



广州增城自然人买地项目出预售证了

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

广州土拍历史上罕见的自然人竞买土地行为,有新进展了。

日前,羊城晚报记者从广州市住房和城乡建设局阳光家缘频道发现,增城区荔盈苑项目新获得了商品房预售许可证。该项目所在地块,正是2017年增城土地出让时由自然人花费1.4亿元竞买的地块。



增城区荔盈苑项目已经封顶,并已获得预售证

高速上盖,海珠区三滘立交地块起拍价47.45亿元挂牌出让

日前,海珠区AH101314地块(即三滘立交地块)在广州公共资源交易中心挂牌,该地块将于8月20日开始限时竞价,公告显示宗地面积67128平方米(其中出让宗地面积为30340平方米),计算容积率建筑面积151700平方米,挂牌起始价为47.45亿元,折合起拍楼面价约3.13万元/平方米。同时,竞得者需按规划配建一所幼儿园。

该地块位于海珠西部,为被多条主干道包围的不规则地块,它东邻广州大道南,南侧为广州环城高速,西北侧为北滘涌,隔北滘涌相望的是规划将改造为住宅的海珠客运站。此外,地块距地铁2号线、广佛线换乘站洲头咀站不远,步行距离不到一公里。值得一提的是,与天河区“网红盘”兰亭盛荟所处位置类似,该地块同样被高架路穿过,三滘立交沿东西方向穿过该地块,将该地块分为南北两部分,此外,地铁广佛线也从地块下方穿行而过。整体来看,地块开发难度并不小,建成后,周边高速公路带来的噪声、粉尘干扰也难以避免。

不过,地块所处区位优势不错,现有各类配套设施成熟

齐全,居住氛围浓厚。中山大学孙逸仙纪念医院南院区、广州粤海医院均位于1公里以内,教育配套方面,周边学校包括三滘小学、南武小学、广州五中东晓学校等,此外,海珠儿童公园与地块也仅隔一条广州环城高速。

该地块所处的南洲板块近两年并不缺住宅供应,中海观云府、中铁建西派粤府等,面积段从刚需到高端改善均有覆盖。其中,中海观云府覆盖刚需、刚改、改善群体,主推86-164平方米三房、四房,成交均价在7万元/平方米左右,剩余供应已不多。主打高端改善产品的中铁建西派粤府则靠近珠江后航道,在售户型均为120平方米以上,南向望江,均价6.8万元/平方米。

从容积率、地块周边条件等要素来看,三滘立交地块未来转化入市的项目将大概率以刚需、刚改面积段为主。若以每套单位平均90平方米计算,超过15万平方米的计容建筑面积意味着待上市时,项目供应将大概率超过1500套。这一体量将会对海珠西目前的刚需、刚改市场有着不小的影响。

文/图 羊城晚报记者 范晗越



三滘立交沿东西方向穿过该地块

已有预售证,八成处于抵押状态

从预售证可见,荔盈苑项目获批预售套数为174套,包括112套住宅和62套商业用房,总预售面积为9326.25平方米,开发商为广州增城区富强房地产有限公司。

该批产品一层共11户,主要户型有95-96平方米的三房两厅、76平方米两房两厅和40平方米一房一厅,其中40平方米户型占比约55%,每层有6套。值得一提的是,阳光家缘显示,该批产品虽都处于“预售可售”状态,但也有八成单位正处于“抵押”状态。

羊城晚报记者14日在楼盘现场看到,该项目已经封顶,不过四周还在围蔽,透过围蔽隔板可见,项目首层地面杂草尚未清除,一堆堆碎石还未清理。记者找寻了四周,未发现项目资料和销售电话。不过在项目外面一个临时板房内,一位工作人员告诉记者,现在楼盘还不能卖,价格也还没定,“因为水电工程都还没做好”。

该项目位于荔城街中山路与西园路交汇处,正对着挂绿广场和时代广场(购物中心),属于荔城老城区地段,生活氛围浓厚,周边配套也完善,荔城医院、增城人民医院、荔城二小、增城中学初中部等都在不远处。项目周围的住宅大部分为六七层,比较老旧,多为单体楼或临街商铺。

