



# 广州房租降了5%-10%! 平租房拍了拍毕租族

文 / 图 羊城晚报记者 陈玉霞

从传统行情来看,往年的5月-7月是毕业生们的租房旺季,部分热门板块的中小户型往往一房难求,但今年受疫情影响,广州住房租赁市场表现出与以往不同的行情。

羊城晚报记者从多家房产中介机构了解到,目前广州租赁房源供应充足,在需求相对减少的市场中,租金普遍有所下调,整体降幅为5%-10%。



越秀区杨箕地铁站旁的二手房租金不低

## B 租赁行情正逐步回温

近期,广州住宅租赁行情正逐步回温。链家数据显示,2月份是成交最低点,从3月份开始,广州租房成交量稳步走高,6月,在该平台上成交的住宅租赁已超过9000套,是今年的最高量,也是2019年月度峰值的1.75倍。

链家研究院报告分析认为,如今疫情被有效控制,是促使租房成交量迅速走高的主要原因;同时,随着学校复学和毕业季到来,市场也增加了不少因实习和毕业而产生的租房需求。

链家石牌东路分店经纪彭忠炎告诉记者,如今石牌东路-岗顶一带有中山三院和华侨医院,学校复学后会有不少到医院实习的学生需要在附近租房,而且这一带高校云集,毕业生喜欢在学校周边、交通方便的地方租房居住,所以近两个月的租赁需求旺盛。

## 家装业特性 本来“做不大”

在齐家网与广州建博会举办的首届家装产业生态大会上,中国林业产业联合会整装分会秘书长唐人认为,在家居行业中,传统家装产业成本高企、效率低下、用户体验差等问题正掣肘着行业发展。受行业特性影响,企业规模也无法快速增长,一家传统的家居工厂,若是只有300家、500家门店,那规模肯定不算大,但是在整个家装行业,这样的规模已经很罕见,家居行业数十亿元年营业额的有不少,家装行业能做到10亿元年营业额的却不多。

为什么家装行业“做不大”?

一是家装企业还大量依赖人手现场施工,主力工人是60后、70后,随着年龄增长,不少人已经逐渐退出,80后、90后愿意从事家装行业的不多,人手短缺,企业招聘工人都不容易,谈何快速扩张?

二是部分家装企业通过低价竞争的方式恶意抢占市场,却忽略了用户的核心需求,装修低劣品质或者是在装修后期价格不断加码,破坏了用户信任,导致行业陷入恶性循环,甚至引起部分家装公司倒闭。

三是疫情加速了行业的洗牌。年初企业停工停产、线下门店人流骤减、消费需求加速向线上迁移、供应链被迫停滞等问题,无不考验着家装企业的资金周转能力、运营能力、供应链整合能力、线上服务能力及产业竞争力,无法化解危机的小企业被淘汰出局,优胜的企业则在日益集中化的竞争态势中积极求变。

## 遇困则思变 边界被打破

唐人认为,传统家装行业面临种种问题的本质在于运营机制的单一性,受限于单品类经营模式,家装、家居企业之间互相隔离,没有互联互通,更没有深入思考如何将产业链上下游的多种要素有效组织起来。

所幸的是,在困境中,越来越多企业意识到跨界融合、打破边界的重要性,如互联网大厂开始进军智能家居领域、做成品家居的企业开始做全屋定制、单品类建材商开始向多品类集成扩展、设计师从作坊式经营向头部平台迁移、越来越多装修公司推出整装产品……家装平台、建材厂商、家居品牌商、装修公司、设计师等多重角色,打破传统分散隔绝的定位,开始走向融合互通。

齐家网高级副总裁高巍表示,在这种融合大势所趋的背景下,更多家装及与之紧密关联的企业,需要通过聚集产业各端的不同企业,展开深度研讨和跨界对话,带来思维的启发、认知的提升,从而找到混沌大环境下的发展方向。

## A 新增租赁房源达峰值

往年的毕业租房季,市中心热门租赁板块,如五羊新城、淘金路、珠江新城、岗顶、员村、东圃等板块的中小户型往往一房难求,但今年的情况大不相同。

广州链家研究院的统计数据显示,现阶段广州租赁房源供应非常充足。从3月份开始,该公司平台上的新增租赁房源供应量一直处于高位,5月新增租赁房源供应达到3.9万套,是去年1月至今的最高值,6月仍处于3.7万套的高峰,比去年同期的2.7万套增加了85%。

在广州链家石牌东路分店,地产经纪郝富静告诉记者,如今石牌东路-岗顶一带的租赁房源很充足,因为:一来,疫情下部分白领没有回到广州或者选择宅家办公,而他们在

## C 租金比正常水平略低

租赁需求有所恢复,租金水平会否水涨船高?

