

广州楼市全面放开限购后,商业大平层还香吗?答案很残酷——

# 核心区和非核心区内卷严重 有项目亮相近4个月仍不好卖

广州核心区商业大平层供应近期迎来高峰,天河金融城,海珠琶洲、工业大道,荔湾白鹅潭等板块多个高端项目密集亮相,总价多在千万元以上。然而随着供应量激增,市场分化日趋明显,核心区项目去化相对顺畅,非核心板块去化率低于15%。比如,有业内人士指出,当前商业大平层客群以自住需求为主,成交表现较好的项目往往具备定位精准、配套完善及定价合理等特征。

■新快报记者 何璐诗 文/图

## 新盘扎堆,核心区商业大平层供应井喷

近日,广州多个核心区商业大平层项目陆续亮相,掀起新一轮供应潮。从天河金融城到海珠琶洲,从白鹅潭商务区到珠江后航道,包括粤开资管大厦、白鹅潭瑞玺、力迅琶洲湾、太古仓壹号等在内的十余个高端项目相继入市,产品面积普遍在150m<sup>2</sup>至480m<sup>2</sup>之间,总价动辄数千万元。

黄埔区粤开资管大厦近日正式取得预售证,该项目全盘仅37套,起步面积200m<sup>2</sup>,层高4.5米;金融城板块的广州·啟江42序开放验资看房,主推300m<sup>2</sup>至466m<sup>2</sup>大平层,吹风价最低3600万元起;此前7月28日入市的白鹅潭瑞玺,推出188m<sup>2</sup>至295m<sup>2</sup>户型,主流单价4.8万元/m<sup>2</sup>至5.8万元/m<sup>2</sup>;琶洲的力迅琶洲湾则有150m<sup>2</sup>至350m<sup>2</sup>户型在售,均价约9.3万元/m<sup>2</sup>;而海珠中心区的太古仓壹号,主打约330m<sup>2</sup>大户型,共

78套,同样配置江景资源。

为何多个商业大平层项目在此时集中面市?合富辉煌广州公司副总经理梁仲贤向新快报记者分析,这一轮供应潮是城市发展周期、政策导向、产业升级与开发商资金压力共同作用的结果。“首先,核心CBD已进入‘价值兑现年’。近年来,琶洲西区总部经济格局基本成型,多个科技巨头总部相继入驻;而金融城交通网络则日益完善,地铁十三号线二期等关键线路即将开通;珠江后航道滨水空间完成升级改造,白鹅潭万象城等重磅商业项目落地,区域配套日趋成熟。这些变化为商业大平层提供了‘成熟配套+稀缺景观’的双重卖点,增强了产品吸引力”。

梁仲贤认为,国际人才流动与居住偏好转变催生新需求。“随着广州国际化程

度提升,琶洲等地科技企业的外籍高管对居住空间提出更高要求。他们偏好‘生活场景国际化’,注重层高,也希望物业配套酒店式服务、CBD繁华氛围与交通的便捷。商业大平层在空间尺度、服务标准和城市形象方面具备优势,正试图弥补传统商办产品的短板,在住宅限购全面松绑的背景下,仍吸引具备国际视野的高净值客群。”

此外,开发商资金压力也是重要因素。梁仲贤告诉新快报记者:“上述项目多为几年前仍有限购政策时拿的地块,早期定位已经考虑开发大平层产品。近年来,写字楼市场去化缓慢,而商业大平层销售回款周期为2年至3年,远快于写字楼5年至8年,成为开发商加速资金回笼、缓解现金流压力的重要手段。”

## 非核心板块商业大平层去化率不足15%

过去数年,商业大平层凭借其地段优势与相对住宅更低的入手门槛,以“类住宅”形态迅速崛起,成为市场热点。然而,与前几年火爆行情形成鲜明对比的是,当前市场观望情绪浓厚,成交节奏明显放缓。据不完全统计,当前广州全市可售商业大平层楼盘已超过30个,曾经因“不限购+可居住”双重属性而受捧的商业大平层,正面临新一轮市场考验。

广州中原研究发展部数据显示,8月上半月公寓市场延续淡季调整走势,成交182套134万m<sup>2</sup>,成交面积同比下跌55%;商业大平层相对表现活跃,全市成交22套。新快报记者查阅阳光家缘数据显示,白鹅潭瑞玺于7月底开售,截至8月27日

已售出10套;琶洲板块的力迅琶洲湾则售出5套。而海珠工业大道板块的太古仓壹号为广州港集团开发,亮相近4个月,记者了解到,目前只有零星的认购,去化压力可见一斑。

“市场分化加剧已成为2025年广州商业大平层的显著特征。”梁仲贤表示,琶洲、金融城等核心区项目凭借地段稀缺性和产品力,去化率普遍不错;而非核心板块项目去化率不足15%,部分项目陷入“降价难去化”困境。

