

二手楼市遇冷,去年全年成交同比下降15%

“大不如前”是2019年二手住宅市场交易的年度关键词。根据广州中原研究发展部监测,2019年,广州市二手市场成交宗数为107335宗,同比去年同期大幅下滑15.3%,从历年成交情况对比来看,二手成交已连续三年保持下滑,整体成交能力与2015年相当,市场交投氛围降温明显。

■新快报记者 何璐诗

成交下滑,议价让利空间不断扩大

目前楼市以“买方市场”为主,在客少且“非理性砍价”现象严重的情况下,业主放盘意愿亦出现明显下滑。从近两年新增房源的报价情况来看,2019年报价下调房源占比基本在70%左右,其中,花都、天河、荔湾、白云等区报价下调幅度最大,基本处于3.5%以上。而番禺、海珠、黄埔等区域报价下调幅度分别为2.9%、3.0%、2.5%。2019年录得的周均放盘量已不足千套水平,同比2018年下滑9.2%,处近四年以来最低位。广州中原研究发展部认为,目前广州存量房交投环境相对严峻,业主对后市信心十分不足,议价让利空间不断扩大。

楼梯楼报价相对强势

“一步到位”户型受追捧

据监测中原成交大数据显示,2019年,楼梯楼房源需求大幅下滑,成交占比仅为31.8%,同比2018年大减9.5%。而300万元以下成交占比亦同比减少

11.2%,共占51.7%。主要由于目前改善型房源业主让利更大,基本可达5%以上。但相对而言,楼梯楼业主报价则相对强硬,议价空间较窄,促使客户购入楼梯楼物业的热情不高。

此外,融资环境趋紧,存量房流通缓慢,客户从意向买房到最后付款过户的周期基本需要5个月以上,导致“卖一买一”难度明显加大,促使不少客户更愿意选择3房、4房以上的“一步到位”大户型。其中,2019年3房成交占比达35.8%,同比净增2.7%;而120-144平米的房源成交占比亦高至6.8%,同比净增1.0%。

各区二手成交普降

2019年,广州各区成交均出现下滑,荔湾、越秀、增城三区成交下滑尤为严重,全年分别共成交2634宗、3553宗、7729宗,同比分别下降41.2%、31.2%、40.8%。而花都成交跌幅最小,共计成交8814宗,同比下滑4.9%。另外,番禺则继续蝉联全市成交第一大区,以网签9957宗的成绩傲

视群雄。

此外,需要指出的是,在目前二手房市场形势严峻的情况下,萝岗区成交仍能做到不降反升,逆势而上,网签1874宗,同比上涨9.1%。其中,开创大道板块,凭借“楼价低洼+次新房+基础配套完善”等各方面优势吸引置业客户青睐,成为该区域黑马热点板块。在2019年楼市下行阶段,开创大道均价亦相对“坚挺”,保持稳定微升的态势,显示板块有一定的抗跌性,市场置业需求较大,楼市发展潜力可期。

根据广州中原研究发展部监测统计,花都、增城网签占比走势表现为“逆剪刀差”。增城需求明显减少,网签占比降低至11.4%,较1月份净减4.4%。主要由于增城前段时间市场活跃,消化不少客源、盘源,加上规划利好价值已被逐渐消化,促使客户入市热情降低。

而花都得益于“次新房+配套逐渐成熟”等各方面优势因素持续“发酵”,花都区已然成为置业客户重点考虑的对象,网签占比最高更是上升至18.9%。

广州2020首宗宅地底价成交

新快报讯 1月9日,之前历经一次流拍、两次延期花都工业大道南三地块一期用地,终于成功牵手中建四局,以底价17.5744亿元成交,成为广州2020年成交的第一宗住宅用地。

据悉,该地块最早曾在2019年9月19日出让却遭流拍,后两次挂牌出让又两次延期,起拍总价由21.9679亿元下降至17.5744亿元,楼面起价由12570元/㎡下降至10056元/㎡,降幅高达2514元/㎡。土地出让金支付方式也由原来的签署合同后30日内一次性付清,调整为“在合同签订之日起30日内,支付50%;余款1年内付清”,进一步减少发展商资金压力,终于成功出让。

公开资料显示,该地块坐落花都工业大道以南、大陵河以东、广清高速以西,邻近华西工业园,地块用地性质为二类居住用地,总用地面积153740㎡,可建设用地面积103188㎡,计容建面174764㎡。

目前地块北侧邻近汽车城产业区和邻近广州北交通枢纽的片区二手楼盘市场开发相对较为成熟。地块附近基本没什么品牌二手房,北侧与大陵村隔路相望;在售一手项目有南华时代城、祈福万景峰等,均价2.2万元/㎡。

