



楼市放松和取消限购后——

广州异地购房者 环比分别增长58%和12%

文/羊城晚报记者 徐炜伦 陈玉霞

9月29日晚间广州宣布解除楼市限购政策，至今已满月。而在今年1月，广州楼市也放松120平方米以上住房限购，受松限和解除限购影响，广州楼市的买家群体有哪些变化？

日前，58安居客研究院就放松和解除限购政策发布异地购房者广州买房报告。从该份报告可见，今年1月广州放松120平方米以上住房限购以及9月份全面取消限购后，本地客户人数环比分别增长17.14%以及4.63%，异地客户人数环比分别增长58%以及12.6%。

广州异地购房者六成集中在三个省份

“楼市取消限购更有利于多种不同改善需求人群入场。广州地处粤港澳大湾区的核心地带，对外来人口展现出强大的吸引力，加上广州房地产市场提供的多样化房价选择，为不同需求的外来人群提供了广阔的置业空间。”58安居客研究院院长张波表示。

该研究总监刘啸表示，当前广州新房、二手房的热度已经超过今年上半年。限购政策的放松不仅吸引了本地看房客户，更出现了异地客户看房行为频繁的现象。据报告，今年1月广州放松120平方米以上住房限购以及9月份全面取消限购后，本地客户人数环比分别增长17.14%以及4.63%，异地客户人数环比分别增长58%以及12.6%。

据悉，广州异地客户占比变化呈现季节性规律。今年以来，广州节假日异地客户占比高，当中春节假期最多，其次则是国庆节假期。今年国庆黄金周，广州众多楼盘频频报喜外地客户买房现象。广州异地客户都是从何处而来？该院报告指出，今年前10月，广州新房异地客户遍布全国34个省份，其中60%集中于广东、上海、湖南三个省份，广东省内异地客户占比接近50%。

从城市来看，广州的异地客户中，来自佛山、上海、深圳与东莞的最多，分别占比12%、9.6%、9.2%与6.2%，而且看二手房的异地客户普遍比看新房的多。在找房意向方面，前10月，广州异地客户对外围区域的物业意向较高，前三名分别是番禺、增城和黄埔，“主要是这些区域有更多刚改产品。”刘啸表示。

对总价300万元以内的物业偏好最高

该院报告显示，在户型面积方面，前10月广州异地客户偏好以三室和四室为主，比例分别达到44%与33%。面积偏好方面，70-90平方米与90-110平方米的占比最多，合计占比超过50%。

在总价方面，广州异地客户偏好总价最高的物业是120万至300万元，占比为28%；其次是总价300万至500万元，占比19%；总价500万至700万元的占比15%，而总价700万至1000万元则占比9%，总价1000万元以上的，占比11%。据介绍，异地客户更偏好中心城区有性价比的改善产品，及非中心区的小面积三房、四房产品，此外还有核心区的顶级高端物业。在他们作抉择时，房企品牌对异地客户的购买选择具有显著影响。

张波表示，通过9月、10月的数据走势，预计“价稳量增”将是接下来热点一二线城市的主要特点，四季度的新房、二手房成交量都超过去年同期。



今年国庆假期广州多个楼盘迎来看房热潮 徐炜伦 摄

广州10月土拍： 一日出让5宗地，成交81亿元

广州一二手住宅迎来飘红的“银十”行情，土地出让市场也成交顺利。在10月30日推出出让的5宗涉宅用地，均顺利成交，总收金81.17亿元。珠江实业、广州城投、华润置地、南沙交通投资联合体摘得天河金融城东区AT091415地块，保利发展斩获琶洲南三宗相宅地，荔湾区河柳街AL0111032地块则被越秀地产竞得。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓分析认为，本次土拍地块顺利出让，对于促进广州房地产市场止跌回稳具有正面的意义。从深耕广州的央企国企一锤定音的拿地表现，对市场起到了“稳定军心”的作用。“按照中央最新部署，未来对商品房建设要严控增量、优化存量、提高质量，国内一二线城市核心区优质地块的市场价值将进一步凸显，值得实力房企把握机会。”



金融城现阶段在售项目中南向江景项目不多 陈玉霞 摄

羊城晚报记者 范晗越

A 金融城东区地块成交 折合楼面地价47115元/平方米

天河区金融城东区AT091415地块为重新挂牌出让地块，曾于今年4月30日首次推出。该地块北邻黄埔大道东路，西邻车陂路，西北侧连接地铁4、5号线车陂南站，具有优越的地理位置和便捷的交通条件，是广州中心城区重点的地块之一，因项目能南向望江，推出后受到不少房企关注。

