

新年新奔赴 目的地“广州”

羊城晚报记者 陈玉霞

春节过后，一场奔赴开启。川流不息的车流中，装载着很多人的新年憧憬——到一座经济大城，寻找新的工作或商机；到一座包容之城，继续打拼，为自己不懈的奋斗实现一个“交代”。2023年地区生产总值超过3万亿元的广州，成为节后这一轮高峰奔赴的目的地之一。

这座城宜居宜业的魅力，不仅让众多创业者就业者逐梦成真，也让一批批“广漂”者居有定所、心有所安。新的一年，走，到广州，回广州！



全新的2024年，龙精虎猛的精气神不可少 陈玉霞 摄



年轻人选择在活力满满的广州安家乐业 黄士 摄

中意城市情绪价值 年轻人在广州找到家的松弛感

或在二沙岛的飞盘运动中欢呼呐喊，或在东山口的老城街角中 Citywalk，在广州，当下的年轻人越来越中意这座城市带来的情绪价值。为何选择在此安家？不论是已经置业收楼的“90后”，还是租房安居的“00后”，他们给出了异口同声的答案——广州给予年轻人家的松弛感，在花开四季的羊城总能找到自己喜欢的生活方式。

在广州买房给人的触感是，“相对于其他一线城市，广州的生活更具松弛感”。

“90后”林先生在天河区金融城从事金融工作，2021年底选择在黄埔置业，去年底顺利收楼。

选择安家在靠近天河的黄埔区，首先是通勤时间方面的原因，他优先考虑在靠近工作地点的区域选房，其置业的小区到金融城开车预计只需十分钟左右；第二是性价比优先，其选择的项目价格相对实惠，“4万字头”的单价是目前他能够承受的价格，且小区整体配套比较满意，今年过年准备和父母一起在新家迎春。

事实上，在广州能够一步到位且提供置业最优解的选项不少，但务实的年轻人还是会选择让自己最舒心的生活方式。林先生认为：“相对于其他一线城市，广州的生活更具松弛感。最终决定在广州安家、买房，很重要的一点在于这座城市独有的烟火气，就像我购入的小区虽是旧

数说 “刚需”产品供应丰富

2023年，是楼市分化愈发明显的一年，据中指院数据，2023年广州商品住宅销售金额前20位的项目中，以刚需为主的项目几乎消失不见。但这并不意味着刚需产品无人问津，恰恰相反的是，在销售面积前20位的项目中，亚运城、星河东悦湾、国贸学原等众多外围区域项目上榜，这样的反差意味着，部分刚需项目的单价正愈发平易近人，对于以自住需求为主的“新广州人”来说，这正是“上车”的好时机。

据中指院数据，2023年，增城区、番禺区、黄埔区住宅销售面积位居广州市前三，同比2022年，南沙、花都、白云三区销售均呈增长趋势。成交面积段方面，100平方米以下的刚需、刚改面积段户型成交占比达49.8%。

与之相匹配的是外围区域庞大的库存量，截至2023年12月，广州市一手住宅整体库存量为1080万平方米，增城、番禺、南沙、花都四区位居前四，分别为228.3万、174.6万、149.1万、109.5万平方米，占据全市近7成库存，而除去因大学城、长隆-万博等部分板块拉高平均价格的番禺，其余三区2023年成交均价均在3万元/平方米以内。

广州楼市 价格跨度大，产品选择多

据中指院数据，2024年1月，深圳十区中，除大鹏新区外，一手住宅

一座奋发向上的机遇之城

“让工人们和家里人多团聚几天，我们迟几天再回广州开工。”来自江西赣州的良哥，目前在广州白云区有一家自己的工厂，他口中的“回广州”三个字，自然之中能读出十足的干劲。于他而言，回广州和回赣州是同一个概念，两地都有他的家，一个新家，一个老家。

