

3000万元高端住宅抢着买,100万元至200万元刚需占三成,中间价位的房子好“尴尬”

广州楼市“小阳春”出现“两头热”

广州楼市出现“小阳春”,3月新房成交显著回升,市场分化态势越发明显。一方面,总价3000万元以上高端住宅市场火热,顶豪项目频现大单;另一方面,100万元至200万元总价段的刚需盘凭借高性价比,市占率超三成。有业内人士指出,当前市场呈现“两头热”特征,而楼市能否真正企稳回暖,仍需观察“五一”“十一”等后续关键节点的销售表现能否持续。

■新快报记者 何璐诗 文/图

一周资讯

3000万元以上新房销售同比增长170%

作为市场风向标,高端住宅市场在此轮“小阳春”行情中表现尤为抢眼。克而瑞数据显示,2026年第一季度(截至3月15日),广州1000万元以上商品住宅成交333套,2000万元以上高端住宅成交114套,同比增长44%,其中3000万元以上总价段成交73套,比去年同期增长170.4%,增速跑赢北京、上海。

广州中原研究发展部指出,在“小阳春”行情中,高端住宅复苏先行。中心区多个标杆高端住宅项目表现强劲,如保利玥湾、鹏瑞1号、星河湾半岛、保利天曜、珠江天悦等均有大单成交,显著带动了中心区市场的成交氛围与信心。

新快报记者了解到,2026年一季度

度,保利玥湾认购总额达60亿元,该项目1栋加推即成交20亿元,最高成交单价达28万元/㎡,均价较首开跃升约17%;鹏瑞1号单日售出2套建面约750㎡大平层,每套总价均超2亿元;星河湾半岛五号的4套顶奢复式产品,成交总金额高达7.187亿元。

受珠江新城马场地块拍卖热度带动,3月以来,距马场地块约2公里外的保利天曜到访量明显增加。项目相关负责人告诉新快报记者,3月周均达243组,较2月提升113%,部分客户成交周期缩短至两三天;其客户构成也呈现出多元化趋势,除了本地高净值人群,还吸引了大量来自深圳、东莞乃至东北地

区的高净值买家。“有一位客户是在珠江新城工作的金融从业者,因关注马场高价拍地一事而关注我们的项目,在了解员村周边改造规划后,认可项目稀缺性与性价比,3天内就完成了成交。”

广州中原地产项目部总经理黄韬分析指出:“高端住宅的客群受经济周期影响较小,加之不少高端项目产品力突出,因此市场复苏先行。”房地产市场研究专家邓浩志向新快报记者表示:“这和新兴产业财富高度集中于头部行业和少数人群有关。随着各项高科技产业发展进一步提速,这类高净值人群总量肯定继续增加,他们对高端住宅的需求也会增长。”

广州3月二手住宅网签量破万套

4月1日,广州市房地产中介协会最新发布的数据显示,2026年3月广州二手住宅网签量突破万套大关,环比增幅接近1.5倍,全市各区成交全面回暖。2026年一季度(1月至3月),全市二手住宅累计网签24209套、网签面积242.42万平方米,市场活跃度稳步回升。信息显示,本轮成交放量得益于多重利好叠加传导,包括春节假期前后积压的购房需求集中释放、学区置业需求迎来年度高峰,以及土地拍卖市场优质地块溢价成交带来的市场信心提振。从区域表现看,全市11区网签套数环比增幅均超100%,其中增城区以162.14%的增幅领跑全市。

“两头热”:富人扫货与刚需上车各取所需

在高端住宅市场高歌猛进的同时,刚需市场同样火热,100万元至200万元总价段刚需盘凭借高性价比稳居成交主力,与顶豪市场共同构成“两头热”格局。

普睿广佛数据显示,今年一季度(1月1日至3月15日),在广州一手住宅成交中,100万元至200万元总价段的刚需房共网签3080套,市占率高达35%。这意味着,每三个在广州买房的人中就有一个选择了这个总价区间。

增城区成为广州市刚需成交的主要阵地。作为全市新房成交量最大的区,增城区每年成交的新房基本占全市的四分之一至五分之一,今年一季度成交了1536套100万元至200万元总价的房子,刚好是全市成交的约一半,该总价段的

