

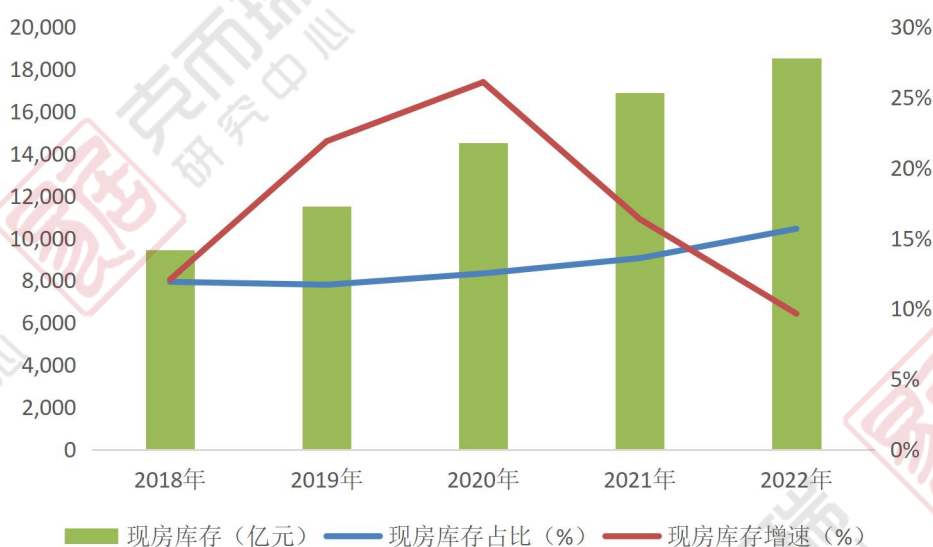
中国房地产 研报

房企库存中现房占比越来越高,该如何促进去化?

导语：房企 2022 年业绩陆续公布，现房库存规模仍持续提升，面对现房库存问题，房企有哪些应对之举？

根据 CRIC 重点监测房企¹的 2022 年年报数据显示，尽管年内针对现房营销活动不断，但整体来看现房库存仍以 10% 的增速增长，大量的现房库存会占用过多的资金资源，在“现金为王”的行业背景下，如何去化现房库存已经成为很多房企亟需解决的问题。根据现房库存的主要规划用途，房企囤积的现房库存可分为住宅类、商业类、车库类三类，应对不同业态的现房库存，促去化方式也有所区别，对症下药才是解决现房问题的关键。

图：2018-2022 年重点监测房企现房库存变动情况



注：现房库存占比=已竣工存货/总存货

数据来源：企业年报、CRIC 中国房地产决策系统

➤ 住宅类：打折促销为主力，政府团购助力项目去化

住宅类现房库存主要指的是普通住宅中竣工但仍未出售的部分，产品未能如时出售主要有两种情况，项目中部分产品的层数、位置不佳较难去化，折扣营销仍是促进现房去化的重要手段。近年来，房企现房压力不断增加，尤其在 2022 年下半年的“停工停贷潮”后，房企的现房营销也逐渐趋于常态化。根据 CRIC 统计，时代中国、旭辉、融创、金地等多家房企先后进入现房营销的队伍中。

住宅现房折扣营销活动主要通过不定期的限时少量特价房的方式促销。以 2021 年底竣工的南京江山大境为例，从项目备案情况看，竣工前项目整体去化率 74%，考虑到南京备案滞后的问题，真实去化情况估计在八成左右，因此项目整体现房占比在两成水平。从企业官方公布的营销活动看，

¹样本为 80 家重点监测房企中已经发布 2022 年年报的 68 家房企

自 2022 年五一开始,基本每月都会有不同程度的现房折扣优惠活动。江山大境项目主要以三房为主,占比近七成,从主力销售房型的备案情况上看,销售均价基本与营销活动变动情况一致,具体来看,三房年均销售均价从 2021 年的 2.72 万元/平方米降至 2022 年的 2.47 万元/平方米,其中 2022 年第四季度的销售均价在密集的折扣营销中降至 2.28 万元/平方米,达到 2021 年销售均价 85 折左右的水平。四房作为项目的第二大主力房型占比超两成,其销售均价在 2022 年第四季度达到 2.86 万元/平方米,相当于 2021 年 3.00 万元/平方米 95 折水平。从效果上看,截止目前三房、四房累计去化率分别达到 99%、95%,去现房库存效果明显。

