

黄埔网红盘惊现“砸盘价” 业主发长信呼吁“抱团护盘”

业内人士指二手房卖家易作出非理性判断,此类现象需正视

近日,广州黄埔科学城某网红盘业主发布3页长信,呼吁邻居抱团“护盘”,引发广泛关注。事件源于9月该小区一套104m²二手房以2.96万元/m²价格成交,单价跌破“3字头”,与部分房源挂牌价相比几近腰斩,较同月小区内多宗成交价格也下调超15%。业内人士指出,当前二手房业主不仅面临高使用率新规产品冲击,“所见即所得”优势还被一手楼盘高现楼销售占比削弱,且部分中介借“信息不对称”诱导卖家调低价格,令卖家作出非理性判断,此类现象需正视。

■新快报记者 何璐诗 文/图

业内人士认为,业主不要仅凭中介的一面之词就作出决策,可多参考周边小区成交情况、区域规划等信息,制定合理的挂牌价。

1 大壮名城业主心态各异 在售房源挂牌价相差甚远

“理性应对市场波动,共同维护大壮名城家园价值……”一篇在黄埔大壮名城业主群“呼吁护盘”的千字文近日在网上热传,“护盘倡议”从多方面分析市场,呼吁邻居抱团守护小区房价。

9月中,大壮名城一期一套104m²的二手房以2.96万元/m²的价格成交,与目前部分小区内房源的挂牌价相比,几近腰斩,较同月小区内多宗成交价格也下调超15%。新快报记者发现,目前该小区在贝壳找房平台共有64套在售单位。业主心态差异明显,92m²至104m²单元的挂牌价从3.6万元/m²至6.3万元/m²不等,不同房

源价差甚大。

而从9月的6宗成交来看,除了一套单位成交价跌穿“3字头”,其余单位成交价在3.4万元至3.7万元/m²。在“护盘倡议”中,某业主建议小区业主定价前参考近半年正常成交价,而非极端低价;不急于卖房的业主撤盘或挂高价,避免造成“房源过剩”假象;急于成交的业主优先在业主群“内部消化”,既省中介费又能隐藏低价;同时提醒邻居勿信开发商营销噱头,强调一期现楼有“即买即入学”的优势,而二期存在收楼风险。

对于业主的自发护盘行动,广东省住

房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,这反映出当前二手房市场部分板块存在非理性交易、相互踩踏的“市场失灵”状态。“部分业主因恐慌而抛盘,最终成交价远低于市场平均水平,甚至比上一套成交价格、自身挂牌价格低很多,这说明业主在买卖双方与中介的三方关系中,处于明显的弱势地位。”李宇嘉进一步分析,当前楼市处于买方市场,买方议价权较强,而中介机构掌握着大量买方资源,在与卖家沟通时也具备优势,部分中介会利用这种信息不对称,诱导卖家降价成交,进一步加剧了价格下跌态势。

2 新规新品“以价换量”及现房冲击,分流二手买家

在“护盘倡议”中,业主认为,除了中介恶意压价制造焦虑、个别业主恐慌抛售引发连锁反应外,“开发商清尾货制造低价”也是形成二手成交压力的主要原因之一。

作为黄埔科学城板块的网红盘,大壮名城曾自带“三地铁+名校”光环,2019年一期首开时大户型单价达5.2万元至5.7万元/m²。而今年8月,一期的工抵房屋货抛出3万元/m²的定价。至于在2024年8月开售的二期新品,当时4.6万元至6.5万元/m²的定价令业界大感意外。头3个月内产品的网签量只有个位数,后期迅速调整价格走量,到了今年10月22日,该楼盘销售人员表示:“现时二期价格在3.5万元至3.6万元/m²。”而新快报记者查阅发现,二期产品入市至今超过一年,根据

阳光家缘数据显示,网签量为66套。

开发商的“以价换量”也传导至二手房市场。今年以来,大壮名城二手成交价格明显下滑,一季度大壮名城一期92m²至104m²的二手成交价在4.1万元至4.5万元/m²之间;到了二季度,约120m²的户型成交价一度达至约4.95万元/m²,但从三季度开始回落明显。9月主力成交价在3.4万元至3.7万元/m²,与二期新品价格接近。

除了一手房“以价换量”的冲击,新规期房品质升级与一手现楼供应量增加,也让二手房的传统优势持续弱化。新快报记者了解到,当前广州的新规新房项目在户型设计、得房率、小区会所功能等方面均实现迭代升级,部分项目通过优化空间布局提高使用率,形成对旧规产品二手房

