

广州刚需楼盘成交回暖 行情分化仍然明显

刚需楼盘迎利好 成交冷热有差距



广州楼市的回暖行情值得持续关注 受访者供图

文/羊城晚报记者 陈玉霞

为提振房地产行业销售行情，2023年以来，各地方政府延续去年以来的政策主旨，因城施策，密集推出促进楼市交易的措施，加上还有信贷、金融等方面的利好支持，多地楼市据报道出现回暖现象。广州情况如何？从羊城晚报记者走访的情况看，近期广州楼市的刚需楼盘确实配得上“回暖”二字，不过只能说是局部回暖，刚需楼盘之间的行情分化依然很明显。

刚需楼盘迎利好 成交冷热有差距

到目前为止，从中央到地方出台的支持房地产需求的政策，都精准指向“支持刚性和改善性住房需求”。记者近期走访广州荔湾、黄埔和白云等区楼市了解到，不少刚需楼盘实现了人气和成交双回升，例如金域曦府、黄埔新城、和悦滨江、罗兰国际等楼盘，上周现场的人气都比较旺盛，成交数字也比较可观。专业机构克而瑞统计数据显示，在周度供应量持续增加的情况下，今年第6周(2月5-11日)广州商品住宅成交面积为12.04万平方米，环比第5周增加26%，这也是周度成交量连续第三周上涨。

负责一二手联动销售的某平台机构负责人陈先生告诉羊城晚报记者，春节过后他们公司代理的刚需项目“成交很火”且买家人市速度很快，例如增城两个均价1.4万-1.6万元/平方米的楼盘，2月份上半月就分别成交了7套和8套，“这只是我们一个平台的成交量。”陈先生坦言，这样的行情，比去年实在是好太多。不过，在很多刚需楼盘人气旺盛的同时，也有一些刚需项目门庭冷落。上周五下午，记者在走访荔湾区一个刚需项目的一个小时内，并未看到有看楼者到来。上述平台机构陈先生说，他们代理的楼盘也有一些很

难卖，比如性价比不高的、优势不明显的以及资金口碑比较差的楼盘。在智联行的周报统计中，同等价位的楼盘，有些楼盘一周成交五六十套，但有些楼盘仅成交一两套甚至零成交。

黄埔 市场回暖，有刚需楼盘一个月卖了600套房

文/图 羊城晚报记者 梁栋贤

2月，随着元宵节的过去，广州楼市逐步呈现出缓慢复苏的行情。羊城晚报记者上周在黄埔区多个楼盘巡访后发现，多个主打刚需的楼盘率先回暖，人气与去年底相比有不同程度的提升。近年来黄埔区旧村更新动作频频，在有效地增加了该区一手住宅供应量的同时，亦带来了一些性价比较高的刚需大盘，这些楼盘更是顾客盈门，销售呈现出满堂红的态势。

记者在现场看到，这个售楼部可谓小且简陋，没有样板间也没有模型，现场只有两个工作人员，两套桌椅，另有一台电视机在播出拆除前的样板间。楼盘只剩下最后大约10套单位，其中最小的87平方米三房两厅两卫卖得最好，只剩下最后一套，104平方米的三房和108平方米的小四房则只有低楼层的几套单位可选。“前几天刚卖了一套。”现场工作人员说。工作日的上午，现场客流量不算多。和去年8月份4.2万元/平方米的均价相比，楼盘没有降价，如今楼盘的均价约4万元/平方米，但为毛坯销售，如果要精装交楼，还得加2000元/平方米。

记者问了好几个楼层的单位都仍能购买，怎么看都不像整栋楼已经卖了七八成的样子。“上个周末我们没有一下子把整栋楼的全部单位都推出来，而是低、中、高层的单位都保留了一些，这个周末会视情况陆续推出。”如此推算下来，楼盘这批新推出的单位实际去货比例大致在半数。该楼盘目前至少有四种不同的可叠加的折扣，折算下来，最便宜的低层单位单价约3.97万元，带装修整体均价约4.3万元/平方米。而该楼盘去年9月推出的相似的单价约4.3万-4.5万元，现在的楼价比去年低一些，难怪销售会有明显的提升。

楼市将现“小阳春” 回暖持续力值得关注

一边是售楼现场的人头涌涌，一边是朋友圈内房产经纪各种“抢购、爆单”文案，似乎都在对外宣告广州楼市回暖。广州中原项目总经理黄韬认为，在政策和市场氛围利好之下，很多发展商会尽快推货且货量较大，广州供应会四面开花，预计今年楼市会出现“小阳春”。例如影响买家决策的利率方面，去年的2月份，

六大国有银行在广的首套房贷利率调低至5.4%，自去年8月份开始，广州首套房贷利率降至4.3%，并一直维持至今。以商业贷款200万元计算，4.3%利率的情况下，买家的月供款约9897元；若是一年前5.4%利率的情况下，买家月供款则需要11230元，购房者的成本支出能省下不少。然而，越是楼市“火热”，

