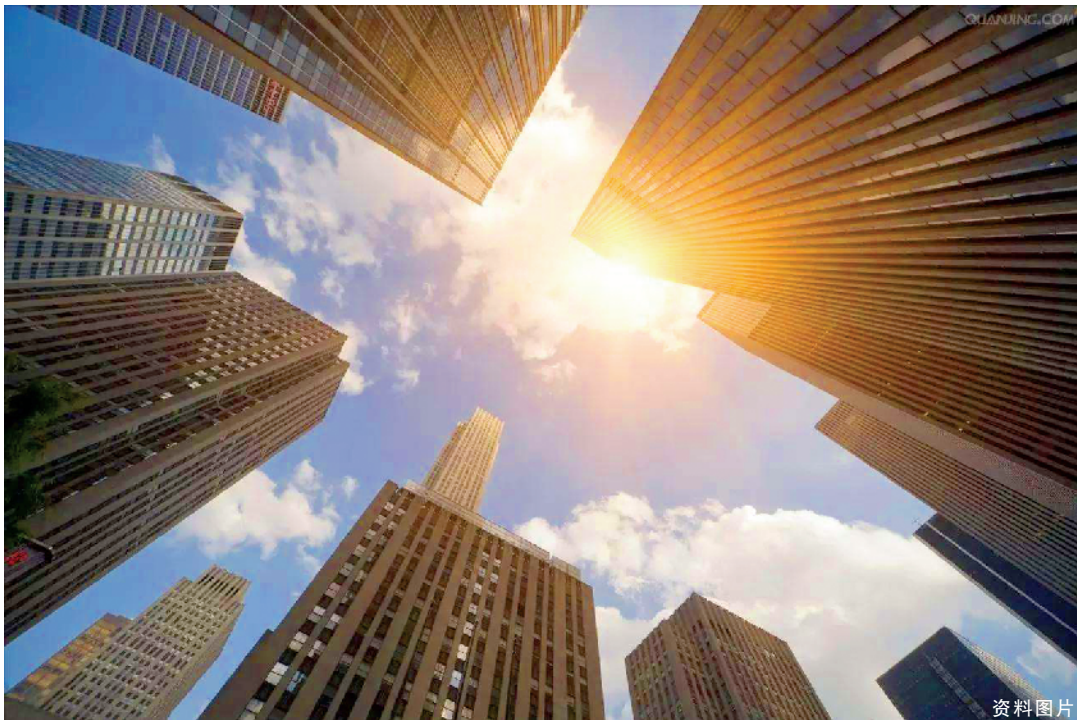


“目前还是少部分,后面更多项目会跟进优惠”

广州不少楼盘推出线上购房优惠,力度大过线下

目前,广州不少楼盘已开放线下售楼部,不过,受疫情影响,仍以线上看房为主,线下仅为辅助线上销售。总体来看,这些楼盘推出的优惠也主要针对线上。广州世联市场部经理崔登科表示,“从目前的情况看,线上销售有让利的楼盘,出货还可以,线上销售而没有让利的楼盘,比较尴尬,效果不太好。”

■新快报记者 丁灿



资料图片

线上购房已开始被一部分人接受

来自贝壳研究院的一份调查显示,仅有8.5%的受访者表示受疫情影响取消买房计划,绝大部分有购房计划的消费者只是推迟或观望,消费者的购房意愿并没有受到较大冲击。其中,有38%的受访者表示受疫情影响看房而暂缓买房计划,有28.8%的受访者认为房价会跌而暂缓买房。

那目前以线上售楼部为主,消费者可以接受吗?调查显示,有60%的受访者表示不会在线上购房,但会在线上看房源信息、咨询购房事宜。虽然购买决策短期内仍难以由线下转至线上,但越来越多的交易场景由线下向线上迁移,比如VR带看和线上协商等。有29.2%的受访者表示愿意在线上买房,线上购房已开始被一部分人所接受。房产线上化已成为不可逆的趋势,而且此次疫情正在加速这一趋势的发展。

从贝壳新增客源的来源看,春节期间,有超过70%的新增客源是从线上渠道转化而来,这一比例远远高于之前水平。如果消费者越来越习惯于VR看房等途径,从线上看房、与经纪人线上交互的比例会越来越高。线上和线下未来的职责分工会越来越明确。线上主要解决信息匹配的问题,通过更加及时、丰富的信息降低信息不透明,让消费者有更多选择。线下经纪人则专注于高品质的服务。

第一太平戴维斯深圳公司副董事总经理、深圳投资部主管吴睿也表示,相信经过本次疫情冲击,线上销售将进一步受到重视,互联网+房地产将会更加深化。

“后续有些开发商会跟进,尤其是大开发商”

让利才能带来成交。恒大启动全面网上购房,并叠加多番重磅保障福利,自2月13日启动后短短三天,客户认购套数47540套,总价值超580亿元,而2月18日正式启动“全国楼

盘7.5折”优惠,进一步刺激消费,网上购房的僵局也有望被逐步打破。

在销售受影响的同时,房企债务并没有减少。根据平安证券研究所数据发布,2020年房企到期债务合计高达约1.46万亿元,较2019年实际到期值增长19.4%。且从单月数据来看,今年房企到期债务额将从2月开始逐渐攀升并在7月达到峰值1490亿元。

