

在中國恒大去年爆發嚴重的債務危機後，內地眾多房地產開發商都面臨巨大的債務和資金壓力。眾多開發商為了盡快回籠資金，近三年來未曾見過的首付分期付款和九折優惠等眾多招數，近日重新在深圳樓市出現，政府備案價限制相對寬鬆的公寓樓盤驚聞「買一送一」，可謂「震驚14億人」。香港文匯報記者找尋並走訪相關「買一送一」的樓盤，原來是招商中環推出買大戶型公寓送小戶型公寓，記者並發現儘管有如此巨大的優惠，但樓盤推出該優惠20天以來，仍未發市。樓市寒潮下，發展商難捱，買家亦更審慎。

◆文／圖：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

內房遇寒流 開發商急回籠資金

深圳樓「買一送一」竟然無人吼



◆一些客戶帶家人前來招商中環看房。



◆招商中環推出「買一送一」策略吸引了許多人眼球。

過年前，內地微信朋友圈流傳深圳有樓盤「買一送一」的貼文，一時賺來了許多人的眼球，香港文匯報記者幾經打探，「買一送一」的樓盤原來是招商蛇口在羅湖區紅嶺北開發的公寓項目「招商中環」，「買一送一」是「買大戶型公寓送小戶型公寓」。

招商中環公寓位處紅嶺北

紅嶺北是羅湖區致力打造的新興金融產業帶，區內發展已有一定規模，高樓櫛次鱗比，寫字樓和商業公寓競相扎堆，並吸引了招商蛇口、深業和華潤置地等地產巨頭競相開發，其推出的大量寫字樓吸引了中國人保、浦發銀行和深圳燃氣等爭相整棟買入。紅嶺北交通優勢十分明顯，雙地

鐵口近在咫尺，通往南山西麗和前海的7號線和9號線十分便於市民和商務出行。

不過，該片區積累許多的商務公寓還未能及時售出，有的甚至銷售時間長達一年多。記者以客戶的名義來到招商中環公寓，看到前來買房的人很少，偶爾幾個客戶前來諮詢和了解。由一港資中介代理銷售的業務員高先生看到有客上門即十分熱情，大力推銷該樓盤：招商中環目前還有一棟公寓在售，共有178套，有240平米及以上的大戶型，因為用料高檔，均價近8萬元一平米；56平米和72平米中小戶型均為LOFT複式設計，均價為6萬至7萬元，56平米為2+1房，72平米為3+1房，帶精裝修。

儘管開盤已有一年了，其大戶型銷售並不理想，中小戶型也剩下數十套。據高先生指出，因為接近年關，開發商為了盡快套現緩解資金壓力，於是推出了「買一送一」的策略。他熱情地加微信給記者手機發了推廣宣傳，紅色的背景上打着醒目的兩行字：「再看看吧？你要的那套就沒有了」，下面還寫着：「1899萬買一送一」。

買大送細 入場門檻1899萬

儘管「買一送一」的門檻高達1,899萬元（人民幣，下同），即差不多是2,322

萬港元，但仍賺足眼球。240平米優惠後價格為1,899萬元，56平米和72平米總價分別約為400萬和550萬元，如果客戶購買240平米大戶型的話，可以免費送56平米小戶型，相當於房價打了79折，這一折扣在深圳甚至在全國都是十分罕見的。該優惠的確吸引了許多人來睇樓，但據了解20天以來，真正願意買的仍未有一人。在記者溜達期間，一位售樓小姐甚至給記者提出一個妙計，建議可用兩人組合購買享受「買一送一」。她說有人想買240平米，但不想要白送的小戶型，只想總價再降一些，如果有人感興趣購買小戶型的話，他們可以操作按一個客戶「買一送一」的模式處理，這樣兩人房價均有不少優惠。她不斷地催促記者早日決定，否則晚兩天讓人買走了就錯過了這個優惠。

「三穩」掣肘 發展商各顯神通

其實，在恒大去年爆發債務危機後，內地一眾開發商拚命回籠資金力求減低資金壓力，但各地緊抓「三穩」（即「穩地價、穩房價、穩預期」），發展商很難減價賣樓，加上限購、限貸及房地產稅等系列財政政策調控，樓市成交急挫，在宏觀政策不佳下，買家亦轉趨觀望。發展商唯有在政策允許的狹縫下各顯神通。

與招商中環「買一送一」不同的，首付分期支付也是近三年來重新出現的。由中信開發的光明中信凱旋府庭園開盤已有一個



◆代理向記者發來招商中環推出的「買一送一」優惠徵信。

月，共計不到400套房子。該樓盤劉小姐表示，他們一共只有167套房可以出售，主力戶型為89平米三房，均價5.18萬元，總價420萬至478萬元之間。為了吸引客戶早點入手，開發商於是打出首付分期的優惠，即正常首付是126萬元，定金10萬元，客戶首付可以分三次交，即15天內可以只用交10%，60天再交10%，90天補交最後的10%，減輕客戶購房壓力，有利提升房屋的銷售速度。

除了「買一送一」和「首付分期」外，為了加快銷售進度，龍光地產在坪山區開發的龍光玖譽雅目前價格降至3.6萬元一平米，原本價格在4萬元以上。該樓盤售樓員浦先生說，該項目鄰近坪山體育館，共計有541套新房，有96平米3房2廳和114平米的4房2廳。此前，該樓盤最高折扣是一次性付款為97折，按揭為98折。而住宅樓盤能夠打到9折，這在深圳也是多年未見的現象。