相关链接

浙江丽水拟出让微小宅地个人可购买并建设

对于在广州以自然人身份在土地出让市场中竞得宅地,业内人士告诉羊城晚报记者,竞得宅地后,自然人可以自行成立公司开发建设,也可以通过入股等方式成立开发公司,同样可以转手卖给其他企业。

同样是个人竞得宅地,未来也有可能自己建房自己用了。今年4月,浙江丽水官方平台发布了一则消息:丽水碧湖区块16亩的“定制化”低密度住宅地块将出让,可以单个业主拿地建设、多业主联合竞买,在指定的土地单元内,建设方式可由业主“量体裁衣”。

据报道,该地块共由6宗小宅地组成,例如其中一个地块宗地面积约3652平方米,将分为4个地块出让。个人竞得土地后,需自己寻找建设单位和设计公司,所有规范要符合相关部门推出的详细的设计规范条件。业主建房后可办理产权证,每套房子产权独立,后续支持通过二手房转让方式出售给他人。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,这种模式有利于满足多样化的多层次住房需求,在丽水市率先推出定制私宅住宅用地出让后,若外围低密度住宅需求持续增长,在国家政策引导和地方土地出让难题的双重作用下,未来将有更多城市跟进,私人定制低密度个性化住宅用地出让将成为一股潮流。(陈玉霞)

自然人击败房企拿地,“刘先生”之前还有先例

荔盈苑项目占地只有3375平方米,却是2017年广州土地拍卖市场上非常有代表性的项目。当年,一位“刘先生”以自然人的身份击败了万科、越秀地产、绿地等房企,耗资1.4亿元拿下了这块“蚊型”地块,折合楼面地价为1.4万元/平方米。

从当年增城区国土资源和规划局在土地出让成交结果公示中可见,这位“刘先生”全名为刘接荣。通过企查查平台查询发现,刘接荣为增城区富强房地产有限公司的实际控股人,持股比例为90%。其名下还有多家房地产公司。

在广州土拍市场中,以个人名义竞得宅地的现象比较罕见。除了这位“刘先生”外,广州还有一位自然人竞买者在业内留下较深的印记。“刘先生”出现的五年前,即2012年,天河区黄埔大道红卫化工厂住宅用地(即现在的黄埔大道车陂南地铁站旁边的佳兆业壹号)经过数十轮竞价后,最终以总价5.26亿元和配建130套公租房拍出。在该场热门的土拍会上,打败12家竞买房企而夺得该地块的,是一位李姓自然人。业内人士专家表示,该地块拍卖之所以引人关注,主要因为受让人自然人的身份,但我国法律并未对进行土地开发经营者身份进行限制,除非竞买规则有特殊要求,否则境内外公司、企业、其他组织和个人均可申请。

记者查阅报道后发现,在更早的2005年,广州海珠区琶洲的PZB1301地块(商业办公用地)就被两个自然人以4.6亿元的总价、6223元/平方米的楼面地价购入,但2006年又因无力如期支付该块土地出让金被收回。

一回家就能“躺平”?当代年轻人偏爱智能家居

文/图 羊城晚报记者 黄士

近日,《2024中国青年消费趋势报告》正式发布。羊城晚报记者从该报告获悉,当下年轻消费者在“懒人经济”与“颜值经济”的双重作用下,倾向将更多家居消费聚焦在全屋智能化,智能家居正成为备受Z世代青睐的新消费业态。

中商产业研究院分析师预测,我国智能家居2024年市场规模将达7848亿元,2025年市场规模将突破8000亿元。业内人士认为,随着未来新建房屋和旧房改造的需求增多,以及物联网、云计算、人工智能等技术的迭代升级,智能家居市场将迎来快速发展。此外,基于互联网时代成长起来的年轻消费者对智能家居情有独钟,全屋智能在年轻消费群体中的渗透率有望进一步提高。



智能家居发展既是机遇也是挑战



智能餐厨空间亮相广州建博会



智能家居与居住空间日渐融合

消费观察

“懒人经济”加持,全屋智能受到年轻人认可

用人脸识别屏幕打开门锁,通过手机设定好空调温度和灯光亮度,使用智能床垫自动检测睡眠质量,让扫地机器人在深夜静音清除全屋卫生……如今,智能家居和人们的生活息息相关,不少年轻人在归家的那一刻就开始“躺平”,享受全屋智能带来的便捷生活。