套均总价为132.39万元/套。其中,靠近城区的永宁街道和新塘镇凭借高性价比,成为刚需购房者的高性价比之选。

即便在广州市中心区及近郊,该价格段预算仍有少量选择。例如,白云区的北部四镇、黄埔区的知识城板块、番禺区的石碁板块,均有符合该预算的楼盘在售。

这一现象的背后,是市场购买力的高度集中。邓浩志分析称:“当前的市场情况与10年前相似,极刚需客户占主导地位,他们关心的是‘买不买得起’,因此能严格控制总价的紧凑型产品成为首选。这类产品也因此最先出现供不应求的迹象,并可能最先迎来价格上调。”

市场的另一端,二手房业主的心态

也反映了这种分化。市民黄女士告诉新快报记者,原本打算将广州荔湾芳村一套一房一厅的“老破小”出售,但在看房过程中被买家大幅压价,最终成交价与她的心理价位相差甚远。权衡之后,她决定放弃出售,将房子重新简单装修后用于出租。

黄韬表示,目前广州租售比已调整至2%-3%,部分板块二手价格调整超出市场预期,叠加新房供应的控制,房价大幅调整的可能性不大。“不少二手业主在价格被一再压低后,宁愿选择出租也不愿亏本出售。而广州作为一线城市,住房需求始终存在,只是购房时机的选择不同,当前价格调整幅度相对轻微,因去年已完成较大幅度调整。”他说。

杭州公积金贷款最高额度提至180万元

3月30日,杭州市发布《杭州住房公积金管理委员会关于优化住房公积金使用政策的通知》,住房公积金贷款最高额度由130万元提高到180万元,职工个人可贷额度不超过90万元。住房公积金职工个人可贷额度计算倍数由15倍调整为20倍。多子女家庭贷款额度可按家庭申请贷款时计算的贷款额度合计数上浮50%确定。该政策自4月1日起施行。

绿地香港2025年亏损25亿元

3月29日,绿地香港发布2025年度业绩公告,报告期内总收益约为123.22亿元,同比减少约19.3%。物业销售收益为112.34亿元,占总收益的91%,较上年减少约20%。由于交付物业的确认面积减少,导致整体收益下降。同时,毛利由约7.96亿元下降至约2.01亿元,毛利率由5%跌至2%。年内净亏损为25.06亿元,较上年增加约9.6%,同比有所扩大。销售成本约为121.21亿元,较上年减少约16.3%。绿地香港的营收此前已经在2022年至2024年连续三年下滑,净利润则是从2020年开始连续下滑,从2023年开始亏损,绿地香港近三年总计亏损63.52亿元。(何璐诗 据公开资料整理)

业内直言:今年广州楼市大概率走“L型”

多位业内人士认为,“小阳春”市场的分化格局,未来仍将持续。“目前整体市场仍处于筑底过程。”黄韬分析认为,市场分化越发明显,暂时只有高端住宅或性价比非常高的低价项目走量较快。“广州目前新房均价为‘4万元+’,均价5万元/㎡以上但又未到高端住宅级别的产品,由于市场竞争激烈,去化速度相对较慢。”

随着3月下旬房企推货节奏明显加快,市场的供需两端正在同步发力。普睿广佛的监测数据显示,近三周全市商

品房取证量持续攀升,截至3月22日,全市共有18盘次推新,推货量达2043套,环比1月至2月大幅增长251%。供应端的这种热情,为4月市场的持续运行注入了动力。

对于“小阳春”后的行情,邓浩志指出,这轮行情的驱动并非始于3月,广州二手房价早在2025年11月就已较为稳定。“市场已经见底,至少是一个‘阶段性底部平台’,但走‘L’型的概率大于‘V型’。”他预期,接下来楼市成交量将维持在当前相对高位,房价总体以平稳为

主,局部区域甚至可能出现小幅上涨。“一方面,购房政策整体维持宽松基调;另一方面,部分投资客瞄准房产租金回报率入市,目前部分板块回报率已达3%至4%,远超银行定期存款收益。而中心城区房产兼具自住与投资价值,因此最受市场看好。”他说。

黄韬则预计,今年楼市整体表现不会逊色于2025年,但真正的全面复苏可能要等到明年。“今年5月、9月、10月这几个热销节点的销售情况若能达到市场预期,将印证市场稳步复苏态势。”他说。



扫码了解
广州楼市最新动态