

## [诸葛找房]疫情来势汹汹，房企如何“战疫”

2020年伊始，一场突如其来的疫情来势汹汹扩散开来。多地“封城”，企业、学校纷纷推迟复工和开学，形势严峻，全国上下各行业把抗击疫情作为第一要务。各城纷纷加强防控，人员流动被限制，以及多地售楼处关闭、工地停工，对房地产行业带来不可避免的冲击，整个房地产市场陷入沉寂。在此背景下，疫情对房企将产生怎样的影响以及房企在面对疫情的严峻形势下，如何让自己“活”下去成为难题。对此，诸葛找房数据研究中心将对以上问题进行解析。

### 一、疫情下房企资金链承压，投资、营销渠道受阻

春节期间伴随着疫情逐渐加深，多地土地出让节奏放缓，土拍延迟，房企拿地困难，另一方面，房企一季度销售预期较差，房企拿地积极性下降；其次，由于房地产建筑施工高度依赖外来务工人员，加之疫情导致全国范围内短期开工不足，拉长上市供应的节奏，对房企资金链来说是一个很大的挑战；从销售方面来看，目前多家售楼处关闭，对房企最直接的影响就是销售额明显下滑。房企一方面面临着还债压力，另一方面受疫情影响销售回款也有所延后。这对于一些资金紧张的中小房企，无疑是雪上加霜。施工暂停、营销暂停，影响后续推盘节奏，也会影响房企的“高周转”模式。

对于本次疫情而言，三四线城市受影响程度更大，由于春节假期作为返乡置业的传统高峰期，而受到疫情影响，售楼处普遍关闭以及多地封城，返乡置业比例明显下降。相比之下，一二热点城市返乡置业的基数较低，受到的冲击性较小。

图 1：疫情对房企的影响

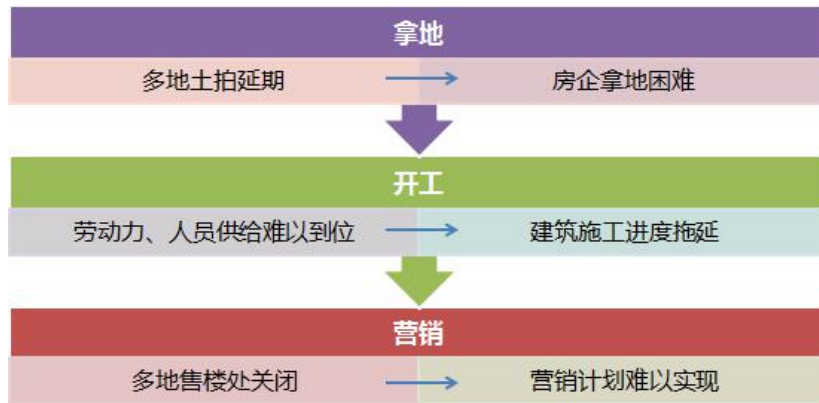
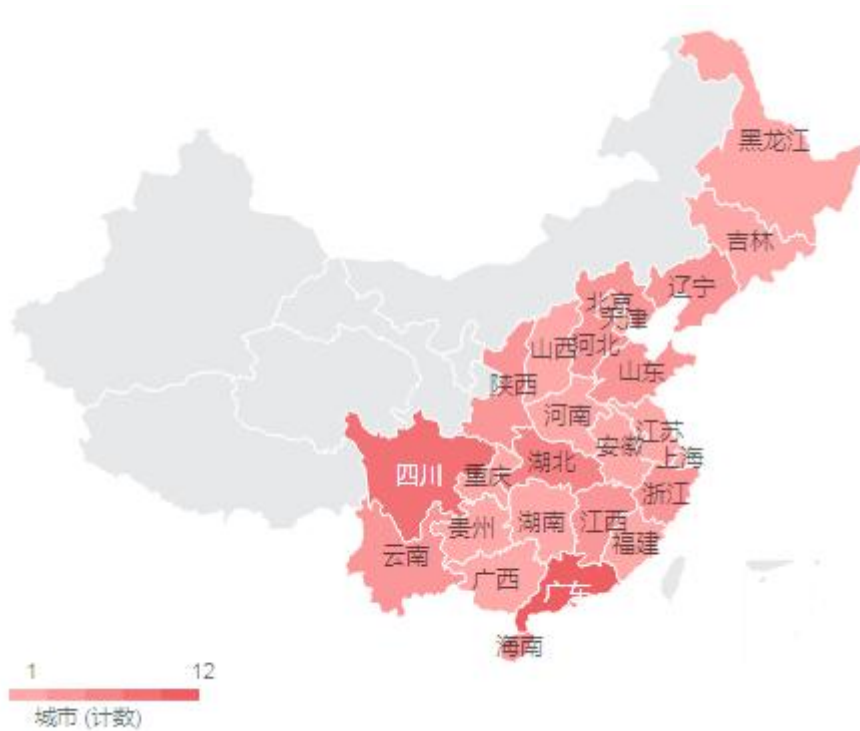


