**\*南简报N024号**

第5期

南安市统计局 编 2020年4月21日

疫情下的房地产企业市场运行情况

 ——行业低迷，盼政府给予支持

2020新年伊始，新冠肺炎疫情肆虐，对房地产市场冲击较大，存在市场销售低迷、资金支付压力大、项目建设进度放缓、客户购买意愿较低等问题，房企对上半年房市预期不乐观，期盼政府给予相应扶持。

一、疫情期间房地产市场运行情况

当前，受新冠肺炎疫情影响，南安市房地产市场形势不容乐观。据统计数据显示，3月，南安市商品房销售面积11.00万平方米，同比减少55.9%，其中，住宅销售面积10.09万平方米，同比减少56.7%，2月商品房销售面积9.53万平方米，同比下降51.2%，其中，住宅销售面积8.84万平方米，同比减少52.4%；南安市住宅销售985套，同比减少55.7%，2月住宅销售768套，同比下降57.0%。

二、商品房销售市场有所回暖，但市场总体相对偏冷

通过对各市较大房地产开发企业的销售负责人进行调研了解到，在南安市疫情防控形势持续向好的情况下，新建住宅楼盘各部门复工比例较高，市场呈现回暖趋势，但疫情影响仍然存在，当前各楼盘访客虽有所回升，但较正常时期有较大落差，顾客消费心理出现变化，本月市场成交情况依旧不容乐观。

（一）市场成交量低，购房者观望情绪上升。疫情影响售房者和购房者的看房条件受限，同时导致购房者心态发生变化，观望情绪增加，成交量大幅下降。销售人员普遍反映，近期顾客来访量有所上升，但持币观望的比例明显上升。当前造成购房者观望情绪明显上升的主要原因为：一是在疫情影响下，楼市处于不景气阶段，购房者普遍预期楼盘会有更大的促销手段；二是部分顾客预期楼市有更具吸引力的政策出台；三是有部分顾客希望等全面复工后有更多户型选择空间；四是部分顾客对当前经济形势表示担忧，所以对购房有所顾虑。

（二）看房顾客量有所回升，但仍然处于较低水平。据销售人员介绍，相比于上月，本月到店顾客量明显回升，特别是一些之前销售热门、配套设施完善的楼盘，其到店顾客量回升较为明显。但当前到访顾客量仍不到疫情前正常到访量的一半，部分非热门楼盘客户到访量相对更低。企业销售人员认为，造成客户到访量仍较低的主要原因有以下几点：一是疫情期间，售楼部严格控制在场客户人数；二是年后项目建设延缓，可选可购楼盘及户型选择不多，对顾客吸引不够；三是由于库存不高，且处于疫情防控期间，企业揽客力度不大；四是有部分潜在客户已外出工作。

三、疫情对房地产企业的冲击较大

（一）市场成交锐减，资金支付压力巨大。受新冠肺炎疫情影响，1月下旬各售楼部纷纷关闭、销售停滞，“返乡潮”传统行业旺季难以实现。部分项目表示，为了赶上年底外省人员回南的售楼时机，年前项目赶工、宣传推广，投入大，但原有意愿签约的客户，在售楼部开放前便外出就业。在疫情下，房地产项目进度延误，工期拉长，加之一季度的销售情况不理想，对运转成本巨大的开发企业而言，无法回收资金，开发贷款和流动资金贷款的利息以及包括职工薪酬在内运营资金仍需如期支付，资金支付压力巨大。

（二）项目建设进度放缓，施工企业复工阻力大。一方面，受春节假期和疫情等客观因素叠加影响，各项目建设进度均有放缓。施工企业复工复产存在较大阻力：一是企业难以在短期内提供相关复工材料；二是建筑工地施工人员大多为外地人员，暂无法立即返岗，即使回到工地的建设工人，也可能要进行一段时间隔离观测，难以直接投入到工作岗位；三是受上游材料生产企业影响，年前订购的施工材料和物料现在未能如期到货，复工后不能顺利施工。据受访楼盘销售人员反馈，部分建筑工地仍处于全面开工前协调准备期，工人实际到岗率较低，无法按正常负荷开展工作。同时，多数企业销售部门目前采取的仍是销售人员轮班到岗办公形式。主要原因是受疫情影响，市场冷清，销售速度放缓，部分销售人员到岗即可满足销售服务需求，销售进度慢也使得企业建设部门供货压力小。

（三）客户购买能力下降，购房意愿亦不足。一方面受新冠肺炎疫情影响，很多行业经营形势不容乐观，直接影响购房者的资金压力加大，购买能力下降，年前准备买房的消费者放弃或者延缓买房计划。另一方面，市场低迷加剧了观望情绪。交易量的大幅下滑导致从业者信心受挫，市场预期更为谨慎，有购房意愿的客户纷纷看跌后期房价，部分楼盘迫于销售压力，纷纷加大促销力度，进一步推高市场观望情绪。

四、房地产开发企业积极应对疫情

南安市房地产开发企业积极响应各级防疫防控要求，多措并举做好房地产行业的疫情管控工作。

（一）做好自我防控。对房地产售楼处每天进行定时消毒，对自己的销售人员每日检测体温，进行疫情防控培训，对来访客户进行体温检测等，做好自我防控。

（二）做好业主管理。通过电话和微信与业主保持紧密沟通，解答业主包括房型、面积、交工时间、物业、水电供应等相关问题。

（三）做好网上销售。大部分企业通过网上预约看房，实景拍摄室内格局在网上展示，开发看房小程序，推动网络售房。

五、几点建议

（一）加强指导服务。建议相关部门主动对接、对口服务，指导房企制定“一企一策”，解读央行出台的LPR（贷款市场报价利率）政策等，宣传应对疫情稳定经济增长政策措施，确保企业困难解决到位。

（二）简化各项手续办理流程。多数房地产开发企业具有负债率高，融资成本高的特点，疫情影响下，现金流紧张现象将逐步凸显，运营风险进一步加大，疫情的突然爆发使房地产企业面临比其他行业更加突出的运营危机。企业希望简化办事程序，解决备案难、贷款手续难等困难。

（三）适当降低企业运营成本。因疫情原因导致企业发生重大损失，正常生产经营活动受到重大影响，缴纳房产税、城镇土地使用税确有困难的，经相关部门认定，可适当减免和延期房产税、城镇土地使用税的缴纳。

 （南安市统计局 陈美丹）

扫码关注南安市统计局