楼价特惠更吸引

广州楼市『双十一』：促销优惠花样多

中心楼盘推出『年内最低价』，外围房源楼价直降——

文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

全网低价、买一送一、百亿补贴……今年电商“双十一”购物节已经火热开启，在房地产市场同样如此。目前，广州众多楼盘已纷纷推出多种形式的促销优惠，希望借着“双十一”热闹的“买买买”氛围再刺激成交。

实际上，今年下半年以来，广州楼盘的促销并未停止，特别是从9月开始，要说广州楼市里“天天都是双十一”也并不为过。虽然10月份的一手住宅成交环比增加逾四成，但不得不承认的是，现阶段广州楼市供应量充足，部分区域内三足鼎立、四雄乃至多雄争霸的局面已经存在，与此同时，买家的信心仍处于缓慢修复过程中，一增一缓之间，花样促销更加有必要，对于买家来说，直接的楼价特惠将会更有吸引力。

年底广州楼市供应充足促销持续

特价够吸引 有楼盘推出“年内最低价”

众多消费者发现，今年的电商“双十一”促销，不玩套路直触底价的促销方式最为有效。在楼市领域，这种促销法则同样最得力。

以外围区域为例，库存去化周期已达25个月的南沙区（据广州中原研究发展部今年10月数据），楼盘的“双十一”促销基本都打出“楼价直降”的卖点：十里方圆的特价单位从8层至31层都有，比在售原价低10万–20万元/套；海语天悦湾一盘，特价单位可选楼层也不少，比在售价格低16万–31万元/套；天悦海湾推出的特价单位单价在2.3万–2.5万元之间，每套单位总价比此前低20万–31万元……从记者了解的已推送促销情况看，海语熙岸、桂语汀澜、山海合悦、建发明珠湾玺、保利南沙天汇、时代天逸、中铁阅江来及越秀地产旗下的多个项目，都在推介一口价特惠单位。在南沙，150多万元已能购得央企出品的80多平方米一手小三房。

更具吸引力的还有中心区的特价表现，其中最为热门的天河和海珠两区，为消费者提供的入市门槛让人惊喜。

近两年，海珠区因高端项目频现且成交较好，让消费者对该区楼盘形成“高不可攀”的印象，但其实，该区仍有多个总价400多万元能成交的楼盘。以中海江泰里为例，近日推出“双十一捡漏节”促销，更打出了“年内最低价”口号。据了解，该盘特价单位最低售价为“5万字头”，如一套75平方米的单位总价为440多万元，销售人员表示确实有这个价位的单位，但只有一套。不过楼盘还推出了一些“捡漏单位”，价格为6.2万–6.5万元/平方米，如82平方米单位总价为520多万元，而该盘此前均价已接近7万元/平方米。中海江泰里附近的珠江海珠里，在售产品均价约5万元/平方米，最小户型面积为75平方米，总价也是400多万元。

综合素质很强的天河区，也利用“双十一”档期进行大促。若说海珠区一手住宅400多万元的置业门槛已够吸引，那么，不用400万元就可以在天河购置一手房则算较大惊喜。近日，珠江花城“总价370万元起买天河76平方米单位”的消息在朋友圈刷屏，因总价比较吸引眼球，故中介经纪也在积极推介该项目。据了解，该盘370万元的置业门槛和国庆期间最低450万元的总价相比更低，主要是户型面积更小所致。不过，随着天河区刚需新品的陆续上市，该区70–90平方米面积段的产品将迎来更激烈的竞争局面，新品价格是否仍具吸引力，值得持续关注。

刚需项目的竞争比较激烈

从中心到外围 众多楼盘花样促销抢客

如果说两三年前，外围区域促销的楼盘更多、力度更大，那么，随着中心区域近年土地供应和成交的增加，中心区域楼盘的促销也多了起来，“金九银十”档期表现如此，现在的“双十一”促销也是如此。

从记者了解的情况看，全市十一区内，除了从化区继续保持低调外，其余十区的楼盘都在高调促销。促销的形式有很多种，有比较经典的“赠送款”，例如购房即赠送一定年限的物业管理费、车位使用权、全屋品牌家电等；有常见的“抽奖款”，即购房者可以现场进行砸金蛋或抽奖，奖品包括家私电器、物业管理费等；更懂得买家支付痛点的楼盘，则推出了低首付、首付分期、“卖一买一”数个月超长分期等付款方式，以最大程度将此类买家留下。海珠区一位楼盘销售人员告诉记者，按该楼盘政策，首付款可以在三个月内支付完毕，但如果确实有难处，可以申请再延长一至两个月。

值得一提的是，此轮促销已不仅是刚需项目的行动，一些中心区内的高端项目也加入促销行列。例如天河区牛奶厂板块和金融城板块售价9万–10万元/平方米的项目，也推出限量一口价特惠单位，或推出购房抽奖，其价值最高的奖品为一辆价值三十万元左右的旗舰版汽车。尽管对于能购买总价过千万元的买家来说，他们对这种车的需求并不大，但“购房抽汽车”的确是能叫得比较响亮的、吸引眼球的促销方式。