房地产研究专家邓浩志分析指出:“过去商业大平层热销,主要得益于其‘地段优、价格低、不限购’的性价比优势,尤其吸引了一批不具备住宅购房资格的改

善型买家。2025年广州全面取消住宅限购后,部分客群重新回归住宅市场。今年一季度楼市热度相对较高,但商业大平层市场依然较为平淡。”

2025年以来,多个焦点住宅项目陆续入市,接下来“珠江琶”板块还有面粉厂、冼村等项目准备推出,对高净值客群形成不小的吸引力。邓浩志告诉新快报记者:“商业大平层与住宅的客群还是有一定差异,买家多为对生活品质有追求但预算有限的群体,他们希望在核心区拥有大空间、好景观和高规格配置,又难以承受顶级住宅的总价。目前销售较好的商业大平层项目都是比较贴近市场、产品配套齐全,而且定价策略比较合适的产品。”

## 自住需求成主流,开发商加码服务配套突围

随着多个高端项目集中入市,广州商业大平层新旧产品将迎来正面交锋。邓浩志指出,商业大平层的核心吸引力主要体现在三方面:一是层高优势,普遍达4米以上,远超普通住宅3米左右的标准,空间感更强;二是价格优势,因属商业性质,单价通常低于同地段住宅;三是区位与景观资源,多位于天河、琶洲、白鹅潭等城市核心区,部分项目坐拥一线江景,具备稀缺性。

然而,其短板同样明显。邓浩志表示,商业物业在消防、通风等方面要求严

于住宅,导致户型使用率普遍偏低;交易税费高、贷款仅限五成;且无法享受落户、学位等住宅配套。

面对白热化竞争,仅靠“高层高、大户型、江景”已难打动客户。“尽管开发商多将商业大平层定位为企业会所或商务空间,但实际需求仍以自住为主。这一客群定位决定了产品设计必须兼顾居住舒适性与功能实用性。”邓浩志说。新快报记者了解到,目前不少商业大平层新品,开发商纷纷在产品细节上加码,奢华装修、私人影院、恒温泳池、空中花园等配置渐

成标配;部分项目引入国际顶级物业管理公司,提供24小时管家服务;更有项目打造业主俱乐部、高端社交空间,试图构建独特圈层文化,增强客户黏性。

梁仲贤认为,目前买家关注点呈现三重优先级:首先是地段与稀缺性,超八成买家首选“珠江琶”核心区及不可复制的江景资源;其次是产品创新与圈层价值,如4米以上层高、可定制空间、顶级配套与服务;最后是价格稳健性,在住宅不限购背景下,除非项目具备唯一性与不可替代性,否则价格优势仍是关键考量。

## 一周资讯

### 两部门印发 《房地产从业机构 反洗钱工作管理办法》

8月26日,住房和城乡建设部、中国人民银行印发《房地产从业机构反洗钱工作管理办法》。其中提到,房地产从业机构应当依法履行反洗钱义务,接受反洗钱监督管理和自律管理,配合中国人民银行及其派出机构开展的反洗钱调查。房地产从业机构及其工作人员不得从事洗钱活动,或者为洗钱活动提供便利。房地产从业机构应当采取妥善措施,完整、准确地保存获取的客户身份资料和交易记录,保存期不少于十年。

### 绿城上半年 净利跌近90% 下半年或放缓拿地

8月25日,绿城中国召开中期业绩沟通会。财报显示,2025年上半年,绿城中国取得收入533.68亿元,同比下降23.3%;公司股东应占净利润仅为2.1亿元,同比下降89.7%。上半年,绿城中国新增35个项目,权益土地款362亿元,新增货值907亿元,一二线城市占比88%。绿城中国相关负责人表示,下半年会放缓拿地节奏,全年拿地货值目标将根据下半年的销售情况和整个阶段的现金流进行动态调整,在1200亿元至1300亿元之间。

### 苏州取消 “市区新房取证后 2年内限售”

8月26日,苏州公布楼市新政,取消苏州市区范围内新建商品住房取得不动产权登记证书满2年方可转让的限制措施(有特殊限制转让要求的住房除外)。此前,苏州市区(姑苏区、吴中区、相城区、吴江区、高新区、工业园区)新建商品住房取得不动产权证起2年内不得转让,二手房不限售。此外,2022年5月9日之后,家庭若有新出生人口(二孩及以上),出售房屋不受限制转让年限制约。

(何璐诗 据公开资料整理)



扫描了解  
广州楼市最前沿动态