以在某短视频平台走红的博主“小桑”为例,其在线上更新的“95后全屋智能的家”系列作品,收获了近1000万网友的点赞。记者查看该系列短视频发现,原先只在电影中出现的科幻片场景,在智能管家的助力下已然成为现实。

全屋智能究竟能有多省心省力?在该博主的视频里,它会准备早餐、会投资理财、会安排行程驾驶车辆……和“懒人经济”相关的智能家居产品,在一定程度上可以解放消费者的双手。此外,记者在聚集众多年轻人的某社交媒体平台了解到,目前与“全屋智能”相关的笔记逾327万篇,智能家居成为不少生活类博主种草的热门内容。

有意思的是,情绪价值也是智能家居走俏的原因之一。和小桑一样推崇全屋智能的“00后”消费者达达告诉记者,在居住空间这个高频的生活场景,空间的使用者不再满足于基本的居住功能,居住空间衍生的释放压力、抚慰情绪、自我提升等功能逐渐受到重视。“现在很多年轻人追求悦己和沉浸式家居体验,能够给年轻人带来松弛感是我选择智能家居相关产品的原因所在。”

市场趋势

门锁、照明、晾晒等赛道贴合Z世代生活方式

在日前闭幕的广州建博会上,“智能”主题展区成为展会的一大亮点,吸引业内众多头部智能家居企业参展。其中,门锁、晾晒、照明等赛道引领行业的新潮流,从一众全屋智能产品中脱颖而出。

智能门锁是智能家居领域最早普及的产品之一。例如出现在广州建博会的“智能门锁”展区的某品牌,大多数产品都尝试在门锁设计中融入艺术元素,更符合年轻人的审美。

此外,随着智能照明概念的普及,智能照明行业也成为智能家居的重要组成部分。在今年的广州建博会上,众多智能照明品牌展示了全屋智能解决方案,这些方案不仅包括智能灯泡和开关,还涵盖了窗帘、电器和安全系统的智能化控制,当下年轻消费者希望通过一个系统控制家中的所有设备,实现真正的全屋智能。

在部分业内人士看来,智能

晾晒是目前智能家居领域的一匹“黑马”。据盼盼智能晾晒营销总监毛建平介绍,为了贴合Z世代消费群体的生活方式,该品牌在参展广州建博会期间推出了多款高颜值产品,在产品设计上通过追求智能化、极简风、高品质来满足消费者需求。以其新品“Y26Y超薄晾衣机”为例,为了方便晾晒,此款产品增加了语音智控功能,只需年轻消费受众通过简单的语音交互,就能够轻松

控制晾衣机,实现晾晒自由。值得一提的是,记者在走访广州线下家居市场时发现,目前华为、海尔、京东等企业正在加码布局全屋智能家居领域。广州京东MALL内的一位销售人员告诉记者,越来越多的年轻消费者在购买智能家居过程中,对智能安防、智能灯光、智能床垫等产品表现出较高的兴趣,这类消费品也是当前卖场内销量颇高的智能家居单品。

专家建议

存在泛滥趋势,智能化产业应健康有序发展

智能的具体使用痛点反馈不少。对此,浙江大学管理学院副院长、数字经济学教授王小毅表示,当下的智能化产品发展确实存在一定程度的泛滥趋势。

一方面,市场上涌现出大量打着智能化旗号的产品,但实际功能和体验并不理想,有些甚至只是为了迎合潮流而强行添加智能化元素。在王小毅看来,加个App、大屏或者AI语音这样简单地堆砌技术元素,并不一定是智能化产品,“产品智能化的核心内容在于深度理解用户需求,运用先进的技术实现功能的创新和优化。”

另一方面,部分智能化产品

在追求创新的过程中忽视了用户的基本需求和使用习惯,导致操作复杂、难以理解。

王小毅建议,智能家居各方应当共同努力,找到平衡和协调的机制,促进智能化产业健康有序发展。

业内人士提醒,智能家居企业应当注重产品的实用性和用户体验,避免盲目跟风营销。在产品研发过程中,需要充分考虑不同用户群体的需求和能力,确保产品的易用性和可操作性。此外,在利用人工智能进行营销时,也要遵循合法、合规、道德的原则,不得侵犯消费者权益。



不少年轻人喜欢智能床垫