

“一手交钱、一手交房”模式加速升温

广州现房库存占比突破57%，将适时选地块试点“现房销售”

“一手交钱、一手交房”的现房销售模式正加速升温。继去年广州现房库存首次超越期房后，今年现房库存占比进一步扩大至57%，较2025年年中提升6个百分点，部分区域现房库存占比更突破七成。随着“穗八条”明确提出“适时选地块试点现房销售”，业内普遍认为，现房销售是大势所趋。专家指出，探索“从土地端明确现房销售”，不仅有助于明确市场预期、给予开发商充足准备时间，还能避免仓促推行导致的市场供给短缺矛盾，现房试点的时机正逐渐成熟。



数据显示，截至2026年4月，广州商品住宅可售库存中，现房可售库存为848.59万平方米，占比达到57%，较2025年年中的51%，提高了6个百分点。钟梓骥 摄

数据扎眼 /

现房库存反超期房，增城、番禺七成是“现货”

楼市的“现房风”越吹越猛。去年年中，广州现房销量首次超越期房，而今年这一趋势更加明显。据普睿数智广佛统计，截至2026年4月，广州商品住宅可售库存中，现房可售库存为848.59万平方米，占比达到57%，较2025年年中提高了6个百分点。

从区域分布来看，广州各片区现房库存格局分化明显，近郊和远郊区域现房房源较为集中。普睿数智广佛首席分析师肖文晓在接受记者采访时表示：“广州各区之中，以增城区和番禺区的现房库存占比最大，分别占74%和71%，花都区 and 南沙区的现房库存占比也在60%以上。”

目前广州市只有天河区、黄埔区、荔湾区的现房库存占比在50%以下，分别为42%、36%、35%，其余各区的现房供应均占主导地位。“其中天河区和荔湾区是近年广州土拍的热点区域，新增的在售楼盘目前以现房为主，而黄埔区近期的主力新增供应主要来自旧改项目孵化，因为开发体量大，所以期房占比也比较高。”肖文晓说。

政策开闸 /

土地端“明牌”现房，深圳、荆门早已抢跑

市场自然调节下，广州现房规模持续扩容。肖文晓认为，在政府没有太多干预的情况下，随着现房销售占比在市场的“自然扩大”，广州试点现房销售的时机开始成熟。

事实上，2026年以来，土地端对现房销售的探索明显加速。今年4月30日，广州发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的实施意见》，

明确提出“适时选取合适地块试开展现房销售”。5月7日，广州市花都区推出落地细则，明确将试点现房销售。

放眼全国，现房销售的土地约束机制正逐步成型。今年年初，湖北省荆门市率先明确土地出让原则上全部要现房销售，成为全国今年首个全域硬性规定。2025年12月，深圳福田梅林B405-0308地块要求商品住房全部实行现房销售，1年内开工、4年内竣工，该地块为福田区16年来首宗公开出让的纯住宅用地，经过148轮竞价，最后折合楼面地价4.27万元/平方米出让。

肖文晓认为，探索“从土地端开始明确现房销售”，一方面可以明确市场预期，给开发商更充足的准备时间，另一方面可以避免仓促推行现房销售造成市场有效供给不足的矛盾，更为稳妥。

上海易居房地产研究院副院长严跃进指出：“从土地端的政策变化来看，现房销售正逐步转变为土地出让环节的主动约束或激励机制，这一趋势将直接改变房企的开发节奏、资金安排和项目定价逻辑。”

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受记者采访时表示：“现房销售制度下，销售周期拉长了两三年，如果土地成本比较高，开发商的财务成本和管理成本将相当高昂，难以承受。此外，3年后房价和户型能否被市场接受存在不确定性，只有地价合理，并辅以融资、规划报建政策的支持，才能提高开发商的接受度。”

营销内卷 /

房企不画饼力推实景，主打“以价换量”或“品质交付”

当下广州楼市的现房，很大程度上是过去几年市场行情变化的产物。但“一手交钱、一手交房”已成为不

少楼盘的营销手段。“高品质现房节”“让生活从此不等待”“15天即交付”“现楼go房节”……现房营销广告持续刷屏，折射出市场供需两端的变化。

记者走访发现，部分楼盘新组团推出现房房源，以“所见即所得”吸引买家。在天河智慧城的某楼盘，销售人员告诉记者，如今不再费力描绘未来的规划蓝图，而是直接带客户走进已建成的小区园林和实体单位。“除了眼见为实，有些客户因为孩子急着入学，等不了期房那两年的建设期，也会优先选择现房”。

虽然市上现房多为旧规产品，在户型设计上与近年来涌现的新规产品存在一定差距，但项目结合价格策略或产品力，部分楼盘仍获得不错的市场反馈。以黄埔科学城板块的改善项目星河湾萝峰为例，该楼盘2023年开盘时大户型单价曾突破5万元，但因初期定价与市场接受度错位，销售一度滞缓，逐步形成现房库存。2026年初，项目推出新组团“星河湾半山”，将价格下调至1.9万元/平方米起，毛坯交付，这一价格甚至低于周边部分二手房。项目在短时间内迎来网签高峰，单月流速数十套。

除了“以价换量”，部分现房还以高品质交付细节打动购房者。在白鹅潭的新世界·天馥，销售人员介绍：“我们特别注重细节，从公区到户内，使用的建筑材料、选取的品牌都可以亲身感受。电梯选用日立超高速电梯，速度超过每秒一层；厨卫用具采用博世、高仪等品牌；就连五金件的阻尼触感也经过精心考量。”据了解，该项目在广州“穗八条”政策出台后推出“高品质现房节”，销售额达2亿元。

从全国来看，天津、徐州、宜宾等地今年陆续有现房项目入市。近日，美的置业在徐州更发布“主动现房战略”，表示将不设实体售楼处、先建好再开盘。严跃进指出：“以天津的

现房项目为例，从目前的网签数据来看，开盘后的去化率达到了70%，表现优于行业平均水平。这说明，现房项目若能结合当前‘好房子’、高品质住宅等方向，能够更好地促进住房销售。”

逻辑生变 /

从去库存到主动“奔现”，现房销售重塑卖房逻辑

房企从“被动积压”转向“主动现售”，背后是怎样的商业逻辑？李宇嘉认为，现房销售是大势所趋。“当前购房者对房子越来越挑剔，特别在一些三、四线城市，若非现房，项目难以去化。与此同时，国家对预售资金的监管日趋严格，项目须达到验收条件方可提取资金。在这种情况下，房企不如直接推出现房，购房者接受度更高。”他进一步指出，对于大型开发商而言，产品精细化打磨带来的溢价正成为竞争力——客户认可度高，愿意为细节支付更高溢价，这是房企主动拥抱现房销售的核心逻辑。

肖文晓认为，目前来看，现房销售与期房销售还会共存一段时间。“购房者心中对于现房和期房也有两杆秤：对于旧规项目，尤其是曾经出险的保交楼项目，因为市场上的存量旧规项目选择较多，为了避免不必要的风险，现房销售是最优解；对于新规项目，虽然目前绝大多数是期房，但是因为开发商多数为国企、央企及部分经营稳健的民企，因此他们也不排斥，而新规产品高质价比的优势也可以有效对冲旧规项目现房销售的优势。”他说。

严跃进则认为，“现房销售”的后续推进需重点关注三个方面：一是更多城市是否会跟进土地端的硬性要求；二是针对现房项目的公积金贷款优惠政策是否向商业贷款延伸；三是房企在现房模式下的资金周转能力是否可持续。

(来源：新快报，记者何璐诗)