

危机·转机·生机

疫情下的大消费报告

京城新房市场调查：博弈价格临界点

复工复产的速度比想象中还要快，房地产也不例外。重新开放的售楼处人气如何？线下“停摆”的状况是否还在持续？购房者、开发商、渠道商对于买房卖房的心态又是怎样的？近日，北京商报记者走访石景山、丰台、通州等多个热门区域调查发现，在加强防疫工作的同时，各大售楼处的“人气”正逐渐复苏。越来越多的人愿意走出家门到现场看房，部分高品质或者高性价比的售楼处已经可以用“热闹”来形容，市场热度的回升超乎想象。然而在这其中，距离真正落单还有些距离，购房者坦言“经历了疫情的楼市应该拿出诚意来”，开发商承认“特价房会有的，但要等时机”。经历了这场疫情之后，买卖双方纠结的根本依然是价格。

从VR看房的救命稻草到复工即升温的售楼处

微信、短视频、现场直播、VR看房，一切可以运用的互联网手段已成为疫情期间房企们的救命稻草，然而这根稻草实际效果却不尽如人意。

国家统计局数据显示，1-2月，商品房销售面积8475万平方米，同比下降39.9%，其中住宅销售面积下降39.2%。

整体销售水平下滑，房企们所呈现的销售成绩也略显“难看”。克而瑞研究中心的数据显示，今年2月各房企的销售业绩创近几年单月销售新低，百强房企全口径销售额仅3243.3亿元，环比下降43.8%，同比下降37.9%。从1-2月的累计销售金额来看，百强房企的全口径销售额为9014.6亿元，同比下降23.8%；有超八成的百强房企2月单月和前两月累计业绩同比双降。

如此背景下，房地产市场给人的感觉就是“冷清”，那么重启后的售楼处是否会改变这种现状？近日，北京商报记者走访了石景山、丰台、通州等多个热门区域，到第一现场去真切感受市场的温度。记者对走访楼盘进行归纳发现：“火热”的楼盘占大多数，与调查前的设想大相径庭。此外，“冷清”楼盘的销售人员也多对后市抱有乐观心态，不管是案场的看房气氛，还是销售人员的信心，都给人以积极的信号。

“随着疫情形势的好转，越来越多的人愿意走出家门到现场来看房了，最近两周的人气可以说直线上升。”长安云锦的销售人员告诉北京商报记者，刚开放售楼处的时候，案场比较冷清，多数购房者更愿意打电话或者网上咨询，亲自到现场看房的

寥寥无几，目前这一“困境”已过去了。

在售楼处内，北京商报记者粗略测算了一下，同一时间看房的约有七八组客群，销售人员也很贴心地劝导购房者保持“安全距离”，就在记者看房期间，现场还有3组客群直接签约。

如果说“老项目”依靠此前的推广积累了人气，那么近期即将开盘的长安九里则代表市场回温的另一种态度。在去该项目之前，销售人员特别叮嘱北京商报记者要下午过去：“上午到的人太多了，要排队等待，所以建议下午来实地了解情况”。经过一套入门检查“手续”，记者进入现场看到，线下去了解该项目情况的人群也是“爆满”状态，受疫情影响，三三两两“隔离”而坐。

据长安九里销售人员介绍：“目前每天到现场登记的客流量非常大，一天大概有30组，所以建议提前填写意向，正式开盘后可以第一时间去选房”。价格还未明确、折扣优惠也没有，但这却丝毫没有影响到购房者的选房热情。

购房者等待折扣 开发商对刚需释放

相较于长安九里项目的火热，京投发展·臻御府则略显“冷清”，在该售楼处内北京商报记者看到，除了前台接待人员和几位置业顾问外，并没有其他购房者到访。在记者看房约一个小时的时间内，也只看到一组购房者前来询问。

不过据该项目销售人员介绍，购房者看房目前都是“隔离”进行，每天的接待情况还是不错的，但肯定没办法与疫情之前的客流量相比，整体处于恢复状态，且成交量也较2月有所好转。同样的“冷空气”



在通州、朝阳等一些项目也有所体现，不过这些项目大多属于尾盘销售，所剩房源不多了，一定程度上影响到了购房者的选房热情。

“市场回温是众房企所期盼的，但市场恢复也需要时间来完成。”中原地产首席分析师张大伟表示，3月上半月全国主要城市的市场成交量相比2月有明显复苏，网签成交量平均上涨了40%，但同比依然下调了20%以上，特别是一线城市网签，同比下调了25%。此外，目前的网签数据也并非市场真实情况的反映，当下的网签数据基本上是开发商为了加快回款而争取春节前的实际签约逐渐进入网签程序。

