

微信点兵



肥妹答疑栏目等你来问! 家粉们有任何关于楼市、家居的问题, 都可以留言给后台, 专业楼记+楼市家居专家+法律顾问+设计师, 都是你的军师!

关注周刊订阅号者甚多! 这里有: 最权威的楼市家居业界发布、最权威的大佬访谈、最笋的一二手盘、最没底线的业界八卦、最实用的购房攻略、最有气质的家居装修、不定时的礼包大派送……

冯茵

千破万破, 唯快不破! 武侯经典同样适用于楼市突围, 且看南沙灵山岛尖“三英战吕布”的激烈战况!

你以为南沙楼市缺的是好的房子、好的配套、好的营销? 其实缺的是顶顶重要的人!

装修就像搭积木一样简单? 只是看上去很美! 预装式装修悄然退潮!

一周热评

说实话, 南沙的未来不是“房”的问题, 是“人”的问题

□詹青

未来楼市大IP——南沙灵山岛尖正式登场! 上周末, 灵山岛尖首个住宅项目金科博翠明珠开盘, 商家称去化率近九成, “首秀”成绩不错。

灵山岛尖究竟有多厉害? 用“群雄并起”形容似乎还嫌小。总之, 当下在广州楼市, 就没有一个板块可以和它媲美, 品牌房企云集, 被称为“南沙版珠江新城”, 未来物

价值前景可期。

不过, 值得注意的是, 南沙很厉害的板块不仅只有灵山岛尖, 比如同在明珠湾内, 还有一个号称“千亿级国际金融岛”的横岗岛尖, 而在明珠湾外, 还有已经成熟、大盘林立的金洲蕉门河板块, 还有海景、地铁、高端配套加持的南沙湾板块等等。

你不得不承认, 如今南沙

沙, 已经从边陲小镇逐步成长为代表广州参与大湾区经济竞争的核心大区。而你也不得不警惕, 无论来自区域内还是区域外, 灵山岛尖的竞争对手非常多。

购房者与开发商更应该清楚一个事实: 无论灵山岛尖多么牛, 它也仅仅处于发展元年, 需要静待花开, 且不可拔苗助长、早早透支, 因为南沙

最大的问题从来不在楼市, 而在“人”——缺人, 是南沙最大的痛点。

来自广州市统计局的数据: 2018年南沙常住人口75.15万人, 位居全市倒数第二, 户籍人口仅43.93万, 在全广州垫底。

根据《广州南沙新区城市总体规划(2012-2025)》规划, 至2025年, 南沙新区常住人口规模为230-270万人, 这意味

着南沙7年间需新增人口近155万, 而从过去的数据来看, 南沙年人口增量一直徘徊在3%-5%, 所以说, 要实现预期的人口增量难度不小。

如何把人吸引到南沙, 这是南沙最应该关注的焦点。如果没有人, 再厉害的规划都是纸上谈兵; 如果没有人, 开发商的房子建得再好、卖得再火, 也是虚幻的。



灵山岛尖上演“三英战吕布”?