就越是需要冷静看待。在走访中记者发现，众多现场人气较旺的楼盘，除了楼盘自身的销售人员外，都少不了二手房经纪的身影，他们的积极找客和带着，为售楼部的人气贡献不少。也即是说，目前成交较好的楼盘，仍少不了“一二手联动”的做法。此外，旺销的楼盘，往往是综合素质较高、性价比比较高的楼盘，这说明入市的

春暖花开 尾货楼盘重新开门清货

去年，因为楼盘已经进入销售尾声，位于广州市黄埔区科学城板块的时代天境(黄埔)已经将销售中心及其中的样板间拆除，恢复成商铺准备交付，然而春节过后，该楼盘又悄然利用一间小商铺重新开门售楼。有知情人士告诉记者：“去年底市场不好，售楼部即使开门营业也没有几个人来看盘，这个楼盘也是尾货阶段，反正货不多，开发商就索性关了售楼部，销售人员也分流到了其他楼盘，年后应该是看到市场回暖了吧，开发商才拿出其中一间未交付的商铺临时充当售楼部卖楼。”

悄然调价 有楼盘开盘一周去货近半

与时代天境(黄埔)相比，同一板块的保利罗兰国际因为货量充足，客流量明显增加，在工作日的中午，该楼盘售楼部的洽谈区有两三组看楼客，每小时左右，还会有新的买家人场。该楼盘目前主推四期2栋108-135平方米的三房、四房，这也是大塑村的城市更新项目，刚需、刚改买家适合的产品都有。“2栋的单位我们上个周末刚刚推出，现在已经卖了七八成。”现场的销售人员说。这是一栋每层有六套单位的超高层建筑，一栋有二百多套住宅，如果几天能卖出近200套住宅，销售业绩实在不错。不过，记者细聊之下却发现，实际上卖出的住宅没有这么多，因为

活动助推 高性价比带来顾客盈门

位于黄埔区夏园地铁站附近的万科黄埔新城，人气则更好一些。周六上午，该楼盘宽敞的销售中心内，十几张洽谈桌旁几乎坐满了人。记者在等待时样板房的电瓶车时发生，虽然五分钟左右会新来一班车，但是还要等候两趟才能上车。该楼盘当天人气高，一是由于当天开发商联合坐落在楼盘内的黄埔区青少年宫(南岗宫)启动春季课程招生，万科还对报名的业主予以学费补贴，吸引了大量业主到场；二是楼盘原本的人气就不错，工作日来咨询和看盘的客人也增加了。而楼盘日常人气高又有两个原因：一是楼盘规模大，它是沙步村的城市更新项目，从幼儿园到高中的教育配套，商业、商务、酒店等配套也齐全；更关键的原因是，楼盘单价较低。该楼盘目前在售88-93平方米的三房和123-142平方米的四房，最便宜的单位单价2万多元，单价3万元出头的单位选择也有很多，在周边区域是洼地。在在广州，没有卖不出去的住宅，只有卖不出去的价格。”该楼盘的相关负责人说。因为楼价比较实惠，200多万元的总价就可以买到一套三房，该楼盘1月卖出了大约600套住宅，其中有个员工一人就卖出了100套住宅。

荔湾 看楼者重返售楼部，半月成交近百套

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

春节过后不少楼盘人气回暖，这种现象在荔湾区也有体现。近日羊城晚报记者走访该区多个刚需项目看到，售楼现场人气都比较旺盛，看楼者入市意愿相对较强。楼盘销售人员介绍，近期楼盘成交行情确实比春节前好了很多。

桌椅基本都坐满了人，有些看楼者还带上长辈一同前往。销售人员表示他们春节期间都没休假，从那时开始人气就很旺，买家人市意愿较强。在接待记者看楼的同时，这位销售人员还先后接到3个客户的咨询和预约电话。同样面向刚需购房者，花地湾板块的万科金域曦府，周末的售楼部内也是客人满座。楼盘销售人员说，春节后的每个周末，到现场咨询的客人很多，且明显感觉到看楼者入市意愿较强，因此也带动了成交量。据介绍，2月份前半月，该盘已有近百套单位成交。记者查阅专业机构广州中原研究发展部的数据看到，该盘在今年1月份的成交量为92套，若以此对比，该盘2月份的成交量有望能环比翻一倍。相对于看期房的看楼者，有些看楼者则喜欢选择购买现房。滘口一带的新世界凯粤湾，目前在售少量现房单位，虽然售楼部没有人头攒动，但在记者走访该盘期间，看到两组看楼者前后到达样板房看实体景观。黎姓夫妇说，他们看房已有一段时间，

