

楼市“金九银十”，一波降价甩卖潮悄悄来临

今年楼市“金九银十”注定是一场战况激烈的促销大战。

在经历了艰难的7月、8月之后，楼市下行跌落趋势超出预期，众多房企的“抢收”压力更大了。虽然几个热点城市还在限购、限涨，但更多城市则加入了限跌、托市行列。

自8月开始，除了最火热的城市，全国无论东西南北，都有二三线城市开始出现新房降价促销、房企大甩货的情形。省会城市昆明8月起70个楼盘均价下跌；为了实现跑量，多家房企愿意降价数千元每平方米，针对周边竞品的价格战已经打得火热。“最夸张的是某家房企拿地价格5000元/平方米，只卖4000元/平方米。”一名房企高层表示。

针对市场出现的新变化，已有至少7城出台楼市“限跌令”，包括江阴、大连、昆明、沈阳、岳阳、菏泽、株洲等城市，不过，整体一轮较大的降价潮似乎无可避免。

“中介催我回老家看房”

“今年中秋回来看房吗？国庆长假不回来看看吗？”临近佳节，在上海“沪漂”的白领王静（化名）不时接到老家中介的电话。

王静的老家是苏北一个县城，过去一整年房价都在猛涨，不知不觉均价就破万了。不过最近中介的电话给她释放了一个信号——房价松动了。

去年看着老家房价暴涨，她过年时去看了几个楼盘，加了一些房产销售的微信，一直担心自己的收入增幅赶不上房价增速，王静确实想过在老家赶紧买一套房子，不过现在反而淡定了。“中介在电话里说，要领我去看的几个新楼盘都有折扣，还有‘内部房源’，比我在网上看的价格便宜不少。”王静

说，最近，老家还发生了一件事，一个降价楼盘的前一期业主维权，在小县城引起了不小的轰动。“大家都知道房子要降价了，越来越多的人处于观望状态。”

另一位“沪漂”邵元（化名），老家在昆明，他一直想着能回老家买套房用来度假或者养老。“今年6月回昆明看了好几个楼盘，价格都在2万以上，还有接近3万的。最近接到销售的电话，问我节日期间要不要再去看看，他们会推出一批特价房，2万以下，大概降了两三千的样子。”

和王静的想法一样，邵元也不急着在老家置业了。“总觉得这波下行才刚刚开始，我再等等。”他说。

邵元老家昆明新房跌

幅已经位居全国前列，像他这样的购房者还想再等等，当地的房协组织却急了。今年8月，昆明房协召开了落实“稳房价、稳地价、稳预期”座谈会，要求昆明TOP30房企及大型经纪公司参加，其中提到恶意降价、扰乱市场的行为一旦发生，相关开发商将被约谈。

“对于滞销项目降价打折，是今年下半年必然出现的情况，我敢说几乎所有的房企现在首要任务都是抢销售、抢回款。但是为啥有些项目被定义为恶意降价？因为真的出现了一下子单价降个六七千元甚至上万元的楼盘，整个市场都乱了，卖一套、亏一套。”一名房地产一线营销人士表示。

“东南西北”都迎降价潮

“沪漂”邵元的老家昆明，是最早出台“限跌令”的城市之一，但8月新房市场继续延续量价齐跌的态势。

根据克而瑞研究中心统计，8月昆明主城商品住宅成交均价14028元/平方米，环比下降2.95%，同比下降8.65%。据当地官方媒体统计，昆明主城区在售的约90个楼盘中，8月与5月对比，涨价的楼盘仅有12个，还有78个楼盘成交均价都在下跌。大部分楼盘的价格跌幅，在每平方米几百元至一千元范畴里，不过也有“打了个骨折”的。

在一线城市北京，部分偏高端系产品但是销售情况不佳的楼盘也在降价促销。比如大兴区黄村的绿地海珀云翡，其所在地块为绿地2016年时以4.7万元/平方米楼面价竞得，是当时的区域地王，“海珀”则是绿地产品系中的中高端系列，此后该项目一直以均价约7.5万元/平方米销售，不过在部分网

络平台上，今年8月起该楼盘价格已经调整到6.5万元-6.7万元/平方米。此外，还有中介经纪人透露，绿地海珀云翡不时拿出几套特价房，个别小面积房源的售价相比第一期开盘时降了约2万元/平方米。

中部省会城市郑州，原本今年房价一路攀升，但受到7月洪水和8月疫情影响，新房销量严重下滑，许多开发商祭出打折举措。比如郑州管南片区，受到产业布局的利好，今年3月份后房价曾一度涨了2000元/平方米，从1.5万元/平方米涨到1.7万元/平方米。现在片区内新城、绿地等大开发商的项目则带头降价，新城时光印象推出了几套一口价房源，低至15000元/平方米起，降价约2000元/平方米；而同属该区域的绿地花语城，部分房源甚至降到了9000元/平方米。

