

广州国庆中秋黄金周楼市“冷热交织”

部分项目降价15%促销  
有红盘却大喊“要涨价”

国庆黄金周行情历来是楼市“银十”行情的风向标,今年国庆与中秋双节叠加,广州楼市呈现“区域分化,红盘高热”的态势。核心区多个楼盘主打“优惠+保价”策略稳定买家预期,外围区则以亲民折扣吸引购房者,部分红盘访客量大增、营销中心座无虚席,热销海报刷屏,甚至有项目宣称“要涨价”。但受部分热点项目节前抢跑开盘、假期出游分流及市场观望情绪仍在等因素影响,市场热度虽局部升温,但整体成交同比小幅回落,区域冷热分化加剧。

部分项目降价促销,最大优惠幅度达6%至15%。

■新快报记者 何璐诗 文/图



■今年国庆黄金周,不少红盘人气旺盛,部分开发商以“保价”策略稳定市场信心。



一周资讯

新城系约70亿元  
违规资金往来曝光

新城悦服务近日发布公告称,独立调查委员会调查显示,新城悦旗下公司五个银行账户的交易记录与该公司内部账单记录存在不一致,原因在于新城悦相关人员在内部账单系统中删除了旗下公司与新城控股属下上海悦崧实业发展有限公司之间的关联资金往来记录。公告披露,关联方资金往来是由新城控股一名管理人员及时任执行董事杨博策划,并在本集团多名雇员协助下进行,主要目的为解决新城控股的短期资金需求。根据独立法证调查的结果,于截至2023年及2024年12月31日止年度,对上海悦崧作出的关联方资金往来总金额分别为18亿元及51.7亿元,而于相关时间点应收上海悦崧的关联方资金往来最高未偿还结余则分别为7亿元及8亿元。

深圳皇庭广场被裁定  
以30.5亿元抵债

10月8日,皇庭国际发布公告称,该公司全资子公司深圳融发投资名下的深圳皇庭广场被深圳市中级人民法院裁定以30.53亿元抵偿债务,这与其9月首次法拍流拍的起拍价持平。作为该公司的核心商业地产项目,皇庭广场2024年贡献收入3.69亿元,占皇庭国际全年营收的56.03%,其账面价值更是占公司总资产的71.57%。截至2024年末,该广场账面价值达57.5亿元(司法评估值),此次抵债价相当于打五三折。公告显示,截至2025年6月末,皇庭国际归属于母公司股东的净资产为1.72亿元,抵债后净资产将直接降至约-19.21亿元,陷入资不抵债状态。

9月百强房企销售总额  
环比增长11.9%

近日,中指研究院发布的《2025年1—9月中国房地产企业销售业绩排行榜》显示,今年前9月, TOP100房企销售总额为26065.9亿元,同比下降12.2%,降幅较1月至8月收窄1.1个百分点。9月单月, TOP100房企销售总额环比增长11.9%,建发、滨江、金茂等房企销售表现较为强劲。

(何璐诗 据公开资料整理)



## 有红盘提前完成KPI,广州新房成交同比略降

新快报记者于今年国庆中秋长假走访市场,发现多个红盘及全新盘人气火爆,部分项目更因提前完成销售目标,挂出海报宣称“10月9日起全线涨价2%”,释放市场回暖信号。在广州市荔湾区芳村板块,全新盘建鑫·如意芳华营销中心内洽谈区内座无虚席。销售人员介绍,项目为山村旧改项目,主打实景板房与亲民价格,吸引大量周边街坊前来咨询。而在广州市天河区,计划置换住房的王先生坦言:“现在新规项目得房率普遍超100%,而我现住的兰亭盛荟实用率仅七成多。而且新盘明年3月就能交付,换房过渡期大大缩短。”

广州多个热门项目销售捷报频传,

长隆万博悦府等楼盘贴出海报宣称“黄金周指标提前完成”。万科黄埔新城宣布国庆中秋假期实现销售金额2.21亿元,并于10月9日暂停营业一天。不少开发商选择节前“抢跑”开盘,提前锁定客户。例如,保利天奕二期·曦苑于9月29日开盘,当晚即成交26套,销售额突破3亿元,为“银十”打响头炮。

然而,热闹背后,受推货节奏前移、假期出游分流等因素影响,广州市新房市场整体成交热度同比有所回落,呈现“局部火热、整体平淡”的分化格局。中指研究院数据显示,10月1日至8日,广州新建商品住宅日均成交0.81万平方米,较去年国庆假期小幅

