

# 广州“五一”楼市人气畅旺，成交分化

文/羊城晚报记者 徐炜伦

## A 节前政策利好促进商品房交易

在假期来临之前，广州楼市政策连续释放两项利好：一是在4月28日，广州市规划和自然资源局发布关于创新开展“一手房带押过户”的通告，明确全市范围内已办理在建工程抵押的预售商品房，以及已办理新建商品房首次登记和抵押权设立登记的持证商品房（即一手现房），在完成房屋抵押销售及网签等事项后，当事人可向不动产登记机构申请办理“一手房带押过户”相关业务。二是4月28日广州住房公积金管理中心发布征求意见通知，拟明确生育二孩及以上的家庭（至少一个子女未成年）使用住房公积金贷款购买首套自住住房的，住房公积金贷款最高额度上浮30%。在广州住房公积金贷款现行规定的标准上，未来二孩及以上家庭购买首套住房时，使用公积金贷款额度有望提高至130万元。

两则政策的意图很明显，目的就是促进广州商品房交易，尤其是在需求端，进一步带动房地产市场企稳回升。

为尽可能收金，不少楼盘已于4月底扎堆开盘和促销。“五一”假期期间，广州各盘陆续推出“一口价”房源、送家电、额外折扣等“放价”优惠，吸引意向买家购入，也有多个楼盘举办售楼部活动将人气持续升温。政策利好叠加优惠升级，使得这个“五一”假期的广州楼市热度高涨。

不过，尽管支持力度满满，市场的反应却冷热不均。据克而瑞数据统计，“五一”期间，广州推新货量中仅录得466套去

## B 营销动作很多，但成交冷热分化

化，整体去化率15%，同比两年均显平淡。大部分开盘或推新的项目首日去化效果在10%至20%之间，还有不少远郊项目去化低于一成。而在专业机构合富研究院的统计中，也有部分项目成交可观，例如荔湾区花地湾项目新品入市，去化约七成；总价千万元级别的望江高端产品也有不错销量，足见楼市成交仍在分化。

展望后市，目前合富研究院监测到广州处于待售状态的项目约16个，不少是知名品牌大盘。“余货+新货”叠加下，后续契合购房者“上车”需求的供应较充足，房企仍会保持营销力度，因而预计后续市场成交动能仍将保持。

合富研究院高级分析师吴智杰表示，本次市场热点集中在城区稀缺性资源的优质项目以及郊区价格适宜且配套齐全

“五一”假期是商品房销售市场在上半年最重要的营销节点，对开发商来说，这是一个可以快速进行储客收金的阶段，对全年业绩贡献以及对下半年的营销策略调整都有着重要的意义；于购房者而言，“五一”假期时间不短，可到多个楼盘进行比较，在心仪的房源上，还可以享受到假期楼盘推出的额外优惠，议价空间较大。

因此，“五一”假期楼市新货的推出迎来“井喷”。研究机构克而瑞统计到，今年“五一”，广州全市合计19盘开盘或推新，与去年同期持平，总推新货量3155套，同比上涨7%。不过，具体成交数据更能反映广州楼市的真实行情，据研究机构统计，今年“五一”，广州楼市成交水平一般，依旧分化严重。



以现楼销售的楼盘具备一定优势 徐炜伦 摄

### 白云区

## 供应大区花式抢客 各楼盘成交表现不俗

文/羊城晚报记者 徐炜伦

今年“五一”假期，白云区是广州市内推出新货较多的区域。据克而瑞数据统计，“五一”期间白云区共推新539套，仅次于增城区和黄浦区，成为当下广州楼市的供应大区。在货源充足的同时，白云区楼盘之间竞争也愈发激烈，产品“内卷”严重，而到了“五一”假期等节假日重要营销节点，各楼盘之间的营销较量也是话题满满。

### 售楼部活动丰富 一天接待上百组看房者

文/羊城晚报记者 徐炜伦



多位销售人员表示假期楼盘人气较旺 徐炜伦 摄

湖板块和钟落潭板块的楼盘亦参与其中，并表示“265万起即可购买主城区三房”。白云大道上的越秀公交通天悦云山府开放云山实景样板间，举办自然集市和科技互动沙龙，形成沉浸式看房体验。

时代地产的购房活动以抽取知名歌手演唱会门票为噱头，吸引了不少看房者，其旗下在人和板块的时代云来还举办复古港风集市，可欣赏港乐唱片及为到访者提供DIY礼品制作平台。该盘销售人员表示，在“五一”假期的前几天里，每天都接待五六十组看房者，假期成交了近二十套单位。紧邻时代云来的龙湖天著也推出了福利活动，据销售人员称“五一”假期楼盘人气较旺，一天能接待六七十组看房者，假期成交了三十多套单位。

