



## 广州房租

降了5%-10%!

## 平租房拍了拍毕租族

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%。



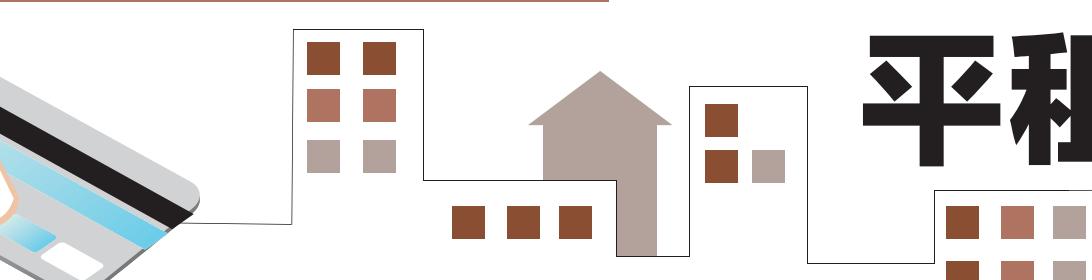
越秀区杨箕地铁站旁的二手房租金不低

## B 租赁行情正逐步回温

近期，广州住宅租赁行情正逐步回暖。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理彭忠告诉记者，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子，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，所以近两个月的租房需求旺盛。



文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

## 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，但今年的情况大有不同。

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月新增房源供应量达到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



天河区体育西板块房源较受毕业生和白领租客追捧

## 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，如今正在从谷底走出，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，最终的成交价会比放租价低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4300-4500元/月。

在链家研究院的统计中，今年2月

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。

郝富静介绍，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。毕业生刚刚步出校园，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。

## 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，谈何快速扩展？

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，装修低价劣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，需要通过聚集产业链的不同企业，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。

## 下半年家装业点玩？业界大咖呼吁“拆墙”

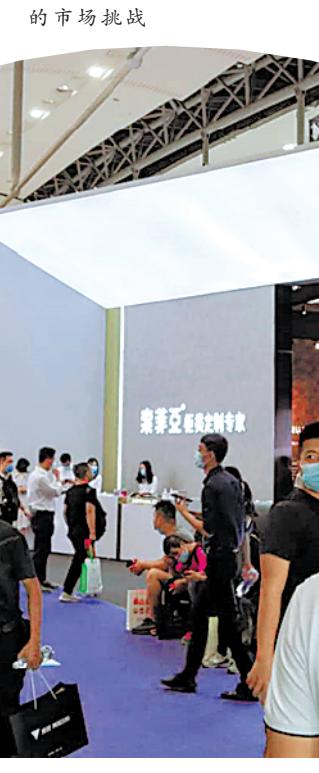
文/图 羊城晚报记者 梁栋贤

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、家装等子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，需要产业参与者们打破原来的壁垒，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

## 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。而一些原本竞争关系不大的企业，则开始走向更深度的合作当中。

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商品，各方还将推出一些联名定制款产品以满足消费者的需要。

对于选择深度结盟，索菲亚家居董事会秘书潘雯姗表示，没有全能的品牌，但可以有完美的品牌组合，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模式。

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置，达到做大单值的效果，但为了节约成本，往往会出现产品品质参差不齐的情况，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、新模式。