

城市篇

三季度一线坚挺、三线超预期，四季度料将稳中微降

回顾 2020 年前三季度，开局很“难”，年初受新冠疫情的影响，2 月的“断崖式”下跌后，购房需求迎来了一波集中释放期，3 月开始攀升、5 月同比转增、6 月年内新高，7-8 月淡季“不淡”，前 8 月累计跌幅收窄至 7%，虽然 9 月成交略有回调，但同比依旧保持增势，市场惯性延续。总体来看，不同能级城市呈现出典型的分化行情，一线供需两热，上、广、深均保持着较高的成交热度，主要得益于一方面中央纾困政策不断，LPR 中枢下移，实体经济不振都导致了部分资金变相流入房地产行业；另一方面，人口持续净流入使得一线刚需、改善需求都相对旺盛，疫后复苏较快。二线城市迎来了需求的集中释放期，7-8 月成交维持高位，不过分化持续加剧：杭州、宁波等热点城市调控升级也难抑居民购房热情，二季度同比延续增势；反观苏州、郑州、昆明等楼市下行压力较大，市场行情相对冷淡。三四线城市 2020 年成交表现显著超过预期，前 8 月累计降幅仅为 3%，市场恢复程度在不同能级中居首。事实上，央行近期出台的“三道红线”，房企融资环境整体趋紧，倒逼房企去杠杆、降负债。地方层面，因城施策、“紧多松少”，调控政策大概率继续维稳，以求落实“三稳”预期。叠加 9 月市场行情也出现“转淡”苗头，我们预计四季度成交或将稳中微降，一线需求相对坚挺，成交或将高位维持；热点二线调控预期加强，有望带动成交规模回调；三四线在返乡置业、以价换量双重刺激下，成交

热度大概率延续。

01

新房供应：同比增 9%但较上季月均降 7%，四季度一二线新增量回升 (本节有删减)

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，一季度商品住宅供应持续低位运行，4 月随着复工复产有序推进，供应探底反弹，同比由负转正，增长 11%，5-6 月，随着年中业绩冲刺期到来，房企供货节奏加快，供应稳中有升。

进入 7、8 月，总体供应规模相较于二季度月均稳中有降，但同比仍维持 9%的正增长。其中，一线城市供货力度依旧不减，7-8 月供应面积同比增长 41%，相较二季度月均增长 6%；二线城市和三四线城市整体供货力度相较二季度有所回落，但同比仍增 7%。

图：2019 年 1 月-2020 年 8 月全国 100 个重点城市商品住宅供应面积（单位：万平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

1、7-8 月新增供应同比增 9%，一线同比大增 41%，二线、三四线增长 7%（部分略）

7-8月，100个重点城市商品住宅新增供应面积9269万平方米，同比增加9%，相较二季度月均下滑7%。4个一线城市整体供应600万平方米，同比增长41%。与二季度相比，7-8月月均供应仍保持6%的增长。分城市来看，上海、广州、深圳放量显著，尤其是深圳，楼市持续高热背景下房企加速推货，7-8月供应同比增长114%，较二季度月均增长265%。反观北京，经历二季度放量后，7、8月供应明显回调，降幅高达48%。23个二线城市新增供应共计4440万平方米，同比增长7%，但相较二季度月均下滑8%。同比来看，六成以上二线城市仍持续放量，海口、沈阳等增幅超30%，成都更是实现翻番。相较于二季度，受到季节性因素影响，近七成二线城市月均供应量明显回调，大连、福州等回调幅度超50%，宁波下滑幅度最为显著，达56%。73个三四线城市新增供应4229万平方米，同比增长7%，相较二季度月均下降8%。同比来看，三四线城市涨跌参半，东莞、温州等强三线城市新增供应量近200万平方米，增幅超70%，张家港、衢州、晋江等由于低基数效应增幅超100%，而台州、江门等供应明显缩水，同比腰斩。相较于二季度，近七成三四线城市供货力度明显减弱，岳阳、常德、金华等跌幅超60%。

表：2020年7-8月100个重点城市新建商品住宅新增供应情况（单位：万平方米）（略）

2、9月同比持平但环比激增37%，热点一二线城市供应增势最显著（略）

3、展望：土地成交节点与结构决定四季度迎来供应小高峰,尤其一线和热点二线增量显著

预判后市，考虑到房企面临年终业绩压力，势必加大推货力度，**四季度商品住宅整体供应将大幅放量。**

一线城市四季度供应将显著放量。主要原因有二：其一，今年以来，一线城市土地供应量大幅增长，1-8月一线城市土地成交金额增长超70%，或在四季度形成有效供应；其二，年终回款压力叠加“三条红线”制约，房企将在核心城市加速推货。

二线城市供应也将明显放量，但增幅或不及一线城市。一方面，房企为加速回款，也会加大在二线城市的推货力度，但考虑到前8月二线城市土地成交基本与去年持平，预计最终住宅供应增幅也将略小于一线城市。

三四线城市四季度整体供应预计基本与去年持平。主要原因在于房企回归核心一二线战略之下，前8月三四线城市土地成交金额同比仅保持小幅微增，因此四季度住宅供应不具备大幅增长空间。

