

# 首季楼市冷淡收官 第二季度能否复苏?

一场突如其来的疫情,让房地产市场开年便被冰封。尽管各大开发商使出浑身解数,开启线上“自救”行动,依然难改第一季度的销售状况。从过去三个月的情况看,房地产市场确实难言乐观,在获取预售、推盘开售等方面,不少房企都交出了负增长的成绩单。

褪去了2月防疫的紧张期,度过了3月复工的衔接期,如今,漳州楼市也迎来了4月的新销售节点。如何充分利用这一恢复期,让市场逐步上扬,对开发企业而言将是一场大考验。



随着疫情防控形势的好转,各大楼盘售楼处看房人数逐渐增加。

## 获准预售房源 降幅过半

在不少开发商的年度工作计划中,一月份进行上一年度总结,二月份大面积蓄客、储备资源,三月份营销加力,每季度的第一季度都应该来个“小阳春”式的销售开门红。可是,2020年的楼市遇到了意想不到的疫情,各大开发商全盘计划被打乱。

从申请预售方面看,2020年首季度市区仅有7个项目共1015套住宅获得预售许可,同比去年同期2209套的获准预售量,降幅超过一半。获得预售许可住宅主要分布在城市东、西两个方位,中心城区暂无新房源。这些获得预售许可的项目中,除了宝龙广场申请预售的住宅超过200套外,其他申请预售许可的住宅均为百余套,并没有出现往年三四百套的大单。

其中,1月仅有中骏雍景府的2幢和7幢获得预售许可,共计140套住宅,预售总面积14427.11平方米。

2月,市区获得预售许可的房源为0。

3月市区有875套住宅获准预售。分别是禹洲雍江府6幢139套住宅,预售总面积16628.64平方米;夏商新境界5幢、6幢共计152套住宅,预售总面积15414.13平方米;宝龙广场13幢、17幢和18幢共计248套住宅,预售总面积26775.97平方米;国贸天成3幢128套住宅,预售总面积14605.87平方米;建发央誉6幢、7幢共计48套住宅,预售总面积6819.94平方米;保利世茂璀璨滨江22幢160套住宅,预售总面积14290.17平方米。

从1-3月的数据可以看出,随着疫情形势逐渐好转,获准预售的住宅量也是逐步增加。与之相关的是,3月31日漳州市区2020年首场土拍吸引了近30家房企参与角逐,其中不乏恒大、阳光城、世茂、大唐、中梁等房地产大咖。最终,3宗用地悉数成功出让,分别被漳州建设、世茂、阳光城拿下,平均溢价率接近30%。开发商拿地热情较高,也表明各大房企对漳州楼市的预判还是相对乐观的。

## 开辟线上营销第二战场

三月四月是楼市传统销售旺季,虽说没有年年旺,开发商也总会借助各种线下营销积极蓄客,为下一个节点做好准备。今年出于疫情防控的需要,自春节开始各大楼盘营销中心暂停开放、线下活动暂停……房地产市场被迅速按下“暂停键”,销售如何进行,成了各大开发商不得不思考的问题。

为尽力减少损失,缓解资金压力,房企纷纷打响线上营销战役,开启线上售楼处、VR看房、抖音直播

等各种方式。据不完全统计,第一季度以来市区在售的楼盘中,融创、建发、万科、保利、联发、碧桂园、融创、三盛、泰禾、禹洲等数十家房企,都纷纷开放了旗下楼盘的线上售楼处。市民通过微信扫描二维码即可进入楼盘小程序,逛一逛“线上售楼处”。各大楼盘的线上售楼平台均除了有案名、品牌、地址、户型、价格等基本信息,还配备了大量精美的图片和视频,甚至可以做到指哪看哪,犹如亲临现场一般,让购房者足不出户

也可轻松了解详尽信息。此外,不少开发商还开展免费赠送防疫用品、瓜果蔬菜等活动,这些温暖人心的举措增加了购房者对房企的好感。

“其实,一套上百万元的房子能否通过线上成交,大家心里都有数。买房子不像买其他商品,还是要现场看的。我们做线上营销,只是希望能增加顾客对项目的关注度,待市场恢复后,吸引意向客户的光临。”采访中,从事房地产销售的陈先生如是说。

