

# 广州市中心“黄金地块”控规出炉 土拍市场蓄势

中经记者 陈婷 赵毅 广州报道

从广州地铁五号线潭村站D口走出，抬眼即可见一片偌大的家居卖场。不同以往的是，场内商户早已搬空，大门紧闭，原用于停车的空地杂草丛生，整个卖场被架起围栏，连同曾藏着人间烟火气的美食城一起被锁进城市的角落，无人进出。

10月22日，《中国经营报》记者走访位于广州市珠江新城东区的马场地块，见到上述情景。就在近日，广州市规划和自然资源局公示天河区珠江新城东区AT1113规划管理单元控制性详细规划(以下

## 从赛马场到城市新地标

马场地块的未来蓝图徐徐展开，规划涵盖住宅、商业、绿地和教育配套。

马场更新改造提上日程以来，其进展一直备受市场关注。

10月16日，广州市规划和自然资源局对规划进行批前公示，马场地块的未来蓝图徐徐展开，规划涵盖住宅、商业、绿地和教育配套。规划显示，珠江新城东区AT1113单元北至黄埔大道，南至花城大道，西至马场路，东至华南快速干线，总用地面积44.28公顷。

其中，平川路以西用地面积3.16公顷，涉及商业商务用地、绿地、消防用地，规划总建筑面积25.24万平方米(含现状保留24.13万平方米)；潭村路以东用地面积2.7公顷，涉及中小学用地、服务设施用地(幼儿园、托儿所)，规划总建筑面积2.43万平方米。

马场片区的用地面积最大，达到38.42公顷，涉及绿地、道路用地、公共服务及市政设施用地、商业商务用地、居住用地，规划总建筑面积72.98万平方米。其中居住用地面积5.41公顷(建筑面积22万平方米)、商业商务用地面积13.26公顷(建筑面积49.7万平方米)、绿地面积10.36公顷(兼容文体设施)、道路用地面积8.96公顷、公共服务及市政设施用地面积0.43公顷。

规划新增5条城市道路，并优

简称“规划”)，其中包含备受关注的马场片区。

规划提出将打造“中央绿轴”，融入“公园+、体育+”理念，嵌入创新多元的体育、文化设施。围绕“中央绿轴”布局高端商业、创新产业、未来社区、邻里中心等多元功能。马场地块用途由体育用地变更为二类居住用地、商业用地、公园绿地等，地块东侧拟新增中小学用地。

马场地块建于1992年，最初作为经营性赛马场赛事用地，见证了广州赛马文化的辉煌。赛马场停止运营后，该土地逐渐转为汽车、家居、餐饮等经营场所，沦为城市中一

片低效用地。

随着规划的出炉，昔日历经变迁的赛马场如今被视为珠江新城最后一块“宝地”，即将重新续写属于这座城市新的故事。

10月24日，广州市规划和自然资源局方面接受记者采访时表示，马场地块目前正在开展租户清租工作，规划已于10月16日开展公示，充分吸取各方意见。公示结束后，将按照程序提交市规委会审议、报市政府审批。待控规方案批复和用地补偿工作完成后，结合市场实际，通过招商推介会等形式，推进地块土地出让及招商引资工作。



马场片区地标式家居卖场早已暂停营业，空地有杂草长出。

陈婷/摄影

## 多宗调规地块待入市

相关规划从内到外给地块“瘦身增配”，是积极响应建设“好房子”的表现。

控规出炉后，市场对于马场地块的人市预期不断升温。

克而瑞分析指出，位于广州市中心的马场地块有着明显的地理优势，周边配套齐全，其拥有的完整的城市界面及核心板块的稀缺综合素质有利于打造高端改善型、顶豪产品，该地块或成为下一个“地王”。

据克而瑞监测，2022—2024年及2025年前三季度，广州市天河区成交土地合计21宗，成交总建筑面积236.93万平方米，其中今年前三季度成交涉宅用地2宗。今年3月，中国金茂以10.77亿元的价格竞得天河区大观路以东、奥体路以北AT1003008地块，成交楼面价为47317元/平方米；5月，保利发展以22.52亿元的成交总价、30519元/平方米的楼面价竞得天河区天河智谷片区AT1003023地块。前述2宗地块均已转化为项目入市。