突围绝招: 千破万破, 唯快不破

文/图 羊城晚报记者 梁栋贤

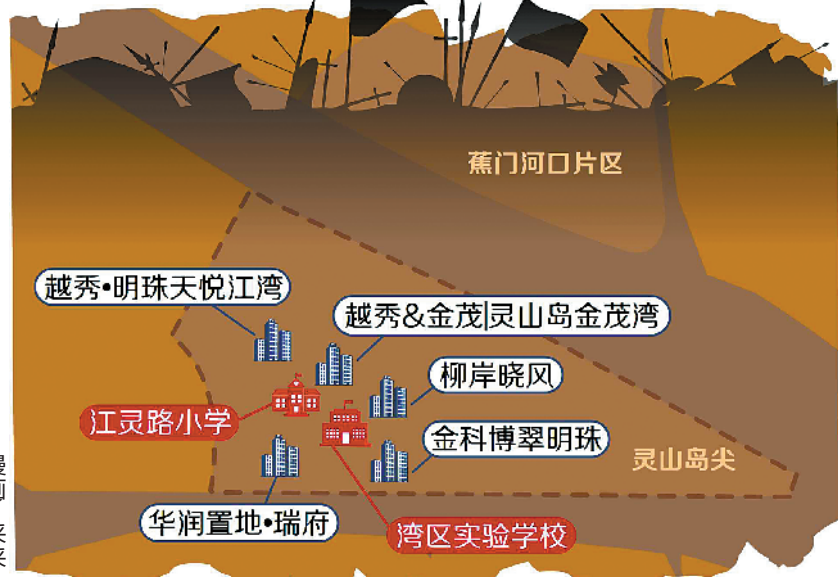


灵山岛尖三盘产品全直击 你站谁的队? 详见A16

从下半年开始就一直处于高光状态的南沙灵山岛尖, 上周末终于迎来首盘开盘。

本月22日, 金科博翠明珠开盘, 开发商称, 当天卖出了大约九成单位。较高的去化率背后是不高的开盘价, 2.7万-3.2万元/平方米的开盘价, 与之前的“吹风价”有5000元/平方米左右的价差。

首盘为什么选择低开? 不到3万元/平方米的均价会否成为灵山岛尖一手住宅的基准售价?



壹

2平方公里内, 5盘“近身肉搏”

近期灵山岛尖各盘动作频频: 11月中旬, 金科博翠明珠和越秀·明珠天悦江湾(以下简称“明珠天悦江湾”)几乎是同时开放了样板房, 后者的开盘时间可能在12月。此前, 越秀&金茂灵山岛金茂湾(以下简称“灵山岛金茂湾”)已经开放了样板房, 预计近期开盘。

此外, 越秀中交绿城柳岸晓风(以下简称“柳岸晓风”)相关负责人介绍, 预计12月前后开放样板房。除了华润置地·瑞府尚未最终公布开盘时间节点以外, 其余四个项目都已经基本确定将在今年年底前面市。

就在2平方公里范围内, 灵山岛尖将有四五个楼盘“近身肉搏”, 且开发商都并非无名之辈, 既有像越秀、金茂、中交这些已经在南沙扎根多年的房企, 也有如绿城、金科这些知名的“过江龙”, 如今灵山岛尖的盛况, 比当年的广钢新城、牛奶厂板块有过之而无不及。

而且, 除了灵山岛金茂湾外, 其余几个楼盘都在南沙万达广场设置了外展点, 可谓短兵相接。

贰

与谁同盟? 或将上演“三英战吕布”

大战在即, 与谁结盟还是各自为战, 内里大有学问。

各盘都将自己的“爸爸”(指开发商)冠名在前, 除了华润和金科两个项目外, 其余三盘都有越秀地产的身影。虽然金科单盘未必担得起“一挑三”的大任, 这三盘也未必会合谋“三英战吕布”, 但有了相同的开发商, 在推盘部署方面无疑更容易实现“同声同气”。

如何突破这个可能存在的合围? 武侯中的经典——千破万破, 唯快不破。

所以, 拍地时间比明珠天悦江湾晚约10个月、比灵山岛金茂湾晚1个月、与柳岸晓风同期的金科博翠明珠选择了抢先出手, 且价格低于行家之前“3万+”的预期, 也比销售人员一周前3.2万-3.7万元/平方米的“吹风价”低了约5000元/平方米。“我们开盘用的就是要一次性把房子卖出去的价格。”相关负责人说。

据了解, 该盘开盘当天吸引了约500人到场, 除了南沙和番禺买家以外, 还有不少买家来自海珠及越秀。

叁

售价几何? 低于3万未必是基准价

虽然金科开出了“3万-”的报价, 但在灵山岛尖其他楼盘的销售人员看来, 这未必会成为板块的基准价。

第一, 各项目成本不同。金科的楼面地价为13734元/平方米, 比同一天拍出的华润项目与柳岸晓风贵几百到1000元/平方米, 但比明珠天悦江湾便宜了3000多元/平方米。

目前金科的售价与地价的差价约有1.5万元/平方米的差价, 考虑到建安、营销等其他成本, 基本接近成本价, 这样的售价, 楼面地价17231元/平方米的明珠天悦江湾很难跟进, 假如柳岸晓风、灵山岛金茂湾选择低开的话, 可能会累及“盟友”, 因此金科在定价上更有余地。

第二, 产品不同。金科博翠明珠目前主推85-144㎡的三房及四房, 南向大户型一线望江。从已经开放样板房的107㎡的三房和143㎡的四房来看,

如果放在其他板块算是不过不失的产品, 但放在各盘争奇斗艳的灵山岛尖就如同行所指的“毫无亮点”。

与金科项目相比, 灵山岛金茂湾既有板块内最小面积的约68平方米的两房, 又有一证两户、可分可合的252平方米的“三代居”, 还有与金科项目类似的三房及四房, 在产品选择上更丰富。