(丁灿)

(丁灿)

敏捷引进新产业地产模式 为企业客户量身定制物业

新快报讯 长短租创意空间、联合办公、创意园孵化器、地块合作等多种业态企业,有合作意向时可提前介入项目前期规划,量身定制物业……1月7日,敏捷集团于集团接待中心开启以“把握湾区机遇,携手合作共赢”为主题的广州片区项目招商推介会,旨在整合敏捷集团广州区域项目资源,与合作单位共同探讨湾区战略合作计划。

推介项目超15个,探索新合作模式

招商推介会上敏捷集团副总裁黄伟强表示,敏捷集团坚持区域化发展战

略,立足广州,积极融入粤港澳大湾区建设。2020年敏捷将大力发展集团储备用地,引进新的产业地产模式,进行融合创新。

此次推介的项目数量达15个以上,项目推介总面积超400万平方米,涵盖长短租创意空间、联合办公、创意园孵化器、地块合作等多种业态,具体对意向客户及合作企业传达项目规划、项目进度及合作信息。推介会旨在突破现有的合作用地开发模式,探索“以合作意向提前介入项目前期规划,为企业客户量身定制物业”的创新模式。

敏捷南沙荔湾等项目成推介会亮点

本次推介中,位于湾区发展前沿南沙区的25万平方米城市综合体项目——敏捷尚品国际,由于南沙区位利好条件和发展高潜力,获得较高的关注度。荔湾东墩村敏捷朗悦公馆、萝岗水西敏捷广场等广州新兴长租项目的亮相则是推介会另一亮点。

此外,吸引企业代表关注的还有市头村学畔公馆项目、钟一村项目、韦涌、大洲等地处广州南附近核心位置的规划中发展项目。

(丁灿)

特别报道

旗下产品实力护航,广州龙湖业绩稳中有升

据克而瑞公布的广州市场数据显示,2019广州一手住宅共计网签79330套,网签面积达860万㎡。2019广州TOP30房企销售规模达1969.46亿元,同比增长17.49%。从整体市场看,成交趋于稳定,广州TOP10品牌房企的整体表现依然可圈可点。

“过江龙”龙湖2019年再次站上TOP10榜单

作为2018年就取得不俗战绩的“过江龙”——龙湖则成为2019年榜单上为数不多“外来”企业,以63.32亿元的流量金额和22.6万平方米的销售面积,在“2019广州房企销售流量金额”以及“2019广州房企销售流量面积”TOP10榜单中占据一席之地。从数据上看,广州龙湖2019年的发展可谓是“稳中有升”。

资料显示,2019年是龙湖在进入广州的第五个年头。五年间广州龙湖凭借其产品力、品牌、服务等多方面优势,紧

跟广州发展方向,布局白云新城、广州东部等炙手可热的发展热点区域。

“产品力”一直在线,收获人气和口碑

提到龙湖,不得不提到的是“产品力”。而龙湖的产品力正是体现其综合实力的一个重要因素。在近期公布的“2019年中国房企产品系品牌价值100强榜单”中,龙湖集团“原著系”产品在众多房企的产品系列中脱颖而出,名列第二。

据悉,在广州龙湖已经打造出三个“原著系”项目——龙湖首开天宸原著、龙湖首开云峰原著以及龙湖双珑原著,这三个项目可谓是广州近年来不多见的热销项目。

目前仍然在售的双珑原著夺得2019年广州中心六区住宅“销售面积”“销售套数”双冠军。楼盘打造的“国民户型”屡获好评。云峰原著则成为2019年黄埔区复式“销售金额”“销售套数”“销

售面积”三冠王,当中也少不了突破式创新的“空中墅户型”产品的助力。

事实上,随着“产品力”的重要性日益凸显,越来越多的企业开始关注自己的产品体系,打造出自身的产品力优势。在产品打造上,走在前面的龙湖,已经通过自身的产品IP和品牌,收获了市场口碑和人气,这是它能够

在广州本土企业中脱颖而出的主因。不仅如此,在豪宅项目上,龙湖在广州也是有所建树的,并在“2019广州十大豪宅盘”中榜上有名。上榜的首开龙湖天奕不仅占据白云新城顶级地段资源,更聚集了20位国内外泰斗级设计大师,通过建筑、景观、室内设计等多个方面的



打造产品,重新定义广州顶豪标。

广州龙湖的项目可谓是“产品力”一直在线,在市场和行业不断发展和成熟的过程中,高价值产品无疑是龙湖在广州市场收获人气和口碑的重要保障。

(何璐诗)