

城事

海珠区南泰路地块项目首推房源两分半钟售罄,显示改善型住房需求正加速入市
“穗八条”后海珠西首现“日光盘”

■新政后首个“日光盘”,超300套房两分半钟售罄。

“穗八条”新政落地仅十余天,广州楼市便迎来了久违的“日光盘”。5月10日,“学铁商”配套齐全的海珠区南泰路地块项目,首推房源在短短两分半钟售罄。业内分析认为,一线城市陆续出现“日光盘”,显示出改善型住房需求正加速入市,同时当前海珠西楼市仍然分化,高品质、强配套的项目成为市场突围的关键。

■采写:新快报记者 何璐诗

1 新政后首个“日光盘” 超300套房两分半钟售罄

“五一”黄金周后,广州楼市的热度仍在延续。5月10日,海珠区南泰路地块项目楼盘保利海韵,仅仅两分半钟,首推的超300套房源宣告售罄,开盘当日整体销售金额达18亿元。“我们一家准备了4个筹,没想到连一个都没抢到。”有购房者坦然上周末的首次开盘未能抢到房,正等待加推。

这是广州楼市在4月30日发布“穗八条”新政后,诞生的首个“日光盘”。该楼盘“五一”期间到访量突破6000组,认筹已超720台。面对“僧多粥少”的火爆局面,项目在开盘时已经进行“升筹”,原本5万元的认筹金升至10万元,依然有大量买家希望认筹入货。

“之前看了两年多房子,不是户型不满意,就是觉得时机不对,一直没敢下手。”购房者李女士告诉记者,她目前居住在海珠西周边楼龄超20年的大型小区,多年来一直有“卖旧买新”的改善意愿,“现在置换有补贴,房贷利率也降了,加上这个盘的户型和配套都戳中了我们的需求,就果断决定入手。”

“首开的110平方米四房户型特别受欢迎,甚至比90多平方米的三房户型需求更旺盛,后续加推的楼栋,我们会考虑增加四房户型的供应量,但目前还未确定加推时间。”保利海韵营销中心销售人员说。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉接受记者采访时表示,南泰路地块项目的热销具有鲜明的区域特征,“认购客户中60%为地源客户,项目周边二手房价格约在3.5万—5万元/平方米,对于有‘卖旧买新’需求的购房者来说,置换后的上车门槛相对较低。即便不进行置换,当前较低的首付比例和房贷利率,加上项目主流户型550万—650万元的总价,对于有一定经济基础的老市民来说,购买二套房的压力不算太大。”

广州中原研究发展部分析指出,“穗八条”从金融端、税费端、购房门槛端多维度发力,释放了积压已久的改善型需求。“新政刺激下客户信心显著回升,更有部分客户直接提高预算,选择更大户型产品。”

2 改善需求释放 一线城市陆续现“日光盘”

4月以来,随着楼市新政接连出台,房地产市场交易活跃度显著攀升,多地再现“日光盘”行情。5月3日,深圳光明区龙湖观萃苑开盘推出92套房源,40分钟内全部售罄,单套房源认筹超10组。4月,上海30个新盘入市,翡翠悦府、中环麓岛、前滩元境等高品质项目全盘售罄,其中前滩滨江核心板块的前滩元境更创下30分钟清盘纪录。

有业内人士分析,本轮“日光”集中于一线及强二线城市核心板块,主力为100平方米以上、总价500万元起的高端改善型产品,多以低密属性、优质学区、成熟配套为核心竞争力。

李宇嘉认为,当前房地产市场的竞争力已从单一的产品层面,转向“整个社区的配套或片区界面提升”的综合层面。“南泰路项目做到了‘学铁商’齐全且优质——引入省市一级小学、距离地铁500米范围内、自带大型商业,同时配置两个社区公园,与商业、学校共同形成了一个功能完善的‘微城市单元’。这种全面的大社区新盘,在海珠西周边十分少见,其差异化的供应策略,精准契合了片区居民的改善需求,这也是其能够实现‘日光’的核心原因之一。”

