

全市超150家售楼处 开门迎客



上周末，桥头镇一楼盘加推百套房源，宣称启动“降价竞拍”的卖房模式。一大早，赶到售楼处的购房人络绎不绝。这个被称为“东部片区全能loft公寓”的项目，因为每平方米毛坯9000元的均价，甚至比一众镇街的二手楼价还低，这也让有意置业当地的群体持币观望许久。

与此同时，随着防控形势持续向好。踏入4月，东莞楼市开始变得热闹起来了。

文/图
陈泽煌

A 线下155家售楼处开放

一季度，房企纷纷采用“云卖房”模式，虽方便了购房者足不出户线上看房，进一步提高买卖双方沟通的效率，但依然取代不了售楼处更能直观了解样板房装饰、规划布局及考察项目周边的作用。

据了解，部分城市的新房市场依靠“云卖房”而数据见涨，但对于本地楼市而言，第一季度并不是传统意义上的旺季。作为人口输入型城市，东莞不存在有“春节返乡客”购房的热潮。而且受社会影响，一季度东莞楼市的供需低位下行，因此“云卖房”在销售上见效甚微，发挥的作用更多是蓄客、增加曝光度。

到了3月份中下旬，笔者发现越来越多的东莞房企渐渐放

弃“直播卖房”“VR看房”等方式。且随着各类“解封令”的出炉，开发商纷纷重新开门迎客。

截至4月1日，笔者根据东莞市住建局、房管局以及东莞中原研究中心、合富研究院等部门、机构数据统计了解到，全市现有155个楼盘的售楼处恢复开放，其中在售项目最多的东南临深片区有35家、城区片区与滨海片区各有29家、松山湖片区25家、东部产业园片区23家，水乡片区则有14家。这些楼盘各有特色，对供应洋房、别墅及公寓产品。

值得注意的是，基本上所有在售楼盘都以去库存及新货加推为主，仅有招商雍景湾、万科御景湾8号、碧桂园玫瑰臻园是在今年首开的纯新盘。

房企线下全面复工，在近期楼市数据上也得到体现。特别是在上周(3月23日-29日)，东莞楼市也迎来了久违的供应高峰。

笔者了解到，上周全市有7个项目推新入市，迎来今年首波推盘小高峰。其中，纯新盘有两个，分别是碧桂园玫瑰臻园，首推186套洋房，均价约14500元/平方米；万科御景湾8号推出的33套480平方米-850平方米联排(双拼)别墅，备案价格则在32531元/平方米-63315元

C 连续迎来供应高峰

/平方米等。

在供应方面，上周住宅新增供应1138套，约13万平方米，这也是今年以来供应量最高的自然周；且住宅供应已连续两周都在千套以上。而在成交方面，上周网签量位列前四的镇区分别为东城、凤岗、南城及莞城。中心城区的成交表现十分亮眼，增幅将近4倍。其中，城区的万科皇马郦宫、万科首铸翡翠东望和丰华珑远翠珑湾网签套数均在50套以上。

根据近两周数据表现，可

以看到东莞楼市呈现升温，房企入市意愿增强，供应高峰得到延续。对此现象，合富研究院高级分析师李兴旺认为一方面是全民返岗复工后，企业资金回笼心切；另一方面，也反映在政府调控下，房企信心得到恢复。

“房企打响‘刚需’争夺战，集中推出首置及改善户型；从开盘去化率来看，定价、供应、地段等因素加剧成交分化，总体而言，一季度需求压抑，使得刚需客群呈现更积极入市的态度。”李兴旺表示。

D 理性定价成关键

大，除正式撤销对首次备案上涨限制的量化标准，更重点强调理性定价；在一定程度上导致房企调价难度加大，需在备案前谨慎研究价格，也造成随后接近两周时间内没有房企推出备案新货。

不过，多位业内观察人士一致认为，新政有利于促进需求充分释放，规范房地产市场秩序，维护购房人合法权益。不仅简化流程、提高效率，也

能一定程度上缓解刚需群体的现金流压力和促进企业资金回笼。

笔者了解到，除在售项目外，大部分房企对今年入市的新品定价均比较低调。早前有消息称将在4月份入市的项目，如首创禧瑞阅府、华润万象府，常平九里等营销、策划负责人大多回应价格暂未确定，也有的表示不方便透露，但会根据市场表现做出理性定价。

E 加码促销赢先机

事实上，开发商除了及时调整产品路线，理性定价之外，适当促销也是应变方法之一。

位于常平镇的碧桂园玫瑰臻园在3月20日开盘，主推82平方米-144平方米洋房产品，均价在14500元/平方米；位于横沥镇的招商雍景湾，3月27日正式开盘推出90平方米-115平方米商品房，均价约16300元/平方米。这两个由品牌房企主导开发的东部片区项目，相较于全市均价2万元以上的新兴房，尤显性价比，因此不难理解他们开盘人气、销量均取得不俗成绩。

另外，上周末也有房企加码促销，解锁营销新模式。该项目名为“戛纳湾”的桥头楼盘，一次性推出百套房源“降价竞拍”，即竞价从10000元/平方米单价向下降价竞拍，每人仅限一套且成功拍得后不可再次参与。参与者可在价格降到心理预期时，选择出手。笔者了解到，当百套房源成交均价以7字头为主，价位较年初下降约12%。

业内人士对此认为，“模式燃、真实惠、地段佳”是房企实现逆市售罄的主要原因。对于购房者群体而言，下来4月份的“促销季”或是年内难得的置业时机。

B 全员积极应对防控

尽管售楼处恢复开放了，可是打算逛售楼处的市民仍然要做足防控才能出入。

以城区片29家售楼处为例，笔者在走访中获悉，售楼处已普遍不像前段时间那般严格管控来访，看房客已无需通过电话、线上预约到访时间和人数等信息。然而，入门前配合测温等流程是必不可少的。

位于东纵路的丰华珑远翠珑湾项目策划王小姐告诉笔者，公司旗下的丰华珑远翠珑湾、寮步翠珑湾、星城翠珑湾等项目售楼处在陆续开放后，想看房的市民虽不用预约登记，但入门前须经

“云卖房”模式

“云卖房”模式