



晋

山西经济日报 周刊

SHANXI ECONOMIC DAILY

网址: www.sxjrb.cn
投稿邮箱: sxjrb@sxjrb.com
新闻热线: 4660816

2020年11月18日 星期三
责编·组版: 吕游 校对: 水水

2020年,看房地产营销如何破局?

本周聚焦

2020年初,一场新冠疫情打乱了房地产市场的发展节奏。纵观太原房地产市场这一年,似乎还未走出疫情影响,又将迎来年底冲量、以价换量的关键时刻。从今年7月以来,太原房价连续4个月下跌的数据、市场的观望情绪、房企不遗余力的线上线下促销,让房地产行业及其上下游行业遭受不同程度的打击。

今年3月以来,太原市房管局会同有关部门连续出台关于有效应对疫情、保持房地产市场平稳健康发展的政策措施,为房地产企业复工复产和市场健康发展营造良好的营商环境,帮助企业走出困境。

在房地产行业颇为艰难的一年,2020太原第十八届房展会、首届云上房博会、首届线上房博会、首次登录天猫好房……线下会展融合线上导流的新营销模式,让进入后疫情时代的太原楼市营销破局之战,显得颇为壮观。

数字房展会重启疫后展会经济

会展经济,就是城市经济。在受疫情影响,会展业直接陷入“停摆”背景下,适时重启会展业,为城市经济赋能,成为焦点。

在太原,借助太原会展业重启之机,线下房展会如期召开,数字房展会首次试水,以及与阿里携手的天猫淘房,都为促进房地产行业“三稳”,起到意想不到的效果。

今年4月以来,山西省和太原市房协针对疫情之下的特殊情况,全面部署了三次房展会,即4月省房协组织的乐居线上房展会、7月太原市房协组织的云上房博会,以及10月山西省房协组织的2020太原第十八届房展会。三次展会商品房成交约140.25万平方米,销售额预计约152亿元。

数据统计,云上房博会期间,“云上房”信息平台访问量破30万次,线下楼盘到访客户近10万人次,累计领取优惠券用户14273人,累计成交商品房4400套,68万平方米,成交金额74.8亿元,意向销售后期成交商品房851套,13.1万平方米,金额14.4亿元;第十八届房展会举办的三天时间,线上蓄客48979组,观展人数54736人次,各房企接待客户27561组,意向客户5377组,意向销售面积59.15万平方米,预计销售额62.7亿元。

山西省房地产商会会长郭尚文认为,作为疫情后房地产行业最重要的一次盛会,2020太原第十八届房展会备受各界瞩目。相比以往任何一届线下房展会,此届房展会需要一手抗疫、一手办展,难度前所未有。因此,办好展会的重要性更加不言而喻。这不仅是城市责任与担当,更是房地产全行业健康平稳的前提下,此次房展会就是要突出惠民理念,从市民需求的实际出发,落实好便民惠民承诺,有诺必践,真真切切让利,实实在在惠民,让购房群众切实感受到购房的便利和优惠。

专家认为,乐居线上房博会和云上房博会的举办,积极促进了后疫情时代,房地产行业线下会展融合线上导流、房地产业展业数字化转型升级、“双线会展”模式的发展,对于整个行业而言都是一次重大革新。

太原房展会为全行业赋能

10月23日,2020太原第十八届房展会在太原如约召开。相比往届房展会,今年的展会明显呈现“四少四多”的特点,即参展商减少,各家楼盘特色多;人流减少,专注购房客户多;各类隐患少,安全防疫工作多;本土参展企业少,新入市项目增多。

当代置业案场负责人认为,受疫情影响,今年房展会现场的人流量确实不如往年人气旺,但是从案

场每天到访客量看,展会三天,平均每天接待60多组客户,与去年相比,下跌幅度并不大。疫情犹如一个过滤器,大浪淘沙后,近年来房展会现场的都是有强烈购房意愿的刚需客。

万科相关负责人认为,对于当下受疫情影响和市场大环境双重影响的楼市,政府举办线下房展会,实属不易。房展会作为太原市影响力较大的品牌展会,能让房企扩大宣传的同时,满足蓄客和展示等多重利好。