下降4%。广州中原研究发展部监测显示,国庆期间重点监控的150个标杆项目共录得来访量38850组,认购1500套,日均来访4856组,虽较9月日均水平翻倍增长,但仍低于2024年同期日均8414组的水平。盘均成交量为8套,同比减少37%。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,今年楼市交易量下滑,除房企推货节奏前移外,国庆中秋双节连休导致出游、返乡人数创历史新高,对楼市关注度形成明显分流。中指研究院亦指出,当前购房者观望情绪仍较浓,除中心区部分产品力强的新规项目去化尚可外,多数旧盘去化仍显缓慢。

渠道升佣等方式,加速项目去化。

而部分项目对于旧货、尾货,优惠更为积极。“部分楼盘瞄准国庆客户,二期同户型产品较一期在售尾货高4%至5%,让一期加速清尾货。”广州中原研究发展部表示,今年国庆节前老黄埔、科学城、开发区板块均有新产品搅动市场,以价换量明显。从珠江春、大壮名城等标杆盘价格大幅调整开始,区域以价换量范围“以点扩面”。海丝城、未来方洲、黄埔新城等持销盘由于二期或新货亮相,纷纷下调一期或旧规产品价格,部分项目旧货最大优惠幅度达6%至15%。

套等多方均好的项目更能受到市场欢迎。所以,部分区域表现稳定、个盘热销将成为市场的新特征。

李宇嘉进一步分析指出,四季度是楼市交易的旺季,一方面开发商要冲刺全年业绩,必然会在优质房源供应、促销政策推出等方面会有很多动作;另一方面,各地近期也在积极储备政策,假期前后多地在推进房票安置、加大购房补贴、公积金提取的用途、商办车位去库存、存量土地收储、推出房交会或购房节等方面,动作特别多。基于此,预计四季度各地楼市交易会明显好于三季度,全年将呈现出“前面高、中间低、后面略翘尾”的走势。

## “保价”成市场主流,优惠力度与“五一”持平

今年国庆中秋假期,不少房企抛出“价格红线”,以保价活动强化市场预期。克而瑞广佛数据显示,46%的在售项目促销力度与今年“五一”假期基本持平,另有部分项目优惠幅度集中在5%至10%,其中中心区整体降幅较少,主要以抛出部分特价房源作为噱头宣传吸引客户来访。

新快报记者了解到,在黄金周前,多家房企为增强购房者信心,纷纷推出“保价到交付”或“买贵补差”政策。越秀地产承诺项目保价至交付前;珠江实业承诺若出现降价,可申请差价补偿,最高补偿20万元管理费;保利发展则喊出“保

价到年底”的口号,并在广州保利阅江台、保利和颂四季、保利湖光悦色等多个项目同步推出最高30万元的购房补贴及全屋家电礼包,形成“保价+补贴”的组合拳。此外,保利还创新推出“10个月首付分期”活动,降低购房门槛,吸引年轻刚需客群。

在常规优惠方面,多数项目采取“9.7-9.9折”折扣或购房补贴策略。越秀地产推出“认购送至高8万元官方补贴购房优惠券”;广州城投推出拼房团,最高九七折;建发房产则打出“购房赢小米YU7轿车四驱PRO版使用权”的营销;中建海丝城二期通过“大V团购”和

## 区域分化红盘高热,天河楼盘热度领跑广州

新房热度的冷热不均肉眼可见。据克而瑞广佛监测,中心区天河热度领跑广州,整体去化接近六成;黄埔、白云部分项目热销,远郊仅个别红盘保持流速。天河在节前已有全新盘入市和红盘加推,以300万元左右的起步门槛吸引刚需客户;在黄金周中后段,天河也有纯改善红盘补货,推出望江楼栋。保利天曜销售人员告诉新快报记者,一对天河豪宅业主夫妇,初始预算300万元计划购房作投资,实地看房后被空中花园吸引,最终加价至1200万元,首次到访即刷卡成交。

广州的近郊区域中,黄埔区和白云区凭借新规产品与价格优势表现突出,9

月以及国庆区域去化率均超30%;而番禺仅4%。远郊整体表现冷淡,增城区、花都区个别高性价比红盘流速较快。

李宇嘉表示,国庆楼市交易的几大特点,一是政策红利与开发商促销策略共同推动市场交易,节前的公积金政策,带动刚需购房,促进换房改善;二是购房者对价格比较敏感、多方比较,凡是促销力度大的,都可以获得较好的交易量;三是部分产品力强的新盘项目,若定价也比较适宜,能获得不错的交易量;四是区域分化的同时,个盘开始分化,区域分化表现在中心区、次中心区近年来供地效率高,叠加好房子新规,销售相对较好,个盘分化表现在品牌、产品力、区位、配