东莞楼盘现“买一送一” 房企加速去库存

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

“买一套‘送’一套，名额有限，先到先得！”“购买140平方米以上户型，‘送’双月湾海景房……”

近段时间，有市场消息称广东东莞某个楼盘推出“买一送一”活动，引起广泛关注。据悉，传闻所涉“买”的楼盘指东莞万科中天世纪水岸，活动期间，购房者若购买一套140平方米及以上户型，可“获赠”一套位于惠州的万科双月湾公寓（同样拥有70年产权）。公开信息显示，世纪水岸项目由万科（000002.SZ）旗下东莞市万宸房地产有限公司（以下简称“东莞万宸”）开发建设，在售户型为89—195平方米的三房/四房，参考均价为3.5万元/平方米。

对于上述市场消息的真实性，东莞万科方面对《中国经营报》记者表示：“没有捆绑销售，项目售价也没有下调。由于特价房源有限，目前该活动已结束。”

开发商祭出“买一送一”在楼市中并不罕见，但每每推出总能吸引眼球，而在市场较为平淡的当下，这一看似大手笔的营销措施也反映出开发商面临不小的库存压力。中指研究院发布的数据显示，1—7月，百强房企销售总额为23909.4亿元，同比下降40.1%。

让利给购房者促成交

为促进成交，近年楼市各种营销手段层出不穷。

两年前的四月，东莞万宸以总价约19亿元竞得东莞万江街道龙湾滨江片区连片更新项目，随后将其打造为世纪水岸项目，总建筑面积超过80万平方米，是东莞主城区近三年体量最大的项目，涉及居住、商业、酒店、办公、学校等多种业态。

公开信息显示，世纪水岸最早于去年8月5日开盘。根据中原地产研究院统计，去年8月，该项目网签38套，当月排名第三。目前，世纪水岸仍为在售状态，参考总价为250万—750万元/套，最近交房时间为2025年6月30日。中原地产研究院提供的数据显示，今年1—7月，世纪水岸成交260套，位居东莞全市第四。7月份，该项目成交套数排名第八。

据了解，世纪水岸在7月中下旬推出“买一送一”活动。“7月正值暑期，从东莞到惠州双月湾带小朋友游玩的家庭挺多，世纪水岸的主力客群又都在30—40岁，孩子的年龄也很适配，考虑到项目140平方米及以上房源的主力成交客群比较契合，（两个项目）就做了个联动销售活动。”东莞万科方面表示。

东莞万科相关负责人对记者表示，两个项目推出联动销售活动。活动期间，世纪水岸项目140平方米房源价格在450万—500万元。若客户有意购买双月湾住宅，可按25万元左右的价格购买该项目约40平方米特定房源，若无意购买，则不享受这一联动销售优惠。

事实上，为促进成交，近年楼市各种营销手段层出不穷，常见如推出特价房源（一口价）、购房享折扣、购房送家电、送物业费、送车位等。“但购房‘买一送一’还是比较吸引眼球，短期内能够吸引一定的到访量及去化率。对于购房者而言，这种营销策略能够给其一定程度的让利，同时也有利于促进项目的成交转化。”中指研究院华南分院研究主管陈雪强认为。

值得注意的是，近年来楼市出现的“买一送一”号称“送”的产品以公寓居多。今年1月，广东江门一楼盘打出“买江门，住广州”的广告，实则为购买一套位于江门的房源，赠送一套位于广州花都区的公寓首付款，相当于给购买江门住宅的客户一些折扣优惠，且两个项目同属于一个开发商。

事实上，沦为“赠品”的公寓同样面临去化难的局面。从2017年开始，相关城市陆续出台政策禁止“商改住”，在规范商办房地产市场的同时也加大了该市场的库存压力。比如东莞于2023年4月出台相关政策，限制“商改住”。据中原地产研究院统计，今年上半年，东莞公寓产品的供应套数为856套，同比下降超七成，成交量同比下降35%至2051套。

国家统计局发布的数据显示，截至今年6月末，全国待售商品房中，办公楼面积达5211万平方米，同比增长9.6%；商业营业用房待售面积达1.43亿平方米，同比增长2%。值得一提的是，近两年，部分城市转向支持“商改住”，但落地缓慢。

“整体市场成交去化持续维持低位，原本去化较难的公寓产品进一步受到挤压，以至于公寓产品库存压力持续增加，去化周期持续上升。对于当前公寓库存积压问题，目前已有多个城市出台禁止新建公寓项目的政策。”陈雪强同时表示，对于赠送的公寓产品，购房者仍需注重其位置地段，判断其未来在出售或出租方面是否有市场。