展会期间,虽然人流量有所减少,但专注购房的客户明显增多,达5000多组。以碧桂园为例,展会开幕当天就签约客户5组。

山西省房地产业协会会长于世伟认为,今年以来,省市房协连续组织两次线上房展会,在开辟新的销售渠道的同时,必然分流部分线下参展企业。因此,今年房展会参展商较往年减少三成,符合组委会的安排与预期。虽然参加房展会的企业有所减少,但大多数到场的开发商却展现出各自的优势,同时也昭示了房地产企业未来的走向。

受疫情影响,人们开始从健康和智慧的领域选择住宅。今年展会现场,金茂府项目发挥“十二大”优

势,提出“五舒”理念,成为第二代恒温、恒湿、恒暖产品,充分体现了未来居住的健康性;太原实地紫藤公寓以“致力为人们提供智慧人居极致体验的服务商”为使命,推出智慧美学理念,从智慧社区到智能门禁,在生活方面融入智慧概念,完美展现未来生活的智慧性……

业内人士认为,此次房展会为开发商提供了展示企业形象、推介楼盘、互相交流的平台,为市民提供了方便看房、选房、购房的场所,不仅加强了企业与消费者沟通,实现了房展会既定的“创新展会形式,线上线下联动;积极防疫抗疫,遏制经济下行”等目标,还能从多方面助力房企突围,发挥指导作用;监督平抑房价,确保市场健康发展。

天猫携房企共同卖好房

除房地产业展会重启之外,今年“双十一”,阿里打破玩法和边界,将隔绝于电商浪潮之外的“住”,请到“天猫”。

数据统计,“双十一”期间,天猫好房累计全网曝光超10亿次,线下曝光超12亿次,推动超过5000万的购房者在线看房……



2020太原第十八届房展会现场。

连续4个月下跌 太原楼市10月新房价格下跌0.3%

本报讯 近日,国家统计局公布10月70个大中城市房价数据,整体来看70个大中城市房地产市场涨幅保持平稳回落态势。从数据看,太原新房和二手房价格环比、同比全部下跌,其中新房环比下跌幅度0.3%,已经连续4个月下跌,二手房环比下跌幅度为5%。

就新房价格来看:根据国家统计局的数据显示,10月共有19个城市新房价格环比下跌,其中太原新房价格环比下跌0.3%,同比下跌1%,为近两年以来新低。从新建商品住宅销售价格分类指数来看,90平米及以下环比下跌0.5%;90-144平方米的中小住宅,环比下跌0.3%;144平方米以上的大户型,环比下跌0.3%。

根据朗润智业数据来看,在商品住宅供销方面,今年10月,住宅市场供应量环比上涨48%,同比下降12%;成交量环比上涨67%,同比上涨3%。主力成交项目有恒大森林海、万达·西岸CLASS、中海寰宇时代、恒大金碧天下等等。

在二手住宅销售价格分类指数来看,9月70个大中城市中27个城市房价环比下跌,太原10月环比下跌0.5%,同比下跌3.5%。近一年来,二手房价格同比一路下跌,达到近两年以来新低。90平方米及以下环比下跌0.8%;90-144平方米的中小住宅,环比持平;144平方米以上的大户型,环比下跌0.3%。

从贝壳找房的数据来看:太原六城区二手房价格同新房一样,呈现“南高北低”的趋势,其中尖草坪区8980元/平方米,为全市最低,杏花岭区10339元/平方米,万柏林区10573元/平方米,迎泽区11659元/平方米,晋源区11465元/平方米,小店区12258元/平方米,为全市最高。二手房近90天共成交1242套住房,二手房销量相比较新房低很多。

太榆同城化升温 榆次片区利好不断 中国电建首进山西布局晋中

本报讯 近日,中国电建地产·晋中·洛悦宸苑晋中展厅盛大开盘,该项目是电建地产在晋中布局的首盘。

随着太榆同城规划逐渐落地,榆次大学城片区利好不断。2020年,电建地产首进山西,点亮大学城,为晋中打造城市封面作品,以新中式精工美学建筑表达“洛悦系”的精神内核,致敬三晋名仕。

