



进入“金九”，广州楼市供应增长，老黄埔区府板块引来不少关注。不仅双沙、文冲东等旧改大盘的新房陆续入市，个别新品单价低至“3字头”，并引进万象汇商业；另一方面，此前板块内网红楼盘的次新房以“4字头”进入市场，且以“眼见为实”“抗风险”为卖点，形成一、二手多盘混战的竞争格局。有业内人士指出，目前大部分购房者不会锁定新房或二手房，成交多以价格驱动。

■新快报记者 何璐诗

新房“3字头”入市，次新房则以“眼见为实”“抗风险”为卖点

老黄埔板块一二手“贴身肉搏”

① 老黄埔区府板块竞争白热化，一二手共同形成六盘混战局面

供应逐步加大，老黄埔区府板块楼市的竞争白热化。双沙、文冲东、珠江村三个新的旧改项目陆续登场，与今年5月下旬入市的保利中央公馆，以及此前老黄埔“三剑客”——城市之光、富颐华庭的次新房，中鼎碧合府的一手现楼产品共同形成六盘混战局面。

“我们离中建海丝城不远，不过（比它）更接近老黄埔核心区。”在文冲东旧改项目“中建玖合·未来方洲”现场，销售人员卖力推销，话语中带了几分直接较量的意味。

这位销售人员所说的“中建海丝城”是8月底开盘的双沙旧改项目，总建面237万 m^2 ，这个由中建八局开发的项目位

于老黄埔核心区边缘，尽管地理位置相对偏东，但仍被视为老黄埔的一部分。项目预计开发周期为7年，首开组团开盘价为3.5万元至4.3万元/ m^2 ，令老黄埔新房直接迈入“3字头”。

事实上，老黄埔今年入市新房多为旧改大盘，位置相隔不远。距离中建海丝城3公里外，由中建二局主导开发的文冲东旧改上周末也开放样板房。项目建筑面积接近220万 m^2 ，规模略小于双沙旧改。两个旧改项目户型有一定的重叠，中建海丝城户型为78 m^2 至117 m^2 的三至四房，中建玖合·未来方洲则为79 m^2 至142 m^2 的产品，且推出时间相近，在新房

市场上形成正面竞争。销售人员表示，中建玖合·未来方洲的开盘价格将“参考周边万科城市之光的二手价格”。

由于与老黄埔网红楼盘万科城市之光仅一街之隔，文冲东旧改项目同样面临着二手次新房的冲击。自“5·28”政策取消二手房限售后，业主不再需要等待两年才能出售房产，部分业主甚至“前脚拿证，后脚挂售”。新快报记者查阅贝壳找房发现，目前万科城市之光F区二手房在7月以来成交6套，成交价在4.06万元至4.76万元/ m^2 之间。周边的富颐华庭、中鼎碧合府的次新房同样有多个房源挂售，进一步加剧了新房市场的竞争压力。

② 与白鹅潭万象城不同级别，老黄埔配套新商业确定为万象汇

随着多个旧改项目的推进，老黄埔区域内的商业配套也在逐步完善。新快报记者走访发现，销售人员争相将“万象系商业”作为项目卖点。“虽然万象商业是中建海丝城配建的，但离我们第一批推出的组团更近。”中建玖合·未来方洲销售人员坦言，“这个商业配套将会是万象系中的万象汇”。有知情人士向记者透露，虽然都是万象系商业，但不同于广州白鹅潭万象城的高端商业定位，中建海丝城即双沙旧改配套的商业，引进的是M3级别的万象汇。

新快报记者了解到，华润置地旗下万象系的商业项目等级分为四类：M1、M2、M3和M4。M1聚焦重奢和首店引入，使之成为城市地标，白鹅潭的万象商业就是这一定位；M2定位轻奢，为“MALL+街区”的城市商业综合体，如深圳南山的万象天地；M3主要面向年轻人和家庭，万象汇便属于这一类别，旨在满足周边居民更高层次的消费需求；M4档次略低于M3，一般位于三四线城市。

片区商业的档次对于周边楼盘的价格有多少支撑作用？广州世联研究院副

院长崔登科认为，只有万象城、太古里这类顶级高端商业才会对片区和周边楼盘有所支撑。“顶级高端商业一旦建起来，人流效应会相对较高。商圈形成后，会进一步支撑周边物业价值。其余级别的商业对周边楼市作用不大。”他说。

“万象商业的落地情况对于周边楼盘的形象打造有直接的影响。”在房地产市场研究专家邓浩志看来，对于片区而言，重奢定位的商业会令板块和周边楼盘提高档次，而定位生活化的商业则主打实用。