目前，马场地块所处的泛珠江新城板块仅有凯旋新世界项目在在售。今年1—9月，广州市商

品住宅市场总价800万元以上的高端产品成交3603套，成交均价约73709元/平方米。其中，天河区以1359套位列第二，海珠区次之，数量为883套，番禺区成交426套位列第三。从整体市场来看，1—9月，天河区商品住宅成交3166套，同比增长63%，为近三年同时期成交规模最高值。

随着流速加快，克而瑞提供的数据显示，截至2025年9月末，天河区商品住宅库存面积95.56万平方米，较近一年最高位下降21%，去化周期18.7个月，较近一年最高位减少21.6个月。

值得注意的是，广州市规划和自然资源局近期还发布了广州国际金融城AT091410、AT091414、AT091427地块(AT0914规划管理单元)控制性详细规划局部调整。其中，AT091410地块曾于去年挂牌，后来终止出让。

根据规划，上述项目位于金融城东区西侧，用地面积共计4.06公顷。调整内容显示，AT091410地块用地性质为二类居住用地兼容商业用地，建筑面

积约5.42万平方米，容积率3.65(此前为6.95)，其中居住建筑面积为4.95万平方米，占比达91.3%；商业建筑面积由原来约3.1万平方米缩减为3000平方米，占比从30%降至5.5%；配套设施建筑面积从约1.38万平方米缩减至1720平方米，占比从13.4%降至3.2%。

广州市规划和自然资源局方面对记者表示，上述地块紧邻金融城核心区，毗邻地铁4号线、5号线换乘站车陂南站，区位条件优越。为深入落实“好房子、好小区、好社区、好城区”建设的有关工作部署，进一步加强服务配套保障，优化城市功能并推动金融城东区高质量发展，结合片区实际发展需要开展规划优化。

据克而瑞监测，今年1—9月，广州金融城板块商品住宅成交417套，成交均价97865元/平方米。克而瑞分析指出，相关规划从内到外给地块“瘦身增配”，是积极响应建设“好房子”的表现。

# 局部火爆、整体分化 西安多个网红楼盘首开即售罄

中经记者 黄永旭 西安报道

10月17日，西安市商品住房销售价格公示栏中，未央区的绿城·绿汀芳菲与保亿·润园两个项目同时亮相，其高层产品公示均价均为1.6万多元/平方米。这也是继土拍拿地后，两项目再次“同框”出现在官方公示中。

今年以来，西安未央区团结片区热度持续飙升，而绿汀芳菲、润园正是该片区的代表性楼盘。《中国经营报》记者走访了解到，价格公示后，两

## “双节”热度延续

国庆中秋“双节”带动楼市进入“银十”，高涨的到访量与成交量为市场注入活力。节后热度未退，多个项目开盘即售罄，尤其是绿城旗下绿汀芳菲与润百合两个项目，同日开盘即售罄，引发市场对楼市复苏的重新审视。

据悉，绿城·绿汀芳菲项目正筹备二次加推。10月22日，记者以购房者身份实地走访发现，绿汀芳菲与保亿·润园仅一路之隔，项目周边停车位全部满载，售楼处人流不断。

根据此前土地招拍挂信息，6月19日，未央区团结片区两宗相邻地块分别被绿城与保亿摘得。4个月后，这两宗地块已变身如今人气爆棚的绿城·绿汀芳菲与保亿·润园。

绿城·绿汀芳菲项目地籍编号为WY9-25-392，位于未央区红旗铁路公园以东、行舍路以西、仁宇路以南，净用地面积46.537亩，容积率不大于2.5，建筑密度不大于

项目均进入开盘前的冲刺阶段，“冻资”排号火热进行中。截至10月23日，两项目置业顾问均表示：“排号已经超额，肯定得摇号选房了。”

克而瑞西安机构执行总经理李晓兵认为，新房市场出现“首开即罄”等热销现象，有助于提振楼市信心。短期来看，西安楼市整体处于筑底阶段，主城北、经开等配套完善、潜力较大的区域或成成交主力。长远来看，在“好房子”标准引导下，新房项目品质将持续升级，区域与项目间的分化也将进一步加剧。

20%，绿地率不小于35%。最终由西安耀诚房地产开发有限公司(绿城)以楼面地价约6782元/平方米竞得。

进入营销中心，人声鼎沸，沙盘前围满看房客户，洽谈区座无虚席。置业顾问穿梭其间，讲解区位、配套、优惠与“冻资”流程。

“今天人还不算多，逢周五、周末，客户量是现在的几倍。”绿城·绿汀芳菲置业顾问陈瑜(化名)表示，“项目加推预售证已下，本周末大概率将再次开盘。”

