

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

刚需项目以价换量，支撑楼市成交

继天河、海珠等全新高端项目开盘报出旺销业绩后，荔湾、白云等相对刚需定位的楼盘也实现了“丁财两旺”行情。

3月29日，荔湾区全新项目新世界天馥正式开盘，数百名购房者进场选房，现场报称，开盘8小时成交量已达192套，实现首开飘红。随后的周末两天，该盘售楼部人气已经比较旺。羊城晚报记者从现场了解到，该盘的热销，除了项目升级的产品设计、新世界品牌知名度等优势支撑外，首开价格成为最大的刺激因素。据悉，该盘在登记阶段，曾一度吹风“4万字头”，而在开盘当天，开出的价格是带精装3.8万元/平方米

起，其中七八十平方米的三房，售价3.8万-3.9万元/平方米，而98-108平方米的四房，售价则在3.8万-4.5万元/平方米，不少新世界楼盘的旧业主因此购入。

实际上，在天馥这个定价之前，同区域花地湾板块的多个项目也有全新报价。例如，近期人气活跃的保利和颂，开出“279万元买荔湾三房”的价格，单价最低3.98万元/平方米，让花地湾板块一手楼价体系重新调整。为了迎战，花地湾在售的中海浣花里、金域曦府、万科朗庭等项目纷纷推出促销单位。有操盘手向记者坦言，现阶段板块内竞争比较大，只要是一个项目调整定价，就会引发板

块内其他项目的连带调价效应，去年“4万字头”可能是笋货，但现在要继续给交付标准“升级加料”和持续促销，才能打动购房者。

现阶段，除了荔湾区刚需产品竞争较大外，白云、番禺、黄埔等区域内的热门刚需产品也受到市场关注。合富研究院数据显示，白云区保利云境、越秀白云星汇城等热门项目主导了市场成交，低总价的产品令这些项目3月去化成交超四成；而番禺、黄埔两区3月网签环比升100%以上，同样因为多个项目“让利”动作加大所致，例如广州亚运城、越秀大学星汇城、保利悦公馆、保利翔龙天汇、富颐华庭等。



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的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，即购入的新房必须带来更好的居住体验，这与过去“早上车，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，实际的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)

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水平。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67.5%，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年回款率达到了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集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。

万科：坚守安全经营底线，经营性现金流连续15年为正

3月28日晚，万科发布2023年度报告，实现营业收入4657.39亿元，同比下降7.56%；利润298.05亿元，同比下降43.13%；归属于上市公司股东的净利润121.63亿元，同比下降46.39%。

尽管营收利润双双下滑，但报告显示，在行业深度调整下，万科坚守安全经营底线，实现经营性现金流连续15年为正。截至2023年底，万科在手货币资金998.1亿元，可覆盖一年内到期有息负债；剔除预收房

款的资产负债率为65.5%，从2018年76%的高点连续5年下降。

报告显示，截至去年底，万科开发业务实现销售面积2466万平方米，销售金额3761亿元。与此同时，万科不断提升产品品质和交付服务，高质量交付28.9万套，交付即时满意度97%，客户售后满意度97%。

值得一提的是，2023年，公募REITs试点持续深入，为万科带来新的发展机遇，万科旗下印力集团发布的中金印力REIT已正式进入询

价阶段，万纬物流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关口，万科将加大盘活存量、不动产变动产等工作的力度，未来两年削减付息债务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。



一些房企在行业深度调整期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

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%；物业交付总建筑面积为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

效年利率为4.02%，总体呈下降趋势。风险防控方面，粤海置地积极降低负债规模，随销售回款的增加归还部分关联方贷款，于2023年12月31日带息贷款总额共约239亿港元，较2022年底有所减少。2023年成功获取房地产开发一级资质。

粤海置地表示，将锚定大湾区多个具有发展潜力的城市，旗下项目均位于大湾区核心城市，受益于城市群快速发展和基础设施和交通的互联互通，将持续获得稳定的业绩支撑。



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