

房企营销突围：试水现房销售、房证同交

本报记者 陈婷 赵毅
深圳报道

“信心比黄金更重要。”面对当前的买方市场，房企的营销思路正在发生变化。

据山西省自然资源厅披露，近日，其与山西建投城市运营集团(以下简称“山西建投”)、招商蛇口(太原)投资开发有限公司(以下简称“太原招商蛇口”)、太原中海地产有限公司(以下简称“太原中海”)、山西碧桂园房地产开发有限公司(以下简称“太原碧桂园”)签署“房证同交”《合作备忘录》。这四家房企承诺，今后在山西省内的新建商品房项目将实现“交房即交证”(购房人在领取房屋钥匙时同步领取不动产权证书，实现住权与产权同步)。

同在交付方面，“现房销售”也被提上议程。《中国经营报》记者注意到，碧桂园近期在其官方自媒体平台抛出“准现房销售”概念，称公司今年推行“现房销售”政策，希望以此缓解客户观望情绪，加速恢复市场信心。

房企期望“大力出奇迹”背后的现实是“我国房地产市场供求关系发生重大变化”。这是日前召开的中共中央政治局会议对当前房地产形势作出的最新研判，会议指出，“要切实防范化解重点领域风险，适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策，因城施策用好政策工具箱，更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展。”

大力能否出奇迹？

交付胜过千言万语。相比“房证同交”，“现房销售”在“保交楼”的关键时期扮演着越来越重要的角色，而这也成了房企销售的新策略。

继 2022 年与太原万科企业有限公司(以下简称“太原万科”)签署“房证同交”“地证同交”《合作备忘录》之后，近期，山西省自然资源厅再与山西建投、太原招商蛇口、太原中海、太原碧桂园签约，进一步探索“房证同交”。

“‘房证同交’相当于给购房人吃了一颗定心丸，大大提振了购房人对楼市的信心，是一项暖民心、解民忧的民生措施。”在山西省自然资源厅发布的新闻稿中，某房地产开发企业代表如是说。

记者注意到，2022 年 1 月，山西省人民政府办公厅发布《关于全面推广“房证同交”“地证同交”改革的意见》，将在全省范围内推广“房证同交”“地证同交”改革，从源头上解决办证难、办证慢等问题。其中，“地证同交”指用地单位取得土地时同步领取不动产权证书，实现用权与产权同步。同月，山西省

供求关系新形势

在房地产领域，“适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势”“适时调整优化房地产政策”等提法，引起各方高度关注。

房企营销态势与市场变化紧密相关。2023 年上半年，楼市整体先扬后抑，一季度特别是 2 月、3 月出现“小阳春”，但二季度未能延续这一波行情。6 月，房企积极营销冲刺年中业绩。

克而瑞发布的数据显示，上半年，百强房企实现销售操盘金额 30620.2 亿元，同比增长 0.2%。百强房企格局继续分化，排名前十的房企的销售操盘金额门槛同比增长 15.3%至 890 亿元，排名前二十的房企的销售操盘金额门槛同比增长 4.7%至 368.6 亿元。

从全国市场基本情况来看，根据国家统计局发布的数据，上半年，全国房地产开发投资 58550 亿元，同比下降 7.9%(按可比口径计

算)，其中，住宅投资 44439 亿元，同比下降 7.3%。

销售方面，上半年，商品房销售面积 59515 万平方米，同比下降 5.3%，其中，住宅销售面积同比下降 2.8%；商品房销售额 63092 亿元，同比增长 1.1%，其中，住宅销售额增长 3.7%。截至 6 月末，商品房待售面积 64159 万平方米，同比增长 17%，其中，住宅待售面积同比增长 18%。

上半年，房地产开发企业到位资金 68797 亿元，同比下降 9.8%。其中，国内贷款 8691 亿元，同比下降 11.1%；利用外资 28 亿元，同比下降 49.1%；自筹资金 20561 亿元，同比下降 23.4%；定金及预收款 24275 亿元，同比下降 0.9%；个人按

将为购房者在落户、子女入学、房屋交易等方面带来便利，有助于提振市场信心。与此同时，新政实施后，相关环节时限被缩短，这对房企的开发能力提出更高要求，比如企业需提前做好竣工验收、房屋确权、申报纳税、消防验收等工作，还要与不动产登记中心等相关部门协调，以确保产权证及时办理。

值得注意的是，当前楼市的首要任务仍是“保交楼”，对于部分房企存在部分项目无法按时交付的情况来说，“房证同交”更是难上加难。

交付胜过千言万语。相比“房证同交”，“现房销售”在“保交楼”的关键时期扮演着越来越重要的角色，而这也成了房企销售的新策略。

近期，碧桂园透露今年将推行“现房销售”政策，具体操作为购房者以较低比例楼款即可锁定心仪房源，待预售房源完工后，客户可先前往查看房源，再签署正式合同

揭贷款 12429 亿元，同比增长 2.7%。

国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖表示，“从主要指标来看，房地产市场销售、开发投资，房地产开发企业到位资金等主要指标均比去年全年出现改善。从走势来看，随着经济恢复向好，促进房地产健康发展政策显效，房地产市场将逐步走稳。”