链家研究院报告显示,今年受疫情影响,广州住房租金曾出现低谷,如今正从谷底走出,出现上调趋势,但总的来说,目前的租金仍低于往年水平。

郝富静告诉记者,今年房东自动调低了放租价,毕业生租房的预算也比往年低,在双方都有意向成交的情况下,最终的成交价会放租价低300-500元/套,降幅5%-10%不等。比如6月份有三个男学生以4000元月租金租下了石牌东路一栋楼梯楼8楼单位,若按往年,同类单位的租金是4800-4500元/月。

在链家研究院的统计中,今年2月



天河区体育西板块房源较受毕业生和白领租客追捧

至6月,广州住房租赁市场的议价空间维持在6%左右,外围区域租房的议价空间会更大,如花都、番禺等区都超过了7%。不过,这些议价空间指的是区域整体情况,具体到各区域不同的租赁板块,情况各有不同。

郭炜锋介绍,房源较多的白云区金沙洲板块,租房议价空间有5%-10%,黄埔区科学城等地,受企业员工和毕业生需求减少等影响,房租在下降,但在市中心的五羊新城、杨箕、珠江新城、东圃等板块,很多房源就几乎没有议价空间,特别是在东圃板块,那里有大量“二房东”,去年三房租金为4800-5000元/月,现在报价要5200元/月左右,比去年还略有提高。



## 毕业生租房指南 合租最划算 安全最重要

文 / 羊城晚报记者 陈玉霞

疫情为人们的生活带来了多方面的提示,例如安全居住、日常清洁、健康饮食等都很重要。对于刚步入社会的毕业生来说,业内人士建议租住一套安全、健康的房子。如今房东整体态度不会太强硬,用去年同样的租金可以租到更好的房子。而性价比最高的租房方式,依然推荐和同学或同事合租。

### 合租 要找好伙伴

已经确定了工作单位的广东第二师范学院的邓同学,选择和林同学在客村地铁站旁合租一套小两房,每个人分担月租金约1800元。“如果自己租一套一房单位,1800元的价钱几乎没有可选的,但两个人一起租,选择就多很多,这是师姐们的经验。”邓同学告诉记者。

近日,贝壳研究院发布的《2020年毕业季租房洞察报告》指出,毕业生在对租赁房源的选择上,交通便利和租金水平是最重要的考量因素。调查数据显示,1000-2000元/月是毕业生可接受房租占比最大的价格区间。

但如果是这样的月租水平,想在广州中心区内租房确实不容易。记者了解到,中心区一些“老破小”的一房单位,月租金基本都是1500元起步。如何用最少的支出租住到条件更好的房子?

多位业内人士支招:合租是毕业生租房最实惠的选择。例如在越秀区五羊新城,5500元/月能租住电梯楼大三房,若三人合租,每个人分担月租金约1800元;在天河区

岗顶地铁站一带,5200元/月能租电梯楼三房;在海珠区工业大道,3000元/月可租金碧花园两房,5000元/月可租三房,两人、三人合租都很划算。

不过,值得提醒的是:合租的小伙伴一定要经过严格挑选,知根知底的同学或新同事最合适。对于网上或者找上门来的租客,毕业生们千万要小心!

### 安全 不要贪便宜

虽然疫情已经缓解,但找一套能让自己放心、健康居住的房子仍很重要。毕业生刚刚步入校园,收入不高,但仍要提醒大家:租房子不能单看租金一个因素。

如果仅仅考虑租金,用最少的钱租住中心区,那么老旧城中村的物业或许会是选择之一,但不少城中村里多为“握手楼”(指楼距很近),卫生环境不容乐观,很多小户型通风、采光条件差,严重的或会影响居住者的健康,对于此类房源,毕业生们要谨慎选择。

很多毕业生会选择网上看房、租房,这里要提醒的是:网上房源海量,发布的机构、地产经纪素质参差不齐,虚假房源依然存在,建议毕业生租房时要选择品牌中介,在做好防护措施的情况下和同学们一起实地看房,若遇到骗局,可以向广州市房地产中介协会或者消费者委员会投诉。

