

# 增城一些项目开始卖毛坯

距离广州发布楼市调控政策已超过一个月,广州各区域成交情况差异明显。截至25日,5月黄埔的网签只有734套,比起上月的1183套,难以追赶。南沙降温信号更是明显,截至25日仅为1052套,而上月则网签了1822套。当然,也有例外的区域。对刚需友好并受黄埔、南沙客户外溢的增城,本月截至25日的网签已2401套,很大机会维持上月水平。多名业界人士指出,即使在调控形势下,增城今年仍有机会走量。

■新快报记者 何璐诗

## 1 5月增城销量依然平稳 1.5万-2.5万元/㎡占总销量近八成

预售证发放速度放缓,在本轮调控中,成交真的乏力?据网易房产监测阳光家缘数据显示,5月截至25日,增城区共网签一手住宅2401套,依然高居广州第一。比第二名南沙区的1052套多了一倍有余。而4月增城成交套数是2839套,5月成交量预计不会有太大差异。

全市来看,4月,广州一手房网签10990套,5月1日至5月25日,广州一手房网签量总计7771套,大约为4月一手房网签量的七成。可以看出,在楼市多面调控下,全市的总体成交已处于降温状态,增城还是依然走着自己的步伐。

虽然增城部分项目已定位高端物业,成交总价500万元以上的今年已有132套,甚至有总价超过1500万元的物业成交,但总体来说,增城依然是刚需的天下。来自克而瑞广州数据显示,今年至5月上半月,增城1.5万-2万元/㎡价格段的成交套数为5187套,2万-2.5万元/㎡价格段的为4480多套,两者加起来占增城一手住宅总成交量的78%。

广东中原地产项目部总经理黄韬向记者表示,库存支撑加上价格门槛较低,目前增城销售情况未有明显的改变。限价政策下,基本没有太多的预售证批出,但价格本来较低的区域更有机会拿到预售证,部分购房者或会转向留意有预售证的区域。

在广州世联研究院副院长崔登科看来,“今年预售证能出来的话,增城走量问题不大。”

## 2 为更快取得预售证 已有项目开始卖毛坯房

在楼市调控下,为了更快地取得预售证,部分楼盘已从卖精装修变为毛坯房。“很多项目在五月已经没怎么拿预售证,部分楼盘计划毛坯出售,好像品秀星图,就准备卖毛坯”,一名行业中介向记者透露。

而根据克而瑞监测,上周(5月17日-5月23日),增城只有一个项目开盘。碧桂园星禧,均价为1.6万元/㎡,毛坯出售。

“带装修变毛坯,往日市场也出现过。不少项目后面的组团位置越来越好,希望平衡不同组团的价格与价值。”黄韬指出,增城地区的项目价格相对不高,精装价格已占新房价格一定比例,但中心市区的项目即使从精装转毛坯,对于开发商来说,不同时段推出的组团价值依然难以平衡。”

邓浩志向记者表示,增城总体供应不少,很多板块价格整体变化不算太大,依然处于去库存状态。但新塘板块今年价格稍有波动,预计调控政策对新塘板块影响较大。在崔登科看来,原来约3万元/㎡价格的增城项目,有机会陆续以毛坯形式推出。



■资料图片

## 3 黄埔客户外溢到增城 新塘中新更为受益

去年大热的黄埔、南沙,新房成交持续回落,多数新盘都处于观望状态,而部分买家则把眼光转向增城。克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓指出,“从新房成交均价来看,黄埔和增城的价差在过去一段时间快速拉大,2019年的时候两区的价差还不到7000元/㎡,2020年已经拉大到1.2万元/㎡,今年前几个月则进一步扩大到超过1.4万元/㎡,这不仅令到部分市区外溢黄埔的客户改为选择增城,就连黄埔本身也有不

少客户到增城置业,而集中受益的主要也是更为临近黄埔以及市区的新塘、永和、中新、朱村这几个板块。”

崔登科则认为,黄埔的购房群体和增城的购房群体还是有区别。“能重合的多为知识城的客户,有机会外溢到中新、朱村板块。黄埔区府板块售价已是5字头,增城高端产品才3字头,所以很大部分还是不同群体的购房者。”

“现时外溢到增城的客户比较广泛,最集中的是黄埔,其次是南沙需要一年社保的购房门

槛,一些买不到南沙的外区客,东莞、深圳等外区客部分转战增城。”地产经济学家邓浩志表示,“增城不少项目已表示接到黄埔的客户。通常这三类黄埔客户,会考虑增城:一是由于黄埔没什么供应,拆迁后急着买房却买不到房的;二是人才资格收紧后,失去购房资格的;还有就是本来打算三四万元/㎡预算买黄埔,但如今资金已不足以买黄埔项目的。增城各板块来说,最受益的板块是新塘,中新板块也受到中新知识城的外溢,石滩、永和板块则受外溢因素影响不大。”

## 4 “增城教育配套仍在改革,买家更注重环境”

5月24日,广州市教育局、广州市住建局、广州市规划与自然资源局、广州市市场监督管理局联合发布《关于规范房地产配套教育设施广告宣传的意见》的通知。对属于无中生有、夸大事实、信息不完整以及告知缺位的宣传进行监督治理。往日不少增城购房者按照“地铁、学区、商业、产品”这些角度排序来选择项目,近日广州市对“学区房”等虚假宣传问题出重拳,项目配套学位的含金量有否被削减?

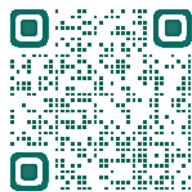
在肖文晓看来,“不管给不给宣传,教育配套都是购房者关心的重点。项目价格能不能支撑,就要看学校是否货真价实

了。如果有配套学校的,或者临近优质学位的,即便不能保证100%入读,作为地段生毕竟也相对有保障一些。只是购房者要留一个心眼,留意政策导向,不要被一些不实之词误导。”

崔登科认为,即使不宣传学区,但购房者也是会自己去查学区,学区和交通还是一个比较重要的因素。

“如果对学位非常重视的买家,很少会首先考虑增城,增城的教育改革还在不断进行当中。选增城的买家多数都是刚需和初步改善,以环境为主,例如学位、医疗等生活配套,都未及中心城区。”黄韬向记者表示,“据我了解,不少新的名校都是实验

型的,很多是由名校退休校长、退休教导主任,或曾在名校上过课的老师,再临时请部分教师,而组成的教育团队。而传统名校有稳定的师资团队,所以很多新的校区要经过实际运作,才能看到真正水平,好的学校需要有时间的证明,来印证质量。”



扫码了解广州楼市最前动态