张大伟认为，目前除了杭州、深圳等个别城市以极快速度接近疫情前市场成交量，大部分城市远远谈不上火爆，只是个别优质项目、限价项目出现了相对热度，但市场回温是清晰可见的。

受此次疫情影响，买房的重要性得到了加持，购房需求会在后期得到释放。合硕机构首席分析师郭毅分析称：刚需客群需要一个属于自己的房子，改善客群则需要房屋品质、物业服务等方面的升级，不可否认，这部分需求会在疫情结束后传导到房地产市场。

北京商报记者在走访期间也注意到，包含绿色、科技等元素的高品质住宅项目，以及限价房项目会更受青睐一些，到场的看房人员也相对较多，而这也正符合刚需和改善客群的选择方向。此外，随着北京供

给节奏发生变化，限价房或将成为“稀缺品”，这也吸引了一部分客群加快选房节奏。

对于现场看房的初衷，北京商报记者随机与几组购房客群进行了交谈，他们基本上都属于年前已经看过的或者疫情期间在线上了解过的，现场看房就是为了能在疫情期间“捞”到一个实惠的折扣。然而具体的折扣标准，多家销售人员均以“无折扣”来回应，但却表示会有特价房来回馈市场，可遇不可求，告诫购房者要多“走动”。

原本滞后的购房需求 如遇折扣刺激或提前释放

郭毅称，受交易特殊性限制，购房者的消费习惯短期内很难从线下转移到线上，因此疫情期间观望情绪浓厚。但目前新冠肺炎疫情已得到有效控制，对于有需求的购房者来说，从春节前到现在已经沉积了3个月之久，面对疫情好转的窗口期，这部分需求开始得到逐步释放。

“另一个层面来讲，购房者也在期待更大的‘刺激’，来激发自身的购买意愿。”郭毅进一步表示，目前的楼市状态属于“买方市场”，所以这是一个购房者信心塑造的过程，一旦遇到更大的“刺激”，购房需求或许会提前释放。

压抑需求的逐步释放，是楼市回温的具体表现，而持续宽松的信贷政策，也让市场有了政策的刺激。

3月13日，央行发布公告称，决定于

2020年3月16日实施普惠金融定向降准，对达到考核标准的银行定向降准0.5-1个百分点。在此之外，对符合条件的股份制商业银行再额外定向降准1个百分点，支持发放普惠金融领域贷款。以上定向降准共释放长期资金5500亿元。

这是今年第二次降准。首次降准是在1月1日，当天央行决定于2020年1月6日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，释放长期资金约8000多亿元。

市场分析认为，央行降准不仅能够缓解部分房企的融资压力，也能使购房者获得相对平稳的信贷价格，按照惯例，对房地产市场来说是利好的。

“房贷利率的减少会在一定程度上拉动购房需求的回升，但这都是在正常范围内进行的。”郭毅认为，随着购房需求的释放，“房住不炒”的核心原则并没有突破，这是一个底线。一些城市可能通过人才引进等手段“变相”绕开限购政策，但政策逻辑的根本性并未发生改变。目前的政策核心依然是针对刚需和改善人群的购房需求，抑制投资、投机等行为，即便是降准政策也更多是“帮扶”疫情期间的房企渡过难关，而不是“大水漫灌”让房地产市场再次焕发新的投资活力，未来房地产市场还是以“稳”为主。

北京商报记者 董亮 王寅浩

疫情期间看房小提示：

与平日里不同，疫情期间，看房流程也要更为“繁琐”一些：购房者到现场看房都需提前电话或微信预约，目前暂不接待没有预约的客户。”多家楼盘销售人员对北京商报记者表示，疫情期间防控工作不容松懈，预约看房是为了更好地“限流”，如果到访客户达到了上限，其他购房者就需要在休息区排队等候，所以最好与自己的置业顾问确认好时间，按时到场即可。

所以疫情期间，购房者要按照约定时间准点到达售楼处，然后经过实名认证登记，手机号码提供14天个人轨迹的“行程证明”，测量体温和洗手消毒后，才能被准许入场。

平安银行北京分行推出服务首都十大举措

在成立20周年之际，为践行服务首都发展、服务国计民生的初心使命，平安银行北京分行特别推出服务首都十大举措。据平安银行行长助理兼北京分行行长鞠维萍介绍，十大举措包括支持小微企业渡过难关、搭建政府融资平台、支持四个中心建设、发挥平安好链优势、帮助企业降低融资成本、提供个性化定制方案、切实保护消费者权益等方面，支持首都经济社会发展，为首都市民提供“不一样”的金融服务。

平安银行北京分行前身是深圳发展银行北京分行，成立于2000年3月27日。2012年，历经多次吸收合并后，平安银行应运而生，深圳发展银行北京分行也正式更名为平安银行北京分行。