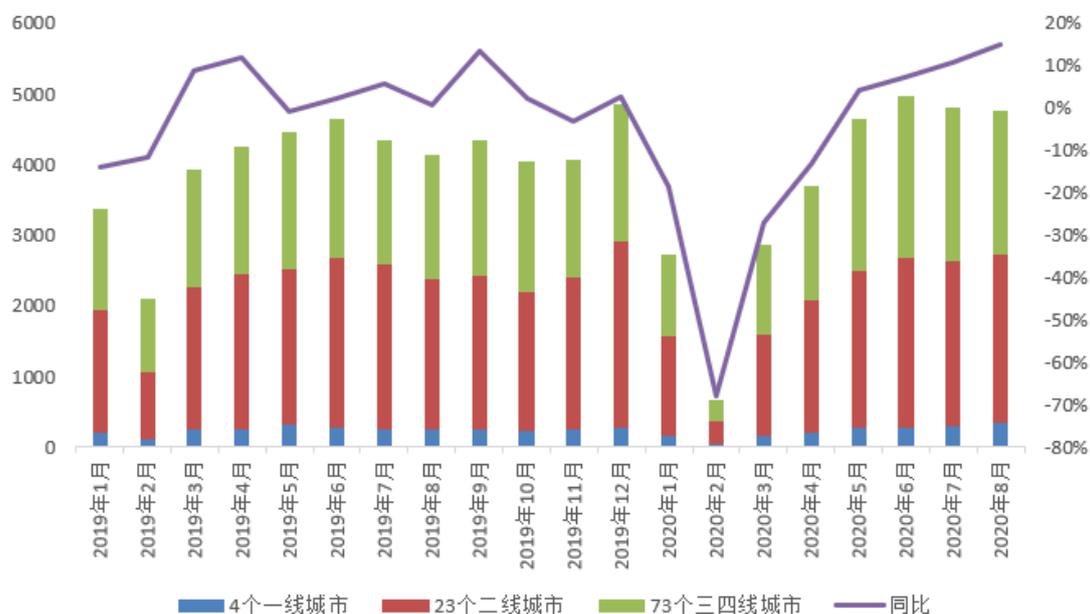
02

新房成交：同、环比分别增13%和8%，四季度整体高位持稳、城市分化加剧（本节有删减）

2020年1-8月，全国100个重点城市成交整体呈现“先抑后扬”走势。2月受到疫情影响，成交跌至历史低位，3月以来，随着疫情影响逐渐退却，成交稳步回升。进入三季度，7-8月尽管受到季节性因素影响，成交面积环比小幅回调，但同比仍维持10%以上增长，整体来看成交表现淡季不淡。尤其是深圳、杭州、南京、宁波等核心一二线城市，调控加码难改楼市高热，成交高位维持。但进入9月，一线城市成交依旧坚挺，热点二线城市如杭州、成都等成交环比皆有所回调。

预判后市，预计四季度全国商品住宅成交规模大体持稳，一线城市成交面积维持高位，三四线城市以价换量叠加返乡置业需求释放，整体成交仍有回升空间，二线热点城市短期内有所转冷，但后市如何仍有待进一步观察。

图：2019年1月-2020年8月全国100个重点城市商品住宅成交面积（单位：万平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

1、7-8月成交同比增13%，较二季度月均增8%，一线、三四线增幅超20%（部分略）

7-8月，全国100个重点城市商品住宅成交面积9547万平方米，同比增长13%，相较二季度月均增长8%。

4个一线城市总计成交620万平方米，同比增长25%，相较二季度月均增长约22%，整体来看，一线城市7、8月淡季不淡。同比来看，北京、广州、深圳成交表现不俗，增幅在20%左右，上海增幅更为显著，达34%。相较于二季度，上海、深

圳楼市热度不减，高基数效应下增幅仍超 10%，北京、广州成交明显反弹，增幅分别达到 43%和 24%。

23 个二线城市成交共计 4714 万平方米，同比增长约 6%，较二季度月均增长 9%。相较于去年同期，六成以上二线城市成交继续放量，杭州、宁波等热点城市成交持续发力，同比增长超 40%，反观苏州、郑州、昆明等楼市仍面临下行压力，成交同比仍下降约 20%。相较于二季度，近七成城市成交继续走高，西安、宁波等成交继续放量，增幅超 40%，武汉进一步走出疫情阴霾，成交增幅更是高达 81%。

73 个三四线城市商品住宅总成交面积 4212 万平方米，同比增长 20%，相较二季度月均增长 5%。同比来看，六成以上三四线城市成交实现正增长，东莞、惠州等受到深圳楼市高热辐射，成交继续走高，相较去年同期增长超 60%，洛阳、丽水等受到供应放量驱动，成交增长超 50%。环比来看，五成以上三四线城市月均成交表现好于二季度，典型如惠州、无锡、珠海、东莞等强三线城市，成交增势明显，而梧州、淮南、东营等弱三四线城市，楼市仍面临下行压力，降幅超 30%。

表：2020 年 7-8 月 100 个城市新建商品住宅新增成交情况（单位：万平方米）（略）

2、9 月环比微降 4%而同比仍增 8%，一线城市高位保持，政策从紧后热点二线增幅回落（略）

3、展望：四季度一线高位维持，二线环比回调，三四线成交好于预期

预计四季度全国商品住宅成交规模大体持稳，一线城市成交面积维持高位，三四线城市整体成交仍有回升空间，二线热点城市短期内有所转冷，但后市如何仍有待进一步观察。

预判后市，一线城市四季度成交面积仍将维持高位。一方面，一线城市7、8月楼市淡季不淡，预计四季度市场热度仍将维持，另一方面，四季度一线城市供货力度或将进一步加大，供给放量驱动下，潜在购房需求或将有序释放。

