



OrangeTee
PART OF REALION GROUP

Springleaf Residence艺术效果图



2025年7月

发展商月度销售额

瑞联研究出品

7月新房销售量回升， 同时有5个新项目推出

概况

- 7月份新私宅交易量强劲反弹，结束了连续四个月的下滑趋势。市场复苏得益于五个新项目的推出（包括执行共管公寓或EC），这是自2024年11月以来最高的新项目推出数量，当时有六个新项目（包括EC）推出。
- 根据新加坡市区重建局（URA）的数据，2025年7月新私宅销售量（不包括EC）增长了两倍多，达到940个单位，较2025年6月的272个单位增长了245.6%。包括执行共管公寓（EC）在内的新私宅销售量，同样从6月的305个单位激增329.8%，至2025年7月的1,311个单位。
- 与去年同期相比，新私宅交易量（不包括 EC）从2024年7月的576套增长了63.2%。

月份	销售量		新房推出量	
	(不包括 EC)	(包括EC)	(不包括 EC)	(包括EC)
2024年7月	576	613	616	616
2025年2月	1,597	1,626	1,694	1,694
2025年3月	729	1,510	555	1,315
2025年4月	675	771	1,344	1,344
2025年5月	312	336	20	20
2025年6月	272	305	103	103
2025年7月	940	1,311	1,675	2,275
环比变化	245.6%	329.8%	1,526.2%	2,108.7%
同比变化	63.2%	113.9%	171.9%	269.3%

资料来源：市区重建局、瑞联研究

新房推出

- 上个月共有5个新项目推出发售，分别为348个单位的罗奥湾（The Robertson Opus）、600个单位的佳和园（Otto Place）、343个单位的风之林（LyndenWoods）、301个单位的傲杰嘉苑（UpperHouse at Orchard Boulevard），以及683个单位的滨海景苑（W Residences Marina View-Singapore）。
- 罗奥湾（The Robertson Opus）是上个月最畅销的五大项目之一，在开盘当月成功售出348个单位中的149套。该项目999年的租赁期限吸引了许多希望实现财富传承和增值的买家。其他买家可能被其优越的地理位置所吸引，因其距离乌节路和中央商务区仅有短途车程。
- 其他表现最佳的项目（包括EC）包括佳和园（Otto Place）、风之林（LyndenWoods）和傲杰嘉苑（UpperHouse at Orchard Boulevard）。



罗奥湾艺术效果图



雅丽轩艺术效果图

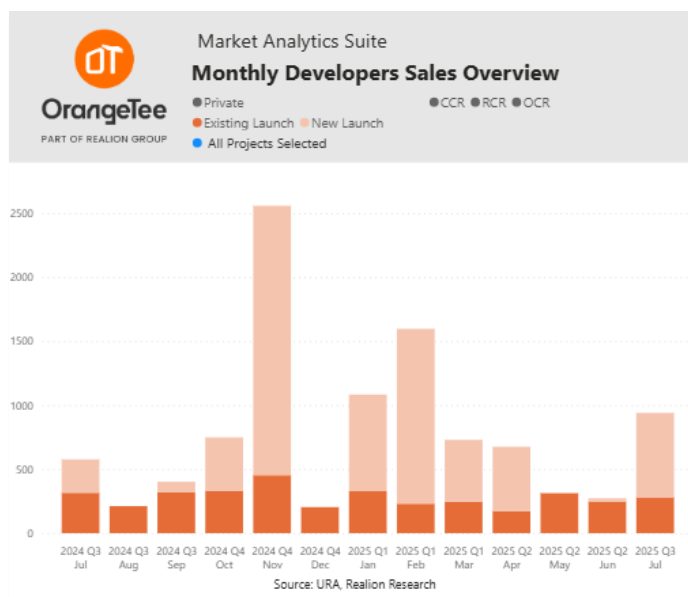
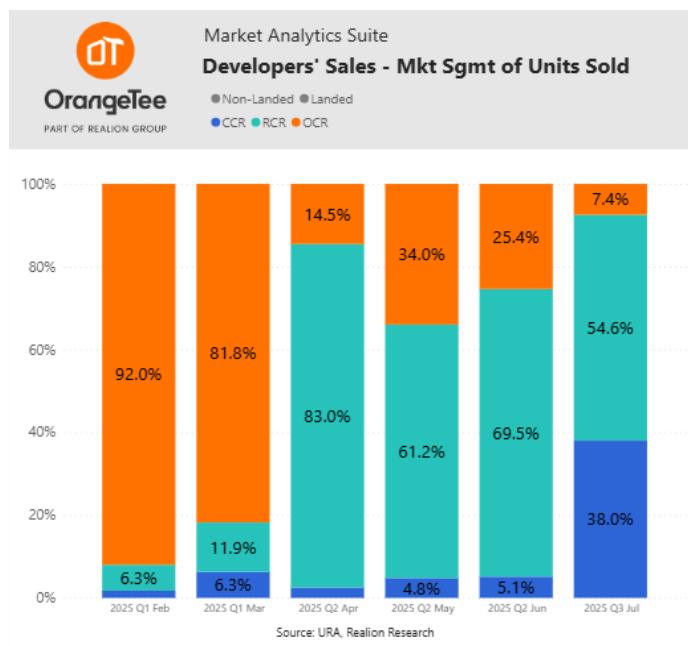
7月新房销售量回升，同时有5个新项目推出

