

有楼盘成交30套 有楼盘只卖出一套 元旦楼市为何冷热不均?

元旦假期,江门楼市是否迎来“开门红”?记者在假期走访城区各大项目发现,元旦当天有两个全新开放销售中心的项目,多盘也有营销动作或推出购房优惠活动,吸引意向客户。总体来看,元旦楼市冷热不均,部分热盘人气较旺、成交好,部分人气平淡、成交量不尽如人意。

文/图 江门日报记者 陆陆任



↑江发·翡翠观澜营销中心引人注目。

←元旦期间,部分优质楼盘人气旺。

有楼盘三天成交30套

元旦假期是楼市推货的节点,不少开发商抓住这个契机开启营销模式。根据江门市智库智慧数据系统显示,2023年第52周(2023年12月25日—12月31日)江门全市12盘新增住宅供应,约14.66万平方米、1253套,为近12周单周最高。

元旦当天,市区两个项目开放销售中心,分别是蓬江区的江发·翡翠观澜、新会区的骏景湾天悦。与此同时,部分项目也开放样板房或推出优惠活动,如华以泰龙湾汇峰全新样板房开放,江门铁建城成交

指定产权车位、2年物业费、家具现金券,特价房单价9754—10946元/平方米;粤海城成交指定单位赠送3万元车位券,特价房单价8757—9657元/平方米;越秀星汇观澜买房送车位等等。

不难发现,尽管在去年年底,部分开发商表示“回收优惠”“全线涨价”等,但记者走访发现,元旦期间,不少项目依然保持着优惠力度。

那么,各大楼盘人气又如何?记者留意到,在江发·翡翠观澜现场,聚集了数十组访客,无论是场外,还是销售中心都聚

集了不少市民,现场十分热闹。来自蓬江区的陈先生是其中之一,他告诉记者,他一直想在滨江新区置业,之前看了好几个楼盘,要么环境不行,要么位置太偏,都不满意,听说高尔夫球场附近的翡翠观澜马上就要推出别墅和大平层产品,小区的园林水景配套也很棒,所以就过来看看。

不过,有人欢喜有人愁,也有部分楼盘到访客户不多。元旦期间,记者走访市区一楼盘,现场只有三四组客户,该项目一名不愿透露姓名的销售顾问坦言:“这两天到访的客户不算多,估计很多市民出

外旅游了。”

成交量方面,市区各大楼盘也出现了冷热不均的情况,有的楼盘三天下来成交量上双,有的楼盘则仅有个位数的成交量。“元旦三天劲销30套!”假期结束第一天,粤海壹桂府销售人员便在微信朋友圈晒起了成绩单,同样销量上双的还有万科华府、保利大都汇。然而,江门一本地开发商工作人员则告诉记者,三天下来旗下项目成交并不理想,一项目只卖出一套,另一项目则成交三套。

优质楼盘受到青睐

那么,为何江门楼市会出现冷热不均的情况?嘉毅地产总经理邓桐棠表示,近年来,随着部分房地产开发商的“爆雷”,明显看到国企且优质楼盘受到购房人的追捧,特别是这些楼盘推出特价或优惠时,总会引起一波购房热潮,而一些项目毫无特色,或没有亮点和特惠价的楼盘则遇冷。他提到,元旦假期,江门楼市有所回暖,较去年11—12月市场活跃度提高。究其原因,不少开发商推出特价单位,性价比高,对购房客户是有吸引力的,尤其是对于长期看房的客户来说,价格合

理马上出手。其次,部分明星楼盘或优质楼盘仍是成交主力,例如壹桂府、万科华府、江海保利等。

美智地产市场研究中心总监张镇兰则告诉记者,房企在去年12月下旬已开启年终促销优惠,今年元旦大部分项目主要仍是维持前期优惠水平,由此对于许多有潜在购房意向的消费者而言吸引力不大。同时,由于今年元旦假期天气晴朗暖和,市民出游意愿更强,看房购房客户也因而减少。据监测,假期期间市区主要项目的上访量和成交量表现偏弱,购房热情

