

北京3·26新政  
两周年特别报道

## 卖个人:不放弃存量任何环节

“所有房源已经售罄。”北京商报记者在北京房山长阳地铁附近的一家商办项目售楼处表露出看房意愿时，销售人员似乎对客户的来访并无热情。即便记者再三表示，能不能了解下项目后期房源的情况，接待人员仍坚持表示项目整体已清盘。

刚刚离开售楼处的记者随即被旁边一位“路人”叫住。他告诉记者，现在很多商办项目早就不在售楼处接待散客了。大都是以通过线下各代理渠道来销售，他就是渠道销售公司的工作人员。他告诉记者，该楼盘现在还没取得预售许可证，预计4月拿证后就会开盘，如果通过他的公司来购买可以帮记者申请一些优惠。

实际上，想卖又不敢公开卖正在成为当前一些北京商办项目普遍面临的尴尬。犹豫之间，这些稀缺客户也在不断流失。

“转战线下渠道销售已经成为开发商去化商办项目现在最为依赖的路径之一。”一位商办项目的操盘手告诉北京商报记者，因为3·26政策原因，商办项目在对外销售时会很谨慎，销售时也只敢以办公属性来介绍，对首次造访的客户更是不会轻易提及产品的居住功能。项目之前曾设计的住宅样式样板间早已拆除。而且之前在门户网站、电商平台做的项目宣传和介绍都全部删除；包括项目周边的户外灯箱、楼宇广告、精神堡垒等一些户外广告也都一律撤除。“避免一切可能出现的违规操作，避免给项目销售带来隐患。”

但房子还得卖。他告诉记者，现在周边中介门店是他项目最重点的拓客空间。实际上，他们项目也跟当下不少商办项目一样，把房源统一“签约”给一家或几家公司。因此公司销售的就是二手房源，算是打个擦边球吧，但确实

# 限购两年 商办去哪

从严控购买资格、全款购买，“3·26”调控的核心内容之一就是去投资属性。由此，当下以投资为目的的商办类客户几乎绝迹；以居住为目的的刚需客户也大幅减少。连续两年断崖式态势的成交下跌，让北京商办项目全面陷入去化危机。未来商办产品如何实现去化，已经成为当下京城房企面临的一个难题。与此同时，采用“全流程”服务锁定个人买家、寻找大客户整栋销售、囤盘静待时机、变身长租公寓等已经成为当前一些商办类产品在新形势下的新生存之道。

避免了一些问题。当然一些个人客户对二手房交易有一些抗拒。加上当前客户只能以公司名义购买，手续上又增加了不少，现在想锁定个人买家越来越不容易，任何一个环节沟通不好，客户就可能流失。

记者了解到，由于新政规定只能以公司名义购买商办类产品，因此当前不少企业委托第三方公司为个人代办企业，甚至为客户提供代租、代提供地址注册权出租的服务，但这些服务都会追加销售成本。同时，项目也会通过加大优惠来刺激客户购买，总价上让利也很明显。一涨再涨的渠道中介费，不断吞噬项目的利润。一些项目为减少损失，会向购房者收取一个类似“认购服务费”的费用，用以减少整体利润的损失，但很多客户并不认可。这个费用往往成为压垮客户购买欲的最后稻草。

当然，仍然会有购房者选择商办产品。总价低、不需要购房资格已经是商办产品的优势。尤其这些项目价格普遍下探30%，与周边住宅价格形成落差后，一些刚需客户仍会入场，只是去化速度会比较缓慢。

## 卖大户:整栋买家难寻

北京商报记者了解到，干脆放弃零售，转而寻找大卖家，通过打包方式进行整栋销售或者整层销售也是部分项目的一个选项。一些商办项目已经开始计划回归写字楼的定位。现在这些企业的目标就是寻找大客户。

一家位于海淀北清路附近的商办项

目相关负责人告诉北京商报记者，他操盘的项目在2015年底首次开盘，项目周边云集了用友产业园、中关村环保科技园等大批高科技园区，园区员工收入较高，项目一经推出，在半年时间内就销售一空。他清楚地记得，当时项目到一家园区做路演，该园区里的一家公司一次性买了项目整体两层，好几十套房源。当时客户说有两个选择，要么做员工宿舍，要么作为公寓对外出租。

该负责人回忆起当时的销售策略无限感慨，现在这样的大客户越来越难找了。“3·26”调控后，项目所剩的最后一栋楼虽然只有160套产品，但蓄客很不理想。公司希望通过整体底价销售，或者单层切割销售给长租公寓运营商，还给运营商开出了“10年或者20年回购”的优厚条件。但经过几次沟通都没有成功。无奈还是采取了常规的单套销售方式，项目到现在还没能清盘。

业内人士分析，销售给大公司或者租赁机构是商办产品的一个选项，但大客户通常对产品、地段、品牌、交通等要素要求比较高，并不容易找。而且整栋或者整层销售的速度也比较慢，不可控。一些继续用钱的企业很可能等不到买家到来就选择降价散售。