## 优惠花样多多力度加大

院子也传来捷报。据其统计,价格优惠政策执行期间,漳州、厦门“双城一湾五院”线上认购突破1300套,金额超14亿元。其中,泰禾闽南院子优惠新政发布后,3天线上认购套数超60套。

随后,大唐名门印象的“春雷行动 硬核购房”活动、龙湖地产的“抢先安家”、建发玺院的“2020元提前锁房”、联发君领首府的一口秒杀等优惠活动相继上演,再加上恒大、泰禾、龙湖、建发、联发、大唐等房企不约而同高喊“无理由退房”,大家合力在3月中旬按下了楼市的“重启键”。

如今,4月楼市已经开局,保利

世茂璀璨滨江、碧桂园城央央座、特房锦绣碧湖、建发央誉等项目都在为新品的面市做准备。业内人士认为,随着疫情防控取得阶段性胜利,供应量加大、全球央行开启降息潮,被抑制了一段时间的购买需求逐步释放,楼市有望在这一季度逐渐复苏。

不过,也有业内人士表示,“房贷不炒”基调不变,市场上增加的资金并不一定会推动楼市迎来另一个爆发期。此外,疫情的到来让购房者对房子有了更新的理解,对开发商也提出了更高的要求,对于大多数开发企业而言,真正的考验也许刚刚开始。

■本报记者 陈利敏 文/图

### 楼市资讯

#### 碧桂园碧湖天骄: 推出准现房限时折扣

本报讯(记者 陈利敏)4月5日,碧桂园碧湖天骄推出3套限时折扣房源,吸引了不少购房者的眼球。

目前,碧桂园碧湖天骄在售产品为85-142平方米的准现房。此次推出的3套特价房源为2幢1506、1508、2601,面积分别为86.2平方米、116.99平方米和142.12平方米,折后单价在14800-15800元/平方米。

据介绍,此次推出特惠房源主要是为庆祝新售楼处的开放。碧桂园碧湖天骄售楼处位于市区水仙大街与悦湖路交会处。

#### 融创国贸珑溪大观: 举办安家购房节

本报讯(记者 陈利敏)日前,融创国贸珑溪大观推出安家购房节。目前在售的房源为89到143平方米的湖湾臻品,折后价格11713元/平方米起。

据悉,参与本次活动将享受五重大礼包。一重到访礼可获得大米或一次性防护口罩一份,二重特惠礼可购限量一口价房源,三重认购礼可砸金蛋赢取家电,四重惊喜礼认购即可抽奖赢取7000元按摩椅,五重推荐礼即成功推荐购买高层可获20000元/套奖励,成功推荐购买洋房可获得30000元/套奖励。

#### 西湖正荣府: 捐资捐物助力学校建设

本报讯(记者 陈利敏)4月3日,西湖正荣府与梦城区慈善总会、梦城区教育局捐赠签约仪式在梦城区教育局举行。

捐赠签约仪式上,西湖正荣府向梦城区慈善总会捐赠700万元的现金,向梦城区教育局捐赠价值500万元的精装实物,用以支持项目周边学校的教研、设施和学校等方面的教育建设,在家门口打造优质教育平台,为孩子们提供更好的学习环境。

西湖正荣府位于西院湖生态园北侧,享万科里、红星广场双商圈辐射,与规划建设中的三宝广场仅一路之隔。目前建筑面积约89-141平方米三至四房,特惠价13000元/平方米起。

