



网络图片

首付分期、大幅降价…… 开发商年底卖房抢收「卷起来」

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，几乎囊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、龙湖等众多品牌房企；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》）