表：江山大境项目竣工至今的折扣营销情况

时间	活动主题	营销活动内容
2022/4/20	51 青年购房节	[一“荐”倾心礼]-金房宝推介成交,最高享 8 万元(税前)高额佣金 [限量特惠礼]-每周限量特惠清盘房源 最低 9 折优惠 限时放送
2022/5/20	为金彩生活打 CALL	一“荐”倾心礼:全民星荐官,推介成交奖励佣金(税前):高层 3 万/套(89 户型 2.5 万/套、洋房 3 万/套、下叠 8 万/套)
2022/6/17	亿元补贴 金多多 618 超给力	友邻礼:老带新推荐成功认购签约即可获得 5 年物业费,新老客户同享 车位礼:“万元神券派送”指定房源购房即送车位
2022/8/23	金彩生活狂欢购	购买指定房源可享 最高 48 万元优惠
2022/9/9	全民挑房节	双节特惠 购房最高立省 48 万
2022/9/30	礼遇金秋十倍金彩	洋房限时特惠 85 折起,最高优惠 75 万
2022/11/5	金彩好房节	特惠礼:限时 11 套 85 折特惠房源 ,最高优惠特惠礼 65 万元 直播礼:关注项目直播,抢最高 20 万特惠代直播礼金券
2022/12/10	超燃双 12 金质好房节	特惠礼:壕礼双 12, 钜惠 87 折
2022/12/31	年终抄底节	年终钜惠:购房享 洋房 95 折特惠
2023/2/11	情人节“为爱放价”	心动礼:推出 3 套特价房限量抢, 优惠高达 20 万 心跳礼:购房享总经理签批优惠,仅+1 万购车位 心仪礼:推荐朋友来访成交送会所季卡,推荐成交最高享 8 万/套(税前)佣金
2023/3/11	春日选房节	春日住新家:限时秒杀一口价 洋房房源 95 折 春日加一位:认购洋房房源送车位券 14 万一张 春日会老友:推荐成交最高享 8 万/套(税前)佣金
2023/4/8	金地南京春日购房节	春季特惠季:江山大境叠加 特惠节 8 折特惠 春意车位季:购房送万元车位抵用券
2023/4/29	金地南京五一 金选秒房节	购房礼:购买下叠专享 5 套特价房, 享 8 折优惠 推荐礼:推荐朋友购买享有 4 万全民礼奖励(税前)

数据来源:CRIC 中国房地产信息决策系统

面对住宅现房的持续增加,多地政府也在积极出台支持去化的政策。根据 CRIC 不完全统计,今年内已有近 20 城推出团购买房的政策,其中河南济源、河南驻马店、安徽滁州等多地均出台了针对现房、准现房的团购买房政策。从城市分布上看,这类政策主要集中在现房库存压力大、项目去化慢的城市,旨在希望通过具备稳定购买能力群体团购买房提升购房者入市积极性,为现房库存打开

稳定的销售之路。

表：2023 年部分支持现房团购政策

时间	城市	政策及主要内容
1月28日	河南济源	《济源示范区 2023 年大力提振市场信心促进经济稳定向好政策措施》 支持企事业、院校等单位集中团购“五证”齐全的 现房或准现房 团购规模超过 30 套(含)不足 100 套的，每平方米补贴 20 元。超过 100 套(含)的，每平方米补贴 30 元。
3月9日	河南驻马店	《促进房地产市场平稳健康发展若干措施》 支持新兴产业单位、科研机构、产业园区、大专院校、企事业等单位，集中团购商品住房解决职工住房问题。团购房源须是“五证”齐全的 现房或准现房 （一年内竣工交付），并且在首付比例、契税补贴、公积金贷款等方面给予一定优惠。
5月12日	安徽滁州	《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的若干措施》 支持团购合法在售新建商品住房。支持房地产企业在产业集聚区，开展集体团购活动。团购房源须是“五证”齐全的 现房或准现房 （一年内竣工交付），对满足团购条件购房的（一次性购买 3 套以上等），新建商品住房网签价格下浮不低于备案价格 85%。