#### 联发君领首府: 3月认购金额超亿元

本报讯(记者 陈利敏)近日,联发君领首府发布销售数据,3月份该项目认购金额达1.02亿元。

联发君领首府位于九十九湾板块,项目打造“一轴、三院、七景”的现代园林景观。建成后将配备生鲜超市、健身运动场、业务泛会所等十大配套,缔造各有所乐的全龄健康生活。

目前,项目89-136平方米多种户型在售。

#### 3月楼市成交量正常回升

据中国房地产网报道,步入3月,随着疫情进一步得到控制,全国楼市也开始复苏。

在疫情冲击下,全国楼市整个2月基本处于冰封状态。国家统计局数据显示,2月份二线城市中,新房、二手房各有12个城市无成交;三线城市中,新房有7个城市无成交,二手房有12个城市无成交。2月份70个大中城市中,新房价格环比上涨城市仅21个,为近57个月以来最少,1月份为47个;二手房价环比上涨城市数量仅14个,为近59个月以来最少,1月份为33个。

而3月以来,成交量环比大幅回升。中指研究院数据显示,3月三线代表城市环比升幅明显高于一二线城市。

其中一线城市整体环比上升190.3%,深圳、广州升幅较大,均超250%;北京受疫情影响较大,环比升幅较小,仅为61%。同比来看,市场一定程度上受疫情影响,整体成交下降44.8%,北京降幅较为明显约为7成;仅深圳同比有所上扬,为14%。

二线代表城市环比上升271.8%,同比下降15.8%,环比各代表城市均上升,宁波、大连升幅明显,均超800%,福州上升34.4%。

三线代表城市成交量环比上升494.0%,其中扬州升幅较大,东莞次之。同比来看,整体下降9.4%。

#### 41家房企销售目标曝光

据中房网报道,受疫情影响,房企2020年销售目标增速整体有所放缓。

从多家上市房企公告及公开信息整理发现,有41家房企对外直接或间接公布了2020年的销售目标。经初步测算,这41家房企销售目标增长率均值为14.47%。与2019年17.77%的销售目标平均增长率相比,减少3.3个百分点。如果与2018年高达45.53%的销售目标增长率均值相比,更是大幅减少了31.06个百分点。

具体来看,销售目标增长率制定在20%及以上的房地产企业数量保持在14家左右,与2019年相差不过一成。以上两组数据能够看出,随着当下市场不确定性积聚,行业增速放缓已成大势。

另外,有35家企业上调了2020年销售目标。有5家房地产企业下调了销售目标。中海地产、华润置地、龙湖集团、融创中国、正荣地产、时代中国、雅居乐等一些大中型房企所制定的销售目标增幅不足10%。头部房企中也仅有中国恒大的销售目标增幅在三成以上,除万科未公布销售目标外,碧桂园和融创中国对外公布的销售目标也仅维持在10%及以下。

# 疫情之后 房屋租赁市场出现了这些变化



疫情的到来,让租户倾向于选择管理更规范的社区。

新冠肺炎疫情的到来对广大消费者的生活和消费均产生了一定影响。被此次疫情打搅到的,还有平时不甚起眼的房屋租赁市场。

目前,本土疫情传播已基本阻断,更多的行业复工复产,新房和二手房市场也在力争逐渐甩开2月份的“拖累”,向着平稳的方向进发。但记者调查发现,近期漳州租房市场似乎还没有完全缓过劲儿来,仍在较为低迷的境况中。

### 近期房子“不好租”

4月2日,贝壳研究院披露了众多一手数据,从市场现状、政策走向、未来趋势等多个维度,总结中国二手、租赁、新房市场一季度表现。全国18个重点城市租房市场数据分析显示,受到春节叠加疫情影响,今年1月中旬开始,租赁市场成交量断崖式下跌,2月市场几乎停滞,3月开始租赁

成交量大幅回升,相比去年的节后旺季推迟了一个月。整个一季度市场成交量呈现“U”形走势,3月第3周实现反超,成交量超过去年同期水平。3月份全国重点18城新增房源数量和客源数量环比2月增幅分别达2.5倍和1.38倍,同比去年分别增长17.6%和97.2%。

相比即将走出谷底的重点城市,漳州的房屋租赁市场显得更冷清一些。进入4月,漳州中介机构大部分已恢复开业,但同为主营业务的二手房和租房,在咨询热度上相差甚多。记者采访了几位市区中介机构负责人,大多数人表示近期房子“不好租”。

