

“双11”你会“剁房”吗？ 广州近百楼盘加入促销

尽管还有10天才到“双11”，但剁手的节奏却早已开始。房产今年成为狂欢节的特别嘉宾之一，今年“双11”，天猫好房推出大额补贴，引入3000个楼盘，集体开启数字化“冲刺”。克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓指出，四季度房企冲量的任务仍然很重，特别是叠加“三道红线”的监管压力，“双11”必然会成为品牌房企联合线上平台发力营销的重要渠道。在广州世联研究院总监崔登科看来，线上购房目前还在试水阶段，未来如果能在网上完成买房，将对整个行业有更大冲击，届时将真正开启线上房地产的新时代。

■新快报记者 何璐诗



■资料图片

四季度去库存压力大，“双11”多家房企选择线上开源

挥别了前几年的躺赚模式，尤其是特殊的2020年，开发商们快速感受到了四季的轮换。在今年房企业绩目标的完成情况整体表现不及2018、2019年同期的情况下，多家开发商选择“黑猫白猫齐上阵”。今年9月，天猫和易居高调布局新平台“天猫好房”。这个双十一，顺理成章成为了地产营销切换赛道的试跑。

打开天猫好房，“好房双11百亿大补贴”字样下就是碧桂园、保利发展、中南置地、富力、融创等一线房企的旗舰

店入口，广州近百个楼盘参与平台促销。点开各大楼盘，可以看到多个11.11元可以抵扣1万—11万元的购房通用券，购房者本人可在相对应的房源享受立减优惠。据天猫官方统计，今年“双11”期间，全国共有100多家房企带着3000个楼盘、共计80万房源参加促销活动，特价房范围覆盖近300城市。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓表示，受疫情等大环境的影响，今年房企业绩目标的完成情况整体表现不及2018、2019年同期。前三季度，

监测的规模房企之中有近三成目标完成率不足65%，该占比为近三年同期最高。由此可见，四季度房企冲量的任务仍然很重，特别是叠加“三道红线”的监管施压，“双11”必然会成为品牌房企联合线上平台发力营销的重要渠道。

地产分析师严跃进同样认为，从企业角度看，相关房企借此类平台积极促销，一方面是能够填补上半年销售的亏空，另一方面是能够加快企业的去库存。

跨界电商形态渐现，提前布局“线上集中式”营销

与往年房产“双11”的小打小闹不同，今年阿里巴巴、易居、苏宁等网上平台整合了各自资源，推出涵盖购房打折、消费券、返利等大礼包。目前，不少房企承担着不断增加的渠道营销费用、逐渐收紧的成本控制和资金链断裂的危险，能否自身最大的承受范围内给予消费者最大的优惠，购房者们的买与不买，都将见证线上房地产的新时代是否

会来临。

在地产经济学家邓浩志看来，当前主流的渠道销售模式属于“线下分散式”，如果能往“线上集中式”进行改造，则传统销售模式将受到重创，而提前布局“线上集中式”的企业就很可能成为新领域的头部。“部分电商平台由于自有流量，投入成本有限，抱着试试无妨的心态。其他跨界平台也想顺手带货，

于是一堆电商大佬同时参与了今年‘双11’的线上卖房。”

广州世联研究院总监崔登科认为，“线上购房虽然目前只是试水阶段，但以后对一手代理的冲击将非常大。如果开发商跟电商平台签排他合同，冲击将会更大。不过这种营销赛道的切换，需要建立在直接跟房企合作，直接卖房的基础上，而不仅仅是单卖优惠券。”

线下考察比价仍有必要，促销还是主要看市场趋势

对于普通消费者来说，最关心的还是“双11”能给到消费者怎样的购房优惠。但具体每个项目优惠多少，仍然需要到线下看房比价。记者在天猫好房上看到，保利珑玥公馆的项目均价为28000元/㎡，优惠是11.11元抵2万元，涵盖76—102㎡三房至四房户型。根据克而瑞广州数据显示，该项目8月的成交均价为27800元/㎡，与28000元/㎡的售价相比，100㎡的户型正是约2万元的购房优惠，线上线下优惠幅度的差距并未太明显。

在地产经济学家邓浩志看来，房屋交易有三大特性：低频、高价、非标，房子肯定是普通家庭最大的财务安排。如

果电商平台只是提供一个商品陈列的渠道，对于营销不会有太大的突破。房子目前资产属性突出，产品也不存在同质化，和普通消费品品质差异较大，所以不能完全走优惠促销的路子。房屋定价更看重的是市场趋势，目前楼市行情，至少大城市没有降价促销的动力。“此外，互联网卖房仍然需要消费者到实地进行考察，屏幕前都不可能感受到房子的通风、阳光、气味、窗外感受等等。”

肖文晓认为，很多人在买贵价东西的时候，都会去实体店先看看，体验过了，觉得好，再留意看看线上平台有没有优惠，然后到线上买。买房也是一样的，对购房者而言，肯定是线上线下相

结合更为稳妥。目前很多开发商为了避免购房者有后顾之忧，也会推出“无理由退订/退房”，也是加大了线上售楼的吸引力。

有业内人士认为，随着房地产和互联网的结合，未来将对消费者需求进行大数据画像，并深度嵌入房地产项目建设、销售以及售后、物业等多层次长效产业链之中。地产分析师严跃进指出，从行业角度看，两者结合是大趋势，但这个趋势过程中，需要各类企业积极探索和参与。通过此类创新，能够对房地产互联网平台的发展提供更大的思路。消费者后续对于互联网平台的关注程度会加大，这对于消费方式的转变有积极的作用。

部分双十一优惠项目

融创文旅城

11.11元抵最高5万元优惠

地址：广州市花都区平步大道与曙光路交会处

主推户型：99㎡—130㎡三至四房
均价：2.5万元/㎡

项目总用地面积约2400亩，总建筑面积约380万㎡。项目拥有8大文化旅游配套，包括广州融创雪世界、融创乐园、四季恒温融创水世界、约10万㎡的商业配套和融创酒店群等。目前项目上盖的穗深城轨花城街站在建中，未来项目拥有3条轻轨、6条地铁、2条高铁、1机场组成的交通大网络。

收官之作融创翰粤府组团，主打高端精品路线。景观汲取岭南“园中国”的造园理念，打造出十字形景观中轴、七大精髓园境，并通过岭南香樟、杨梅、丛生柚子等岭南果树的种植，营造出三季有花，四季常绿的景观空间。此外，配套林荫步道、景观会客厅、约500㎡中央泳池、老人康体、成人健身、约701㎡儿童活动模块等空间，覆盖青、中、老、幼全龄。

品秀星樾

购房立减111111元，11月11日前，每周11套特价房源。

地址：广州市黄埔区萝岗开创大道

主力户型：83㎡—124㎡三至四房
均价：3.8万元/㎡

项目由广州地铁地产与越秀地产联手打造，位于地铁6号线香雪地铁站旁，能直抵苏元站，换成21号线，5站达天河。项目属科学城地段，建筑面积约90万㎡，周边产业总部集聚，包括香雪城、飞晨汇、锐丰中心、萝岗奥园广场、敏捷广场等购物中心，均在直线距离3公里范围内。紧邻约1350亩的植树公园，社区容积率接近2.14，绿化率约30%。目前广州地铁博物馆星樾体验馆、广州图书馆分馆已开放。