

# 搶地盛宴落幕 開發商急劈價

## 只建住宅欠產業配套 邊緣區購房需求弱

惠州緊挨着深圳，被稱為「深圳後花園」。



內房慢復甦 ①

距離深圳僅數公里的惠州大亞灣街上，隨處可見巨幅房產廣告，幾乎每個十字路口都有一個「金碧輝煌」的銷售中心，伴隨着一幢幢已完工的住宅。從大亞灣往淡水方向，一路上還有泥水車來回穿梭，仍有大片工地正在開工。看着窗外疾馳而去的樓房，司機老劉告訴記者：「別看白天挺漂亮的，一到夜晚，到處都是黑漆漆的空房子。」惠州緊挨着深圳，以「深圳後花園」著稱，曾吸引着全國各大開發商和購房者到來掘金與置業，但風光過後也成為了典型的高庫存三線城市代表。

大公報記者 盧靜怡（文、圖）

惠州曾在2020年衝至全國重點城市土地出讓金增幅第一位，全國百強房企中，近70家布局該市。在惠州遠離城區偏遠的農村區域，一幢幢空空蕩蕩的高樓並排而立。「這些樓盤都是當年開發商瘋狂搶地留下的。」從業20多年的惠州中原地產總經理徐智勇回憶道，當年開發商圈地連邊緣地區都不放過，憑空造一個社區，非常瘋狂。這些邊緣地帶的樓盤，連醫療、教育配套都沒有，現在即使按原價的三分之一掛牌也難以售出。

### 住宅庫存1678萬平米 去化周期逾33個月

根據惠州合縱聯行9月資料，惠州住宅庫存1678萬平米，去化周期達到33.2個月，遠超12個月以內的合理去化水準。

經歷2018年「房住不炒」被確定為樓市調控主基調；2020年的疫情加上經濟下行影響，房地產更是雪上加霜。2021年頭部房企恒大資不抵債的骨牌效應下，多家房企的財務狀況浮面，更大大打擊人們的置業信心。為了賣房，開發商可謂各出奇謀。

距離深圳直線800米的樓盤冠華城，在銷售中心沙盤上有5、6台客戶，但銷售代理遠比客戶多。代理告訴記者，備案價147萬元（人民幣，下同），不僅總價能打折到103萬，開發商還能送20萬首付，算下來總價降至83萬。買家只需準備兩張銀行卡：一張交房款、一張收開發商打來的首付。另一個臨近深圳的樓盤卓洲，綠景南莊更是零首付，連定金都不用，送一年月供。代理隱晦地表示，這是為規避「降價幅度不能超過備案價15%」的要求。

開發商推優惠刺激成交的同時，也引發老業主不滿。惠州已出現不止一次老業主抗議維權。今年「十一」黃金週，連央企保利陽光城也打出五折賣房，同樣引來業主抗議。記者近日來到保利陽光城，只見樓盤有多戶人家掛出上面寫着「急售」的橫幅。業主秦阿姨說：「我們是2017年買房的，當年均價1.4萬（每平米），現在已跌到六、七千元，我能理解那些維權的人。」

「樓價似乎還能跌一跌。」易小姐今年3月看中惠州一套房，當時砍價10萬，代理不賣。「前天又刷到那套房，掛牌價都降了16萬。」相對開發商大幅降價賣樓，置業人士觀望氣氛更重，去庫存談何容易。

### 吸引企業落戶 創造就業刺激樓市

廣州華南城市研究會顧問宋丁分析，惠州買房的主要是投資者而非剛需客，是造成大量庫存的主因。宋丁建議，惠州應着力調整產業結構，通過與深圳聯動，引入更多高科技製造業及相關高端服務業，營造內生性居住需求。「惠州早年光建房子不建配套，缺少支柱產業，支撐不了就業、人口內循環需求。」

徐智勇看到，惠州這兩年盤整土地，重新規劃做工業用地招商，吸引更多先進製造業進駐。「這都證明惠州正在發生轉變，不再唯「土地財政」是圖。」

有在惠州辦廠的港商回想惠州樓市飆升那幾年，原計劃斥數千萬元擴建惠州工廠，「那時當地政府一心搞地產，對我們這些做實業的「廠佬」愛理不理。今年感覺政府服務態度更好了，腳踏實地，對投資項目特別重視，不再獨沽一味搞房地產。」該港商表示，今年已將惠州項目擴建的計劃提上了議程。