随着假期的结束，各楼盘纷纷晒出“亿元成交额”等业绩海报，记者获悉，白云新城板块的粤海云港城成交金额为2亿元；钟落潭板块的越秀白云星汇城接待总人数超过五千人，成交金额超2.5亿元，连续7个月成为白云区“销冠”，同一板块的保利珑玥公馆假期首日到访人数超过100组，成交金额1亿元。

### 楼价保持稳定 有一定的议价空间

虽然各大售楼部人气畅旺，但楼价相对保持稳定，甚至在促销“套餐”的作用下，一些楼盘价

格比前段时间价格还要略低。记者了解到，越秀公交通天悦云山府在“五一”假期成交约1亿元，项目整体单价4.4万至5.2万元/平方米，比去年年底首期开盘时价格要低。时代云来早期开盘单价为2.8万至3万元/平方米，目前以现楼销售，价格略涨至3万到3.2万元/平方米。龙湖天著以9至12层的小高层和别墅组成，目前洋房均价比首期开盘时低，约为2.7万元/平方米，销售人员表示，目前板块内的房源在标价和优惠基础上，都还存在一定的议价空间。

另据统计，越秀白云星汇城加推的房源均价约2.5万元/平方米，对比前段时期的均价上涨明显；白云湖板块的品实云湖花城和越秀天悦云湖加推房源均价约4万元/平方米，保持稳定。

有销售人员向记者表示，目前政策利好作用还没有完全显现，一季度成交较好包括近期表现较好的一部分原因是前期疫情影响积压了较多的购房需求，近期重新释放。同时，多位销售人员表示，除了受房地产市场大环境的影响，部分项目调价的原因与楼盘自身实力有很大的关系，例如，在强调产品力的当下，调低价格的项目自身存在靠近高压电线、高速等不利因素，或是缺少名校教育资源等配套。而自身产品实力过硬的项目，则在畅销的同时进一步调高价格。建议购房者选房时多对比。

### 天河区 海珠区

## 楼价稳定，新货置业门槛持续增高

文/羊城晚报记者 陈玉霞

“五一”档期，天河和海珠两区几无全新楼盘或产品上市，绝大多数为旧盘推新。从小长假期间营销情况来看，各楼盘价保持稳定，甚至部分清货性质的促销单位售价比平时还会实惠一些。

从羊城晚报记者目前掌握的情况看，两区的全新项目将会在5月中下旬开始陆续推出，由于新项目定位相对较高，加上产品面积多数在100平方米以上，将会导致购房者的置业门槛持续增高。



珠江花城“五一”档期推出促销单位吸引了不少看房者 陈玉霞 摄

### “五一”持续推售 促销单位价格比平时低

天河和海珠两区“气质相近”，均主推中高端项目，但这个“五一”档期，主要风头在货源更多的天河区，这与天河区几个大盘促销有关。其间，保利天汇、珠江花城、天河壹品等项目均持续推货，并推出了部分一口价房源进行促销。

目前在售第五期组团的保利天汇，主力户型面积为101-130平方米，总价在720万-750万元幅度，但“五一”期间推出的限量二期清货单位，售价为6.3万-6.5万元/平方米之间，比此前正常单位售价低了约10%，不过销售人员介绍，该批清货单位主要在顶层和底层，可选货量很少。

同为供应大户的珠江花城，“五一”期间也推出一口价单位，例如117平方米的房源，最低总价为710万元，折合单价为“6万”字头，少量五房大户型，低楼层单位的促销价不到6万元/平方米；天河壹品供应量比前两者少一些，在“五一”也推出特价房源，其售楼部门前“780万元买‘3+1’户型”的字眼，吸引了一

些意向购房者关注。售楼部黄先生表示，小长假期间该楼盘还有630万元的单位可以选，“不过楼层很低，家里人担心会有噪音影响，所以还得再考虑。”

项目的一些营销人士告诉记者，现阶段项目最重要的工作还是出货，因此楼价会相对稳定。

### 新盘开放蓄客 高端项目刷新价格高度

如果说在售项目还有总价七八百万元的产品可选，能满足首次换房者安家中心区的梦想，那么从5月份开始，随着天河和海珠新项目的陆续上市，置业者整体的安家门槛会再增高，部分高端项目的置业门槛更是达到5000万元/套。

也正因此，开发商对市场的摸底和蓄客工作显得更加关键。

作为上半年最重要的营销节点，“五一”小长假成了众多新盘的必争之机，哪怕是楼市、建筑都还没有，也要赶工设置咨询点。“五一”期间记者走访了天河新盘文津府，该项目在楼盘旁边设了驿站，一边接待客人，一边还在进行外墙收尾工作。当记者

表示能否看看户型图时，销售人员坦言户型还没最终确定，只能看看他手机里的大致示意图，“我们的销售团队也是几天前刚组建。”

