

# 核心区临江项目一开盘即吸金106亿元,总价3000万元以上房源被狂扫超200套 广州天河惊现“单盘百亿”

时隔两年,广州再现“单盘百亿”时刻。近日,高端住宅市场迎来爆发式增长,天河区有核心区临江项目开盘销售额突破106亿元,总价3000万元以上房源成交超200套,创下近5年高端项目去化新高。有业内人士指出,优质资产走俏反映出购房者对城市核心资产信心爆棚,不仅有望带动整个房地产市场氛围,还会反向影响城市土地开发逻辑,对整个城市资源的优化拉动将起到积极作用。

■新快报记者 何璐诗

## 3000万元以上项目或进入近5年来去化量最大窗口期

近日,总价3000万元以上的高端住宅市场迎来现象级成交,广州市天河区出现“单盘百亿”的销售额。南方面粉厂地块项目保利玥玺湾这个临江高端项目开盘即实现销售超106亿元。据克而瑞广佛统计,过去10年,广州仅3个住宅项目年度销售额突破百亿元;而在今年前10个月,北上广深四大一线城市中,仅上海有4个项目达成此成绩。

有业内人士指出,当前广州总价3000万元以上的高端项目已进入近5年来去化量最大的窗口期。克而瑞广佛数据显示,近5年来,广州市3000万元以

上总价项目年均成交约209套,而今年前10个月,该类型项目总成交约124套。这次南方面粉厂地块项目总价3000万元以上的房源成交逾200套,远超同期全市同类产品成交量。

广州世联研究院副院长崔登科表示:“这是近5年卖得最好的一个高端楼盘,反映出市场对优质资源项目的高度认可。”他指出,未来高端项目将更聚焦于拥有城芯稀缺资源、价格相对合理且得房率更高的产品思路。

合富研究院资深分析师陈健恒认为,该项目的成功进一步印证了核心地

段顶豪产品的市场韧性。保利玥玺湾的大平层产品去化表现强劲,再次验证“资源稀缺性、圈层认同感与资产安全性”三位一体的逻辑,正深刻影响高净值人群的置业决策。

新快报记者了解到,该楼盘整体均价约17万元/㎡,单价区间为13万元至30.3万元/㎡。对比珠江新城标杆二手盘汇悦台21万元至28万元/㎡的挂牌价,新房价格呈现一定倒挂,形成置换吸引力。崔登科分析称:“当前顶级市场价值与价格已贴近,对买家而言已具备性价比,因而激发了高端换房需求。”

## 一周资讯

### 富力地产16.8亿元境内债重组方案表决通过

近日,富力地产发布公告称,一笔本金余额约16.8亿元的境内债券重组方案已在相关持有人会议中表决通过。公开资料显示,该笔债券为富力地产此前发行的境内公司债之一,此次重组方案的具体条款尚未全文披露,但公司方面表示,方案通过将有效延长债务期限、降低短期偿付压力,并为后续经营恢复争取时间。

### 前10月全国法拍房总成交额同比降逾两成

11月10日,中指研究院监测显示,今年前10个月,全国法拍房市场呈现“量价齐跌”态势,各类法拍房源累计挂牌数量60.5万套,同比下降5.7%;最终成交拍品数量13.8万套,同比下降2.4%;总成交金额2048.7亿元,同比下降22.5%。价格方面,各类法拍房源成交均价4668元/㎡,同比下降12.3%,平均折价率为74.4%,市场整体热度较上年有所回落,受执行节奏影响呈现月度波动。

### 惠州购房落户出新政 居住参保满半年可申请

11月10日,惠州市人民政府办公室正式印发《惠州市户口迁入登记管理规定》,新规自发布之日起施行,有效期5年。这项政策堪称“史上最宽松”——全市统一标准,不再区分惠城中心区与其他县区。过去,想在惠城落户需连续居住并参保满3年,其他区域也要满2年。如今只需连续居住半年以上且参保半年以上,就能申请落户。此外,拥有惠州市内自有合法产权住宅房屋的非户籍人员,可直接申请落户,配偶、未成年子女、父母均可随迁。

(何璐诗 据公开资料整理)

## 高端住宅齐聚“珠金琶”,期房和现房形成多元供应

近年,各大高端楼盘陆续上架,而总价3000万元以上一手产品呈现出明显的区域集聚效应,主要集中于珠江新城、琶洲、金融城黄金三角区。目前市场供应期房与现房并行,产品覆盖多元面积段与价格梯度。

