



5月7日,国务院新闻办公室召开新闻发布会,介绍“一揽子金融政策支持稳市场稳预期”有关情况,其中包括降低存款准备金率0.5个百分点、下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点等。业内认为,今年是历史上房贷政策最宽松的一年,叠加首付门槛低、房贷利率低、房贷额度充足,且和目前公积金降息等结合,“金融支持购房消费”的动力充足,将持续促进二季度住房消费工作。

实际上,在刚过去的“五一”假期,房企用“拼命三郎”的姿态也拼出了不错的业绩。羊城晚报记者了解到,广州有的新盘开盘即成交超200套,有的持续推售的楼盘一日成交超过1亿元,看楼者围满沙盘的热闹场景在多盘再现。官方数据显示,5月1日-5日,全市主要在售一手住宅认购量2093套,日均认购量环比节前日均水平增长244.7%。业内分析认为,“五一”的行情明显好过去年同期,特别是综合优势明显的改善型项目受到市场高度追捧。



部分项目推出六重礼吸引购房者 受访者供图

数说

楼市

认购量2093套,多盘人气十足成交活跃

“五一”档期供应的一大特征是新盘新货供应充足,且供应相对更为集中。例如天河区的珠江新城、金融城;海珠区的琶洲等热门板块都有多盘新货直面竞争。

统计阳光家缘可知,3月26日至4月30日期间,全市一手住宅预售量达95.96万平方米,有效带动“五一”期间楼市成交。不少楼盘现场不仅人气爆棚,成交也超乎预期,一个高端项目的营销总监对羊城晚报记者直言:“真没想到他们下手如此果断”。

广州市住房和城乡建设局数据显示,5月1日-5月5日,全市主要在售一手住宅楼盘到访量为31466组次,日均到访量环比节前日均水平增长181.8%;认购量2093套,日均认购量环比节前日均水平增长244.7%。同比看,今年“五一”假期主要在售一手住宅楼盘到访量增长30%;认购量增长73%。认购面积方面,5月1日-5月5日,全市一手商品房网签7.99万平方米,比去年

“五一”假期(7.64万平方米)增长4.6%,其中,一手住宅网签面积7.01万平方米,同比增长35.9%。

从羊城晚报记者了解的情况看,中心区多个改善型新盘“五一”期间的来访、认购量均较为火热。比如,广东保利介绍旗下9个项目“五一”期间来访超过5000组,成交金额超25亿元;中海大境一个项目,在5月3日当天成交超1.1亿元,至5日中午,该盘销售额已超4亿元,最高的单笔成交金额超过5000万元;同样单盘作战的龙湖亚伦·央璟颂,5天到访量超过2000组,成交了80多套单位,2.8亿元。

克而瑞广州区域首席分析师肖文晓分析认为,今年广州“五一”市场整体飘红,一是去年四季度以来,广州楼市整体止跌回稳的态势的延续;二是与广州新盘入市潮有关。同时,开发商为了保证去化速度,将这些新规产品采取平价入市策略,与旧规产品和二手房市场形成较强的竞争力,从而吸引买家出手。

广州楼市「五一」拼出红火业绩,人气成交双增长

百万礼金、直升机看楼、现房试住……

文羊城晚报记者 陈玉霞 徐伟伦 范晗越



“五一”新品绝大部分为新规设计 陈玉霞 摄



“五一”中心区高端新品供应丰富 陈玉霞 摄

广州“五一”楼市三大特征

这个“五一”,广州开发商可谓火力全开为卖楼,不然依然是有人欢喜有人忧,且看“五一”楼市三大特征——

特征一:楼盘促销优惠多,营销做出新“高度”

无促销不成交,是“五一”期间广州楼市一大特征。

羊城晚报记者不完全统计,有货推售的保利、中海、越秀、万科、华润置地、招商蛇口、珠实地产、广州城投、广州地铁地产、新世界、龙湖、凯德置地等房企,旗下项目都齐刷刷推出了促销活动,名目多样的促销最终都让房价显得更加“有着数”,因此对拉动成交有较大影响。例如,天河区珠江花城加推建面约76-140平方米的产品,放出10套一口价房源,成交最高获赠10年物业管理费,住宅以旧换新可享房价立减至高10万元等;天河区的凯旋新世界新品,可叠加享有传喜新品房源9.5折、“五一”抢先购优惠9.9折、置业礼金100万元等优惠;荔湾

区的新世界·天馥“五一”延续了开盘最高8.5折优惠。

除了直接的优惠促销,广州楼盘营销也玩出新“高度”。海珠区的中海大境,“五一”推出了“云上新中轴观摩之旅”活动,用直升机带上客户俯瞰楼盘所在的广州新中轴震撼景观。直升机看楼在十多年前楼市黄金期曾有出现,此时重出江湖,更侧重场景化营销的价值营造——用空中动线串联中轴、海珠湿地等优势资源,通过高空视角具象化楼盘的地段价值支撑。番禺的山海连城也推出了黄金周“试住计划”——业主推荐1位好友,可抢2天1夜价值888元精装房试住权,体验92平方米及135平方米实景现房,业主推荐好友成功试住后,购房均可额外享9.8折优惠。据介绍,项目推出的4套房“五一”均“满房”状态,试住用户全方位体验了小区的生活质量。