此次重新出让，珠江实业、广州城投、华润置地、南沙交通投资联合体以总价16.0559亿元竞得。但根据调整后的出让公告，该宗地竞得人需投资22.4亿元参与建设市重点工程——南沙全民文化体育综合体项目。此前天河区出让的吉山仓一期地块、岐山路地块竞得者均需参与该项目的建设。计入市重点项

目建设投资后，金融城东区地块的竞得成本共为38.4559亿元，宗地面积33437.82平方米，可出让用地面积16881.76平方米，计容建面81620平方米，折合楼面价为47115元/平方米。

现阶段，该地块所在的金融城东区，在售项目都定位高端，如广州·鹏瑞1号，近期成交的单位价格已达27万元/平方米，合景臻溢名铸一盘售价也一度高至20万元/平方米；而紧邻AT091415地块、地处金融城起步区内的江源半岛花园，报价约10万元/平方米，首批产品于15年前推售；金融城西区的，于2023年推出的员村一横路地块，而今打造出了保利华创·都荟天珺，主打大四房户型，均价10万元/平方米。

B 保利全揽琶洲南三宗低容积率宅地

原定于9月末出让的琶洲南三宗宅地（琶洲南区AH090402、03、04地块）由于优化出让条件，经历了两次延期。三宗地块地处琶洲南区中心地段且互相连接，总出让面积5.5万平方米，容积率均为2.5，总建面13.8万平方米。保利发展以底价将三宗地块一并收入囊中，总价约59亿元，三宗地块折合楼面价分别为4.25万元/平方米、4.3万元/平方米及4.3万元/平方米。

地块延期出让期间，海珠区对地块周边进行了一系列的优化规划，包括220kV赤沙变电站迁改，架设便桥直达琶洲会展区域，以及将会展东路延伸到地块周边等，此外，3宗地块的红线范围内道路也无须竞得人建设。

保利将三宗地块一并拿下后，将有利于未来连片开发。3宗地距在建地铁10、11号线交汇站赤沙站约800米，东南侧规划36班九年一贯制学校，2公里范围内有六元素、南丰汇、万胜广场等购物广场。

目前地块周边在售的一手住宅并不多，大多数在售项目均位于稍远一些的琶洲西区，包括住宅项目琶洲南TOD、琶洲樾·华樾、璞瑅台等。这些项目定位都比较高端，推售产品面积多在120平方米以上，配置有较多200平方米以上户型。这些项目的容积率多在2.74-4.3之间，相比之下，保利此次竞得的三宗地块容积率为2.5，与在售项目能形成错位竞争。

文/羊城晚报记者 黄士 图/受访者提供

防滑瓷砖、坐式淋浴器、智能报警装置……从今年9月份起，全国各地方消费品“以旧换新”补贴方案陆续出台，越来越多的智能、绿色、安全的适老化家居产品正逐步进入老年人家庭，进一步提高居家养老的幸福指数。

以广州近期推出的家装厨卫焕新活动为例，该“以旧换新”活动在补贴品类特别增设居家适老化改造类。如果说“以旧换新”是中国消费市场2024年的年度关键词之一，居家适老化改造毋庸置疑将是银发经济背景下的消费新热点。

业内人士认为，适老化家居改造不仅是一个小家庭的“微改造”，也是一个社会民生的“大工程”。基于适老化产品的广阔发展前景，“以旧换新”接下来会刺激更多的大家居企业瞄准万亿级银发增量市场，合力推动居家“养老”变“享老”。

银发经济火热 「以旧换新」 激活适老化家居消费



全国各地开启适老焕新补贴

线上线下联动 各地开启适老焕新补贴

日前，广州家装厨卫焕新活动在京东、唯品会平台正式上线，活动补贴品类包含智能家居类、旧房装修和厨卫改造类、居家适老化改造三大类共53个品种。与此同时，在广州各大家居卖场，家装厨卫焕新补贴也掀起了消费热潮，一场线上线下联动的“以旧换新”惠民活动正如火如荼开展。

家住广州越秀区的李奶奶参与了今年的焕新补贴活动，给家里进行了部分适老化的改造。记者了解到，李奶奶今年年逾七旬，随着年龄增长，一些日常的家庭活动对习惯独居生活的她来说稍显吃力，家里的后辈也曾表示担忧。

“我儿子在线上了解到这个补贴政策，第一时间跟我商量在家里装一个适老化马桶、坐式淋浴器、一字扶手等适老化设备，同时也计划在家里装一个监控摄像头。”据李奶奶透露，按照此次活动的补贴政策，改造装修大概可以节省近一万元。

