

实力房企加入促销阵营 看楼者最关注“特价”

“这几天，楼盘里92平方米的三房单位推出了一口价优惠，最低总价不到468万元。”近期准备置业的李小姐日前接到黄埔区某大型楼盘销售人员电话，并称对方催促她赶紧到售楼部选单位。这个户型3个月前报价大概是5.3万元/平方米，现在的一口价单位，算下来单价不到5.1万元/平方米。楼层相差不多，价格是低了一点。”因此李小姐打算再过去看看。

类似的促销在很多楼盘都在实施。实际上，虽然本周星期五才是“双11”正日，但很多楼盘的促销从星期一就开始了，并会延续至13日。

今年的楼盘仍然是花样促销，运用最多的是购房“送送送”，比如有购房送全屋私和10年物管费的，送电器六件套的，送车位优惠券的；也有利用老

客户资源做“全民营销”促销的，例如好友推荐购房，推荐者可获得数万元金额不等的奖励金；当然，直接做价格文章的促销最受关注，例如有楼盘推的是购房最高立减11.11万元，有的则是直接推荐限量的一口价、特惠、总经理特批单位，更有些楼盘，在特价单位的基础上，还推出首付款可延长分期支付的做法。不难看出，花色促销目的只有一个，那就是促进成交。

值得一提的是，往年的“双11”参与者还是一些极具活力的民营房企，而今年的“双11”促销，更多了很多实力国企、央企的身影。从羊城晚报记者掌握的情况看，中海、保利、万科、珠江、广州城投等均推出了相关的促销活动。因此从整体上看，今年广州楼市“双11”促销不仅力度比往年大，且覆盖面也比往年更广。

年底“以价换量”成为必然

正常的年份和市场行情里，9-10月是开发商最重要的营销档期，这两个月要承担一年里最重要的收金任务。但今年广州楼市“金九银十”成色不足，开发商回笼资金的压力则集中在年底这两个月，“双11”就成为一个个促销窗口。某营销负责人透露，开盘几个月至今网签还不到10套，“所以年底这个阶段最直接的任务是科学调整价格、促进资金回笼，企业没有现金，一切都是假的。”

广州楼市现阶段的交易行情，确实需要开发商们多加一把劲。广州中原研究发展部的数据显示，10月份广州一手住宅网签量为57.92万平方米，同比减少约27%。截至10月底，广州全市一手住宅库存量达1233.3万平方米，去化周期为18个月，创近一年以来新高。广州中

原研究发展部分析认为，自8月以来一手住宅库存增量明显，主要原因有二：成交放缓，导致供应积压；二、近年来大量供地陆续转化为新房项目，全市主要热点板块均有新增供应，导致库存量走高。而克而瑞广佛区域公司跟踪的广州11月首周数据同样不尽如人意，呈现为供求环比双双回落现象。

从已获得预售资格的楼盘新品分析，进入11月，刚需市场的竞争会持续激烈，特别是在增城、黄埔、南沙、白云等供货集中的区域，同板块内因产品同质化引发的促销动作仍会持续，各盘“双11”推出的特价单位都比较多。

花样更多范围更广，特价单位最受关注

广州楼市：借力双11 继续大促走量

文/羊城晚报记者 陈玉霞 徐伟伦

电商“双11”早已烽烟四起，广州楼市也加入此阵营。和往年相比，今年的楼市“双11”促销因参与房企更多而显得气势更加强大，其中不乏国企甚至央企，这种现象在往年相对少见；与此同时，楼盘借力“双11”打出的促销方式更为多样，特价单位、多重礼、抽奖、立减、清空购物车抵房款、分期首付、送车位等花样促销纷纷出现，希望在“双11”期间线下和线上共同发力增加楼盘销量。

从近期行情分析，广州楼市“金九银十”成色不足，一年里余下的这两个月就成为房企冲刺成交的最后时间，“以价换量”成为广州楼市年底市场的主旋律。



如今的“双11”不但是购物节，也是楼市的促销季，线上平台和线下商家都准备了不少优惠，不但买一手房有优惠，部分楼盘的优惠金额更达到10万元以上，连租房和买二手楼也能在线上平台上收获几十元到十几万元的优惠。优惠看起来很可观，但仍有不少消费雷区值得提防。

越来越多楼盘启动“一二手房联动”，让二手经纪向更多消费者推介一手房 陈玉霞 摄

“双11”买房，这些雷区要小心

文/羊城晚报记者 梁栋贤

户型图失真，背后蕴藏购买风险

住宅单位的面积、户型和总价是买家十分关心的核心数据，但在某些网站的二手房交易平台上，存在不少户型图和首页楼盘基本信息大相径庭的情况。

羊城晚报记者近日就在某电商平台看到一套位于广州市越秀区的房源，该单位的户型图显示，这是一套三房一厅的单位，其客厅面积29.35平方米，主卧面积11.38平方米，两间次卧的面积分别为9.96平方米和7.81平方米，另外厨房、卫生间和阳台的面积分别为3.3平方米、3.32平方米和4.77平方米，看起来，这是一套总建筑面积60多平方米的住宅。可这套房单位，首页显示的面积只有45.87平方米，首页和户型图显示的面积差异竟然接近20平方米。

