实地调查

有楼盘持续优惠，有楼盘收窄跌幅

一个精细的增城楼市已经到来

专题文 / 图 羊城晚报记者 梁栋贤

近期的广州增城楼市，“降价”成了关键词，在地产中介的朋友圈中，不乏充满诱惑力的海报：“比开盘价还低”、“降价 5000 元”，甚至还出现了地铁站旁、大房企旗下单价不到万元的特惠单位。

按照中原地产的统计数据，早在 2018 年，增城区一手住宅成交价已经达到 1.7 万 -2.6 万元 / 平方米，如今竟然听闻地铁站旁、大房企的物业单价跌至万元以下，增城楼价真的腰斩了吗？

增城楼价自去年四季度开始下行，今年确实有楼盘的报价在原来“吹风价”的基础上大打折扣。例如碧桂园·云顶，最高峰时“吹风价”达 4.2 万元 / 平方米，今年 3 月初特价单位卖 2.8 万元 / 平方米，打了 6.5 折；实地·蔷薇花园近期推出一批特价单位，售价大约是楼价高峰时的 7.5 折。

增城楼价今年究竟降了多少？如今是到了增城买楼的好时机吗？哪些板块值得关注？

上周末，羊城晚报记者前往增城多个楼盘实地调查后发现，增城部分楼盘的售价仍处于持续优惠中；部分楼盘的售价已经止跌回调、收窄跌幅；而部分楼盘新货的“吹风价”仍唱高至近 4 万元 / 平方米。

一个精细分化的增城楼市已经到来，你将很难以“降价”一词来概括增城楼市的整体走向，不同的楼盘正走出属于自己的独特行情。

增城楼盘竞争压力大，在地铁站附近蹲点的地产经纪不少

现场直击

A 持续优惠型
均价相当于高位时的八折

典型楼盘 敏捷·绿湖首府

“去年还卖 1.6 万 -1.7 万元 / 平方米，如今只卖 1.2 万 -1.3 万元 / 平方米”，位于石滩板块的敏捷·绿湖首府近期活跃在部分地产经纪人的朋友圈里。

根据网易监控的阳光家缘网签数据，这个楼盘近半年共网签了 600 多套一手住宅，排名石滩板块第一，在增城区内位居第三（扣除拆迁房、安置房数据后）。

在地铁 21 号线沿线，羊城晚报记者看到了一辆沿路缓行的 LED 广告车，车身醒目地标注着该楼盘的信息：86-128 平方米带精装三房四房，12888 元 / 平方米起。

在售楼部现场，销售人员钟小姐告诉记者，12888 元 / 平方米的特价单位是刚刚推出的，单位面积 127 平方米，带装修，不过，这套单位在一楼，是最便宜的楼层，而且也是属于单价本来就较低的大户型。至于普通单位的售价，大约是 1.4 万元 / 平方米。

记者翻查数据发现，该楼盘去年 5 月的均价约为 1.56 万元 / 平方米，今年 1 月优惠至约 1.46 万元 / 平方米，并不时推出少量特价单位，近期最便宜的单位降至 1.3 万元 / 平方米以下。

该楼盘从 2013 年开盘，当时的报价为 6000 多元 / 平方米；2018 年 8 月，报价到达高位约 1.75 万元 / 平方米。目前 1.4 万元的单价，相当于楼价恢复到 2017 年的水平，比高峰时下降了约两成，特价单位则相当于打了 7.5 折。

最近还有人买到了单价 1.2 万元以下的单位，不过，据了解，这些单位多数是前期业主买下、现在内部转让的房源，若算上给中介公司的费用，实际上和一手单位的售价差不多。

B 尾盘销售型
优惠已缩水 可选单位不多

典型楼盘 1 万科春风十里

一出地铁山田站，羊城晚报记者便看到三三两两的销售员，手持万科春风十里红通通的广告牌，上面写着“首付 19 万元起，超长分期”。此前，这个楼盘从中介朋友圈传出一张截图，截图显示：特价单位最低总价 185 万元起，最低单价仅 9955 元！

增城楼盘单价真的跌至万元以下了？

19 万元的首付本就很低，还能分期支付，而且是复式单位，听起来确实很吸引。该楼盘距离地铁站三四百米，建筑外墙上挂着大幅广告“总价 185 万（元）起何止四房”，另一幅广告“首付 19 万（元）”则已经掉落了一半。

售楼部缩在一排商铺里面，门口摆着“压轴钜献，收官 20 席”的广告，里面却只有两个销售人员驻场。记者表明“想看首付 19 万元的房子”的来意后，其中一位销售人员慵懒地说：“现在只剩下三套单位，两套是二楼的，102 平方米的总价 190 万元，119 平方米的总价 230 万元，都是毛坯交楼。还有一套 102 平方米是带装修的，不过要 210 万元，现在都已经没有样板房看了，119 平方米的连图纸也没有了。”