在广州线下卖场，家装厨卫焕新活动也在持续发力。记者在上周末走访了宜家、罗浮宫、居然之家等家居卖场发现，部分商场挂满了“补贴15%”的吸睛装置，现场人气对比往日明显上涨，甚至出现了结账处大排长龙的火爆场景。宜家广佛相关负责人告诉记者，在参与“以旧换新”活动的产品中，适老化产品受到了众多消费者的关注，其中数百产品的折扣将近五折起，这样的惠民力度对刺激家居消费有很大的帮助。

除了广州，广东省其他城市也在关注适老化改造新需求。记者了解到，在深圳，为提升老年人居家生活环境和品质，深圳将资助深圳户籍60岁及以上、有需求及困难的老年人购买智能化、智能化的适老产品，符合条件的家庭最高可获2万元的资助。接下来，深圳将在全市各区各街道设置智能家居适老化改造消费提升专项活动展销体验点，为老年人就近参观、体验和购买老年用品提供便利。

关注银发产品 企业抢占适老家居赛道

伴随“以旧换新”政策在各地落地铺开，居家适老化改造得以进入更多中国家庭的视野。与此同时，随着人口年龄结构变化，适老化成为重要的家居消费趋势，当下越来越多的行业和品牌布局适老化家居，抢滩银发经济。

中国老龄科学研究中心报告显示，2050年我国老年人口消费潜力或将达到40.69万亿元。对于企业而言，迎合人口老龄化的浪潮意味着抓住经济增长的新



家居卖场掀起“以旧换新”热潮

动能。

根据京东披露的相关数据，2024年上半年京东线上适老产品用户搜索量同比增长翻倍，2023年京东专属适老类目店铺数量同比增长超130%，家电家居适老相关产品数量同比增长超50%。

此外，记者梳理大家居企业业务发现，近年来不少适老化家居产品或服务已频频展开，各类“适老化家居体验中心”“适老家具设计师品牌”“家居家装适老产业部”等纷纷涌现。目前，企业主推的适老家具主要有三类：一是健康活力型，在常规家具基础上增加适老化设计元素；二是介护护理型，在健康型基础上增加功能性，方便老年人和护理人员使用；三是长照失能型，适用于失能或半失能老年人，并充分考虑紧急医疗救助需求。

值得一提的是，结合《“以旧换新”居家适老化改造物品补贴目录》，适老

化改造产品又可分为四大类：一是生活辅助类，产品聚焦于老年人日常生活的便利与安全，比如轮椅、助行器等辅助行走工具，助力行动不便的老人；二是监测预警类，产品利用智能科技保障老人居家安全，比如烟雾报警器、积水报警器及燃气浓度检测报警器，实时监测家中潜在的安全隐患；三是环境改善类，产品通过一系列定制化设计提升老人的居住体验，比如护理床、助起沙发与助起架，能够方便老人日常起居；四是健康促进类，产品聚焦于老年人的健康管理，如血压计、血糖仪等，让人掌握自身健康状况，及时调整生活方式。

适老化任重道远 确保便捷、舒适、安全

在业内看来，适老化转型不仅是对

市场需求的积极响应，也是对行业未来发展的深远布局。全国工商联家居装饰业商会秘书长张仁江指出，国内家居产业周期的到来为家居行业创新发展带来了挑战，在此背景下，我国统筹安排3000亿元左右超长期特别国债资金加力支持大规模设备更新和消费品“以旧换新”，无疑为家居市场注入了活力。然而，当前的家居产品适老化，仅仅是布局老年消费市场、触达老年消费者群体的第一步。

不难预测，适老化产业在中国仍处于发展的初级阶段。中国老年事业发展基金会副理事长李洪帆告诉记者，适老化并非仅仅局限于在卫生间安装几个扶手这样的简单举措。李洪帆强调，优质的适老空间，应具备完善的定制收纳设计、优质的适老成品家具、完善的硬装基础改造，并且充分尊重老年人的心理需求。此外，打造优质的适老空间，须依托专业性强、品质卓越的企业进行系统设计和规划，精选优质产品，确保居家环境的便捷性、舒适性和安全性，让居家生活更有品质，让生命更有质量。

在家居行业深耕逾二十载的华浔品味装饰集团广州公司总经理陈耕莘认为，未来的家居适老化改造设计具体可以从三个方面展开：一是在装修设计上，强调适老化功能的导入；二是在适老化设施建设和规划上，将一些符合老年人生活需求的设施设备推介给用户，让用户及时用上更适老的产品；三是在智能家居上发力，通过智能家居的优势，解决适老方面的诸如安全防护、康养预警等功能需求。