

降温措施相关猜测推高新加坡新房销量

刚踏入 2021 年，由于人们推测政府或将出台房地产限购政策，众多买家争相抢购物业，新住宅的销售量也随之激增。1 月份这波销售量强劲上涨恰逢发展商推出了数个包含多套住宅的大型项目。

市区重建局（URA）的发展商销量调查结果显示，2021 年 1 月，新房销量月度环比上升了 32.2%，达到了 1,609 套。这是自 2013 年 1 月（当时的成交量为 2,028 套）以来一月单月的最高销量纪录。1 月包括执行共管公寓（EC）在内的新房销量环比增长了 65.8%。与前一年同期相比，剔除执行共管公寓的销量增长了 159.5%。这也是自 2013 年以来的 1 月单月的最高销量纪录（含执行共管公寓，共售出 2,284 套）。

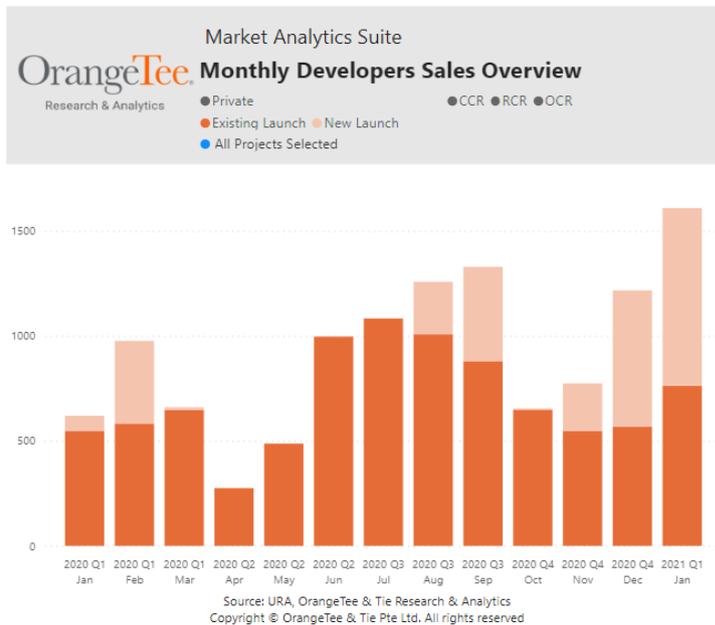
| 月份          | 销售量         |            | 上市量         |            |
|-------------|-------------|------------|-------------|------------|
|             | (不包括执行共管公寓) | (包括执行共管公寓) | (不包括执行共管公寓) | (包括执行共管公寓) |
| 2020 年 1 月  | 620         | 640        | 598         | 598        |
| 2020 年 2 月  | 976         | 1,315      | 923         | 1,419      |
| 2020 年 3 月  | 660         | 904        | 578         | 1,126      |
| 2020 年 4 月  | 277         | 293        | 640         | 640        |
| 2020 年 5 月  | 487         | 510        | 615         | 615        |
| 2020 年 6 月  | 998         | 1,031      | 597         | 597        |
| 2020 年 7 月  | 1,083       | 1,145      | 869         | 869        |
| 2020 年 8 月  | 1,258       | 1,309      | 1,582       | 1,582      |
| 2020 年 9 月  | 1,329       | 1,385      | 1,340       | 1,340      |
| 2020 年 10 月 | 654         | 694        | 423         | 423        |
| 2020 年 11 月 | 774         | 822        | 1,375       | 1,375      |
| 2020 年 12 月 | 1,217       | 1,265      | 1,349       | 1,349      |
| 2021 年 1 月  | 1,609       | 2,098      | 2,600       | 3,300      |
| 环比变化        | 32.2%       | 65.8%      | 92.7%       | 144.6%     |
| 同比变化        | 159.5%      | 227.8%     | 334.8%      | 451.8%     |

Source: URA, OrangeTee & Tie Research & Analytics

新加坡政府部长们近期发表的言论引发了新降温措施或将迅速出台的传言。这些猜测促使那些本在观望的买家采取了行动，因为他们担心自己的购房资格或借贷限额可能会受到新降温措施的影响。一些长期投资者也闻风而动，因为他们预计政府实施新降温措施后，购置第二或第三套房产的难度可能会相应提高。

