

# 楼市低迷,房企低价换量求回暖

## 用促销回款弥补现金流,项目频推特价房

在度过了一个漫长假期后,各行业终于迎来复工,楼市也迎来传统意义上的小阳春。但受疫情影响,今年的“小阳春”并没有让开发商太好过。国家统计局3月16日发布数据显示,2月份,27个重点城市整体成交240万平方米,环比降幅高达83%,同比仍跌77%,显著不及2019年月均。济青两地成交面积积环比和同比均下降八成左右。省内多家房地产公司一季度业绩大幅下滑,房企资金紧张,急需回款调动现金流。

齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 李庆斌 张阿凤 吕琳  
策划统稿 李晓东

### 看房者寥寥无几 一季度楼市低迷

近日,记者实地探访济南张马片区楼盘发现,与网传开盘即售罄、火爆认筹的场面不同,售楼处基本以置业顾问和拉访人员为主,前来看房的购房者仅两两三组。置业顾问表示,目前看房者多以线上看房为主,意向较强的购房者会来售楼处看房。在随机走访的多家楼盘售楼处里,看房者均寥寥无几。

受疫情影响,2月份至3月初,大多数商品房项目建设、销售等工作基本处于停滞状态。

济南东部某楼盘成本部门工作人员李方(化名)告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者,“虽然销售部门开辟线上售楼处、网络直播等销售形式,但购房者对于住宅类大宗商品并不买账。整个2月份销售以惨淡收场,极大影响了公司现金流。”线上直播等形式,也仅是起到蓄客作用而已。

“为了完成全年目标,在一季度任务完成率未达标的情况下,后续三个季度指标、销售策略都会进行相应调整。”李方说,疫情也让部分开发商在工程建设方面采取缓建、慢建的策略。“行情不好,在保证供货的基础上,开发商会减慢开发速度来降低成本,待行情回暖时,再加快建设。但此类方式仅限于一些大盘和刚拿地企业。”

合富辉煌(中国)山东公司副总经理许传明介绍,此次疫情在短期内打乱了房企的销售节奏,“房地产行业受疫情影响较深,根据多家楼盘反馈信息,一季度销售业绩基本以惨淡收场。”

### 房企低价换量蓄客 有公司亏钱销售

从无理由退房到直降优惠,疫情期间的房企可谓使出浑身解数,以价换量以求回暖。

以济南为例,3月15日,融创·



济南东部某楼盘看房者较少,置业顾问称,目前客户多以线上看房为主。 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 李庆斌 摄

文旅城D3地块1号楼开盘,对外报价12500元/㎡起,均价12900元/㎡左右。目前,同组团其他房源毛坯价格为13000元-14000元/㎡,此次开盘每平米降价约1000元。项目开盘仅3分钟就全部售罄,实现销售额3.66亿元。

中海·半山湾畔1号楼推出了10999元/㎡的精装住宅,较以往12000元-13000元/㎡的精装房便宜约1000元。华润·公园九里推出两梯两户18层房源,定价13500元/㎡起。此前,公园九里在售洋房19800元/㎡起,周边同类型产品华润·紫云府目前二手房报价在16000元-20000元/㎡。

此外,绿地国际城、万科劝学里、金茂府、龙湖春江彼岸等项目都有特价房推出。“此举的确引起一波购房风潮,目前部分开发商采取的营销策略取得了不错的效果,降价带动了一部分需求的释放。”许传明介绍道。

降价促销极大缓解了房企现金流压力。李方介绍,企业现金流全靠销售回款来运转,“为运转资金流,不少地产公司亏钱销售。华润·公园九里项目拿地价格在13000元左右,13500元-15000元/㎡的销售价,一定是亏损。融创D3地块1号楼虽本身定位刚需楼盘,但原本定价要高于12500元/平方米,但为了让企业动

#### 相关链接

### 受疫情冲击 房企向康养板块发力

3月3日晚间,新城控股公告称,为适应公司业务发展,公司董事会同意新设成立康养事业中心。疫情的冲击使康养项目住宅重新站上风口。

据了解,碧桂园、恒大、融创、绿城等开发商一直发展康养项目。碧桂园集团山东区域一工作人员介绍,随着“老龄化”进程加速,康养项目已成为各大地产商未来发展方向之一。“国内诸多开发商已开始涉及康养项目,此次疫情只是让康养项目重新回归大众视野,房企也会向康养板块发力。”

另外,受此次疫情影响,购房者逐渐认识到不同产品居住舒适度和公共配套享用之间的差异,尤其对于改善型购房者来说,降低住宅楼层的高度成为选择的共识。

根据2020济南购房者置业调查报告显示,超过4成的购房者意向选择小高层产品,近4成购房者选择洋房、大平层、院墅等更舒适的改善型产品。

起来,也不得不不断臂求生。”李方说,降价促销也只是一种营销策略,“先用低价蓄客,待企业有资金运转后,再用其他房源加价收回利润。”

### 促销五花八门 加重观望情绪

购房者选择购房时机的一个重要决定因素便是房价,尤其是在疫情影响下,房地产市场的变化首先体现在促销的增加上,更加激起了购房者对房价波动的猜想,从调查数据来看,近五成购房者对房价做出了小幅下跌的预判,这对楼市买卖双方的博弈将产生重要影响。

