

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尖有一定距离,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,在价格回落、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,他跟着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”这几年都有在关注,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



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”可以尝试进社区活动,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考虑楼盘的产品力、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需型项目,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

比较明显,一方面,139平方米的四房江景单位,因其独特户型、南北通透的产品优势成为不少追求高品质改善型买家的首选;另一方面,76平方米的江景三房户型,总价约300万元就有成交,明显的价格优势也令该户型成交亮眼。

专业机构数据显示,近年中心区物业呈现出保值增值潜力大的特点。从价格方面看,近六年,广州中心五区(指越秀、荔湾、天河、海珠和白云五区)网签价格从2017年期的4万元/平方米升至2023年的6.5万元/平方米,年均增幅约7%。因此,在新的楼市周期内,诸如新世界·天馥这种市中心优质项目,旺销在情理之中。

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。多年楼市调控至今,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·天馥的持续旺销,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,是购房者入市时需首要考虑的因素。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。

据了解,新世界·天馥是新世界中国从第四代多房系统设计迭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的“风光待遇”。从实体样板间可见,在保证空间尺度舒适性的同时,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。”

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,共履新时”,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。项目方面介绍,从5月18日起至5月底,天馥将举办“520超级好房盛典”活动,以专场优惠9.7折、10万元改善置业礼金致敬安家广州之人。其间,性价比之王98平方米四房产品持续推售,139平方米的江景单位则将推出新品。用一个令人动心的价格,购置的不仅是一套引领生活智慧的好房子,更有不断前行的圈层生活。



新世界·天馥样板间实拍图

文/陈玉霞 图/受访者提供