按市场细分

- 上个月的销售（不包括执行共管公寓）主要集中在城市边缘或其他中央区（RCR），占总交易量940个单位的54.6%或513个单位，其次是黄金地段或核心中央区（CCR），占38%或357个单位，市区以外或中央区以外（OCR）占7.4%或70个单位。

豪宅市场

- 豪宅需求持续复苏，上个月共售出了29个售价在500万至1,000万新元之间的新非有地住宅单位，远高于前一个月的11个。这29个住宅单位分别来自罗奥湾（The Robertson Opus）、滨海花园一号（One Marina Gardens）、傲杰嘉苑（UpperHouse at Orchard Boulevard）、华登嘉苑（Watten House）、Meyer Blue 和 青麓上居（The Reserve Residences）。
- 超豪华公寓的购买活动较为低迷，仅有两个非有地私人住宅单位的成交价超过1,000万新元。这两个单位均来自21 Anderson——一套面积10,452平方英尺的单位以5,230万新元的价格售出，另一个面积4,489平方英尺的单位以2,110万新元的价格售出。



淡滨尼晶瑩軒、Lentor Central Residences、康宁河湾和Parktown Residence艺术效果图



展望

- 多个新推出项目，尤其是黄金地段的项目，预计将提振整体购房情绪。活跃的市场营销活动和富裕投资者购买信心的增强，将在更广泛的市场中产生积极的连锁反应，激励那些犹豫不决或观望的买家加入投资行列。
- 鉴于利率持续下降，抵押贷款变得更加可负担，需求预计将保持韧性。由于美国关税政策带来的宏观经济不确定性持续存在，更多高净值人士可能会将资金投入房地产。
- 预计2025年第三季度将有大量新项目陆续推出，这将为投资者和本地买家提供更多购买选择。
- 即将推出的新项目包括Springleaf Residence、The Sen、Faber Residence和Zyon Grand。

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 ^A (%)	Sold out status* (%)
LyndenWoods	RCR	343	343	331	331	\$2,463	96.5%	96.5%
UpperHouse at Orchard Boulevard	CCR	301	301	178	178	\$3,259	59.1%	59.1%
The Robertson Opus	CCR	348	348	149	149	\$3,359	42.8%	42.8%
Grand Dunman	RCR	1,008	1,008	831	35	\$2,450	82.4%	82.4%
Bloomsbury Residences	RCR	358	358	187	32	\$2,549	52.2%	52.2%
Amber House	RCR	105	80	45	26	\$3,028	56.3%	42.9%
One Marina Gardens	RCR	937	937	502	24	\$2,970	53.6%	53.6%
Hill House	CCR	72	72	64	16	\$3,011	88.9%	88.9%
The Hill @One-North	RCR	142	142	118	12	\$2,485	83.1%	83.1%
Parktown Residence	OCR	1,193	1,193	1,090	11	\$2,321	91.4%	91.4%
Nava Grove	RCR	552	552	460	11	\$2,478	83.3%	83.3%

^ATake 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

资料来源：市建局、瑞联研究

瑞联研究出品



PART OF REALION GROUP

OrangeTee & Tie Pte Ltd
430 Lorong 6 Toa Payoh #01-01
OrangeTee Building
Singapore 319402

www.orangetee.com



若想了解更多项目信息，请联络您选择的橙易房产经纪。
有关研究资讯，请通过以下方式联系瑞联研究。



Christine Sun
Chief Researcher & Strategist
christine.sun@realion.com



Timothy Eng
Assistant Manager
timothy.eng@realion.com



Kenneth Tan
Research Analyst
kenneth.tan@realion.com



Yuvana Mahendran
Research Analyst
Yuvanalakshmi.m@realion.com