

今年9月商品房销售面积创去年以来单月最高水平,广东房地产市场复苏态势进一步明朗

# 广佛和深莞惠都市圈仍是房企重点布局核心区域

羊城晚报记者 赵燕华 通讯员 孙蕴佳

## A 楼市总体强劲复苏 13城商品房销售同比增长

数据显示,前三季度,广东全省商品房销售面积9595.90万平方米,同比下降0.9%,降幅比上半年收窄15.9个百分点;销售额14152.80亿元,同比增长4.6%,比上半年提高20.7个百分点。其中,商品住宅销售面积8428.48万平方米,销售额12509.27亿元,同比分别增长0.6%和8.4%。

今年第三季度各月商品房销售量均已明显超过去年同期水平,同比增速分别达30.0%、31.5%和26.4%,其中9月的销售面积更是创下去年以来单月最高水平,市场呈现持续复苏态势。

分区域看,广东各地区第三季度的商品房销售面积同比增

幅均持续收窄,其中粤东、粤西地区均于8月实现正增长;珠三角地区第三季度市场复苏速度明显快于上半年,前三季度同比下降2.3%,降幅比上半年大幅收窄19.1个百分点,复苏态势愈加稳固;粤北第三季度复苏势头有所减弱。

从城市情况看,前三季度商品房销售面积有13个城市同比增长,数量比上半年增加7个。其中,佛山、惠州、广州销售面积位列全省前三。前三季度广佛肇、深莞惠、珠中江三个经济圈的商品房销售面积分别为2670万平方米、2408万平方米和1233万平方米,分别占全省的28%、25%和13%。

## B 投资增速稳步提升 建设节奏有所放缓

在房地产投资方面,前三季度到位资金18037.13亿元,同比增长4.9%,比上半年提高10.8个百分点。从单季度到位资金情况看,第三季度到位资金7034.37亿元,同比增长27.9%,环比增长13.1%,反映出企业融资力度有所加大。

从投资建设情况看,前三季度全省完成房地产投资12276.85亿元,同比增长7.1%,增速上半年扩大4.6个百分点。

从施工建设情况看,截至9月末,全省商品房施工面积8.59亿平方米,同比增长5.3%,增速比上半年提高1个百分点。其中,前三季度新开工面积1.30亿平方米,竣工面积4292.57万平方米,同比分别下降2.1%和8.6%,降幅均比上月有所扩大。数据显示,今年前8个月商品房的施工建设领域总体上逐月恢复正常,但9月有所放缓。

10月29日,广东省房地产业协会发布前三季度市场分析报告。报告显示,今年前三季度广东房地产市场呈现持续复苏势头,第三季度复苏态势进一步明朗,9月商品房销售面积创下去年以来单月最高水平。

业内人士分析认为,疫情防控进入常态化后,不同区域间的“产业实力”差距加大,市场发展趋势也形成更大分化,本已“库存低位”的深、莞市场因此热度居前。以深莞惠市场为代表,珠三角地区复苏态势愈加稳固,广佛都市圈和深莞惠都市圈是房企重点布局的两个核心地区。

## C 土地成本同比上涨27.0%

据广东房协土地与产业研究中心监测,前三季度全省成交经营性用地土地2176宗,成交面积7607.43公顷,同比增长27.5%和14.3%;成交金额5190.24亿元,同比增长48.4%,整体溢价率为13.0%。其中,居住用地成交4131.93亿元,同比增长50.2%;平均楼面地价5880元/平方米,同比上涨27.0%,平均溢价率16.3%。

数据反映,今年前三季度居住用地和商服用地的起始楼面地价同比大幅上涨,虽然成交溢价率同比有所下降,但平均楼面地价同比涨幅仍接近三成,意味着土地成本明显上升。按前三季度成交的居住用地最高容积率计算的可建建筑面积看,全省合计7027.24万平方米,同比增长18.3%;可建建筑面积相当于同期商品住宅销

