

2020 楼市盘点·新房篇

# 台州楼市低开高走，成交创出新高

## 2020年新建商品住宅成交51530套，椒江区“一枝独秀”

本报记者陈赛娇文/图

回顾2020年的台州楼市，在疫情等多重因素影响下，楼市低开高走快速回温，表现出较强韧性，总体发展平稳。然而平稳之下，不乏暗流涌动，开发商一路披荆斩棘，终于交出靓丽成绩单。

据台州市房管部门的数据显示，2020年全市新建商品房销售95506件，成交创新高。其中，住宅成交51530套，同比增长43%。

### 低开高走

2020年，台州楼市呈现低开高走态势，年初因疫情影响成交量较低，尤其2月份成交跌至冰点；自四、五月份起新房成交量上涨，6月达到高峰；下半年，成交趋势偏向稳定。

具体来看，2020年1月台州新房成交2782套；2月新房市场在一场疫情下“速冻”，成交环比1月出现大幅下降，共成交新房883套；3月份，在复工复产的大形势下，楼市也开始复苏，当月新房成交2435套。第一季度，台州新房共计成交6100套，同比2019年一季度下降25%，业内普遍认为，一季度新房成交量呈下降趋势，主要在于年初疫情影响。

2020年楼市的传统旺季明显有滞后的趋势，“金三银四”表现平稳，4月份台州新房成交量为3024套；随后终于迎来“红五月”，新房成交4574套；6月更是达到高潮，全市新房共成交8220套，为全年最高。第二季度，台州新房共计成交15818套，远远高于第一季度的成绩，同比2019年三季度上涨64%。

到了7月份，新房市场有所回落，成交4360套；8月出现小高峰，新房成交6417套；9月再度回落，新房成交量为3623套。第三季度，台州新房共计成交14400套，被认为是传统淡季的七、八月份市场表现的“淡季不淡”。

四季度台州楼市出现了“翘尾”行情，10月新房成交量为4878套；11月新房成交量为5348套；12月新房成交量为4986套。第四季度，台州新房共计成交15212套，火热收官。

### 市场分化

从成交区域来看，台州各区域的新房成交量真实反映了台州楼市的最新变化。对比近年各县(市、区)成交情况，椒江、路桥、温岭、临海、玉环相比往年都有明显增长。仙居县相对来说处于低位运行，其余各县(市、区)保持稳中有升。

具体来看，椒江区、温岭市、临海市表现突出，成为台州楼市新房成交量前三名。

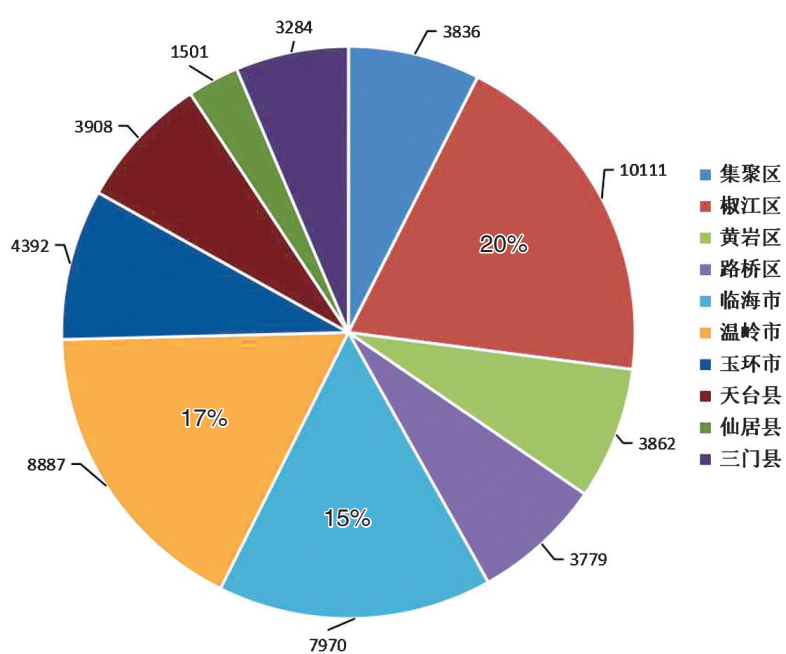
椒江区“一枝独秀”，几乎是全年都保持着良好的成交态势，以绝对的优势夺得了2020年台州楼市的销售冠军宝座，全年新房成交10111套，占全市2020年新房总成交量的20%；温岭市表现依旧强劲，全年新房成交8887套，稳居亚军；临海市排第三名，全年新房成交7970套。

从各个楼盘的销售情况来看，一江两岸、中央创新区、未来社区、商贸核心区等成为热门板块，销售主力楼盘包括德加公馆、天辰誉府、金成华府、未来悦、心海上城、天空院子等等。