广深周边市场受挤压

市场成交量价下行，房企的销售业绩随之降低。

对于世纪水岸“买一送一”的营销效果，东莞万科方面对记者表示：“市场反响较好。由于用作活动的特价房源有限，目前联动销售活动已经结束。”

事实上，世纪水岸自入市以来的销售表现在东莞楼市排名前列，但近年随着房地产行业进入深度调整阶段，东莞房地产市场的成交表现相对低迷。即使是“网红盘”，仍需开发商通过各种营销手段进行促销。

合富大数据显示，今年上半年，东莞新房住宅供应约6640套，供应面积约81万平方米，同比均下降51%，成交面积约97.4万平方米，同比下降41%，成交套数为8129套，同比下降39%，成交均价为26639元/平方米，同比下降17%。据中原地产研究院监测，上半年，东莞一二手住宅整体成交规模为18053套，同比下降38%，交易水平处于历史低位，仅高于2022年同期。从整体情况来看，东莞楼市上半年来访量同比下降28%，认购量同比下降45%。

“春节后，市场达成‘以价换量’的共识，房企快速抢跑，市场上演价格战，营销措施不断；3月，来访认购量快速回升，但后劲不足，五一假期迎来今年高峰，项目促销优惠力度再加码，楼市认购阶段性放量；5月底，降首付、降利率等政策出台；6月初，市场热度回升，但政策整体效果有限；6月下旬开始逐步回落。2024年上半年来访转化率同比下降2个百分点，反映市场信心明显不足，观望情绪依存，购房谨慎。”中原地产研究院发布报告指出。

在惠州，今年上半年新房住宅新增供应面积123万平方米，同比下降55%，成交面积为192万平方米，同比下降40%，新房市场表现低迷。截至6月30日，惠州住宅库存面积为1446万平方米，同比下降17.22%，去化周期为45个月。上半年，惠州二手住宅过户量为19066套，过户面积213.69万平方米，同比下降4.77%。

广州、深圳今年以来持续放松楼市调控政策，加剧对周边城市的市场挤压。图为邻近广州的东莞一处在建项目。 本报资料室/图

值得注意的是，在东莞、惠州周边的广州、深圳，今年以来持续放松楼市调控政策，加剧了这两个一线城市对周边市场的挤压。

5月，广州优化调整住房限购政策、完善信贷政策和住房公积金政策，对于贷款购买首套房的居民家庭，商业性个人住房贷款最低首付款比例调整为不低于15%，取消利率下限；自5月29日起，深圳市首套住房个人住房贷款最低首付款比例由原来的30%调整为20%，二套住房个人住房贷款最低首付款比例由原来的40%调整为30%；8月，广州发文支持提取住房公积金支付购房首付款，以减轻购房人筹集购房首付款的压力，满足刚性及改善性住房需求。近日，广州花都区提出买房享“准户口”待遇，提高外地户籍家庭的购房积极性。

根据中原地产研究院统计，7月，东莞一手住宅供应面积为4万平方米，成交1351套，成交面积为16万平方米，一手住宅均价环比下降8%至25155元/平方米，二手住宅过户2439套，过户面积为27万平方米，二手住宅均价环比下降1%至17993元/平方米；惠州新房供应量为15.95万平方米，环比增长39.77%，网签成交面积为32.19万平方米，环比下降0.86%，成交套数为3042套。

市场成交量价下行，整体销售规模收缩，房企业绩门槛不断降低。今年上半年，东莞楼市排名前五房企业绩门槛降至9.3亿元，业绩排行前十的门槛降至5.1亿元，前十名房企销售参考金额合计为176亿元，同比下降5%，合计金额占东莞全市的64%。其中，万科连续6年在东莞楼市上半年成交面积排名第一，其于今年上半年的市场占有率为17.3%，成交套数为2756套，成交面积为20.36万平方米（同比下降27.54%）。东莞万科方面提供的数据显示，目前万科在东莞已开发建设超过60个住宅项目，布局约20个城市更新项目，在营12个商业项目。

值得注意的是，由于近年来拿地节奏放缓，相对于其他头部房企，万科的销售业绩将更多依靠库存的去化。公告显示，1—7月，万科累计实现合同销售面积1085万平方米，合同销售金额1465.5亿元。万科在2024年业绩预告中表示，上半年，公司为确保现金流安全，通过价格折让加大库存去化和资产处置力度。