## 自持经营不易

“部分企业可能会选择暂时持有这些小户型商办产品。”地产营销人出品人韩乐表示，一些资金压力不是很大的企业可以通过出租获得回报。

记者调查了解到，当前的确有项目

通过拖着不拿证，即使拿到销售证，也暂时不卖。通过“囤盘”的方式静待市场出现转机，一旦政策和市场有变化再随时调整策略。但这并不适合中小企业，毕竟持有项目的资金压力很大，特别是手上商办项目比较多开发商更需要谨慎，韩乐补充表示。

实际上，当前有一些资金实力较强，财务和拿地成本较低的项目大企业则选择了整体自持经营，避免单纯囤盘的被动局面。

北京商报记者了解到，位于大兴的天恒世界集项目规划建设有12座楼栋。为应对市场变化，该项目特别将2栋未售楼盘从整个项目中划出，通过重新规划和设计，打造成长租公寓产品，并定名为“恒寓”，采取自持经营。

业内人士指出，自持经营既可以实现稳定的租金收益，又可以通过打造长租公寓或者联合办公等产品的概念发行债券等形式进行再融资，对企业而言可能也不失为一个选择。但需要注意的是，无论打造商务智能联合办公产品，还是定位长租公寓产品，对项目的区位地段都要求不低。事实上，当前北京相当一部分商办类产品的分布并不在主城区，甚至位于五环、六环，这样的资源难以胜任自持经营的标准。

和硕机构首席分析师郭毅分析，自持经营是企业的被动选择，项目本身有拿地成本、施工建造成本、营销费用以及其他财务成本。但长租公寓的回报周期很长，一般企业很难承受。除非企业可以通过一次性出租20年以上的租约回收大量资金。或者项目通过前期房源的去化已经实现现金流回正，而且对利润追求也不非常迫切可以采用长租公寓等自持。但一般项目的现金流压力都会很大，而且未来新建商办项目按规定都是套内500平方米尺度，租赁的压力也会很大。

北京商报记者 董家声

(上接A1版)

# 商办限购两周年 新房小户型回温 二手房冬眠

一名熟悉大兴区楼市的销售人员向北京商报记者介绍称，以南五环附近小区——金色漫香林6区为例，该项目商办产品最低出售价格大概为2.8万元/平方米，市场最高点时售价逼近3.5万元/平方米。不过，近期有意向出售房屋的业主曾对外喊出售价3.8万元/平方米，但是其87平方米的中小户型房屋却鲜有人问津。据透露，该业主彼时购房总价为256万元，按照面积计算，每平方米单价折合约为3万元。

“购买商办房已经多年，除了总房款和购房后必须缴纳的契税及公维费用，我还承担了装修费以及商办类房产持有期间的纳税等各项费用，这么算下来其实持有成本并不低。如果以原价出售房产，心里有点受不了，这么多年

好歹也该有些增值。”上述业主在通过与意向买家的交流协商后，将房屋售价由最初的3.8万元/平方米下调至3.4万元/平方米。

不过，每平方米4000元的价格让步，并没有对此前咨询的买家产生实质性吸引。

据上述知情销售人员表述，买家认为二手房交易税名目多且税费高，如果二手商办房源没有明显的价格优势，不如着手购置商办类新房。

## 未来：

## 价格筑底 市场复苏但非回暖

在合硕机构首席分析师郭毅看来，“3·26”商办限购令后，北京商办市场成交量及价格明显下调。从目前来看，因

为调控新政对于商办项目规划、销售对象、购房资格以及信贷监管都做出了诸多规定与要求，商办产品面临着巨大的去化压力，很多开发商也由此调低了此前的价格预期，小户型商办产品价格基本上已经进入到一种筑底的状态。

诸葛找房数据研究中心分析师国仕英也指出，目前北京商住市场仍然处于低谷，并将此现状产生原因归结于政策不确定性所造成的观望。“就目前来看，北京商办类产品存量依然很大，尤其是大量新增商办项目，由于存在最小500平方米的产权限制以及不允许上下水的规划设计限制，开发商面临很大的销售难度。”

但值得一提的是，郭毅分析指出，当前小户型商办产品供应有限，其低总

价的价格优势以及日渐显露的稀缺性，对于市面上的一部分尚未满足北京住宅购房资质的刚需客群、存在真实办公需求的小微企业的确存在较大吸引。从小户型商办产品需求端的近期市场表现来看，北京商办市场现阶段有所复苏迹象，但是尚未达到可以称之为“回暖”的阶段。

“借助小户型商办产品的低总价以及稀缺性，北京商办市场自3·26’调控后的成交冰封状态逐渐有所缓解。但实际上，市场仅为复苏而已，还远达不到回暖。受调控影响，当前商办产品价格确有明显下调，不过租金水平未有显著调整，租售比还是可以的。”郭毅如是补充道。

北京商报记者 孟凡霞 荣蕾/文  
高蕾/制图