

谨慎气氛弥漫 新加坡私宅滞销

上月（2021 年 2 月），新加坡房地产市场中的买家变得更加谨慎，因为发展商推迟了楼盘发售活动，而春节期间的销售速度也有所放缓。由于当前宏观经济充满了不确定性，买家和发展商均听从政府的建议，变得更加谨慎。政府部门告知发展商和购房者，要警惕房地产市场的狂热氛围，如果市场过热，政府可能会出手干预。

尽管在 2020 年 12 月和 2021 年 1 月，房地产月度销量（不包括执行共管公寓）超过 1,000 套，但上个月的销售势头有所放缓。市区重建局（URA）的发展商销量调查结果显示，上月新房销量月度环比下降了 60.5%，降至 645 套。2021 年 2 月新房销量（包括执行共管公寓）环比下降了 64.4%，跌至 756 套。与前一年同期相比，新房销量（不包括执行共管公寓）下降了 33.9%。

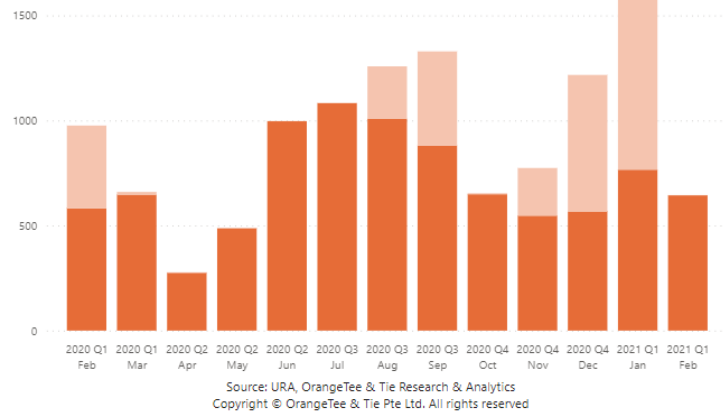
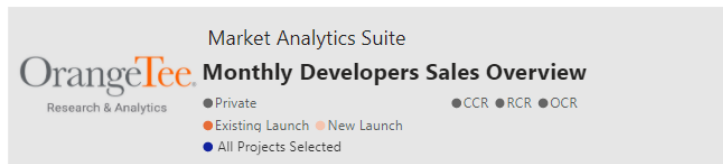
| 月份          | 销售量         |            | 上市量         |            |
|-------------|-------------|------------|-------------|------------|
|             | (不包含执行共管公寓) | (包含执行共管公寓) | (不包含执行共管公寓) | (包含执行共管公寓) |
| 2020 年 2 月  | 976         | 1,315      | 923         | 1,419      |
| 2020 年 3 月  | 660         | 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  | 1,632       | 2,121      | 2,600       | 3,300      |
| 2021 年 2 月  | 645         | 756        | 167         | 167        |
| 环比变化        | -60.5%      | -64.4%     | -93.6%      | -94.9%     |
| 同比变化        | -33.9%      | -42.5%     | -81.9%      | -88.2%     |

Source: URA, OrangeTee & Tie Research & Analytics

2 月份销售放缓表明，房地产市场可能依旧没有过热的风险。这也是三年来 2 月份销量首次出现环比下降。去年，新房销量（不包括执行共管公寓）从 2020 年 1 月的 620 套上升到 2020 年 2 月的 976 套，增长了 57.4%。2019 年 2 月，房屋销量环比增长 4.1%，上升至 455 套。

上个月的较低销量也与前月 1,632 套（不含执行共管公寓）的销量形成鲜明对比。今年年初，有传言政府将出台新的楼市“降温”措施，使得许多购房者出于恐慌而购买房产，因为他们担心自己的购房资格可能会受到新措施的影响，因而争相抢购住房。大型住宅项目鑫悦府（Normanton Park）上市，推动了 1 月份的高销量。

发展商采取了更为保守的态度，在上月份推迟了许多项目的上市，仅推出了设有 14 套住宅单元的 J@63 项目。新上市的房屋总量（包括执行共管公寓）环比下降了 94.9%，同比下降了 88.2%，跌至 167 套。相比之下，尽管去年新冠疫情爆发，人们正在庆祝春节，发展商还是坚持发售一系列新项目。2020 年 2 月，一共有 1,419 套住宅（包括执行共管公寓）上市，其中包括 4 个新上市住宅项目：拥有 522 套住宅单元的 The M 公寓项目、496 套住宅单元的 Parc Canberra 项目、162 套住宅单元的维雅轩（Verticus）和 17 套住宅单元的 Dalvey Haus 项目。

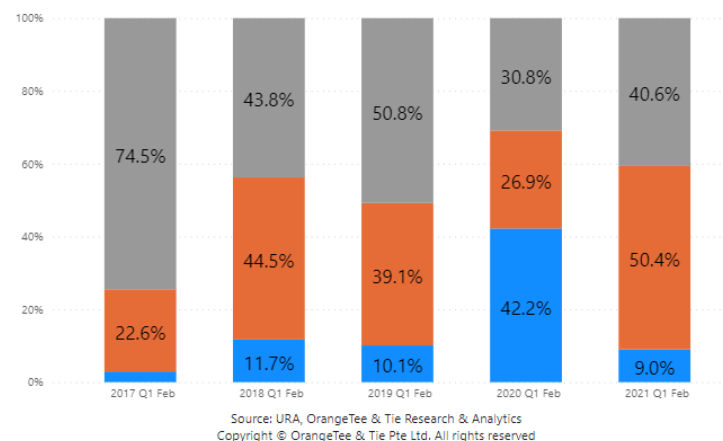
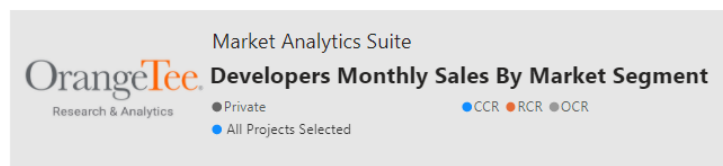


Note: New launch refers to units sold in projects that were launched in that month. Existing launch refers to units sold in projects that had been launched in prior months.

