

劝退只交少量定金、付款周期长的客户

开发商年底促销力推“捂盘”项目

临近年底,开发商在面临销售总量和回款率双重压力下,选择积极推盘、降价促销。不少开发商推出了前期“捂盘”的优质项目,这些项目无论从价格还是品质上,都有很大吸引力。

中国证券报记者了解到,不少开发商为了实现年底回款,对客户付款方式和付款周期都提出了较严格要求,全款客户议价空间较大。在大力促销的背景下,不少开发商的销售业绩取得不俗表现,多家规模房企业绩屡创新高,部分房企提前完成或逼近全年销售目标。

积极促销推盘

近日,记者走访位于北京地区多处新楼盘发现,临近年底,开发商普遍加快了推盘进度。

有的开发商根据购房时间和缴款周期推出“返现”“折扣”的促销活动。以位于丰台区某限竞房项目为例,项目开盘当天,开发商就推出了“日进斗金”“全款折扣”“当天签约现金减免”等多项促销活动。销售人员介绍,从开盘起一直到2019年12月31日,签约客户可以享受每天返现的活动。距离开盘时间越早签约,可以返现的天数就越多。根据签约总房款不同,返现的金额在366元-666元/天不等。此外,签约当天定金交足20万元,可以享受1万元的优惠,签约后1周之内交完全款,可以享受全款99折优惠。

不少开发商推出前期“捂盘”产品。以位于大兴区义和庄地铁附近某楼盘为例,记者走访发现,该楼盘近期对外推出了位于“楼王”位置的多个小户型两居室,价格也被开发商做成低于374万元的“普通住宅”的模式。开发商还针对楼层、朝向欠佳的房源做了“特价房”处理。而在“金九银十”期间,该楼盘销售人员一致对外称,两居室已经售罄,只剩下定价在420万元起步的两居室,所有住宅均为“非普通住宅”。

多个高端楼盘项目也在近期推出“楼王”项目,吸引消费者购房。以位于南四环某精装洋房别墅项目为例,近期开发商推出精装“楼王”房源。据销售人员介绍,无论是楼位置还是楼层位置,都是整个项目



资料图片

最优质的房源。开发商前期“捂盘”是为了年底冲刺。

为了促销,开发商还在户型定制、面积赠送上有了较大让步。为了迎合换房客户需求,多数开发商近期开盘项目在“普通住宅”和“非普通住宅”房源界定上大费心思。目前北京市依然按照2014年调整的普通住房认定标准界定“普通住宅”和“非普通住宅”:五环内总价需控制在468万元以内;五环到六环总价需控制在374万元以内;六环外总价需控制在281万元以内。记者走访发现,为了迎合年底促销,多数开发商楼盘项目根据所在环数不同,定制了“普通住宅”房源,有的把超出面积作为赠送处理,有的把超出价格作为精装修处理。

以位于南四环外某限竞房项目为例,公司主打户型均为70平方米左右的三居室,将面积和总价都控制在“普通住宅”上限以内,二套客户可以按照首付六成贷款,首套客

户三成半贷款。此外,多数房源在房本面积基础上进行了飘窗等区域的赠送。销售人员介绍,紧凑三居户型一方面可以满足换房客户对房间数量的要求,另一方面可以满足贷款资质的要求。

开盘时间更早的一批项目,由于目前所售楼盘均为大户型的“尾盘”项目,开发商为了尽快清盘,增加年底回款、减少人力和宣传成本,优惠折扣力度更大。以位于朝阳区某限竞房项目为例,项目2017年就已经开盘,销售至今仍然有不少130平方米以上的大户型房源在售。销售人员介绍,如果全款买房,目前最高折扣可以达到9折甚至更低。

青睐全款客户

记者从多个开发商处了解到,临近年底,不少银行针对住房商业贷款客户的放款周期与之前相比速度明显放缓,加上银行贷款本身还

需要时间,如果是银行贷款客户,缴款周期都要推迟到2020年,这对开发商2019年销售业绩影响较大。

为了实现尽快回款,近期多数开发商对购房客户的付款方式和付款周期都提出了较高要求。有的开发商直接表示,特定房源只接受全款客户或住房公积金贷款客户。

以位于房山区某一线开发商洋房项目为例,目前开发商大力推荐的房源基本都是2024年及以后交房的项目,针对这些项目,开发商对付款周期和贷款方式没有特殊要求,但对全款客户实行9.5折左右的折扣。而对于交房时间较早的项目,开发商要求客户首付款必须年底之前交齐,不接受商业贷款客户,总价格也不做任何妥协。

有的开发商近期对付款周期较长的客户进行了统一清理。项目销售人员表示,年底回款对开发商排名和完成全年目标冲刺至关重要。宁可牺牲一点总价,也要保证年底

之前尽量回款,因此对于只交了少量定金、付款周期长的客户进行了劝退。回收回来的房源做成降价促销的“特价房”,这些房源总价与之前的销售价格相比低了不少,但是只针对全款客户或付款周期短的客户进行销售。“如果真的是全款,价格还可以优惠。毕竟开发商拿到款项后,可以积极进行土拍,提高周转率。”

销售业绩不俗

在大力促销的背景下,不少开发商销售业绩取得不俗表现,一线梯队龙头房企业绩屡创新高,逼近全年销售目标。以中国恒大为例,公司12月2日晚披露的11月份销售简报显示,2019年11月公司共实现合约销售金额约为3706亿元,较去年同期增长约8.8%,合约销售面积约为386.5万平方米,合约销售均价为每平方米9589元。据测算,截至2019年11月,中国恒大合约销售额5804.3亿元,距离2019年全年业绩目标的6000亿元,相差不足200亿元。