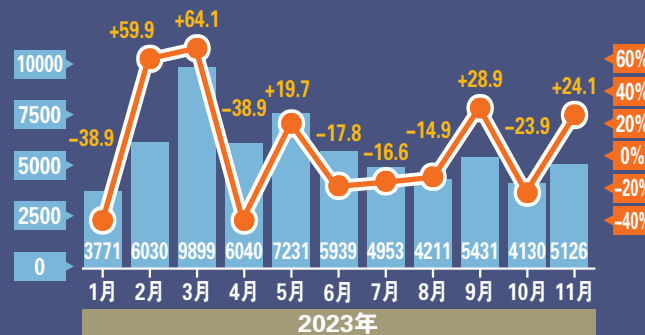
▲惠州保利陽光城因大幅降價賣房，遭到已購房業主的反對，目前該盤已經被房管局強制停業整改。

### 惠州今年房價走勢

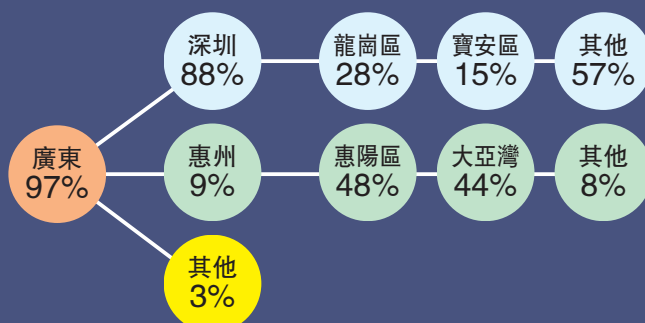
單位：元人民幣/平米



### 今年惠州新屋月度成交



### 近一年大亞灣購房客戶組成



▲在一個新盤銷售處，6、7個經紀齊刷手機，希望在網上邀請買家。

## 深圳樓價跌 外溢客欲回流

### 交通難題

惠州的面積相當於5個深圳，但人口僅為深圳的三分之一。而房價以大亞灣為例，只有深圳坪山的三分之一，這吸引了不少深圳人到來投資置業。在距離惠州最近的深圳沙田地鐵站外，每到下班時間，摩托車司機就向下班人群喊道：「12元，去大亞灣，馬上走！」跑向自己電動車的白領李小姐表示：「我在深圳上班，住在惠州。這裏騎電動車大概15分鐘就到家了。」然而，經濟環境轉弱，開發商劈價求售，吳先生直指：「買這個房子就是個錯誤。」更有買家準備回流深圳購房。

吳先生平日在深圳一家製造業大廠工作，近期公司大幅降薪，晚上下班後他還要做網約司機幫補家計。他嘆氣說：「雖然路程不遠，但我每天六點多就出門，一旦晚了出門，路上非常堵車，全都是我們這些住在惠州往深圳方向去工作的人。」

### 深推保障性住房 削惠州樓需求

廣州華南城市研究會顧問宋丁指出，近年來深圳大力實施住房制度改革，大量推出保障性住房，客觀上降低了深圳購房者向大亞灣「外溢」數量。惠州中原地產總經理徐智勇也表示，今年深圳部分區域房價承壓，不少前在大亞灣購房的人，看到深圳房價有調整，於是便急着低價放售惠州樓盤再回流深圳購房。

一棟嶄新的樓房裏，有單位陽台掛了上面寫着「急售……」的紅色橫幅。賣家李女士表示，房子購買時總價70萬，首付給21萬，「現在總價降到50萬，連首付也跌沒了。」她不甘心地說。深圳放開限購，她更想賣掉惠州的物業去深圳買房。