一些买家则希望避免历史重演。政府上一次于 2018 年 7 月出台房地产限购措施之前，许多买家争先恐后地涌入公寓样板房中，进行最后的抢购。某些买家失望而去，而另一些买家则因未抽中签而痛失购房资格。

即使政府不实施降温措施，买家仍可能争取尽早达成交易，因为今年全球经济已呈现复苏迹象，房价可能会进一步随之上涨。



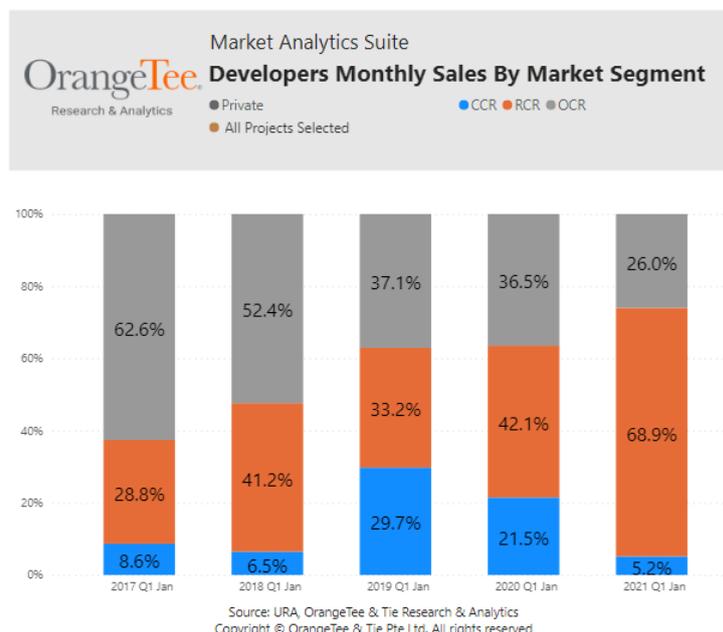
Note: New launch refers to units sold in projects that were launched in that month.  
 Existing launch refers to units sold in projects that had been launched in prior months.

上个月，发展商推出几个重要项目后，销售量出现了强劲的增长。最畅销的项目是包含 1,862 套住宅的鑫悦府 (Normanton Park)，共售出了 625 套。紧随其后的包含 700 套住宅的淡滨尼执行共管公寓项目 Parc Central Residences (共售出 417 套) 以及由 429 套住宅组成的 The Reef at King’s Dock 项目 (共售出 221 套)。此外，其他表现亮眼的项目还有翠宁苑 (Ki Residences at Brookvale)、聚宝园 (Treasure at Tampines)、顺福轩 (Jadescape)、锦泰门第 (Parc Clematis) 和嘉和馨苑 (The Garden Residences)。这些项目也陆续售出了多套新房，而且销量均名列前茅。

鑫悦府是规模最大的城市郊区住宅项目，其实惠的价格吸引了众多买家。由于多年来港畔区一直没有新项目动工，The Reef at King’s Dock 项目也取得了强劲的销售表现。考虑到南部滨城发展计划 (Greater Southern Waterfront development) 带来的潜力，某些人购入了这些地区的房产。新执行共管公寓供不应求的现象也促使许多买家选择了 Parc Central Residences 项目。

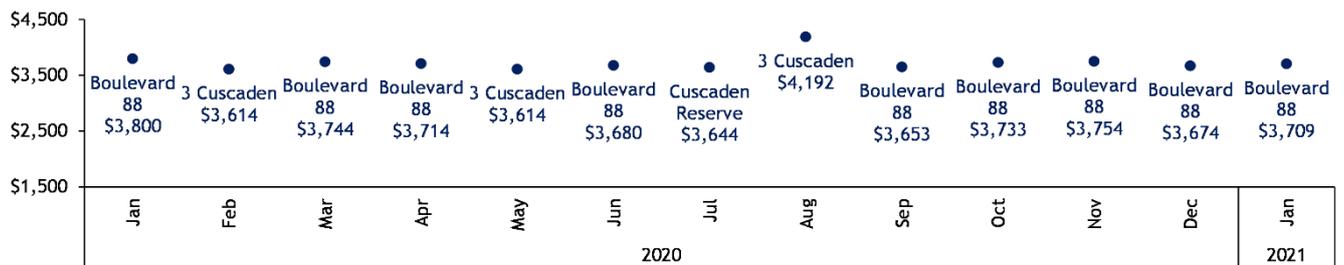
新加坡公民将继续购买大多数无地新住宅。上个月，新加坡公民购买了 83.4% 的无地新住宅 (不包含执行共管公寓)，而新加坡永久居民的购买量占比仅为 11%。上个月，外籍人士 (非永久居民) 的购买量占比从上上月的 3.2% 反弹至 5.6%。这也是自 2020 年 1 月以来，外籍买家创下的最高单月新公寓销售量比例，而当时的占比为 10.8%。

