

# 部分楼盘节后收回折扣 市场热度或将持续到年底

国庆“黄金周”在热情高涨的推新下,2020年十一假期广州一手住宅实际开盘/加推货量重回3000套大关,介于近两个黄金周的中等水平。基于业绩回笼要求,房企普遍采取“稳价策略”快速出货,普遍以9.6-9.8折的优惠为主,并叠加“多样化营销”活跃市场。不过,节后记者走访市场发现,部分楼盘已收回折扣,有的甚至表示将上调2000—4000元/㎡。

多位业内人士认为,近期广州楼盘的促销动作较少,普遍是带有包装性质的一口价单位,个别压力大的中小盘,才有幅度有限的让利,市场热度将持续到年底,第四季度成交量超越去年同期基本无悬念。

■新快报记者 何璐诗 文/图



## 1 部分楼盘调价推新货,积极备战双十一

上半年受疫情影响,开发商业绩收成不足,加之8月下旬开发商融资“三条红线”的施压,开发商完成年度目标的压力不小,“银十”自然成为四季度开发商打头阵的关键节点。目前广州流量大区为黄埔区、增城区和南沙区。来自克而瑞广州的数据显示,黄埔区、增城区和南沙区的去化周期分别为7.2个月、9.4个月和10.9个月,分列全市去化最快的前三名。

假期后记者在黄埔鱼珠的富力南驰·富颐华庭销售中心了解到,该项目提前两周抢跑,9月19日开盘推出“一次性付款9.4折,按揭9.6折”折扣优惠。如今两房单

位已售罄,三四房单位余下少量尾货,售价4.2万—4.5万元/㎡。销售人员表示,新一期大面积单位将在月中推出,预计价格将上调2000—4000元/㎡。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓指出,其实近期广州楼盘的促销动作较少,普遍是带有包装性质的一口价单位,让利幅度有限,有些还涨价了。本身市场就很分化,个盘策略也会不同,但年底肯定有盘想冲一波。

据广州中原研究发展部调研,全市15个“旧盘加推”项目中(含筹待售项目),十一推售价格与最近3个月持平

(或变化幅度±3%)的项目13个,占调研总量的86.7%。

大部分房企继续以“稳价策略”出货,部分则将优惠持续,甚至积极备战双十一。如富力地产,率先加入阿里易居的“百亿补贴”购房活动,在9月29日~12月31日期间,富力全国7大区域、32个地区、235个楼盘,约500亿元货值,投身双十一购房节。华润置地的“中秋国庆购房节”活动,则从9月下旬开始持续至本月底,全国6大区70+城市200+项目参与,包括精选特价房源、公寓/商铺/车位折上折、推荐成交奖励升级等优惠。

## 4 大幅打折不太可能 预计四季度成交超去年

今年尽管受疫情影响,但总的来说,广州住宅市场还是不缺购买力。广州中原研究发展部指出,十一假期看房的客户多为实客,观望周期缩短,部分客户计划年末前置业的意愿高,预计四季度开发商推售动作不少。

肖文晓表示,“虽然去化周期缩短,但从可售货量来看,由于9月新增了18000多套的海量供应,一手住宅库存套数反而上升到了95603套,预示着四季度广州楼市货量充足,这也为四季度成交夯实了基础,再者考虑到去年四季度市场的低迷,超越去年同期基本无悬念。”

崔登科也持类似的意见,“市场热度会持续到年底,四季度仍然是稳价走量的窗口期,四季度成交同比增50%以上。”

邓浩志同样认为,今年第四季度的成交量,预计比去年同期好。“预计今年下半年每月成交都会比较平均,同时房企即使需要回笼资金,也不可能大幅打折促销。”

在邓浩志看来,当前楼市大热,大幅降价会引发旧业主维权。其次,今年1-9月,50城卖地超过2.96万亿,同比增长17%,刷新历史纪录。这也从另一个侧面反映出房企“不差钱”。“哪怕因为企业资金周转压力,降价幅度也不可能太夸张,因为从今年中报显示,某些大房企净利润只有其宣传销售额的1.69%,可以继续降价的空间已经没有太多。”

## 2 去化周期呈下降趋势,部分区域有调价可能

经过3-5月的降价促销后,市场成交逐步低位回升,在国庆前甚至经历了“金七银八”。广州中原研究发展部指出,今年尽管受疫情影响,广州住宅市场还是不缺购买力,随着购房需求逐渐释放,近几个月成交氛围良好,十一楼市表现较以往黄金周更加活跃。