而为了先拔头筹, 明珠天悦江湾使出了“田忌赛马”的狠招。该盘产品包含85-175平方米的平层洋房、75-93平方米的复式以及135-160平方米的叠墅, 但首批样板房重点展示的是最有特色的复式和叠墅, 明显就是希望以“上等马”的特色产品首战吸睛。

接下来, 华润项目也将有类似的复式和叠墅产品推出, 会否与明珠天悦江湾直接对撼? 我们将持续关注。

上周末推新收金约 4.8 亿元, 百亿配套大城价值逐渐兑现——

广州楼市流量王: 融创文旅城年底再掀购房热潮

四季度的广州楼市, 面向刚需和刚改需求的新盘可谓“井喷”状态, 在这种激烈的竞争环境中, 楼盘要想获得高去化率是极为困难的事, 除非它们自带流量、或有特别的价值点加持, 市场对其认可进而追捧。11月底, 广州楼市里就再次出现了畅销盘, 其所推出的约9成新货据介绍都在约10秒内被“秒杀”了, 当天所推新货收金达约4.8亿元。

该盘究竟有什么魅力, 以致于令不少买家“不管什么房源都要抢到一套”?

文/陈玉霞 杨广图/开发商

融创文旅城新货约9成被“秒光”

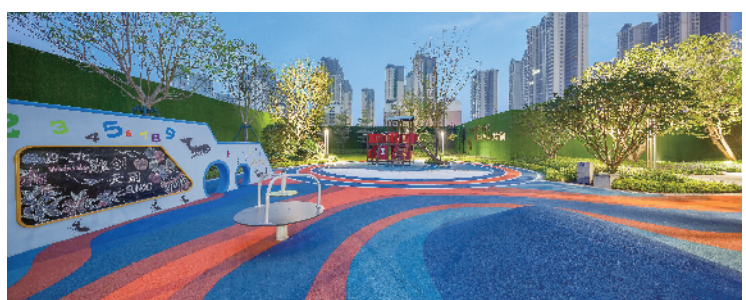
年底的置业旺季俨然已经到来!

上周六(11月23日)广州大盘融创文旅城推售天瑞组团242套新品。楼盘人士介绍, 所推房源中, 近9成房源仅约10秒就被“秒光”, 选房过程堪称地产版“速度与激情”。开盘当天, 新品总销售金额达约4.8亿元, 现场近500人共同见证了这座红盘“逢开必火”的奇迹。

此次的畅销, 在很多不太熟悉广州楼市的市民看来, 或许会觉得吃惊; 但对于熟悉文旅城、熟悉广州楼市的人来说, 融创文旅城此次大部分房源被“秒光”, 其实是在意料之中。

因为, 融创文旅城本身, 就是广州楼市的流量王。

从首次开盘至今, 该项目开盘已超20次, 次次开盘现场都是人头涌涌的“抢房大战”, 并无一次意外。从最近五年阳光家缘数据发现, 从2015年至2019年(2019年前11个月), 该盘连续五年蝉联花都销量冠军: 在这五年每年的总成交量中, 最少的一年也有1153套, 最高的一年则达2472套, 占花都当年总成交量的25%-40%, 花



各组团内环境优美, 生活气息渐浓

都每套出约3套房, 其中就有约1套是融创文旅城。

在广州楼市中, 如何判断一个楼盘的江湖地位? 看销量、及销量占比即可。

像融创文旅城那样, 就可谓实至名归的楼市标杆, 这样的项目在花都楼市中都屈指可数; 从其占比可见, 该盘在整个花都、整个广州楼市中都举足轻重, 始终处于楼市领跑者地位。因此, 目前再次出现推新货就获抢购的现象, 一点都不出奇。

据了解, 此次加推的天瑞组团, 主力户型为99-118平方米的园景新品, 户型方正实用, 多开间朝南; 大面宽设计, 带超大景观阳台, 在产品的设计这一点上, 就是吸引大批买家抢购的基础; 而融创文旅城自身所带的百亿级别大配套, 则被视为物业价值的强有力支撑点, 其配套的世界大型室内滑雪场、室内恒温水世界、约10万平方米的商业中心融创茂、3大星级酒店等八大业态, 都是广州其他规模楼盘所无法比拟的, 这样“家门口的百亿配套”, 令融创文旅城变得独一无二, 价值自然被精明的买家看高一线。