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

➤ 商业类：举办商铺节加速去化，多地支持“非改租”盘活存量资产

商业类现房库存主要包括酒店公寓以及商办、厂房等物业类型的现房库存，这类现房库存是除住宅现房外又一大市场上的存量资产。对于商办、酒店公寓类的现房库存，房企应对方式和住宅类现房相似，主要通过举办商铺节加速库存去化，从方式上看除了特价房等折扣优惠外，老带新、全民营销等方式也是房企惯用的商铺去化手段，如中国金茂在“以营销为中心”的带领下，非营销业务条线的员工也在积极创造价值，其中金茂青岛总经理助理签约总金额超 5000 万元的公寓产品，金茂宁波生命科学城产业负责人助力签约金茂宁波凤悦印湖商铺 18 套，总金额近 3000 万元。

表：2023 年部分商铺营销情况

时间	房企简称	活动范围	营销活动内容
2月	招商蛇口	华东区域	【春风行动】 杭州花芊荟：认筹 1000 抵 100000(每位客户限使用 1 次)，老带新推荐成交享成交 总价 5%推荐佣金 花屿观澜里(杭州)：老带新推荐成交，享成交总价 5%推荐佣金 运晓花望府(杭州)：老带新推荐成交，享成交总价 5%推荐佣金 ，成交送金条
	保利发展	佛山	【保利顺德高明商铺节】 保利东湾：首期 5%起，6 个月分期 保利明府：首期 5%起，6 个月分期，保利 业主复购享 98 折 保利西山林语：首期 5%起，6 个月分期，保利 业主复购享 98 折 保利龙光集成和光尘越：首期 5%起，6 个月分期 保利时光印象：首期 5%起，6 个月分期，保利 业主复购享 98 折，全民营销 1%佣金
5月	金地集团	银川	【超级购铺节】

			购铺专享 95 折 ，10 套限时特价铺，按时签约折上折，推荐购铺赚佣金
中海地产	汕头	<p>【5 月商铺节】</p> <p>汕头悦江府北区·海湾主题商业街：限时立减 9.9 万元/套（折扣力度约 9 折）</p> <p>汕头寰宇天下·环宇天地·海街：建筑面积约 37-175 m²黄金现铺清盘 7 字头起（折扣力度约 85 折）</p> <p>泉州中海锦城·东区：建筑面积约 62 m²黄金现铺清盘抄底总价 7 字头起（折扣力度约 8 折）</p> <p>泉州中海学府世家·湖东时光街：建筑面积约 30-60 m²学园铺最低特惠 83 折起</p>	
华润置地	柳州	<p>【5 月超值购房节】</p> <p>商铺享 5 万/套补贴，写字楼享 20 万/套补贴</p>	

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

针对这类非住宅存量资产的盘活问题，近年来关于“非改租”的政策层出不穷，尤其 2 月份在中国人民银行、中国银保监会发布《关于金融支持住房租赁市场发展的意见(征求意见稿)》后，政策对非住宅存量的盘活政策力度更大，据不完全统计，今年 4 月广州、深圳、岳阳、贵阳等地均出台了支持政策，其中广州、岳阳等城市的支持政策一方面解决闲置商办、厂房类库存的资金沉淀问题，同时也为保障性租赁住房的建设扩展的来源渠道。

