

带看凉成交温热 北京二手房市场博弈初现

9·20和10·8的明显节点

许月计划卖掉的房子位于东南二环的左安门桥,是一套隶属于东城区的三居室,当年先生单位的福利分房,面积不大不小、周边配套还算完善,又在东城区属于价格洼地,许月对于出售这套房子一直都不太担心。“虽然二类经适房有3%的土地出让金,但是我报的价格并不高,房子朝向也好,算是小区里的金角,所以当时跟经纪人提的要求就是交易周期不要太长、付款方式好一些。”正是基于这样的卖房心态,许月并没有着急让房子里的租客搬走,只要配合看房就好。

直到“十一”即将放假前,由于工作太忙,一周没跟经纪人联系的许月偶然登录链家App发现:这套仅在9月第一周便创下40多组带看的“好房”,在9月20日后竟然一组带看都没有。“我一下子就有急了点,赶紧给两家经纪人打电话,得到的回复都是这两天市场状态转凉,得确实有点快,现在不好说是假期因素多点还是市场本身就凉了,他们都建议我尽快把租客清了,赶紧卖。”

听了两家经纪公司的建议,许月在与租客协商后,在“十一”期间完成了清客收房。说来也奇怪,8号是个时间点,这一天链家带看了8组,我爱我家带看了4组,给我的感觉好像过节的都回来了,没有经纪人说的那么“凉”。

与许月的情况极为相似,刘金位于北三环和平西桥的一居室也遇到了“9·20”和“10·8”现象。刘金要卖的这处房子就在和平西桥地铁口,47平方米的南向一居室,满五唯一的已购公房,楼层不错、装修也说得过去,起初刘金将报价定在了365万元。

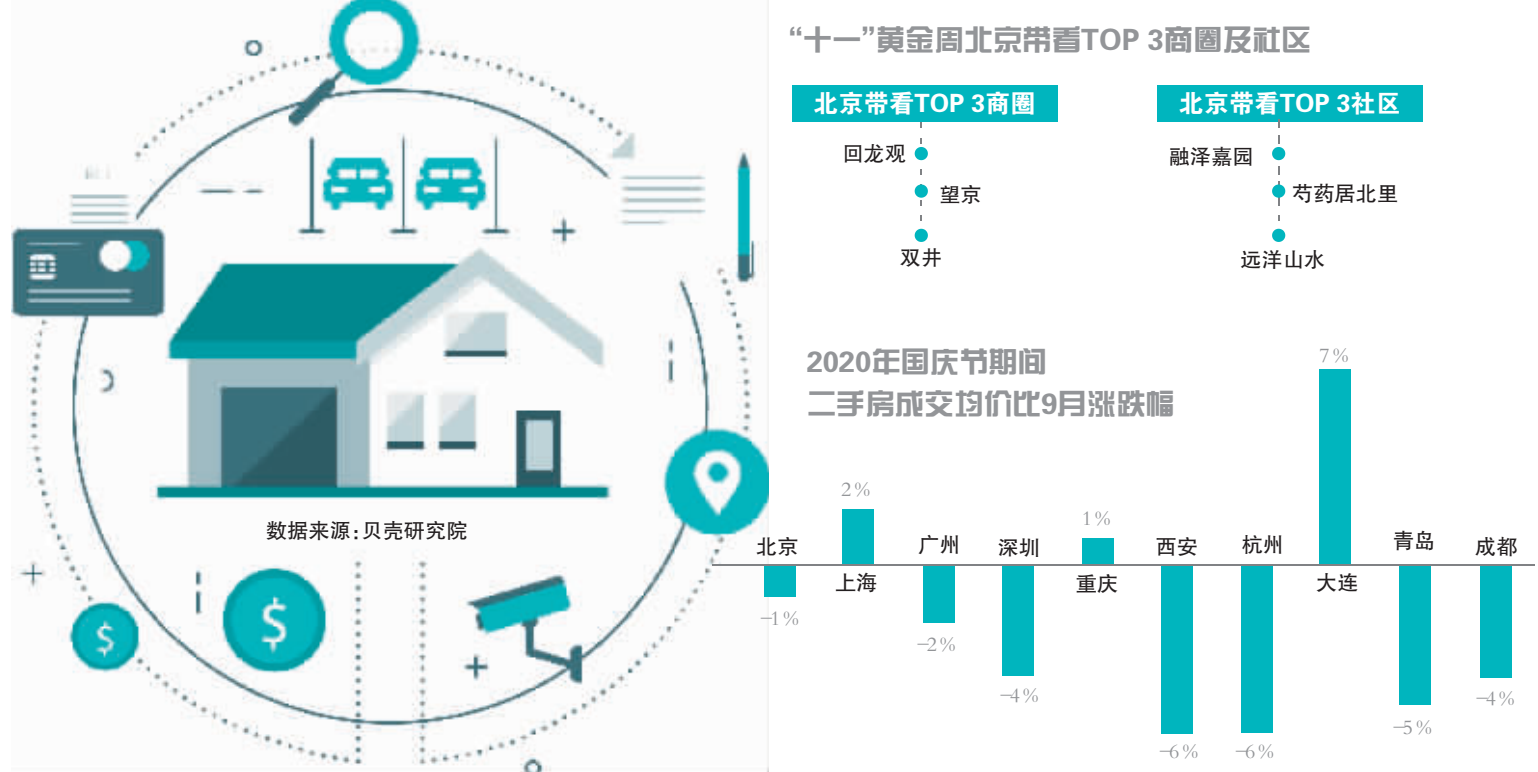
“我跟中介说这个价格的时候,中介就有点高,4月成交的那套有点瑕疵,价格316万,觉得我这套能到340万元比较合理,但我想试试,没想到刚弄完手续,新发地就出疫情了。”刘金的房子和当时的北京二手房市场一起,无论是带看还是成交,都戛然而止。