開發商促銷手法

1. 招商蛇口推購買240平米公寓免費送56平米精裝小戶型，相當於房價打了79折；
2. 中信凱旋府庭園首付可以分三次交，時間長達90天；
3. 龍光玖譽雅住宅樓盤打9折銷售，這在深圳也是多年未見現象。

房地產板塊去年表現

港股		A股	
恒大(3333)	-89.33%	萬科A	-31.15%
富力(2777)	-71%	深振業	-20.5%
佳兆業(1638)	-79.63%	泰禾集團	-32.4%
花樣年(1777)	-75.93%		

整理：記者 李昌鴻

資金壓力 今年短期內仍難緩解

自恒大去年爆發債務危機以來，內地其他大量開發商如佳兆業、花樣年、富力等均出現很大的資金壓力，因此，對許多開發商言，2021年可謂壓力山大，2022年這一壓力仍難以在短期內緩解，資金回籠壓力巨大。

據統計，恒大集團包括房屋建設資金、集團管理成本、建築材料尾款等在內的欠債總額，達到了1.95萬億元人民幣。根據債券研究公司CreditSights公布的最新數據顯示，中國房地產公司2021年需要償還總計高達535億美元的境外債務，較2020年同期需償還的254億美元債務要高一倍多。受高負債不利影響，許多開發商從中國各大銀行獲得的信貸支持也正在減弱，其利潤繼在疫情初期大跌後仍處於恢復之中，監管機構對房地產行業蘊含的金融風險也採取了更強硬的防範舉措。

受債務危機和資金壓力等不利影響，A股和港股房地產板塊成為投資者競相拋售的重點，其中港股許多地產股跌幅更甚。受債務危機的影響，2021年恒大股價暴跌了89.33%；富力股價2021年大跌了71%、佳兆業暴跌了79.63%，花樣年大跌75.93%。A股地產股跌幅較港股小一些，萬科A 2021年跌幅為31.15%、深振業跌20.5%、泰禾集團跌了32.4%。

內房股跌過龍 有望翻身

對於2022年房地產板塊走勢，英大證券首席經濟學家李大霄表示，地產板塊由於去年跌幅過大，存在估值修復的機會，尤其是那些在調控過程中沒有受到衝擊的頭部公司。那些具有土地儲備、融資成本較低的房企將有更好的發展機會，未來市場份額有機會擴大。他建議國家針對地產的政策要適當地放鬆，加大政策扶持力度，以促進房地產市場良性發展。

◆深業泰富築崗公寓也在加緊銷售，以緩解資金壓力。



▲羅湖舊改築崗片區大量公寓雲集，開發商正想多種辦法銷售。

▲一些客戶前來看公寓，但是成功購買的卻很少。

新房難賣 今年首盤只賣出1伙

踏入2022年，深圳樓市迎來並不樂觀的開局。深圳首個新盤光明安聯尚璟府新近推售353套僅吸引了15批客戶登記，認籌率不到5%，開盤僅賣出1套，刷新了深圳新盤最低去化率。

面對樓市銷售困境，許多開發商紛紛推出五花八門的營銷，對此，中原地產（中國內地）華南區總裁兼深圳中原總經理鄭叔倫對香港文匯報記者表示，近兩個月，新房各種促銷顯著增多，一方面是近期新房市場轉冷，打新熱降溫，新房開盤去化率走低，即使是華潤城潤豐這種網紅盤也難售罄。

上月開盤去化低於五成

他稱，去年12月深圳共計有23個住宅項目開盤，市場供應量繼續回升，當月共有18個住宅項目獲批，住宅批售面積99.7萬平米，環比上升2%；推售113.3萬平米，環比上升22.7%。整體開盤去化連續2個月低於五成，僅有三個項目開盤售罄。因此，在新房難賣的背景下，開發商年底要衝業績，只能降價出售。另一方面，部分新房備案價格較高，與周邊二手無價差，甚至高於周邊二手價格，只能降價或者慢慢賣。此外，還有部分開發商資金緊張，債務危機顯現，急需回籠資金，如恒大、佳兆業、花樣年等，樓盤普遍給出了較大的優惠。

開發商趕農曆年前賣樓

鄭叔倫表示，隨著2022年農曆新年的到來，新房和二手房交易將受到影響，許多購房者回家過年，看房的人更加稀少，因此，開發商通常在年前加大促銷力度，給出多種折扣優惠，以吸引更多的客戶購買。

首付加碼 深圳二手成交大縮57%

二手房「參考價」令賣家封盤

去年2月8日，深圳市住建局發布建立二手房成交參考價格機制，並公布了全市3,595個住宅小區的二手房成交參考價。對比深圳當時的樓價，此次公布的二手房參考價與實際成交價差距在30%至40%之間，因此致使大量賣家封盤，令成交急跌。

對於深圳市政府推出的二手房指導價，布吉一貝殼加盟店黃先生表示，原本400萬元的房子，正常首付三成，新政後買方首付現在需要近五六成，但銀行按揭有兩三成不能

辦理貸款，因此只有買方多付，這令大量購房者壓力大增，而業主又不願意降價，所以導致市場成交低迷，令他們幾個月難以成交。

新盤平過二手 阻炒高樓價

他認為，深圳市政府此舉意在用指導價抑制二手房價格高企並避免推高新房價格，通過備案價將新房價格降下來。通常許多地方如龍華、寶安、南山等新房較二手便宜兩萬多元，從而有利將購房者引入新房市場，同時加大供應，二手房市場長期低迷，必然引起一些業主主動降價求售。