的“降维打击”。“比如有些新盘会通过违规改造,将阳台、飘窗等空间异化为室内面积,再宣传‘高得房率’‘零公摊’‘负公摊’,吸引购房者关注,这对二手房来说很不公平。”李宇嘉强调,必须强化新房批后监管,明确阳台、客厅、花园、飘窗等空间的功能属性,禁止违规改造和虚假宣传,避免新盘过度挤压二手房市场。

与此同时,一手现楼供应量增加也分流了大量原本考虑二手房的客群。克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓表示,二手房“所见即所得”的传统优势正逐渐被一手楼盘日益提高的现楼销售占比蚕食。特别是在广州的增城、花都等几个房价便宜的外围区域,现房库存占比超六成,竞争分流在所难免。

3 专家建议对价格异动片区重建二手房参考价

对于部分片区二手房市场出现信息不对称、踩踏式抛盘的现状,李宇嘉认为,可考虑重新设立参考价,并要求中介机构在挂牌时以此为基础进行合理浮动,防止恶意压价。

事实上,2021年8月,广州市住建局曾公布首批96个小区的二手房指导价(参考价),该参考价综合考虑过去一年网签价、评估价及周边一手房价格等因素制定。然而,这一政策仅施行约一年便悄然退出。

根据克而瑞广佛的最新监测数据,在上述96个小区中,超过七成当前成交均价已低于当初的指导价,其中价差超1万元/m²的有21个。以黄埔万科泊为例,

今年前8个月成交均价为33633元/m²,比指导价低了1.17万元/m²。

“市场已进入存量时代,决定整体价格稳定的,关键在于二手房。”李宇嘉强调,判断市场是否见底,需关注两个核心指标:一是二手房挂牌量是否见顶,新增挂牌量是否小于交易量;二是挂牌价与成交价的议价空间能否持续收窄。数据显示,当前广州多个小区二手房的议价空间在5%至15%之间,买方拥有绝对的话语权,多数小区仍遵循“非最低价不成交”“下一套价格比上一套低”的原则。“市场要平衡新房与二手房的性价比,让二手房凭借低总价、成熟配套、浓厚生活气息等

优势,与新房形成差异化竞争——新房主打高品质、改善型需求,二手房聚焦刚需、性价比需求,二者互补,共同推动市场平稳发展。”李宇嘉说。

李宇嘉对业主的建议是,在当前市场环境下要理性看待房价波动,避免盲目跟风、恐慌抛售或过度“护盘”。“业主可以通过业主群等渠道,加强信息沟通,对小区房价形成相对统一的预期,但不能采取违规手段干预市场价格。同时,业主也要提升自身对市场的判断能力,不要仅凭中介的一面之词就作出决策,可多参考周边小区成交情况、区域规划等信息,制定合理的挂牌价。”他说。

一周资讯

《广州市房屋使用安全管理条例》12月起施行

10月22日,广州市人大常委会官网发布公告,《广州市房屋使用安全管理条例》经广东省第十四届人民代表大会常务委员会于10月11日批准,将在12月1日起施行。《条例》明确房屋使用过程中禁止八类危及房屋建筑结构安全的行为,包括将没有防水要求的房间或阳台改为卫生间、厨房,或将卫生间改在下层住户的卧室、起居室(厅)、书房和厨房的上方;同时还禁止拆除住宅中连接阳台的砖、混凝土墙体等。违者将由区住房城乡建设行政主管部门责令限期拆除,将对房屋所有权人或者使用人处一千元以上五千元以下罚款。

中介协会倡议抵制“返佣”等行为

10月21日,广州市房地产中介协会发布《关于提高房地产中介服务水平、抵制“返佣”行为的倡议书》,直指部分经纪机构以承诺返还佣金方式争抢新房客源,已造成交易纠纷激增、市场秩序扭曲及行业形象受损,呼吁全市从业者立即终止此类不正当竞争。

珠免集团拟出售格力房产100%股权

10月21日,珠免集团公告称,拟将其全资子公司珠海格力房产100%股权转让给珠海投捷控股。珠免集团表示,通过本次交易,该公司将加快完成全面去地产化,更加聚焦于免税业务等大消费主业。目前交易尚处于筹划阶段,具体交易价格、相关交易安排等要素均未最终确定,交易双方及相关方尚未签署任何协议,交易方案仍需进一步论证和沟通协商。

(何璐诗 据公开资料整理)



扫描了解
广州楼市最新动态