③ 黄埔1/3二手房议价空间10%以上，购房者不锁定新房或二手

除了商业定位较为亲民，老黄埔区府的次新房价格也比想象中平易近人。新快报记者留意到，网红盘万科城市之光F区8月挂牌均价为5.22万元/ m^2 ，成交均价为4.38万元/ m^2 。而该组团2020年10月的开盘价为3.9万元至4.5万元/ m^2 ，年底时已突破5万元/ m^2 ，周边网红盘也是这一价格定位。而目前富颐华庭S区、T区同样有挂牌价约4.5万元/ m^2 的房源；中鼎碧合府南向低楼层100 m^2 房源，目前贝壳上最低挂牌价约4.59万元/ m^2 。

“所谓网红盘，往往是市场高热时期的产物，这意味着这些网红盘入市时的价格里有‘泡沫’，如今随着市场调整，周边新盘的定价都已下调，曾经的网红盘的产品力未必能比拼得过设计新规后的

‘全新盘’，二手价格回归理性也在预料之中。”克而瑞首席分析师肖文晓告诉新快报记者，“取消限售后，黄埔区二手房市场的次新房供应增加，带动了二手房的交易量重回600套之上，6月、7月分别网签了652套和639套”。

合富研究院高级分析师梁燕明向新快报记者表示，黄埔二手业主心态普遍较弱，议价空间在10%以上、5%至10%、5%以下的业主各占1/3。“现在购房者优先考虑的还是价格，很少客户锁定只购新房或者二手房，都是看性价比来决定，所以新房、二手房一起看”。

“老黄埔区府板块是黄埔二手成交主力板块之一，目前新房的户型设计得房率相对较高。一二手同场竞争之下，不少购房者选择次新房，主要原

因是小区绿化、环境、配套等各方面都是眼见为实，而且业主愿意各付各税，未满两年的次新房在交易时需缴纳5.3%增值税，由业主自己负担。”梁燕明说。

崔登科则指出：“次新房的产品功能可能会差一些，但抗风险能力多一些。二手价格下调对新房冲击会较大，目前在黄埔区、番禺区域已比较明显，且黄埔库存去化时间超20个月，从库存角度看，新房价格仍有下调空间。”

不过在邓浩志看来，长远来说二手价格的调整幅度大于新房。“随着一二手之间的得房率差距越来越大，一二手之间的价差也会越来越大。没有得房率的支持，预计‘金九银十’后的二手市场会面临进一步的价格调整。”他说。

◀黄埔新房样板房展示的空间，得房率普遍较高，而次新房则主打“眼见为实”。

一周资讯

中洲控股因信披不规范等收到深交所监管函

9月9日，中洲控股收到深交所监管函。经查，该公司存在以下违规行为：一、信息披露不规范。公司在存货减值测试时，成本分摊方式发生变化，构成会计估计变更，但公司未履行信息披露义务；公司未及时披露控股股东股份冻结延期事项。二、存货跌价测试不审慎。公司部分项目存货预计售价未综合考虑房地产市场变化情况、项目去化、竞品价格等因素的影响。三、公司治理不规范。公司部分“三会”会议记录不完整和会议管理不到位、内幕知情人登记管理制度未及时修订和执行不到位，关联人名单登记不完整。中洲控股的上述行为违反了相关规定，时任董事长、总经理贾帅未能勤勉尽责，违反了相关规定，对上述违规行为负主要责任。

中国奥园境外债重组计划持有人期延长至明年

9月10日，中国奥园公告称，公司及Add Hero已行使酌情权，根据中国奥园计划及Add Hero计划的条款，将境外债务重组计划的持有人期延长6个月至2025年3月20日。持有人期届满日期现延长至2025年3月20日，公司及Add Hero可全权酌情进一步延长该日期，其乃根据持有人期信托契约条款可分配信托资产的最迟日期。

中交地产拟以现金收购中交服务100%股权

9月11日，中交地产公告称，正在筹划以现金方式收购中国交通建设集团有限公司及其下属子公司中交房地产集团有限公司、中交一公局集团有限公司及中交投资有限公司分别持有的中交物业服务集团有限公司10%、51%、24%、15%股权。截至公告披露日，本次交易的前期尽调及审计评估工作尚未完成，各方尚未签署正式交易协议，具体交易方案仍在论证中。本次交易价格将不低于经有权机构备案的标的股权转让价格，最终价格将以各方签署的正式协议为准；资金将采用自有资金等方式支付。公告显示，如本次交易完成，中交地产将取得中交服务100%股权，公司将新增物业管理业务，实现房地产业务产业链的延伸。

（何璐诗 据公开资料整理）



扫码了解
广州楼市最前沿动态