

618 营销热度不及以往，房企观望情绪明显

沈晓玲 张少贤

2022 年 6 月

618 营销热情不及以往，房企观望情绪明显

导语：又到一年 618，对比去年同期和今年五一营销活动，寻找今年营销特点。

“618”作为传统营销节点，房企除了会选择与电商平台合作推出优惠活动，也会基于自己的平台推出集团营销活动，那么今年“618”期间房企营销活动在折扣力度、活动范围、营销方式上是否出现新变化？

➤ 电商平台活动以优惠券、补贴为主，天猫好房增设租房会场

电商平台活动机制更加成熟，优惠活动吸引流量。天猫好房、贝壳和京东房产均在去年双十一的活动基础上有所完善，本次天猫好房回血 618 增设租房会场，实现回血红包在新房、二手房、租房领域的全覆盖，其中新房会场设立安心优选和好房捡漏两大分会场，安心会场推出 6.18 元购房券和项目专属优惠两大种类的福利，好房捡漏会场以百亿房补和特价好房为主，平台大额补贴和特价房双管齐下，为购房者提供福利优惠；租房会场推出 0.01 元购买租金佣金优惠券福利，最高可享首月租金五折优惠，并有机会获得回血红包抢兑资格。贝壳“618 惠享家”活动中，联合部分开发商推出新房“无理由退房”，可在认购后 3-30 天内提供无理由退房服务。京东房产自营回血 618 推出“清空购物车”，其他平台之前推出过类似活动。

表：电商平台 2022 年 618 活动时间及折扣情况

电商平台	活动时间	优惠内容
天猫好房	第一阶段：2022.6.17-6.30 第二阶段：2022.6.27-6.30 第三阶段：2022.6.27-11.15	天猫好房回血 618：用户购房后分享拉人助力，助力人数越多则红包金额越高；6 月 27 日-6 月 30 日参与抽奖，有机会赢取最高 6180 元回血红包
贝壳	第一阶段：2022.6.8-6.22 第二阶段：2022.6.23-7.10	618 惠享家：第一阶段有 5 万元大额新房津贴定时发放，2000 元成交券天天可抢；第二阶段红包不间断放送，消费者最高可直领 888 元
京东房产自营	第一阶段：2022.6.15-6.30 第二阶段：2022.7.1-7.31 第三阶段：2022.8.1	京东房产自营回血 618：购买京东房产自营在售新房，在 6 月 30 日前每日前五名签订购房意向书并与 7 月 31 日之前完成首付或网签的用户，有机会清空最高 14999 元的购物车

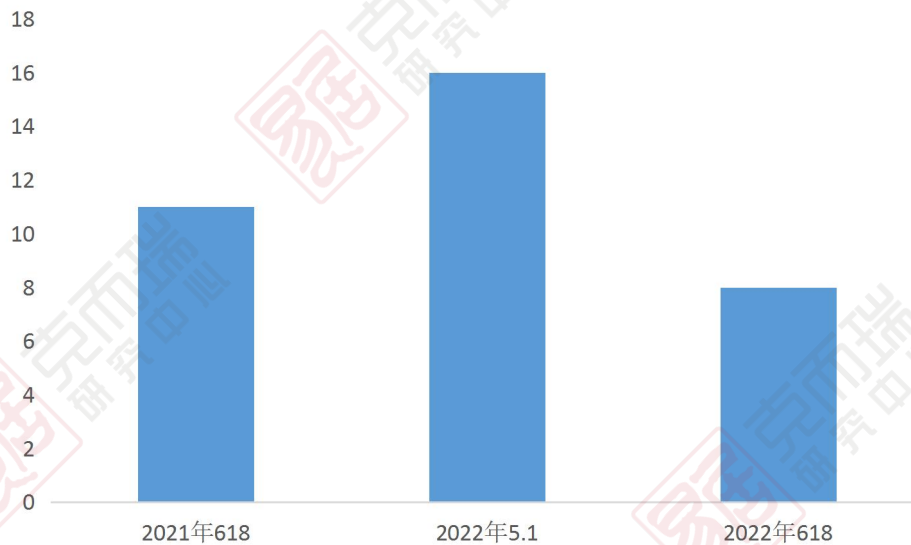
数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