特征二:市场对楼价敏感,定价够“诚意”才能成交

广州“五一”楼市,市场对价格

依然呈现极高的敏感度。就买家而言,不论楼盘的促销花样有多少,他们关注的点都会聚焦到价格上——所有优惠后,楼价够不够吸引。

番禺区龙湖亚伦·央璟颂营销负责人表示,在售的92平方米单位总价320万元-340万元之间,125平方米单位总价在430万元-480万元之间,在所在板块都很具性价比,楼盘能实现较为满意的业绩,除了产品和口碑外,价格是一大促进因素。

买方市场时期,新盘的定价,对于楼盘销售尤为关键。中心区一个新盘的营销人士坦言,现在对市场摸底难度更大,为此,该盘营销团队一口气制定了15版的售价,再不断根据现场情况进行更为精准的调整。“大家可能会认为高端项目的买家出手很爽快,但我们发现这类买家现在也‘货比三家’,会认真对比档次相近的楼盘素质,甚至会很非常关注产品实用率情况,最后才决定买哪里。”

据了解,“五一”期间改善型项目的供应比较充足,各盘不论从产品设计、装修配置、企业品牌实

力等方面差距都不会太大,成交量量的大小,差别在于定价。新盘珠江·天河都荟开盘成交200套,现场不少买家对4.3万/平方米-4.7万元/平方米的价格表示“可以接受”“有吸引力”。

特征三:虽有政策刺激,楼盘冷热分化依然明显

这个“五一”档期,从羊城晚报记者实地走访的情况看,广州楼盘的冷热分化依然比较明显。

4月底开始,已有多楼盘抢闸开盘争夺“五一”档期的首波流量。例如老黄埔板块首个地铁入户的项目广州地铁地产·珑玥上城,首推产品据介绍当天基本售完,收金3亿元,“五一”持续热销,日均认购超10套;天河区智慧城板块的珠江·天河都荟首开2小时内就成交200套。“五一”加推新品,继续报收3亿元;海珠区的绿城·薇香园介绍,开盘10天内网签已超5.8亿……

但与此同时,不少楼盘依然成交乏力。其中不乏一些天河区、海

珠区等中心区内的楼盘,哪怕它们也有央企实力背书、首次开放的时候也是声势浩大,但因定价、目标受众等营销层面的不得力,致使产品去化缓慢。查阅阳光家缘可见,天河区去年开售的一个项目,3月有128套新品获得预售资格,至5月6日已售8套;去年5月获批的预售证下,123套单位目前已网签59套;海珠区3月份获得预售证、4月份推售的一个新盘,预售总套数为224套,至5月6日已售总套数为8套。

值得一提的是,在充足的供应压力下,部分产品力较强的项目,及时调价还能获得成交,但部分整体口碑一般的项目,哪怕调整售价也无法促成成交。成交乏力现象对于外围区域的项目来说更为普遍。

在广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉看来,广州“五一”楼市中,品质高、户型好、定价合理的改善盘很受欢迎,但这种情况对整个大市来说属于少数,“政府对市场体量和规模的托举还待强化,市场动力还待夯实。”

市场
预测

新盘持续上市,市场热度有望延续

“五一”假期,广州天河、海珠、白云、番禺等多区都有数个全新楼盘首次开放,目的是趁着小长假聚拢一批意向购房者,为日后开盘制定更精准的营销策略。在海珠区,“五一”期间还出现了被街坊催开售楼部的现象。在市二宫地铁站旁边的新盘君曜府,记者5月1日当天踩盘时看到,小区门廊处、样板房内都还有装修工人在紧张赶工,不过这并不影响楼盘接待了一批又一批前往看楼的街坊,项目人士表示,周边一手楼缺货多年,因此街坊都希望能早点看到新产品,“催着我们赶紧开放。”

可以预见,“五一”期间开放的新盘,都将在“五一”后陆续推售,基于天河区保利天曜、白云区中建·白云之星、番禺区绿城·玉海棠等高热度新盘的出现,预计“五一”后的市

场仍将出现一定热度。李宇嘉认为,在需求端仍要疏通循环堵点,补齐老旧二手房配套短板,加快二手房以旧换新,供给端加大性价比高的好房子产品供给,牵引和带动需求端。

值得一提的是,随着国家标准《住宅项目规范》在5月1日落地实施,市场供应的一手房,品质将会越来越高,如3米层高、高实用率等会成为标准。从供应结构看,克而瑞数据显示,刚需、改善、高端的供应结构占比分别为37%、47%和16%,呈现改善为主、刚需为辅的供应结构。