不过，各大房企销售热度的两极分化。处于同一区域的楼盘，一路之隔，可能便是天壤之别。一些品牌口碑佳、社区规划好、户型设计优的项目脱颖而出，这些项目逢开必热，千人摇号、开盘售罄等宣传标语向人们昭示着它的热销盛况。而那些没有进行产品升级迭代，或者对自身产品定位不准的项目则面临着优惠促销都无人问津的尴尬局面。

一方面是开盘大卖排队买房，一面是以价换量却销售乏力。销售的两极分化背后反映的是房企

### 2020年台州各区域新房成交情况



品牌与实力、对市场的把控能力的差距。

### 多元营销

纵观2020年台州楼市成交，对于开发商而言，因为疫情的出现放缓了销售脚步，为纾解压力完成销售任务，纷纷推出各种活动，在优惠的刺激之下，楼市逐渐回温，成交量稳定上升。

疫情对于2020年的新房市场而言是一次艰巨的考验，春节前，房企战线上，搭建线上卖房平台。如碧桂园等房企利用自己的线上平台，功能上包括线上展示(VR)、咨询、预约、客户登记等，以替代售楼处功能为主。

2020年直播带货成为新风口和趋势，房企也不例外。各大房企也纷纷转战线上营销，加大线上营销推广力度，通过微信公众号、小程序、进驻电商平台、线上直播、线上VR看房等多种线上营销渠道不断探索。

随着线下售楼处逐步开放，房企线上线下双管齐下，直播卖房热度不减，楼市营销逐渐达到高潮，年中房企业绩进入回收期；下半年，房企营销节奏步入平稳期，渠道拓展成为2020年特殊时期影响之下的重要发展方向。

价格优惠仍是房企最有效的营销手段，各大房企通过直播卖房等营销活动释放优惠，或是在认筹、开盘等时间节点让利折扣，还有通过特价房的方式提供优惠。

虽然2020年在疫情影响之下商品房销售仍然维持了增势，但是这种增势能否持续呢？展望2021年，政策层面难以放松，房企营销端仍需持续发力。业内人士认为，2021年房地产市场将继续保持整体平稳的发展势头，在调控政策下，台州楼市或将维持2020年这种“稳中有升”状态。

### 企业冬储积极性高

## 钢材市场现“开门红”

本报讯(记者周丽丽 通讯员应健)进入2021年1月，随着冬储展开，建库需求开始启动，加之海外需求仍在增加，新一轮钢材价格上涨展开。近日，记者从台州市建设工程造价事务中心了解到，春节前期，钢材价格上涨明显。

“这一周螺纹钢价格每吨又上涨了20多元，这个行情与去年年初形成较大的对比。”椒江路钢材市场一位钢材批发商陈先生介绍，2020年1月，受突发公共卫生事件影响，钢材库存积压严重，创历年新高，价格大幅下挫，废钢价格也相应回落。而今年1月，行业运行良好，价格大幅反弹，加之担心未来矿价上涨，全国钢厂积极冬储。自去年第四季度以来，我市钢

材价格持续上涨。据市建设工程造价事务中心统计，2020年我市钢材价格整体有明显上涨，前三季度呈小幅波动运行态势，从第四季度开始出现震动上行。以建筑钢材江苏沙钢三级螺纹钢为例，截至2020年底，台州市场售价每吨4610元左右，比2020年初上涨约740元，涨幅为19.12%。

除了钢材，铁矿石、废钢等原材料在年初也迎来一波上涨行情。“我的钢铁网”负责钢材的顾先生表示，“今年多数台州企业采购钢材原料等比较积极，估计这个行情会持续到2月春节前。”今年钢材等金属市场价格现“开门红”，与企业对未来制造预期的积极心理分不开。

## 年宵花迎来销售旺季

本报讯(记者施炜)离春节不到一个月，花鸟市场也开始热闹起来。1月19日中午，记者来到位于黄岩区九峰路的花鸟市场，虽然是工作日，仍有不少市民在选购年宵花，增添家里的节日气氛。

年宵花，通常指从春节前到元宵节期间上市销售的花卉，大多颜色艳丽、形状喜人，又与“发”谐音，喜庆吉利，很多市民在节日前后购买用于装饰房间。

“蝴蝶兰、海棠、大花蕙兰、风信子这些都卖得很好，过年边上客人一般会选红彤彤的盆栽花，像金橘之类的也很受欢迎。”甜甜花卉店的老板介绍，今年花卉价格总体平稳，与往年相比变化不大，价格比较实惠的盆栽花，比如映山红、蟹爪兰等，十几元到二三十元

