

新冠疫情打殘內房 地產中介食穀種 6家門店50人1個月僅開1單

抗擊 新冠肺炎

「內地房產中介行業有『金三銀四』的說法，每年春節過後，房屋租賃和買賣的人就多了起來，生意也很好。」然而，新冠肺炎疫情衝擊下，內地房地產項目的地盤及售樓部全部暫停，易居房友西安上善地產加盟店總經理曾偉的6家線下門店全部關門停業，個人更是待在老家湖南不得返程。近一個月來，面對十幾萬元（人民幣，下同）的成本支出卻只有1單成交，近乎無分文進賬的曾偉與其員工都急切地盼望3月能夠復工。他們的處境，也是目前內地房地產面臨的困境。

香港文匯報記者 張仕珍 西安報道

2010年入職地產行業的曾偉，近年藉着西安房地產快速發展的東風可謂嘗盡甜頭。從2016年自立門戶開店至今，短短幾年時間，他在西安已經擴展6家門店，銷售團隊達50多人，但他怎麼也沒想到，一場突如其來的新冠肺炎，極有可能讓其事業大倒退。

成交斷崖跌 月支16萬元

如果不是這場新冠肺炎疫情，曾偉最近一定是生意繁忙的時候。但現在「6家門店每月的租金就10萬元左右，還有員工的工資、日常網絡信息維護的端口費用，一個月保底支出就得16萬元。」曾偉告訴記者，從1月下旬至今，成交量只有1單，再無其他收入。

春節假期過後，為盡可能降低疫情帶來的影響，曾偉鼓勵員工積極利用網絡手段開展工作。除網上發佈的信息外，員工還通過開設網店、微信等方式積極推廣房產信息，以吸引客戶，「但效果並不理想。」曾偉說，目前來看，諮詢的客戶非常少，更別說成交了。

投資者觀望 用家慎之又慎

「房產畢竟跟別的產品不同，對很多人來說，房子蘊含的更多是家的情緒，人們更傾向於實地勘察買房，而不會輕易下手。」曾偉說，對於中長線投資者來說，疫情之下更多持觀望態度；對於用家來說，更是慎之又慎，既要考慮後市價格波動，還要考慮開發商的資金實力是否能保證順利交房。

對於當前許多企業面臨的現金流壓力問題，曾偉說，從一開始做企業，他心裡就有數，起碼要備足3個月至6個月的現金流。「沒有這個水平，很難存活下來。」他同時坦言，地產中介屬於輕資產行業，成本支出相對少，自己的壓力也小很多。「但地產商就不一樣了，他們的資金壓力要大許多。」

疫後復甦漫長 或將縮店

即便這樣，曾偉也在考慮疫情之後是否要收縮門店。「現在每天都在關注疫情變化，如果疫情能很快控制住，損失還能承受。如果疫情持續時間較長，我可能也得關掉部分門店，集中精力降低成本。」

一方面是成本壓力，另一方面，對於疫情結束後行業的復甦期限，曾偉也感到壓力重重。「相信在較長一段時間內，社區的管理都會非常嚴格，帶客戶看房進出小區將有一定難度。而受疫情影響，部分消費群體的需求也會延遲。」曾偉說，與此同時，作為低底薪高提成的地產銷售行業，肯定也有不少員工因交易量低、收入少而離職。

談及今年發展計劃，曾偉笑言，經過此次疫情，才明白免疫力才是最大的競爭力，因此他也調整目標：一是讓公司好好存活下來；二是盡可能提高員工收益，緩解疫情造成的生活壓力。「員工大多都有房貸、車貸，初步考慮今年會將公司大部分的經營收益通過分紅、獎勵等形式發放給大家，算是給大家的疫情補貼吧。」



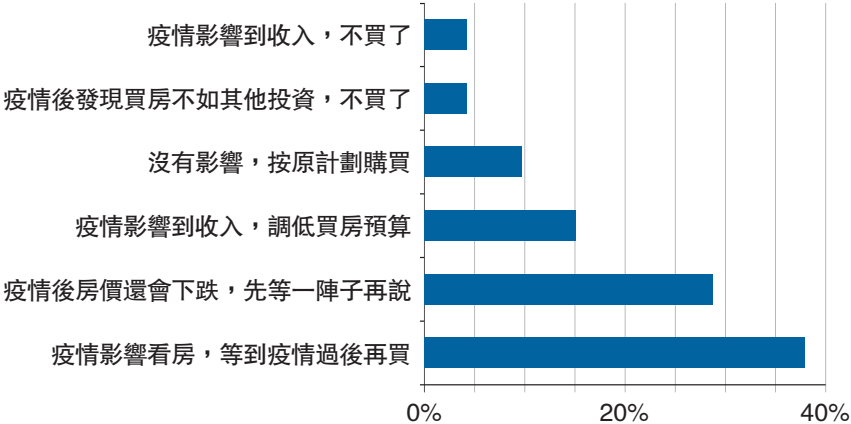
易居房友西安上善地產加盟店總經理曾偉指，初步考慮今年會將公司大部分經營收益發放給員工作疫情補貼。香港文匯報記者張仕珍攝