楼市下半年已拉开大幕。7 月 24 日，中共中央政治局召开会议，分析研究当前经济形势，部署下半年经济工作。在房地产领域，“适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势”“适时调整优化房地产政策”等提法，引起各方高度关注。

记者注意到，7 月 14 日，中国



深圳一处集写字楼、公寓综合体项目现房租售。

本报资料室/图

及支付尾款。公司称，目前多个项目正在推行“现房销售”政策，从销售数据来看，各项目到访量和销售量较同期获得提升。接下来将在辽宁、湖南、河北、内蒙古等省及自治区持续落地“现房销售”政策，希望通过此政策来帮助客户对抗市场的未知和风险，缓解客户观望情绪，加速恢复市场信心，促进市场平稳健康发展。

克而瑞在《2023 年上半年中国

房地产总结与展望》中指出，上半年，房企现房营销逐渐趋向常态化，其中，针对性去化是一大亮点。“对于住宅类、商业类、车库类的现房，房企举办不同类别的‘现房节’去库存。”

根据克而瑞针对 47 家重点上市房企的库存情况统计，截至 2022 年年末，重点房企的现房库存总量约为 1.15 万亿元(同比增长 8.8%)，在所有存货中的占比达 14.3%，是自 2018 年以来的最高水平。

存量时代 楼宇经济何以破题

访集群智库院长匡洪广

本报记者 夏晨翔 北京报道	高速增长转向高质量发展，商务楼宇也从增量时代步入了存量时代，过去“以时间换空间、以空间换产业”，靠载体建设带动产业增	长的粗放发展模式已难以为继。如今，高楼林立之下，如何做好楼宇经济的存量文章？如何通过楼宇经济重塑地区竞争新优	势？政府招商与楼宇招租之间又该如何实现“共赢”？近日，《中国经营报》记者专访了集群智库院长匡洪广，解读楼宇经济 3.0 时代	的方法论。	“楼宇经济 1.0 就是租空间，2.0 是在空间基础上叠加了运营、配套和服务，这其实都是楼宇运	营商在跳‘独舞’。而到了 3.0 时代，就需要政府和楼宇运营商彼此赋能合作，构建产业生态，跳好‘双人舞’。”匡洪广表示。
---------------	--	--	--	-------	---	--

楼宇经济步入 3.0 时代

事实上，对于楼宇经济的印象，很多人还停留在“收租金”这一层面上，认为楼宇经济就是写字楼经济，仍属于房地产的范畴。

但在匡洪广看来，楼宇经济并不是“收租金”那么简单，也不单是写字楼经济那样狭隘。楼宇经济泛指产业载体，也就是产业的基础设施。

“单一的楼宇也好，功能区也好，商务区也好，这些都是楼宇经济的载体。通过合理的规划、建设、招商、运营，为楼宇运营商带来租金收入，为地方政府带来税收收入和产业拉动效应，这样一种经济现象，我们称之为楼宇经济。”匡洪广介绍道。

商务楼宇诞生于上世纪 80 年代改革开放之后，彼时，随着现代化商务办公的服务需求逐渐诞生，催生了一批由开发商统一开发、专门用于租赁经营的写字楼。

如北京最早建成对外出租经营的国际大厦、中国国际贸易中心一期，上海市最早的甲级写字楼上海商城、第一栋涉外写字楼联谊大厦，以及深圳国贸大厦、地王大厦等标志性楼宇都在那时相继建成。这一阶段，也是商务楼宇从无到有开启的 1.0 阶段。

2000 年之后，以现代服务业

为代表的新兴第三产业空前发展，写字楼如雨后春笋般拔地而起。随着楼宇硬件配套水准不断升级，从开发到运营，从空间到内容，楼宇运营商也从提供单纯的物理空间进化到构建一个全场景的生态办公体系，通过运营服务打造商务办公新场景成为楼宇经济 2.0 的重要标志。

“十四五”时期是我国从高速增长转向高质量发展的关键阶段，楼宇经济 3.0 时代也将从大干快上的增量时代过渡到精耕细作的存量时代。”匡洪广表示。

匡洪广指出，楼宇经济 3.0 阶段具备三个标志。一是从基础商务服务进化到产业服务，把楼宇的招租与政府的招商有效结合；二是从楼宇运营商进化到城市合伙人，商务楼宇将弱化地产属性，强化产业基础设施属性；三是从市场行为进化到政企协同，从单纯的市场行为升维到政企联动、合作共赢。

“现在已经过了楼宇运营商跳‘独舞’的时代了，在楼宇经济 3.0 时代，一定是政府和企业联动跳‘双人舞’，通过创新产业社区新模式、引进业界共治新理念、升级楼宇经济新政策、建立产业治理新机制、焕新区域发展新优势等多个抓手，共同推动楼宇经济发展。”匡洪广告诉记者。

