

荔湾新盘开售日销约200套;白云、番禺等项目推新去化逾四成……

合理定价,广州楼市刚需市场逐渐复苏

关注
楼市回暖



文/羊城晚报记者 范晗越 陈玉霞

“目前的情况就是,需求不够强烈的客户,我们难以说服,但是在这种行情下还能到现场看房的客户,最终成交的概率就很高。你看,我们现在这里也只有四五台的客户,已经有两台客户将要成交了。”4月1日,一名刚刚在荔湾区完

成带看的房产经纪人如此表示。工作日的下午,这个位于荔湾区花地湾的在售楼盘内人气并不算太旺,但该盘在两周前推售了全新一栋产品,目前已去化过半,据介绍最小户型已经全部售完。

同样是荔湾区楼盘,滘口地铁总站旁边的新世界天馥也于近日开盘,开售8小时现场报称售出192套单位,成为近期荔湾区成交最活跃的楼盘。与此同时,白云、黄埔等多个区域内总价在300万-600万元项目的成交行情也逐步好转,不少项目推新去化率升至四成左右。不少楼盘操盘手表示,在多项政策的促进下,楼盘仍将用实惠的市场定价积极出货。



荔湾区全新项目新世界天馥开盘现场人气旺
陈玉霞 摄

道阻且长,行则将至——

聚焦房企财报季: 积极优化企业结构,为行业发展注入信心



优质的土地储备是多家房企的未来发展机遇

中海地产:销售规模逆势上涨,穿越周期发展韧性强劲

日前,中海地产发布了业绩公告并召开了业绩发布会。2023年,中海地产实现收入2025.2亿元,同比上升12.3%;股东应占溢利为256.1亿元,同比上升10.1%。报告显示,2023年,中海系列公司合同物业销售额上升5.1%至3098.1亿元,其中商业物业收入同比上升20.9%至63.6亿元。

中海地产在报告中表示,2023年房地产市场经历短暂的小阳春后持续下行,集团积极应对各种困难与挑战,以进促稳,穿越周期的发展韧性强劲,销售

与利润逆势增长,持续为股东创造价值。

报告显示,2023年,中海资产质量和现金流状况继续保持行业领先地位。截至期末有息负债为2576亿元,其中一年内到期的有息负债约410亿元,在手现金为1056.3亿元,现金短债比大于2。截至2023年末,中海地产资产负债率为57.5%,净借贷比率为38.7%,“三道红线”继续保持“绿档”。中海持续加强销售与回款管理,2023年回款率达到99%。

龙湖:聚焦改善性需求,把握市场机会

3月22日,龙湖集团控股有限公司公布了其截至2023年12月31日止的全年业绩,合同销售额为1734.9亿元,对应销售总建筑面积为1079.6万平方米。营业收入为1807.4亿元。其中,运营及服务业务收入248.8亿元,同比增长5.7%。

期内,龙湖集团开发业务实现营业收入1558.6亿元,交付物业总建筑面积为1070.8万平方米,共计交付14万套房源,20%实现提前一个月以上交付,全年交付满意度超过90%。

报告显示,面对新形势,龙湖在核心区域坚定投入,把握高能级城市人口流动带来的改善需求。龙湖集团全年累计新增31幅新地,分布在深圳、上海、广州、成都、杭州、苏州等一线及强二线

城市。新增土地储备总建筑面积为368万平方米,权益面积为266万平方米。截至2023年12月底,龙湖集团的土地储备合计达4539万平方米,权益面积为3236万平方米,77%的货值集中在高能级城市和价值区域。

商业方面,龙湖商业投资2023年租金收入同比增长9%至102.8亿元,全年如期新增运营12座商场,其中7座为轻资产,持续深化在核心城市的网格化布局。另外,龙湖集团长租公寓航道聚焦资产的运营效率持续提升。长租公寓品牌龙湖冠寓稳步发展,累计已开业12.3万间房源。

据悉,2024年,龙湖集团地产开发业务将继续聚焦改善性需求,紧跟市场窗口,在波动的市场中把握机会。

数据显示,2023年,中海地产新增购地总金额1342.1亿元,权益购地总金额1226.6亿元,同比上升42%,其中一线城市新增货值占比达60%。中海地产管理层表示,基于公司优质的土地和货量储备,在当前可预见的市场情况下,中海地产依然有信心在2024年实现销售稳中有升,也必然会带来稳定充裕的现金流。



一些房企在行业深度调整期内仍能取得不错的销售业绩

粤海置地:2023年营收增加181.4%,将专注大湾区布局

3月25日,粤海置地控股有限公司发布了2023年年度业绩公告。粤海置地2023年度综合收入约38.77亿港元(2022年:13.78亿港元),较上年度增加约181.4%。毛利出现下滑,约为3.71亿港元,较2022年的5.50亿港元减少约32.4%。