记者观察

抓住时机尽早出货 实为上策

从“双十一”至春节前这段时间，社会消费氛围将逐步增浓，在春节前购置一套住宅，也是很多买家的选择。趁着这一段相对有利的消费时机，房企采用多种手法积极出货，是为上策。理由有三：

一是政策环境向好。国家商务部将今年定为“消费提振年”，而住房消费属于需要提振的大宗消费，因此各地频频出台了促进楼市消费的政策。广州同样如此，今年以来，特别是8月底开始，通过出台金融（首付、利率等）、税收以及调整限购范围等措施，持续促进房地产市场消费。10月份广州一二手住宅成交环比、同比均实现不同程度的涨幅，可见政策对市场的带动作用。

二是供应充足竞争激烈。四季度，广州楼市里充足的供应量，令楼盘之间的竞争激烈程度有增无减，这一点上，每个楼盘的营销负责人感受非常深刻。黄埔区某国企楼盘的相关负责人坦言，该盘所在片区的“内卷”程度前所未见，不仅在开盘、推新的性价比方面要竞争，就连收楼环节也要比拼，因为这关系到未来楼盘的销售和市场口碑程度。供应充足导致的竞争，令以往“皇帝女不愁嫁”的中心区楼盘也倍感压力，这在天河、海珠、荔湾等区表现尤为明显。同样一个板块里，一两年前一盘独大，卖什么产品定什么价格，楼盘都有较大自由度，但而今，三个或更多楼盘加入这个战团，直接带来整个板块供应和价格体系的重构。更甚者，中心区部分板块楼价的调整，也将给邻近区域某些板块带来连锁价格压力，直白地说就是中心区楼盘都促销了，同样产品线的非中心区楼盘也得跟着促销。

三是需求依旧存在。房企在年底这个阶段还需要积极冲刺的支撑点在于，广州楼市的需求依旧存在。从克而瑞广佛区域统计的数据看，最近四周，广州一手住宅每周的网签面积都高于当周的新增供应面积。市场的购买力仍在，只不过买家对新房的可选范围更广、可选产品更多，这会促使综合品质较高的产品成为他们的首选目标。

天时地利人和之下，给予买家更多让利实惠的同时，也能令房企获得更快的资金回笼速度。 （陈玉霞）

广州系列新政发布利好 楼市企稳复苏

广州楼市暖意渐浓 年底新盘齐入市丰富置业选择

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦

自今年第三季度以来，广州接连发布促进房地产市场健康发展的新政策：8月底，广州实施“认房不认贷”政策，9月20日，广州优化限购条件，同时，个人销售住房增值税免征年限及非广州户籍家庭纳税或社保缴纳年限通通“5年改2年”，结合此前首套房贷利率下降、二套房最低首付比例下降、存量首套房贷利率下调等，这套楼市利好“组合拳”，于传统销售旺季10月发挥出了明显的效果。

广州中原研究发展部数据显示，10月广州一手住房网签6521宗，环比上升43%，比去年同期成交上升23%，创近5个月以来新高，全市多个区域网签套数环比前一个月明显上涨，其中不被列入限购范围的番禺区涨幅达到192%，整体销售氛围热烈，中心城区荔湾区也有44%的较好涨幅表现。

二手房方面，广州市房地产中介协会发布的数据显示，10月广州二手住宅整体网签9361宗、共计95.22万平方米，同比增长41.28%和43.38%，网签套数环比增长幅度明显扩大至9.56%。其中，不被列入限购范围的黄埔区网签面积环比增长幅度达到48.69%，该区“满二不满五”的次新房较多，在增值税征免年限缩短的情况下，二手房交易成本减少，增强了二手房的流通性。

除了新政对楼市起到明显的激活作用以外，各开发商也在传统销售旺季“金九银十”不断推新促销，据悉，仅在今年中秋节和国庆节假期，广州多数楼盘开启优惠价、送好礼等促销策略，促使市场成交活跃，其间开盘或加推的一手住宅约3166套，较去年同期增加66%。

进入今年最后两个月，各开发商也迎来了销售年度冲刺，新楼盘有望扎堆入市。据广州中地行统计，广州11月预计18个项目有开盘或加推新品的计划，不乏今年以来热度颇高的新项目，例如一些“超高使用率”项目：白云嘉禾望岗板块的国贸云上，主推85–143平方米三至四房，更多地利用飘窗和阳台等“高赠送”面积为购房者设计收纳及休闲空间，从而拓宽了户型的整体使用率，项目有望在11月底开放售楼部和样板房。

于近日开放售楼部的荔湾区花地湾片区的保利和颂同样主打“超高使用率”，销售人士介绍飘窗普遍达到80厘米，主推72–86平方米的南向三房。与金沙洲隔江相望的江语上品苑项目也表示其使用率超过100%，将首推125–142平方米的大平层产品，据介绍每个户型都有一个完整的“高赠送”房间，计划11月底正式开盘。此外，还有过往畅销的保利天汇、琶洲南TOD、万汇天地朗庭等项目都将有新品加推。

