

买房送金条、送汽车、送车位、送装修

房企年中冲刺 抢抓“6·18”节点花式营销

本报记者 方超 张家振 上海报道

“买房送金条，翠湖水岸618放大招。”近日，上海翠湖水岸对外宣称“买房送金条”，赚足了眼球。

对此，《中国经营报》记者致电上海翠湖水岸售楼部，相关工作人员确认了“买房送金条”活动的真实性，并表示该活动是“6·18”促销活动内容，从6月10日一直持续到6月18日当天。

记者梳理发现，“买房送金条”仅是房企抢抓“6·18”节点，进行花式促销的一个缩影。在即将交出年中答卷之时，各大房企正纷纷借势营销，除买房送车位、送装修等常规动作外，更有“买房送

新能源汽车”等紧跟社会热点的营销策略。

“花式促销归根结底还是为了冲刺半年度业绩。”有市场人士向记者表示，在3、4月份的“小阳春”之后，市场需求有所回落，

不少房企半年度业绩承压。中指研究院统计数据显示，TOP100房企5月单月销售额同比上涨2.9%，但经季节调整后环比下降18.8%。

“2023年以来新开工项目

情况尚未明显改善，叠加2022年6月销售冲高的高基数效应，今年6月全国住宅销售增速或将承压，需要因城施策供需两端政策。”东海证券分析师分析认为。

多地现“买房送金条”

在今年“6·18”期间，买房送金条或黄金活动在全国各地层出不穷。

“在‘6·18’期间，我们在售项目推出的‘买房送金条’活动会一直持续到6月18日。”上海翠湖水岸售楼部相关工作人员告诉记者，“但参加这个活动是有条件的。”

据了解，翠湖水岸日前推出了“618购FUN节”，其中包括“认购金条礼”“如约置业礼”等六重礼活动。翠湖水岸售楼部相关工作人员表示：“六重礼活动在每个阶段赠送的东西不同，并非将全部东西一次性给到购房者，而是有相应的达成条件。”“认购金条礼”具体内容为认购享金钞1张(认购发放)，金条1根(5克，签约发放)。

无独有偶，位于浙江省温州市的天樾铭筑亦在“6·18”期间推出了

“买房送金条”活动。

“认购住宅立送10克(农行传世之宝)金条一根，每日首单额外赠送5克金钥匙一件。”据天樾铭筑对外发布的宣传资料介绍，每套房至多赠送一根10克金条及一件5克金钥匙，“金条、金钥匙需完成房管局备案后方可领取。”天樾铭筑营销中心相关工作人员亦向记者确认了这一活动的真实性。

事实上，在今年“6·18”期间，买房送金条或黄金活动在全国各地层出不穷。位于杭州市临安区的华发荟天府推出的“买房送黄金”亦曾引发广泛关注。据相关媒体此前报道，在该项目推出的最新一批房源中，119平方米的户型返

黄金1000克，按当时金价计算约能返现45万元。

房企在今年“6·18”期间密集推出“买房送黄金”活动主要是出于哪些考虑？一位上海市房地产行业人士向记者直言：“主要是因为黄金较为保值，而现在房价都是政府指导价，所以开发商在房价层面基本不会有太多优惠，只能通过另外一些方式给购房者一些福利。”

“‘买房送黄金’是今年房企营销层面出现的新变化。”在中指研究院华东大区常务副总经理高院生看来，房企营销很注重跟大家比较关心的东西进行结合，“而今年黄金涨幅较大。”

此外，在此前的5月30日，华发股份华东公司也举办了以“提质增效聚力前行”为主题的营销半年度冲刺大会。在更早前的5月16日，2023年金茂上海营销冲刺半年度指标动员大会就已经召开，号召营销员“为半年度指标的达成全力以赴”。

“5月份市场回落，6月份对于房企而言无疑是一次大考，所以这个月的业绩会很重要，房企一般都会选择在6月份冲刺年中销量。”高院生分析认为，在此背景下，房企推出的“买房送黄金”、大幅度打折等花式促销活动“并不稀奇”，所有营销活动都是为了6月份的业绩有更好表现。