预计二线城市四季度成交规模较三季度有所回调。一方面，热点如杭州、成都、宁波、南京等，经历调控加码成交环比皆有所回调，但后市如何仍有待进一步观察；另一方面，沈阳、长春等北部二线城市即将步入楼市传统淡季，成交大概率季节性回调，而太原等城市短期内市场观望情绪仍然浓厚，成交大概率继续维持低位。

预计三四线城市整体仍将好于市场预期。三四线楼市尽管仍面临下行压力，但考虑到临近年终业绩冲刺，房企在三四线城市常态化以价换量，叠加年末返乡置业需求持续释放，三四线行情或将略好于市场预期。

03

二手住房：三季度为近两年新高点，热点从紧调控影响料将逐渐显现（本节有删减）

三季度，全国主要城市二手住宅市场已基本恢复正常且总量创下近两年新高点，但自 7 月以来的热点城市调控政策加码还在发酵，深圳、杭州等部分城市成交热度开始有所滑坡。预计政策压力导致市场预期生变，四季度部分重点城市成交规模有可能高位回落。

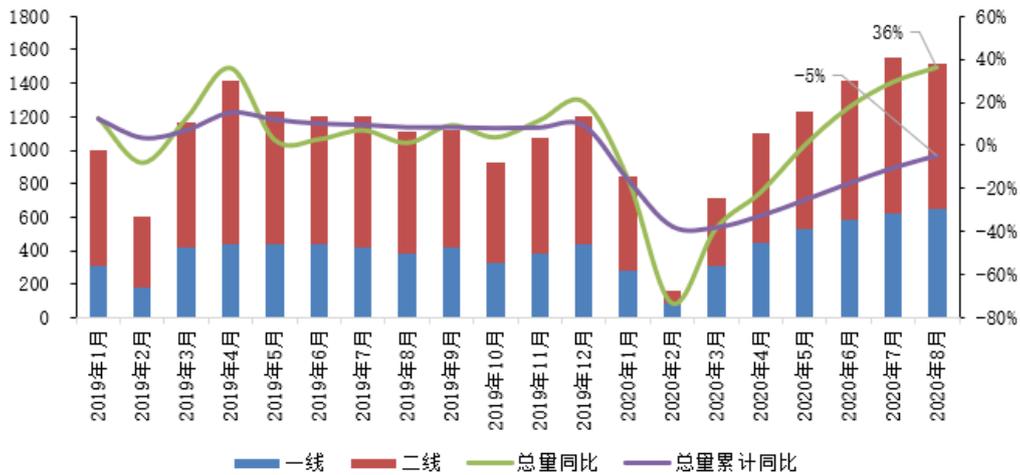
1、前 8 月 15 城成交金额同比增 16%，苏州、成都规模缩量显著近 50%（部分略）

截至第三季度，全国重点城市二手住房市场已修复至疫情水平。15 个典型城市 2020 年前 8 月二手住房成交金额累计同比已正增 16%，可见市场已修复疫情所致空缺。受第一季度疫情影响，前 8 月二手住房累计成交面积 8538 万平方米，同比仍降 5%，但较前 6 月已大幅收窄 12 个百分点。

单月来看则更为显著，7、8 月整体成交面积同比涨幅均在 30%左右。在以一线及核心二线城市市场为主的支撑下，前 8 月二手住房成交面积同比增速持续扩大，7 月整体体量达到近两年新高，为 1557 万平方米。后由于深圳、南京、杭州、成都、苏州、天津等相继出台调控政策对疫后市场修正，政策影响下 8 月整体成交体量环比降 3%，但同比仍增 36%。

根据前 8 月累计同比增速判断，**我们认为全国二手住宅整体成交规模有望在第四季度内回正**，且以后续 4 个月单月同比增速保持与 8 月一致计算，15 个典型城市全年二手住房成交面积预计同比增 9%。

图：2019年-2020年8月一、二线城市二手房月度成交面积（单位：万平方米、%）



注：一线城市包括北京、上海、广州、深圳；二线城市包括合肥、重庆、郑州、南京、杭州、青岛、成都、厦门、苏州、武汉、天津。

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

一线城市成交规模超 3500 万平方米，广深同比增 30%以上。前 8 月北上广深 4 城二手住宅累计成交 3525 万平方米，同比增 17%。具体来看，北京、上海疫后新房市场对二手房市场有一定积压影响，但 2 城前 8 月二手住宅成交面积也同比增 5%，其中上海成交面积更突破千万方达 1387 万平方米。值得注意的是广州、深圳 2 城，第二季度“房抵贷”风波后，2 城刚需需求继续释放，至 8 月末累计成交规模双双突破 600 万平方米，前 8 月同比分别增 33%和 61%。当然受新政影响，深圳二手住宅市场成交热度显著向新房转移，8 月已较 7 月环比降 11%。**我们认为，在充裕的刚需置业与改善置换需求下，一线城市二手住宅市场具有强支撑，全年成交规模创新高无忧；但在调控政策收紧下，第四季度单月成交表现或将有所回落。**