在肖文晓看来,“10月开局不错,因为9月抢开了很多楼盘,再加上国庆黄

金周出游人群较多,所以国庆节的开盘数量没有去年那么多,但是从去化率来看还是高于今年平均水平的。”

克而瑞广州数据显示,9月广州楼市供应和成交双双创近一年新高,乘着近两个月过百万平方米的势头,按照过去六个月的去化速度,截至9月末,广州一手住宅的去化周期已经下降到了12.1个月,对比今年4月的18.8个月已

经下降了6个月之多。

广州世联研究院总监崔登科认为,“一些库存消化时间只有8个月以下的区域,有一定的调价基础,价格有可能会上调。”根据广州世联研究院数据显示,今年9月库存消化周期8个月以下的区域为越秀、荔湾、天河、黄埔和增城。其中天河仅为3.7个月,黄埔仅为5.1个月。

## 3 市场“冷热不均”,整体复苏趋势明显

因疫情而延后置业的需求,在近几个月释放愈加明显,一方面广州住宅消化周期逐步下降,另一方面市场目前呈现出“冷热不均”的景象。

在崔登科看来,一手价格可参考二手需求。“从二手房市场来看,目前有三个区域调价较明显,调的最猛的是黄埔,然后是番禺、荔湾,三个区二手价格都在涨。萝岗区府板块,番禺长隆万博板

块及荔湾旧广钢板块,这三个区的区位都较好,而且一手供应量也不是特别多,为二手价格打下基础。”

地产经济学家邓浩志则认为,“现时市场分化不算严重,目前一手都以走量为主,二手成交量7月、8月、9月都在逐月递增。当然,相比于大盘,中小盘压力会稍大点,但这种情况往年也有,整体来说,广州市场整体趋势是明显复苏。”

邓浩志表示,优惠幅度方面不同区域不同情况,大热板块南沙、天河、黄埔这些区域不单没有优惠,价格还会有所上浮。部分项目八、九月大概以2%-3%的月涨幅往上走。南沙多个新盘热销后加价;黄埔、天河依然热度不减,新推产品价格均有提升。而库存较大的区域,例如增城、花都等,将继续以走货为主,优惠也不会很明显,以稳价销售为主。

## 内循环经济催生国货品牌对写字楼租赁需求

**新快报讯** 近日,戴德梁行发布《2020年第三季度广州商办市场》报告,数据显示,广州甲级写字楼及优质零售市场回暖信号明显。甲级写字楼方面,前期受疫情影响暂缓的需求释放,净吸纳量升至3.7万平方米,较上两季有明显提升。全市空置率仅环比微升0.3个百分点至7.1%,租金小幅下调0.8%至183元每平方米每月。优质零售物业方面,消费市场回暖,化妆品、新能源汽车等租户逆势扩张。

三季度,疫情影响减弱和经济整体回稳,使得整体市场租赁需求逐渐回暖,净吸纳量较上一季度大幅上升87.8%至3.7万平方米。珠江新城仍是最具韧性的区域,凭借较高的楼宇品质,季内录得多宗搬迁和扩租案例。租金方面,业主在租金定价上继续给予较大的弹性空间,以加快去化速度,提升项目入住率;同时对于尚不稳定的经济局势,租户对租赁决策更为慎重,因此第三季度市场平均租金环比微降0.8%至183.0元每

平方米每月。

三季度广州甲级写字楼市场仍以内资客户需求为主,TMT及金融类企业表现最为活跃,如快手在天德广场租下2400平方米的办公面积,有赞科技入驻唯品会总部大厦,拿下2000平方米办公面积。值得关注的是,得益于内循环经济的发展,国货品牌高歌猛进,对于甲级写字楼的租赁需求也在相应提升,如卡姿兰本季入驻珠江新城,在高德置地广场租下2500平方米的办公面积。预计随着

内循环经济的进一步发展,这一趋势将在未来延续。

优质零售物业方面,化妆品、新能源汽车、轻食餐饮等多种业态逆势扩张,开出多家新店或积极寻找合适的铺位,以在未来市场进一步回暖时占得先机。相较于上半年的表现,广州的零售物业市场已然呈现回暖信号,多数成熟项目租金保持稳定,但受新入市项目结构性影响,全市平均租金环比下跌0.7%至716.3元每平方米每月。(丁灿)