直到进入9月中旬,在刘金多次降价后,带看才慢慢有了起色。正当刘金盘算能够在“十一”前后卖掉之时,带看却在9月21日再次“暂停”:直到“十一”长假的后半段,4日、5日的时候,经纪人给我打电话说终于有人看了。”但与许月不同,已经看好置换房源的刘

近期,北京商报记者接到多位购房者和小业主反映,称接到了经纪人市场“转凉”的通知,部分小业主更是被要求“降价才能促成成交”。经纪人人们的判断是:9月新盘多、产品类型丰富、区域分布均衡,二手房的交易成本又高得离谱,现在除了“东西海”的刚需,基本上购房者的首选都是新盘。在他们看来,着急置换的二手房业主应该抓住11月前的窗口,尽早给出合适的价格促成成交。

然而放大至整个假期的交易数据却并不支持经纪人人们的判断:假期期间北京链家的成交量突破了1100套,这个数字是去年同期的1.5倍,是2018年的2.4倍。

实际的市场情况具体如何,是真“凉”还是前期成交网签滞后?北京商报记者在这个“十一”密集调研北京二手房市场,试图给出购房者和小业主一个答案。



金并没有因为带看的恢复打算提价,只求尽快出手拿着钱和资格去换房。

经纪人的降价与小业主的不甘

刘金的房子能够恢复带看,很大程度上也是听从了经纪人的降价建议。根据链家App显示,刘金的这套一居室,在过去的3个月里从365万元降到329万元,降价幅度接近10%。

“中介跟我说,没有卖不出去的房子,只有降不到位的价格,但我真觉得我这房子没到那个程度,不过因为着急换房,不得不从了。”刘金无奈地说。

然而并不是所有的小业主都认可经纪人的降价建议。

程佳位于南三环的在售两居室,在10月8日恢复集中带看后,被经纪人建议价格下调50万元,这个比例占到了程佳房价的1/7。讲

真的,接电话的时候我差点骂街,当初定价是中介给的,这么大幅度总得有个合理的理由吧,他们一再强调市场“凉”了,可我要买的那套卖家还要涨价呢,究竟是真“凉”还是都去过节了,总得看看再说吧。”

程佳的情况不是个例。集中带看的爆发,让许月甚至产生了“能不能缓缓,甚至提提价的念头”。

但这一想法并没有得到委托卖房的两家经纪公司经纪人的支持:“他们给我的理由都是二手房千万左右的客群就那么多,马上天凉了,万一疫情反复,市场又没了,甚至建议我再降10万元,刺激带看转变为成交。”许月对于经纪人的意见有些迟疑,毕竟和小区内的在售房源比,自己的报价确实不高,又是换房销售,能多卖一点是一点的心态似乎更胜一筹:“现在在买家约我要谈谈,我想先约着见面,探听一下态度再说。”