二线城市市场分化明显，南京、郑州、杭州等市场恢复，重庆、成都、苏州等规模仍较低。前 8 月 11 个核心城市共成交二手住宅 5013 万平方米，同比下降 15%，降幅比前 6 月收窄 12 个百分点。南京、青岛、合肥、郑州、杭州等 5 城市前 8 月

成交面积同比增速回正，其中南京、青岛、合肥同比均增 10%以上，市场已摆脱疫情影响。但由于二线城市购房者受疫情冲击程度各不相同，因此疫后各城市间市场分化情况明显加剧。厦门、天津、武汉、重庆、苏州、成都等城市前 8 月二手住房成交面积累计同比仍未回正，武汉、重庆、苏州、成都等更是缩量严重，累计同比跌幅超过 20%。值得注意的是，武汉、重庆、苏州、成都等新房市场均销售表现优异，如成都前 8 月新房成交规模已与 2019 年齐平，但二手住房同比跌幅达 48%，这一类市场购房需求由二手房市场流入新房市场的现象明显。鉴于当前除苏州、成都以外其余城市二手住宅单月成交规模均已超过 2019 年同期，**我们认为绝大多数二线城市全年二手住宅成交规模有望同比回正，但苏州、成都等城市市场恢复仍有较大压力。**

表：15 个典型城市 2020 年前 8 月二手房累计成交情况（单位：万平方米）（略）

2、9 月成交同比增 24%，深、宁、蓉等多城受调控影响成交环比回落（略）

3、展望：政策压力致预期生变，四季度部分重点城市成交规模可能高位回落

当前全国主要城市二手住宅市场均已正常化，成交大多同比、累计同比增速回正。因此我们预计除苏州、成都以外其余城市全年二手住宅大概率将创新高。但考虑到深圳、杭州、苏州、南京等城市均已出台相关调控收紧政策，对换房、投资等均有一定限制，因此我们预计各热点城市第四季度成交规模或将环降。

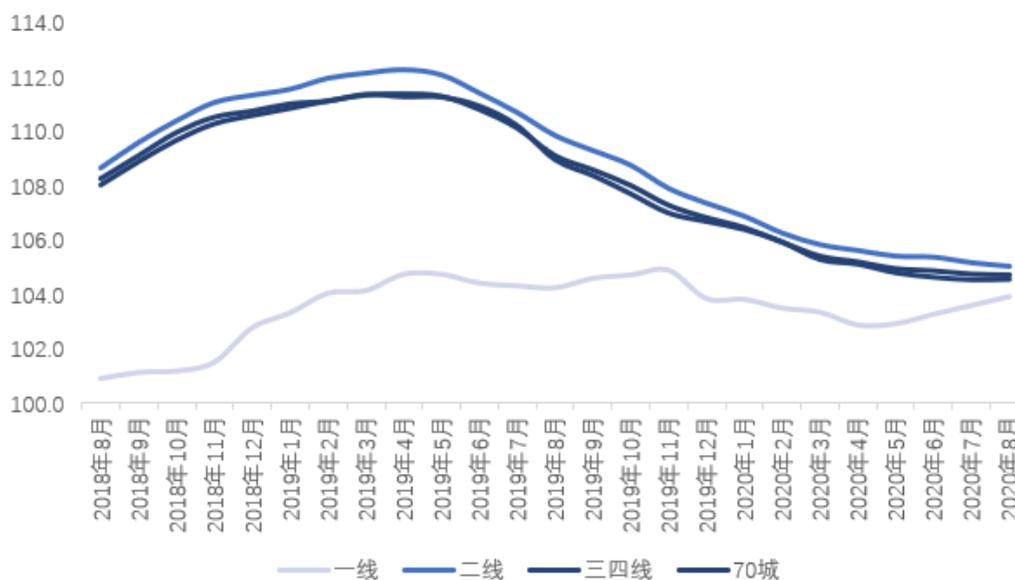
房价：整体稳中趋降，一线涨、二线稳、三四线涨跌持续分化（本节有删减）

三季度全国房价中枢依旧延续逐渐趋稳的态势，“房住不炒”下整体市场一二手房价同比增速均收窄。各能级城市房价走势分化明显，一线城市同、环比齐升表现突出，二线及强三线同、环比涨幅持续收窄，部分弱三四线城市疫后复苏缓慢，城市房价同、环比增速仍下行。