4 新房竞争不再单纯“卷产品” 转向提升社区与片区综合体验

五月“日光盘”的出现,在业内看来,是广州楼市企稳回升的关键信号,更为接下来的市场供给提供了明确启示:房子回归居住属性后,只有真正提升生活体验的项目,才能撬动购买力。

李宇嘉表示,房地产市场的产品竞争正在不断升级,2024年至2025年,新房竞争力主要体现在技术堆砌和投入升级上,进入2026年,新房的竞争力已转向整个社区的配套完善和片区界面提升。

“当前,优质项目的核心竞争力主要体现在四个方面:一是‘学铁商’齐全且优质,例如引入省市一级小学、距离

3 并非“大盘即热销” 市场分化依然明显

海珠西作为广州传统的老牌居住区,但近年来新房供应多以“小型盘”为主,大部分项目只规划两至三栋楼,容积率也较高,往往缺乏成规模的园林、商业和教育配套。“海珠西核心区上一个大型楼盘还是广纸新城时期的项目,再往前就是光大花园、翠城花园,如今这些楼盘都已接近20年楼龄,这些居民习惯‘大盘’,也希望改善到更新的大型社区。”房地产市场研究专家邓浩志接受记者采访时表示,“目前工业大道两侧在售项目有10多个,但大多是小型楼盘,南泰路项目的入市,正好填补了片区大型优质社区的空白,市场关注度自然居高不下。”

不过,南泰路项目出现“日光”,并不意味着海珠西片区所有大盘都能实现热销。记者走访发现,同样位于海珠西的中交天翠项目,虽也是规划1400多户的大型社区,但入市一年多来,去化量尚未达到200套,直到去年底开放公共区域并调整价格后,人气才有所好转。

该项目被广州大道南、环城高速及南洲路三条主干道环绕,7栋住宅均为46—48层超高层,噪音与居住环境成为购房者主要顾虑。记者在“中交天翠项目现场看到,泳池、健身房等会所设施以及车库已基本呈现,样

板房内也重点展示了噪音降噪措施,以应对主干道带来的噪音影响。“样板房内配备了测音设备,购房者可以实地感受降噪效果,我们也做了三重隔音处理,包括在路边加装隔音板、种植高大乔木,门窗采用中空三层夹胶玻璃。”项目销售人员表示,噪音问题确实是不少购房者的主要顾虑,项目已采取多种措施加以改善。

有业内人士指出,当前购房者的置业观念已更加理性,倾向于“眼见为实”,会对不同楼盘进行多维度对比,包括产品品质、配套设施、价格水平等。“单纯‘做大’社区规模,并不足以吸引购房者,全维度的居住品质才是决胜市场的关键。”

邓浩志则表示,海珠“日光盘”的影响力不仅限于海珠西,荔湾、越秀等周边区域的购房者群也在密切关注该项目的市场表现。“这个项目的热销,将刺激更多改善客、分巢客释放需求,进而带动周边二手房交易活跃,对整个广州西片区的购买力具有较强的撬动作用。”邓浩志分析称,目前广州西片区的南泰路、聚龙湾和广船三个标杆板块项目已成为整个广州西片区的价格参考,“这些标杆板块的销售速度和价格走势,直接影响着整个西片区的市场预期,也将引领片区楼市逐步实现良性发展。”

地出让模式,并以优质配套资源支持开发商拿地,推动项目品质提升;三是主城区城市更新提速,整备出更多较大规模的地块,为打造大型优质社区创造了条件;四是《住宅项目规范》落地实施,从政策层面支持高品质住房供应,引导行业向高质量发展转型。

广州中原研究发展部认为,“穗八条”的落地是市场从“筑底”转向“企稳”的关键节点。在政策暖风下,海珠、番禺、黄埔等热点板块热度不减,预计5月至6月,广州楼市将延续“小阳春”行情,成交有望持续释放。