朋友在我这里买房。”

有空的时候，梁伶俐还去自己负责的小区转悠，会有部分带小朋友散步的业主主动咨询当下政策、房价等问题，也能成功转化为目标客群。

对于梁伶俐而言，这不仅仅是她个人的获客方式，同样也是成都链家摸排市场需求、开拓多元化获客渠道的一个缩影体现。

塑造行业健康生态 拒绝电话营销

成都链家近千家门店推出“免打扰”服务承诺



启动仪式

长期主义者的品质服务再升级

时间点来到现在。我国房地产市场从“有房住”到“住得好”的轮廓勾勒成型，肩负满足人民群众对美好生活向往的基本使命。作为房地产市场不可或缺的环节，中介机构也扮演着关键角色，对促进房屋交易、提高交易效率、保障交易安全具有重要作用。

借由此次“品质升级发布会”契机，成都链家也再度向市场宣布将升级服务，对“房屋漏水，保固补偿”安心服务承诺的保障范围和时长进行升级，即：保障范围从房屋主体结构内升级为全屋保障，保固时间从过户之日起1年内升级为交房之日起3年内。

翻看以往，链家在追求高质量发展的道路上从未懈怠，一直在做难而正确的事——

2004年，链家提出“不吃差价”的阳光模式，打破房产经纪行业的信息不对称；2011年，链家打响真房源之战，让“真实房源，假一赔百”成为链家“安心服务承诺”的开始；2013年链家重磅推出“四大安心服务承诺”，并在此后不断升级迭代承诺条款。

据相关统计，截至2024年9月30日，成都链家已为消费者支付安心保障金超3.98亿元，累计赔(垫)付18493笔。此外，链家还通过“30124客诉响应体系”“SSC共享中心集中化系统”“亿元安心保障金行动”等举措，积极打造消费者满意的服务价值链。在链家看来，顺应时代发展和消费者需求变化，秉承“客户至上”的长期主义，通过不断探索创新服务模式，是为了给消费者提供更加安心、便捷、高效的房地产服务。

成都链家此举也得到了业内认可，四川省房地产业协会秘书长张代强表示，协会希望像链家这样的行业头部企业能够专注服务水平的提升，推动行业的进步；也希望链家继续不断坚守规范底线、严控交易风险、落实信息保护，用优质服务助力房地产市场“止跌回稳”。

站在当下看来，无论是“电话营销·扰一赔百”承诺实施，还是“安心服务承诺”再升级，成都链家始终是以“客户至上”为立场思考，坚持做难而正确的事，从而实现推动行业服务品质的高质量发展。

周小洁 廖兴文 链家供图

后记

无论是从行业发展角度还是从民众权益保障层面看，链家破解行业顽疾，走出“越推销越无效”的“负循环”，主动遏制“电话营销”，有着标杆性意义。秉持“长期主义”精神，链家更希望用不忘初心的真诚，把每一位客户都变成家人。摒弃了电话营销拓客方式的“急功近利”，是为了持续不断的“细水长流”。而在实现美好居住的历程中，链家一直以品质服务为核心，探寻“更优解”，多次“大胆革新”的超前服务也将链家践行“客户至上”的理念做到了切实落地。当“服务”取代“销售”并成为链家新业务标签，以更多的服务意识去升华口碑、深耕客群、发掘存量潜力，积极拥抱行业进化升级的机遇，链家一直都遥遥领先，毕竟得人心者得未来！



成都链家城市总经理岳丙银



圆桌论坛