

广州楼市再现促销,观望还是出手?

一边厢,广州楼市降温迹象显现;另一边厢,房企的年中业绩冲刺在即。今年端午期间(6月12日-6月14日)的成交量下滑明显,全市仅成交了521套,同比下跌超过40%。疫情加上调控政策威力逐渐显现,房企为了顺利度过“中考”,“一口价房源、低首付、送物业费……”久违的促销关键词,再次出现在广州楼市。各种各样的促销方式,到底是噱头还是真优惠? ■新快报记者 何璐诗 文/图

1 部分房企资金紧张 广州楼市再现促销

在整体市场处于新政磨合期的情况下,不少购房者转为观望状态,上周(6月7日-6月13日)广州新房成交更退守千套关口,端午期间(6月12日-6月14日)全市仅成交了521套,同比下跌超过40%。

为了刺激脚步放缓的广州楼市,“全线8.8折”“一口价房源”“送物业费”等久违的促销宣言重现眼前,不少项目陆续推出优惠,多数项目结合“线上线下”营销,为年中业绩冲刺。

来自合富研究院的监测显示,端午假期多盘持续配合渠道与特价单位等组合拳带动板块热度,包括白云的全新盘首开保利云湖一号、越秀星汇云城,荔湾的保利广钢项目,南沙的佳兆业凤鸣山、华宇凤凰艺术岛等都推出了“一口价”单位。

广州世联研究院副院长崔登科指出,“促销力度现在是出现了一些变化。一些一口价单位逐步推出,但是总体规模比较小,跟去年疫情过后的那一波去化还是有较大差别。”

地产经济学家邓浩志则表示,目前的项目是否打折,最大因素不是取决于宏观环境,而是取决于不同房企自己的资金状况。受三道红线影响,部分资金紧张的房企会打折促销,回笼资金。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓向记者表示,在去年涉宅用地成交创新高的背景下,原来预测2021年将是广州一手住宅供应的又一大年,不过受加强备案价指导等调控政策收紧的影响,今年前5个月广州新房供应量只有36565套,月均只有7300多套,6月上半月也仅有2232套,明显不及去年月均9800多套的供应水平,这意味着今年的货量将会主要积压在下半年,势必会给开发商的出货带来更多的竞争压力。

2 上半年量价均在高位 但头部房企压力依然

今年1-3月,广州楼市一路高歌,即使在4月调控政策出台后,房贷利率上调、银行放款缓慢、限签,但5月整体成交套数依然维持万宗水平。据克而瑞数据显示,5月广州新房套均总价365万元,而4月新房套均总价约为363万元。

肖文晓表示,“2021年1-5月广州TOP3房企权益销售金额规模为1274.77亿元,由于去年疫情同比基数较低,而目前市场量价均在高位水平,因而同比大涨了141.3%,各个房企梯队的入围门槛也纷纷创下新高。不过,从市场集中度来看,由于近年来不断有新晋房企加入广州市场分走了一杯羹,头部房企在业绩大幅增长的情况下市场份额提升却并不明显,所以压力并不轻松。”

记者发现,不少头部房企正加速出货,积极投入“618”,即使是热门板块,同样罕有地推出营销活动。富力广州开启年中狂欢FUN节,包括黄埔的富力南驰·富颐华庭在内的多个项目推出“全线现货8.8折,成交即送三年物业管理费”;越秀也联动多盘推出“越惠1个亿”;时代中国以盛夏购房节吸人气……

根据克而瑞数据对比,今年1-5月TOP3房企权益金额的入围门槛为92.5亿元,较去年同期大涨86.4%;TOP10房企的入围门槛则为42.5亿元,同比大涨157.3%;TOP20和TOP30房企的权益金额入围门槛分别为28.08亿元和17.09亿元。多位专家认为,快速出货仍是房企当前的最大需求。



■资料图片

3 各种促销是噱头,还是真优惠?

