



一周热评
□ 詹青

新年首封“利是”：广东放宽落户

在这个辞旧迎新的日子里，广东向全国人民发出邀请——来了，就是广东人！
1月14日，广东省十三届人大三次会议开幕，广东省省长马兴瑞作政府工作报告时明确表示，广东省将加快推进新型城镇化，放开放宽除广州、深圳以外的城市落户限制。广东成为在中央部署户籍

政策放开之后，行动最迅速的省份。
开放兼容、灵活务实是很多人对广东的印象，也确实如此。
对于人口的虹吸效应，广东正变得越来越强，这对于百业皆是长足的利好，对于楼市更是如此。不过，有人提出，广州、深圳并不在放宽之列，是否意味着这“哥俩”被排除于利好

之外？
恰恰相反！广深这两个头部城市，将最直接受惠于人口虹吸效应，成为吸纳中高端人才的高地，夯实楼市长线看好的基础。
广东是人口第一大省，对全国人口的吸纳能力一直很强。根据相关机构的数据分析，广东省每年净流入人口超过177万，其中吸引力最大的两

个城市就是广州和深圳。2018年，深圳广州人口增量双双突破40万，继续蝉联人口增量榜单前两位。
放宽落户限制，就是让人口活力流动，同时也是让资源自由流动。
随着地铁、轨道的触角越来越多地伸向周边其他城市，这两个头部城市就如同心脏，来自四面八方的血液往心脏流

入、道出，城市群的活力越大，心脏的功能就越强大，资源更加集中，城市价值越大。
城市价值是楼市价值最核心的东西，买入一个城市的房子，实际上是个体参与一个城市、分享城市红利最直接的方式。
人群带来的不仅仅是购买力，还有信心，这就是广深楼市最大的利好。

微信点兵
APP

当哪个区的包租婆最轻松，你知道吗？估计大家都没想到，居然是——花都！是时候该修正一下错觉，来看看“黑马”——新华板块是如何赢得刚需买家的！

广东放宽落户，人口的虹吸效应带来的不仅仅是购买力，还有信心！这就是广深楼市最大的利好。

“福鼠”降临，巧手+心思，两三百元便可让家变出浓浓年味！

理想中的家，质朴自然，门槛很低；活色生香，触手可及。如果你得不到，那得问问自己，错过了什么。

肥妹答疑栏目等你来问！家粉们有任何关于楼市、家居的问题，都可以留言给后台，专业楼记+楼市家居专家+法律顾问+设计师，都是你的军师！

关注周刊订阅号着数多！这里有：最权威的楼市家居业界发布，最权威的大佬访谈，最笋的一二手盘，最没底线的业界八卦，最实用的购房攻略，最有气质的家居装修，不定时的礼包大派送……
“肥妹”、“润哥”约定你，现在就扫左上角的二维码！（冯茵）

没被一手房碾压的区，居然是它！

文 / 图 羊城晚报记者 詹青



在楼市中，一手房与二手房是跷跷板，此消彼长。
在拼了老命卖房的开发商面前，个体业主被疯狂碾压，2019年，广州一手住宅网签量比二手房足足多出近3万套。
分区域来看，增城是被碾压得最惨的。哪个区的业主是最轻松的呢？万万没想到，居然是——花都。
去年花都的二手房成交是广州十一区中表现最佳的，该区内的新华板块更成为首次登上全市成交榜首的“黑马”。
在广州向东、向南的主流置业浪潮里，位于北面的花都历来是被忽视的一个区，我们是不是对花都楼市有什么误解？
或者，是时候要修正一下我们的错觉了。



1 “跷起二郎腿”的业主原来在花都

如果要问，2019年哪个区的二手房业主日子最难过，那应是增城莫属，真的是被一手房猛烈的攻势逼到了墙角。
比如在一手房供应量充足的新塘板块，据地产业经反映，现在该板块的主力成交房源，如凤凰城、翡翠绿洲等，售价同比普遍下降了10%左右，有些甚至更多；从成交量曲线来看，增城的二手房成交从去年4月份开始一路下跌，去年年底跌至冰点。
相比来看，花都区的二手房业主则是舒心多了。
在全市二手房成交量普降的情况下，花都区的下降幅度是最小的，仅降了4.9%，以8814宗成交位列全市第二，大大缩小了与“一哥”番禺区的差距。

不仅如此，花都区的二手房成交是一条平稳向上的曲线，成交热度持续升温。2019年10月，花都区二手房网签量占比上升至18.9%的新高点，也就是说，在去年那么难的光景下，花都业主的日子过得还很不错，广州每成交100套二手房，就有近19套在花都，真是厉害。

2 一手房与二手次新房“哥俩好”

