

南沙新增三宗涉宅地块 横沥、灵山岛均有新地供应

文/图 羊城晚报记者 范哈越

5月11日,广州规划局南沙分局发布2024年南沙区部分拟供商品住宅用地项目清单(第一批),共涉及三宗涉宅地块,其中灵山岛将有一宗二类居住用地供应,横沥岛将有一宗二类居住用地和一宗商业、居住混合用地供应,上述三宗地块,拟于5月13日-8月15日期间发布出让公告,而在今年3月发布的广州市2024年第一批拟供商品住宅用地项目清单中,并无南沙区地块。

三宗地块中的商住混合用地——2024NJY-2广州市南沙区横沥镇凤凰二桥东侧、横沥大道南侧地块已于5月14日在广州公共资源交易中心挂牌,出让时间为6月13日。该地块位于明珠湾区横沥岛尖,北至横沥大道,西靠凤凰大道,东邻2023年入市的星河·江堤春晓,南侧是一所规划中的48班小学,地块起拍总价为57880万元,折后楼面价约1.17万元/平方米,但地块对开发商自持有限制,要求竞得人自持商务办公用途面积不少于10500平方米。

编号为2024NJY-3的居住地位于横沥岛地铁站西侧,南侧是在售项目铂玥明珠ONE,北侧是横沥岛体量最大的住宅项目——湾区金融城,由于地块属于纯居住性质,更近地铁站,预计挂牌楼面价格将略高于2024NJY-2地块。位于灵山岛的2024NJY-4地块目前同样暂未挂牌,所处位置靠近灵山互通,与已经形成连片居住氛围的灵山岛有一定距离,周边各类配套设施也较为缺乏,挂牌价格极大可能低于1万元/平方米。

2023年,南沙区成交的四宗涉宅地块均为底价成交,其中位于横沥岛板块及周边的分别是中交以6.916亿元竞得的广州最南端宅地,需配建全运会体育场馆,以及广州南投以16.237亿元竞得的一宗横沥岛南向望江宅地。据阳光家缘数据,截至5月,横沥岛现有货量在15000套以上,已网签套数为4800套左右,去化率约32%,除入市较早的美的江上云启、铂玥明珠ONE等少数项目,大多去化率不足60%,均价则在30000-35000元/平方米之间。与上述普遍已经入市超1年的住宅相比,此次供应的两宗横沥岛地块,在地价回落、住宅产品更新迭代的红利下,未来在横沥岛板块内或将有着较强的竞争力。



横沥岛板块一手住宅去化率较低



越来越多的消费者选择“家电家居家装”一体化模式

广东「以旧换新」进行时 家电家居家装一体化消费利企惠民

今年3月,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,随后各地方政府陆续出台政策落实消费品“以旧换新”行动。其中,广东作为全国首个出台相关政策文件的省份,“以旧换新”政策正在“五一”黄金周后的南粤大地逐步落地,围绕汽车、家电、家居、家装等消费品展开的线上线下活动取得了热烈反响。业内人士认为,“以旧换新”让存量市场形成了利企惠民的消费合力,有利于发挥“家电家居家装”一体化的扩大内需作用。在提振消费信心的同时,“以旧换新”也能进一步释放消费潜力,形成新的经济增长点。

文/羊城晚报记者 黄士 徐炜伦 图/受访者提供

A 市场反响热烈,消费者“以旧换新”热情高涨

近日,羊城晚报记者走访了广州部分家电家居卖场,“以旧换新”的宣传标语被摆放在了商场的显眼位置,不少家电和家居品牌结合各区的“以旧换新”细则推出了多种优惠补贴活动。在广州天河区的黄埔大道上,居然之家、宜家、罗浮宫等传统家居卖场正在紧锣密鼓地开展“以旧换新”活动,门店内的消费者明显比平日增加了不少。

消费者柳先生计划今年给旧房重新装修,他在了解“以旧换新”的政策后就带着全家去线下的家居卖场选购。柳先生告诉记者,这次在“家电家居家装”一体化采购的助力下共节省了近8000元。“本来家人只准备更换部分家电和家居用品,但没想到现在的定制衣柜和门窗都有相关的‘以旧换新’优惠,为了旧房的翻新效果能够呈现卖场样板间的效果,决定硬装和软装都一站式配齐了,全家对总体的优惠力度也都比较满意。”

同样在这次“以旧换新”中受益的还有消费者小江,他跟记者分享了近期的薅羊毛举动。在五月初,小江通过“以旧换新”政策购入了一辆新能源汽车,共节省了1.5万元。在了解家居的相关优惠力度后,他又将家里的沙发和床垫换成了智能化的产品,共节省了2000元。尝到省钱甜头的“95后”小江,也跟身边的朋友进行“安利”,他说“以旧换新”是属于年轻人的一