融创文旅城上周推售新品受到市场热捧

北部枢纽门户, 花都价值正被重新定义

融创文旅城的热销, 除了其自身产品因素、百亿级别的配套优势等原因外, 也进一步说明了花都这个北部枢纽门户的价值, 正进一步被市场认可。慧眼识宝的人, 选择了抢先一步在这里进行资产配置。

最能直接体现花都价值正在走高的, 是其地价。11月28日, 花都商业大道北一块二类居住用地地块正式出让, 剔除除建面积后起拍楼面地价已约1.5万元/平方米。而在2017年10月份的司法拍卖市场中, 花都凤凰路地块创下了1.7万元/平方米的区域地新高。

从2015年的8424元/平方米涨到约1.7万元/平方米, 三年时间, 花都区的地价直接翻了一番, 市场对其热情可见一斑。一

众房企的抢滩之地, 其价值将会随着空港经济、交通枢纽等建设一步步体现出来。

越来越多入洞悉了花都房地产的上述秘密, 这也就是融创文旅城为何每次推货都大受追捧的重要原因。此次天瑞组团“2万字头”的售价, 在不少业内人士看来都是“具有极高的性价比、具有乐观的升值潜力”。2015年该盘住宅首次公开发售时, 均价仅9800元/平方米, 至2017年其住宅已升至1.5万元/平方米, 而今均价2.3万-2.5万元/平方米。即是说, 若是四年前入手了融创文旅城单位, 目前其资产就已增值了约1.3倍!

数据显示, 2015年开盘至今, 融创文旅城已销售十八期, 总销量已超260亿、业主已超2万户。

全球航空枢纽定位, 城市封面大盘最易承接利好

枢纽城市时代, 每个枢纽都会受到一定关注。在广州, 广州空港经济区因其无可比拟的临空优势, 一直备受各界关注。今年8月, 空港经济区总体规划环境影响(第二次)公告结束, 规划将广州空港经济区的定位与目标确定为: 依托白云国际机场、广州北站、大田铁路集装箱中心站三港打造空港经济区, 成为全球综合航空枢纽, 亚洲物流集散中心之一, 中国重要的临空经济中心、航空经济示范区、华南地区重要的发展引擎和增长极。而截至2019年7月, 空港经济区吸引进驻企业超过1.3万家, 形成航空维修与制造、航空物流、跨境电商、通用航空、飞机租赁和航空总部六大产业集聚的形态。

这个史无前例的规划定位, 令广州白云国际机场所在的花都区形成了全新的发展风口。除了空港之外, 花都在交通枢纽打造方面也具相当优势, 未来将形成高速公路、快速路、轨道交通于一体的大综合交通体系, 集聚空、铁、水路等交通资源, 最终目标是要发展成为粤港澳大湾区北部综合交通枢纽以及国际“空铁联运”综合交通枢纽。

城市的每一项规划发展, 都将是每位居民的福祉。全球航空枢纽、北部综合交通枢纽等定位, 将能令这个城市的封面项目最先受益。

广州融创文旅城, 作为广州全新的城市封面型大项目, 位于花都CBD中轴线上。该中轴区域在规划上对标广州CBD珠江新城, 少年宫、图书馆、音乐厅、医院、学校等项目遍布其中, 让文旅城成为城市中轴CBD价值的直接享用者。于此同时, 融创文旅城的社区门口就是明年即将通车的穗莞深城际(新塘-广州北站段)天贵路站, 明年通车后, 可1站到广州北站, 2站到白云机场, 直接接轨世界级的空港经济区。

天贵路站也是地铁18号线与城轨新白广的换乘枢纽站, 乘坐地铁18号线3站到白云。这趟规划时速160公里的市域快线列车, 比市民熟悉的广州地铁1.2号线足足快一倍, 届时业主出行将更加畅快便捷。

今年下半年的城市论坛中, 广州业内专家表示, 花都正迎来四大发展机遇: 一是空港枢纽带来的国际化机遇; 二是产城融合带来的新机遇; 三是休闲经济时代带来的生态及旅游机遇; 四是消费升级带来的机遇。

不难看出, 作为一个总建筑面积约380万平方米、具有百亿级配套、城轨地铁上盖、世界乐园就在家门口的大型城市封面项目而言, 融创文旅城正在承接上述新机遇带来的种种利好, 其价值仍将持续看好。



百亿世界级配套就在家门口