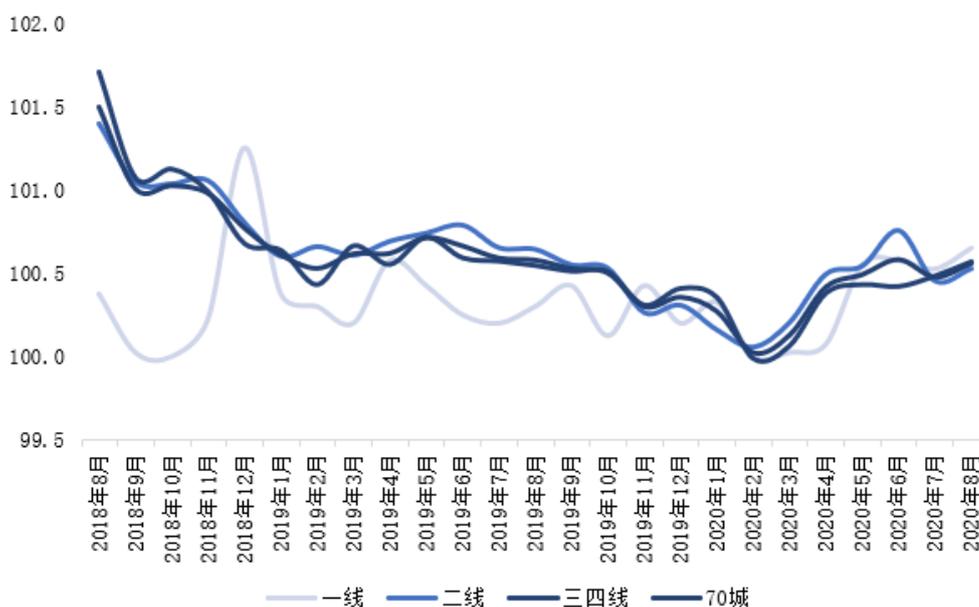
1、70 城新房房价稳中有落，一线一二手房房价上扬，二三线同比涨幅收窄

全国商品住宅销售价格遵循“房住不炒”主线，整体稳中趋落。从国家统计局发布的 70 个大中城市新建商品住宅销售价格变动情况可以看到，截至 2020 年 8 月底，一线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格同比涨幅有所扩大，二三线城市同环比涨幅持续收窄。具体来看，**新房价格同比**一线上涨 3.9%，增幅扩大 0.3pts，二线上涨 5.0%，三四线上涨 4.5%，涨幅均收窄 0.2pts。各省市充分发挥主体责任，确保了疫情期间城市销售价格未出现大涨大跌的现象。**新房环比**方面，整体呈小幅波动，各能级房价与上月大体持平，环比涨幅变动来看，一线、三四线分别上扬 0.1pts 和 0.3pts，二线则收窄 0.3pts。**整体来看，全国各能级城市房价稳中有落的趋势延续。**

图：2018年8月以来70城及各能级城市新建商品住宅价格指数同比走势



图：2018年8月以来70城及各能级城市新建商品住宅价格指数环比走势

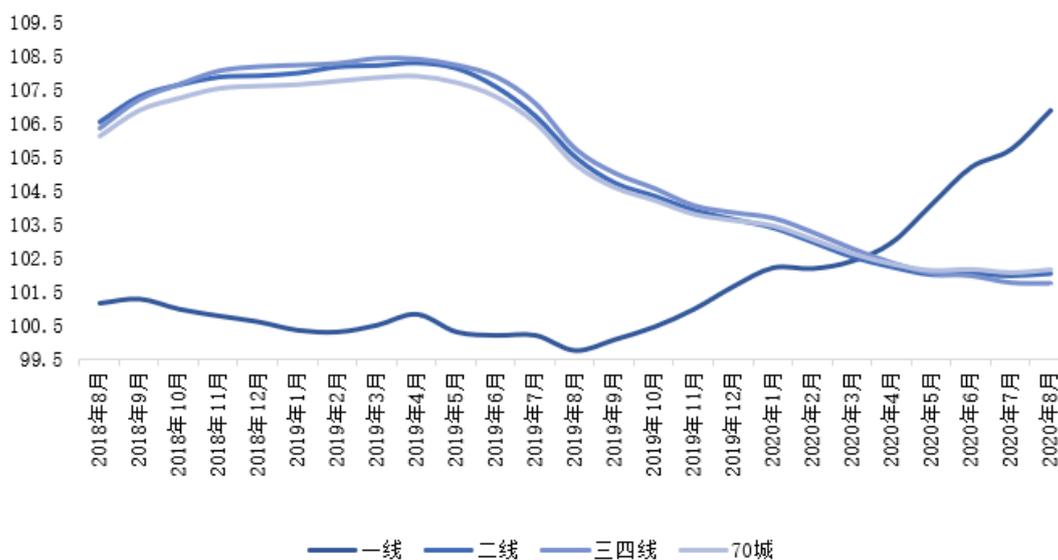


数据来源：国家统计局

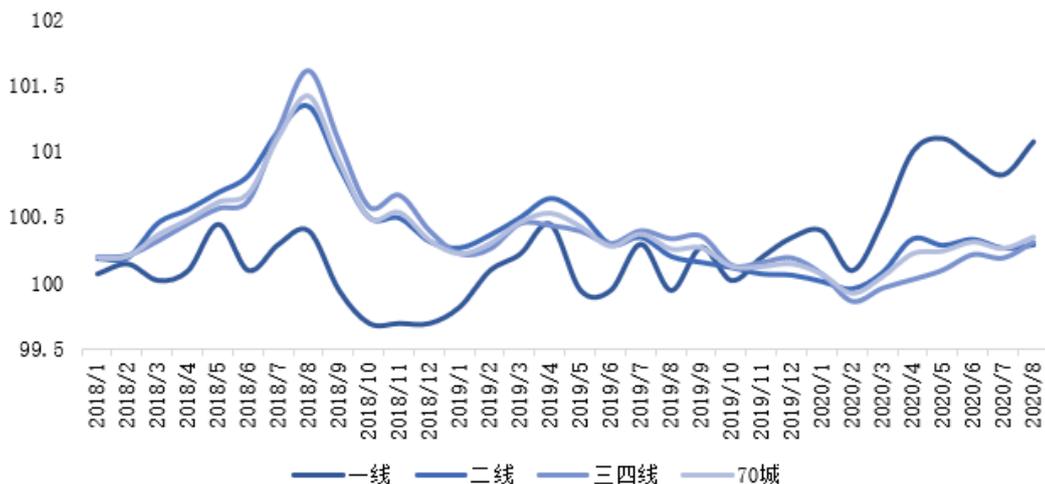
相应的，二手房房价在同环比上与新房房价趋稳态势一致，但一线城市表现更为突出。整体而言70个大中城市整体价格同比中枢上涨2.2%，二三四线及整体涨幅小幅趋落态势继续保持。环比上各能级城市二手房销售价格稳中微升，房价增速趋于

