认房不认贷、首套住房和二手住房商业性个贷首付款比例下限调整、存量首套住房贷款利率调整……

广州楼市新政 持续的利好效应更重要

楼市话题

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

本周，由某咖啡品牌和白酒品牌联合推出的“酱香拿铁”产品在朋友圈刷屏，成为本周快消饮品界“顶流”产品，一些网友说品出了苦中带甜、苦尽甘来的味道。在相近的几天内，楼市领域也因为有连番利好政策出台，促使多个城市的一手住宅成交量在短短几天内出现较大幅度增长。不少人士因此认为，楼市将由此进入触底反弹，行情大好。

上述结论，或下得太早。从本轮楼市调整的特征看，楼市里用以刺激交易的“酱香拿铁”确实不少，但它们对后市的持续影响力、即它们的后劲如何，这个问题才更重要。

多重利好，刺激楼市交易增加

苦涩的楼市低谷行情，终于迎来了一些让人兴奋的消息。

7月份58万平方米的广州一手住宅网签面积已经是低位，但8月份的行情仍在走低，一手住宅网签面积降至46.15万平方米，同比下跌32%，创下2023年来月度新低位。

就在众多开发商直言“难熬”的8月底，楼市终于迎来多重政策利好。8月30日，广州宣布执行“认房不认贷”政策；8月31日，中国人民银行、国家金融监督管理总局联合下发文件，首套住房和二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一为不低于20%和30%；9月7日，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行宣布调整存量首套住房贷款利率，广州楼市的政策环境可谓是苦尽甘来。

新政后的首个周末（9月2-3日），彼时“酱香拿铁”还在宣传中，广州楼市已经频频出现热闹的销售现场，同时部分楼盘捷报频传，多个项目的到访量、成交量出现大幅提升，“一小时劲销1亿”“首个周末劲销2.5亿”“热盘周末成交5000万”等海报持续刷屏。合富研究院跟踪的数据显示，新政落地后首个周末，中心板块和近郊板块的一手住宅成交量环比上升16%和32%，带动全市整体成交量上升15%，令广州楼市暂时告别成交胶着的窘况。

新政推出后，广州部分楼盘迎来旺盛人气

飘红成交数据之后，楼市成交的持续力更需关注

消费领域里一时出现爆款产品不难，难的是该产品成为一直的销售爆款。

新政后首个周末的销售数据各异，主题词均指向一个，即提升。数据的提升，和对比所用的基数有很大关系，例如上一周成交量基数极低、只有个位数的成交量，那么即便新政后成交量“激增”100%，其成交量也可能仅有十多套。因此，对于现阶段持续刷屏的数据，我们需要理性看待。只有当这些环比的数据长时间稳定增长时，量变带动质变，楼市的整体行情才能算积极向上。

值得一提的是，现阶段广州楼市的爆款成交，也只是这个时期内相对的爆款。从新政首个周末推售新货的项目看，虽然其成交金额看着过亿元，但从套数上折算，其去化率往往在四成以下，这和正常楼市行情时首次开盘去化率能高达七八成无法同日而语。这种情况下，楼盘的持续成交力更加关键。

多重政策刺激，楼市成交增加，是好事。从业内人士普遍反映的情况看，眼下大多数消费者对楼市的预期、对自己和家庭收入的预期等的理性衡量，是他们入市脚步仍有迟疑的根本原因。这些预期，就无法仅靠几种楼市刺激政策就能改变。

因此说，楼市出现“酱香拿铁”不难，难的是如何让它的后劲持续十足。政策精准支持、房企给力营销、买家抓住不错的入市时机置业安居，只有多方合力，广州楼市才有持续向好的可能。

广州楼市成交的持续力有待多方共同支撑

南沙部分热盘单价下探至1.9万元 新政带动人气回暖

保利时光印象是上半年南沙成交套数最多的项目

文/图 羊城晚报记者 范晗越

8月30日，广州市宣布落地执行“认房不认贷”政策。8月31日，央行、国家金融监督管理总局联合发文明确降低商业性个人住房贷款最低首付下限比例及存量首套住房贷款利率。两条被业界称为“自2008年以来最宽松”的楼市政策对当前的市场而言无异于“久旱逢甘霖”。新政出台后，广州多个楼盘首开或推新，大红色喜报宣传推文也是一条接一条。

对于曾经属于楼市焦点的南沙区来说，新政的推出对该区楼盘人气也有一定的带动作用。羊城晚报记者了解到，新政出台后首个周末，南沙楼市的人气便旺了起来，有销售人员介绍，在9月2-3日的这个周末里，尽管有台风“苏拉”影响，但楼盘的到访数量却达到了此前平常周末的9倍。