当下,购房者面对房企五花八门的促销,反倒加重了观望情绪,出手时间向后推移。根据2020济南购房者置业调查报告显示,超五成购房者选择在今年4季度买房。“长期来看,今年购房者需求会有所减少,这种减少更多的是来源于购房者的不确定因素。”许传明说,受疫情影响,多个行业损失严重,购房者也面临资产缩水问题。“在此行情下,购房背负房贷,增加购房者观望情绪,因此延长购房周期。”许传明说。

而在二手房方面,国家统计局数据显示,济南2月份二手房

价格环比下跌0.4%,青岛环比下跌0.6%,烟台环比降0.7%,济宁环比降0.1%。全国范围来看,二手住宅销售价格环比持平。

一份来自贝壳找房济南站的数据显示,今年2月,贝壳找房平台上,济南二手房成交量为33套,较1月443套环比下降93%,较去年2月248套同比下降97%。但3月份市场明显回暖,3月1日至20日,平台二手房成交量已达413套。

### 市场还没有冷到 赔本跑量的阶段

在一些楼盘声势浩大的降价中,不少购房者选择在疫情期间对新房进行了认购,个别商家也收获了一波成交热潮。

“往年3月是楼市的小阳春,但今年因为疫情,很多开发商眼看就要错过第一个窗口期。按照这个情况推断,商家上半年很难完成原来预计的目标,只能用促销回款,弥补失去窗口期的现金流。”山东省房地产发展研究中心特约评论员许珊分析。

“对于规模小,生存存在问题的房企,这个时候更应该老老实实降价卖房。”山东世联怡高物业顾问有限公司总经理朱江对记者说,但在去年的行情下,许多开发商已经把价格压得比较低了,整体的开发利润很薄,甚至有些已经是负利润,整体市场已经没有太大优惠空间。

值得注意的是,在降价热潮中,却有一些楼盘选择按兵不动,或者只推出了较小的优惠政策,这与不少消费者的期待出现了偏差。但是业内人士从专业的角度分析,这些商家的稳健做法反而在预见之内。“开发商不可能赔本卖房,市场还没有冷到需要赔本跑量的阶段。”许珊说。

虽然楼市遭受疫情、全球股市动荡、政策调控等多方面影响,业内人士却一致认为,济南房价不会一直处于低位,楼市不会一直低迷。“济南的供需规模整体比较稳定,不会出现很大波动。疫情影响到一些人的收入预期,上半年的成交额可能会受一定影响。但随着疫情逐步得到控制,下半年成交额应该会有所恢复。”许传明说。

#### 业内分析

## 降准释放资金不会流入房地产 但能间接增加购买力

3月13日,央行发布定向降准政策。此前1月6日,央行下调金融机构存款准备金率0.5个百分点,全面降准。两次降准共释放1.35万亿元资金。同时,今年2月,1年期、5年期以上LPR出现“双降”。

1.35万亿资金的释放会给房地产市场带来利好吗?货币政策的变化又对购房者和房企产生什么样的影响?对此,山东大学经济学院教授李铁岗表示,3月中旬的这次降准明确了是定向降准,且两次降准均明确要支持实体经济,因此资金基本不会流入房地产市场。

“国家的货币政策并不是针对房地产业,但政策出台后对房地产也会有所影响。2月份全国70个大中城市房地产市场呈下降趋势,这种影响可能会在市场下行背景下,让房地产市场达到一种相对稳定的状态,不至于大幅波动。”

山东师范大学城市与房地产研究中心主任程道平也认为,房地产市场并不能从这两次降准中得到直接支持。“从过去两年央行几次降准来看,资金并未大幅度流入房地产市场。当然如果降准让其他实体经济得到支持,能够产生明显复苏效果的话,也能间接增加购房者的购买力。但即使房地产能够间接受益,也存在一个时间差,估计要滞后一些。”

## 房价可能不会持续优惠 5月份之后或趋于正常

疫情很可能会促使房地产行业大洗牌,加速优胜劣汰。对于2020年济南楼市的整体走势,山东世联怡高物业顾问有限公司总经理朱江做出了判断:“2020年济南楼市的整体形势应该与2019年比较接近。”朱江说,他分析这种走势是由城市发展规律和规模决定的。“济南作为省会城市,对3、4、5线的人口吸引力度还是很大的。济南新机场、地铁、高铁等一系列重大基础设施投入会对济南作为省会城市的主体地位产生重要拉动。同时,在产业进一步向济南集中的趋势下,随着户籍进一步开放,人口的稳定增长将会给楼市带来稳定需求。”朱江说。

一面是开发商的断臂求生,一面是在买与观望之间徘徊的刚需购房者,看似冰封的楼市,实则暗潮涌动。针对一些购房者的持续观望,有专家做出了善意提醒。“今年是购房的好时机,过度观望也许会错过最低点。”山东省房地产发展研究中心特约评论员许珊认为。“如果今年不出台重大调控,目前的价格应该已经是最低的了。”合富辉煌(中国)山东公司副总经理许传明告诉记者。与许珊、许传明的观点类似,朱江认为,今年的房价在三四月优惠的可能性大,5月份过后应该会趋于正常,房价不会持续优惠下去。