

“楼市618气氛组”上线 项目总亲自带货以价换量将继续

▶ 今年618主题营销造势减弱，投入预算不多

“红五月”的爽约，加上房企年中成绩表进入倒计时，端午的购房优惠刚刚撤下，“618”的优惠紧接着上马。开发商抓紧任何一个营销节点的背后，是购房者依然呈现出不少观望、担忧。国家统计局最新公布的数据显示，1-5月全国商品住宅销售面积同比下降28.1%、待售面积增长15.0%。克而瑞广佛首席分析师肖文晓指出，“销售减少而库存增加，年中冲刺的压力很大，目前开发商已在以价换量，接下来如果没有需求端的政策助力，市场回暖步伐或比行业预期的还要缓慢。”

■新快报记者 何璐诗

▶ 市场信心不足，“部分外围板块房价调整回几年前”

抓紧618营销节点的背后，房企都在为年中大考冲业绩。甚至中心区有大平层高端项目也沉不住气，搞起大幅度促销。曾经吹风价约13万元/平方米的合景臻颐府，打出了这样的优惠广告，“整体均价为9.2万元/平方米，此价只卖一天”，显示出不少项目走量的艰辛。

根据国家统计局发布的数据，1-5月全国商品住宅销售面积同比下降了28.1%，待售面积增长了15.0%。“销售减少而库存增加，这意味着接下来开发商的销售压力不小。”肖文晓告诉记者，从商品住宅的销售额降幅大于销售面积降幅也可看到，目前开发商趁机以折扣打动购房者，希望能够借助政策的暖风多卖一些房子。

广东省规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉也持类似的看法，商品房销售额跌幅大于销售面积跌幅，显示由于市场信心不足，倒逼开发商继续降价促销。

▶ 前5月南沙成交同比下滑七成，利好刺激短期难见效果

“业绩指标和考核就摆在那里，618也好、黄金周也好，个别区域库存今年一直高位运行，单靠促销难以有很大的帮助。”有业内人士认为，区域的利好政策对整个区域楼市影响，更为长期和深远。



■VCG供图

为高总价的大宗消费，绝大多数购房者的临门一脚还是要回到线下来”，肖文晓向记者表示。

趁着线上电商节的火热势头，不少楼盘借东风在线下同步推出各种优惠活动，以大礼包吸客。如越秀“不焦虑直播间”推出618万不焦虑大礼包，送SKII神仙水/迪奥口红/空气炸锅等礼包；敏捷的618购房8重礼，除了直播间预售9.8折的折扣券，还有“2人成团额外9.8折”优惠；新世界凯粤湾置业6重礼中，包括了提前登记额外9.8折、赠全屋智能家电私、瑰丽酒店入伙晚宴等。

肖文晓指出，目前在线上营销这一

块，开发商介入的深度和力度也各有差异，“有实力有想法的开发商会将其作为数字化营销的重要组成部分来做，更多的开发商也只是跟风做一些吸纳人气的噱头。”房地产市场研究专家邓浩志告诉记者，“今年开发商在宣传方面投入预算不太多，618很多都是在自己平台直播，所以能覆盖的人群也比较有限。”

“相对此前两年，今年开发商的618主题营销活动造势小了许多”，肖文晓分析道，这跟1-5月商品房市场销售乏力、开发商信心不足有关；其次，与开发商线上营销常态化、国内大多数城市疫情防控良好可以如常线下销售有关。

好，而外围区域不少板块则深陷价格战的泥潭，甚至有板块房价调整回几年前之前”，肖文晓表示。

以增城为例，今年5月增城大部分楼盘均在1.8万-1.9万元/平方米，而近期保利水木芳华迎来开盘，首开推出1.6万-1.7万元/平方米的单位，直接拉低朱村板块的上车门槛。根据克而瑞广佛监测，板块内的叠溪花园2019年成交均价为16967元/平方米，5月成交均价则为15164元/平方米。

肖文晓分析指出，从今年的情况来看，由于很多开发商的业绩同比都下降了接近一半，不管有没有618，年中冲刺的压力都很大，所以促销是必然，只不过因为各地市场不同，力度上有差异也是必然的。“一些开发商因为资金紧张对个别项目进行特价处理，而外围板块都在以价换量，很多项目降价、分期首付、送车位等手段都用上了。”

今年以来，在去年已收紧人才购房政策的南沙，在市场下行时期一直保持着低位成交。根据克而瑞广佛监测，得益于人才政策的松绑，南沙在2020年斩获18513套新房成交，位列全市第二。2021年，在人才购房政策调整后，失去深圳等湾区客户的南沙，总成交量仅录得14706套，同比下滑两成。而在今年1-5月，南沙新房合计网签2683套，成交同比下滑七成，只达到去年同期的三成水平。

作为11区中去化周期最长的区域，在618前夕，南沙迎来了明显的利好。6月14日，国务院印发《广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作总体方案》，进一步强调了南沙在粤港澳大湾区中的重要

战略地位。方案指出，南沙湾、庆盛枢纽、南沙枢纽3个区块作为先行启动区，区域内符合条件的企业按15%税率征收企业所得税。其次，

2022-2024年，每年安排南沙100亿元新增地方债限额……建设世界一流研究型大学和研究机构，共建大湾区航运联合交易中心等。

邓浩志认为，方案进一步展开了南沙未来5-10年的发展蓝图，南沙区域价值、城市面貌不断提升毋庸置疑，主要价值提升，最终一定会在价格上有所体现。“不过，当前南沙仍然执行较为严格的限购政策。单纯依靠一个方案利好只能提升市场的长期预期，但对市场的短期复苏帮助难有可见的效果。”

肖文晓也进一步指出，从广州整个成交量表现来看，尽管一二房均已走出上一阶段的低谷，但距离正常值仍然还有一定差距。“接下来如果没有需求端的政策助力，市场回暖的步伐可能会比行业预期的还要缓慢。”



扫码了解广州楼市最前沿动态