图 2：延迟及暂停土拍的城市一览

城市	发布时间	恢复时间	政策内容
十堰	2020/1/27	2020/2/10	顺延项目交易时间
黄冈	2020/1/27	另行通知	暂停湖北省电子招标投标交易平台、黄冈公共资源交易平台所涉及的我市公共资源交易活动（涉及疫情防控的公共资源交易项目除外）
上海	2020/1/28	另行通知	多宗地块土拍时间调整
重庆	2020/1/29	另行通知	自1月31日起，暂停我市公共资源交易平台政府采购、工程建设、国有产权、国有建设用地使用权和矿业权等各类公共资源现场交易活动和交易场地预订工作
四川	2020/1/29	另行通知	从1月31日起，除疫情防控、抢险救灾等应急项目外，暂停省本级公共资源交易平台的各类公共资源交易活动
辽宁	2020/1/29	另行通知	从2020年1月29日起，推迟或暂停公共资源交易和政府采购活动，暂时关闭省公共资源交易中心交易和采购场所，恢复时间另行发布
荆州	2020/1/29	另行通知	原定1月31日起启动的荆州市电子招标投标交易平台系统所涉及的公共资源交易（含政府采购）活动暂停。具体交易活动恢复时间另行通知
北京	2020/1/30	2020/2/13	北京市海淀区“海淀北部地区整体开发”西北旺镇HD00-0403-0043、0049地块二类居住及基础教育用地等3宗国有建设用地竞买申请截止时间从原定的2月3日15:00，调整至2月13日15:00
合肥	2020/1/30	另行通知	自1月31日起暂停进入我市、县、区和开发区公共资源交易平台交易的政府采购、工程建设、产权交易、土地交易等各类公共交易现场开评标活动，具体恢复交易时间另行通知
襄阳	2020/1/30	另行通知	自1月31日起暂停我市公共资源交易平台政府采购、工程建设、国土交易、矿业权交易等各类公共交易现场开评标、现场资格审查等活动，交易信息发布只接受网上申请。具体恢复交易时间另行通知
深圳	2020/1/31	2020/2/20	原定2月11日出让的3宗宅地、1宗商住地块顺延至2月20日出让
南宁	2020/1/31	另行通知	2月3日起，暂停在市公共资源交易中心现场开展的南宁市各类公共资源交易活动，恢复交易时间视疫情情况另行通知
鄂州	2020/1/31	另行通知	市公共资源交易平台系统所涉及的公共资源交易（政府采购）活动暂停（涉及疫情防控的公共资源交易和政府采购项目除外）
厦门	2020/2/1	另行通知	自2月3日起，除涉及保障城市运行必需、疫情防控必需以及其它涉及重要国计民生的公共资源交易项目外，暂停我市公共资源交易活动
长沙	2020/2/2	另行通知	自2020年1月31日起，暂停长沙市公共资源交易平台建设工程、政府采购、土地出让、产权交易等各类项目交易活动，暂停新项目入场预订办理，具体恢复交易时间另行通告
昆明	2020/2/2	另行通知	昆明市政务服务中心实体大厅和公共资源交易中心将暂停服务，恢复时间另行通知
武汉	2020/2/2	2020/2/19	延迟出让武昌滨江2宗地，本计划于2月5日现场出让的P（2019）212号、213号地块，挂牌出让截止时间延长至2月19日
苏州	2020/2/3	2020/2/19	苏地（2019）11号公告推迟至2月19日竞拍
福州	2020/2/3	2020/2/27	根据新型冠状病毒肺炎疫情防控工作的要求，决定将2020年第一次土拍出让时间从原来的2月17日推迟至2月27日
南通	2020/2/3	2020/2/13	原定2月3日出让的南通通州区2宗涉宅用地延期到2月13日出让
石家庄	2020/2/3	另行通知	石家庄宣布原定2月6日至2月19日挂牌出让的三宗地块暂停出让
上海	2020/2/3	2020/2/12	原定2月3日出让的普陀区1宗商住地、1宗商地和奉贤1宗商地，出让时间延迟至2月12日
天津	2020/2/3	另行通知	推迟5宗地块入市时间。2月底前挂牌出让的地块，不再进行现场报名。仅一家企业报名的地块，采用多方视频方式确认成交结果，不再进行现场确认；多家企业参与竞买的地块，除竞买企业限定3人外，谢绝其他人员到达竞买现场
宜昌	2020/2/3	2020/2/28	宜昌市自然资源和规划局对多宗地块国有建设用地使用权网上挂牌出让公告变更
佛山	2020/2/4	2020/3/17	乐从镇横二路以南、纵五路以东地块网上报价期限延期调整至2020年3月17日15时，该地块原定2月17日15时进行网上竞拍