在期房市场中,多个重点项目表现亮眼。保利玥玺湾坐落于“珠金琶”交汇处的南方面粉厂临江地块,该地块于2024年9月成功出让,楼面价达6.7万元/㎡,项目主打203㎡至432㎡户型,预计2028年交付。琶洲板块的华樾项目则布局琶洲西区,毗邻唯品会、阿里巴巴、腾讯等科技企业总部,定位高定改善型住

宅,主推248㎡至330㎡大平层,单价区间为12万元至16万元/㎡,以产城融合的独特优势吸引高净值客群,预计2027年交付。此外,尚品宅配打造的广州放江42序即将入市,该项目位于广州金融城,全盘仅规划42套房源,均为320㎡至466㎡一线南向江景商业大平层,稀缺属性突出。

现房项目则凭借“所见即所得”的确定性优势抢占市场。金融城的鹏瑞1号主推320㎡至1500㎡大平层产品,近两年频现总价超2亿元的亿级交易,网签均价多在25万元/㎡以上,且首批单位已提前8个月完成交付。珠江新城的凯旋新世

界广粤观邸同样以现房销售,单价逾20万元/㎡,面积覆盖132㎡至835㎡,产品跨度较大,是核心区少有的可即时入住的高端选择。

“现房能有效规避交付风险,但对于资金实力雄厚、全国化布局的品牌开发商而言,即便期房亦具备较强履约保障。大型品牌开发商需长期维护市场口碑,即便推出期房,也会注重品质把控,一旦高端产品交付出现瑕疵,将严重影响后续发展。而项目布局较少的开发商,其财务流动性容易引发担忧,现房能最大程度打消购房顾虑。”广州世联研究院副院长崔登科如是说。

## 高端市场在卷“体验感升级”,圈层、产品、服务受关注

随着广州高端项目市场供应扩容,行业竞争已从单纯的资源占有转向圈层营造、产品迭代与服务升级的多维比拼。高净值人群的购房逻辑正从“功能性满足”向“体验感升级”转变,除了地段,高端住宅市场正形成以圈层纯粹性、产品精细化、服务专业化的多维度竞争。

圈层价值已成为高端项目的核心竞争力。开发商纷纷通过整合稀缺资源、打造高端活动矩阵等方式构建差异化圈层生态。例如金融城亿元级高端项目鹏瑞1号拿下城央千亩生态地块经营权,将其改造为复合型生态公园,还引入全球顶尖资源,每年定期举办国宝艺术特展、顶尖科学家论坛等高端活动,为业主搭建高效的资源整合与高端社交平台。有业内人士指出,此类高端项目的业主多为企业家、金融精英等高净值群体,纯粹的圈层不仅是身份地位的

象征,更能为业主拓展社会影响力、搭建财富链接桥梁,这一独特的“筛选机制”成为高端项目实现溢价去化的关键所在。

从近期出现的百亿级成交案例来看,持续迭代的产品设计同样精准契合了高端客群的深层需求。有老牌高端住宅业主表示,对核心区域项目运用新规户型尺度的设计颇为认可。“在高端住宅中,270㎡的户型往往需要单独将一间房设为衣帽间,而现在的设计不仅让主人套房拥有独立衣帽空间,还能额外享有可定制的拓展空间,切实解决了传统高端住宅的痛点。”该业主说。

广州世联研究院副院长崔登科则强调,在高端市场中,真正拉开项目差距的核心要素是能否提供不可复制的资源占有、私密的生活环境以及同频的社交平台,而物业服务也是高端买家尤为看重

的环节。“我们针对多个高端项目的客户进行调研发现,他们对物业服务的重视程度位居前列。目前该层级项目的物业费普遍在15元至18元/㎡/月,高端项目往往会在智能安防、环境维护、隐私保障及私人活动策划等方面提供增值服务,这些优质服务在物业费标准中有所体现。”他说。

业内人士表示,核心地段的高端住宅始终是市场关注的焦点,其市场表现不仅折射出高净值人群的资产配置偏好,更映射出城市发展的价值导向。崔登科进一步指出,高端楼市活跃不仅反映了高净值人群对核心资产的信心,更将反向影响城市土地开发逻辑。“这不仅能为未来土地出让提供新思路,对整个城市资源的优化拉动也将起到积极作用。高端市场如果持续向好,就预示着整体房地产市场将逐步回暖。”



扫码了解  
广州楼市最新动态