部分房企11月业绩出现较大幅度增长。以世茂房地产为例,公司12月2日晚在港交所公告称,公司11月合约销售额约为305亿元,同比增长60%;合约销售面积为178.31万平方米,同比增长61%。公司11月份平均销售均价为每平方米17106元。2019年前11个月,世茂房地产累计合约销售额约为2277.3亿元,累计合约销售面积为1277.83万平方米,同比分别上升47%及36%。

2019年,世茂房地产的销售目标为2100亿元,截至11月底已超额完成年度目标。

克而瑞研究中心指出,临近年底,为冲击年末业绩,房企开始逐渐加大供货力度,整体业绩环比略有上升。2019年11月,TOP100房企单月权益销售金额较10月有所提升,环比增长10.9%。从累计业绩表现来看,百强房企1月-11月的累计权益销售金额同比增长6.5%,增速较上月也略有提升。目前市场整体的去化率水平仍处于相对低位,市场真实情况并不像数据反映的那么乐观,未来在市场上比拼的还是房企的城市布局、品牌效应和项目品质。

“千亿”房企变阵 今年或超35家

本报讯 近日,中国奥园公告称,今年前11个月累计销售额约1012.7亿元。这也是其首次跻身“千亿房企俱乐部”。

《每日经济新闻》记者查阅克而瑞统计数据发现,今年前11个月,“千亿”房企阵营再次扩容,由去年同期的25家增至27家。除中国奥园外,远洋地产和雅居乐地产的销售额均比去年提前1个月突破千亿元。

财经评论员严跃进分析认为,“千亿”房企数量增加,一方面说明整个行业是在进步、成长的,但是另一方面“千亿”房企数量增长差异性有限,也说明市场降温对企业销售、行业增长动力也产生了一定影响。

“千亿”房企阵营生变

据克而瑞数据显示,今年1月-11月,销售额超过千亿元的企业增至27家,与2018年同期的25

家相比增加两家,远洋地产和雅居乐地产在今年前11个月增速加快,比去年提前1个月跨入“千亿”房企阵营。

值得注意的是,2018年前11个月销售额仅为738.9亿元、排名第36位的中国奥园,今年前11个月销售额累计约1012.7亿元,首次进入“千亿”房企阵营。而去年前11个月销售额达1110.4亿元的泰禾集团,今年则掉出了“千亿”房企行列。

事实上,从销售规模来看,中国奥园在2007年上市之后的5年内规模增长相对平稳。直至2013年,中国奥园首次实现合同销售金额100.38亿元,此后业绩规模发展加速。

据中国奥园年报,2018年奥园录得合同销售额912.8亿元,完成全年目标730亿元的125%。而今年前11个月,其销售额已超去年全年,并首次跨入“千亿”房企行列。

对此,中国奥园相关人士向记者表示,公司销售业绩的持续增长得益于前瞻性的战略布局和土地储备,并快速转化为可售项目推向市场,支持销售规模的增长。

“部分企业保持良好的销售情况,冲进‘千亿’阵营,这说明企业本身的资金力还是比较强的,能够积极进取,是值得行业学习和借鉴的。”严跃进指出,部分企业跌出“千亿”阵营,一方面说明了市场竞争的残酷,另一方面也说明各个企业应对市场的能力是不一样的,特别是在应对一些新的压力时表现不同。

今年“千亿”房企或超35家

据克而瑞数据,今年前11个月,祥生地产、佳兆业、滨江集团、蓝光发展、美的置业、龙光地产和荣盛发展7家房企的销售额均超900亿元,分别为985亿元、980亿

元、976.8亿元、937.1亿元、910亿元、909亿元和901.9亿元;中国铁建的销售额也达到898.5亿元。在今年剩下的一个月里,考虑到大多数房企会采取促销冲量策略,以上8家房企均具备冲击“千亿”的实力。

此外,前11个月,首开股份、新力地产、卓越集团和金辉集团4家房企的销售额均过800亿元,分别为845.4亿元、828亿元、824.1亿元和805.1亿元,亦有冲击“千亿”的可能。由此预测,2019年“千亿”房企总数可能超过35家(2018年“千亿”房企为30家)。

“尽管最后一个月交易量在全年的影响力较小,但很多企业年底都做好了销售目标、手段等的准备,都会客观上带来一些变化。”严跃进告诉记者,这些因素都有可能形成不同的行业变化、名次变化,也是当前市场所需要关注的。(每经)

六成以上城市库存小幅回升

本报讯 据《新京报》报道,12月2日,据克而瑞研究中心的统计数据,随着年底业绩冲刺季的到来,房企密集加快了供货节奏,重点城市供应量明显回升。随之,六成以上城市库存小幅回升。与此同时,二手房市场有所回暖,7个重点城市累计成交485万平方米,同比、环比分别增长29%和19%。

11月,因供应明显放量,成交却持续走低,近七成城市市场供过于求,供求比皆超1,深圳、武汉、宁波更是在2以上。与此同时,六成以上城市库存量环比小幅回升,环比涨幅大多在10%以内;近七成城市同比仍处上升通道,武汉、青岛、长沙同比涨幅超40%。

七成城市消化周期继续上升,四成以上城市突破12个月。受限于成交持续放缓,北京、大连、厦门、合肥等城市消化周期进一步拉长,现已突破20个月,去库存压力不容小觑。(张晓兰)