据了解,中国电建业务遍及全球110多个国家和地区,多年来为世界各国、全球客户交付了一系列代表行业领先水平、令人瞩目的精品工程。其旗下的电建地产——中国领先的城市运营商,以极具前瞻性的战略眼光,布局全国7大区域,形成“4+8+N”战略布局。

除电建地产之外,恒大、保利、万科、当代、红星纷纷布局榆次片区;本月,龙湖天启系产品发布会也即将在榆次盛大开幕……随着太榆同城化的不断推进,榆次楼盘备受购房者关注。

据山西朗润智业数据统计:2020年第45周,榆次住宅市场无推货,成交量价小幅下降;土地市场无供应,11宗成交。从市场供求情况看,第45周,住宅市场无供应;成交面积1.48万平方米,环比下降27%;成交均价8,304元/平方米,环比下降3%;榆次住宅市场成交主要集中在于三居100-140平方米产品,主力贡献项目为晋中万科紫郡、新晋英里;其次为二居80-100平方米产品,主力贡献项目为恒大珺睿府、当代上品府MOMA。

从成交金额来看,第45周榆次北部新城板块为成交主力,占比约50%,主力贡献项目为保利时光印象、晋中万科紫郡及金科博翠天宸;榆次老城区成交占比为42%,主力项目为恒大珺睿府;汇通产业园区占比约5%,主力贡献项目为新晋福邸。

从成交金额来看,第45周榆次北部新城板块为成交主力,占比约50%,主力贡献项目为保利时光印象、晋中万科紫郡及金科博翠天宸;榆次老城区成交占比为42%,主力项目为恒大珺睿府;汇通产业园区占比约5%,主力贡献项目为新晋福邸。

山西朗润智业分析人士认为,热门板块往往配套先行,即使是在楼市横盘的趋势中,依然可以走出不错的行情。

本周关注

细数太原楼市板块之争

与其谈楼市,不如谈城市;与其谈房价,不如谈板块。

此观点,道理很简单。房子背后的价值是城市资源的多寡和量级,房地产的核心是地,而非房;而土地,在不同层次的城市,则对应价值高低的不同区域,在同一城市的不同区域,亦同理。

近年来,随着城市快速发展,太原中心区域可开发土地逐渐减少,越来越多新兴板块成为推动太原房地产市场的主要力量。在城市剧变中,重新审视这座城市,重新定义各个城市板块的价值,对于整个行业的意义,不言而喻。

据山西朗润智业分析数据来看:房地产市场的“兴衰史”彰显的是城市的整体发展。太原整个城市的热点板块目前形成环西南、小店镇中心、北部新城、长风东四大刚需板块“四足鼎立”的局面;随着城市基建的完善,南站板块将成为黑马进一步崛起。在源源不断、生生不息的板块轮动发展中,太原实现了城市进一步扩容、房地产市场不断滚向前的态势。

太原楼市板块群雄逐鹿

对于城市地产板块,业内人士认为,不同板块、不同区域组成了城市整体。城市的发展也是各个区域的发展,因此,板块轮着推动发展,城市才能动起来,从而共同推动整体市场平稳发展。

从太原房地产住宅市场近三年成交量来看,随着太原房地产市场不断扩大,参与开发房企逐年增加,整体市场下行压力增大。从板块市场来看,晋阳湖板块和龙城大街板

块从独领风骚发展到与其他头部板块平分秋色,市场集中度提高,市场竞争激烈程度加剧。

山西朗润智业分析显示:2018年,成交量居首的晋阳湖板块年度成交98万平方米,与排名第二的北部新城板块成交量相差约26万平方米。2020年1-10月,排名第一的龙城大街板块成交仅为60万平方米,与“老二”环西南板块只差0.6万平方米。

太原房地产市场限购之后,头部板块由以环西南为主,发展到环西南西北“四足鼎立”的局面,市场得以稳定发展。环西南板块到南中环板块和北部新城板块的布局也发生变化,由最初的河西集中到目前的西南西北双向鼎立,太原城市扩容有实质性进展,房地产业范围进一步扩大。