虽然积极推盘、抢收回款、保持现金流稳定依然是行业的共识,但行业已进入精细化经营阶段,不少房企提及不再追求规模效应,而是追求有品质的增长。楼市在“中考”前降温,开发商真的“放价”实现“抢收”?

在肖文晓看来,目前的各种噱头促销就是开发商压力不断增大了一个表现。“5月一二手成交量虽然没有高位那么高,但也还没跌破开发商的心理防线,所以这个阶段难以出现很大的优惠,购房者需要看到手的总价,才知道有没真优惠。”

崔登科同样指出,“不少开发商今年的目标完成情况预期比去年好。因为今年整个的上半年虽然政策在收紧,但是市场缩量需要一个过程,不是说政策出台之后,市场就会马上缩量。预期今年整体不会有特别大的价格回调,要到明年年中才能看得清价格回调的情况。”

“6、7、8,有办法”,这句行内话,就是印证6-8月确实是传统的淡季,广东中原地产项目部总经理黄韬告诉记者,“十几年来都有这样的情况,考试、假期,甚至台风天气都会导

致来访量和成交量下降,6-8月成交会相对惨淡。疫情加上中考时间又推后,目前还不是卖房的主力时期。而新政才发布一两个月,除了部分单位因为限价被迫要优惠,大幅的主动优惠不会那么快出现。”

邓浩志也持类似的意见,“目前资金较稳定的开发商,不见得有很大的促销。优惠主要看区域有否限价政策,目前部分项目以毛坯推售,来降低售价,但如果与限价目标还有差异,那就只能把售价继续拉低,或捂盘不卖。”

4 “楼价平稳时或是购房者的机会”

政策、供应和疫情,让广州楼市重现促销情况,购房者到底是继续观望,还是直接出手?

“目前来看,随着限价政策尘埃落定,房企已经逐渐接受现实,申领预售证的项目也在增多。从近期开盘的项目来看,其售价在价格指导下普遍回归理性,个别项目还出现了精装改毛坯的特价单位,可见新房价格的涨势已经得到初步抑制。”肖文晓提醒,对于购房者来说,在调控的干预下房价趋于平稳就是机会,如果有心仪的楼盘,这个政策窗口期值得把握。

黄韬认为,“对于刚需或改善买家,建议在楼价平稳的情况下,或购房者有能力出手的情况下,不要等,不然很容易错过你喜欢的单位。但投资类买家,的确可以等一下,可以持续关注政策。”

邓浩志表示,“长时间尺度来看,

一线城市的重点区域,应该永远都是置业时机。但值得注意的是,此前升幅比较明显的区域,可以稍缓一下,目前可以多考虑一些次热点板块。预计政策下半年不会放松,只会维持现状,或进一步收紧。”

到底各区板块目前热度如何?根据世联东一研究院的监测,中心区市场热度持续低迷,荔湾区域保利广钢6月初加推后处于续销状态;白云各项目持续配合渠道,特价单位维持成交,越秀星汇云城保持小量加推成交20套领跑片区;天河板块仍处于缺货状态,珠江花城目前处于蓄客状态,保利天汇目前仅公寓在售。东部市场方面,多盘目前处于集中蓄客状态,黄埔各项目几无余货在售,但老黄埔、科学城、知识城等多盘即将上新;增城板块维持一定成交量。番禺板块热度集中在亚运城、凯德山海连城等大盘,南沙板块热度集中在黄阁

区域。

广州中原研究发展部指出,从实地调研中可发现,各区具备地铁优势、规划利好的板块项目依然相当抢手,买家置业欲望仍相对积极,本轮新政调控重点打击市场投机行为,对具有切实购房需求的刚需买家而言,购房热情尚在,建议买家对于优质项目仍需加紧入市计划,避免热点板块由于新货推售节奏受调控,出现“供不应求”而影响个人置业计划。



扫码了解广州楼市最前沿动态