

Exploration on the Future Risks and Preventive Measures of Real Estate from a Sales Perspective

Ning Fu

Qingdao Gaoshi Real Estate Co., Ltd., Qingdao, Shandong, 266000, China

Abstract

The paper provides an in-depth analysis of the future risks faced by the real estate industry and possible preventive measures. Against the backdrop of global economic fluctuations, the real estate market is affected by various factors, including economic instability, changes in market demand, and technological innovation. The paper discusses in detail how these factors affect real estate sales and explores strategies to adapt to these changes by applying technological innovation and adjusting sales models. At the same time, an evaluation was conducted on the current policy changes directly related to real estate, particularly the latest updates on property tax policies, home purchase restrictions, and credit policies, and their specific impacts on the market. In the strategic recommendations section, the paper emphasizes the necessity of optimizing sales channels, building market warning systems, and innovating product differentiation, providing a systematic approach to help real estate companies mitigate risks and seize market opportunities.

Keywords

economic fluctuations; market demand; technological innovation; real estate policy

销售角度探讨房地产未来风险及防范措施

付宁

青岛高实置业有限公司, 中国·山东 青岛 266000

摘要

论文深入分析了房地产行业面临的未来风险以及可能的防范措施。在全球经济波动的大背景下,房地产市场受到多方面的影响,包括经济环境的不稳定性、市场需求的变动以及技术革新。论文详细讨论了这些因素如何影响房地产销售,并探索了通过应用技术创新和调整销售模式来适应这些变化的策略。同时,对当前与房地产直接相关的政策变动进行了评估,特别是房产税政策、购房限制措施及信贷政策的最新更新和其对市场的具体影响。在策略建议部分,论文强调了优化销售渠道、架构市场预警系统和创新产品差异化的必要性,提供了一套系统的方法帮助房企减轻风险并利用市场机会。

关键词

经济波动; 市场需求; 技术革新; 房地产政策

1 引言

在当前快速演变的经济环境中,房地产市场显示出新的经营挑战与机遇。全球经济的不确定性、人口结构的改变、消费者行为的演进以及科技的日新月异,都在塑造新的市场现象。本研究旨在从销售视角全面剖析这些变化如何影响房地产市场,特别是在销售策略和市场操作层面上。通过对未来风险的预测和当前政策的深入分析,论文建议房地产业界采取有效的销售策略与严谨的风险管理方式,应对不断变化的市场需求和政策环境。

2 房地产行业未来风险预测

2.1 经济变动对房地产市场的影响

经济变动对房地产市场的影响中,GDP增长作为一个宏观经济指标,可以为房地产销售提供基础的经济动力和消费者信心^[1]。然而如果国家或地区的GDP增长放缓或陷入负增长,房地产市场将面临需求减少的风险,这是因为投资者和购房者往往会因经济不景气而缩减开支,优先考虑更为必需的消费需求。与此同时,当消费者对经济持乐观态度时,他们更可能投资于房产,反之则会延迟购买或完全放弃购房计划,而且政府的财政政策,特别是与房地产市场密切相关的税收优惠政策和住房补贴措施可以在短时间内极大地激发市场活力,但也可能导致市场依赖政策扶持,从而增加市场在政策撤销后的不稳定性。

在高端房地产市场,购买力主要集中在较富裕的消费者手中,这部分人群对经济波动的敏感度相对较低,因此高

【作者简介】付宁(1979-),中国上海人,本科,从事房产销售、风控及舆情防范工作。

端市场可能不会像普通住宅市场那样对经济停滞反应敏感。同时租赁市场往往与就业市场表现正相关，当就业形势不佳时，租赁需求可能会降低，因为更少的人迁移或寻找新工作，从而压抑租金水平，了解这些内在联系和动态变化对于房地产专业人士制定适当的销售策略和预测市场趋势至关重要。

2.2 市场需求趋势及其对销售的影响

受技术发展和社会结构变动的影 响，年轻一代消费者逐渐成为市场的主要力量，他们追求高效便捷的购房体验及更多元的居住选择，促使开发商必须审视现有的销售模式，并进行战略性转型。房地产销售要面对来自消费者需求端的多样化，还需应对中老年人因健康或退休计划改变的购房需求，如所谓的养老地产逐渐兴起，这一群体往往寻求配备完善医疗和日常生活支持的居住环境，迫使开发商在设计 和营销方面作出相应的调整。随着国内外经济环境的波动，消费者的购房能力也会受到直接影响，例如经济的高速增长 期可能带来房地产市场的快速扩张，但同时也可能引发房价 过快上涨，导致购买力下降。反之，经济衰退期间，虽然房 价可能会有所调整，但消费者的购买意愿和实际购买能力也 可能因担忧未来经济前景而减弱。因此销售策略必须灵活应 对经济周期的变化，通过深入分析市场数据和消费者行为， 精准定位产品和服务，确保在各种经济环境下均能持续吸引 目标客群^[1]。这要求房地产公司要关注短期经济指标，洞察 长期社会发展趋势和政策方向，从而在房地产市场中稳健布 局、灵活调整销售策略，以应对未来市场的不确定性和挑战。