纵观近三年板块排名,龙城大街板块以其较高的延展性吸引多家房企进驻,排名稳居前三;晋阳湖板块受城市热度下降,可开发空间小等多种因素影响,排名由2018年的第一名下降到2020年的第六名;环西南、小店镇中心板块随着项目集中开发,城市界面更新,成交量上涨,排名跃升;朝阳、南中环、长风西板块受内部项目集中开盘影响,出现短期内排名上升的情况。

如何区分好的板块?一个区域,长期有城市发展规划,产业的支撑,能确保区域的价值稳中有升;短期有交通、教育等基础配套不断成熟,能刺激区域一波爆发。

山西朗润智业分析认为,板块排名变化的背后除项目入驻以外,更多的是板块自身的发展及利好来吸引社会资源,促进板块发展。比如,晋阳湖板块凭借其景观资源及政策利好,吸引开发商争相

进驻;小店镇中心板块乘城市向南发展之势,借交通利好,成为现阶段城市热点;环西南板块在交通、生态等条件加持下,形成自身独特的发展环境;北部新城板块则依靠政策导向,建设公园式城市新区,闻名太原;长风东板块则利用长风街的城市地位和自身地理优势,在时间长河中实现身份的转换。

因此,从2020年板块排名来看,排名第五的板块中,小店镇中心、北部新城板块处于发展初期,长风东、环西南、龙城大街仍在发展中,晋阳湖板块已在发展后期。发展初期,中期板块土地供应潜力较大,住宅开发尚未饱和,商业发展仍不成熟,产业支撑薄弱,基本以城市发展、政策导向为主,未来发展潜力大。而晋阳湖板块土地开发、住宅建设进入饱和期,板块成熟度高,成交排名下降。

购房应首选板块

对于在区域板块风起云涌、城市版图不断扩大的太原而言,很多人的困惑是,究竟应该在城市的哪个角落安家置业?

从板块排名看,2020年前十月,环西南板块以59.3万平方米有望冲击夺冠,南站板块凭借交通优势和内部项目集中开盘成为后起之秀。从住宅已推未售量来看,环西南、龙城大街和森林公园等板块中,环西南板块在清库存和新项目入市刺激下,有望赶超龙城大街板块。从待入市项目分布情况来看,未来供应主要集中在环西南、长风东、南站板块。东峰路南延、南中环东延、中心街东延、龙城大街东延四条城市干道的竣工也为南站板块和龙城大街板块增加

供应量。

据了解,环西南板块是城市与西山生态带的衔接区,板块依托于区域城改旧改、厂矿搬迁和西山生态建设带动发展。近年来,环西南板块在长风西街、西中环快速路全线修通的利好下吸引大批品牌开发商进驻,随着华润、华侨城、万达、富力等多个项目集中入市,板块供应量大涨,均价稳定在11000元/平方米以上。该板块以西中环与长风街为中心,北展东扩。

长期来看,北部新城、小店镇中心、长风东板块土地储量庞大,开发动力强劲。就土地储备而言,北部新城板块凭借辉煌江山、碧桂园凤凰城等大盘持续开发,排名第一,未来开发潜力较大;小店镇中心板块在区域基建的不断发展下,吸引招商蛇口、南海等房企进入,后续开发势头强劲。长风东板块在售项目众多,土储量可观,而环西南土储以已拿地未推量为主,短期内土储充沛,缺乏长期发展支撑。

业内人士认为,不同的购房者需求不同。对于学区刚需客而言,各区域板块内,开发商配套的学校依旧是引领成交量的关键点。随着太原的立体交通和轨道交通不断便利化,各区域之间,首选板块;其次是品牌,这两点是让房产保值增值和购房者需要慎重考虑的重点;第三是户型、楼幢位置、楼层、朝向、价差等才是需要最后考虑的因素。但很多购房者投资者把重点精力本末倒置了。

热门板块配套先行

太原城坐落在盆地之上,沿汾河而建,东西为山,南北狭长。近年

本版稿件、图片均由本报记者
郝薇采写、拍摄