十多年前，20多岁的良哥跟着他的同乡来到广州谋生计，在白云区一家机器制造厂做工，聪明好学的他，从工人慢慢做成了领班，而后自立门户，从开始的百

来平方米的小车间，逐渐变成了现在的拥有两栋工业建筑的机械公司，良哥也变成了员工们口中的“良总”。借着广州交易会、各大展会及互联网平台，他的生意从内销为主变成了内外销兼具。因希望孩子能在广州接受更好的教育，良哥把家安在了白云区，通过积分入户，正式成为广州人。

和良哥一样，到广州奋斗、逐梦并最终梦成的人，还有很多。他们当初选择奔赴广州这个目的地，或许只觉得广州是个大城市，是个人口过千万的发达之城。奋斗之后，他们会发现，广州之“大”，不仅在于地域和人口，更在于机会和作为。

2012年至2021年广州地区生产总值年均增长7.7%，增速高于全国(6.6%)和全省(6.9%)的平均水平。到2023年，广州地区生产总值突破3万亿元。一座经济持续增长、各种资源密集汇聚的创新实干之城，意味着其发展潜力、创新能力、扶持与促进力等都将优于很多城市，遍布于各行各业的种种机会，或许就是“广漂”者人生的转折点。在这座城里，越奋斗，越有“机”。

一座让人心安的幸福之城

“一年多的时间证明，我从西安坐上到广州的火车这一决定是正确的。”毕业后收到广州企业入职通知书的小沐，彼时怀揣着万千种担忧踏上广州的土地，而今的她，工作和生活可谓称心如意。一份自己喜欢的工作，一群积极向上的伙伴，一套小而温馨的房子，都让小沐觉得这是一次值得铭记的、正确的奔赴。

像小沐这样选择“到广州”的年轻人还有很多。广州市团校、广州市穗港澳青少年研究所编写的《广州青年发展报告(2023)》提到，82.28%的受访青年表示未来愿意继续留在广州发展，31.51%的受访青年表示会积极向亲友推荐广州。其原因主要为大量的就业机会(61.52%)、丰富的学习资源

(58.74%)等。的确，对年轻人而言，广州之“大”，最具象的体现是就业机会、学习资源和学习机会都多，但实际上，广州之“大”，还在于它的包容和保障，在于让选择落地于此的人更容易安心。

广州的包容，在摩天大楼与城中村之间，在米其林餐厅与大排档之间，在百万豪车与地铁公交之间，在办公室“今年计划怎么冲”与菜市场“今日哪青菜好靓”之间，当然，也在“老广州”和“新广州”之间。很多人说，在广州，不论是穿着“人字拖”，还是西装革履，都可以活得很舒适。在广州，无需刻意迎合谁，只要你自带善意，就能融入这里的生活。正如在合适的人面前，他们都可以做回最舒服的自己那样。

丰俭由人的广州楼市 让定居有了更大可能

作为广东房地产企业的大本营，广州吸引了众多开发商在市场中竞争，不论是总部位于广州的越秀地产、保利发展，还是总部位于广东省内的华润置地、万科，都将广州视为重要市场，往往让新的产品与前沿的理念在这里先落地试水。开发商的百花齐放，为市场带来了丰富的选择。

海珠、天河CBD的高端住宅对大多数人来说或许门槛有点高，但在同属中心城区的荔湾，4万-5万元的单价也并非完全没有选择空间。在黄埔、番禺、白云，2万-5万元的单价，可供选择的优质新房并非一片空白，即便是对于月薪大几千、首付款准备不多的年轻“广漂”一族，增城、花都、从化也有大量总价不超过200万元的刚需入门产品。

均价最低的是坪山区，为38308元/平方米，这一价格要高于同期的增城、南沙、从化、花都。以70平方米作为首套住宅的参考标准，定居深圳坪山，至少需要准备250万元，而在定位相似的广州增城、花都，总价200万元左右，有大量项目可供挑选，门槛要低不少。