崔登科表示,目前开发商流动性肯定是更紧张了,尤其是疫情暴发之后,所以后续各开发商会不同程度地跟进恒大推出优惠政策。恒大集团日前宣布,2月18日至2月29日期间,恒大全国在售楼盘住宅(含公寓及写字楼),可享7.5折优惠。3月1日至3月31日期间,全国所有在售住宅(含公寓、写字楼)享受7.8折优惠。“可能不会像恒大这样大力度的优惠,但小幅度优惠肯定会有。目前来看,广州现在已经有一些楼盘推出优惠,但还不算多,以后可能会有不少开发商跟进,尤其是一些大开发商。”

线上让利幅度超过线下

通过线上交易,开发商可以节省部分销售成本,例如广告费用、渠道费用、中介费用等,开发商让利,有一定的空间。房地产市场研究专家赵卓文表示,开发商对购房者的让利幅度,将超过线下。来自中地行的统计数据也佐证了这一观点,线下大部分项目无优惠。

赵卓文分析称,从实际效果看,恒大推行的网上购房,取得了超预期的成绩。从2月13日到2月18日,短短6天时间,恒大在全国就卖出了6.8万套房子。13日,第一天就卖出了23300套。从结果看,恒大的营销组合拳,效果非常明显。“2020年春季,开发商的线上销售,给购房者派的都是福利红包,2020年开发商的春季打折,属于阶段性的应急选择,不会成为常态。伴随着疫情的结束,房地产运营将恢复常态。”

业内看市

下半年市场有望复苏,甚至出现销售井喷

第一太平戴维斯认为,整体疫情影响会导致房企上半年业务难以正常开展,资金紧张,若疫情有望及早控制,下半年将有机会出现销售反弹;但值得注意的是,即使下半年市场有望复苏甚至出现销售井喷现象,但下半年房企销售竞争也将异常激烈。

因此,房企应对本次疫情的关键还在上半年,预计线上销售是主流。经过本次疫情,行业加速洗牌不可避免。在销售端受

阻,融资端受限的情况下,部分企业极有可能处置核心资产甚至出让公司股权,中小房企被并购、大型企业陷入财务困局的现象将有可能较往年更高频发生。另一面,危中带机,这些影响也给一些资金实力雄厚,经营稳健的房企带来了收并购,扩大市场份额的机会。

相信疫情之后房地产行业会更加稳健、健康地发展。

相关链接

广州部分房企优惠信息

恒大:全国在售楼盘7.5折

全国各在售楼盘住宅(含公寓及写字楼)在2月18日启动7.5折优惠,同时根据不同的楼栋去化率以及付款方式等条件,还可以折上折。

珠江:线上售楼部推特别优惠

珠江线上售楼部——珠江荟,全国联动推出御春六重礼:优惠包括成功注册珠江经纪人,赠送1万元购房基金;在珠江移动营销中心,参与线上登记,总价最高立减10万元;线上登记并于2月底前认购,专享限量9.8折优惠;疫情防护相关行业工作人员及亲属购房立享额外9.8折;成功认购赠送最高价值5万元爱心礼包;推介新客户成交,奖励1万元/套起,最高达32万元/套。

富力:无理由退房+差价补偿系列组合营销

2月15日,富力集团正式启动“好房子,网购吧”创新营销行动,在售全业态房源实现全程在线购房,客户认购享受六大权益。富力集团该项行动包含了“全民营销+网上售房+购房大优惠+无理由退房+差价补偿”等一整套组合的创新营销方式。

世茂海峡:推出租户购房助力计划

2月17日,世茂海峡祭出全国首创的“租户购房助力计划”,购房即享最高3万元现金补贴,用于月租月供,助力购房梦。

雅居乐:线上认购可享额外9.8折

通过雅居乐线上平台认购的客户可享额外9.8折,认购定金统一为1000元/套,享无理由退房。通过线上预约到访的客户,可在完成整个项目推介流程后获得健康礼包一份。

实地:东山学区新盘2月登记有优惠

老城区的学位房迎来新货,位于越秀东门口新河浦实地广州紫薇公馆,2月28日前登记VIP有9.8折优惠。项目离培正小学只有200米,区内有多所示范性高中、广东省一级中小学和广州市一级中小学。项目主力户型为60㎡-120㎡两至四房。

佳兆业:广州两项目有优惠

位于广州大道北同宝路8号的佳兆业天墅,正推建面约240㎡-260㎡星空墅,通过线上平台“置业佳”推荐客户享9.8折优惠;位于黄埔东路与开创大道交界处的佳兆业未来城,正推80㎡-101㎡两至三房,售价16000元/㎡起,线上vVIP客户9.8折,医护人员额外9.5折。

新城市:星海特价单位,限时抢购

项目位于番禺市桥星海公园旁,仅42席,均价约3.5万元/㎡。低密度,南北通透,致力打造更关注家人的健康“好房子”。限量推出总价1000万元左右独栋,仅2套,截至2020年3月1日。