11月，白云区房博会、天河区房博会、黄埔区房博会等由行业协会和企业联动举办的楼盘推荐活动陆续展开，近100个项目集中亮相，其间推出送家电、折扣优惠、“10万元抵扣券”等众多购房优惠，让利消费者。

展望后市，广东中原地产代理有限公司项目部总经理黄韬表示：“年底是开发商冲刺销售任务的阶段，加大让利力度意图明显，购房者的选择将更加丰富。”克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓表示：“一系列的政策利好对推动购房者入市起到了较大的作用，预估接下来的楼市还有‘双十一’‘双十二’‘元旦前后’等重要营销节点，新一轮的开盘加推对市场企稳复苏将起到重要的助推作用。”

各区房博会的开幕释放多重优惠让利购房者

“超高使用率”的楼盘陆续开放售楼部和样板间

11月以来不少楼盘有入市计划

楼市资讯

各大房企推出高达1亿元购房购物优惠券——

天河区首届房博会暨家居家电消费节10日开幕

为推动房地产业发展和家居家电消费“双联动”，推动天河大宗消费市场高质量发展，助力广州国际消费中心城市建设，11月10日–12日，由广州市天河区房地产行业协会、天河区住房建设和园林局、天河区商务和金融工作局联手房地产及家居家电等23家企业共同举办的“湾区引擎，中心天河”——2023广州天河区首届房博会暨家居家电消费节在天河体育中心南广场隆重举办。

据悉，在年底这一轮房企特惠促销中，不用400万元即可在天河安家，各大房企也推出高达1亿元的购房购物优惠券。

此次展会声势浩大，汇聚了包括保利地产、广州城投、珠江实业、中建地产、珠光集团、珠江地产、湖北联投、合景泰富、广垦集团、世纪金源、慧源山庄、贝壳等知名房地产企业、楼盘和房产服务平台，可以让市民实现一站式逛展、一站式消费。

展会期间，参展楼盘将推出多重置业优惠，例如——合景泰富华南区域公司推出合景秒房节，购房者可享受限时额外9.8折和参与现场定时抽奖，最高可获得超过千元的礼包；城投珠江天河壹品，在活动期间成交的买家，可获赠家电大礼包；湖北联投文津府在活动期间推出11套总经理严选一口价单位，买家更可享受额外9.8折优惠（特惠房源除外）；中建精诚壹号，凭兑奖码可到楼盘现场进行礼品兑换活动，最高可抽11111元代金券，11月期间购房还能获得额外9.9折优惠；广垦天河1号，活动期间将推出置业专属五重礼等。

值得一提的是，此次活动除了线下热闹的展会外，还引入了元宇宙概念，市民只需通过扫描活动的二维码，就能进行线上沉浸式的探展，获得一样的精彩。

（陈玉霞）

一次看完近三十个楼盘 黄埔区房博会连展三天

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦

今年9月20日，广州发布优化楼市限购条件的新政，广州个人销售住房增值税免征年限“5年改2年”，黄埔区不再被列入限购区域，同时区内次新房源较多，楼市得以激活。据广州中原研究发展部数据统计，10月份黄埔区一手住房网签量达到882套，位居全市第二，环比上涨16%；广州市房地产中介协会发布数据显示，10月份黄埔区二手住房网签面积6.23万平方米，环比上涨48%，增幅全市第一。

如今的黄埔区，已成为广州发展实体经济的主阵地，高科技创新的主引擎，正推动多类型产业集群转型升级。为进一步刺激广州东部的经济活力，在广州市住房和城乡建设局、广州市黄埔区住房和城乡建设局指导下，广州市房地产行业协会联动黄埔区品牌房企于11月10日至12日在萝岗万达广场主办为期三天的2023黄埔区房地产博览会（以下简称“黄埔区房博会”），展示近30个黄埔在售项目。

从热门置业板块来看，黄埔南部是黄埔区离天河区最近的板块，能承接中心城区产业以及人口的外溢红利，万科城市之光、万科黄埔新城、越秀滨江·星航TOD、富颐华庭等楼盘在房博会亮相。

近年快速发展的科学城板块已是目前黄埔区政府所在地，高新科技企业聚集，兼容刚需、改善需求，本届黄埔区房博会，板块内的越秀·星樾山畔TOD、保利锦上、合生中央城、大壮名城等楼盘设展。

知识城板块是我国国家级的“知识中心”，定位“知识创造新高地、国际人才自由港、湾区创新策源地、开放合作示范区”，知识城·悦辰壹号、越秀联投知识城·居山涧等楼盘于房博会设展。

楼市新政发布后，不少购房者将目光锁定“不限购”的黄埔区

长岭居板块目前规划定位为广州东部绿色生态宜居示范区，高端居住属性明显，长岭雅居、开控城投·云锦等楼盘设展。

据悉，房博会叠加“双十一”活动，各楼盘除了在线下展位提供多种多样的优惠方案以外，广州市房协官网还于11月5日—12月9日开展线上房博会，期望置业黄埔的市民可多多关注。