南沙楼盘人气的回归，除了和新政推动有关，多盘互相竞争带来的楼价调整、产品升级等因素，也吸引着一些看楼者重新关注南沙楼市。

热门楼盘首付30多万元即可置业

一年多时间的成交乏力，令南沙一手楼盘的价格变得越来越具吸引力。记者了解到，今年上半年，南沙金洲蕉门板块和明珠湾板块的多个楼盘均出现了较大幅度的调价，两个板块的最低单价均下探到了1.9万元/平方米。

例如，频频推出特价单位促成交的金洲蕉门板块的保利时光印象，总价130万元以内就能买70平方米的三房一卫户型，160多万元就能购置86平方米三房两卫户型，令其成为金洲蕉门板块的成交主力，还挤进了广州上半年新房成交TOP10的榜单之中。从现场看，这两种三房设计基本一致，均带有两个生活阳台，业主可以按需求改造成功能房间，使用率较高。销售人员介绍，若是以首套房两成首付计算，86平方米的户型首付约36万元，这对年轻买家比较友好。“9月3日当天，项目便有7套成交，预计本周之后要涨价。”这位销售人员说。

明珠湾板块也一样，该板块的天悦江湾一盘，促销价也令不少买家觉得心动。“99平方米的复式单位，使用面积大很多，一口价288万元就能买，比以前降低了几十万元。”想趁着现阶段促销行情入市的林小姐告诉记者，近期在南沙看楼，很多楼盘的促销价都极具吸引力了。

南沙楼盘人气回升后就要涨价？

对于上述热销楼盘销售人员说的“要涨价”，羊城晚报记者走访了解到，这种说法目前在南沙楼盘并不普遍。

9月4日，记者走访星河畔月湾项目营销中心看到，工作人员正在为接下来几周的营销活动布置现场。楼盘现场工作人员介绍，在刚刚过去的周末，该营销中心的来访量是往日的八九倍。对于一些楼盘声称的涨价，该盘人士称，目前南沙楼市整体供应量较大，尚属于买方市场，价格仍是影响客户选择的决定性因素之一，目前其所在楼盘暂未接到有关涨价通知。

实际上，保利、越秀、星河、旭辉、建发、葛洲坝、中国铁建等更多的房企，还是首选在这个有利的时机加快出货。毕竟，根据克而瑞广佛区域的统计数据，截至今年上半年，南沙区楼市的去化周期还在25.8月的高位，远高于全市18.7月的平均水平，货量的去化压力依然比较大。

值得一提的是，对于楼盘价格的浮动，看楼者也需理性看待，有些楼盘推售的产品类型不同，销售人员的报价也会不同。例如，全新亮相的曜玥湾|铂森江海，将主打建筑面积约245平方米的大平层，带有22米大面宽观景面，可望一线开阔的江海景观，它们的价格就和刚需型的中小户型不同。

记者观察

南沙楼市价值兑现仍需要时间

在南沙买房，潜力是一个绕不开的话题。走进各大项目的营销中心，销售人员都会向到访者讲解城市道路、地铁、医院、学校等的规划，包括将提高南沙区域内部人员流动效率的环线地铁15号线、明珠湾隧道以及规划中连接南珠中的地铁31号线等，有规划、待建设，也就说明这些价值的兑现都需要等待数年时间。

不过，南沙，并没有辜负选择安居南沙的人一年一年的等待。

例如在南沙开发较早的灵山岛，目前大多数项目已经交付，民生领域的医疗、教育等配套设施也基本已经投入使用。灵山岛尖一个小区的业主伍先生告诉记者，作为明珠湾较早入场的刚需购房者，他当初购房时板块的单价在4万元左右。他认为，目前该板块的发展满足了他们的部分预期，即他的孩子以后有机会入读附近的广州实验教育集团旗下的湾区实验学校，这是当初他购房的最基础的要求。不过，伍先生也表示，小区周边的道路、商业、公共设施等还不算太完备，只能希望它们尽早完善起来。

今年最后一季度，南沙多个项目将迎来重大进展，中海地产旗下广州首个环宇城——南沙环宇城9月开业，主干道凤凰大道快速化改造近日正式开工，横沥岛地标国际金融论坛（IFF）永久会址年内将竣工。与此同时，2023年秋季学期，南沙区有铁英学校（小学部）、南沙小学（珠江湾校区）、大岗实验小学和梅沙实验小学4所新学校（校区）开办并投入使用，新增优质公办学位5670个。

配套不断完善的同时，南沙楼盘的居住价值也有望同步提升。

珠光集团：坚持“三问”推进城中村改造 赋能城市高质量发展

9月1日，广州市召开城中村改造工作推进会暨广州安居集团成立大会，落实国务院在超大特大城市积极稳步推进城中村改造工作会议部署和省委、省政府工作要求，对全市城中村改造工作进行再动员再部署再落实。大会强调，广州将积极探索“依法征收、净地出让”模式，有力有序有效推进城中村改造，不断提升城市治理现代化水平，推动城市高质量发展。