“我们认为，6月是房企上半年营销的关键节点。为了冲刺年中业绩，房企也将加快推盘节奏，提升折扣力度，供应预期环比增长。”克而瑞方面亦分析表示。



今年“6·18”期间，多地房地产项目推出了“买房送金条”等活动。图为浙江省温州市苍南县天樾铭筑项目鸟瞰图。 本报资料室/图

政策加码提振预期

核心一二线城市限贷政策、限购政策亦有较大优化空间。

在房企蓄力冲刺半年度业绩的同时，多地亦在政策端持续优化调整购房政策，以不断提振住房消费预期。

6月8日，安徽省滁州市发布《滁州市商业性个人住房贷款转住房公积金贷款暂行办法》，支持房贷“商转公”。其中，房屋建成年限在15年(含)以下的，贷款额不超过交易价款的60%；房屋建成年限在15年以上30年(含)以下的，贷款额不超过交易价款的50%；房屋建成年限超过30年的，不得申请商转公贷款。

此外，浙江省东阳市亦在5月底发布了公积金新政策。据悉，东阳市二孩及以上家庭购买自住住房申请住房公积金贷款的，在规定的可贷比例和个人公积金账户余额倍数以内，最高贷款额度可以上浮20%。

据中指研究院监测数据，截至5月底，全国近30省市(县)当月出台了36条优化调整政策，4月则为61条，大多聚焦于优化公积金政策、发放购房补贴等内容，部分城市涉及优化限购、限价和人才落户等政策。

区领跑全国。今年1~5月，长三角TOP10企业拿地金额1021亿元，居四大城市群之首。其中，拿地金额达118亿元的滨江集团，大本营杭州市就是其主要贡献区域。

在整体大环境不利的行情下，亦有部分房企业绩稳步提升。绿城中国相关负责人向记者提供的数据显示，今年前5月，绿城中国累计实现总合同销售额约1086亿元(含代建)，同比增长38%，总合同签约销售面积约468万平方米。

“目前在市场去化端，房企面临的压力都挺大。”高院生告诉记者，这或跟房企的区域布局有关系。“房企布局在核心城市，例如杭州市核心区等地，那么面临的去化压力就会小一点，但如果布局在三四线城市，去化压力自然更大一些。”

“我们认为，房地产市场将在二季度继续保持分化行情，更加看好具备充裕供应弹性的城市以及在主流城市有充裕货值和较强补货能力的优质房企。”华泰证券分析师表示。

蓄力冲刺年中大考

对于房企而言，在6月份加速冲刺半年度业绩无疑至关重要。

借助“6·18”节点进行花式促销背后，是房企在当前行情下抢抓窗口期，加速冲刺半年度业绩的真实反映。

为进一步促进销售去化，不少房企也借势举办“6·18购房节”，推出了购房送精装修、置业送车位等一系列活动，不过最受购房者关注的仍是大力度降价类促销活动。

近日，位于无锡市锡东新城的山河九里因推出特价房活动引发购房者关注。该项目置业经理韩滔(化名)发给记者的一张特价房优惠信息图显示，该项目一期面积为113.53平方米的34-73-401房源，原总价为358万元，现“一口价优惠总价”为252万元，降价幅度超百万元。

不仅如此，苏州云上流光项目也推出了大力度打折优惠活动。该项目置业经理吴涛(化名)告诉记者，项目目前推出了82折活动，即在备案价

基础上打82折。“我们项目的最小户型约为103平方米，三房两卫精装修，备案价在280万~290万元，优惠后的价格为210万~220万元，相当于直接打82折。”

市场冷暖，房企无疑对此感受最深。克而瑞统计数据显示，5月份，TOP100房企实现销售操盘金额4853.6亿元，环比下降14.3%，也是近年来5月单月业绩环比首度出现下滑。

对于房企而言，在6月份加速冲刺半年度业绩无疑至关重要。记者注意到，近期多家房企举办了营销动员会，主题皆为全力冲刺半年度业绩。例如，6月10日，保利发展浙江公司召开2023年上半年销售冲刺大会。“大会从宏观政策环境、客户心态、外部竞争三方面对6月市场进行前瞻性分析，并提出630冲刺策略，助力营销战斗力全面提升。”

“我们认为，6月是房企上半年营销的关键节点。为了冲刺年中业绩，房企也将加快推盘节奏，提升折扣力度，供应预期环比增长。”克而瑞方面亦分析表示。

“我们认为，6月是房企上半年营销的关键节点。为了冲刺年中业绩，房企也将加快推盘节奏，提升折扣力度，供应预期环比增长。”克而瑞方面亦分析表示。

据中指研究院监测数据，截至5月底，全国近30省市(县)当月出台了36条优化调整政策，4月则为61条，大多聚焦于优化公积金政策、发放购房补贴等内容，部分城市涉及优化限购、限价和人才落户等政策。

据中指研究院监测数据，截至5月底，全国近30省市(县)当月出台了36条优化调整政策，4月则为61条，大多聚焦于优化公积金政策、发放购房补贴等内容，部分城市涉及优化限购、限价和