记者算了一下账，最便宜的一套毛坯单位单价略高于 1.86 万元，带装修的略高于 2.1 万元；而这个楼盘去年销售时带装修均价约 2.2 万元 / 平方米。

万科春风十里的优惠广告牌还在，部分优惠却已取消

由于这种小复式的装修成本比较高，从精装修变为毛坯房，减掉 2000 元 / 平方米左右的装修报价并不算多，而剩余带装修的单位又是低楼层单位，楼盘实际的优惠幅度也就是 5% 左右。

“至于首付可分期的优惠，3 月底已经取消了，现在已经没有首付 19 万元的了，你在地铁口看到的那些都是外面的中介乱写的。”现场销售人员说。

那么，“最低单价仅 9955 元”的价格从何而来？知情人士表示，该楼盘卖的是小复式单位，号称“有 200% 的使用面积”，若除以使用面积，单价自然腰斩了。

典型楼盘 2 实地·蔷薇花园

实地·蔷薇花园准备了抽奖金蛋吸引买家

近期，号称“全线（注：指地铁 21 号线）最笋”的实地·蔷薇花园断断续续地推出一口价房源，每次几套，单价约 1.7 万元。该楼盘于 2017 年 5 月开盘，首推 85-117 平方米的两房及三房，带装修均价为 1.9 万 -2.2 万元 / 平方米。

上周末，在该楼盘售楼部内，记者还能听到特价单位的现场播报。不过，提起这批特价单位，销售人员却满脸不屑：“这些单位在一楼，你看不上的。”他站在沙盘旁一指，记者看到，这批特价单位位于楼盘一个角落处，两边是路，位置不佳，而且是西北朝向。

销售人员介绍，楼盘目前处于清尾货阶段，前期 90 多平方米的三房单位基本售罄，剩下的主要是 114-117 平方米的四房单位，带装修均价 1.9 万 -2 万元 / 平方米。若与高峰时的售价相比，普通单位的优惠幅度大约为 8%。

“选择一次性付款可以有更大的优惠，收楼后大约一个月，我们会返还楼价款的 10%。”销售人员表示，3 月初推出的 1.7 万元 / 平方米的特价单位更多，选择余地更大，“我们公司之前在几个地方拿了地，要付地价，才会有这么大的优惠，如今楼盘就剩几十套尾货，这么大的优惠以后很难有了。”

大多数增城楼盘都主推刚需产品

C 收窄跌幅型
资金回笼 最笋优惠一闪即过

典型楼盘 1 科慧花园

据广州中原研究发展部数据，科慧花园是 2019 年增城销售“一哥”，共卖出 3850 套单位，均价约 2.1 万元 / 平方米。这个楼盘邻近地铁 21 号线快线停靠站凤岗站，最快三站可到天河，交通方便。

然而，即便是销冠，3 月初也曾推出多套特价单位，其中最便宜的一套折合单价 19775 元，与此前约 2.1 万元 / 平方米的均价相比，优惠了大约 6%。

曾经的优惠不算大，如今也一闪即过。上周末，记者在售楼部现场发现，该楼盘虽然仍不时推出特价单位，不过和去年的成交均价相差无几，例如 11 号 19 楼一套 96.56 平方米的特价单位，总价 202.5 万元，折合单价 20971 元；单价低于 2 万元的单位也有，不过全部是 205 平方米的大户型。

随着客流量和成交量回升，科慧花园的优惠明显减少

而且，该楼盘目前的在售产品以三房及四房的大户型为主，69 平方米的两房小户型成了“香饽饽”，要一次性付款才能购买。

典型楼盘 2 保利中海金地·大国璟

近期，保利中海金地·大国璟售楼现场客流量不错

荔湖板块内刚刚开工的执信中学增城实验学校工地

保利中海金地·大国璟 3 月初推出了数批特价单位，单价约 1.8 万元，若与该楼盘去年高峰时约 2.5 万元 / 平方米的均价相比，优惠幅度高达 38%。

不过，这一切在 3 月 18 日后就变了。当天，执信中学增城实验学校签约，根据公布的消息，该校为九年一贯制学校，学校旁边的保利中海金地·大国璟等楼盘成了新晋名校学区房。

上周末，羊城晚报记者在该楼盘现场看到，3 月份的优惠幅度已经明显收窄。约 110 平方米的四房单位单价最低，为 1.9 万 -2 万元；88-90 多平方米的三房单价为 2 万 -2.1 万元；约 72 平方米的三房单价最高，约为 2.2 万元。目前销售均价约为 2.05 万元 / 平方米，比高峰时优惠了近 15%，但优惠幅度比 3 月初收窄了一半有余。

典型楼盘 3 广铝·荔富湖畔

广铝·荔富湖畔距离地铁山田站只有一两百米，近期推出的特价单位毛坯售价不超过 2 万元 / 平方米。羊城晚报记者了解到，该盘在售的特价单位中，折合最低售价约 1.96 万元 / 平方米（毛坯）。