为什么会这样？有行家表示，最可能的原因是该住宅内的一部分使用面积为违章加建而成。首页所呈现的建筑面积是房产证上标注的面积，户型图所呈现的则为加建后的实际使用空间，所以两者会有较大的差异。表面看起来，这样的单位好像能以较低的总价获得更大的使用面积，似乎很划算，实际上，近几年广州对清拆违章建筑的力度不小，买这样的房子可能会面临不小的风险。

新装修住房，美丽背后或有隐忧

在某电商平台“双11”的推荐房源中，羊城晚报记者发现，排位靠前的二手盘源几乎都有一个共同特征——刚刚经过装修。对于很多工作繁忙的二手房买家而言，这种新装修的房子很有吸引力，毕竟，购买后无须再装修，省了很多事。

值得提醒的是，此类新装修房子的背后业主，大部分是专门从事“低价购入、重新装修再高价转手”的人士。他们的盈利模式就是赚房产装修前后的差价。为了增加利润，这类业主在装修时往往不太注重防水、水电等隐蔽工程，导致这部分工程的施工质量难以保证，其余部位也很可能会优先选择一些好看但不耐用的原材料，凡此种种，都有可能为未来的居住带来隐患。

优惠条件小字标识，看清条款莫冲动

在楼盘现场或者是电商平台，购房的优惠会在很清晰的地方被展示出来，不过，这些优惠的右上方还会附带一个不起

眼的小数字，而这个数字是一个索引，索引所指往往是优惠的附带条件，这些附带条件会用较小的字体标识，而且藏在较为不起眼的角落，如果不是特别留神，很容易被忽视。这些附带条件通常包括可以享受优惠的时间、楼盘名称或者是特定单位情况，如果你本身就是冲着那看起来很优惠的促销条件而来，却因没看清楚这些附带条件而未能享受到优惠，那就非常可惜了。

此外，必须注意的是，针对“双11”的购房或者租房优惠时限不算长，如果为了数万或十数万元的优惠而匆匆忙忙买了不合适的房子，那有可能是个更大的损失——买后才发现问题不合适，要重新换房的话，一买一卖的成本损失更大。



对于特价单位，看楼者需了解清楚具体房源情况 陈玉霞 摄

新盘扎堆入市！广州楼市年底再冲刺

文/羊城晚报记者 徐伟伦

按照以往的楼市传统，年底是房企一年之中最后的收金阶段，不过，据各机构统计，今年10月广州一手住宅成交较去年同期下跌近两成，“银十”成色稍显不足，也为年底最后两个月的成交行情带来不小压力。

还记得，去年11月和12月，广州楼市成交量涨幅明显，在12月中旬就已超越了2020年全年成交量，年底“翘尾”势头强劲。在众多新项目即将推出和促销优惠活动的加持下，今年年底广州楼市能否再现“翘尾”行情？市场信心的增加和供应量的持续补充是关键。

市场信心：相对宽松政策持续刺激购房意愿

根据克而瑞统计的数据显示，截至今年10月，广州一手住宅成交量为60867套，与去年全年超过10万套的成交量差距明显，再观往年高成交的表现似乎已是不可能完成的任务。不过，对于买家而言，年底或许是入市的好时机，在市场行情一般时，面临资金压力的开发商往往会拿出更具诚意的优惠方案，而纵观全年，相对宽松的楼市政策又是市场信心的有力保证。

10月下旬，中国人民银行、国家外汇管理局等部门发声“维护股市、债市、楼市健康发展”“更好满足居民的刚性和改善性住房需求，加大力度助推‘保交楼、稳民生’工作”，充分证明了稳楼市对保障民生运转的重要性，市场预期相对宽松的政策将进一步推出，市场环境将更趋于宽松。事实上，今年以来，贷款市场

报价利率(LPR)一降再降，最新的5年期以上LPR为4.3%，这样的房贷利率已是近年来的低值，且业内预计11月和12月都不会出现较大程度的变化，结合公积金贷款利率的调整，买家贷款购房的压力大大减小，据中国人民银行发布的《2022年第三季度城镇储户问卷调查报告》显示，9月住户中长期贷款增加3456亿，比上个月多了798亿，第三季度民众购房意愿已由二季度的16.9%上升至17.1%，民众更加愿意将支出用于购房。

其次，面对业绩压力，开发商难免会在年底采取“以价换量”的促销手段，合理的定价以及相对灵活的支付方式都将刺激购房意愿，增加市场信心。广州中原研究发展部预计，今年11月至12月，广州一手住宅成交将好于10月，贴近今年6月至8月每月6500套至7000套的成交水平。

另外，在产品力制胜的当下，户型设计越来越显极致，不少主打实用型的新项目也将为购房者提供更多选择，例如建面约60多㎡的三房设计，建面约70多㎡的“3+1”房设计，“1.5个卫生间”设计等。