种省钱模式。值得一提的是,除“以旧换新”外,卖场内的不少品牌推出了“团购券”福利,消费者在线上平台领券后还可以叠加店内的促销活动购买新产品,也有品牌推出了“10年保修”、“免费清洗”等服务。消费者曾女士告诉记者,“以旧换新”这几年都有人关注,但今年在逛买时明显发现加入“以旧换新”活动的商家更多了,相关优惠活动也更加直接。



“以旧换新”在线下各大家居卖场开展相关活动

B 头部企业让利,整合“以旧换新”补贴力度

随着广东“以旧换新”的逐步落地,越来越多的家电、家居、家装行业的头部企业积极响应,把握今年“以旧换新”的政策红利。广东省建筑装饰材料行业协会会长兰芳表示,“以旧换新”落地的关键离不开头部企业的多渠道资源整合,撬动消费的源头则在于企业的全方位让利。

记者梳理发现,在家电方面,广州首个京东MALL把“以旧换新”作为“五一”开业活动的重点,参与“以旧换新”可再获最高15%优惠。该商场相关负责人介绍,广州京东MALL5月1日至4日客流量超11万人次,其中“以旧换新”交易额占比约为30%,带动乐峰广场周边客流创下新高。另外,广东红

星美凯龙以广州、深圳、佛山、梅州四个城市为起点,以电器品类为核心,联动美的、海尔、海信等10大电器品牌工厂,推出最高1000元定向覆盖广东消费者的专属补贴措施。

在家居方面,定制家居头部品牌索菲亚对实木板、喷粉、木门、衣柜、橱柜等产品开展大让利,折扣力度较大,同时还对旧改服务进行升级,提供免费上门量房、设计服务,并推出7999元的五大空间旧改换新套餐服务,让消费者实现小预算大翻新。此外,软体家居头部品牌慕思也向全国派发一亿元床垫换新消费券,提供多款热门床垫参与“以旧换新”,为用户提供上门回收、换新服务,一站式解决旧床垫回收

难、处理难的问题。

在家装方面,日前广州市花都区官宣开展商品房“以旧换新”活动,引入了14家家装家居企业参与,鼓励商家为换房人提供家装折扣方案、家具家电抵用券、消费券等优惠。广州市花都区建筑装饰协会会长董兵告诉记者,这次活动参与的家装企业都会给出比平时更加优惠的折扣,计划在原有成交价的基础上再优惠10%,例如,平时8.5折的方案,“以旧换新”时可以达到7.5折成交。同时,家装企业会联合建材商、家居商提供各项服务的优惠,并将这些优惠叠加起来,为消费者提供“套餐包”选择,实实在在地降低换房人的装修成本。



专家访谈

广东省建筑装饰材料行业协会会长、广东省建筑装饰设计协会会长兰芳 “以旧换新”不仅是更换一件产品也是更换一种生活方式

文/羊城晚报记者 黄士 陈玉霞 图/受访者提供



兰芳

日前,广东省政府印发《广东省推动大规模设备更新和消费品以旧换新的实施方案》(以下简称《实施方案》)。《实施方案》指出,鼓励家电生产、销售、回收等企业联合开展家电“以旧换新”促销活动,对以旧家电换购节能家电的消费者给予优惠。

《实施方案》一经推出,受到了市场端消费者和产业端企业的广泛关注。“以旧换新”如何落到实处?当前的大家居消费市场情况反响如何?新质生产力未来怎样持续赋能“以旧换新”?近日羊城晚报记者专访了广东省建筑装饰材料行业协会会长、广东省建筑装饰设计协会会长兰芳,深耕家居行业数十载的她坚定认为,“以旧换新”不单是换新一件产品,也是更换一种生活方式。

羊城晚报:您认为推动“以旧换新”有何重要意义?对住建行业有哪些利好?

兰芳:“以旧换新”作为一个自上而下的重大部署,早在2018年我们协会就参与了广东省“以旧换新”《实施方案》的落地推动。毋庸置疑,“以旧换新”是十分利好住建领域的。尤其是在家装领域,“以旧换新”能够充分发挥一个火车头的作用,带动各大家电、家居、建材的实际销量。同时,“以旧换新”也能在一定程度上起到提振消费信心的作用,在企业带头让利的作用下,实现经济效益和社会效益的双赢局面。

羊城晚报:“以旧换新”在大家居领域,明确家电以旧换新和家装厨卫“焕新”,从您的行业观察来看,目前面临哪些难点痛点?应当如何解决?

兰芳:我认为当前的“以旧换新”在大家居领域主要有三个方面的难点:

- 第一,“以旧换新”陆续推出多年,但目前还未形成人人皆知的良好反馈;
- 第二,“以旧换新”的回收利用面临的环保问题一直未能得到有效解决;

第三,“以旧换新”在旧产品的价值抵扣方面没有统一的相关标准。

针对以上问题,首先,“以旧换新”可以走进社区活动,将惠民活动落到群众中去。其次,政府应当鼓励企业承担回收利用的社会责任,培育消费者形成可持续发展的绿色理念。最后,针对旧产品的价值抵扣,政府一方面可以继续加大财政补贴、税收优惠,同时也需要尽快建立统一的实施标准,让家居消费没有暗处。

羊城晚报:住建行业的可持续发展任重道远,您觉得“以旧换新”可以从哪些方面赋能绿色低碳?