肖文晓认为,“五一”楼市飘红,有利于提升开发商持续加推的积极性。预计接下来一两个月,广州楼市的热度会比一季度有进一步的提升,成交量也进一步好转。

广州楼市「五一」成绩单

广东保利:“五一”成交金额25.8亿元

“五一”假期,广东保利推出“保利V5品质好房节 三重零负担安心购”活动,共有二十个楼盘推出300多套全新房源,其中,琶洲的保利天奕、珠江新城东区的保利天曜两大核心区豪宅项目开放营销中心,哪怕需要验资200万元至300万元,也吸引了大批看房者,据统计,假期前三天,保利天曜到访超过2000组,以其为代表的中心区域九大项目共到访超5000组。整个“五一”假期,广东保利累计成交金额达到25.8亿元。(徐伟伦)

珠实地产:全口径销售额超20亿元

“五一”假期,珠实地产推出了“五一”更“惠”一点焕新购房节活动,推出了五重更“惠”置业福利,包括成交者将可获赠最高30万元的车位券,参与以旧换新的买家可享受房价直减至高10万元优惠,购房可获赠最高10年物业费全免等。据统计,5月1-5日,珠江·天河都荟、珠江花城、天河壹品、云湖·学府里、公交珠实·花城云著、珠实·西关都荟等项目多盘联动,吸引了超万组客户到访,包括合作项目在内实现全口径销售额超20亿元。(陈玉霞)

广州地铁地产:TOD“好房子”送好礼促成交

“五一”期间,广州地铁地产发起“全城寻同名 万份好礼等你拿”的广州TOD好房节活动,只要到访市民的姓名跟所到访项目名称任意一个字同音,都可获得精美礼品一份。旗下的珑玥上城、珑耀上城、珑璟台、云城上品等项目均有货可售。云筑上品项目举办了一场别开生面的露营计划,成交超2.1亿元;江语上品项目推出一口价房源等优惠,成交约1.5亿元。据统计,整个“五一”假期,广州地铁地产全部项目销售额约15亿元。(徐伟伦)

新世界中国:从刚需到高端新品全线旺销

“五一”期间新世界中国旗下广佛项目均有新品推售,产品类型能全方位满足刚需、刚改和高端置业需求,据介绍都实现了不错的成交。以天河区的凯旋新世界为例,该项目4月30日率先释放出“五一抢先购9.9折”信息,便出现了首次到访就出手3000万元成交的个案,随后还出现了连续两天出手购入5套单位的“大宗”成交。荔湾区的新世界·天馥,4月30日推售全新楼栋,开盘28分钟内销控版已全线飘红。5天小长假内,该项目总到访量超过1000组。据介绍,“五一”专属9.5折优惠将延续至5月11日,保留最后30席位的优惠名额。增城的畅销盘新世界星辉“五一”推出全新央璟产品,据介绍1日当天到访超150组,单日首次到访的转化率超70%。(陈玉霞)

广州万科:多场社群活动带动新房销售

“五一”期间,广州万科多个项目到访与平日相比均有大幅度增长,其中,位于广州南站附近的万科·樾屿城虽然尚未发售,但凭借着大城全能配套的理念,吸引到访380组,“冻资锁房”115套。增城区的金茂万科都会四季适宜“上车”的价格叠加多项购房福利吸引到访量约500组,成交约72套。万科黄埔新城项目在交付2300多套房源后不断开展社群活动增强社区“黏性”,“五一”期间,更是开展了奇趣市集、运动能量场、露营、微醺文化节等多个互动场景,让市民除了看房还有了假期休闲的好去处,项目五天累计到访近2000组,成交约70套。(徐伟伦)

广州万溪:开放实景商业区促人气带成交

广州万溪公司的荔湾区万科·理想花地于“五一”期间开放了全新朗庭组团约1.4万平方米的商业实景展示区。微璟组团推出约129平方米、约143平方米的全新样板房,以新加坡式垂直园林等国际化的设计风格为购房者带来新鲜的产品体验,还推出涵盖精选单位、成交好礼等、保价行动等置业六重好礼带动购房热情。据介绍,假期期间该盘到访客户1123组,销售金额3亿元。(徐伟伦)

中建八局:假期销售额超1.6亿元

中建八局在黄埔区打造的中建·海丝城项目在“五一”假期加推了面积约78平方米、约88平方米的小户型产品,现场销售负责人李慧鹏介绍,项目定价、交通以及教育等配套的确定性都是核心区客群比较认可的优势。活动期间推出多重折扣优惠,小长假销售额超1.6亿元。(徐伟伦)

中建三局:未推先热,冻资锁房超200套

中建三局城投操盘的黄边村城市更新项目——中建·白云之星于“五一”当天吸引大量到访者,据介绍假期首日上午就有十多套房源被锁定。假期期间,项目举办了音乐节、精酿博物馆现打鲜啤、移动咖啡车、云上美食快闪等活动,据统计共吸引超过3000组市民到访,在未发售的情况下累计冻资锁定超200套房源。(徐伟伦)