▲住在惠州的深圳上班族，將電動自行車停在深圳地鐵沙田站附近。

## 帶客看房 代理使出渾身解數

### 自掏腰包

「開發商給銷售人員的佣金可以上升到25%，這是非常罕見的。」房地產自媒體「惠州玉叔」的營運者宋盼峰表示，今年和去年最大的不同是開發商讓利大，市場越來越「捲」。「有些銷售為了提成，可以讓出自己一半的佣金給客戶作為優惠。」

宋盼峰曾經是河南老家一個房地產開發商，在上一輪樓市低潮時出現資金鏈斷裂後被迫退出。他幾年前來到南方從銷售做起。為吸引客戶看房，宋盼峰也使出了渾身解數：周邊城市車接車送，外地過來可報銷往返機票，免費食宿不限天數，還能住四星級海景酒店，免費安排惠州三日遊。「惠州所有樓盤，我們都可以提供這個看房服務。」客戶的吃、住、行都是他自掏腰包，一次帶看下來，至少花費1000元。

### 降價能換量 惠州樓市或見底

宋盼峰直言，惠州樓市是一個特別能鍛煉人才的市場。「這裏有大量庫存，地理環境能吸引來自全國的客戶，要是能把惠州的房子賣出去，以後到哪個城市都不怕幹不成事。」他認為惠州樓市正在回暖，今年在小紅書上找他看房的客戶明顯增加：「這周末有三位香港客戶過來，我已備好車去福田口岸接送。」今年「十一」黃金週數據顯示，很多房企新房銷量都有30%到50%的增長，說明折扣擴大有助銷量。

惠州中原地產總經理徐智勇審慎樂觀地表示，降價賣不動就看不到底部，現在降價能換量了，說明惠州房價可能已經到底了。



▲宋盼峰營運自媒體，為看房客提供接送服務。

## 一小時生活圈 港人接盤？

### 實地考察

「這個樓盤看起來不錯，屬於新盤，周邊環境安靜，不過……」

香港人李生李太花了1個小時從香港西九龍坐高鐵到惠州惠陽，一下高鐵就到附近的公交總站轉乘公共汽車，到距離惠陽高鐵站較近的一個大型樓盤考察。該樓盤由內地大型發展商分階段開發，部分單位已完成交付。李先生表示，此前已在網上看過不少香港地產代理推介該樓盤的視頻，覺得樓盤戶型格局方正，部分單位更送精裝修，購入後添置若干電器傢俬便能拎包入住，又近高鐵站方便港惠兩地往來，於是便過來看看。然而，他們在樓盤周邊逛了一圈，發覺周邊只有附近另一個樓盤自帶的臨街小商舖，以及附近一些小攤檔應付日常生活必需，初步估計，該地

段有較成熟的商業發展，或需要等待一段頗長時間。同時，由於項目發展商出現了債務違約風險，因此，樓盤暫不在他們考慮之列。

他們之後到惠陽中心城區看另一個樓盤。該樓盤步行10至20分鐘左右可到達兩個大型商場，商場內零售、餐飲店一應俱全，更有沃爾瑪，李太對此十分滿意。

### 代理：海景戶受歡迎

李生李太在港自置物業居住，兩人在港也有工作。他們表示，在香港要用手持的「有限錢」去改善居住質素真的是不可能的任務，而選擇惠州置業是因為其樓價相對鄰近的廣州、深圳便宜很多，並能實現港惠1小時生活圈的條件。但他們也知悉惠州有很多「爛尾樓」，堅持實地考察以

免踩雷。

「惠州一直以來都有良好的香港客戶基礎。」惠州中原地產總經理徐智勇指出，疫情期間不少香港買家通過網上看房後直接轉賬買房，恢復通關後上半年來，惠州買房的香港客戶數創下近年新高。香港人似乎對「無敵海景房」有情意結，碧桂園十里銀灘「維港灣」項目的銷售中介透露，約7000元均價、30多萬元總價已可買一套海景房，公司已計劃重新啟動通往香港粉嶺等地的看房大巴服務。

因為香港人習慣購物便利，所以李生李太較感興趣的都是靠近大型商場或商業配套樓盤，心儀的是約100平米的單位。他們表示，內地置業是作退休用途，距此還有數年時間，所以不急於求成，下次他們會到大亞灣那邊看看。