经纪人人口中的“凉”,在数据层面却是另一番景象。克而瑞根据北京市住建委官网数据统计,9月北京二手住宅累计成交量17259套,环比8月上涨7.5%,同比去年9月上涨41.6%。今年受到新冠疫情影响,市场整体走势跌宕,但北京已走出疫情影响,单月二手住宅网签量连续5个月在1.6万套以上。黄金周期间,各大中介二手房带看量及成交量保持相对高位,再加上年底业绩冲刺,预计2020年全年二手住宅成交套数有望突破16万大关,创2017年317新政以来的新高。

另有媒体报道称,今年“双节”8天假期,北京链家的成交量突破了1100套,这个数字是去年同期的1.5倍,是2018年的2.4倍。

除了“东西海” 首选是新盘

对于数据和市场“表里不一”的情况,

北京商报记者 卢扬 王寅浩

抢收“十一” 车企提前打响销量收官战

多年旺季不旺的国内车市,在政策红利释放与车企收官冲刺的背景下,显现出“银十”成色。10月11日,北京商报记者从乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)获悉,今年9月30日-10月8日“十一”期间,乘用车主力车企销量同比增长7%。9天将近一成的销量增长背后,不仅是此前被抑制的消费需求集中释放,更是车企期望今年拿出漂亮“成绩单”的迫切心理。“十一”期间,各车企借助线下促销、车展及新能源车增量空间抢收销量,以期为四季度“收官战”开个好头。

“双节”促销战

国庆叠加中秋,车企迎来最长“银十”黄金周;“十一”期间车企与经销商推出的各类终端优惠政策成为拉动销量增长的关键之一。

北京商报记者走访发现:“十一”期间多家4S店内摆出“双节”特惠的宣传海报。在一家上汽大众4S店,门口不仅悬挂着优惠条幅,同时促销信息也被印在客户洽谈区的桌子上。途观L、途岳等SUV及帕萨特等轿车,都是店内畅销车型,国庆期间各车型都有不同程度优惠。”一位销售人员对北京商报记者表示,目前上汽大众途安L车型最高优惠5万元,途岳则在原有3万元的优惠基础上可再优惠4000元。该销售人员介绍,国庆节期间,看车的消费者逐渐增多,目前销售人员都在冲刺年底销量目标。

除合资品牌,今年以来销量增长强劲的各豪华品牌,也开出大幅优惠。据了解,目前北京奔驰GLC L车型全系优惠2万元,C级车型优惠近4万元,同时华晨宝马X3车型优惠5

万元左右。乘联会秘书长崔东树表示,消费升级影响下,消费者对豪华车型的关注度较高,随着年底冲量开启,豪华品牌车型的终端优惠将持续加大。

在降价促销的同时,不少4S店还推出进店有礼、0息超长贷、购车砸金蛋等优惠等活动。“十一”期间,上汽斯柯达针对速派、明锐车型推出终身免费保养等五重豪礼,大力促销活动下到店客流也出现明显增长。

“仅10月1日上午,店内就接待了将近40组客户,很多此前通过网上咨询的消费者都选择在‘十一’期间购车。”一位东风日产4S店负责人透露,为应对假期客流增加,店内销售人员基本到岗,今年成交量相比往年明显增长。

崔东树告诉北京商报记者,从乘联会监控的行业销量来看,9月30日-10月8日乘用车主力车企销量达31.45万辆,同比增长7%。“今年‘十一’促销活动很多,同时也都得到地方政府支持,终端客流回暖明显。”他说。

车展效应发酵

在各家4S店开启降价促销等方式“花式”

营销的同时,随着疫情防控形势持续向好,各地举办的车展也成为车企冲刺年关的重要推手。其中,作为今年首个国际A级车展,横跨“十一”假期的北京车展,更成为车企销量争夺战的重头戏。

尽管延期近半年举行,但本届北京车展主流品牌均无缺席。2020北京车展组委会发布数据显示,为期10天的展会,中国国际展览中心新馆和旧馆两个展区共吸引观众53万人次。自主品牌、合资品牌、豪华品牌、造车新势力集中亮相,共展出车辆785辆,其中包括全球首发车82辆,概念车36辆、新能源车160辆。

“北京车展主要以发布新车为主,而这些新车将在‘十一’期间陆续到店,能够进一步拉动消费热情。”崔东树表示:“十一”假期长达8天,此时推新正好能给消费者留出充足购车时间。