表：2023 年部分城市“非改租”政策详情

时间	城市	政策及主要内容
4 月 17 日	广州	《关于推进非居住存量房屋改建保障性租赁住房工作的通知》 实施前已建成的商业办公、旅馆、厂房、仓储、科研教育等合法非居住存量房屋，可以以宗地或栋为单位按规定改建为 保障性租赁住房 。改建项目用作保障性租赁住房期间，不得分割登记、转让和抵押，不得“以租代售”，不得违规经营，并按照广州市保障性租赁住房管理相关规定进行管理
4 月 24 日	深圳	《罗湖区既有非居住房屋改建保障性租赁住房实施细则（征求意见稿）》 闲置和低效利用的商业、办公、旅馆（酒店）、厂房、研发用房、仓储、科研教育等非居住存量房屋可以进行改建
4 月 28 日	湖南岳阳	《关于进一步支持刚性和改善性住房需求促进岳阳市城区房地产市场平稳健康发展的若干措施（试行）》 已建未售的非住宅用房（含商业公寓、营业性商业用房），经申请批准可变更为商品住房或企业自持租赁住房，支持以适当比例改为 保障性租赁住房 ，并及时向水、电、气经营单位和物业主管部门报备，其用水、用电、用气和物业费执行居民收费标准；非住宅用房经批准变更后的住房，其土地使用年限不变
4 月 28 日	贵阳	《市人民政府办公厅关于促进房地产业良性循环和健康发展的通知》 加快盘活非住宅商品房用地存量，对已出让尚未建设的非住宅商品房项目，在完善公建配套设施的前提下，允许按程序申请调整性质用于住宅或新兴产业、养老产业、文化教育产业、体育产业等用途开发建设，促进非住宅去库存；对于调整为住宅的，原则上用于安置房和保障性租赁住房建设

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

➤ 车库类：成立专项小组、联合汽车品牌营销，举办车位节针对去化

部分房企的现房库存中包含停车场及配套设施，市场上行阶段车位去化较为容易，但随着市场购房热情下降，车位去化明显受阻。目前市场上买房送车位抵用券、送车位、多年使用权等方式仍是房企促进车位的去化，根据 CRIC 监测情况看，招商蛇口在举办车位节营销活动的基礎上，还从组织架构和营销方式上有所创新，招商蛇口杭州区域成立了专项车位小组，专注区域内的车位去化，佛山区域则选择与极氪品牌合作，举办汽车试驾活动，有的放矢的加速车位去化。不仅如此越来越多的房企开始从根源上解决车位去化慢的问题，金科地产根据不同产品线的项目匹配不同比例的地上地下车位，适当增加地面停车位设计，严格控制地下车库建造规模，尤其对于部分车位去化难的三四线城市的项目，地上车位指标按规范上限取值设计。

表：2023 年部分车位营销活动

营销范围	活动时间	企业简称	活动区域	车位营销活动
区域营销	2月	华润置地	武汉	【车位嗨购节】 超燃轻松购：车位低首付，全款分期结 超燃老友季：老带新推荐成交 至高直减10万 超燃限量购：特定一口价车位限量发售
	3月	招商蛇口	杭州	【春风行动-同车位】 推荐成交车位即享3000元/个佣金奖励(税前)
	4月	万科	西北区域	【青年置业计划】 青年置业计划期间，购买住宅同步购买车位，住宅额外优惠10000元， 车位额外优惠30000元
		中海地产	宁波	【美好归位嗨GO车位节】 首开期间购车位 赠送10年车位管理费
	5月	万科	南京	【青年车位节】 无忧抵扣： 2000元车位抵扣券 零压购位：零首付购车位
项目营销	1月	金地集团	南京	时代艺境(南京)：购买指定房源，赠送 2万元车位抵用券
		龙湖集团	长沙	龙湖翠湖壹号：购洋房指定房源送 8万车位券
		融创中国	天津	宸阅和鸣：车位限时 直减2万 宸光壹号：车位团购，新老业主各优惠1万元，加赠300元加油卡
	4月	时代中国	中山	时代美宸(中山)二期：首付8w起， 半价买车位
	5月	金地集团	上海	金地新乐里：全民推荐，成功认购彼此均享 30000元超值车位抵用券
		中梁控股	济南	明湖云璟、观澜云璟：购房即送 2万车位券

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

总体来看，折扣营销、“非转租”、联合都是解决现房库存问题的重要方式。从政策角度看，针对存量现房的盘活支持政策不断出台，为存量资产的盘活解决提供政策支持。从房企角度看，现房营销已经成为多数房企惯用且常用的营销手段，不仅仅是为了加速现有现房库存项目的资金回流，还有部分已将竣工的“准现房”也成为房企现房营销的重要组成部分。长期来看，企业仍要专注提升产品力、打造品牌口碑，这些都是未来持续保证企业项目去化的重要利器。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。