持平或有所回落，延续前两月 2 个百分点左右增速。值得一提的是，一线城市较 2019 年年中同、环比涨幅持续扩大，同比涨幅较 2019 年年底升至 5.2pts，环比涨幅 1.08pts 突破年内高点。

图：2018 年 8 月以来 70 城及各能级城市二手商品住宅价格指数同比走势



图：2018 年 8 月以来 70 城及各能级城市二手商品住宅价格指数环比走势



资料来源：国家统计局

2、北、上、苏、蓉等核心一二线同比领涨，强三线房价“稳健”（部分略）

第三季度，各能级城市房价普遍上扬，随着多省市相继收紧调控，同比涨幅有一定收窄。截止至 2020 年 8 月末，从 CRIC 监测的 96 个重点城市新建商品住宅成交统计均价来看，多数核心城市同、环比稳中有升，受疫后市场火热带动，部分强三四线城市房价也持续走高。局部弱三四线城市受市场下行压力影响叠加疫后市场复苏较慢，新房成交均价仍低于 2019 年同期水平。

分能级来看，**一线城市北京、上海房价同比涨幅较大，新政影响下各城环比略有回落。**第三季度北上广深 4 城整体房价稳中微升，仅深圳同比跌 3%，其余 3 城中广州同比微升 0.4%，北京同比涨幅 7%，上海涨势最高达 10%。这主要是由于疫后上海等豪宅项目频频认筹爆满、开盘售罄等。可以看到一线城市整体房价仍坚挺。值得一提的是，7 月起以深圳为首政府紧受调控，4 城房价环比第二季度均有 1%左右小幅回落。

苏州、成都等房价同比上升显著，长春、昆明等楼市复苏房价缓升。从同比来看苏州、成都、呼和浩特、兰州更是增长 20%以上，成都为最涨幅达 32%，高价项目相继带动城市房价结构性上扬。其余城市除青岛、南昌、长春外房价较 2019 年同期也均有上升，但同比涨幅均在 20%以内。另外，随着疫情基本缓解，部分弱二线城市如西宁、长春、西安、沈阳、济南等第三季度房价相较第二季度略有上升。同时，天津、海口、苏州、重庆等城市房价回调，多数集中在近期调控加码城市。

三四线城市分化明显，江阴、宜新、淮北等房价同比增 20%，部分弱三四线则有所回落。随着国内疫情基本得到控制，房地产市场逐渐正常化。但三四线城市间购房

者素质、需求的差异使得城市间复苏速度出现明显差异。在房价上即表现为，部分江、浙、徽一带强三四线卫星城市受惠快速补涨，桐庐、建德、江阴、台州、宜兴、泉州、淮北等皆同比涨 20%以上，淮北涨幅更是高达 40%。城市购房需求充足下疫后市场快速回暖，房价坚挺稳健。其余城市房价则均有一定回调，多数在 10% 以内，整体价格可控。

图：2020 年 8 月 96 个重点城市商品住宅成交均价变动情况（单位：元/平方米、%）（略）

3、展望：调控收紧下一二线房价涨幅趋缓，弱三四线或将因以价换量而下行

“房住不炒”主基调不变下，我们预判第四季度全国整体房价水平仍将维持稳中微升态势。且基于“避免房价大涨大跌”的主要目标，我们仍未各能级房价变化也将以稳为主。第三季度住建部先后发布二次房地产座谈会，多数上半年楼市火热城市也相继加码调控。考虑到政策影响将在第四季度具体显现，部分房价出现跳涨的城市也将寻求“高低配备案”以弥合房价涨幅。因此我们预计一线、核心二线及部分强三线城市第四季度房价同、环比涨幅将稳中微降。同时基于三四线城市楼市加剧分化预判，弱三四线城市房价或将随市场景气度下行、项目普遍以价换量而一并下行。

