

深圳楼市新政出台

冷了深圳 热了珠海？



过去五年,横琴甲级写字楼存量显著增加 (资料图)

珠海甲级写字楼空置率上升 下半年租金将延续下行趋势

受疫情影响,珠海商业地产上半年无新增供应入市,全市甲级写字楼总存量基本与去年年底持平。7月16日,第一太平戴维斯发布2020年上半年珠海商用物业市场回顾。“尽管疫情期间全市第三产业实现逆势增长,但中小企业租赁需求仍因成本控制而转软。”第一太平戴维斯华南区研究部主管谢靖宇说,“写字楼下半年平均租金预计延续下行趋势。”

写字楼去化困难 下半年平均租金延续下行

根据第一太平戴维斯发布的数据显示,受疫情冲击,中小成本节约型企业表现更为显著,全市甲级写字楼空置率上升至历史最高。“尽管疫情期间全市第三产业实现逆势增长,但中小企业租赁需求仍因成本控制而转软。”谢靖宇说。

据统计,截至2020年第一季度末,珠海全市地区生产总值为703.5亿元,同比下降9.2%。值得一提的是,疫情期间珠海市第三产业增加值不降反增,部分服务业逆势增长,利好经济复苏加速。

因疫情对在建项目工期影响,2020年上半年珠海无新增供应入市,全市甲级写字楼总存量仍为137.9万平方米。但鉴于此前的集中供应,当前横琴子市场总存量已超传统商务区吉大,居全市之首,约占全市总存量的34.2%。而传统商务区吉大总存量仅次于横琴,于所有子市场中位居第二,约占全市总存量的24.2%。

值得关注的是,尽管珠海市第三产业对全市经济复苏有所

推动,但期内仍不乏有部分中小型企业出于成本控制等因素考虑,选择暂时缩减其租赁面积或搬转至成本更低的办公场所。全市空置率环比上升1.7个百分点,至43.9%,为历史最高水平,净吸纳量也因此首录负值。据统计,全市净吸纳量因此录得-22781平方米。“为什么是负数呢?这个近期的负增长,就说明了市场上有更多退出行为。这些退出行为更多是产生在横琴片区,在老片区相对来说还是比较稳定。”谢靖宇说。

谢靖宇表示,当前市场供过于求依然显著,加之疫情之于市场需求的负面冲击尚存,多数业主情绪倾向软并愿主动下调租金以促成交易。截至2020年6月末,全市平均租金下跌至人民币每平方米每月88.2元,租金指数环比下跌4.1%。

“预计下半年珠海将迎来9个项目交付入市,共计为市场带来81.2万平方米新增供应,市场供过于求料将延续。”谢靖宇说,“受市场供需关系影响,全市平均租金预计延续下行趋势。”

零售物业受冲击 下半年空置率将延续上升

在零售物业方面,旅游业因疫情暂缓,直接冲击消费市场,中小品牌迫于经营困境闭店撤场现象广现。

相关数据显示,第一季度,珠海全市旅游接待过夜游客同比大幅下降66.3%,消费市场直接受其负面影响。前五个月,全市社会消费品零售总额累计至人民币317.1亿元,同比下降19.9%。

谢靖宇表示,2020年上半年珠海消费市场备受冲击,因此对于拟开业项目而言,上半年并非最佳入市时机,各零售项目均选择延期入市。期内全市无新增供应入市,购物中心总存量维持72.5万平方米。“由于疫情防控措施的开展,珠海各购物中心客流量显著下降,品牌营收因此明显减少,这导致市场陆续出现品牌因自身现金流薄弱、难以抵御突发危机,最终迫于经营困难而退租撤场的现象。受上述因素影

响,期末全市空置率环比上升3.6个百分点,至20.3%。”谢靖宇说。

值得关注的是,2020年上半年,珠海零售物业市场平均租金下跌至人民币每平方米每月367.5元,租金指数环比下跌5.4%。

根据第一太平戴维斯发布的数据显示,2020年下半年,珠海零售物业市场预计有四个购物中心入市,将在全市带来37.6万平方米新增供应。同时,谢靖宇指出,鉴于本地消费市场尚未完全恢复,叠加疫情显著冲击流动旅游消费群体数量,预计各业态品牌对于其于珠海的扩张计划将更为审慎,项目招商预计承压,全市空置率将延续上升趋势。“2020年下半年,综合考虑当前市场供需状况及新项目入市所致冲击,全市平均租金预计仍将延续下降趋势。”

