

一周热点

广州6家房产中介品牌获评“优质”等级

4月17日,广州市房屋交易监管中心(以下简称“市交监中心”)、广州市房地产中介协会(以下简称“市中介协会”)联合发布《2023年广州市房地产中介信用白皮书》(以下简称“2023年《信用白皮书》”)。这是广州市住房和城乡建设局连续6年发布《信用白皮书》。

2023年《信用白皮书》显示,广州市住房和城乡建设局已对7852家中介机构、132959名从业人员建立了信用档案,并已进行官方公示。在备案证书有效的3302家中介机构中,信用等级为“优质”有26家,较2022年度增加7家;“良好”的有11家;“诚信”的数量共计2315家,比例占70.1%;“暂定诚信”的946家,占比28.7%;信用等级为“失信”的4家。

2023年,在广州市门店数量达到20间以上的14家房地产中介服务品牌企业中,信用等级为“优质”的有6家,且均为直营机构,包括链家、合富置业、中原地产、乐有家、房六六、裕丰地产。2023年年底记录在案的34819名从业人员中,信用等级为“优质”的共1543人,较2022年增加360人,“良好”的1258人,信用等级为“诚信”的14497人,比例为41.7%,信用等级为“暂定诚信”的有17521人,占比为50.3%。

市住建局方面表示,未来将继续完善房地产中介行业信用评价体系;上线试运行存量房交易服务消费者满意度评价机制。另外,市交监中心和市中介协会将结合《广州市房屋交易监督管理办法》修订情况,细化中介机构及从业人员信用评分指标,进一步规范中介机构从业人员的执业行为,保障广州市房地产中介市场持续健康发展。

文/羊城晚报记者 陈玉霞 徐伟伦

# 业主让价促成交 广州二手住宅交易量逐步增加

## 关注 楼市回暖

### 市场走访:

#### 价格合理回落,新增上门客户数量上涨二至三成

在热门的中心区,近期看房者数量在增加。广州中原研究发展部发布报告称,广州二手房市场基本面向好,3月新增上门客户数量及带看量较1月份上涨两三成,越来越多人愿意出门看房。

“3月至今,前来看房的置业者明显变多了,尤其是部分热门房源,在周末约访一般需要提前预约排期。”上周末,在天河热门二手楼盘兰亭盛荟的一家房产中介门店内,经纪小张的微信咨询电话不时响起。小张告诉记者,春节过后,兰亭盛荟所在的东圃板块二手房价格明显回落,原本一些处于观望的买家便陆续上门咨询。据介绍,3月份,该盘成交的两套房源,价格均是5万多元/平方米,面积为70多平方米的单位总价为420万元。虽然二手房成交价格受房型、楼层、朝向等影响,但相较于一年前该盘最高近10万元/平

米的价格,现在的价格对部分买家而言确实吸引力大了。

同在天河区的牛奶厂板块,二手房价格也有回落。该板块高峰期的成交价达8万-9万元/平方米,近期记者走访发现,华润天合以5.4万元/平方米的价格成交了一套三房单位。

荔湾区的广钢新城,也是二手房源极为集中的板块,加上该区一手房源供应充足,给了二手房不小的压力,导致该板块多个热门楼盘的二手房源屡现“惊喜价”,定位较高的珠江金茂府,也出现不少“4万”字头的房源。

广州中原研究发展部分分析,许多业主利用“小阳春”节点降价出售物业,心理价位相较于年前有明显下调。价格方面,3月二手房网签均价为28079元/平方米,环比上月下降10.1%。不过,考虑到2月的成交量偏低,价格受结构性影响较大,3月价格属于合理回落。

### 数据分析:

#### 3月网签环比大增逾九成,中心区成交活跃

市场供应量的充足,对于想买房子的人而言,意味着选择性增加,特别是各种配套都比较完善的中心区,更受购房者青睐。一旦价格“就位”,想安家广州的买家便选择出手。

去年开始就关注二手房的“95后”黎小姐和男朋友,近日共同购买了天河区富力天朗明居小区的一套小三房。黎小姐告诉记者,两人预算有限,考虑到两个人的通勤距离,初步将房源锁定在天河公园至金融城的区域。另外,他们在满足日常居住的同时也会重点考量楼盘

的升值空间,两个人都比较看好广州国际金融城的发展潜力,因此决定将家安在这里。

上述机构报告显示,3月广州各区二手房成交量普遍上涨,二手住宅网签宗数和面积为9373宗和93.46万平方米,环比大增92.66%和90.63%。其中,越秀区的东风东、北京路、淘金和小北路等板块,海珠区的海珠西、新港西等板块;天河区的东圃板块等热门板块二手住宅成交活跃。