公告指出,影响业绩的主要因素有:房地产市场持续低迷,成交量减少,客户观望情绪加重,市场以价换量特征明显;集团交付的物业项目毛利率下降,导致物业销售溢利

减少;投资物业公允价值收益减少。

尽管业绩受影响,但粤海置地仍在2023年不断深化推行品质交付和价值推广体系,2023年度,粤海置地物业签约面积(包括已竣工持有待售物业及发展中持有待售物业)为27.4万平方米,同比增加62.1%;物业交付总楼面面积为22.2万平方米,同比增加192.1%,实现全年交付率超95%。

财务资金管理方面,粤海置地成功引入保险债权融资40亿元;2023年12月底的银行借款的加权平均有

价阶段,万物物流REIT已于交易所正式发布,长租公寓REIT目前也在积极申报中,万科有望成为业内唯一一家实现三种经营性REITs突破的企业。

万科董事会主席郁亮在3月29日的2023年年报业绩会上表示,万科管理团队坚决不“躺平”,一定会跨过这个阶段性的关口,万科将加大盘活存量、不动产变卖等工作的力度,未来两年削减负债1000亿元以上,以保障公司安全。

越秀地产:

财务指标健康安全,优质土储助力未来发展

3月26日,越秀地产股份有限公司发布了2023年年度业绩报告。2023年,越秀地产实现营业收入802.2亿元,同比上升10.8%,核心净利润达34.9亿元。在此基础上,董事会宣布末期每股派息0.134元,全年每股派息0.347元,派息比率为核心净利润的40%。

销售方面,2023年,越秀地产实现合同销售金额1420.3亿元,同比增长13.6%。其中,粤港澳大湾区为销售主力,该区域全年合同销售金额716.0亿元,同比上升20%,华东地区、中西部地区和北方地区合同销售金额合计704.3亿元,同比上升7.8%,截至2023年末,越秀地产已售未入账合同销售金额1992.8亿元,较年初上升11.3%。

土地储备规模和结构,一直是

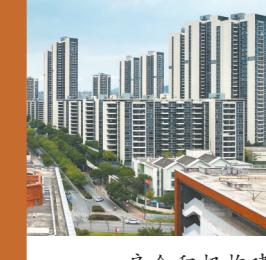
外界审视房企健康水平的重要指标。报告显示,截至2023年末,越秀地产拥有总土地储备约2567万平方米,一线及核心二线城市占比为95%,其中一线城市占比44%,核心二线城市占比51%,优质的土地储备,为越秀地产的未来发展打开了想象空间。

此外,报告显示,越秀地产财务指标健康安全,截至2023年12月31日,现金、现金等价物及监控户存款总额约为461.0亿元。剔除预收款的资产负债率、净借贷比率和现金短债比率分别为67.4%、57.0%和2.01倍,“三道红线”指标维持“绿档”达标。

越秀地产董事长林昭远表示,2024年,越秀地产合同销售目标1470亿元,可售货值2700亿元。



交付表现是房企业绩报告中的关键指标之一



房企积极构建自身的新发展模式



坚守安全经营底线是房企稳健发展的重要准则

肖文晓

专家访谈

羊城晚报美好人居智库专家、克而瑞广佛区域首席市场分析师肖文晓:

3月后
广州楼市成交
将趋于平稳

从市场观察来看,今年3月和去年3月的行情表现有很大的差别,2023年3月的小阳春,实际上属于过去几年中楼市需求的一波集中释放。而今年其实是一个渐进释放的过程。

相较于全国大多数城市,广州存在着极大的人口基数,经济基础也较为不错,住房需求始终是存在的。目前,市场上的刚需购房主力大多是90后甚至95后,这一群体在成长过程中居住条件本就不算太差,对自住房也抱着一种不将就的态度,即购房的新房必须带来更好的居住体验,这与过去“早上市,等升值”的思路已经截然不同,这就倒逼开发商在产品上下功夫。

而对于刚需客户而言,目前最显著的好处就是,实用率的提升意味着如今80平方米的住宅,实际使用面积可能与过去的90平方米相当,且随着住房制度向保障性住房和商品房并行的双轨制逐步调整,未来的刚需商品住宅也将愈发高品质化。

参考自去年9月以来的广州市房地产中介协会二手房网签数据,广州目前的成交量实际上已经位于荣枯线上之上,除一二月因春节出现的季节性回落以外,参照历史数据,市场实际上已经处于正常值。也就是说,2023年9月以来的一系列政策效果正在缓慢地促进需求释放。可以预料的是,3月以后,广州楼市不会如2023年一样出现成交量的断崖式下跌,总体走势将趋于平稳。

(范晗越)