一位宝马4S店销售人员对北京商报记者表示,今年北京车展宝马展出一系列新款车型,吸引大批消费者参观,店内不少消费者都是从车展宝马展位引流过来的。

新车密集发布的同时,各家车企冲刺年底销量排名的“明争暗斗”也在北京车展浮出水面。以BBA(奔驰、宝马、奥迪)为例,今年北京车展,宝马除全球首发全新M3、M4,还推出新款5系,为对抗宝马5系,奔驰则首发新款E级长轴距版车型。这意味着,同一细分市场阵营的宝马5系与新款奔驰E级长轴距版将正面对战。汽车行业专家颜景辉表示,北京车展正好赶上今年四季度开端,两家车企拿出主力车型就是为年底收官提供“进攻力”车型,销量“收官战”已经打响。

此外,北京商报记者注意到,为提早锁定潜在用户,北京车展首日,销售人员便在展台就位。一位经销商负责人表示:“今年上半年基本没有业绩,现在都在为年底冲量提前做准备。”

除北京车展,“十一”期间福州、深圳、石家庄等城市均举办“国庆车展”。颜景辉表示,尽管地方性车展不同于北京车展以发布新车为主,但在“十一”期间集中举办活动同时叠加促销,消费者参展热情很高,也能帮助区域经销商完成销量任务。

新能源拉动增长

值得关注的是:“十一”期间,竞争激烈的新能源车市同样成为车企增量焦点。

今年8月,为进一步拉动新能源汽车消费,助推销量再度释放,北京市宣布一次性增发2万个新能源小客车指标。9月30日,北京首批一次性增发新能源小客车指标的确认通知书正式发放下载打印,通过核查的11641个家庭获得增发的新能源小客车指标。

同时,“十一”假期前,海南省商务厅出台《海南省促消费七条措施》明确,将进一步优化小客车指标配置,适量增加普通小客车摇号指标,对在今年5月1日-12月31日期间购买新能源汽车者均奖励1万元/辆。在颜景辉看来,无论是北京增发指标下放恰逢“十一”假期,还是“十一”前海南省的补贴政策,都为车企提供了更多增量机会。

看准新能源增量空间的各车企也在“十一”期间推出购车优惠。10月1日,特斯拉宣布下调国产版Model 3车型售价。特斯拉中国官

合硕机构首席分析师郭毅分析称,造成上述情况的原因有两点。首先,站在中介经纪人的角度来讲,他们是房源的开拓方,也是客户成交的撮合方,房东降价销售可以达到尽快撮合成交易的目的。因此市场的一些风吹草动也会被主观“放大”,这是一个情绪的传递。

另一个层面,目前二手房市场也确实存在“转凉”的迹象,新房的“加量加质”供应对二手房市场形成了很大的冲击。目前北京新房市场产品力升级迭代,价格方面也有大幅的调整,受此影响,相当一部分之前考虑二手房的业主,目前也转投新房的“怀抱”。郭毅表示,二手房客群不断被分流,后续确实存在“入冬”的隐患。此外,以网签作为判断短市场好坏,客观上来说并不准确,二手房网签基本滞后半个月到一个月左右,所以数据层面在后续才会得到体现。

“9月的新盘太多了,产品类型也丰富,区域分布也均衡,二手房的交易成本又高得离谱,现在除了‘东西海’的刚需,基本上购房者的首选都是新盘。”不只一个区域的房产经纪人在“十一”期间在被问及市场是否真“凉”时,也给出了上述的判断。

在他们看来,即便假期后半段购房者恢复带看,但对于产品的挑剔和价格的敏感,都不会轻易出手。如果是着急置换的二手房业主,还是应该抓住11月前的窗口,尽早给出合适的价格促成成交。

据了解,仅“9·30”一天,北京市住建委便集中审批了9个预售证,9月的后半月有近20个新盘入市。一位购房者向北京商报记者直言,自己在“十一”期间看上了两套二手住房,价格都在900万元左右,然而税费加中介费基本上要80万元,这在小城市已经可以全款买套房了。从“实惠”的角度出发,新房更具价值。

在郭毅看来,目前新房市场颇具吸引力,如果不考虑“东西海”这些自带的区域价值,二手房与新房的竞争已经拉平,甚至有落后的态势。今年从6月开始,北京新房市场持续创造月均去化4000套以上的表现,而价格层面也受开发商加快业绩销售的影响已达到低点。因此,郭毅称,目前对于购房者来说是一个买房窗口期,北京新房市场量涨价跌,二手房市场也会受此带动下,但整体波动会在一个合理区间内运行。

北京商报记者 卢扬 王寅浩