## D 广佛莞深惠土地出让占全省八成

从土地成交金额看,广州、佛山、东莞前三季度经营性建设用地成交金额位列前三。其中,广州成交金额达1684.1亿元,遥遥领先其他城市,其中居住用地成交金额为1240亿元,占73.6%;佛山总成交金额1024.6亿元,其中居住用地成交金额959.5亿元,占比高达93.6%;东莞总成交金额629.2亿元,其中居住用地成交金额495.6

亿元,占78.8%。深圳、惠州成交金额在400亿元左右,分列第四、第五位。上述5个城市的土地出让金额合计4131亿元,占全省的80%。数据综合反映,广东的土地市场分化更为明显,广佛都市圈和深莞惠都市圈是房企重点布局的两个核心地区。事实上,前三季度,在政策面相对宽松、流动性充裕的宏观环

境下,广东房地产市场尤其是大湾区城市的复苏势头强劲。其中,虽然深圳、东莞已于7月升级调控政策,但环深都市圈仍受市场追捧,在需求外溢和补涨预期之下,广惠成交也迅速放大,部分板块涨幅明显,带动全省购房意愿提升。在广州都市圈和深圳都市圈的有力支撑下,广东房地产市场复苏态势愈加稳固。

前三季度,广东商品房销售面积 **9595.90** 万平方米, 销售额 **14152.80** 亿元, 同比增长 **4.6%**

前三季度,广东成交经营性用地 **7607.43** 公顷, 同比增长 **14.3%**, 成交金额 **5190.24** 亿元, 同比增长 **48.4%**

数据

## 区域间市场分化更明显 广深莞佛热度不减

后市展望

省房协分析,随着广州都市圈与深圳都市圈的加快融合发展,从房地产市场发展角度来看,一方面大量新增人才的涌入,将使城市对住房的需求稳步增长,对住房需求总体保持旺盛态势。另一方面,旅游、休闲、文化、娱乐、购物和大健康产业等将迎来更大的发展空间,给休闲文旅地产、度假养生地产、体育健康地产等新型房地产业注入新动力和发展空间。

报告综合多家机构观点认为,随着8月下旬房地产行业融资收紧、多城调控升级,房企已开始加大促销力度以回笼资金,市场观望情绪渐浓。四季度全国整体市场房企的促销战将更为激烈,在全球经济放缓、外部不确定因素增多的大背景下,以投资属性为主的商办市场去化仍将艰难,大力度折扣+高佣推介是常态。

另有分析指出,粤港澳大湾区第三季度市场保持复苏态势,珠三角9城网签面积同比增长约1成,社会流动性合理充裕、地方政策维稳及企业积

极推荐是支撑当前市场的三大因素。疫情防控进入常态化之后,不同区域间的“产业实力”差距加大,使得区域市场发展趋势形成更大分化:“库存低位”的深、莞市场热度居前,广、佛市场热点集中在产业动能强的中心、近郊及新城区域,其他城市或地区市场成交更须靠“让利促销”支撑。

事实上,目前湾区楼市分化明显:如深圳二手房在调控加码后交易量急速下降,而一二手倒挂的新房继续受到热捧,“日光盘”不断出现;广州的天河、南沙、黄埔楼市在各种利好和因素作用下不断升温;佛山限购区受惠于入市门槛降低量价趋升,不限购的高明、三水等外围区域却必须靠“以价换量”才能突围。

因此研究机构提醒,分化仍是当前湾区楼市的主旋律,既有城市之间的分化,更有城市内部各个区域、板块的分化。在房企资金回笼要求下,部分“高库存”区域面临更大价格调整压力。

## VE-1+全系升级长续航,新增VE-1<sup>S+</sup>运动款

# 广汽本田VE-1+全新上市

## 五大理由让你必须拥有

如果说广汽本田的电动化从哪里开始,首款纯电动SUV——VE-1 可谓是最重要开启者。本田是日系车品牌中的佼佼者,广汽本田的VE-1秉承了日系的精良工艺和可靠品质。经过一年多的市场考验,VE-1已经成为当前国内电动车市场内标杆性的产品,拥有五大无法忽略的购买理由。