该楼盘于 2014 年 10 月开盘，首推 77-115 平方米的两房及三房，当时毛坯单价约 7500 元，去年 7 月达到高峰约 2.35 万元 / 平方米（带装修）。

据现场销售人员介绍，该楼盘目前也有少量精装房在售，均价约 2.2 万元 / 平方米，以此推算，实际优惠幅度约为 8%。

本版插画 / 制图 伍岩龙

专家观点

最佳购房时机已过？新一轮优惠或将到来

从今年至今三个多月的情况来看，增城楼盘曾经推出过一轮较大幅度的优惠，平均优惠幅度达到 15% 左右，最优惠的约达 40%，不过，如今优惠幅度已经收窄。

那么，近期还可以买入增城物业吗？接下来，增城的楼价走势会怎么样？哪些板块值得重点关注？

就以上问题，羊城晚报记者请教了广州中原地产项目部总经理黄韬和广州市房协专家委员会委员邓浩志。

优惠回调 商家试探市场

记者：增城很多楼盘 3 月初推出了力度较大的优惠，但到 4 月初很多就收回了，为什么？

邓浩志：3 月初那批大折扣的优惠基本上就只卖了一周，优惠就撤回来了，近期每周的优惠折扣都在递减，优惠撤得很快。

出现这样的情况，一是因为开发商在试探市场，看看市场对降价的反应究竟有多大，或者说，试探价位降到哪里比较合适，因为是试探的过程，所以价格变动很快。二是因为开发商有回笼资金的需要，今年 1 月、2 月成交不畅，3 月开发商整体资金紧张，所以要走一拨货。三是开发商担心优惠太多、时间太长，会引起旧业主反感，所以优惠的说法往往是“团购”、“工程抵款”之类，速战速决。

黄韬：3 月 15 日之前，增城楼盘促销的力度在全市中是最大的，我甚至听过 6 折的大促销，近期“减价”的声音少了，各楼盘的折扣已经陆续恢复至今年初的价位，但还有部分优惠。

优惠回收得快，一是因为部分楼盘出现了新的价格支撑点，比如名校签约，配套形成了新的价格支撑；二是由于此轮促销回笼的资金，已能暂时满足商家需求。

非刚需买家 不妨再等等

记者：荔城板块的创基丽江国际，近期计划推出二期新货，“吹风价”竟然唱高至近 4 万元 / 平方米，这是否预示着增城楼价将进入反弹阶段？买家要加快入市吗？

黄韬：如果这个“吹风价”真的成为“开盘价”，那应该算是“高开”，但我更认为这个价位“吹风”出来，更像是营销手段，对增城整体市场应该没有太大的改变。

如果不是着急买房入住的刚需买家，我觉得不妨再等等，因为开发商目前的资金压力依然很大，全球疫情尚未结束，增城楼盘随时可能会有第二轮促销。现在开发商不愿意全面优惠，宁愿短期拆借也不愿意将房子便宜出售，就是希望保持资金和货量上的平衡，既要保证一定的现金流，又要保持一定的货量，所以大家都在见机行事。消费者可以保持观望，直到疫情明朗化后再作判断。

如果是自住买家，现在仍是入市的机会，毕竟能买到最低价的只是极少数人，现在买依然有优惠，虽然不是最低价，但也是比较低的价格。

邓浩志：荔城板块的楼盘，如果单价真要卖 4 万元是很难的，因为这个板块主要承接的是中心区外溢的刚需买家，不太具备做豪宅的条件，之前已经有很多开发商尝试过，即使搞所谓的产品差异化，无论是商务环境、配套学位、自然环境等，增城都没有做豪宅的条件，单个楼盘难以改变整个板块刚需的基本调性。

至于买家，我建议稍微等一等，因为房企即使在 3 月份回笼了部分资金，但 1 月、2 月成交不畅，这个量还是不够的，后续仍然需要回笼资金；另外，调控依然没有放松，今年房地产市场仍将面临购买力不足的问题，整体大幅往上走的可能性微乎其微，所以购房者还可以再等一等。

多个板块 值得重点关注

记者：对刚需买家来说，选择哪个板块，除了看发展前景，还要“看菜吃饭”，对于在增城附近工作、手中预算不多的消费者来说，石滩板块目前楼价较低，配套比较成熟，属于低门槛的“上车”板块，此外，从发展前景来看，哪些板块值得关注？

黄韬：从中心区外溢的买家可以关注朱村板块，交通比较方便，价格相对便宜；如果是增城本地客，可以多关注荔城板块。

邓浩志：我比较看好新塘，这里邻近广州，是广州东进的交通枢纽，已经发展多年，商业和各种生活配套相对完善，居住氛围比较浓厚，市场认可度也比较高，加上政府在这边布置了很多产业和新规划，包括研发机构等，利好很多。