行业龙头竞逐“老龄化”电梯更新市场

本报记者 方超 张家振 上海报道

“有一次下班回家乘坐电梯上楼，上行途中突然停在中间楼层，既不上升也不开门，所幸电梯最终恢复运行，我才安全到家。”运营超20年、故障频发的电梯，曾令杭州市临平区中都广场小区业主沈先生头疼不已。

在多方努力下，中都广场小区老旧电梯近期完成改造升级。负责该项目的西奥电梯现代化更新有限公司（以下简称“西奥MOD”）浙江战区总经理董科向《中国经营报》记者介绍，该公司老旧电梯“以旧换新+全托管服务”模式仍处于市场开拓阶段，“电梯行业以旧换新业务市场竞争激烈”。

董科所言非虚。因房地产行业深度调整，电梯行业发展也受到了较大影响。在电梯新装需求不振的情形下，老旧电梯更新、既有住宅加装电梯等新兴领域正吸引诸多电梯行业龙头企业入局，甚至有企业专门成立了老旧电梯更新部门以开拓业务。

记者注意到，目前，浙江省杭州市、宁波市、金华市、湖州市和江苏省常州市等多地已纷纷出台老旧电梯更新支持政策，对住宅小区老旧电梯更新给予“真金白银”支持，并在出台文件中明确当地老旧电梯更新数量。

“更新改造和加装电梯是服务民生的好事，也是电梯行业的新增长点和寻求转型的必然方向。”康力电梯战略与品牌市场部总经理崔清华回复记者称，老旧电梯更新改造方案和促销方案有很多，关键是资金筹集困难，老小区物业并没有太多资金，财政资金紧张也难以“托底”。

数十万台电梯步入“老龄化”

在董科看来，电梯属于特种设备，是建筑物垂直运输的核心，也是高层建筑物价值核心，重要性毋庸置疑。

在国内经济快速发展和房地产市场带动等多重因素影响下，中国早已成为全球电梯保有量第一大市场。最新统计数据显示，截至2023年年底，全国电梯总量达1062.98万台。

在电梯保有量持续提升的同时，不少早年安装在住宅小区、写字楼中的电梯，也逐步进入了“老龄化”时期。

多位电梯行业人士向记者介绍，国家虽然没有电梯使用年限的强制性规定，但在正常情况下，一台电梯的使用时间在10—15年，超过这一年限就基本进入了“老龄化”阶段。

“目前，我国有约80万台电梯的使用年限已超过15年，其中约17万台电梯的使用年限超过20年，超期服役的老旧电梯数量还会持续攀升，人民群众对于老旧电梯故障率高、运行可靠性差等问题的反映也越来越多。”7月25日，国家发展改革委副主任赵辰昕介绍。

公开资料显示，7月25日，《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》正式发布，将老旧电梯更新纳入大规模设备更新和消费品以旧换新支持范围。

老旧电梯更新市场空间巨大。浙商证券研报分析认为，2005—2008年是房地产扩张周期的开始，彼时新装电梯在2023年已逐步进入密集更换期。“2020—2025年，我国电梯整梯更新需求量复合增速预计达19%，2025年更新需求量有望达26.1万台，进入快速增长阶段。”

“2023年以来，我国电梯更新需求呈现加速上升趋势。”广发证券研报预计，2024—2027年更新需求CAGR（年均复合增长率）达25%，电梯更新市场空间可观且增速较快。“在大规模设备更新政策推动下，老旧小区不仅存在加装电梯需求，既有电梯的更新改造需求也正加快释放。”

多家企业入局抢食“蛋糕”

在电梯更新巨大市场需求之下，多家电梯企业正竞相入局，抢食老旧电梯更新市场“蛋糕”。

“1062.3万台电梯为全国约14亿人提供垂直交通服务。”董科表示，电梯市场新增量在减少，电梯更新用户开始备受电梯企业关注。“电梯跟人一样都会老去，电梯使用年限越长，维护经费也会越高。”

成立于2012年9月的西奥MOD入局老旧电梯更新领域的时间较早。西奥MOD方面提供给记者的信息显示，近年来，公司已接手多个电梯改造项目。例如，杭州市临平区中都广场、康庭和苑和南京金地自在城等。

“更新改造和旧楼加装电梯，不仅是公司寻找的新增长点，更是战略业务转型的关键和重点。”崔清华透露，康力电梯拥有一支专业的更新改造团队，该业务板块已成为公司的重要支柱，并以每年20%的复合增长率持续壮大。