据了解，天河区全新项目不少，包括即将在5月开盘的世纪金源·天河源著，5月开放咨询点或售楼部的联投·文津府、保利中铁物流园项目，及开放示范区的广州·鹏瑞1号。四个新盘中，天河源著整体门槛相对低一些，最小户型为91平方米的三房，最大则为142平方米四房，吹风价8万多元/平方米；文津府一盘目前还没有吹风价，销售人员称将对标牛奶厂板块的高端产品；至于广州·鹏瑞1号，主推300-2000平方米的大平层，南向望一线江景，则恐将刷新广州楼价，吹风价约30万元/平方米。

海珠区新货总价门槛也不低。在经历了品越华府、中海“府”系产品的畅销高光时刻后，5月开始该区又有高端新货接档。其中品越华府仍将推出215平方米的大户型，售价逾13万元/平方米；越秀天悦云湖项目，预计将主推225-261平方米的大宅；至于洛溪桥西侧、具有江景资源的西派粤府，则将首推120-140平方米的改善户型。

### 番禺区 黄埔区 南沙区

## 利好+优惠，带动销售业绩上扬

文/羊城晚报记者 梁栋贤

刚刚结束的“五一”小长假，黄埔、番禺、南沙有不少楼盘都有加推动作。中地行的统计数据也显示，黄埔区6个楼盘、番禺区3个楼盘、南沙区4个楼盘有开放或加推动作，另外，位于番禺的汉溪长隆地铁站旁的全新项目亦选择在“五一”期间开放。这些积极推广的楼盘，普遍录得不错的人气值或销售业绩。



越秀地产多个楼盘均录得不错的客流量 受访者供图

### 借力利好消息 带动人气和销量提升

4月底，番禺拍出了三宗住宅用地，都拍到了封顶价，最后需要靠摇号来决定土地的归属，土地市场的飘红，再加上整个长隆万博板块带来的规划和配套利好，也成功带动了上述三宗土地周边房地产市场的客流量和销售量。

在紧邻汉溪大道北侧两宗地的越秀·和樾府，记者发现，该楼盘已经悄然地取消了两个额外的折扣，不少住宅单位的总价都比之前大约涨了20万元，部分大单位的总价回调得更多。

现场销售人员表示，去年年底为了完成年度销售任务，越秀地产旗下不少楼盘都有优惠促销活动，“当时的楼价比较划算，部分特价单位比刚开盘的时候都要低，现在市场好转了，优惠当然要一点点地收回来。”

据了解，旁边地块拍到封顶价，也增加了买家对该板块未来楼价走高的预期，整个楼盘的销售速度明显提升，目前该楼盘已经基本上没有小户型单位，整个项目预计今年就会清盘。越秀地产多个楼盘在“五一”期间普遍取得不错的销售业绩，其在广州多个楼盘（不含南沙），共录得20亿元的销售金额。

此外，才刚刚在4月底通过摇号拿到两宗地的长隆华润联合体旗下的新项目，在“五一”期间开放展厅，虽然该项目的工程进度离能够拿到预售证还远。

为什么如此迫不及待？业内人士分析认为，一是因为该区域近年来迎来了规划利好，值得借力；二是该项目主推单位面积100-200平方米，“旁边的越秀和樾府100平方米出头的单位已经断货，但还是有想买这种单位的买家，这个时候开放展厅，能帮助该项目未来接住越秀和樾府溢出的小户型单位买家。”

在南沙，由于近期有对部分人才放松限购的传言，吸引了部分客户在“五一”期间去看房选房。

位于南沙横沥板块的星河江堤春晓在“五一”开放现场售楼部和样板房，现场客流量不俗。据了解，该项目首推两梯四户的1栋，预计6月中旬开盘，主推约99-133平方米的三房和四房产品，吹风价3.1万-4万元/平方米。据介绍，目前1栋03户型已售超100组。项目内少量的商墅产品，因为不限购、赠送面积多，因而单价更高，吹风价4万-5.5万元/平方米，要看房还需验资500万元。

### 活动带动人气 优惠推动销售

当然，也不是每个楼盘与板块都有利好消息可以借力，因此更多楼盘是靠现场活动和优惠来带动人气与销售。

4月30日-5月3日，位于番禺莲花山板块的凯德·山海连城在楼盘现场举办了新加坡嘉年华，新加坡风情DIY、新加坡超酷互动空间、新加坡地道美食集结等活动，吸引超1800组买家到访。“五一”期间成交还可以抽奖获免费去新加坡游学，这在一定程度上推动买家尽快做出决策，使该楼盘“五一”期间销售额超1亿元。

4月黄埔区住宅网签1292套，排在中心区第一，但这部分网签买家多为3月份成交。在4月份成交平稳的背景下，黄埔区不少楼盘选择稳住价格，部分楼盘还推出了特价单位吸引客人。

位于知识城南板块的德信知识城嘉达·山与墅，楼盘产品全部为叠墅，该楼盘最贵的单位是下叠，原价900万-1000万元，“五一”假期，该楼盘专门推出了特价单位，下叠单位能以800多万元总价买到。价格的优惠，推动了不少前期买家再次到访。