(文/图 何叶舟)

日前,深圳出台房产新政,规定落户满3年且连续缴纳36个月社保方可购买商品。此外,对户籍居民家庭限购2套住房,对户籍成年单身人士、非户籍居民家庭限购1套住房,非户籍居民家庭限购1套住房,非户籍居民家庭连续缴纳5年及以上个人所得税或社会保险证明方可购买

商品住房的限购政策,仍继续严格执行2016年的相关规定。

此新政一出,珠三角地产圈一夜沸腾。不少珠海地产中介工作人员都在朋友圈晒出“欢迎深圳人到珠海购房”等字眼。那么,深圳房产新政真的会冷了深圳,热了珠海吗?

对此,有业内人士认为,预计对珠海不会造成太大的影响。

“对于深圳本地刚需住房需求预计不会有太大影响,对一些投资者的投资行为会有阻拦,进一步遏制了炒房的动力。当然,可能也会促使一些购房需求转向其他周边城市。”该业内人士说,“例如,珠海高新片区今年来了不少有投资意向的深圳客户。”

红馆国际总经理施华彬表

示,深圳常住人口每年新增约50万,面临城市发展的核心问题“地少人多”,住房供应结构失衡,本质上是供应端跟不上需求端,缺地、缺新房。过去几年商品房交易供销比达到1:2,即2人以上抢一套房。调控一定程度上控制了购房需求,给到刚需无房者提供优先选择机会。但长期来看,调控

政策并无法抚平供求关系,解决不了土地、住房、货币、信贷之间的结构性问题。“伴随着大湾区一体化发展,珠江口东西两岸融合提升,近期,我们会看到受到深珠通道利好驱动,珠海城市环境建设、营商环境提升,越来越多深圳人主动往珠海高新区、横琴新区融合置业。”施华彬说。(何叶舟)

珠海地产职业经理人俱乐部主席唐铁军:

大咖房谈

小户型太好卖 背后原因值得反思

反思1

区域扎堆小户型 一手好牌会打烂

在深中通道和深珠通道(规划中)的双重利好叠加下,珠海高新区北围片区楼盘一时间变得炙手可热,业内宣称将有深圳人大批涌入购房,与深珠通道对岸的前海相比,目前两地房价差最高可达每平方米10万元,如此看来北围片区成为珠海楼市“新星”似乎毫无悬念。对此,唐铁军表示,虽然看好北围片区发展,但也有不少担忧。

唐铁军认为,在珠海主城区已经没有多余土地可以供应的情况下,毗邻主城区的高新区将会接替主城区,成为珠海楼市发展主力。

受疫情影响,全国房地产市场在今年前3个月基本处于停滞状态,4月份开始出现回暖迹象,5月份个别一线城市又出现一波抢房热潮,而珠海也在5月份再现了“日光盘”,几个新楼盘开盘都出现了非常火爆的场面,认筹数远超推出房屋数量。

据业内人士透露,其实所谓“日光盘”并没有实现真正“日光”,只是对开发商实

现了“日光”。例如北围片区某些项目,实际真正买家买下的只有七成,而其他三成则被中介抢完,表面上实现了“日光”。中介拿到房源后会继续加价转手,赚取差价。“这其实也是一种营销手段。”该业内人士称,“高新区前段时间某新开盘楼盘,光认筹就有600多个,但据业内人士了解,真正买家其实只有200多人。”

对于这样的情况,唐铁军表示,虽然是营销手段,但楼市在回暖是真的,更让他担忧的是,好卖的房子基本全是小户型。“小户型卖得好,背后的原因值得反思。”唐铁军说,“就拿北围来说,它原本计划打造成珠海的一个卫星城,在主城区土地稀缺的情况下,可以变为主城区居民主力自居型房子的聚集地,可以满足一些刚需改善型居住需求,而最后这个区域推出的户型都是六七十、八九十平方米的小户型,基本只能满足投资需求,发展到最后有可能变成出租房聚集地。我其实一直都在和

