

广州区势·最关注

国庆期间各区“卖楼”成绩单陆续出炉

增城楼市认购量最高 海珠销售额达42亿

上周末,广州市住建部门公布国庆期间房地产市场成交数据,国庆假期全市一手住宅总认购量达5855套,新政实施以来,全市一手住宅认购量达6687套,是去年同期的2.37倍,二手住宅网签3771套,同比增长23%。此前,广州部分城区也公布了国庆期间的房地产市场销售数据,从公开数据来看,增城区认购量最高,数量接近千套。白云区公布的认购量达到“8”字头,番禺区和花都区也达到了“7”字头。广东省体制改革研究会执行会长彭澎分析,这些区域货量大、价格低甚至有的已经折价近半,是抄底的地方。另一方面,对于刚需来讲,总价较低使“上车”的门槛容易迈过。

■采写:新快报记者 李应华 谢源源 贾典 罗琼 邓毅富



■近日,广州黄埔的楼市开始加速推盘,多家房企推出“房车联动”,开启大规模营销活动,甚至有房企推出购房成交即送汽车。

新快报记者 李小萌/摄

认购量增城白云排名前二

广州市于9月29日发布房地产新政,取消居民家庭在广州市购买住房的各项限购政策。该政策出台,无疑给以“银十”为开头的第四季度房地产市场注入“强心针”。广州市住建局相关负责人表示,国庆假期,政策因素叠加市场高频宣传和房企积极促销,房地产市场成交量大幅增长,全市一手住宅总认购量达5855套,认购面积约61万 m^2 ,7天的认购量超过今年8月、9月全市一手住宅单月网签面积。

根据各区公开数据,增城区“销量”最高,10月1日至7日,增城区商品住宅

共认购约966套,同比日均认购量增长达500%,黄金周7天认购量同比增长超10倍。到访量超过10000人次,同比日均到访量增长约800%。

排名第二的是白云区,白云区主要在建在售楼盘35个,商品住宅共认购约850套,同比增长183%,到访约10000组,同比增长150%。其间,日均认购120套,到访1430组。相对9月日均认购量,环比增长422%,相对9月日均到访量,环比增长200%。

番禺区和花都区的一手楼销量也超过了700套,番禺区主要在售楼盘55个,商品住宅共认购约778套,同比上涨

约75%,到访约11317组,同比上涨约22%;花都区在建在售房地产项目累计到访量7591人,认购量702套,成交面积约7.7万平方米,同比去年上涨89.2%。其中,前十大热销项目共为花都贡献了71.79%的认购套数。

这些“销量”排名靠前的城区有何特征?彭澎认为,这几个城区普遍存在货量大、价格低的特点,甚至有的楼价距离最高位已经折价近半,限购解除之后,成为买家最适合抄底的地方。另一方面,对于刚需的买家来说,总价较低使“上车”门槛容易迈过,自然也会聚集关注度。

中心城区海珠荔湾认购量均超500套

提早解除限购的南沙区房地产市场在国庆期间表现也不俗,共成交825套。其中新房成交610套,二手成交215套,与去年国庆假期相比,日均成交套数中,新房增加124%,二手增加88%。国庆假期首日,南沙区新房共成交109套,二手成交27套。与往常周末相比,新房上涨278%,二手上涨8%。值得一提的是,南沙新房成交量“峰值”出现在假期第7天,即10月7日,新房共成交136套,二手房成交量“峰值”则出现在10月6日,共成交58套。

国庆期间,荔湾区商品房共销售549套,面积约5.86万平方米,销售面

积是三季度月均值4.28万平方米的136%。全区日均销售78.4套,环比9月日均销售13.7套增长472%;日均到访1535组,环比9月日均到访438组增长250%;日均销售面积8395平方米,环比9月日均销售面积1459平方米增长475%。