以被视作刚需天堂的增城新塘板块为例，由于坐拥新塘老城相对成熟的配套以及与铁路新塘站同步落地的一系列新配套，新塘一直是增城区最具竞争力的板块之一，也一直有大量新住宅楼盘供应。越秀星耀TOD、华润置地公园上城、金茂万科四季都会、晓风云著……十多个项目扎堆，虽然有广大附中旗下学校、地铁13号线等配套的加持，但新塘板块均价在2.8万元/平方米左右，对于新广州人来说是性价比之选。同等价位下，这类生活配套尚可，到市区公共交通通勤时间在一小时左右的区域还包括白云钟落潭、南沙金洲、番禺亚运城等一众板块。

舍弃一定的城市界面要求，先以实惠的价格购房安家，对不那么宽裕的新广州人来说更为实际，但如果有一定积蓄，在300万至400万元的价格段，城区项目也并非高不可攀。在番禺，大学城与万博CBD之间的国际创新城有越秀大学星汇城、越秀大学星汇锦城、星河盛世锦城等多个项目可选，依靠南大干线与周边一众高校，社区氛围与城市界面得以有所提升。在黄埔，已经发展多年的科学城板块以其成熟的配套让消费者用真金白银砸出了市场认可度。就连属

于中心城区的荔湾，在年末也依靠花地湾板块的项目，在300万至400万元价格段分走一杯羹，同时也让广钢板块价格回调。

一直以来，广州都以其在一线城市中独占鳌头的包容性著称，根据58同城发布的《2023年毕业季调研数据报告》，广州以15%的选取率，成为“00后”毕业生最青睐的首选工作城市，对于无数平凡的劳动者而言，生活成本与安居门槛相对更低的广州，承载了更多对美好生活的向往。价格跨度大、产品类型选择多的广州楼市，让广州与其他一线城市相比有了更多“上车”的可能，让定居不仅仅是一个“梦”。

(文/图 羊城晚报记者 范晗越)

2023年12月广州各区 库存量及2023年销售面积

区域	库存量 (万平方米)	销售面积 (万平方米)	数据来源 (中指院 截至2023年12月)
增城区	228.3	151	
番禺区	174.6	125.5	
南沙区	149.1	103.6	
花都区	141.0	90.2	
白云区	109.5	74.6	
荔湾区	107.4	55.0	
黄埔区	106.3	111.8	
天河区	66.7	36.8	
从化区	50.5	33.6	
海珠区	35.1	41.8	
越秀区	11.3	1.6	



新塘板块有大量项目可供挑选

多元化住房保障体系 实现城市奋斗者的安居梦

仅用小部分成本支出，就能收获配套成熟的生活体验，是城市奋斗者的安居法则。“95后”湖南人黄先生在广州某大学毕业后，渴望留在这座城市发展，可是在市中心，无论是购房价格还是租房价，都让当时刚步入社会的他遇到了难题，这时，一则公租房通知为他带来了希望。原来，黄先生符合申请广州公共租赁住房的条件，经申请，他顺利在天河区安了家，“这里租金实惠，距离工作单位仅两三公里，附近还有大型商圈，生活很方便”。

如今，黄先生已在公租房生活近三年，不时还会邀请朋友和远道而来的亲人作客，解决住房难题以来，他的工作也逐步进入稳定期。事实上，广州吸引了不少像黄先生这样的年轻人，通过多元化住房保障体系，他们都实现了住有所居、住有宜居，为工作事业的发展排除了后顾之忧。

租购并举 做好“低端有保障”

与以往相比，我国房地产市场的供求关系已经发生了重大变化，满足不同人群的住房需求，成为了各地住建系统亟待解决的问题，“低端有保障、中端有支持、高端有市场”的三元格局“多层供应”体系备受业界认可。其中，“低端有保障”部分指的便是通过租赁型的保障房，满足尚无购房能力群体的住房需求，“中端有支持”则是除了满足刚性和改善性购房群体的需求以外，还着力通过销售型的保障房产品解决相关群体购房难题。