开发商们说,你们大家都做小户型,很可能把这个区域市场做烂。”

虽然表现出担忧,但对开发商的做法唐铁军又表示理解。“不过他们也挺无奈,由于地价较高,为了尽快回款,满足上级高周转的要求,拿地当年就要投资要回报,否则无法交差,业绩就无法完成。在很多房地产公司,投资回报率这一项考核指标不达标,是最忌讳的。”唐铁军说,“你能为集团赚钱,实现高利润和高周转,其他问题都不重要。所以如何才能快速回钱?只能是小户型了,北围片区现在基本就是这样,投资型为主,90平方米以下居多,最大的户型也不过100平方米出头。假如一直这样下去,这个片区就是一手好牌被打烂。”

红馆国际总经理施华彬对此也有相同的观点,她表示,作为开发商,应该思考如何去打造一个好产品、好房子,而不是一味地只想“高周转”,图好卖,推出清一色的小户型,做烂市场。

反思2

西区潜力股 新盘销售成难题

除了高新区北围片区,珠海还有一个区域新盘的销售也让人反思。只不过北围是太好卖引起的反思,而这个区域是因为不好卖而需反思——斗门湖心路片区,该区域的新盘销售业绩是业内公认的“重灾区”。

有业内人士透露,今年五一假期,该片区某楼盘开盘定价每平方米两万多元,只卖了几套房子,销售业绩惨淡,周边开发商不知如何定价,而不便宜的地价,也让他们左右为难。

为什么城市西进,金湾和斗门楼市同时起步,航空新城

片区新盘与湖心路片区的新盘销售成绩悬殊?业内人士认为,斗门湖心路片区输在了规划与配套上。

对于斗门湖心路片区新盘价高不好卖,有人认为是因为斗门地价高,开发商成本高,房价自然便宜不了。那为什么金湾价格高,并不难卖?对此,有地产业内人士表示,斗门湖心路片区的地块出让成问题,大部分都是一个小块一小块地卖给了不同的开发商,全部的小地块便很难整体成规模,每一个项目也很难规划相应的配套。

“湖心路沿路都是长条小块卖

地,配套辐射力不及周边住宅小区。你让开发商怎么建配套幼儿园、公园?总不可能在一条路上、建五个学校吧?其实,这个区域配套不是没有,只是因为地段的问题,形成不了辐射,所以规划显得尤为重要。”该业内人士说。

对此,唐铁军表示,斗门湖心路片区并非不能“破题”,但是需要进行片区划分,再选择合适的学校、幼儿园、医院、公园等配套用地,形成方块型或烙饼型区域,再加大配套投入,配套跟上了,区域潜力就出来了。“形成不了整个区域的配套

完善,就会导致潜在客户买房的动力降低。”唐铁军说,“其实在我看来,斗门湖心路片区可以做三个区域,例如老的白藤湖至尖峰大桥区域,尖峰大桥到奥园区域,以及家和城到湖心路口红绿灯区域。”

斗门地价和金湾地价同时起步,发展的结果却不尽相同,金湾的地出一块卖一块,斗门甚至出现过流拍的情况。“配套的投入还是非常重要,金湾现在在情侣路也有了,景观好了,环境改善了,效果自然就好了。”唐铁军说,“那斗门地价也不便宜,开发商成本高,肯定房价便

宜不了。但是为了好卖,又不能贵,那开发商只能降低建设成本,这等于是在抽血,伤骨髓,房子的质量肯定要偷工减料了,便陷入了恶性循环。”

“了解情况的人不会买,不了解情况的外地人投资买房也不会住,这个区域的发展确实令人担忧,而且斗门缺乏诸如图书馆等城市化的配套设施。”珠海市民李女士说,“在对比了斗门和金湾的区域后,我还是决定买了金湾,虽然航空新城片区价格偏高,但是区域整体让人感觉舒服,居住起来比较舒适。”(何叶舟)