张女士今年就购入了越秀区一套楼龄较长的单位。张女士坦言,相对于近郊的房子,

文/图 羊城晚报记者 黄士 陈玉霞

随着多项楼市利好政策推出,广州一手住宅交易量持续环比增加。实际上,一手住宅市场的回暖,和二手房源交易活跃有很大关系。从近期行情看,广州二手住宅市场也逐步呈现升温之势,专业机构统计数据也显示,3月广州二手住宅成交9373套,环比大增93%。

从具体成交看,这一波成交量的增加,源自放盘量的增加及业主的让价。不少房产经纪介绍,现阶段二手房源,不仅要面对本身二手房领域内放盘量大的竞争,更要面对优质一手房在价格和产品优势等方面的竞争,因此二手房的交易压力并不小。接下来,二手房若是想顺利成交,业主还是需“诚意让价”。



对老旧二手房进行改造升级成为部分年轻人的选择

### 专家观点: 一线城市二手房率先回暖是必然

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓认为,从中长期来看,随着房地产行业规模见顶,市场进入以二手为主的存量阶段是必然趋势,广州作为一线城市将走得更加靠前。

为何二手房市场出现全面回暖态势?肖文晓分析表示,二手房市场迎来修复行情,主因一是二手房确定性更高;其二,市场周期转换,二手房挂牌量大增,业主纷纷折价急售,二手房性价比突出;其三,政策助力,置换个税返还、增值税“5改2”等政策利好接踵而至,利好二手房交易。

广州市同创卓越房地产投资顾问有限公司总经理赵卓文告诉记者,3月一线城市二手房成交全面回暖不是偶然而是必然。一方面,一线城市的住宅仍然具有强劲的吸引力,市场需求仍在;另一方面,以价换量,正成为促进成交的主要动力。针对二手房市场,业内保有足够的信心。赵卓文指出,在经历了两年多的调整后,房地产行业的风险得到了部分释放,二手房的价值也开始显现。“只要中国房地产价格回到合理水平,将不缺乏新入市者”。

广州市住房和城乡建设局已对7852家中介机构、132959名从业人员建立了信用档案,并已进行官方公示。在备案证书有效的3302家中介机构中,信用等级为“优质”有26家,较2022年度增加7家;“良好”的有11家;“诚信”的数量共计2315家,比例占70.1%;“暂定诚信”的946家,占比28.7%;信用等级为“失信”的4家。

2023年,在广州市门店数量达到20间以上的14家房地产中介服务品牌企业中,信用等级为“优质”的有6家,且均为直营机构,包括链家、合富置业、中原地产、乐有家、房六六、裕丰地产。

2023年年底记录在案的34819名从业人员中,信用等级为“优质”的共1543人,较2022年增加360人,“良好”的1258人,信用等级为“诚信”的14497人,比例为41.7%,信用等级为“暂定诚信”的有17521人,占比为50.3%。



广州二手房成交回暖

## 广州楼市“小阳春”,热门楼盘畅销密码何在——

文/陈玉霞 图/项目提供

# 新世界·天馥: 以多元价值再造广州楼市畅销样本



新世界·天馥创意样板房实景

### 1 精研客户精准定价,楼市“春暖”最直接支撑点

广州楼市再现“小阳春”。在多重政策利好促进下,今年3月广州楼市实现了明显的成交量增幅:合富研究院统计数据表示,广州市3月网签面积共计54万平方米,环比倍增;广州中原研究发展部统计数据显示,3月广州新房网签4043宗,环比回升76%。

进入4月后楼市热度仍在持续,机构跟踪数据显示,4月开始广州全市新盘的看房量已经实现了多周连涨,新房的周度成交套数稳定在1000套左右。政策的持续优化,房企的积极营销作为,正在齐齐护航楼市的向上行情。

判断楼市的行情变化,一个重要的参考指标是全新项目。这种项目往往具备最新的产品设计,且具有最灵活的定价策略,因此能非常灵敏地应对市场之变。在广州楼市新一轮回暖行情中,荔湾区全新项目新世界·天馥,是一个被业内视为“相当优秀的研究个案”——荔湾区楼市今年的竞争很激烈,新世界中国要面对的竞品,均是经验丰富的国企央企出品,“想要在它们多个楼盘开盘消化了众多买家之后,再实现高去化率,天馥的营销压力不小,但现在看,它做到了。”广州一位资深业内行家分析,天馥的成功,首先离不开项目精准的定价。