兰芳:事实上,当前我国的家电、家居、建材产品已发展得相当成熟,诸多头部品牌的生产标准远高于国际标准。在可持续发展方面,我认为至关重要的一点是需要向消费者明确,“以旧换新”不单是换新一件产品,也是更换一种生活方式。也就是说,低碳生活可以经由“以旧换新”这样的惠民行动传递至千家万户,将绿色环保的生活方式付诸行动。

羊城晚报:在新质生产力的推动下,“以旧换新”未来会有哪些发展趋势?

兰芳:从当下中国的人口结构来看,银发经济成为众多家居企业先抢滩的蓝海。在新质生产力的推动下,不少公司开始着重“家电家居家装”一体化模式布局,瞄准智能化、适老化方向发展。目前,“以旧换新”《实施方案》正在鼓励智能化、适老化产品的市场培育建设,未来我们可以预见,拥有新质生产力的大家居企业将走得更稳、走得更远。

置业重返中心区,畅销楼盘解密——

新世界·天馥:匠心产品品质圈层 重构置业逻辑

“五一”档期,广州楼市明显冷热分化——部分项目的人气和成交量均表现良好,部分项目则是门庭冷落。楼盘成交量的差异,和房企的营销动作、楼盘供应量甚至房企品牌影响力等都有很大关系,而在全新的楼市生态环境中,购房者的理性抉择,也极大地影响楼盘的成交量。

从广州楼市中热门成交项目可以发现,当房子重新回归到居住属性,成熟理性的买家会重点关注楼盘的产品力、配套和生活氛围等综合素质,因为这些将影响他们未来的生活品质。广州白鹅潭商圈的新世界·天馥,在首开热销近200套后,“五一”持续加推热度不减,购房者追求“市中心好房子好生活”的置业定律也在其间得到印证。

AV 楼市分化期 市中心优质物业再度畅销

“五一”档期,广州楼市冷热不均。在专业机构的统计分析中,“五一”期间广州楼市成交亮点主要集中在天河、荔湾、海珠等中心区,其中,总价300万-800万元的优质刚改型项目以及总价千万元以上的优质资源型项目,都体现了不同程度的畅销。荔湾区白鹅潭商圈的新世界·天馥属于前者。

作为一个持续加推的项目,新世界·天馥在“五一”当天的看房者不断。据介绍,小长假期间日均客流量超过100组,其中不乏当天到访就下定了的买家,至5月5日,该盘推出50套“黄金周特惠单位”去化已过半。负责踩盘调研的业内人士介绍,该盘销售“两极分化”置业需求

BV 精研空间精心配置 满足舒适居住进阶需求

中央提出“房子是用来住的,不是用来炒的”的定位,一语点明房子的居住属性,这也是房子的真实价值所在。多年来楼市调控至如今,人们对美好生活的向往和追求,对居住美好进阶的需求持续未变。基于此,好房子才能在全新的房地产周期内体现强大的市场生命力。

新世界·天馥的持续畅销,向市场印证了普通购房者的一则置业定律:居住空间的舒适度、满足自身和家庭成员进阶的居住需求,是购房者入市时首要考虑的因素。尤其是对于“一步到位”型的买家而言,在经济许可范围内首选综合素质最好的房子,这关系到高质量居住的可持续性。

代到第五代空间均衡产品的代表作。现阶段很多楼盘都在强调其高实用率,天馥却提出了“风光同权”的理念,刷新了不少业内人士的认知。该盘主推76-89平方米的三房、96-108平方米的四房、126-139平方米的江景平层,不同户型的主要空间均南向布局,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,这里的每一寸空间都恰到好处。一位新晋妈妈说,这里的儿童房,配置的是可以坐下两个人的书桌,非常符合家长同桌辅导孩子的需求,“这样设计非常用心,也是我们下定的主要触点。”

CV 用心配置馥雅相伴 打造美好生活品质圈层

进阶的居住空间里,也将出现不断向上的美好生活。新世界·天馥对居住者的关爱,除了空间均衡外,还有高质量的未来生活智慧。在其交付标准里,不仅有诸如松下、博世、东芝、高仪等全球顶级品牌产品,还有产品带来的生活品质。生活之自如,也体现在社区圈层和文化。“人生如履,共馥新时”,是新世界·天馥对业主美好生活的倡导。从众多项目看,新世界中国旗下楼盘的业主以优质圈层著称,强调稳健高质量发展,139平方米的江景单位则将推出新品。



新世界·天馥样板房实拍图

文/陈玉霞 图/受访者提供