花都区二手房卖得不错，主要有以下两个原因：
第一个原因是，来自一手房的竞争小。
目前，花都区一手房的主要供应板块在花都区，虽然巨头云集，开发商攻势很猛，不过由于该板块生态资源优越，一手房定位相对高端，单价已经奔上“3万”字头，与二手房形成差异化竞争。
第二个原因是，花都区尤其是其热门板块新华板块，去年开始有一批新房入市，次新房对刚需购房者的吸引力较强，有与一手房一较高低的实力。
事实上，花都区的一二手楼市不仅没有正面冲突，反而是互为带动，开发商在一手市场上的造势带来更多客源，让更多人认识花都，二手房由此受惠，成为越来越多刚需买家选择的区域。

3 被刚需发掘的“宝藏”板块

这里不得不重点说一说广州二手房成交的Top1板块——“黑马”花都新华板块。2019年，新华板块的二手房成交量占花都区总体成交量的近半，成功晋升广州刚需热门置业板块。
新华板块之所以能脱颖而出，一个很重要的原因是地铁带动效应的持续发酵。
在新华板块做地产业经的小吴告诉羊城晚报记者，在地铁开通之前，这一带的购房者大多是花都本地人，要么就是新花都区人，总之不是在这里生活就是在这里工作的人。地铁开通后，购房群体扩大了很多，毕竟从这里坐地铁到白云区，加上等车时间也只需要20分钟就可以了。
“我今天接待了5个客户，有4个就是在白云区工作的，有英语老师、有做汽配生意的，他们的工作地点在白云区嘉禾附近，买不起那边的房子，毕竟那边的房子单价已经要‘4万’字头，而在花都这边，‘2万’字头”就有很好的房子可选。”小吴说。

相对来说，花都区的房价尚属于低洼地。目前，花都区二手房网签均价为19543元/平方米，从去年开始，有一批2016年左右交楼的次新房陆续入市，比如御华园、祈福都会花园、祈福天龙苑等，这批房源的均价也仅在2万元/平方米左右，对购房者有较大的吸引力。
加上新华板块本来就属于花都区的成熟板块，街铺林立，配套齐全。以花果山公园站周边为例，孩子要上学，有老牌学校新华五小；老人要散步，有免费的公园；周末溜娃，还有免费的花都图书馆，相比很多刚刚开发的近郊板块，这里确实是非常适合刚需安家的“宝藏”板块。
购房者用脚为城市投票，在通勤时间允许的半径范围内，花都这一“宝藏”区域被发现也是理所当然。不过，目前花都区仅有一条地铁9号线，所辐射的板块仍然有限，未来，花都楼市的瓶颈仍有赖于交通的进一步完善。



头部房企的较量，凭什么胜出？

年关将至，房企成绩单披露进行时。业界关注的目光，也从往年一律聚焦于规模、热烈围观位次，转而变成更关注头部房企发展的较量。
毕竟在进入楼市下半场之后，规模也不再是衡量房企实力的唯一指标。
随着“产品力”的重要性日益凸显，一些企业开始梳理自身已有的产品体系，对其进行归纳、整理，并推向市场形成具有自身竞争力的产品IP和品牌。除此以外，更多的企业也通过加强产品的创新，从细分领域中寻找产品的定位，试图在接下的楼市下半场中，打造出自身的“产品为王”逐渐成为房企共识。产品力高低也成为衡量房企综合实力的一大重要因素。
此外，优秀的融资能力，是房企在市场中保持稳步高速增长的原因。2020年初融资出现节点性高峰，发债企业主要为大型房企，其中TOP30房企的海外债发行规模占比达到67%。由于行业集中度的不断提升，房企的融资呈现两极分化的态势，规模房企融资能力突出，不仅是在发行规模上，在融资成本上也呈现显著优势。
以龙湖为例，2020年1月6日龙湖成功发行于2027年到期的2.5亿美元3.375%优先票据及于2032年到期的4亿美元3.85%优先票据，均创下龙湖集团境内外发债利率新低，龙湖也持续成为债券发行利率最低的房企之一。新发行海外债平均年限达到了5-6年，龙湖、碧桂园、合景泰富发行的海外债年限最长，其中龙湖发行的两个优先票据年限分别为7.25年期及12年期。头部房企积极融资，也是为整年的发展而蓄力。
正是如此，步伐走得稳健、连续三年



入围TOP10的龙湖集团，以其高质量增长获得资本市场的认可。据公开数据显示，2019年全年，龙湖累计实现签约金额2425.0亿元，同比增长21%，全年签约金额目标完成率达110%；签约面积1423.8万平方米，同比增长15%，签约金额及签约面积均创历史新高，在头部房企的较量中，表现亮眼。在前十房企中，龙湖集团完成率110.2%，目标完成率排名第二。
截至2019年底，在实现销售的49个城市中，龙湖在22个城市入围当地市场前十，5个城市签约金额超百亿元。而龙湖在广州也有不俗的表现，龙湖则成为今年广州Top10榜单上为数不多“外来”企业，以63.32亿元的流量金额和22.6万平方米的销售面积，在“2019广州房企销售流量金额”以及“2019广州房企销售流量面积”TOP10榜单中占据一席之地。
【詹青】