认为现在是不错的入市时机，所以想多看几次再商量决定买哪种户型。约300万元可买荔湾三房。想在中心区置业，荔湾区是不错的选择。一方面，该区的刚需在售项目不算少，另外一方面，该区刚需产品主流售价保持在4万-5万元/平方米水平。从现阶段行情看，该区刚需项目之间的竞争比较激烈，竞争项目之间，要么是产品面积相近，要么是综合素质相似，这也是刚需项目楼价相对平稳的根本原因之一。有些开发商将中小面积的户型设计到极致，从而令单位总价相对得到控制，使得更多年轻置业者能轻松入市。例如广润花城一叠，就有67平方米的三房两厅户型，在去年的促销中，该户型最低入门门槛约为300万元，哪怕是87平方米的四房两厅户型，370多万元也有一些选择。和悦滨江一叠，主推产品则为74-104平方米的三房和四房，其打出“1.5卫生间”(即一个洗手池搭配两个



不少销售人员反映近期的看楼者入市意愿比以前强

如周淋浴的空间)的概念，且有不少附送空间，很受市场追捧。据介绍，该盘均价约4.3万元/平方米。同时具有地铁和名校优势的居住型大型楼盘新世界凯粤湾和万科金域曦府，也是看楼者经常比较的两个项目，目前两盘售价均为5万多元/平方米，三房单位的置业门槛为480多万元。从广州中心区楼市具体情况看，荔湾区是传统中心区有较多刚需产品供应的区域，三四百万元能买下三房的置业门槛，在中心区里也算比较难得。不少想留在中心区并获得相对优质教育和医疗资源的买家，会选择在荔湾区置业，这也是近期该区楼市成交活跃的原因之一。



黄埔区不少刚需楼盘的人气比此前有提升

热门楼盘人气旺 成交有望翻倍

荔湾区是2023年中心区的供应大区，除了有多个高端江景项目，也有不少面向刚需置业者的大型社区。春节过后，该区的不少刚需项目行情回暖。在荔湾区多年未有新货的西塱板块，保利和悦滨江的出现就吸引了意向购房者关注。记者选择在周五工作日踩盘的时候，看到现场的咨询者较多，接待大厅内的

“开门红”“涨价在即”“人气火爆”，元宵节过后这两周，白云区各刚需楼盘的销售人员纷纷晒出所属楼盘的“战报”，声称马上就会有价格调整，吸引看楼者。如果是在去年，这种情况往往会被视为提高业绩而进行的营销手段，但就这段时间来看，楼市整体行情确实有所改善，记者走访了解到，各售楼部人气有所提高，销售人员“开单”的数量见涨。“楼市回暖的速度比想象中的要快。”白云湖板块越秀天

白云区：有楼盘从“房子等人”到“人等房子”

悦云湖的一名销售人员表示，“近段时间，成交陆续有来，有购房者在深夜也在与我们沟通并落实购买。”太和板块白云城投云麓花城的营销团队也表示，节后楼盘热度超过预期，客户到访不断。据广州中原研究发展部统计，上一周(2月6日至2月12日)，白云区一手住宅成交量环比上涨42%，在全市中成交占比有所提升。部分热门楼盘的人气回升态势更为明显，越秀白云星汇城销售业务代理团队里的一名销售经理表示，“之前市场行情的开发商找客户，‘房子等人’，现在是客户主动来找开发商，‘人等房子’。以我们项目来看，有些优质的户型已经卖完了，新的预售证还没拿到，不少客户就在等着新楼加推。”记者了解到，钟落潭板块的越秀白云星汇城在节后一周时间

从化区：去年持观望态度的购房者主动入市

广州北部的从化区在元宵节过后也迎来了一波楼市小高潮。上一周(2月6日至2月12日)，贝壳研究院广州分院统计到从化区一手住宅成交近四周同比上涨33%，广州中原研究发展部则统计到从化区上周一手成交环比上涨18%。“无论是从节前预测还是节后售楼部现场人气来看，楼市整体的氛围都是不错的。”14号线太平地铁站上盖楼盘时代印象的一名销售人员告诉记者，“春节过后，楼盘到访量大概有180组，已成交十五六套单位，自己经办的已有3单。”

节后楼市信心足 有望迎来“小阳春”

农历兔年元宵节过后，广州北部的白云区和从化区楼市整体氛围有所回暖。羊城晚报记者走访两个区域的刚需楼盘了解到，市场观望情绪在节后明显缓解，无论是看房人数还是成交转化率，都有着不同程度的提升。据了解，前两年从化区楼市成交缺乏动力，在市场行情不佳的背景下，开发商纷纷采用以价换量的手段促进成交，降价销售的楼盘不少，“从化区有些楼盘此前还将单价降至1万元以下力图快速回款，继而加重了区域内各楼盘的竞争。”上述销售人员表示，时代印象在去年也曾经有过价格下调的阶段，目前已回调至1.8万元/平方米左右，与早期价格相当。“元宵节过后，能明显感觉到楼市正在复苏，前来达成成交或下定金的购房者，大多数都是去年有过沟通但不愿出手的，现在也主动过来楼盘咨询。”该销售人员表示，来自白云区、黄埔区知识城的购房者都是从化太平板块的主力客源。

广州北部 节后楼市信心足 有望迎来“小阳春”

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦



正在施工的越秀白云星汇城



从化时代印象在售楼栋多数已封顶



从化时代印象83平方米的舒适三房户型