图 3：售楼处暂停省份地图



数据来源：诸葛找房整理

## 二、疫情之下“各显神通”，众志成城共度难关

在疫情之下，高度依赖于线下运行的房地产市场受到重大冲击，多地土拍延迟、施工暂停、售楼处暂停营业，房企面临生存困境。在此背景下，各大房企纷纷响应，众志成城共度难关，多家房企面向疫区捐献款项及物资，帮助武汉抗击新型肺炎疫情。恒大、万科、碧桂园、融创四家房企巨头率先行动。恒大集团向武汉市慈善总会捐赠 2 亿元人民币；碧桂园集团捐赠 1 亿元人民币，设立首期抗击新型冠状病毒感染肺炎疫情基金；万科公益基金会决定向武汉红十字会捐赠 1 亿元人民币，帮助武汉抗击新型肺炎疫情。不仅表现了其强烈的社会责任感，也提高了自身的影响力。房企以为社会服务和为品牌宣传为导向，为下半年营销业绩做好舆论准备。

另外，在当前售楼处无法正常营业的情况下，开始转战线上销售，现已有不少房企纷纷推出线上售楼处，各大房地产平台也利用 VR 等技术搭建起线上展示的模式。如世茂、绿地、保利等房企通过房天下、新浪乐居等平台开启线上看房，

另外还有一些房企通过小程序、微信公众号的方式开启网上营销模式，例如万科的万科在线家小程序、金地的金地好房小程序等。在此之前线上结合线下销售已经成为一种趋势，此次受疫情影响线上售房模式变得更加成熟，但尽管如此也并不能代替传统线下的售楼处。目前线上售房只是一个在线看房的平台，供购房者和需求方在线浏览，并不能主动获客及筛选客户，很难促成客户成交。疫情下线上售房会维持购房者对房企和购房的好感及意识，但并不会对整体的销售有较大改善。

图 4：采取线上看房的房企及推广方式

房企	线上推广方式
金地	金地好房小程序
万科	万科在线家小程序
正荣	通过京东、安居客、新浪乐居、房天下等平台，推出“正荣地产旗舰店”发布项目资料
龙湖	“龙湖U享家线上售楼处”小程序
绿地	通过绿地集客天下的微信小程序，实现线上看房；在房天下平台开放网上售楼处
世茂	对长三角区域的项目推出公众号，开启线上咨询；在房天下购房平台上开设了海峡大湾区的线上售楼处
中南	联合房天下开展线上售楼处
禹洲集团	在“禹好屋”线上购房平台上推出“宅家安心购 7 日无忧退”活动；联合房天下打造线上售楼处
美的置业	通过微信公众号，全面在线销售，客户通过美的置业神器小程序，实现线上VR看房、选房、认购
阳光城	阳光房宝微信小程序，线上看房
光明地产	推出光明地产微信看房小程序

数据来源：诸葛找房整理

### 三、房企如何“战疫”：提升产品力及“线上战役”成为关键

短期内疫情给房企带来的负面影响无可避免，房企面对当前的危机应积极面对，同时也给了房企一个休养生息的机会，借此反思自身的投资及营销策略，适当做出调整，为疫情过后的发展做好准备。

(1) 首先, **房企要谨慎拿地**。建议房企适当调整拿地策略。在当前疫情影响下, 多地延迟或暂停土拍, 房企可以借此时机, 反思自身的拿地投资策略并做出适当调整; 在疫情之后, 预计地方政府会积极推地, 并且也可能伴随一定的降价预期, 对房企来说是一个拿地的窗口期。在拿地布局上, 还是建议以一二线热点城市为主, 相对而言一二线城市经济基本面更加优异, 交通、学校、医疗等配套也更为完善, 抗风险能力更强。

(2) 本次疫情对于购房需求没有太大影响, 购房需求并不会减少, 只是导致购房需求的延期, 疫情是阶段性的影响, 不会对动摇房地产市场的根本。当疫情过去后, 随着需求的集中释放, 对于开发商来说是一个机会。而且, 随着当前改善类需求迅速增加, 加之疫情期间的需求的延期释放, 改善性市场迎来发展机会。因此提升自身产品的打造能力, 拿出更多的时间和精力来塑造产品, 在产品的做精做细方面下更多的功夫成为关键。

(3) 积极发展线上营销方式, 吸引客户在疫情过后能够快速下单购房, 实现抢跑。疫情带来的只是阶段性的影响, 使得需求延后, 预计疫情过后需求将会迎来大幅增长。未来线上线下相结合、一二手房联动将成为市场主流趋势。

(4) 面对疫情, 房企的现金流受到严重考验, 因此房企务必要把握机会, 拓宽融资渠道, 加强融资, 保证现金流安全。