

市场透支后 下一波小高峰要到明年三四月

10月落幕,被地产从业者寄予厚望的“金九银十”也告一段落。来自卓越的赵鹏这样总结北京楼市“金九银十”的市场表现——市场是脆弱的,政策是有效的,但是持续效果难以维持。9月的提前透支,10月的后继乏力,购房者的买房计划被放在谨慎观望之中,可以预计今年的市场局面已基本确定:继3、4月和9月两波小高峰后,进入11月末到12月初,随着各大房企进入年终冲刺阶段,会推出各种促销优惠,吸引更多的客户来购房。从周期看,政策因素的推动和市场信心的提升,明年3、4月的市场高峰期有望出现。



小户型的飙升与改善产品的“变化不大”

对于今年“金九银十”的市场表现,卓越集团北京区域营销总经理赵鹏用“9月提前透支、10月后继乏力”来形容,且不同于外界认知的政策利好改善,客户群体主要集中于刚需。“卓越在北京参与5个项目的合作,有刚需项目,也有改善项目,在9月新政出台之后,有小面积户型的项目表现更好,刚需客户属于连夜入场,项目整体流速增加了两倍多接近三倍,但有透支后期需求的迹象,因

此10月遭遇断崖下跌。”

据赵鹏介绍,有刚需小户型的项目在9月新政策出台后销售业绩飙升,例如北清云际和熙悦晴翠两个项目有小面积,9月前两周已经完成了过往历史上最好一个月的全月业绩,全月较历史最高业绩翻倍。然而,对于操盘的改善项目来说,例如青云上府和朝阳一墅的变化并不明显。主要原因是改善客户需要“买卖”才能算首套,决策周期长导致入场时机延后。

爆火后的B面

进入10月后,市场走势发生逆转,整个10月成为今年北京楼市最艰难的一个月。“不仅是我们,所有同行都面临困境。我们发现过高预估了新政策的影响。”赵鹏称,原本预计9月势头上扬后,10月会缓慢递减,但实际上10月出现断崖式下跌,甚至没达到9月三分之一的销量。令人感到难受的是,进入11月后,下跌势头并未改变,北京楼市的成交量、到访量还是往下走的一个过程。

通过近期团队调研以及与购房者的接触,赵鹏如此描绘当前市场,连夜入场的刚需该买的都买了,政策虽然同样利好改善,但这部分需求释放需要一个过程。一部分改善客户可能在最近两个月才成功把手里的房屋出售出去,而另外一部分属于提前了解市场的改善客户,他们的房子尚未售出,因此当前到访量虽然有一定基数,但成交量下滑较快。“改善客户决策因素过多,导致决策周期更长。”

明年3、4月会有一波高峰期

透支与乏力,伴随的是收割与观望。“10月市场过于冷静,因为9月基本上已经收割了所有的客户,剩下的就是观望客户。”赵鹏总结称,根据目前的数据和趋势,可以预计今年的市场大致局面已经基本确定。在上半年3、4月迎来一波小高潮之后,市场逐渐回归冷静期,9月因为新政又带来了一波小高潮,这需要一段时间的培育期。进入11月末到12月初,随着各大房企进入年终冲刺阶段,开发商会根据自身销售

情况采取一些动作,推出各种促销优惠,这些会对市场有一些刺激作用,吸引更多的客户来购房。

根据市场周期性变化,赵鹏预测,明年的3、4月将会继续迎来一波市场高峰期,传统的“小阳春”还会出现。“每年初购房者的信心比较强,加上政策因素带来的利好信号,大家对于新年预期更趋于稳定。政策因素的推动和市场信心的提升,明年3、4月的市场高峰期还是有望出现的。”

“有足够的客户厚度,一些‘通道’需要打开了”

让赵鹏坚持明年“小阳春”的判断,还有北京市场的客户厚度。

据赵鹏团队观察,北京二手房市场的挂牌量持续上升,目前已接近17万套,新房市场的稳定取决于二手房市场的变化,但趋势一旦发生转变或出现转折点,就会对北京新房市场产生积极影响。

对于有置换需求的客户,他们可能对市场和资金有较高的依赖度,因此市场状况好转时,他们置换的信心也会增强。然而,由于置换客群决策周期较长,卖房环节的动力可能会受到一定影响。“当前市场受到二手房‘捆绑’的影响,我们预测在短期内可能会有一些困难。如果有政策支持,释放速度会更快一些。尤

其是那些在二手房市场卖掉房子的客户,他们的付款链条比较长,可能会在接下来的几个月内逐渐积累。”

之于刚需,在赵鹏看来,目前北京对于刚需客户仍存在一些不友好因素,如首付款比例、首套利率和普宅标准等等。“500万元入门的要求,对于刚需客户来说仍压力较大,他们需要准备200万元的首付,并背负300万元的贷款,才能购买刚需盘。如果首付比例调整为20%,那么首付压力会大大减轻。目前很多人属于凑不够首付,导致决策周期延长和成交周期延长。”

为了使市场更快流转起来,在赵鹏等一线营销人眼中,一些“通道”需要打开了。

“市场预期下降,造成项目积压”

当前北京楼市仍处于调整期,一些新的信号也在此背景下逐渐出现,然而,冷热不均的问题始终“无解”。“相较于‘通道’的打开,我们能做的是如何抓住‘热’的因素,在这一阶段,有两大市场逻辑值得关注。”赵鹏称,首先是总价控制逻辑,目前各大开发商都遵循总价控制原则,这是产品定位时非常关键的因素,超出总价控制上限就会导致销售困难。一些热销项目的总价相对较低,背后也说明市场消费主导仍以刚需为主,或者说以价格导向为主。

此外,在当前的房地产市场中,购房者的预期普遍降低,为“未来”买单的消费逻辑也基本消失了。过去许多购房者会看重房子未来的成长潜力,而现在的购房者更关注房子的基本属性,如周边环境、交通便利性、医疗配套、教育资源等以及房子是否符合自己的居住需求。“只看眼前有的,不看未来会有的,他们更加理性和务实。”

对于房企而言,除了关注“波动逻辑”之外,阶段市场的把握往往更

决定一时的成败。对于潜在机会的“下注”,押注市场可能在未来产生新的方向,而非等待信号出现。

赵鹏直言,冷热不均的市场状况,也不完全是项目产品存在瑕疵,这一现象的产生,源于市场对未来预期的降低,从而使得后期取得土地的利润空间反而更大,规划条件也更优越。在此背景下,前期开发项目在销售过程中既不敢降价,也不敢增加成本,导致产品相较于其他竞争者显得劣势,进一步影响了销售进度。“这也解释了为什么在2021年取得的地块至今仍在卖,而2023年取得的地块却已经顺利清盘了。”

在赵鹏看来,受整体大环境影响,项目流速减缓,就会造成市场积压,进入恶性循环状态。后续市场信心的恢复,还是取决于政策的预期是否明朗、购房者的置业信心是否充足。什么样的政策,才能够恢复购房者信心,稳定市场预期,以及切实有效快速地提振总需求,当前开发商还需要“熬”一阵子。