这种“不好租”,一方面体现在租客数量明显减少。疫情高峰期,房屋租赁进入停滞状态。3月复工复产以来,虽有上门求租的客人,但增量不大,这与人口尚未完全流动起来有关。“租房市场什么时候火起来,关键看外来人口何时大量流入。”一位中介

告诉记者,“不少行业虽然复工但订单少,对工作人员的需求量也少;一些项目、店铺的外地工人还没有全部回来,尤其是服务业尚未完全复工,也没有太多新的流动人口到漳州求职,客源少是肯定的。”

另一方面,“不好租”体现在房屋出租价格未见上扬,房东的“话语权”有所减弱。原本每年过年后、暑期后都是房屋租金上涨的节点。但今年情况特殊,近期租房需求小,一些租客面临暂时无收入的窘境,房东一旦涨价就可能面临退租、房屋空置的情况。“租客有困难,又难找,这一届房东没法涨价租房。”一位中介说,有不少房东挂房子出去的时候交代中介“能租出去就好”,但也有房东希望保留涨价的空间,虽平价出租但强调仅签约一年的居多。

漳州市中介商会整理的实时数据显示,3月至今新增出租住宅型房源多集中在龙文花园、佳苑女人街、建元南花园、家步0596、永鸿国际城等多个小区,数量不超过30套;月租金变化不明显,如家步0596的45平方米公寓月租1300元,建元南花园1室1卫1厨1阳台40平方米高档装修小公寓月租1100元,永鸿国际城45平方米带厨房阳台高档装修小公寓月租1300元,与去年底的报价相差无几。

租赁市场略显冷清,和现在租客租房节奏的变化也有关系。有中介指出,不同以前,一些有长租常住计划的租客一般在过年前就会续租;也有一些租客选择在春节前换房,为的是避开节后涨价潮,就算过年要回老家,但找好了房子也更省心一些,因此节后租房市场的变化更“平”一些,看不出变化。

### 疫情改变租房喜好

存量增多,加剧市场优胜劣汰;疫情叠加,催动租客心态变化。疫情过后,租客更呼吁租同权,更偏好于整租房,对出租房

的品质和配套更为关注。

一些地方的租客反映,在疫情期间遇到“租房的不让进小区,要业主签字保证”此类的事情,深深感到“被盘查的体验不太好,租客和业主的待遇不平等”。贝壳研究院联合凤凰网发布的《疫情冲击下的租客偏好分析报告》显示,疫情影响租客居住体验,超50%的租客疫情期间无法进入小区。在疫情对租客的生活实际产生的影响上,占比最高的是“无法进入租住小区”,比例为51.69%,即一半左右的租客在返回自己居住的社区上遭遇了困难。因此,对租同权的呼声在疫情中高涨,更多的租客会倾向于抛弃疫情期间体验不好的社区,转向更有秩序、管理更规范的社区。

整租,在合租、整租、租改小套等几种常见的租赁方式里是呼声最高的。《报告》数据显示,63.02%的租客表示疫情过后考虑换租,“房屋必须整租”这一条件上升到租客偏好排行榜前三位。更多人选择整租,这和疫情过后的心理密切相关。相比整租来看,合租必然意味着与室友共同分享生活空间,产生生活上的密切交集。有人说,疫情里可以看出谁和谁是“过命的交情”,对合租同一间房子的人来说,生活习惯的迥异在疫情时期可能被放大,一些搭伙合租的人很可能就此“分道扬镳”,在经济条件允许的情况下由合租转向整租。

此外,出租房居住品质在疫情之后愈显重要。《报告》指出,从疫情之后租客换租的意愿来看,63.45%的租客表示愿意提升居住质量,其中34.87%的租客表示愿意多花租金租地段和物业服务更好的房子,28.75%的租客表示愿意花钱改善租赁住房的内部品质。原来一些认为自己可以栖身于“老破小”的租客很可能因疫情触动,选择多花钱改善居住条件。一些周边配套更齐全、小区配备更完整的房源,或将成为换租的热点。■本报记者 张晗 文/图