江门台山供电局提供优质供电服务

为芦荟特色小镇注入“电”动力

A 助力特色产业园发展,供电当好“配角”

2003年,美环健芦荟制品有限公司看中了台山四九镇日照充足、地域广阔等优点,决定在此开辟一个小小的芦荟种植园。转眼间17年过去,当年小小的芦荟种植园变成极具欧美风情的高品质田园综合体,2019年被评为广东省第七批省级休闲农业与乡村旅游示范点,名声越来越响,用电量也随之越来越大。

“目前园区内共种植200多万株芦荟,日常种植和维护用电量相当巨大。”台山美环健芦荟制品有限公司总经理程丽秀女士介绍道,“而且这两年游客也明显增多,园区内民宿和餐饮用电也不断增加。”

园区越做越大,需要依靠设施升级换代来提升游客体验,而设施升级离不开电力升级。为满足主题园产业多样化、个性化的

电力需要,江门台山供电局四九供电所深入园区,对园区内民宿、餐厅等用电情况进行摸底调查,只要用电方面存在配变或线路输出功率低、电压质量不稳定等问题,就及时整改、换线。同时江门台山供电局指定专人进行跟踪服务,对园区内新增项目的用电需求,及时跟进改造电网,做好旅游配套服务工作。

“高考结束后,园区接到不少学生团体的预约,用电量又迎来一次高峰。”四九供电所配电运维班班长伍立雄说道。为此,四九供电所近期将组织党员服务队帮助园区开展地毯式的隐患排查,同时建立客户经理与园区、村委会等的24小时联络机制,确保及时有效地提供供电服务,为芦荟特色小镇保驾护航。

B 配合芦荟产能提升,供电“主动”作为

在距离芦荟庄园7公里的四九镇下朗海龙区,台山美环健芦荟制品有限公司的芦荟加工厂正热火朝天,刚从芦荟园收割的新鲜芦荟一车又一车地送到生产线,经过加工,制成一箱箱芦荟食品和化妆品。

“随着绿色和环保理念的不断深入人心,我们的产品越来越受欢迎,产能近几年明显提升。”美环健芦荟制品有限公司总经理程丽秀说道。

配合工厂产能提升,江门台山供电局四九供电所变“被动”为“主动”,联合多方力量,主动组织设计、施工方以及客户经理一同进行现场查勘,确定线路走向、立杆方案以及变压器安装位置;现场施工阶段,派专人跟踪工程进度,让电力服务“跑”在



供电所运维人员对四九芦荟园的设备进行红外测温,保障园区用电安全

客户前面,确保重点工程“一刻不拖”,让企业用电免除后顾之忧。“目前工厂变压器容量已由315KVA增加到630KVA,可以满足工厂未来五年的发展需求。”四九供电所营销管理员黄文深说道。

为了更好地服务客户,四九供电所还为芦荟加工厂建立了专门的保电预案,作为重要客户,

每当有线路安装、检修等需要停电时,总是提前告知厂方,有时还根据芦荟加工厂的生产情况,调整检修停电时间。同时,各类优惠政策也是第一时间通知到客户。疫情期间,该所还根据降低企业用地成本电价的相关政策,从今年2月份到6月份,共为该企业减免电费33310.81元。

(文/图 谢健)



供电所运维人员利用无人机对四九芦荟园线路进行巡视

江门台山四九芦荟庄园,坐落于台山四九镇,是目前国内唯一一家欧美田园风情的芦荟主题庄园,专注原生态芦荟绿色产业,集有机芦荟种植、生态景观观赏、休闲度假、科普教育等功能于一体,里面1000多亩的芦荟长势喜人,放眼望去一片绿油油,让人心旷神怡,再加上独特的欧美风情建筑,吸引了不少旅客前来度假。

随着炎炎夏日的到来,四九芦荟园的用电量激增,为此,南方电网广东江门台山供电局四九供电所主动对接客户,上门深入了解芦荟园经营和用电情况,为客户开展线路和用电设备检查,动态跟踪用电需求,保障四九镇芦荟行业的健康发展,助力四九镇打造特色芦荟产业小镇。