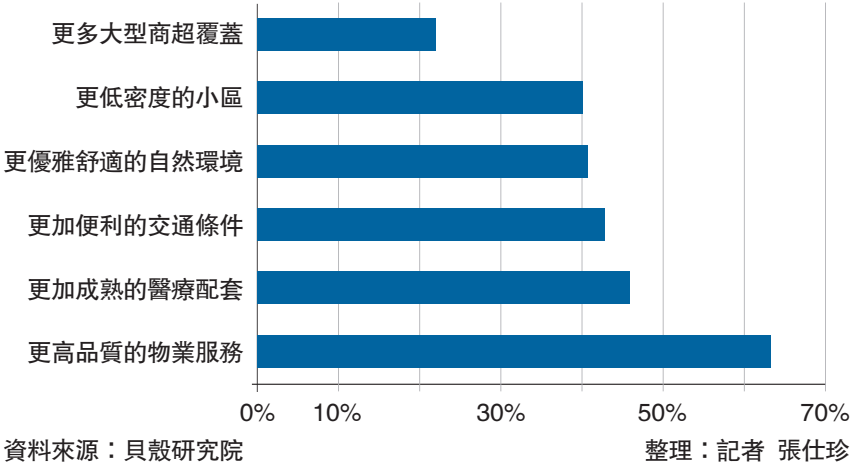
西安房產中介線下門店暫停營業，對低底薪高提成的業界打擊極大。

香港文匯報記者張仕珍攝

疫情對消費者購房計劃影響



疫情之後消費者購房考慮因素



資料來源：貝殼研究院

整理：記者 張仕珍



疫情之下，西安各地的售樓處及建築工地悉數暫停。

香港文匯報記者張仕珍攝

攻線上賣樓 叫好不叫座

香港文匯報訊（記者 張仕珍）線下售樓處大門緊閉，線上賣房卻一片火熱。受疫情影響，各大房地產企業紛紛轉戰線上，不少房企更是推出打折銷售、無理由退房等多重營銷優惠，為「線上售房」保駕護航，然而實際效果卻並不理想。據2月18日的淘寶經濟暖報公佈，內地500多家房產機構共5,000多名置業顧問在淘寶直播平台「雲賣房」，各種「花式表演」吸引200萬人「雲看房」，但買的人卻少之又少。

未親場睇樓 無信心落定

通過新城控股的「小新e房」軟件App，香港文匯報記者聯繫到西安新城樞樞樞府客戶經理高潔，她也是網絡售房大軍中的一員。她告訴記者，新冠肺炎爆發之後，項目售樓部不得不關門停業，至今自己只能每天在家通過網絡拓

展客戶，但成交個案基本上是沒有。記者在「小新e房」看到，新城控股各地房產項目皆有較為詳細的介紹，房屋亮點、價格等資訊公開透明。如果客戶感興趣，便可進入在線洽談室或者直接電話與客戶經理溝通。

「針對疫情影響，我們本月特意推出網上特價房源。」高潔介紹，一套原本156萬元（人民幣，下同）的房子，現在優惠價只需143萬多一點，儘管諮詢的客戶較一般情況為多，但是無人下定金。「諮詢的客戶大多是老業主的朋友，也是出於對朋友的信任找到我們。但是客戶還是想親自去現場看看，覺得比較放心。」高潔說，為促成成交，個人正打算找時間做好防護措施，帶客戶去現場看看。

發展商突圍 靠優惠折扣

「線上看房雖在一定程度上可以滿足客

戶對房源信息的需求，但是如何將線上客流成功轉換為線下成交仍是營銷一大難題。」創典全程信息部部長劉蘭蘭在接受記者採訪時表示，對大多數開發商而言，今次開通線上售房實為受疫情影響而倉促推出的輔助營銷渠道，線上售房模式對於彌補線下的損失還是有限。

不過世事無絕對，恒大2月13日對全國所有樓盤推行「網上購房」，提供網上VR看房、網上選房、網上購房等一站式服務，至2月16日便實現客戶認購房屋47,540套，總價值約580億元。劉蘭蘭解釋稱：「恒大能突圍，靠的絕不是簡單的線上賣房，而是銷售策略，給消費者提供最低價購房、無理由退房、多重購房獎勵等權益。」