2.3 技术创新与房地产销售模式变革

在房地产行业 中，数字化工具的应用，尤其是人工智能（AI）、大数据分析和虚拟现实（VR）技术正在改变客 户的购房体验和开发商的市场策略，其中 AI 技术使销售团 队能够分析大规模的消费者数据，识别潜在买家的购买习惯 和偏好，从而提供更个性化的服务，如基于历史交易数据和 在线行为分析，AI 可以推荐与客户偏好最匹配的房产，提 高转换率。而虚拟现实技术让买家能够在访问现场之前，就 能体验感受不同的房产布局和设计，这种沉浸式体验可以节 省客户和销售人员的时 间，丰富客户的决策信息。

此外，互联网的普及与移动设备的便捷性也促使房地 产销售模式趋向线上化、去中介化，在线房地产平台允许用 户直接浏览市场上的房屋信息，进行价格比较，并预订看房 或咨询，能够减少传统中介的角色，使得整个销售过程更加 透明和高效。开发商通过构建易于导航的在线平台和使用实 时聊天机器人来解答疑问，进一步提升客户服务的质量和响 应速度。这种模式能提升客户满意度，为开发商带来更广泛 的市场覆盖和更低的运营成本。

3 当前房地产政策分析及其对销售的具体影响

3.1 最新房产税政策及其执行情况

随着房地产市场调控政策的不断深化，最新实施的房

产税政策旨在合理调节房地产市场，压制不合理需求，促进 房地产市场健康持续发展。实施这一政策的核心目标在于遏 制投机性购房行为和房价的过快上涨，从而实现住房的居住 属性，推动房地产市场向稳定方向发展。具体到执行情况， 房产税的征收标准和范围有了明确界定，对拥有多套住宅的 税率进行差异化设计，从而直接影响了投资型买家的成本计 算，进一步凸显了持有成本上升导致的市场趋势变化。对于 房地产销售来说，新的房产税政策调整带来了不小的挑战与 机遇，因此需要重新评估项目投资的回报率和市场定位， 特别是在高端房产和豪宅市场，税收的增加可能导致部分 潜在买家的购买意愿降低^[1]。然而这也促使开发商更加注 重产品的内在价值和 创新服务，改善住房的居住品质和环境 配套设施，以此吸引那些更看重生活质量而非纯粹投资回报 的消费者。从长远看，房产税政策若能稳妥执行，则有助于 抑制无序竞争，推动房地产市场销售模式朝向更加理性和可 持续的方向发展。

3.2 限购、限售及信贷政策更新

近年来，中国房地产市场实施了多层次、多维度的限购、 限售及信贷政策，这些政策的调整影响了房地产市场的资 本流入与房屋成交量，对于销售策略和市场规划构成新的挑 战，例如限购政策通过设定购房资格限制，如只有本地户籍 或在当地有一定年限税费记录的非户籍人口才能购房等，有 效抑制了非居住需求，特别是热点城市的投机性购房行为。 而限售政策则进一步加深了这一效应，通过延长房产的持有 期限要求，减缓了市场交易频率，稳定了房地产市场，使得 短期内的炒房行为收到遏制。

信贷政策方面，通过控制贷款条件和提高首付比例， 调节了市场的资金供需关系，受此影响，开发商和购房者必 须重新评估其财务计划和市场预期。银行对房地产开发贷款 更加严格，增加了借款门槛，改变了资金流向，并在一定程度 上降低了房地产市场的流动性。从销售角度看，这使得开发 商需要更加注重打造符合市场需求的房地产产品，优化成本 结构，同时也需加强与客户的沟通，提升其对未来购房计划 的信心。在销售战略上要求房地产公司要精通市场动态， 更需对政策走向保持高度敏感，灵活调整销售技巧和方法， 确保在严峻的市场和政策环境中保持竞争力和盈利能力。

3.3 楼市去库存与稳定房价的策略

楼市去库存与稳定房价的策略通常涉及一系列复杂的 宏观调控手段和微观市场操作，目的是维持房地产市场的健 康发展和市场平衡，在进行去库存操作时，政府和开发商往 往采取多样化的策略来刺激销售，包括提供优惠政策、调整 贷款利率，以及推出更具吸引力的购房方案，如为了加速销 售进度，可能会向购房者提供下调首付比例、赠送装修或家 电等激励措施。同时，地方政府会通过减轻税负、放宽购房 限制等措施来降低购房门槛，刺激需求。这些措施可以缓解 单个项目的资金链压力，有助于平衡整个区域的供需状况，