注重预算的购房者似乎正在退缩，因为售价低于 150 万新元的低价私人住宅（不包括执行共管公寓）的销售比例从 2021 年 1 月的 63.4%和 2020 年 12 月的 60.9%下降到 2021 年 2 月的 48.5%。一些潜在买家可能会暂时搁置购房，因为一旦政府出台新的房地产调控措施，房价可能会下跌。其他买家则持观望态度，在财政预算案辩论期间等待政府发布新政策。

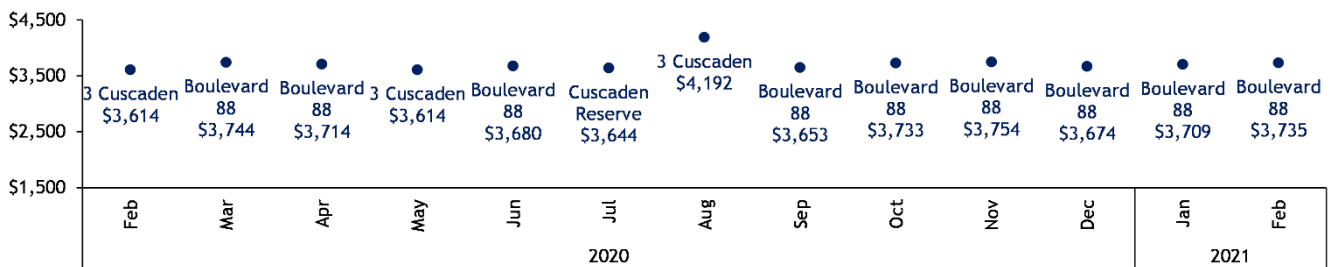
富有的买家则继续疯狂购入房产。上个月，45 套新房售价超过 300 万新元，其中 10 套售价超过 500 万新元。售价最高的住宅单元包括 Meyerhouse 项目 1 套面积为 308 平方米的超大住宅，售价为 820 万新元；The Avenir 项目的 3 套住宅单元，每套住宅售价超过 600 万新元；铂瑞雅居（Boulevard 88）项目 1 套面积为 165 平方米的住宅单元，售价为 660 万新元；琥珀园（Amber Park）项目 2 套住宅单元，每套住宅售价超过 500 万新元。

在上个月的新房交易中，其余的中区（Rest of Central Region）贡献了大部分的新房销量（不包括执行共管公寓），达到 50.4%，其次是中央区以外（Outside Central Region），为 40.6%，以及核心中区（Core Central Region），为 9.0%。上个月最畅销的项目（包括执行共管公寓）是 The Reef at King’s Dock 项目、Parc Central Residences 项目、鑫悦府（Normanton Park）和聚宝园（Treasure at Tampines）。



市场观察员和投资者可能会继续密切关注疫苗接种计划的推展和可能实施的新房地产调控措施。美国提出了具有历史意义的 1.9 万亿美元经济救助计划，将会释放新一轮的流动性，这将有助于提振全球经济，并惠及全球房地产市场，包括新加坡。我们预期，新加坡今年将有好几个豪华公寓项目推出。

### 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* (%) |
|----------------------------|----------|--------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| The Reef At King's Dock    | RCR      | 429                | 350                               | 322                           | 102               | \$2,226              | 92.0%             | 75.1%                |
| Parc Central Residences    | OCR      | 700                | 700                               | 487                           | 78                | \$1,159              | 69.6%             | 69.6%                |
| Normanton Park             | RCR      | 1,862              | 1,862                             | 687                           | 61                | \$1,800              | 36.9%             | 36.9%                |
| Treasure At Tampines       | OCR      | 2,203              | 2,000                             | 1,758                         | 44                | \$1,376              | 87.9%             | 79.8%                |
| Midwood                    | OCR      | 564                | 140                               | 124                           | 25                | \$1,641              | 88.6%             | 22.0%                |
| Ola                        | OCR      | 548                | 548                               | 248                           | 20                | \$1,152              | 45.3%             | 45.3%                |
| Amber Park                 | RCR      | 592                | 280                               | 271                           | 20                | \$2,447              | 96.8%             | 45.8%                |
| Ki Residences At Brookvale | OCR      | 660                | 660                               | 255                           | 19                | \$1,760              | 38.6%             | 38.6%                |
| The Jovell                 | OCR      | 428                | 250                               | 220                           | 18                | \$1,252              | 88.0%             | 51.4%                |
| Parc Clematis              | OCR      | 1,468              | 1,468                             | 1,093                         | 17                | \$1,644              | 74.5%             | 74.5%                |

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.