供应结构：中心区新盘抢眼，产品细节有亮点

今年“银十”成色稍显不足一部分原因是供应量不足，据贝壳研究院广州分院统计，今年10月广州一手住宅供应5100余套，同比下降31%，该研究机构表示，“十一”黄金周后，房企在销售节奏上有短暂休整，预计11月和12月供应将会上升进行年底冲刺。

从开发商表现来看也的确如此，根据广州中地行的统计，预计广州11月有20个住宅项目将开放、开盘或加推。其中，在今年7月和10月广州第二轮、第三轮集中供地中成交的住宅地块项目，部分已准备入市，比如，7月越秀地产拿下的天河燕塘地块三(项目命名为越秀天河和樾府)，预计本月将开放展售；同期拿地的荔湾区保利和悦滨江已在开放城市展厅，黄埔区保利锦上以及南沙区保利



年底广州楼市进入冲刺阶段 徐伟伦 摄



当前楼市以产品力制胜 徐伟伦 摄

文/羊城晚报记者 陈玉霞 梁栋贤 徐伟伦

看点十足——广州热门新盘推荐

11月开始，广州楼市新盘将陆续亮相，哪怕是中心片区，也有较多刚需新盘和高端改善型新盘值得期待。

●云城上品：73㎡做四房

最新动态：现已开放营销中心，预计11月开放实体样板房

项目看点：广州地铁地产和其他房企合作开发的项目不少，但此盘属于广州地铁地产首个独立开发的项目。地铁上盖依然是该项目的最明显优势，项目位于广州地铁18号线和22号线北延段交会的白云城市中心站上盖，到天河、海珠等区域都很方便，据介绍，地铁站内还规划有一条地下专属通道直达社区。

项目总货量1100多套，产品面积从73-105平方米不等，73平方米的“3+1”房设计很值得期待。

●珠实云悦花语：首推70-98㎡单位

最新动态：已开放营销中心

项目看点：从置业门槛上看，这个位于白云区钟落潭的项目，起步总价在140万元左右，是吸引年轻买家的一个卖点。项目位于广州国际健康产业城板块，距离钟落潭地铁站约1公里，目前周边已经有多个知名楼盘在售，是未来住宅相对集中的一个片区。项目占地约

8.5万平方米，幼儿园、小学、中学等配套比较齐全。主力产品为70-98平方米的三房至四房，部分带有百变空间设计。

●保利和悦滨江：紧凑户型带“1.5卫”设计

最新动态：已开放城市展厅，预计11月开放营销中心

项目看点：这是荔湾区又一个定位相对刚需的新项目，可作为想在中心区安家的年轻置业群体的候选项目之一。该项目距离西塱地铁站约1.2公里，2022年第二批集中供地时以22490元/平方米的地价成交。项目占地面积仅2.8万平方米，由8栋24-25层的楼宇组成，配建有幼儿园等，产品包括73-105平方米的三房至四房。

虽然这里的73平方米单位也能做三房，但保利在此打出了一个“1.5卫(两个马桶位、一个淋浴间、一个洗漱位)”的概念，这个设计比较新颖，值得关注。

●越秀·天河·和樾府：广州的第三座“和樾府”

最新动态：在金茂广场一楼设有项目展厅

项目看点：中海地产近三年在海珠区打造的三个“府系”项目受到市场热捧，不论是在产品创新还是生活方式打造上都具有很高的口碑。中海地产并非首次落子白云，八年前它在白云新城建成的云麓公馆也成为业界高端经典之一。有白云山景观资源加持，令该项目颇具看点。据悉，该项目产品为两梯三户设计，有124平方米的三房、143-170平方米的四房。四栋住宅朝向以东西和东偏南为主，直面1.4公里外的白云山。

项目看点：和樾系项目是越秀地产高端品牌产品系，位于天河区天河北板块的该项目是越秀地产在广州市的第三座和樾府。近年来天河区少有新楼盘上市，这也令该项目备受市场关注。

项目西北方向五六百米处为地铁3号线梅花园站，自身配备12个班幼儿园和45个班九年一贯制学校。预计首推第4栋、5栋的单位，主力户型为约105-140平方米的四房。据内部消息，该楼盘目前的客户咨询量较多，市场关注度较高，所以首批开盘不一定会有样板房。

●中海麓府：白云又一高端住宅

最新动态：已在设计之都西塔顶楼22楼开放了项目展厅

项目看点：中海地产近三年在海珠区打造的三个“府系”项目受到市场热捧，不论是在产品创新还是生活方式打造上都具有很高的口碑。中海地产并非首次落子白云，八年前它在白云新城建成的云麓公馆也成为业界高端经典之一。有白云山景观资源加持，令该项目颇具看点。据悉，该项目产品为两梯三户设计，有124平方米的三房、143-170平方米的四房。四栋住宅朝向以东西和东偏南为主，直面1.4公里外的白云山。

年底广州楼市里的刚需产品竞争很激烈 陈玉霞 摄