劉蘭蘭稱，隨後綠地、中南、富力及奧園也先後推出類似的線上購房活動，相信後續還會有更多房企快速加入。



「小新e房」軟件App提供一目了然的房產信息。手機截圖

房企以價換量打持久戰



創典全程信息部部長劉蘭蘭關注房企資金鏈斷裂的風險。受訪者供圖

香港文匯報訊（記者 張仕珍）「受新冠肺炎疫情影響，春節期間，全國樓市急速進入冰封期。與往年相比，西安乃至全國成交量均呈斷崖式下跌。」創典全程信息部部長劉蘭蘭表示，本次疫情對房地產行業的銷售、建築施工進度、房屋交付時間、房企資金鏈等都帶來巨大壓力。

首季資金鏈壓力大

劉蘭蘭指：「最直接的影響會體現在首季，因為假期延長和防疫措施將導致房地產開工不足，銷售周期拉長，銷售回款銳減，加大部分房企資金鏈斷裂的

風險。」為打好這場疫戰，劉蘭蘭表示，房地產行業應該做好打持久戰的心理準備。對於資金回款壓力大的企業，需要有快速現金回流的手段，例如深挖線上營銷渠道，加大促銷力度，或者合作共贏等；對於具備穩定現金流的企業，市場低迷期逆勢「補倉」，或是彎道超車的時機。

對渠道依賴度趨升

在重重危機之中，易居房友西安上善地產加盟店總經理曾偉亦看到疫情可能帶來的機遇。「房地產市場作為一個萬

億級的大市場，存量房交易量越來越大的趨勢不會因疫情而改變。」他告訴記者，開發商因資金流和銷售周期趨緩的壓力，以價換量的會越來越多，對渠道的依賴度也會越來越高，屆時房產中介的話語權也將越來越大，對中介做新房業務是個利好。

打滾地產界多年，曾偉對行業始終充滿信心，相信這是一個有未來的行業，加上身處西安這樣一個國家中心城市。「目前要做的就是保證企業現金流充足，穩定員工隊伍，希望通過疫情期間的學習提高，能夠促進我們今後的工作更好地開展。」

首置按揭鬆綁 首期降至一成

香港文匯報訊（記者 張仕珍、孔雲瓊）疫情重創之下，地產界對於放寬樓市調控的呼聲愈來愈強烈，最近有進展是首付政策放鬆。浙商銀行率先對非「限購」城市，對購買首套房的首付款比例由原來的30%減到20%；河南省駐馬店市則明確個人首套房公積金貸款首付降至二成，成為內地首個下調首付城市。

浙商銀行下發通知指出，對非「限購」城市，各分支機構可根據當地「限購」、「限貸」和監管政策情況，將非「限購」城市居民家庭購買首套個人住房的首付貸款比例從原來的30%降至20%。另據彭博社消息指，浙商銀行還取消500萬元（人民幣，下同）以上個人住房貸款的最低首付比例執行標準，該行原本將該類貸款參照非普通類住宅執行。

上周末，河南駐馬店頒佈降低首付比例政策，其中明確購房下調公積金首付比例，將首套房貸款最低首付比例由30%下調為20%，成為內地首個降首付購房的城市。同時提高公積金貸款額度，將45萬元提高到50萬元。

易居：「大大方方地放鬆」

業內分析人士認為，放鬆首付政策是很強烈的「暖樓市」信號，對於其他城市有積極借鑒意義。易居研究院智庫中心研究總監嚴躍進表示，類似政策客觀上說明地方政府在房地產的態度，亦是當前全國政策力度較為寬鬆的代表性政策。另外，廣西南寧同樣調整公積金政策，重新開放此前暫停的二套房公積金貸款。「類似政策不再是扭扭捏捏，而是大大方方地放鬆。」嚴躍進認為，3月開始政策效應會逐漸釋放，購房交易行情有望改善。

20餘省市出台救市新政

另外，為緩解房地產行業下行風險，20多個省市陸續出台新政。在蘇州、福州、廈門、衡陽及無錫等城市出台的政策文件中，都有提及預售審批放寬、預售資金監管和放款節點放寬。其中蘇州市提出，已成交須工程結構封頂或竣工驗收後預售、銷售的住宅（商住）用地，開發企業預售、銷售的時間節點可適當提前。為幫助房企緩解階段性資金壓力，不少省市的救市政策中還涉及到對金融機構的要求，例如不抽貸、不壓貸、不斷貸等。對於原本嚴格的履約監管問題亦適當放寬。疫情期間，暫不開展實地履約巡查；對於受疫情影響，未能按期交地、動工、竣工的，疫情期間不計入違約期。