20年来，北京分行从深发展平稳过渡，打下了坚实的发展基础。特别是自2016年平安银行确定零售转型战略以来，北京分行主动适应中国经济新常态，紧密拥抱平安集团，践行平安银行“科技引领、零售突破、对公做精”十二字转型战略方针，以市场为导向，紧扣首都经济建设主战场，围绕零售、政府、央国企、普惠四大客群开展金融服务，为首都发展作出了积极贡献。

鞠维萍表示，北京分行取得的成绩，离不开集团总行的正确领导，以及全体北分人的辛勤耕耘，更离不开国家和首都经济快速发展的大格局。因此，在分行成立20周年之际，在首都抗击疫情的关键时期，平安银行北京分行特别推出十大务实举措，以实际行动践行初心使命。

当前，受新冠疫情影响，许多在京企业尤其是小微企业，由于前期开工率不足，现金流收入大幅下滑，流动性压力亟须纾解。鞠维萍表示，作为首批入驻北京市续贷中心的14家银行之一，平安银行北京分行积极响应国家号召，急小微企业之所急、忧小微企业之所忧，及时出台务实有效帮扶举措，支持小微企业渡过难关。

对于受疫情影响出现经营困难的小微企业，平安银行北京分行进行展期、续贷等多种形式帮扶，确保不抽贷、不断贷、不压贷。在办理贸易通业务时，客户所需缴纳的公证费用，平安银行北京分行将予以全部承担，进一步为小微企业融资减负。

鉴于当前疫情形势，平安银行北京分行还充分运用税金贷、速票贷、房易贷、政采贷、平安薪等多元形式，实现远程开户、线上办押、智能贷后等线上化、数字化服务，通过科技赋能打造智能化业务支持平台，助力小微企业尽快复工复产。

此外，平安银行北京分行还将提升智能化服务水平。对确有需要的小微企业，平安银行北京分行将提供工资代发、综合融资、多种保险等金融服务，并在产品定价上给予一定优惠；免费提供智能考勤、员工培训、线上学习、差旅预订、报销管理等当前复工急需的智能便捷服务。

展望未来，鞠维萍表示，平安银行北京分行将继续在监管部门和集团总行指导下，为实现首都高质量发展贡献平安力量。

社保费减征助抗疫 税务部门好样儿的

当前，正值疫情防控关键期，税务部门按照党中央、国务院部署推出了一系列税收优惠政策和增进办税缴费便利的举措，着力解决纳税人、缴费人在复工复产中遇到的问题，共抗疫情、共渡难关。

3月4日，北京市税务局结合实际联合北京市医疗保障局、北京市财政局出台了《关于阶段性减征职工基本医疗保险单位缴费的通知》，对本市所有参加职工基本医疗保险的用人单位，2020年2-6月的职工基本医疗保险单位缴费部分实行减半征收。实行减征期间，不影响参保人员享受当期待遇。政策刚一落地，朝阳区税务局便联合区社保中心通过电话、企业微信、短信、公众号等方式点对点地对目前划转的机关事业单位进行了首轮宣传。为便于政策理解，该局利用自行开发的企业微信平台对“机关事业单位享受的职工基本医疗保险单位缴费部分实行减半征收”的政策予以特别标注和说明。疫情期间，通过不见面的方式对缴费单位给予了深入细致的培训，让缴费人都有据可循，清晰掌握政策要点。

在线宣传辅导后，许多用人单位激动万分地表示：真是太及时了，税务局现在的服务真是太到位了，这些优惠政策暖了我们的内心，让我们开工

力量十足。”

北京市朝阳区外国语学校侯老师激动地说道：“要说这次疫情，我们最大的收获就是和咱们税务机关的磨合。疫情期间税务部门推出线上辅导，足不出户我们就能把政策掌握透，把业务办理好，真是想到我们心坎儿里。按照最新的社保减免缓降政策，我们初步核算，今年少交200多万元医保，是一笔不小的费用。”

政策出台恰逢3月机关事业单位社保费申报征期开始，通过朝阳区税务局有效宣传辅导，缴费单位在对政策熟悉掌握的前提下顺利地完成了单位社保费数据核实与申报工作。

清华大学附属中学广华学校刘老师谈优惠政策时说道：“税务部门及时在线开展涉税辅导，积极宣传优惠政策，还在企业微信开通了绿色通道，第一时间为我们答疑解惑，满足企业涉税需求。”

暖心的政策，送去的是温暖，坚定的是信心，凝聚的是合力。在这场疫情阻击战中，税务部门更是主动作为，立足本职，充分运用税收政策及服务提效的空间，打出服务经济发展的“组合拳”，为推动经济发展添柴添火，让我们更有勇气和信心共同出击，全力以赴打赢疫情防控阻击战。