借力电商冲业绩

房企制造年底营销季

今年“双十一”,房产众筹成为人们关注的新话题。远洋地产联合京东推出的“1.1折买房”更是赚足眼球。据悉,包括远洋、万科、方兴在内的多家房企参与了电商“双十一”特惠促销活动。

中原地产市场研究部统计数据显示,截至11月11日,30家房企已公布10月销售业绩,23家企业环比上涨。销售情况出现企稳趋势。业内人士认为,除万科、恒大外,其他90%的企业完成年度任务的难度依然较大。特别是临近年末,房企将依然是以价换量。房企们意欲联合电商制造年底营销季主要还是努力消化库存、回笼资金,冲击业绩完成年度销售目标。

制造年底营销季

临近年关,在销售压力倍增的情况下,房企也把促销的手段瞄上了“双十一”。远洋、方兴、万科、招商等大型房企以及一些区域龙头房企在“双十一”都联合电商举行了特惠促销活动,制造了一波年底营销季。

11月10日,京东商城上一则“11元筹1.1折房”消息,引起人们的关注。这便是远洋地产联手京东金融推出的首个房产众筹活动。据悉,远洋地产将拿出北京、天津、武汉、杭州等城市的11套房源参与该活动。从11月11日零时至23时59分,京东金融用户只需支付11元就可获得1.1折购房的抽取资格,其它京东用户则需支付1111元以获得抽取资格。抽取结果将在11月17日揭晓,抽中者将可以以1.1折的价格购买上述房源。活动结束后30日内,未被抽中的用户,其所支付的11元或1111元将被退回。

记者粗略统计得出,这11套房源的原价总和718.2万元,最终售价总和为79.7万元,即远洋地产为了举办活动,将减少收入638.5万元。值得注意的是,此次活动不仅限于双11这一天,将持续至11月28日。

据了解,远洋地产将在这十天时间推出全国12个城市的25个项目上万套房源,总货值50亿到100亿元,房屋总销售面积占远洋地产总量近四分之一,主要以刚需房源为主。

方兴地产也高调启动了“双十一”售房“光盘节”,在全国11城市22个项目推出主要针对老业主的线上线下多形式优惠活动,总优惠金额达3.3亿元。为打造地产史上首个“双11光盘节”,方兴地产将推出4400套房源参与促销活动。

去库存冲业绩

当前开发商推盘走量意图十分明显。10月由于政策利好因素,房企销售出现企稳趋势。中原地产市场研究部统计数据显示,截至11月11日,公布10月销售业绩的上市企业已经达到30家,包括万科、保利、绿城、恒大、融创等。这30家企业10月单月销售业绩为1539亿,环比9月的1330亿上涨15.7%。30家企业中有23家企业销售环比上涨。

中原地产首席分析师张大伟认为,从已公布的销售业绩看,大部分企业在“9·30”政策出台后,销售都明显好转,其中万科等企业表现优于市场。从房企完成任务情况看,除万科、恒大外,其他90%的企业完成年度任务的难度依然比较大。截至目前,21家企业的平均任务完成率仅为74%。这种情况下,短期内特别是临近年末,房企将依然是以价换量。房企们联合电商制造年底营销季主要还是努力消化库存、回笼资金,冲击业绩完成年度销售目标。

对于此次与京东联合促销,远洋地产相关人士称,“利用各种方式和时间节点进行促销,现在我们还是比较坚定的。不管市场是好是坏,公司销售任务必须完成。”

广州规范中介服务

二手房中介费可讨价还价

记者11日从广州市国土房管局获悉,该局日前下发通知,对今年上半年推广使用的中介服务合同示范文本进行修改,把原规定中介费按成交总价0.5%~2.5%计收的规定,改为实行市场调节价。这就意味着今后二手房交易双方可以和中介“讨价还价”了。