05

库存：八成城市同比扩容，四季度一二线持稳微增而三四线去化承压（本节有删减）

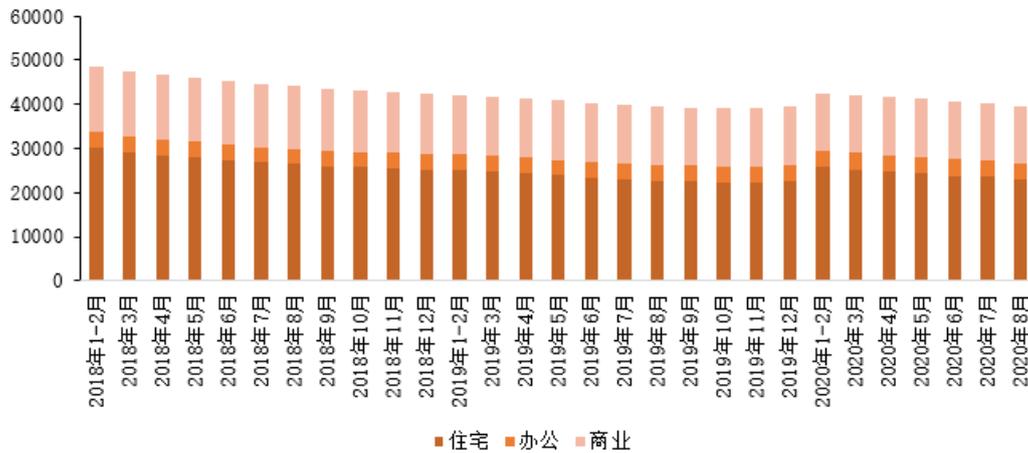
2020年第三季度，八成以上城市库存同比明显扩容，柳州、贺州等城市库存量翻倍增长，三成以上核心城市消化周期同比小幅回落，各能级城市分化加剧，预计四季度一二线城市库存将持稳或小幅增长，三四线市场库存仍将继续扩容，未来去化压力不容小觑。

1、8月末商品房待售面积同比增0.5%，第三季度住宅回落显著，商办去化难

据国家统计局数据显示，截至8月末，商品房待售面积达50051万平方米，同比增长0.5%。得益于第三季度新房销售表现亮眼，整体商品房待售面积有序下降，较2020年初减少2953万平方米。

具体而言，住宅物业去化强劲，但商办依旧存在一定库存积压。其中，办公和商业营业用房待售面积分别为3693万平方米和13031万平方米，较第二季度末几乎持平。住宅方面库存量已连续6月负增长，8月末待售面积22834万平方米，较1-2月年内高点下降2863万平方米，或是由于疫后大量积压新房开盘快速去化，整体去库存效果显著。

图：全国商品房待售面积（单位：万平方米）



数据来源：国家统计局

2、三成以上核心一二线消化周期收窄，柳州、北海等弱三线库存同比上扬（部分略）

与全国商品房走势相吻合地，疫情影响下商品住宅存量同比上升明显，第二、第三季度楼市陆续复苏后，各能级城市商品住宅库存及消化周期出现明显分化。

截至8月末，63个重点城市商品住宅库存量47450万平方米，同比2019年8月末增幅高达11%。尽管第二、第三季度全国市场快速复苏，市场持续放量，但仅限于一线及部分二三线核心城市，相较下成交长期处于低位的弱三四线城市仍难去化，整体库存量仍在不断攀升。7月起多地发布新政加码调控，放缓热点城市去化速度，从数据来看，8成城市库存同比有所扩容，重庆、武汉、郑州等热点城市库存量同比涨幅皆在5成以上，柳州、贺州等三四线城市更是库存翻倍。

基于疫后各能级城市经济复苏程度不同，全国市场消化周期出现明显分化。一方面，沿海及江浙一带，受旅游业及电商行业带动下经济及楼市复苏最快，三成以上核心一二线城市消化周期同比下降。另一方面，北海、江门、宜兴等 7 个城市消化周期已超 30 个月，另有常熟、柳州、梧州等 7 城同比翻倍，库存压力不断积聚。由于市场长期低位运行叠加疫情影响，居民购房信心持续低迷，去库存压力仍保持高位运行。

图：63 个重点城市 2020 年 8 月末商品住宅库存及消化周期（单位：万平方米，月）（略）

3、展望：核心一、二线城市库存持稳微升，三四线市场库存将继续扩容承压

我们认为，基于疫后全国市场复苏表现良好，四季度供应仍将稳步放量，需求也将持续释放，整体库存仍保持稳中有增态势，库存消化周期有望小幅回落。不过城市间分化或将持续加剧，库存压力将主要集中在前期需求透支严重，基本面缺乏支撑的三四线城市，而一线和核心二线城市受政府约束，陆续发布新政加码调控，抑制市场热度。库存量有望持稳或延续小幅增长。

具体而言，一二线城市库存量或将继续持稳乃至小幅增长。基于前期市场热度过高，中央先后召开二次座谈会稳楼市，一二线核心城市相继加码调控，需求端收缩的情况下后期库存去化难度间接升级，整体趋势有望持稳或小幅增长。

而三四线城市四季度库存量仍可能继续扩容，一方面，多数三四线城市市场长期购买力不足，基本面缺乏支撑下难以激发需求；另一方面前期挤压的供应仍在持续放量，非刚需购房者观望情绪加剧，库存压力或将持续放大。

08

营销篇

部分房企折扣有望下探，营销方式三轨并行

总结

01

三季度营销平稳，房企营销呈三大特点

受到新冠疫情的影响，上半年房企营销呈现阶段性特点，一季度线下售楼被停，房企集中力量转战线上售楼。随着疫情形势好转，3月初线下营销逐步恢复，房企线上线下双管齐下，房企营销逐渐达到高潮，6月年中房企业绩进入抢收期。三季度伊始房企营销节奏步入平稳期，前三季度的折扣整体仍在9折以上，特价房折扣保持低位。