“二八”趋势

近年来，楼宇经济已成为促进城市空间优化和高效利用、推动产业转型升级的重要抓手。

记者梳理发现，目前，北京、上海、天津等各辖区，以及苏州、青岛、雄安新区等多个区域，都已发布相关政策文件，明确支持楼宇经济高质量发展。而其中，打造主题楼宇、专业特色楼宇似乎成为各地的共识。

什么是主题楼宇和专业楼宇？又有哪些产业更适合“上楼”？对此，匡洪广告诉记者，主题楼宇通常专注于某一特定领域或产业，比如金融、文化、设计等传统产业以及互联网等科技创新型产业。通过打造主题楼宇，可以形成产业集聚和升级，加强企业之间的联动合作、资源共享。同时，政府也可以

随着城市化进程的加快发展，土地资源的掣肘已成为各大城市的痛点。在此情形下，老旧低效的商务楼宇，成了城市“向天要地”谋求发展的重要目标。

匡洪广指出，商务楼宇低效闲置的主要原因就在于缺乏专业运营团队，重招商轻运营的现象普遍存在。特别是中低端楼宇过了前期招商阶段几乎没有运营经费投入，对入驻企业的服务还停留在基础物业服务、被动解决问题的初级层面，支撑不了企业发展平台和产业培育平台的新要求。

聚焦产业需求精准施策，更好地为企业提供专业的服务配套和政策引导，产生“1+1>2”的效果。

随后，匡洪广以北京朝阳区星地中心举例称，该中心为朝阳区互联网 3.0 产业基地，将聚焦互联网 3.0 上下游产业，重点发展人工智能、XR、区块链、物联网等互联网 3.0 关键基础支撑技术与互联网 3.0 数字文化产业支撑平台。

此外，围绕“赋能中心+物理空间+软性服务”的模式，星地中心将组建互联网 3.0 技术联合攻关联盟、龙头企业联合发展平台、场景探索平台、孵化器、XR 加速器，并提供技术攻关、政务服务、投融资辅导、品牌塑造、资本赋能、内容数字化、技术交流等服务。

创新机制破解低效闲置难题

此外，地方政府不够重视，出台的楼宇招商政策表面化同质化，导致有些条款无法落地或是激励作用有限，也没有建立长效的工作机制，撬动各类主体积极性，往往“只听楼梯响，不见人下来”，很难抓出成效。

对此，匡洪广建议，政府层面要学会“算大账”，通过国有企业和社会资本成立楼宇经济平台，一方面梳理老旧低效楼宇的资源，“摸清家底”，另一方面做到运营前置，编制楼宇更新计划，确定产业政策，引入有产业资源、运营经验的

事实上，选择发展互联网 3.0 产业是星地中心和朝阳区政府的“双向奔赴”。

匡洪广介绍，朝阳区本就具备数字经济和应用场景优势，正在谋划互联网 3.0 产业发展，星地中心则具备区位优势 and 理想的空间载体。最终，星地中心被确定为朝阳区规划的互联网 3.0“一纵一横多引擎”产业集聚区中的重要引擎之一。

为加快互联网 3.0 产业发展，朝阳区还印发了《互联网 3.0 创新发展三年行动计划(2023-2025 年)》，从政策扶持、产融服务、人才支撑等方面给予了大力支持。

“这就是政府和楼宇运营商联动合作，实现共赢的典型案列。政府将产业规划精准落位到主题楼宇

专业团队来改造，后期可以从增量的税收中补贴投资者和运营者。

匡洪广以沈阳市和平区为例，据介绍，和平区打造了全国首个楼宇经济创新发展试验区，通过建立工作机制、绘制产业地图、出台楼宇政策等一系列创新举措，将产业发展、招商引资、营商环境、公共服务、城市治理、两新党建等条线工作集成到楼宇经济大平台上，实现高水平的产城融合，构建全要素的产业生态。

“通过楼宇经济大平台，可以将政府职能部门都调动起来，按照

上，通过专业载体打造，专业部门指导、专业团队运营、专业平台构建、专项政策配套，支持主题楼宇做专做强，进而赋能整个区域重点产业的发展。而这些，是综合性楼宇很难实现的。”匡洪广告诉记者。

不过，匡洪广同样指出，并不是所有的产业都适合“上楼”，而且一个地区的主导产业是有限的，不可能把所有的楼宇都打造成主题楼宇。目前，各地打造的主题楼宇还非常少，预计未来趋势可能是主题楼宇和综合性楼宇的占比为“二八开”。

对于综合性楼宇，匡洪广则表示，综合性楼宇并非没有“文章”可以做，楼宇运营商应该抓住入驻企业的共性诉求，通过高水平的运营，打造企业成长平台和商务生活场景。

绘制的产业地图实现政企联动，比如文创产业由文旅局来对接，金融产业由金融局来对接，让企业的需求倒逼政府职能部门提供相应的服务。”匡洪广指出。

此外，匡洪广还建议，楼宇经济作为产业基础设施，应尽快纳入公募 REITs 发行范围。

“商务楼宇属于重资产，投资成本高、回报周期长，如果可以纳入公募 REITs 发行范围，不仅可以拓宽企业融资和退出渠道，更有利于引导企业自持资产，实现‘轻资产’‘重运营’模式转换。”匡洪广表示。