广州市国土房管局在通知中表示,对2014年4月23日推广使用的广州市房屋买卖中介服务合同示范文本进行修改。原合同示范文本中合同说明第六条“根据物价部门有关规定,房屋买卖代理收费,按成交价格总额的0.5%~2.5%计收。实行独家代理的,收费标准由委托方与房地产中介机构协商,可适当提高,但最高不超过成交价格的3%”改为“根据省发展改革委、省住房城乡建设厅相关通知精神,房地产咨询服务收费、房地产经纪服务收费实行市场调节价”,房地产经纪服务收费标准由委托和受托双方,根据公正、公平、合理的原则,依据服务内容、服务成本、服务质量和市场供求状况协商确定。据悉,广东省发改委、住建厅日前转发国家发展改革委、住建部关于放开房地产咨询收费和下放房地产经纪收费管理的通知。通知指出,广东省决定放开房地产咨询服务收费、房地产经纪服务收费,实行市场调节价。同时,通知要求地产中介需悬挂公开价目表,不得混合标价、捆绑标价。

执行“市场调节价”后,广州的二手房中介费会不会上涨,会否对二手房价产生影响?对此,多数中介表示,目前楼市整体环境不佳,在这种状况下,中介一般不会轻易调整服务佣金的比例。满堂红研究部高级经理周峰表示,官方的微调政策不会对房地产交易市场产生太大的影响,“房屋交易的收费主要是由市场情况以及中介之间的竞争决定的”。他解释说,买家交易前会和中介谈好佣金,中介会根据具体的交易难度确定收费。“如果交易简单,中介只是负责交易流程管理,佣金自然低一些;如果房屋交易难度大,买家希望中介可以和卖家沟通压低价格,中介自然收取较高佣金。此外,如果是业主独家委托的物业,情况又不一样。”

据合富标准指数数据,2014年1月—10月广州全市二手住宅套均成交总价为212万元/套,同比2013年上涨了24.85%;中心六区套均总价233.3万元/套,同比上涨25.6%。相较而言,番禺、萝岗、原芳村、金沙洲等外围及近郊片区的新盘的价格,大多在150万元左右。合富房地产经济研究院院长龙斌表示,在二手房交易中,二手交易的税费实际上占了更大份额,可大致计算出,二手交易过程中产生的税费等费用,约占总楼价的5%—13%左右。

龙斌表示,二手楼市自身的制约因素,加上“三年社保”政策未放松以及流动性的松动程度始终坚持适度为主等因素,预计四季度广州二手楼市的回升速度仍然会较温和。价格方面,由于市场信心有所恢复,价格有所回调的“笋盘”或会逐渐减少,预计价格稳中小幅回升。

前10月

仅六家上市房企销售“达标”

自9月底的房贷新政“添柴”后,房地产市场氛围回暖,部分房企销售情况有所改善,全国楼市的“银十”销售普遍超过了“金九”。不过,从近期陆续公布的上市房企前10个月销售数据来看,多数公司距年初制定的销售目标依然有很大差距,甚至有些已完成无望。

从已公开前十月销售数据的21家上市房企来看,其全年销售目标完成率的平均值为74.2%,而去年同期,这些房企的完成率平均值达到了88.3%,同比下滑14个百分点。

具体来看,今年前10个月,上述房企中,没有一家企业提前完成年度销售目标,仅有六家企业完成了全年销售目标的80%以上,包括万科和恒大、绿城等;其中,除恒大地产已完成全年目标的97.5%之外,其余五家完成率均在90%以下。而观察去年前十月,上述21家房企中,已有五家房企已提前完成全年度销售目标。其中,碧桂园甚至已超出全年销售目标20%以上;还有九家企业已经完成全年销售目标的90%以上。

事实上,2013年期间,市场利好因素众多,多数房企销售处于上升状态,一些实力较强的房企在10月份就超前完成目标并非难事。而今年直至9月底前,限贷政策紧缩加压项目去化,市场暗淡不振,对房企销售去化造成很大压力,能够完成70%以上全年销售目标已属不易。

虽然按照行业规律,房企销售上下半年比重一般在四六开,下半年尤其四季度均为各家房企冲业绩的关键时段,但目前市场已经进入11月,距离年关时间上已所剩无几,所以纵使10月份以来,多家房企出尽营销利招,相当一部分房企要完成年度目标依然压力重重,甚至几乎已无可能。如金地集团目前仅完成全年目标的55%,如果要完成全年目标,接下来的11、12月份平均每月需要完成前十月月均销售额的四倍。