珠光集团作为广州市最早参与城市更新的房地产企业之一，对广州的城中村改造有着深刻的体会。日前，珠光城市更新集团的联席总裁祁伟雄在接受采访时表示，从中央到地方都出台了很多政策加速城中村改造，珠光集团会乘着政策东风，为沥滘村、火村改造提速，赋予城市持续发展的动力。

文/图 陈玉霞

沥滘村改造体量大，正在有序推进

探索出新模式 多方合力共推沥滘村更新

在广州有力有序推进城中村改造的现阶段，海珠区沥滘村旧村改造也迎来了阶段性成果——8月底，沥滘旧村改造完成第一批复建房摇珠选房，分配房源1518套。

对于沥滘村旧改，拥有近20年旧改经验的祁伟雄直言这是一个挑战——一是因为沥滘改造范围内五千多栋私宅房屋，是目前广州中心四区中改造面积最大的城中村；二是因为沥滘村历史悠久且地理位置优越，如何实现高质量发展，对规划、建设、资金等综合要求非常高。

“旧村改造初期，很多村民因对改造政策不了解而抱观望态度，使得补偿方案表决迟迟未能通过，改造时间因此拖长。”祁伟雄表示，改造体量庞大的沥滘村，房屋动迁拆卸和土地报批是改造中难啃的“硬骨头”。珠光集团协同南洲街道、沥滘村两委等力量，制定了“街道主导+村社主责+企业主推”的工作机制，每个经济社成立党员先锋队，深度参与到沥滘动迁工作中，多方合力有序推进更新工作。

祁伟雄介绍，珠光始终把村民、村集体利益放在第一位，更新过程中探索出“成熟一片、改造一片、建设一片、回迁一片”的改造模式。当某一地块达到预定签约率时，即启动交屋、拆卸、建设，通过这种灵活的开发模式，有效加快村民回迁时间，缩短改造周期。这和7月21日国务院常务会议通过的《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》（以下简称《指导意见》）中“稳中求进、积极稳妥，成熟一个推进一个，实施一项做成一项”的精神不谋而合。

“在《指导意见》的指引下，珠光集团在未来的战略布局方面会集中优质资源，坚持‘稳进提质’的工作步调，对符合改造条件的旧改项目实施改造。”

『三问』思想牵引 致力打造城中村改造新标杆

作为广州市最早参与城市更新的房地产企业之一，珠光集团近年一直精耕旧改领域，天河区的潭村、荔湾区的旧南站地块、黄埔的火村改造等均出自珠光手笔。众多旧改项目的实践，让珠光深深懂得“民心”的重要。

8月18日，黄埔区云埔街道火村旧改项目复建区首期安置房进行了隆重的交付仪式，安置区H地块12栋楼2260套安置房陆续交付使用，也让村民们得以开启全新生活。接下来，珠光集团将继续在黄埔区委区政府、云埔街道的带领下，聚焦居民所需，丰富配套服务，加快推进火村项目建设，促进城市有机更新，打造更高质量发展的城市更新实践样板，“让更多火村村民早日搬进新房子，过上美日子。”

祁伟雄表示，城中村改造既是民生工程也是珠光未来发展的“新引擎”，在沥滘村、火村等改造项目的整体规划设计中，珠光集团都会认真听取当地居民的诉求。例如，拥有800多年历史的沥滘村里，既保留卫氏大宗祠等古建筑，又能将古建筑更好地融入全新的城市肌理，珠光邀请专业的设计规划团队深入与沥滘村民们反复沟通，最终将在珠江边，以卫氏大宗祠为中心，形成一个历史建筑群，命名为“沥滘村历史文化街区”。“每一个步骤，我们都秉承‘问需于民、问计于民、问效于民’的指导思想，真正把改造‘改进’村民们的心坎里，以‘新’换‘心’带给村民更深层次的幸福感。”祁伟雄说。

根据该集团的规划，沥滘旧村改造预计到今年年底达成全村完成签约的目标，未来四年将陆续分批进行复建房的交付。据介绍，整个沥滘旧村按功能划分为三个区域：西区主要以复建房和20万平方米历史建筑群组成的岭南人文风情街为主，打造文化创意名片；中区主要以写字楼和商业体为主，注入科技创新元素，增强产业活力。其中包括配置上百万平方米的世界级商业旗舰，激发城市消费新活力；东区则是高品质宜居滨水住宅。

“我们的目标是到2028年，打造出一个全新的沥滘，一个集生态、商务、教育、医疗、文化、宜居于一体的滨水生态门户大城，一个未来的城市形象地标、生态地标与文化地标。这是珠光的使命和责任。”祁伟雄说。