数据显示,国庆期间海珠区在售楼盘到访量超1万人次,成交认购530多套,销售面积约6万 m^2 ,总销售额达42亿元,海珠区也是唯一公布总销售额的城区;经汇总大型房地产经纪机构数据,海珠区国庆期间二手存量房成交170多套,总成交金额约5亿元,同比

2023年上升一倍。

黄埔区主要43个在建在售楼盘日均到访超1000台,同比去年国庆增长31%,日均认购近70套,即总认购量接近500套,同比去年国庆增长68%。

截至周日,越秀、天河两个中心城区及从化区没有公布相关数据,彭澎认为,目前广州中心城区房价较坚挺,总价门槛导致刚需买家仍然难以支撑,相比起外围城区,销量应该会略低,不过受整体形势影响,相信对比去年依然有提升。另一方面,外围各城区货量大,促销有利于去库存。

走访

来访客户大增 房企都铆足干劲

今年国庆假期,白云区各大在售楼盘交易氛围持续火热,来访客户明显增多,房企都铆足了干劲展开冲刺。白云区多个楼盘表示,上述新政出台后,楼市明显回温。

在位于嘉禾街的一项目售楼部,工作人员认真向客户介绍该楼盘的交通、户型、配套等信息。该楼盘相关负责人介绍,近期一系列政策利好带动了市场回暖,购房者预期增强,国庆假期来访的客户数量直线上升,“十一”当天就有200多组客户到访。“我们楼盘位于白云嘉禾望岗板块,楼盘周边配套完善,白云区首家山姆会员店也将落户嘉禾街。优越的地理位置和交通条件以及优秀的产品力,成为了吸引客户的最大优势。”

“我们已经提前完成了今年的销售保底目标了,接下来会继续保底冲高。”项目负责人表示,国庆假期,该楼盘成交客户以刚需、刚改客户为主,接待了900多组客户,认购量近90套,“我们楼盘目前正在全面推进建设,计划于2026年完成第一批楼房交付,让购房者放心、安心。”

同样火热的,还有位于白云湖数字科技城板块的项目。“新政出台后,客户对房地产市场信心倍增,国庆假期,认购量同比去年国庆增长120%,成交金额近4亿元。”项目相关负责人介绍,一些刚需客户一改以往的观望心态,认购速度快了很多,“有些客户观望了两三年,国庆假期的成交客户中,有九成是本地客户,其中七成是从观望到成交的旧客。”该负责人认为,相信这个热度将会持续到今年年底。

花式促销多 甚至“买房送车”

买房送“车补”、成交即送车……国庆长假中,黄埔的楼市开始加速推盘,多家房企推出“房车联动”,开启大规模营销活动,购房成交即送汽车。

“最近房地产利好政策频出,黄埔楼市旺了许多。想买房的人多了,我们给的优惠自然也要跟得上。”黄埔区大沙东地铁站附近一项目销售总监刘旺利介绍,该项目推出的“买房送车”优惠,更是吸引了大批看房客。“房车联动,可以通俗理解为‘买房送车’,成交即送汽车。”刘旺利介绍,购房者也可以选择将该笔“成交礼”折算成补贴,抵扣房价。据悉,此次参与活动的品牌汽车市场价为22.8万元。

为何会推出“买房送车”活动?刘旺利表示,他们平时和客户交流时,发现不少人有购车需求。考虑到房企联动车企还能带动区域消费,于是就做了一些“房车联动”的尝试。

事实上,“房车联动”只是黄埔楼市系列促销举措的其中一项,其他各种“花式促销”,同样也大幅拉升了黄埔楼市的期待值。比如,在位于中新广州知识城的一个项目,成交即可获赠送3年车位使用权或1年物业管理费,成交高层洋房的客户可获得电视,成交叠拼的客户可获得价值1万元的家电礼品,还有精选特价单位,以优惠价格推向市场;而位于广州科学城长岭居板块的一项,向国庆节成交的客户赠送价值1万元的家电或价值8000元的电商购物卡。