属中等水平,仅有个别价格优惠力度有所增加,促销房源诚意较足的项目表现亮眼,其余大部分项目成交较往年保持平稳,成交量在个位数的项目不在少数。

对于2024年江门房地产市场的预判,邓桐棠则认为会见底回升。“主要是2023年出台一系列的房地产政策和货币政策会在2024年上半年逐步落地并产生效果,由此促进本地房地产市场的回暖,另一方面对于客户来说,在国家层面不断吹暖风的情况下,购房的心态逐渐平稳,购房客户的信心正在不断增强中。”邓桐棠说。

楼价方面,张镇兰认为,从目前市场情况来看,预计价格将保持平稳,上涨的可能性不大。“随着过去两年土地竞拍的项目逐渐进入市场,江门项目供应充足,而需求端在没有强力催化剂催化的情况下,难以有大幅的提升以支持价格的上涨,市场已切换为买方市场。”张镇兰说。不过,业内人士梁先生则认为,年终考核过后,新一年的考核任务会重新计算,营销部门也会制定新一年的营销计划,也许会取消优惠折扣恢复本来的售价,也许优质板块的项目会稳健提高售价。

探索集市2.0版本 打造江门文旅新地标 滨江新区将迎全新户外商业体

铺设草坪、铺装水泥、平整土地……近日,记者来到滨江新区,发现位于锦富汇景湾西侧的荒地正悄然动工,部分工地更是已经安装好相关设施,吸引不少市民的关注。滨江新区将迎来全新商业体了吗?不少市民心中充满疑问。记者了解到,该项目名为“潮岸 Chill On”,将是滨江新区首个大型户外文旅商业体,也是滨江新区首个大型户外儿童乐园。

文/图 江门日报记者 陆陆任 吕根根

引进儿童乐园 预计2月1日开放

“滨江新区全新户外商业体,打造江门文旅新地标……”在项目入口处,一个醒目招牌引人注目。记者留意到,该商业体位于天沙河路与华安路交会处,西侧就是锦富汇景湾,河对岸就是江门体育中心,位置优越。从现场的情况来看,部分区域已初见雏形,部分区域依然在紧张施工当中。

记者从项目商业计划书中了解到,该商业体占地面积约6万平方米,其中已引进占地约2万平方米的儿童乐园项目,预计今年2月1日对外开放,另有1万平方米户外草坪,划分休闲草坪区、餐饮区、娱乐区、生活服务区等多个板块,未来将有约60个品牌进驻,现已有10多个商家进驻。

“我们将设置主副商业区,定制河岸餐饮、创意市集、咖啡活动、户外音乐节、户外婚庆等一系列活动,打造吃喝玩乐一站式体验。草坪营地中央还将构建开放舞台,举行各式各样的特色主题活动,预计月人流量可达20—30万人次。”该项目一名工作人员说。

填补滨江空白 积极探索集市2.0版本

为何选择滨江新区?为何是户外商业体?“滨江新区是江门未来CBD,吸引许多

市民到此安居乐业,但一直缺乏一个可以集休闲娱乐与餐饮的商业体,我们希望通过填补这个空缺,而江门作为一个旅游休闲城市,也缺乏成规模的、休闲娱乐性质更高的户外商业体。”“潮岸 Chill On”负责人伍嘉灏告诉记者,近年来,户外休闲比如集市一直备受江门消费者青睐,他也是江门集市经济最早的一批“垦荒者”,自2022年5月开始,他就和团队频繁地举办集市活动。去年爆火的白水带集盒Park集市,他便是其中一位重要创始人。如今,他正在探索集市2.0版本。

“一种商业模式不可能一直火下去,集市也一样,需要不断更新迭代。”在他看来,未来集市将从过去的单纯以颜值和氛围取胜,逐步发展成为内容更丰富、功能更多元化的新型商业综合体,适应新的经济形势、消费市场和年轻人的消费习惯,为消费者提供全方位的消费、娱乐和休闲体验。

“就如我们参与打造的佛山后浪plus,园内有露营地、休闲餐饮、1万平方米的大草坪、儿童乐园、萌宠乐园等功能分区,可满足消费者对户外露营、夜游集市、亲子研学、休闲社交等户外活动需求,由此受到消费者的欢迎。为此,我们团队计划将这一模式复制到江门,打造江门版的、规模更大的“后浪plus”,满足周边居民的购物消费和休闲娱乐需求。”伍嘉灏说。