➤ 房企自营平台营销热度不及往年，碧桂园、龙湖均无集团层面活动

房企 618 营销动态减少，不及今年“五一”期间规模。根据 CRIC 对房企公众号监测数据显示，截至 6 月 20 日 50 强房企中在公众号上进行“618”营销宣传的不足 10 家，参与房企数量小于 2021 年同期 11 家。其中碧桂园 2021 年“618”期间推出“年中宠粉节”活动，但今年仅在五一期间推出“五五购房节”，在“618”期间并无营销举措，

同时，恒大、龙湖等十强房企也仅在今年选择五一期间进行集团层面的营销动作。

图：2021年“618”、2022年五一、2022年“618”参与营销百强房企数量对比



数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

折扣力度有限，难以维持五一期间的优惠。根据 CRIC 监测，今年五一期间活动力度基本见底，“618”期间折扣空间压缩。从已监测到的活动数据来看，多数房企集团营销海报中活动信息模糊，准确活动信息需要点击具体区域或城市项目链接才可看到，而五一期间房企营销折扣情况清晰明了，如碧桂园的“五五购房节”，且折扣力度更大。目前，除世茂集团部分项目组团砍价最高达到八折外，其余房企普遍折扣力度保持在 9 折以上。

图：世茂集团“618”营销活动与碧桂园五一营销活动海报对比





数据来源：企业官微、CRIC 中国房地产决策系统

618 营销仅推出零星特价房，总量比较有限。“618”期间房企特价房规模远小于五一期间的营销活动。年中推出的特价房为部分项目的零星房源，如世茂（南昌）璀璨未来推出 6 套限时特价房，而五一期间恒大推出 2000 套特价现房、8000 套特价期房，碧桂园推出千套特价房源。

部分项目的“老带新”佣金也出现调降。根据 CRIC 对房企公众号监测，世茂、禹洲等房企针对不同地区或项目设定了老带新的不同奖励，总体来看五一期间老带新的奖励更高。对比世茂集团“老带新佣金”来看，“618”期间虽然世茂海峡湾区老带新佣金点数较五一期间有所提升，但五一期间参与老带新活动的项目中有高端项目广州天鹅湾，该项目折合现金奖励最高可达 30-45 万/套，而世茂浙江地区甚至将“618”期间的老带新奖励从现金改为礼品，活动力度下降明显。

表：2022 年部分房企“五一”、“618”营销活动老带新奖励情况

房企	活动区域	五一老带新奖励	618 老带新奖励
世茂集团	大湾区	老带新最高奖励总价 1%佣金奖励（现金 30-45 万/套）	老带新最高奖励税前成交总价 2%佣金奖励（现金 10 万/套左右）
	西部区域	老带新最高奖励 3.3 万/套	老带新享 6.18 元抵 6180 元优惠
	浙江区域	老带新最高享 8 万/套或 2%佣金奖励	老带新送定制香薰或特产
	华北区域	老带新最高享税前 3.5%佣金奖励	老带新最高享税前 3%佣金奖励
	华中区域	老带新最高奖励 8 万/套	老带新最高享税前 3%佣金奖励
弘阳地产	南京区域	老带新最高享税前 8 万/套或 4.5%佣金奖励	老带新最高奖励税前 2.5 万/套
	苏皖区域	老带新最高享受 3 万/套佣金奖励	老带新最高享税前 3 万/套
	华中区域	老带新最高享受 5 万/套或 3%佣金奖励	老带新最高享税前 3 万/套
	东南区域	老带新最高享受 3.5 万/套	老带新最高奖励税前 3.5 万元/套或成交总价 2%佣金奖励
	西部区域	老带新最高享 6 万/套或 2%佣金奖励	老带新最高奖励税前 4 万/套或税

			前 2.5%佣金奖励
--	--	--	------------

数据来源：CRIC 中国房地产决策系统

总结：整体来看，今年五一期间房企优惠力度基本封顶，长期维持大幅折扣并不现实，且多数规模房企选择“五一黄金周”为年内营销主要节点，因此并未在 618 期间推出集团层面的大规模促销活动；另外，据不完全统计，5 月各地市发布涉及楼市松绑政策超 140 次，6 月各地继续出台稳楼市政策，放松限售政策、提出购房补贴、调整公积金贷款政策、降低首付比例等，部分地区还提出如土地款延期、土地出让条件优化等支持政策，因此目前房企观望态度明显，预计房企对后市有明朗预期之后，才会开展新一轮营销动作。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。