### 理由一 系出名门一鸣惊人 纯电问世开新格局

作为广汽本田首款纯电动车,VE-1去年上市。上市之后,它就以强化安全性及操控性的优异产品力、创新性的增值服务,开启了广汽本田新事业的起点。VE-1作为一个为广大用户打造的EV先锋之作,也是突破传统EV价值的新标杆。同时,VE-1还助力提速广汽本田电动化发展进程,进一步完善自然吸气、混合动力、涡轮增压和纯电动的最强产品动力矩阵。它的问世是广汽本田造车技术的又一个巅峰,也是顺应电动化趋势的一个佳作。转眼间一年过去,国内车市在全球大环境之下经历了前所未有的挑战和压力。然而广汽本田开疆拓土越战越勇,VE-1口碑不断远播。

### 理由二 年轻化搭配电动化 后生群体的梦想车

9月26日,第十六届北京国际汽车展览会上,广汽本田旗下首款纯电动SUV VE-1+全系升级续航里程,同时新增VE-1<sup>S+</sup>运动款,超强实力引发关注。基于广汽本田成熟SUV平台打造的VE-1,最大的特点就是年轻化。这一点在市场上已经得到证明。许多关注和购买日系车的消费者,都会首先

看上广本的车。而在所有车型里面,这一台纯电小型SUV可谓让人爱不释手,值得一看再看。在广汽本田的汽车家族里,小型化的优势一直非常突出。比如飞度、比如缤智都是各自细分市场的佼佼者。VE-1也不例外。从95后的群体来看,轻松拥有一台价格不高、性能出众、外形时尚的

小车,是许多人要实现的一个购车梦。VE-1正是源自这种庞大的需求。纵观国内,小型电动车能做得出色的并不多的,或者侧重于经济型租车市场,或者空间太小且技术低端,又或者是价格奇高的豪华车。但是VE-1的出现,完美地将价格、技术和质量结合在一起,成为年轻人买得起的电动小车。

### 理由三 操控与空间俱佳 驾驶与乘坐均爽

透过VE-1+可以看到,潮流的外观,优异的SPORT EV技术与创新性增值服务,已经深受市场与消费者的广泛认可。延续全球车型缤智广受好评的造型风格,VE-1+外观呈现纯电电动车强劲有力的未来感和运动感。为满足年轻用户对个性用车的需求,VE-1+新增VE-1<sup>S+</sup>运动款,前脸动感激进,轮毂尾灯及后保险杠造型更个性张扬,运动感十足。内饰缝线采用红色,座椅表皮颜色加入红色元素,贴合年轻人喜好。不但外观出色,空间布局也是VE-1+的一贯优势。秉承Honda独创的MM理念,VE-1+拥有与缤智同样出色的空间布局以及多变的置物空间,带来更大自由的驾乘空间。它配备多功能自发光式仪表盘和8英寸彩色智能屏,拥有优秀的纯电静谧性能,一

路宁静。让人眼前一亮的是,VE-1+全新升级470Km长续航,SPORT EV让驾控随心。VE-1+提供兼具长续航能力与动感享受的EV动力。为消费者长途出行更安心,VE-1+全系使用宁德时代电池包,通过电芯体系升级,扩充电池容量,提升能量密度,以及电池轻量化等方式提高续航里程。由此它的续航里程高居合资电动车前列,进一步拓展用户出行半径。不要小看小车的动力,更何况是一台电动车。驾驶VE-1+是一种非常有快感的体验。它继续搭载Honda独具魅力的SPORT EV技术,并对底盘进行了调校优化,进一步提升驾驶稳定性及转向精准性,带来更运动畅快的驾驶感受。为了让消费者用车更轻松,VE-1+提供N(舒适模式)、S(运动模式)、B+N(强回收模



