

成交量连续下行四个月 广州部分房企“以价换量”吸客

休整期的7月，广州楼市整体略显平淡，全市仅4个全新项目开盘。在楼市调控持续加强下，成交低位徘徊。据网易房产监控阳光家缘数据显示，7月（7月1日-28日）广州新房网签6535套，市场已难再冲上万宗水平。多位业内人士指出，部分开发商碍于资金压力，将陆续“以价换量”吸客，但促销是根据不同项目开发商的资金需求节奏而决定，房企分化将日趋明显，且优惠不会一步到位。

■新快报记者 何璐诗



QUANJING.COM

■资料图片

新规“倒逼”房企一次性多拿预售证

踏入下半年，楼市调控持续加强，近期备受关注的当属住建部、发改委在内的高层8部门宣布持续整治和规范房地产市场秩序，已自上而下层层释放出“严管房地产”的信号。虽然上周广州新房周成交在连跌3周后反弹，但据网易房产监控阳光家缘数据显示，7月（7月1日-28日）广州新房网签仅6535套。传统淡季叠加新政调控、房贷审批持续趋紧，部分购房者观望情绪浓。

“不少开发商反映，有客户倾向等待下一期新货的情况”，地产经济学家邓浩志表示，在调控政策下，新

一期可能会比旧一期定价低3%，令不少购房者选择“先等等”。

广东中原项目部总经理黄韬告诉记者，“买一卖一”的改善买家，由于金融政策的收紧，没卖出旧房，也不敢买新房，所以整个需求在下降。

不过据克而瑞监测，上周广州新房供应成交量均环比上涨，暂时停止下降趋势，促销、新老盘争相推售等动态使得楼市变得活跃。广州新房上周合计9个项目有货量供应，总计供应4490套，环比增加147%。上周广州新房成交1823套，成交面积为19.21万m²，环比增加48%。克而瑞分

析指出，近期开发商争取预售证的动作加快，项目推盘力度仍旧积极。

广州中原研究发展部认为，从新批时间结构来看，本月69%的推新单位（38.6万m²,3902套）集中在最后一周（7月19日-7月25日），主要为黄埔大盘星汇城于7月23日一次性获批1626套（16.5万m²）单位。因受备案价等监管条件影响，广州预售证新制度“倒逼”部分开发商一次性拿出更多单位进行备案、拿证登记。假如未来有更多开发商采取这一做法，对于买家而言，短时间内能够选择的房源将增多。

优质板块成交理想，促销效果明显

受区域备案价制度等监管手段影响，部分开发商碍于业绩压力，7-8月将陆续开始“以价换量”吸客。“促销不会是统一行动，但有些开发商由于资金压力大，不会等到金九银十，就会开始推出优惠”，黄韬表示。

广州中原研究发展部指出，7月成交比较抢眼的区域为荔湾区，累计成交5.51万m²（506宗）。主要原因因为该区受5-6月广州疫情影响较大，不少开发商在疫情稳定后纷纷采取了一定优惠力度吸客，以保利堂悦为代表的广钢项目小幅让利，带动了市场成交。

“上半年虽然卖得可以，但五月下旬开始市场受疫情影响，加上一轮又一轮调控政策，其实开发商已经开始担心，个别资金比较紧张的房企已在降价促销。”邓浩志认为，就广州楼市来说，一手房无论主动还是被动，价格比此前吹风价低，是必然的。“在打折促销下，去化情况也会转好。例如南沙的旭辉、美的等项目，执行限价政策后，卖得都不错。”

据世联东一研究院指出，上周位于黄埔与增城交界的星汇城，以毛坯一口价2.72万元/m²开盘，396套接近售罄；南沙市场成交上升项

目均采取较多营销动作刺激，恒大阳光半岛通过以价换量提升成交，美的江上沄启通过多周蓄客后加推4栋，去化约87%，但较首开100%去化有所下滑。

“虽然整体市场热度明显下降，从近期开盘的项目去化情况来看，优质板块成交情况仍相对理想”，广州中原研究发展部认为，近期有推新动作的科学城、萝岗板块、番禺亚运城、创新城板块等，成交相对靠前且当日去化量较大，可见买家入市欲望仍在，只是有待调控消化期过后回流。

房企发力周边区域，以争取更多拿地金额

7月供应创近4个月以来新低，除了调控政策原因，也因为“东大仓”增城仅供应5万m²（525套），创2020年2月（疫情期间）以来新低，极大影响广州整体推货表现。广州中原研究发展部认为，虽然近年增城新增宅地供应一直保持高位，但不少大体量地块集中在荔城、仙村、永和等距离地铁较远且配套相对不完善的板块，本身市场接受程度已相对较低，叠加目前调控影响，项目竞争力更加大打折扣，故只能延迟入市计划。

不过接下来的8月，“东大仓”将重新发力。据中地行不完全统计，8月预计增城有12个项目推售，7月底或8月广州全市预计将共有33个项目有动作，其中14项目开盘，8项目开放营销中心/城市展厅/样板间，11项目旧盘加推。增城多个板块均有供应，包括永宁板块的金地半山风华、荔城板块的佳兆业佳泽园、荔湖板块的合景臻尚温府、新塘的金茂万科都会四季、石滩板块的港龙皇朝·龙湾壹号和奥园合汇悦城都会陆续

面市。

不少业内人士表示，在拿地金额政策限制下，大多开发商都在加大马力，多卖房，回笼资金，争取更多的拿地金额。

在广州世联研究院副院长崔登科看来，特别是踩红线的房企，会优先出周边区域的货，“例如增城、花都、南沙、从化、番禺南部、白云北部四镇等会优先推货，但房企会保住中心城区高利润率的优质资产，在适当时机再推。”

“全面促销尚未到来 不急的可以先等等”

在拿地金额监管的风向下，不少房企急于回笼资金，全款乃至七成资金将成为购房主流，克而瑞广佛区域的首席分析师肖文晓表示，如果重点房企拿地金额被纳入监管，房企拿地需要量入而出，房企间的分化会很厉害。

在黄韬看来，消化完这一批市场上有能力的一次性付款买家，市场才会真正地稳定下来。“开发商要资金周转，接下来楼价不单稳定，还有机会分化。最终目标是‘高端有市场、中端有支持、低端有保障’。”黄韬表示，分化当中部分要持续促销，少部分还有机会稳步上扬。

“开发商可以三个月不卖房，但不能三年不卖房，最后只能优惠促销。”黄韬称，“部分项目今年下半年会出现促销，但优惠不会一步到位，是一点一点地放出来。有些项目上半年卖得不错，或者还在建筑期，未达到销售期，不需要这么快开盘促销。是否推出优惠，是根据不同项目开发商的资金需求节奏决定的。”

崔登科表示，部分开发商今年压力还不是特别大，但明年压力会大。“今年上半年大家卖得还不错，除了那些踩到三条红线的房企，其余房企还是没太大优惠的动力。现在已经连续四个月成交量在下行，但下行还没有低过预值。如果月成交持续低于7500套，那就说明市场开始调整。”在崔登科看来，“现在还没有到全面促销的阶段，连局部促销都算不上。现在部分个盘促销，也是因为开发商踩到三个红线，急着回现才有的优惠。”

“目前未看房，或者未决定的买家，可以先等等”，但目前已经有心水项目的购房者，黄韬建议不要等，看中就买，短期虽然有调整，但买房还是看长期，调整后很可能已错过你最心水的选择。



扫码了解广州楼市最前沿动态