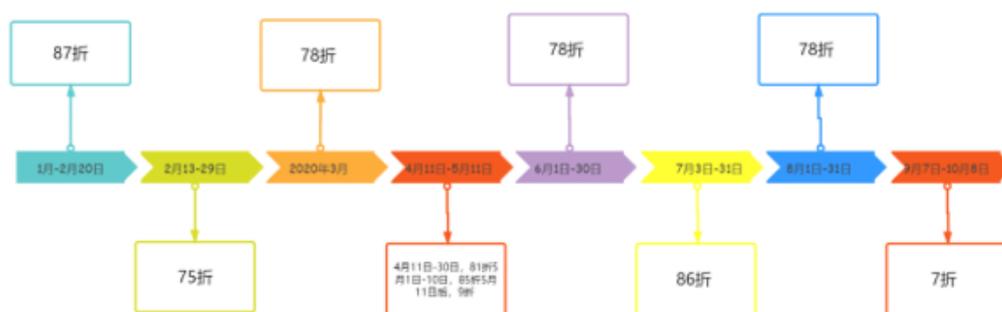
整体来看，三季度的房企营销方面呈现了三个特点：**恒大、富力这类房企的折扣营销**。恒大继8月打出78折后，9月619盘低至7折，进一步加大营销力度，抢占金九银十黄金季。富力在8月17日与广汽跨界营销，房、车和车位以8.17折扣统

一营销。**多企业与渠道合作**。渠道合作近几年关注度较高，企业考虑到自身利润水平，让利幅度较为有限，房企营销更多从渠道入手，如与贝壳等签订 A 级代理协议，提高佣金比例等。**集团层面造节活动增多**，如碧桂园广清区域携手天猫好房“917 碧淘好房节”，万科地产上海区域“十全九美好房节”，华润置地全国 6 大区 70+城市“中秋国庆购房节”等。

1、恒大、富力等房企直接折扣让利促销售抓回款

由于上半年受到疫情影响，房地产市场的不确定性增大，另外融资环境再度收紧，以恒大、富力为首的头部房企直接折扣让利促销售抓回款。恒大全年多次举办集团折扣营销，9月重回7字头，9月7日至10月8日，全国619个楼盘全线7折，恒大总部与地区公司部门负责人以上领导，公开优惠基础上，拥有额外96折的签批权限；并且未来30天，加推至少40个纯新盘入市。“金九银十”两个月，单月销售目标1000亿元。富力则是在8月17日与广汽集团跨界创新营销，打出购房、购车位和购车三重优惠，以8.17折统一折扣提升影响力。

图：恒大 2020 年至今集团营销主要折扣



数据来源：CRIC 整理

2、渠道依赖加深，佣金费率水涨船高

房企对渠道的依赖逐步加深，佣金费率不断上涨。对于房企来说，渠道分销的优势在于节省人力和营销成本，而且渠道分销往往以业绩为导向，效果更为直接。尤其是在市场景气度不高的环境之下，房企为了促进销售也会启用更多的营销手段，不过之前渠道对房企而言是一种锦上添花的营销模式，近年来业内对渠道的关注度和使用率都在走高，甚至产生了依赖。一方面是现在企业折扣力度较大，让利空间已经有限，再持续地降价压缩利润空间收效也并不明显，不如选择将一部分营销成本拿来支付渠道费用，去化效果更好。另外一方面渠道本身也在不断壮大，像线上的渠道平台贝壳、天猫好房等具有推广能力强，客源规模大的优势，线下一些地方的中介更是直接把持着大量的客源，房企为求业绩也不得不转向渠道合作，但是这种依赖也导致渠道话语权提升，进而不断提高佣金费率。

3、造节营销声势浩大，活动形式不尽相同（略）

展望

01

部分房企折扣有望下探，渠道营销热度十足

四季度是房企全年营销的重头戏，预期四季度的营销主要围绕中秋国庆假期、双十一以及年终这三大节点来展开，营销活动的规模和折扣的力度均有望扩大，营销方式上也会有所创新，付款方式折扣等加速企业回款的营销举措有望增多。

深耕自有平台，借力渠道营销双向并行。在营销平台选择上，除了企业自有平台之外，借力渠道销售仍是房企一大方向。双十一期间预期将采用自有+电商双平台的推广方式，并且可以期待的是今年双十一的营销规模要明显大于往年。双十一本就是电商营销节点，今年京东、天猫等电商都加大了对售房的投入，特别是天猫和易居强强联合成立“天猫好房”平台，获得了一众房企的支持，甚至部分房企管理层已经明确要拿出批量房源参与双十一活动。想要打响招牌，在成立之后的第一个双十一组织一场规模盛大的营销活动很有必要，而房企也会积借势这一渠道来推广项目，加强销售。

四季度房企优惠力度可能分化，部分触及三条红线或者资金压力较大的房企折扣力度有望下探。四季度是房企冲刺业绩的关键期，营销节点比较多，全年目标大考来临，加上新出台的三道红线政策对企业的债务提出管控，房企将会更加关注销售回款。因此我们认为部分房企特别是资金压力较大或者触及三条红线的房企，四季度折扣力度有望扩大。9月初，恒大已经推出全国7折的全面折扣，预期其他房企将会跟进，但是难以达到如此的力度。特价房方面折扣力度会大于整体折扣，预期在7-8折区间内的特价房会增多，尤其是双十一期间特价房、秒杀房力度会比较大，少数会低至5折甚至以下。