受鑫悦府上市影响，在上个月的新房交易中，其余的中区 (RCR) 贡献了最高的销售量 (68.9%)。



今后开发商可能会推出更多豪华住宅项目。在未来几个月内，核心中区（CCR）出售的房产比例可能会有所提升。即将在这片黄金区域推出的大型项目包括时代豪苑（Midtown Modern）、禧盈峰（Cairnhill 16）、The Atelier、Park Nova（前Park House）、Klimt Cairnhill（原经禧楼的重建）、前盛捷良苑（Liang Court）、以及尔卫民路（Irwell Bank Road）的住宅建设项目。

### Highest price (\$psf) achieved in the month



Source: URA, OrangeTee & Tie Research & Analytics

| Project Name               | Locality | Total No. of Units | Cumulative Units Launched to-date | Cumulative Units Sold to-date | Sold in the month | Median Price (\$psf) | Take up Rate^ (%) | Sold out status* (%) |
|----------------------------|----------|--------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| Normanton Park             | RCR      | 1,862              | 1,862                             | 625                           | 625               | \$1,763              | 33.6%             | 33.6%                |
| Parc Central Residences    | OCR      | 700                | 700                               | 417                           | 417               | \$1,177              | 59.6%             | 59.6%                |
| The Reef At King's Dock    | RCR      | 429                | 300                               | 221                           | 221               | \$2,276              | 73.7%             | 51.5%                |
| Ki Residences At Brookvale | OCR      | 660                | 660                               | 240                           | 77                | \$1,750              | 36.4%             | 36.4%                |
| Treasure At Tampines       | OCR      | 2,203              | 2,000                             | 1,715                         | 65                | \$1,382              | 85.8%             | 77.8%                |
| Parc Clematis              | OCR      | 1,468              | 1,468                             | 1,079                         | 43                | \$1,669              | 73.5%             | 73.5%                |
| Jadescape                  | RCR      | 1,206              | 1,206                             | 1,124                         | 43                | \$1,802              | 93.2%             | 93.2%                |
| The Garden Residences      | OCR      | 613                | 613                               | 597                           | 30                | \$1,579              | 97.4%             | 97.4%                |
| Forett At Bukit Timah      | RCR      | 633                | 460                               | 345                           | 29                | \$1,981              | 75.0%             | 54.5%                |
| Piermont Grand             | OCR      | 820                | 820                               | 716                           | 29                | \$1,129              | 87.3%             | 87.3%                |

Source: URA, OrangeTee & Tie Research & Analytics

^Take up rate is calculated by taking the division of cumulative units sold to date over cumulative units launched to date

\*Sold out status is calculated by taking the division of cumulative units sold to date over total no. of units in project

### Please contact us for further enquiries

OrangeTee & Tie Research & Analytics

Chinese Translation by:



**Christine Sun** 孙燕清  
Senior Vice President  
christine.sun@orangetee.com



**Timothy Eng** 翁勇傑  
Research Analyst  
timothy.eng@orangetee.com



**Daniel Chiang** 张颂恩  
Senior Data Analyst  
daniel.chiang@orangetee.com



<http://juwaiiqiglobal.com/>

Terms of Use: The reproduction or distribution of this publication without the express consent of the author is prohibited. This publication is provided for general information only and should not be treated as an invitation or recommendation to buy or sell any specific property or as sales material. Users of this report should consider this publication as one of the many factors in making their investment decision and should seek specific investment advice. OrangeTee.com Pte Ltd and the authors of this publication shall not accept and hereby disclaim all responsibilities and liability to all persons and entities for consequences arising out of any use of this publication.