在广州，租赁型保障房产品包括公共租赁住房、保障性租赁住房和销售型的保障房产品，包括共有产权住房及今年1月新推出的配售型保障性住房，它们共同组成了多元化住房保障体系。数据显示，2023年，广州市共筹建保障性租赁住房7.65万套，基本建成公租房4414套、共有产权住房4214套，发放租赁补贴18450户。根据规划，2024年广州将建立健全以公共租赁住房、保障性租赁住房和销售型保障性住房为主体的“租购并举”住房保障体系，筹建配售型保障性住房1万套、保障性租赁住房10万套，发放住房租赁补贴1.8万户。

保障形式不断演变 满足多类人群住房需求

随着城市人群特征的进一步细分，住房保障产品的保障形式亦在不断地发生变化。在广州，公共租赁住房保障的群体主要是户籍中等偏下收入住房困难家庭以及新就业职工、来穗务工人员等其他群体，由政府发放住房租赁补贴。随后2021年7月，保障性租赁住房模式被首次提及，主要面向新市民、青年人等特定群体，其主要由市场主体建设运营，这种房源的特点是建筑面积一般不超过70平方米，租金要低于同地段同品质市场租赁住房的租金。从全市筹建目标来看，保障性租赁住房将成为未来一段时间内解决相关群体住房困难问题的重要手段。

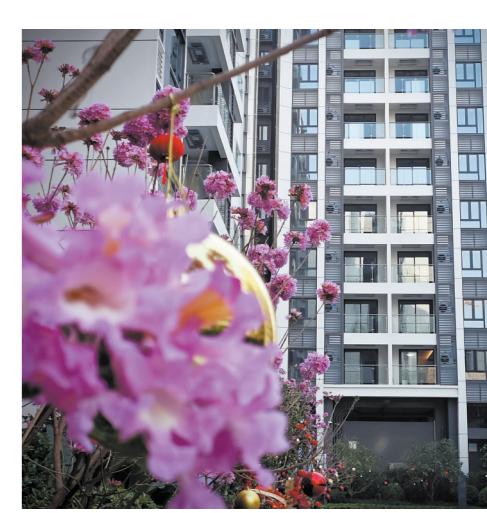
除了配租型的保障性住房，广州目前入市销售的保障房产品主要是共有产权住房，这种模式在2020年推出，与早前的经济适用房以及市面上的商品房相比，购房者不需要购买房子的全部产权份额，而是只申购一半左右的份额（另一部分归政府所有），因此降低购房成本。

“与动辄四五万元的单价相比，能够在广州不错的位置用一两万元单价‘上车’，让我们很心动。”来自佛山的陈先生有着结婚成家的计划，满足共有产权住房申购条件的主要面向符合稳定就业等规定条件的广州市城镇户籍无房家庭和非广州市户籍无房家庭供应，其中已婚人士申购不受年龄限制；未婚、离异、丧偶等单身人士申购的，应当年满30周岁，另外，符合相关人才规定的不受户籍或户籍年限限制。

今年1月，销售型的保障房产品迎来“新物种”，广州市首个配售型保障性住房项目在黄埔区启动建设，配售型保障性住房的特点是封闭流转，按保本微利原则配售，主要是面向住房存在困难且收入不高的工薪收入群体，以及城市发展所需要的引进人才群体。

“这两类人群，已经覆盖了共有产权住房的保障范围，后续可以探索的空间将更大。”广州大学房地产研究所所长、教授陈琳接受羊城晚报记者采访时表示，配售型保障性住房的推出，体现出“通过政府保障基本住房需求、市场满足多层次住房需求”的顶层设计目标，希望通过“租购并举”的住房保障体系，真正打造出“有品质、可负担”的住房保障产品，让各个群体都能实现住有所居，为年轻人和外来人口融入广州，共享发展成果带来积极作用。

（文/羊城晚报记者 徐炜伦）

广州多元的住房供应体系，让更多人可以在这里安家
陈玉霞 摄