东部长三角地区，一直被认为是全国楼市最坚挺的地方，部分城市也开始支

撑不住了。南通作为江苏省GDP涨幅前列城市，过去一年房价涨幅也很凶猛，整体均价大有赶超无锡的势头。不过到了今年8月份，也开始有房企带头降价。位于南通锡通园区的阳光城未来悦，8月底登上了南通销售周榜第一名的位置，原因是进行了大规模的特价活动，以价换量，吸引了大批购房者。

整体来看，房企的优惠促销活动越来越多，折扣、大礼包、买房送车……种种营销方式如雨后春笋般冒了出来。而除了上述这些城市，二线城市西安、南宁、太原、长春，大湾区城市中山、江门等，也已经进入楼市下行通道。

中原地产分析师张大伟认为，目前除了杭州等少数过热城市外，全国房地产都在信贷收紧下出现退烧现象，信贷收紧对于市场的影响明显加强，成交量的低迷才是刚刚开始，2021年很可能出现一轮非常明显的降价潮。（第一财经）

张大伟：多个城市约谈恶意降价房企，楼市显现“双向”调控

中原地产首席分析师张大伟日前表示，从“遏制投机炒房”到“打压恶意降价”，中国房地产市场调控聚焦的方向，在短短几个月间就发生了明显变化。目前，国内房地产调控出现了“双向”调控的特征，即防止房价上涨和防止恶意下调并存！

多个城市约谈恶意降价房企

全国范围内，约谈房企降价的城市越来越多。中原地产研究中心统计，截至目前，至少已有6个城市发布针对开发商恶意降价的政策或者对开发商进行约谈。

岳阳市住房和城乡建设局在8月9日下发的《关于房地产市场新建商品住房网签成交价格限制的通知》中，明确提出新建商品住房销售价格不得低于备案价格的85%，且在6个月时间内不得调动备案价。

8月31日，江阴市住房和城乡建设局正式发布《关于进一步促进房地产市场健康稳定发展若干事项的通知》，提出要“严禁低价（如低于成本价、变相降价等）、打价格战，坚决杜绝恶性竞争、降标降质、逾期交付等违法违规行为”，而政策出台的最终的目的是要稳房价，杜绝企业的恶意降价。

9月9日，据《株洲日报》

消息，有市民、网民反映金碧置业、博瑞地产、欣盛万博、贝壳经纪等企业采取大幅降低销售价格并明显低于市场正常价格销售或代理销售新建商品房，严重扰乱房地产市场秩序。株洲市住建局随后对上述企业项目负责人进行了约谈，并计入企业信用不良记录。

此外，还有唐山、昆明、菏泽等城市，不断就新情况约谈房企，严控恶意降价行为。

事实上，约谈房企，预防房价恶意下跌，在之前就有过。2019年，江苏邳州市就有因楼盘降价2000元/平方米，最终被政府直接点名批评的地产企业。在当年，恩施、合肥、桂林、东莞、马鞍山、赣州等多个城市的住建局都有“约束降价”指导的行动，对城市的房价下降幅度作出了规定，范围控制在5%~10%之间不等。

对市场影响到底如何？

首先，国内房价将开始全面下降。

最直接原因就是2021年全国房地产调控政策的集中出台。中原地产研究中心统计，仅8月份，房地产调控政策出台就已超过68次，再叠加1-7月的352次调控，2021年房地产调控政策的出台累计已突破420次，全面刷新了历史纪录（2020年1-8月份房地产调控政策只有368次）。平均每个月，针对房地产调控的政策出台就要超过50次。

1-8月，政策的核心特点就是“收紧”，主要手段有：约谈、整顿中介、限制二手房定价、经营贷、土地供应、鼓励租赁、打击炒作学区房等。成交数据显示，除杭州等少数热点城市外，国内大部分城市房价已出现明显降温。

其次，全国房贷开始全面收紧。

房地产市场的最关键影响因素是信贷。历史表明，银行的信贷宽松，房价就呈

上涨态势，如果信贷收紧，房价则呈下降趋势。

虽然2021年上半年，房地产调控政策多发，但一些城市的成交量、房价依然出现了明显上涨，主要原因就是上半年的信贷政策并未完全收紧。但最近，信贷政策逐渐收紧，对市场的影响在明显加强，特别是一些市场过热的城市。目前，深圳、上海等地二手房市场的贷款放款周期显著拉长，已经明显制约了市场成交。

随着政策对银行资金的深度监管，堵死了一些从前可以用“非正规资金”贷款买房的渠道，因此今年个人购房贷款会相当吃紧。由此，我认为，第三季度市场的成交量、成交价格都会出现明显下滑。

从热点城市的二手房数据看，成交量的低迷才仅仅是开始，随着四季度信贷的周期性收紧，2021年市场整体很可能出现一轮明显的降价潮。（中新经纬）