

深圳楼市新政出台

冷了深圳 热了珠海？

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房。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，珠海高新区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发展提升，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手房，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迎接主城区，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了一波抢房热潮，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热门楼盘，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，而更让他担忧的是，好卖的房子基本全是小户型。“小户型卖得好，背后的原因为何？”

唐铁军说，“就拿北围来说，

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了。”

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，他表示，作为开发商，应该思考如何打造一个好产品、好房子，而不是一味地只想着“高周转”，图好卖，推出清一色的小户型，做烂市场。



珠海地产职业经理人俱乐部主席唐铁军

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”。

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，而不便宣的地价，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，房价自然便高了，那为什么金湾价高，并不难卖？对此，有业内人士表示，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。

“形成不了整个区域的配套。”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。

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，斗门湖心路片区可能在三个区域，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。“配套的投入也是非常重要的，金湾现在在情侣路也有了，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

宣不了。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）



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，但短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迁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，净吸纳量也因此首现负值。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发生在横琴片区，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影响尚存，多数业主惜售并主动下调租金以促成交。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个新项目交付入市，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，将为全市带来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）

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，名声越来越大，用电量也随之越来越大。

“目前园区内共种植200多株芦荟，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多。”

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

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公里的四九镇下蓢海龙区，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，制成一箱箱芦荟产品和化妆品。

“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，主动组织设计方、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



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員黃文深说道。

为了更好服务客户，四九供电所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，总是提前告知客户，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，共为企业减免电费33310.81元。

（文/图 谢锐）

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。