# 下半年家装业点玩? 业界大咖呼吁“拆墙”

文 / 图 羊城晚报记者 梁栋贤

2020年的家居行业市场,与往年大有不同:第一季度销售几乎停滞;第二季度积压需求释放出现反弹。

虽然同为家居行业的一分子,但在今年上半年这个特殊的时期,家具、建材、家装等行业所受的影响各不相同,其中,更依赖于上门服务的家装行业所受的影响最大。

下半年市场会怎么走?家装企业要怎么做?在7月8日-11日举办的广州建博会上,业界知名人士在不同场合表示,家装行业需要更多开放的平台,需要产业参与者打破原来的壁垒,共同关注和探讨行业新变化,携手应对行业新问题。



未来,家居企业要以更开放的心态迎接新的市场挑战



在新的市场背景下,越来越多家居企业选择携手合作而不是恶性竞争



广州建博会现场人气不错,下半年市场前景看好

## 新型数字化 衔接更顺畅

以往,家装企业的运作模式是:先确定大致的装修方案并签订一份家装合同,然后将方案拆分成不同的建材和施工项目,分别找不同的企业或施工队下单。这种常规的模式,一是可能导致衔接不够顺畅,特别在装修旺季,等待部分主要建材上门的时间会比较长,容易耽误时间、延长工期、影响客户体验;二是在拆单、转录的过程中可能会造成产品尺寸等误差,影响日后的使用。

正因如此,在大会上,几乎所有发言者都认同:家装行业流程多、产业链长、产业的参与角色复杂多样,如果没有数字信息技术作为连接,并消除行业信息不对称,产业互联将无从谈起,行业效率也难以提升。而如何精准触及消费者、如何有效获取流量、如何标准化设计、如何提升服务质量,也都离不开数字技术的赋能,数字技

术在推动产业互联、降本增效中具有重要意义。

装修公司有最切实的体会。深圳领航装饰、广州恒艺装饰等装修公司代表分享了转型经验,数字化的服务平台,让他们即使原本没有经验,也能快速实现从营销、接单、设计到工地管理全流程的数字化。

因为借助服务平台搭建的数字化供应链体系,小的家装企业可以抱团拿货批发,争取到更低的进货价格、物流成本、管理成本,为消费者提供更具性价比的建材产品。疫情期间,类似齐家网这样的网站还推出家装直播平台,协助一些本来没有技术力量也没有充足准备的公司和建材品牌商扩展营销获客边界,进一步满足消费者对“所见即所得”的消费需求,不少原本存疑的企业在体验了家装直播后,直呼营销效果远超预期。

## 参与者关系 竞争变共赢

在利用新技术重塑整个行业机制的过程中,产业各参与者之间的关系也在悄然发生改变。参与者们开始走出过去彼此割裂甚至是恶性的竞争关系,走向互相配合、共生共赢的关系。而一些原本业务关系不大的企业,则开始走向更深度合作的合作当中。

在广州建博会上,索菲亚宣布与格力电器、罗莱家纺、左右沙发、梦百合床垫、舒达床垫等知名品牌建立战略合作关系,不但在索菲亚家居的门店中可以买到上述品牌的产品,各方还将推出一些联名定制款产品以满足消费者的需求。

对于选择深度结盟,索菲亚家居董事会秘书潘雯表示,没有全能的品牌,但可以完美的品牌组合,专业的品牌就应该做专业的事情,才能在源头上保证产品质量和服务。

目前的定制家居行业,选择扩大产品线的品牌并不少,大家都力求通过全品类的产品布局,达到做大单值的效果,但为了节约成本,往往会出现产品质量参差不齐的情况,服务上也很难做到专业到位。因而索菲亚只专注做柜类定制产品,不断寻找并携手各领域内专业的、有代表性的品牌联名开发产品,发挥各自优势,给消费者更好的产品和服务。

对于未来家居企业的合作,也有专业人士认为学习与创新是走出市场困局、冲破企业发展迷雾、获得持续增长的唯一路径。产业赛道不同的玩家大可大胆打破原有业务、运营、服务的边界。打破边界不仅仅意味着不同产业环节之间的融合,更可理解为走出舒适圈,大胆尝试新技术、新产品、新商业模式。