记者注意到，除了西奥MOD、康力电梯等国内电梯企业外，多家国际电梯龙头企业也纷纷瞄准老旧电梯更新领域。

“目前，全球现有电梯大约2500万台，其中约1000万台在中国。全球每年新安装的电梯则不到100万台，其中50%在中国。我们确实注意到，由于中国基础设施建设速度放缓，电梯新装数量减少，因此新电梯的需求也在下降。”通力集团总裁兼首席执行官Philippe Delorme此前表示，“与此同时，我们也看到，中国在用电梯的数量非常庞大，其中许多需要进行更新改造。这方面的需求和机遇巨大，因为这些改造旨在提高电梯的节能性和安全性。”

无独有偶，奥的斯机电也在发力老旧电梯更新业务。“以总部所在的杭州市为例，奥的斯机电加装电梯市场占有率达到近40%，老旧电梯更新改造市场占有率大于20%。”公司官微信息显示。

在多方角逐之下，老旧电梯更新领域竞争愈发激烈。

“随着电梯市场进入‘后电梯时代’，国内厂商积极开发大修、更新、改造市场，在中高端电梯市场市占率进一步提升。”浙商证券此前发布的研报分析认为，2022年，各电梯品牌已开始逐渐越界对其他品牌存量电梯进行升级改造。

董科亦告诉记者，目前，电梯更新业务市场竞争非常激烈。

做大市场还需克服重重困难

尽管市场前景被普遍看好，但谋求在老旧电梯更新市场攫取更大份额的企业，依然面临着重重挑战。

“老旧电梯更新业务涉及的事情非常多，并非简单说说就能马上推进。”江苏省某地电梯商会相关负责人对记者表示，推动老旧电梯更新，首先要对原有电梯进行评估。“这就需要专门检测机构做安全评估，评估后如果确定需要换，就要考虑如何更换、谁来出钱的问题。”

“住宅小区电梯性质的核心是多元产权的私有化，主体责任问题很难界定。”董科向记者表示，住宅电梯管理职责一般由物业单位承担。“物业单位上层是业主委员会，而后者对老旧电梯更新的重视程度影响最后的实施效果。比如，电梯换新需要业主‘双三分之二表决，其中双四分之三同意’。”

据了解，根据《民法典》规定，既有多层住宅加装电梯的业主表决比例需要满足“由专有部分面积占比三分之二以上的业主且人数占比三分之二以上业主参与表决，经参与表决专有部分面积四分之三以上的业主且参与表决人数四分之三以上的业主同意”条件。

记者注意到，对于老旧电梯更新面临的“如何更换”“钱从何处来”这两大核心“痛点”，不少地方正探索出解决之道。

以浙江省为例，今年5月10日，浙江省建设厅副厅长赵秋立在浙江省推动大规模设备更新和消费品以旧换新政策吹风会（第二场）上表示：“我们前期已经印发了住宅老旧电梯更新操作程序，方便广大业主参照执行。老旧电梯更新总体上分三个环节：一是开展电梯摸排和安全评估，二是制定方案和统一意见，三是组织更新实施和管理。”

“关于资金筹措问题，将通过‘政府补一点、企业让一点、业主出一点’多渠道筹集。”赵秋立表示，在政府补助方面，“我们将指导各地参照既有住宅加装电梯政策，对电梯更新予以资金支持。省级层面将结合各地任务完成情况、财力状况等，分别就电梯更新和安全评估工作，对市县予以适当奖补。”

以中都广场小区为例，“临平住建”官微显示，上述小区老旧电梯更新采取“以旧换新+全托管服务”模式。具体而言，是指小区委托电梯企业对老旧电梯部分回收并进行全面改造升级，并在更新后的电梯周期中，提供包含电梯使用管理、维护保养、自行检测等在内的全包式服务。

“小区每台电梯更新改造费用为15万元，以优惠价的50%出售，剩余50%由企业以垫资换市场方式进行，通过政府补助、企业让利、业主出资完成资金筹措。”临平住建方面表示，改造后的10年，“全托管服务”模式将电梯安全责任主体从业主转移至电梯公司，解决了安全责任链条过长和售后运营维护等难题，可以通过专业化运营来保障电梯安全运行。

另据崔清华介绍，康力电梯根据需更新改造电梯的实际运行状况、特点，结合客户需求，推出了整梯“焕新”、核心部件“以旧换新”、批量团购“焕新”等营销方案，免费赠送智能化物联网、网络通讯系统、整梯质保等优惠措施。

多位行业人士对记者表示，老旧电梯更新作为典型的电梯“后市场”，未来市场前景被电梯企业看好，但目前依然面临不少痛点。在政府出台支持政策的同时，电梯企业也需要积极探索，尽快形成一套让业主、物业更易接受，资金到位有保障，多方共赢可复制的模式。