空间布局



充满乐趣的驾驶体验

VE-1+在2020北京车展焕新上市



版本	市场指导价(补贴后售价)
出行版	15.98万元
舒适版	16.98万元
豪华版	17.98万元
湃锐版	17.38万元
湃锐豪华版	18.38万元

价格信息表

### 理由四 安全放心呵护生命 高于国标用电无忧

小车的体型不比中大型车辆,其安全性也更为人们关注。不过,这一点VE-1+是毫无问题的。由于安全品质多维度提升,VE-1+出行让人更具安全感。动感的背后是安全。VE-1+能为消费者带来极具SECURE安全感的驾乘体验。它采用ACE高级兼容性车身结构,并先行对应柱碰撞测试,让消费者用车更为安心。VE-1+还配备VSA车辆稳定性控制系统、BOS刹车优先系统等安全配置,让出行安全无忧。许多在中高级车上才有的配置,下放到VE-1+,令这台小型SUV也具备了大型车的同样安全内核。

针对部分人对电动车的担忧,VE-1+更是率先突破瓶颈,比如在三电安全方面,VE-1+三电系统目前已通过18大类严苛电池安全测试。它在浸水、涉水测试强度上也高于国家标准,安全品质已经值得信赖。电池最怕受到冲击,VE-1+在保护上采用多角度的电池包防撞结构,如“H”型电池包防侧面碰撞结构、“I”型电池包防前方碰撞横梁等,最大化保障电池的稳定性与安全。此外,为提高充电便利性,VE-1+为新车用户赠送充电桩,在电缆长度不超过30米范围内还能提供免费安装服务。

### 理由五 创新服务口碑一流 共享互联安心保障

在广汽本田高规格制造体系及售后服务体系的加持下,为消费者提供独一无二的安全感与信赖感。可靠产品品质、值得信赖的服务,也让VE-1收获优秀的口碑,在2020年新能源汽车消费者满意度调查中,VE-1荣登纯电动小型SUV榜首,成为消费者购买纯电动车的首选之一。

通过大量车主在网络论坛上的反馈可以看到,服务贴心、好用好开、省心耐用、时尚个性,是涌现出来最多的评价。许多车主留言反映,广汽本田的车型一贯让人放心,如今电动化的推进,让小型车一下子走在和时代同步的路径上,值得有新时代表意识的年轻人的推崇。还有车主反映,在和进口车与国产品牌比较之后,还是广本电动车更让人放心。一是性价比更高,二是安全性更让人放心。这两点的完美结合,在VE-1+上面表现得非常充分。

目前,VE-1+全系共5个版本,市场指导价(补贴后售价)为15.98万元-18.38万元,其中VE-1<sup>S+</sup>运动款分为2个版本(市场指导价见图表)。为最大化降低消费者购车门槛,减轻购车负担,VE-1+提供“首付万元起,两年0利息”的金融购车方案。对于购买VE-1+的用户,广汽本田还将补贴6000元“0成本用车基金”,让用户在购车无忧的同时更享用车无忧。有兴趣的可以到广汽本田各地特约店亲身了解和试驾。

在创新服务上,广汽本田的升级没有停步,提供了人车时代的增益之选。VE-1+不仅提供EV低用车成本与多样化金融方案,还带来进化版的WOW STATION车主专属增值体验平台,并升级售前售后服务。扫码下载WOW STATION可发现,本次升级优化使用界面,增加车主和共同兴趣爱好者之间的互动体验,用户可以通过APP了解车辆配置、价格等产品信息,更能使用积分+少量现金兑换新推出的服务套餐。升级后的WOW STATION更加展现了CONNECT(共享互联)、SECURE(安心保障)、BENEFIT(增值获益)、FUN(倍享乐趣)四大价值优势。VE-1+提供“e路无忧”服务套餐,包含取送无忧、维保无忧、保养无忧三种套餐,涵盖了代客充电、上门取送车、划痕喷漆等内容。通过与全国各地特约店联网服务,VE-1+可为用户提供全天候售后保障服务套餐,让用车生活更便利、安心。(耀琪)