



网络图片

开发商年底卖房抢收『卷起来』

首付分期、大幅降价……

首付分期层出不穷

小雪已过,大雪将至,房企也开启了“内卷”抢收模式。

近期,各类楼盘降价、首付分期的消息层出不穷,房企为资金回笼用尽招数。

业内研究机构认为,虽然当前有较大力度的金融政策救市出台,但楼市回暖仍需一段时间,当前市场的问题还在于信心。

近期,地产利好政策不断传出,但暖意暂未传递到一线楼市。

中银证券数据显示,11月12日至11月18日,43城新房成交面积263.4万平方米,环比下降1.6%,同比下降50.7%,同比降幅较上周扩大8.8个百分点;一、二、三线城市环比增速分别为10.2%、16.1%、-35%,同比增速分别为-23.9%、-33.3%、-58.8%。

低迷的市场行情下,房企为促销出货想尽招数,首付分期便是方式之一。

据唐山一地产人士表示,最近唐山至少四家房企推出首付分期活动,其中不乏TOP5龙头房企。“首付5%即五万便可买房,剩下15%首付款等2024年交房时补上,然后正常还月供,期间不产生利息,房企借助这种手段来回笼资金。”

唐山世联行也发文称,上述低首付策略的操作核心在于:购房者需要做两个“借款”行为,一是正常同银行做按揭贷款;二是供应商会跟购房者签署借款协议,首付比例符合20%条件的客户,买房时只需交总房款的5%,另外15%由房企供应商无息垫付。

据上述机构称,唐山楼市从2019年开始快速涨价两年,市区房价从10000元/平方米涨到15500元/平方米,其中有因项目产品力等带来的增值,但也有“水分”,当调控稍有变化,高房价很难站稳,如果其他项目跟进促销,房价水分要再被挤一挤。

除了北方的唐山,从华东到华南都有房企首付分期的身影。

保利浙江官微近日发布文章称,该公司发起“减付行动”,不同于以往首付30%,首次支付只要5%便可买房,2022年12月31日付齐5%房款,2023年补齐20%房款,具体时间以案场政策为准,还有部分项目“先交楼,再供楼”,主打零风险置业。以总价250万的房子为例,5%的首次支付,相当于12.5万门槛便可买房。

“首付贷”在我国相关法规意见明文禁止之列,但首付分期在实际操作中存在灰色空间,其中的关键在于,是否涉及购房者向金融机构贷款、产生利息。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,首付分期跟首付贷不完全一样,前者比如三成首付一个月或半年内缴纳,这种属于打擦边球,不算明显违规;如果购房者在分期首付的时候,有对接金融机构做融资的行为,那就相当于首付贷。

多位地产人士对记者表示,首付分期已是市场上的普遍操作,但具体细节不尽相同。李宇嘉认为,设置首付比例要求,便是为了衡量购房者的还款能力,如果能拿出相应首付、月供和流水合格,后续按揭便可保障;如果首付都要靠融资,后续还款压力会很大,违约概率比较高,这是上述问题的关键所在。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,首付分期跟首付贷有相似之处,但不完全相同,前者可先草签锁定房源、不涉及贷款,首付贷涉及贷款、相关流程也会走完。首付贷肯定违法,但首付分期存在灰色地带,如果还没过户仅锁定房源、逐步交款,只能说存在购房及收房风险。

龙头房企带头『内卷』

为出货抢收,各大房企的降价力度同样不小。

广州当地一位房产中介表示,现在开发商为了出货,做的特价房力度普遍比较大,比如海珠的中旅天宸府项目,该楼盘日常均价在69000元/平方米,现在中高层做活动,有户型单价低至58000元/平方米,每平方米较日常价低了逾万元。

还有华润置地在广州一项目,日常参考均价25000元/平方米,也推出了大力度特价房。“这个盘高峰期卖过33000元/平方米的价格,最近特价房24000元/平方米的都有,今年大环境都在降价,正常价格在26000元/平方米左右。”中介称。

克而瑞近日发布研报也称,保利、龙湖、中海、万科等房企,下半年加大折扣力度,发起四季度冲刺。保利全年营销活动较多,除了折扣还有全民营销、首付分期、物业费和停车费折扣等,几乎揽括了市面上大部分营销打法,去化压力较大的区域,果断促销去化。

克而瑞表示,龙湖四季度开始加大销售去化速度,部分市场较好的优质项目也降价去化,如成都龙湖某热销盘10月末打折促销,带动了区域项目进一步降价,该公司10月单月销售均价同比降低20%,而此前的8、9月份同比分别增1%和降4%。

万科方面,在10月举行的最后两个月冲刺会上,万科表示将在全国一大批城市加强各类销售渠道的合作力度,如贝壳的线下带客,安居客的线上导流,各区域要调动自有渠道和合作渠道全力攻坚,营销的重点不在折扣让利而是找到客户并进行抢收。

除了各自用尽浑身解数,在部分地方房企开始抱团取暖。

11月22日晚,湖南省不动产商会在官微发布消息称,正与相关会员房企联动,以“会长特批价格”让利方式,在地产寒冬下计划联合激活楼市。会长特批价格,即给予购房者除房企售楼部营销折扣之外的特批折扣,认购省内所有新盘都可以申请。

资料显示,湖南省不动产商会成立于2006年,会员单位中的住宅开发商包括保利发展、招商蛇口、绿城中国、中交地产、碧桂园、万科、旭辉、龙湖等诸多品牌房企;本土国企代表如湘江集团、中建信和、长房集团等;以及本土民企如大汉、润和城等。

该商会表示,“会长特批”价格对房企的帮助有三方面:一是锁定客户,推动销售;二是商会组织出手救市,加深商会和会员的关系;三是动用商会公共基金更多让利给购房者,是特定时期的商会救市行为。

在业内看来,过去的高周转模式造就了行业的标准化,在此之下的产品同质化程度非常高,在市场不好的情况下除了降价,各项目似乎没有什么更好的破局方法,营销甚至很难挖掘出自身项目有别于其他项目的核心价值点。

克而瑞认为,面对市场下行,头部房企一边加大优质项目供应,一边也在推出更多元化的营销手段。但有时一味降价并不能带来预想中的效果,关键还是通过营销组合拳扩大企业及项目影响力,促进项目转化,面对市场变化果断地促销去化。

(据《第一财经》)