陈瑜介绍：“首开130多套房，两小时全部认购，均价1.5万元/平方米，很多客户没抢到，都在等加推。此次加推两栋楼共140套房，但排号已近400组，客户太多，推盘节奏不得不加快。按这个速度，春节前清盘问题不大。”

克而瑞发布的2025年第42周(10月13日—19日)西安楼市人气榜单显示，绿城·绿汀芳菲以1160组来访客户位居榜首，热度持续不减。

## 超大赠送面积“绝版”？

离开绿汀芳菲，步行5分钟即达保亿·润园营销中心。虽不及前者火爆，但到访客户依旧络绎不绝，售楼处外车辆停满，置业顾问忙于接待，开盘前氛围浓厚。

保亿·润园项目地籍编号为WY9-25-390，位于行舍路以东、景云路以西、仁宇路以南、仁惠路以北，净用地45.925亩，容积率、建筑密度、绿地率与绿汀芳菲一致。最终由杭州亿众商业控股有限公司(保亿)以楼面地价约6924元/平方米竞得。

“项目一房一价已公示，最近月底开盘。目前正在排号，支付宝‘冻资’10万元即可参与。此次仅推102套房，肯定要摇号。”置业顾问姜悦表示，首次开盘优惠力度最大，若未选到房，只能等下月加推。

她以3号楼某偶数层112平方米户型为例，介绍称：“露台面积约20平方米，全赠送，不计入产权面积；室内还有15平方米不计

## 楼市进一步分化

与上述两项目的热闹形成鲜明对比的，是位于沣东新城与未央区交界处的某项目营销中心。

该项目同样为四代住宅，赠送面积可观，教育配套优势明显——毗邻高新一中沣东中学、沣东实验小学，且享有“西安+西咸”双通道报考优势。户型设计、产品质量均属上乘。



图为绿汀芳菲项目营销中心，到访客户众多。

黄永旭/摄影

面积，也相当于赠送。”

姜悦强调，项目最大优势就是赠送面积大，属于“超四代住宅”，露台进深达3米，这类产品在新规后已绝版。

事实上，今年6月西安市多部门联合发布的《关于促进房地产市场平稳健康发展的若干措施》中，明确提出“完善‘好房子’建设体系”，并鼓励“适度扩大绿化平

然而，记者在现场看到，该营销中心内仅有两组客户，置业顾问比客户还多，人气冷清，市场选择可见一斑。

贝壳旗下某门店经理袁益(化名)表示，10月以来新房市场表现亮眼，但分化加剧。“新上市项目基本是四代住宅，产品力、配置都已达到很高水平，过去豪宅才有的设计，现在下沉到刚需，改

台、阳台占套内面积比例”。

然而，国庆节前印发的《西安市“好房子”住宅项目设计方案审查技术指引(试行)》中明确规定：露台进深不宜大于2.4米。这一条款对“超大露台”“偷面积”等现象进行了规范。

政策落地后，四代住宅的露台设计将受到限制。因此，保亿·润园在推介中频繁使用“稀缺”“绝

善盘，价格还不高，因此新房成交活跃。”

袁益指出，绿城·绿汀芳菲与保亿·润园的热销，赠送面积大并非主因，根本在于区域发展预期与教育资源的改善。“该板块过去教育资源薄弱，如今高新一中、爱知中学等名校落地，极大提升了板块吸引力。”

而主城区外发展较慢的区

版”等词语，强调其产品不可复制。

而绿城·绿汀芳菲置业顾问陈瑜则表示，绿城也有赠送面积，但理念不同。“保亿主打室外大露台，我们则侧重室内空间优化。比如89平方米户型能做到3室2厅2卫，108平方米户型实际得房率可达112%。这是因为我们地块是在6月新规前拿的，今后不可能再做出这样的产品。”

域，楼盘人气不足，去化压力依旧较大。李晓兵总结指出，西安新房市场呈现“局部火爆、整体分化”格局。热点楼盘凭借学区、产品与定价优势，确实出现“摇号售罄”现象，对市场信心有提振作用。但整体市场仍处于调整期，部分房企“降价跑量”去库存，客户观望情绪未根本扭转，市场信心仍需时间修复。