

# 至少6个全新盘入市 海珠楼市将“卷”起来

多个项目布局80㎡至120㎡产品段,或吸引越秀、老荔湾买家“跨江”逐房

2025年新年伊始,广州海珠楼市迎来新一轮供应热潮,至少6个全新盘即将入市,预计今年将有超过20个项目在海珠“卷产品、卷价格”,多个项目集中布局80㎡至120㎡产品段。与此同时,海珠区二手房市场亦表现抢眼,成为上月中心四区中成交最活跃的区域。有业内人士表示,鉴于一手房和二手房主力成交价格段存在明显差异,预计2025年海珠一、二手产品满足不同类型买家的趋势将会持续,还将吸引来自广州越秀、老荔湾等邻近中心区的购房者。

■新快报记者 何璐诗

## 海珠全新盘发力细分赛道

海珠新盘赛道内,全新盘与网红持销项目将迎来正面交锋。2024年,海珠有8个地块出让,其中海珠西有5盘同台竞技,广纸、东晓路、海珠客运站、大干围、三滘立交新品近期陆续上架,而高端住宅片区琶洲南区的新品也受到重点关注。全新项目的扎堆入场,令一手房赛道越来越拥挤,今年全区将有20多盘同场竞技。

“目前海珠一手可选项目较多,主力成交客户主要分两类:一类是刚需、刚改的买家,主要是楼梯房换电梯房,以及小两房换大三房的家庭,70多㎡、80多㎡的紧凑三房尤其受刚需房客欢迎;另一类是高端客户,琶洲板块在此类群体中认可度较高。”合富研究院高级分析师梁燕

明告诉新快报记者。记者了解到,今年海珠西多个“容积率超新规产品”起步户型为88㎡起,比起此前工业大道刚改红盘的90㎡起步户型,门槛再次降低。在广纸地块的新项目越秀·熙悦江湾现场,有销售人员表示:“我们主打88㎡至123㎡的产品,阳台率达20%,楼栋4梯5户设计,其中三户是88㎡的户型。项目附近有不少大型社区,居民们的孩子大了需要分巢,但既想保持‘一碗汤距离’又想控制总价,我们的项目正好符合需求。”而记者了解到,东晓路地块的项目越秀桂悦东晓同样主打紧凑型户型,主力为88㎡、105㎡、117㎡的产品。

2024年以来,海珠区陆续有120㎡以下刚需、刚改项目亮相,保利燕语堂悦、

珠江海珠里、珠江金瑶台等中小户型项目不断增多。据合富研究院监测,2024年海珠新房主力成交总价段为500万元至700万元,户型区间主要是80㎡至120㎡的三至四房。梁燕明告诉新快报记者:“目前较为积极入市的买家多选择80㎡至120㎡的房子。在新规下,产品得房率高,即使只有80多㎡,也已可实现空间上的明显改善,开发商希望‘打精准’,所以产品设计也集中在这个面积段。”

房地产市场研究专家邓浩志同样认为,核心老城区的90㎡紧凑户型产品越来越多。“在广州放开限购后,中心区的小户型以及高端大户型去化明显更快,而中间面积的改善户型去化较慢,为吸纳刚需,开发商的设计会作出调整。”

## 龙光控股未能如期偿还贷款合计237亿元

2025年1月8日,龙光控股披露,截至2024年12月31日,该公司及下属子公司未能如期偿还银行贷款、信托贷款等金额合计约237亿元,未能如期兑付汇裕2021年度第一期天耀供应链定向资产支持票据优先级,本金约为3.13亿元。龙光控股表示,这将对公司生产经营以及偿债能力产生一定的不利影响,公司正在积极与相关机构和债权人等进行沟通与协商,寻求整体化解方案。

## 2024年全国法拍房总成交额3308亿元

据2025年1月7日中指研究院数据,2024年全国各类法拍房挂拍量累计76.8万套,成交17.6万套,总成交金额3308亿元,较2023年金额减少约6.7%。其中法拍住宅成交11.7万套,成交金额1635.9亿元,同比减少1.9%,成交均价为9128元/平方米,同比下降1.1%。2024年法拍住宅二拍成交占比51.3%,较2023年提升5.4个百分点。广东、四川、江苏、河南等省份挂拍量位列前位。