就可以购入，与平日相比，变动不大，大型的盆栽年宵花，售价仍然是百元以上，配有精致装饰的盆花甚至能卖到三四百元。

九峰花鸟市场的十几家花店里，基本上每家都有顾客在驻足挑选。春天花卉占了两间店面，人气尤其旺。“发财树、澳洲杉、长寿花、蝴蝶兰这些基本都好养的，花期也长，不懂养护的微信上问我就行……”店主忙着为客人推荐花卉，教授不同品种花卉的养护要点。

“这花很便宜，也好养，买来图个吉利和好彩头，红红绿绿的放在家里，看着也高兴。”池女士挑选了两盆红色和黄色的海棠，她说平时不怎么买花，到新年到来之际，难得添点红火的绿植迎接新年。

9.7亿元+返还28800平方米

## 万固竞得温岭城东综合体地块



本报讯(记者陈赛娇)昨日，温岭城东街道横湖路北侧CD050502地块成功出让，这是2021年温岭核心区推出的第一宗土地，将打造综合体项目，带动周边商业氛围，也将提升温岭城东的板块价值。

该地块自挂牌起就备受关注，地块出让面积98071平方米，分为A、B两块，南侧的A区为商业，北侧的B区以住宅功能为主。

拍卖过程也非常激烈。据悉，有10家房企参与竞价，正式开拍不到5分钟就已达封顶价格，经过223轮竞价，最终，浦江万固企业管理有限公司以9.7亿元竞得，成交楼面价约4945元每平方米(未考虑自持返还等因素)，溢价49.2%，无偿返还住宅建筑面积28800平方米。

参考温岭城西，银泰的开业，带来的对于城市板块竞争力的影响显而易见。此次综合体项目落地，也将带动温岭城东板块商圈扩容升级。



### 年货赶制忙

1月18日，在路桥区文昌路一家烤糖制作坊，店主忙着赶制烤糖供应年货市场。随着新春佳节的日益临近，“年”的气息渐浓。

本报通讯员蒋友青撰

### 《台州特色伴手礼》系列报道

## 从土特产到精致伴手礼，糖多令红糖姜膏——黄岩红糖华丽转身



糖多令红糖姜膏。

本报记者李平文/摄

### 专注传统红糖转型之路

凛凛冬日，养生茶壶中，一方红糖姜膏加水慢煮，氤氲的热气升腾，香甜醇厚，辛香姜味渐渐飘出，暖暖一杯入口，暖胃驱寒，寒气消散。

“黄岩古法制糖历史悠久，也是台州的非物质文化遗产。但古法红糖名气仅局限于当地，且附加值有限。这些年，我们也一直探索通过文化创意，开拓衍生产品，丰富和沉淀红糖的个性和内涵，提高红糖附加值。”台州市向上农业有限公司负责人蔡锡华说。

红糖姜膏系列产品就是蔡锡华继2016年推出“红糖烤糖”之后延伸的另一款红糖周边产品。2020年，糖多令红糖姜膏系列被评为台州伴手礼。

推动古法红糖生产走上规范化。

蔡锡华早期从事文化行业的经历，也让他更加重视挖掘红糖的文化附加值，包括进行品牌、包装设计和推广，开展非遗文化体验活动，再到多方研发红糖周边产品。

2016年，蔡锡华推出“红糖烤糖”系列产品，通过将古法红糖结合精选糯米、小米杂粮等，将“烤糖”这一台州民间的传统风味小吃改良，缔造出糖香浓郁、入口即化、风味独特的“白湖塘”红糖烤糖，并在2017年获“浙江十大特色小吃”称号。

除了研发以红糖为辅助的周边美食，蔡锡华及其团队还致力于大力发展精深加工，在红糖的功能性上做深“文章”，提高红糖的附加值和经济效益，红糖姜膏就是最新一项成果。

“将高山小黄姜母加入陈酿黄酒进行炮制，去除姜中的一些燥热成分，后将我们的古法红糖和炮制干姜放入热锅长久熬制成膏，满足健脾养胃、缓解女性寒湿经痛的养生需求。”蔡锡华介绍，针对女性消费商场，公司为该产品拍摄了多支创意短片，分阶段将与上海时尚资源进行合作，为农产品赋予更多创意和时尚。

文化创意让产品更具附加值，散称红糖销售价一斤25元，而一盒250克左右红糖烤糖售价可卖到20至25元，而128克的红糖姜膏售价则为68元。

“红糖烤糖等周边产品的产值每年都在增长，除了台州本地，上海、杭州等其他城市都有一批固定客户群体。目前红糖产品和周边产品的产值差不多达到一半一半的比例。”蔡锡华说。

### 为农产品注入匠心

在做强红糖产业以及创新研发

## 报务力

繁盛品牌价值 收获客户认同



台州日报广告有限公司  
地址：台州市府大道358号  
电话：88516011  
88516155