3月29日,新世界·天馥首度公开发售,8小时内现场就已成交近200套,一举引爆中心区楼市热度,成为开春以来开盘热

度最高的新盘之一。不少买家反映,开盘当天楼盘报出的价格令他们感到惊喜,也就加速了他们选购的决心。据了解,在首开业绩飘红之后,该项目应市加推了中高层房源,并延续了开盘优惠,其中,76-89平方米三房的成交价格为3.8万-3.9万元/平方米,126平方米五开间全朝南户型成交均价4.3万-4.4万元/平方米,139平方米望江单位也获得不少客户青睐,成交单价达4.7万-4.8万元/平方米。相较于白鹅潭板块畅销的三房产品,首付多10万元就可以买到四房,还能获赠价值50万元的豪装,更令98平方米的四房成交超预期,成为首开产品的一匹成交“黑马”。

按照现阶段楼市行情看,新盘“卷低价”是多数楼盘的销售策略,但和荔湾区在售多个项目相比,天馥这样的定价并无刷新板块成交低价纪录,而是定在了一个适中的水平。这需要营销人士对买家进行精准的需求分析。“我们从元旦样板房开始,花了3个月的时间,分步骤地对天馥的看楼者进行了摸底,通过有序分析和适时调整‘摸底价’,最终定出一个让客户愿意接受的价格。”新世界·天馥相关负责人表示,所有的精研和慎判,都是为了不辜负意向购房者的等待,天馥的定价逻辑,就是要让购房者用实惠的价格买到符合他们预期的好房子。



▲新世界·天馥首度开盘受到市场热捧

▼新世界·天馥入大堂高端大气



### 3 新世界品牌力强赋能,口碑保障夯实置业信心

研究房地产市场的人会发现,新世界项目的开发、推售等节奏都和楼市中普遍的快节奏不同,而是一如既往的稳健扎实。用新世界中国营销人士的话来说,就是公司资金实力的支撑,可以让项目有足够的时间精研客户需求。

进入深度调整期,房企品牌能体现出强有力的赋能价值,这

是买家信心的来源,也是他们入市的考虑点之一。

新世界中国以品质立世,为市场打造格调生活超50年历史,该公司深耕粤港澳大湾区市场,仅在广州一地,就打造了周大福金融中心(东塔)、凯旋新世界、二沙岛新世界花园别墅等一大批标杆性物业,旗下自有的K11也是顶级商业地产品牌。秉

### 2 强调空间均衡和高品质,高质量产品仍是硬实力

时代在前行,生活方式也在不断更新和升级。当高质量发展成为社会发展主旋律,人们对居住空间也有了更深刻的认知,对“好房子”的标准也更挑剔。在他们理想的生活样本中,房子不再仅仅是居所,更承载了他们的美好生活。从新世界·天馥的热销中不难发现,高质量的产品仍是项目最根本的硬实力和竞争力。

天馥的登场,是新世界中国产品基于生活智慧,从4.0多房系统产品进阶至5.0均衡空间产品落地广州市场的直接呈现。

在该项目,并没有特别强调眼下楼市最流行的高赠送、高实用率,而是将设计亮点聚焦在各个室内空间的使用均衡性能方面,让每个房间都能真正成为可用作休憩的空间。相关负责人表示,天馥坚持不在产品空间设计上作无谓的牺牲,而是关注每一位家庭成员对生活场景的需求,让每一位家庭成员都能获得尺度、采光更好的优质居住体验。从实体样板房可见,新世界·天馥

采用整体布局最优原则,不同户型的主要空间均朝南向布局,尤其卧室几乎做到了100%全朝南。即使是七八十平方米的中小户型,也能做到南向设计,获得和大户型一样的高通风采光性能的“风光待遇”。

高质量的生活,源自每一处关爱居住者的生活智慧。想要窥探未来的生活,从天馥的样板房可见一二。这里展示的全球顶级品牌产品,如松下、博世、东芝、高仪等,或许并不罕见,但仔细观察会发现,新世界精选的这些交付产品,处处可见生活匠心。例如,能解决炒菜火力不均匀的9档火力燃气灶、管道加热自清洗抽油烟机、业内领先的能洗净污渍的洗碗机、不惧孩童乱画可清洗的墙面、可对抗回南天的中央空调以及新风系统、已配置好的冰箱与洗烘一体洗衣机等,都能让细水长流的日常生活变得更加轻松自如。

新世界·天馥的热销行情,也正面验证了新世界中国对居住者生活品质的关照获得了高度认可。

买家,在此入市,除了认可项目产品和价格外,更是看重新世界的品牌实力。

项目相关负责人表示,天馥开盘的热销,证明深耕广州白鹅潭20年的新世界中国懂得广州市场,也再次证明广州的房地产市场是一个成熟的市场,高质量好房,依然是置业者的坚定追求。