江发·翡翠观澜精心打造营销中心,迎接八方来客。

江发·翡翠观澜营销中心开放

历经数月匠心打磨,2023年12月30日,江发·翡翠观澜营销中心盛大开放,迎接八方来客。艺术与建筑、自然在此交融共鸣,带来“无界美学”的全新呈现。

“我们秉承回归生态本源的‘无界’理念,将小区整体沿千亩高尔夫果岭进行围合式布局……”仪式上,江门发展集团党委书记、副总经理,置业发展董事长卫星首先上台,为大家讲述项目的情怀理念。

接着,项目合作方——中交四航局党委书记、副总经理黄焕谦上台致辞,表示将在过往成功合作基础上,与江发地产携手打造出更优秀的作品,共谱城市人居新篇章。

江门发展集团党委书记、董事长张义栋在致辞中表示,江发地产自年初首次以“六盘联动”姿态亮相以来,备受社会关注。江发·翡翠观澜、江发·悦璟苑、江发·悦桂府皆在2023年内提前动工,城市展厅也于近期开放,不断刷新“国企速度”,成就喜人。

市国资委党委副书记、副主任李健斌对江发·翡翠观澜营销中心盛大开放表示热烈祝贺,他寄语江门发展集团、置业发展,在今后要更好地发挥国有企业的独有优势,持续优化调整开发策略,提升国企产品竞争力,在新征程上展现出国资国企应有担当,为城市建设添砖加瓦。

随后,启动仪式开始。在全场宾客的注视下,与会领导嘉宾共同上台推杆,江发·翡翠观澜营销中心的大门就此敞开,一座繁城之上的果岭豪宅正式面世。优雅不失现代的外立面,极具仪式感的门厅,内部奢华精致典雅的灯具和软装,让人身临其境的沙盘展示……无不传递着江发·翡翠观澜匠心独运的气质。

为了营造宾至如归的到访体验,江发·翡翠观澜还将营销中心划分为“四重境”进行打造,每个区域均有不同场景主题的呈现,让不少来宾感受到了来自地方国企的诚意和魅力。

据悉,即将推出的联排多层住宅,约8.7万平方米中轴景观园林,超3000平方米专属会所,又或是270°环幕果岭视野、专属私家电梯入户,都可谓吊足胃口、赚足眼球。(文/图 陈祺伟)



亲邻会所及样板间开放当天,骏景湾天悦营销中心热闹非凡。

2023年12月30日,骏景湾天悦营销中心现场宾客盈门,各界来宾、业内同行、媒体朋友们齐聚一堂,热闹非凡。上午10点,在大家的期盼下,新会骏景湾天悦亲邻会所及样板间璀璨启幕,现场还举办了大金空调&骏景湾集团战略合作签约仪式。

仪式开始,广东骏景湾地产集团执行董事冯永文先生率先登台致辞,他表示,将始终秉持骏景湾地产集团以“为江门提供更高品质的人居产品”的发展初心,为城市带来更能引领时代的品质作品。

随后,在各方的见证下,新会骏景湾天悦营销中心暨示范单位华丽绽放,骏景湾地产集团与大金空调战略合作签约仪式,则为本次活动再添浓墨重彩一笔,双方均表示,将以此为契机,进一步

加强合作,共同推进产业布局与项目建设,为江门市的美好生活营造更多高品质的人居空间。

当天的重头戏,则是样板间示范区的开放,现场来宾在工作人员的引领下有序入内,一睹样板间示范区的“芳容”。

据了解,新会骏景湾天悦致力于打造新会首个第四代住宅项目,无论是“执掌区府核芯”的区位优势,还是“户户送花园”私享亲邻会所”的大手笔,以及N+2的人性化空间打造,都彰显了骏景湾地产集团以精工筑精品,不断升级品质人居的匠心坚守。

本次开放的是建筑面积约109平方米的户型,其特点是前后双阳台,户户带花园,两梯两户设计,用开发商的话来说是“会呼吸的房子”,值得一看。(文/陈祺伟 图/陆陆任)



儿童乐园部分区域已初见雏形。

讲文明 树新风 公益广告

公德装在心中 文明贵在行动