## 中国电建地产与贝好家签署战略合作协议

2025年1月7日,中国电建地产与贝好家在北京贝壳集团总部签署战略合作协议,双方将建立信息、资源共享机制,在房地产项目投资开发、代建等领域结成战略合作伙伴关系。双方此前已有成功合作案例。2024年12月,双方合作的长安华曦府项目开盘2.5小时即售罄,销售额达16亿元。

## 富力地产出售资产及终止物业购买

2025年1月6日,富力地产发布公告称,公司已签订出售框架协议,涉及出售部分资产,同时终止了之前签订的物业购买框架协议。在出售框架协议中,北京富力城及北京富力天创向力量秦皇岛转让目标公司100%股权,代价为零。公司将所持目标公司合计6.17亿元的债权转让给力量秦皇岛,代价是5.6亿元。截至公告日,富力地产已支付款项达到5.6亿元。此次交易预计导致公司亏损约2.8615亿元。

(何璐诗 据公开资料整理)

## 去年海珠新房一直很“热”

2024年,海珠新房的热度一直维持在广州各区之首。根据克而瑞广佛的统计,2024年广州商品住宅成交金额TOP10的项目中有3个在海珠区。而合富研究院监测显示,从新房推新去化效率看,海珠在广州11区中排名第一位,推新当日单盘平均去化率为45%。

在被问及为何想在海珠买房时,黄先生说:“我现在40多岁了,父母年纪越来越大,我希望与父母和岳父岳母住得更近,方便日后照顾。我住在江湾板块、

父母住中大板块、岳父岳母住在赤岗,需要置换3套房。如果在越秀区,总价太高,海珠区可选的项目比较多,总价也比较可控。而且我有两个女儿,在现在房价较低时提前布局,将来说不定可以让女儿也住在附近。”

梁燕明表示,目前海珠的刚改新房客户除了本区的地缘客户,还有部分来自于越秀、老荔湾等区域板块,而高端产品也有机会吸纳天河区的高端买家。“老荔湾和越秀的新盘选择相对有限,而这

类客户又习惯住在充满烟火气的老城区,所以海珠会吸纳到一部分外区的客户。而琶洲CBD在不少高端客户心目中地位较高,比如保利天悦的二手房曾卖出超1亿元的价格。‘总部聚集地’的定位对于该板块的房价有一定支撑。”在邓浩志看来,海珠西的刚改项目与荔湾芳村板块一直形成竞争,而海珠东的琶洲一带则与天河区的金融城和珠江新城两个CBD互相“抢客”,琶洲规划较多的新行业新产业,有一定附加值。

## 一、二手房价格段差异显著

由于产品定位相近,海珠西新盘之间将会拼性价比,但业内人士认为,不会分流太多二手客户。在楼市回温的2024年四季度,海珠二手市场的表现同样突出。广州市房地产中介协会数据显示,2024年四季度广州市二手房月成交量均破万宗,中心四区中,海珠连续3个月居二手房成交量首位。其中,2024年12月海珠区二手房成交量大幅抛离其余三区,单月成交量为1459套。

“一、二手房的客户很少互相分流。目前海珠新房的总价门槛为400多万元,而成交活跃的二手房价格多为200万元至300万元,或者是教育资源较好的学区房,它们之间不形成直接竞争。”梁燕明告诉新快报记者,新房的去化流速加快反而令二手房业主期望加快出手原来的物业。“现在的买家多倾向持币观望,先把旧物业出售,等待时机再入手新房。不像以前,同步‘买一卖一’,如果交易周

期较长,则比较被动”。

“目前海珠二手房的议价空间有所缩小,平均为5%,也有部分达至8%至10%,普遍挂牌价都比较‘实在’。”梁燕明直言,交易周期与业主的定价策略有关,“一次降价60万元和分10次降60万元,效果肯定不一样,买家会觉得业主还有降价空间”。

展望2025年,梁燕明认为海珠楼市将有值得期待的小阳春。“预

计2025年海珠一、二手产品满足不同类型买家的趋势将会持续,新规下的全新盘逐步入市,将带动一定的置业积极性;2月至3月是学区房入手时机,大概率置业旺季会如期而至。”



■今年广州海珠新房赛道内全新盘与原有一手项目将正面交锋,20多个楼盘将同场竞技。



扫码了解  
广州楼市最新动态