



微信点兵



当哪个区的包租婆最轻松,你知道吗?估计大家都没想到,居然是——花都!是时候该修正一下错觉,来看看“黑马”——新华板块是如何赢得刚需买家的!

广东放宽落户,人口的虹吸效应带来的不仅仅是购买力,还有信心!这就是广深楼市最大的利好。

“福鼠”降临,巧手+心思,两三百元便可让家变出浓浓年味!

理想中的家,质朴自然,门槛很低;活色生香,触手可及。如果你得不到,那得问问自己,错过了什么。

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!

关注周刊订阅号着数多!这里有:最权威的楼市家居业界发布,最成水的大佬访谈,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……“肥妹”、“润哥”约定你,现在就扫左上角的二维码!(冯茵)

一周热评

詹青

新年首封“利是”:广东放宽落户

在这个辞旧迎新的日子里,广东向全国人民发出邀请——来了,就是广东人!

1月14日,广东省十三届人大三次会议开幕,广东省省长马兴瑞作政府工作报告时明确表示,广东省将加快推进新型城镇化,开放放宽除广州、深圳以外的城市落户限制。广东成为在中央部署户籍

政策放开之后,行动最迅速的省份。

开放兼容、灵活务实是很多人对广东的印象,也确实如此。

对于人口的虹吸效应,广东正变得越来越强,这对于百业皆是长足的利好,对于楼市更是如此。不过,有人提出,广州、深圳并不在放宽之列,是否意味着这“哥俩”被排除于利好

之外?

恰恰相反!广深这两个头部城市,将最直接受惠于人口虹吸效应,成为吸纳中高端人才的高地,夯实楼市长线看好的基础。

广东是人口第一大省,对全国人口的吸纳能力一直很强。根据相关机构的数据分析,广东省每年净流入人口超过177万,其中吸引力最大的两

个城市就是广州和深圳。2018年,深圳广州人口增量双双突破40万,继续蝉联人口增量榜单前两位。

放宽落户限制,就是让人口活力流动,同时也是让资源自由流动。

随着地铁、轨道的触角越来越多地伸向周边其他城市,这两个头部城市就如同一颗心脏,来自四面八方的血液往心脏流

入、流出,城市群的活力越大,心脏的功能就越强大,资源更加集中,城市价值越大。

城市价值是楼市价值最核心的东西,买入一个城市的房子,实际上是个体参与一个城市、分享城市红利最直接的方式。

人群带来的不仅仅是购买力,还有信心,这就是广深楼市最大的利好。



没被一手房碾压的区,居然是它!

文/图 羊城晚报记者 詹青



在楼市中,一手房与二手房是跷跷板,此消彼长。

在拼了老命卖房的开发商面前,个体业主被疯狂碾压,2019年,广州一手住宅网签量比二手房足足多出近3万套。

分区域来看,增城是被碾压得最惨的。哪个区的业主是最轻松的呢?万万没想到,居然是——花都。

去年花都的二手房成交是广州十一区中表现最佳的,该区内的新华板块更成为首次登上全市成交榜首的“黑马”。

在广州向东、向南的主流置业浪潮里,位于北面的花都历来是被忽视的一个区,我们是不是对花都楼市有什么误解?

或者,是时候要修正一下我们的错觉了。



地铁的开通,对花都楼市的发酵效应是持续的



花都新华板块是被刚需发现的“宝藏”板块,配套成熟,生活休闲

1 “跷起二郎腿”的业主原来在花都

如果要问,2019年哪个区的二手房业主日子最难过,那应是增城莫属,真的是被一手房猛烈的攻势逼到了墙角。

比如在一手房供应充足的新增板块,据地产经纪反映,现在该板块的主力成交房源,如凤凰城、翡翠绿洲等,售价同比普遍下降了10%左右,有些甚至更多;从

成交量曲线来看,增城的二手房成交从去年4月份开始一路下跌,去年年底跌至冰点。

相比来看,花都区的二手房业主则是舒心多了。

在全市二手房成交量普降的情况下,花都区的下降幅度是最小的,仅降了4.9%,以8814宗成交位列全市第二,大大缩小了与“大哥”番

禺区的差距。

不仅如此,花都区的二手房成交是一条平稳向上的曲线,成交热度持续升温。2019年10月,花都区二手房网签量占比上升至18.9%的新高点,也就是说,在去年那么难的光景下,花都业主的日子过得还很不错,广州每成交100套二手房,就有近19套在花都,真是厉害。

2 一手房与二手次新房“哥俩好”

花都区二手房卖得不错,主要有以下两个原因:

第一个原因是,来自一手房的竞争小。目前,花都区一手房的主要供应板块在花都区,虽然巨头云集,开发商攻势很猛,不过由于该板块生态资源优越,一手房定位相对高端,单价已经奔上“3万”字头,与二手房形成差异化竞争。

第二个原因是,花都区尤其是其热门板块新华板块,去年开始有一批新房入市,次新房对刚需购房者的吸引力较强,有与一手房一较高低的实力。

事实上,花都区的一二手楼市不仅没有正面冲突,反而是互为带动,开发商在一手市场上的造势带来更多客源,让更多人认识花都,二手楼市由此受惠,成为越来越多刚需买家选择的区域。

3 被刚需发掘的“宝藏”板块

这里不得不重点说一说广州二手房成交的Top1板块——“黑马”花都新华板块。2019年,新华板块的二手房成交量占花都区总体成交量的近半,成功晋升广州刚需热门置业板块。

新华板块之所以能脱颖而出,一个很重要的原因是地铁带动效应的持续发酵。

在新华板块做地产经纪的小吴告诉羊城晚报记者,在地铁开通之前,这一带的购房者大多是花都本地人,要么就是新花都区人,总之不是在这里生活就是在这里工作的人。地铁开通后,购房群体扩大了很多,毕竟从这里坐地铁到白云区,加上等车时间也只需要20分钟就可以了。

“我今天接待了5个客户,有4个就是在白云区工作的,有英语老师、有做汽配生意的,他们的工作地点在白云区嘉禾附近,买不起那边的房子,毕竟那边的房子单价已经要‘4万’字头,而在花都这边,‘2万’字头”就有很好的房子可选。”小吴说。



次新房陆续上市,刺激花都区二手房交投

制图/陈健怡



守护祖国天际线

经天纬地写忠诚

时代楷模

入伍以来,空军航空兵某旅旅长、空军特级飞行员魏井文牢记军人使命、心系祖国蓝天,苦练精飞、矢志卫国,被授予“全军空军精武标兵”称号,荣获空军首届对抗空战比武“金头盔”。

他带出了一支搏击蓝天的过硬战斗队,所带队伍6次夺得空军“金头盔”“金飞镖”实战化军事训练比武竞赛团体第一,10人次夺得“金头盔”,6人次获得“金飞镖”。

中宣部宣教局 人民日报社全国平面公益广告制作中心

头部房企的较量,凭什么胜出?

年关将至,房企成绩单披露进行时。业界关注的目光,也从往年一律聚焦于规模、热销围观位次,转而变成更关注头部房企发展的较量。

毕竟在进入楼市下半场之后,规模也不再是衡量房企实力的唯一指标。

随着“产品力”的重要性日益凸显,一些企业开始梳理自身已有的产品体系,对其进行归纳、整理,并推向市场形成具有自身竞争力的产品IP和品牌。除此以外,更多的企业也通过加强产品的创新,从细分领域中寻找产品的定位,试图在接下来的楼市下半场中,打造出自身的“产品为王”逐渐成为房企共识。产品力高低也成为衡量房企综合实力的一大重要因素。

此外,优秀的融资能力,是房企在市场中保持稳步增长的原因。2020年初融资出现节点性高峰,发债企业主要为大型房企,其中TOP30房企的海外债发行规模占比达到67%。由于行业集中度的不断提升,房企的融资呈现两极分化的态势,规模房企融资能力突出,不仅是在发行规模上,在融资成本上也呈现显著优势。

以龙湖为例,2020年1月6日龙湖成功发行于2027年到期的2.5亿美元3.375%优先票据及于2032年到期的4亿美元3.85%优先票据,均创下龙湖集团境内外发债利率新低,龙湖也持续成为债券发行利率最低的房企之一。新发行海外债平均年限达到了5-6年,龙湖、碧桂园、合景泰富发行的海外债年限最长,其中龙湖发行的两个优先票据年限分别为7.25年期及12年期。头部房企积极融资,也是为整年的发展而蓄力。正是如此,步伐走得稳健,连续三年



入围TOP10的龙湖集团,以其高质量增长获得资本市场的认可。据公开数据显示,2019年全年,龙湖累计实现签约金额2425.0亿元,同比增长21%,全年签约金额目标完成率达110%;签约面积1423.8万平方米,同比增长15%,签约金额及签约面积均创历史新高。在头部房企的较量中,表现亮眼。在前十房企中,龙湖集团完成率达110.2%,目标完成率排名第二。

截至2019年底,在实现销售的49个城市中,龙湖在22个城市入围当地市场前十,5个城市签约金额超百亿元。而龙湖在广州也有不俗的表现,龙湖则成为今年广州Top10榜单上为数不多“外来”企业,以63.32亿元的流量金额和



詹青