

到访量带来需求,会在未来陆续释放



直接成交呈现“低-高-低”的过程

“销售疲软、不及预期,哪怕市场开始回归冷静,但‘金九银十’到访量的明显增长,是一个实实在在的情况。”自去年末入市后,张桐和他所操盘的龙湖御湖境也先后经历了北京楼市的冷与热。对于北京楼市新的变化,张桐也表示肯定,用他的话说,新政释放前后,市场成交量经历了“低-高-低”的过程,但到访量带来的置业需求,会在未来陆续释放。

据张桐介绍,“金九银十”的市场有两个“明显”:9月前两周成交明显,市场整体表现不错,项目成交有接近300%的增量。但随着积压需求的逐步释放,10月开始市场的回落状态也比较明显。

但不可否认,“认房不认贷”政策还是激活了市场需求。“如果对6、7月的市场有关注,当时的市场状态是特别冷的,那时的客户量、到访量、成交量都呈现一个快速下滑的态势。北京因为新房项目

比较多,7月底整个新房市场的掉量是十分厉害的。”

在张桐看来,“认房不认贷”是针对北京楼市变化的调节性政策。从大的市场状况来看,政策出台后,刚需和改善都有大幅度提升。刚需激活的,是自己在外地有贷款,“认房不认贷”出台后,手里的房子从二套变首套的那一部分人;而改善型需求激活的,是自己在北京已经有套房子,面临换房需求,但苦于高首付的压力,“一卖一买”也是二套变首套的过程。

其实近两年,房地产市场整体都不太好,包括北上广深等一线城市,市场也没有一个好的“持续期”,利好政策不断出台影响市场变化,而针对性才是政策调整的意义。“如果是单纯的降低利率,对这波释放客群的影响并不大,‘认房不认贷’才能解决核心问题。”张桐直言。

不同于市场存在的普遍悲观,作为一名一线操盘手,来自龙湖的张桐对楼市在今年的“金九银十”更淡定:优质项目300%的成交增量,坐实了今年楼市“金九银十”高开;尽管随着积压需求的逐步释放,10月开始市场的回落状态比较明显,但不可否认,“认房不认贷”政策还是激活了市场需求。

他也用一线第一手数据解释了为什么到访率提高、转化率却下降:政策带动了部分没有急迫购房需求的客户入市,这部分群体的落签速度要慢一些。用他的话说,对于当下的市场,“抓住确定的”是买卖双方能做的。

扩大“需求池”

然而在市场层面,9月北京楼市的利好行情并未延续,从9月下旬开始,市场热度开始回落。进入10月,政策影响持续减弱,国庆黄金周期间北京楼市成交未达预期。诸葛找房数据显示,今年“双节”期间,北京新建商品住宅成交116套,日均成交量为15套,较去年假期下降48.2%。

面对恢复冷静的市场,张桐也给出了自己的看法:市场还不到“熬”的时候,只是一些需求释放要慢一些。

“新房也好,二手房也好,总体提振需要信心和购买逻辑,首先需要扩大‘需求池’。”张桐给出的逻辑,如果池子变大之前,只有10个人去买房,那不管什么政策都无法施展。当市场有1000个人买房时,这样一个“需求池”的市场,肯定比10个人的要好。“2022年好多客户都说,‘我不知道北京楼市行不行,反正我肯定不行了’。大的池子缩量之下,北京楼市去年的冷也在情理之中。”

从这个层面来看,“认房不认贷”政策出台其实是起到扩大“需求池”的作用,它实际上带来了客户的增量,目前虽然趋于平缓,但还是超过了9月之前的水平。9月初表现得特别好,是之前被限制需求的集中释放,把一些“急迫”人群释放出来了,因此也造成前两周的高增长,或者说“火爆”的场面。

“房地产从业者都清楚,任何一个新政策出台,都不可能带来一个特别高的持续效果,但是它必然会带来一些市场的关注。”张桐直言,自己和同行近期接触的一些客户,并不是因为政策因素才出来看房的,只是觉得,有政策加持之后,市场可能会好一些。“政策所带来的市场这样一个表现状态,它的带动效果,才是我们愿意看到的。”

观望客户“闯”入拉低了转化率

新政出台初期,各种“一周卖之前两个月的量”屡见报道,“金九银十”也开了一个好头。然而在集中“跑量”后,也出现一些购房者因“不冷静”而退房的情况。对于项目到访转化率,张桐也给出了一个颇为客观的数据:以御湖境项目9月为例,龙湖统计过9月一个月的到访量,与7、8月的单月进行对比,基本上涨60%左右,到访量扩至1.6倍。

但据张桐介绍,因到访量集中爆发,项目转化率也随之出现些许下降。分析背后的原因,张桐直言,转化率的下降,是因为政策所带动的还有部分“看热闹”的客群,当下没有急迫的购房需求,只是因为有所关注,想要走出来看看。或者还存在一些抱着“捡漏”心态的客群,怕市

场因为政策涨,又怕自己错过了“捡漏”的时机。

张桐也给记者算了笔账,一般来说,改善型项目的转化率都在10:1左右,也就是到访100组客群,大概可以成交10组,政策出台后,项目到访客群在每周400组左右,以单周成交计算,目前的转化率在12:1的状态。

“我们项目本身更多针对改善客群,现在的购房者普遍目标比较明确,有需求才会花时间去了解。政策虽然拆分出真正有需求的客户,但一些观望的客户也‘闯’了进来,他们的成交周期会长一些。”张桐总结称,“金九银十”的到访总量是提升的,转化率虽稍微有所下降,但总成交量是有提升的。

更重要的是抓住确定性

在宏观经济面临压力、房地产行业持续下行、购房者置业信心消退等多重背景下,也给张桐等房产一线从业者带来了更多压力。面对如此状况,他们又该怎么做呢?

“作为开发商,要做的不只是预判政策走势,更多的也是对于市场的解读,要抓住确定性。”张桐直言,御湖境之所以落地顺义,现在还上新御湖境二期,也是因为顺义主城区多年新增供应较少,尤其是改善型需求已经积累了一定的量,这部分需求,哪怕没有政策加持,也会有一个较好的释放,这方面才是开发企业所能把握的。大周期和小趋势之下,要抓住确定性。

此外,项目品质也是开发商所能把握的确定性。“房子是大宗消费,也是生活幸福度的重要指标。如果房子户型差、质量低,小区物业服务不好,周边配套也不健全,购房者是会‘挑剔’的。”在张桐看来,行业品质“卷”起来是好事,专注品质的开发商才能走得远。“尤其是当房子回归居住属性之后,给客户提供一个舒适的好产品,显得尤为重要。”