



调研纪要 | 湖北省三四线城市：鄂州篇

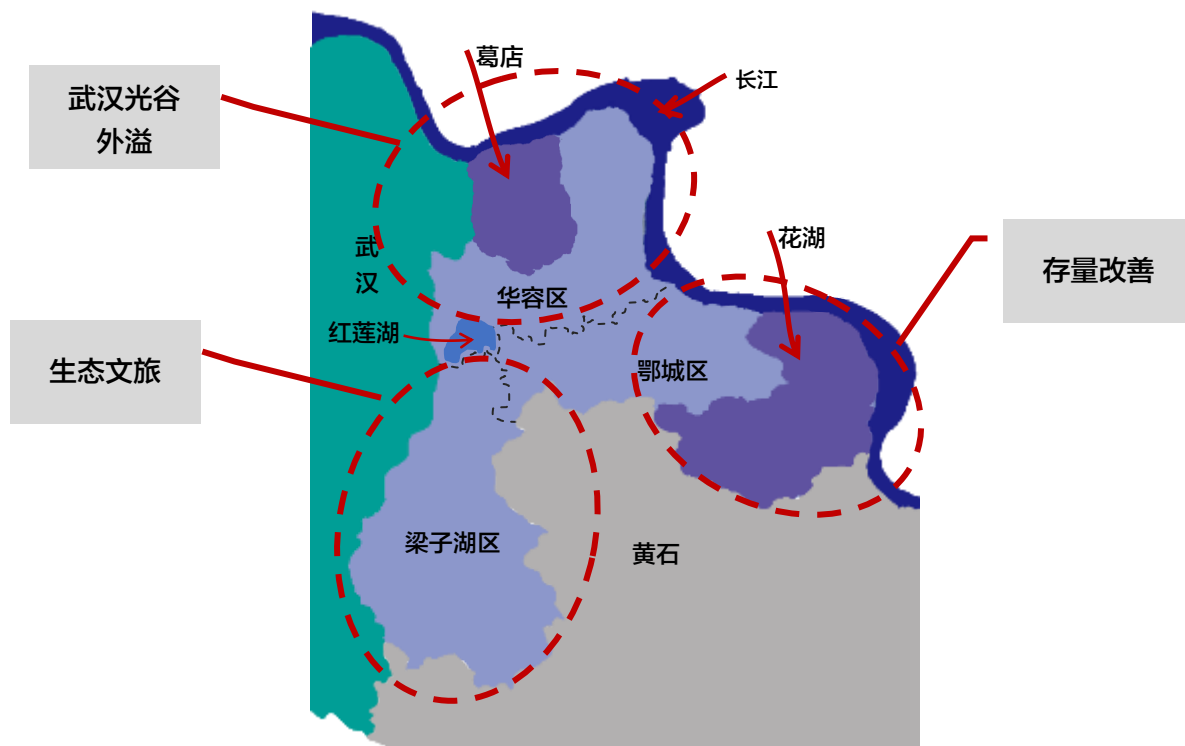
研究员 杨科伟、姚郑康

【调研感受】

- 紧邻武汉，人口\资金被吸收，类似昆山之与上海、廊坊之与北京、东莞之与深圳
- 鄂城、华容、梁子湖三区市场大不同，客群、特点均不同
- 调控也与武汉同步，比如投资聚集的葛店、本地需求集中的鄂城
- 2019 年市场下行明显，渠道裹挟项目营销
- 外溢投资选择华容区葛店，本地改善客钟爱鄂城

鄂州，湖北省地级市，位于湖北省东部，辖鄂城、梁子湖、华容 3 区。地理位置上处在长江中游南岸，东西两方各与武汉、黄石接壤。与武汉接壤为华容区葛店板块，与黄石接壤为鄂城区花湖板块。

图：鄂州城市区域及板块地理分布及市场特点



在市场脾性上，鄂州三区分割明显，定位与特点各有不同。鄂城区是鄂州老城区，市场以本地首置改善为主，多因自住意愿而购房，市场行情相对独立；华容区临近武汉光谷，以武汉外溢客为主，多以投资刚需为主，市场成交表现与武汉光谷息息相关；梁子湖区定位生态文旅，区内以文旅项目、景观资源为主。

当前市场热点板块是华容区葛店板块与鄂城区花湖板块。其中葛店板块毗邻武汉光谷板块，主打“光谷东”概念，2019 年武汉地铁 11 号线已修至葛店，这一动态带来巨大利好。而花湖板块则主要得益于顺丰机场在这一板块的规划落地，作为顺丰集团重要集散货运机场，未来的产业人口导

入是这一板块客群所看重的核心利好。

一、不同城区泾渭分明，鄂城本地自住，华容外溢投资

鄂州城市与武汉、黄石均有接壤，且在花湖板块、葛店板块分别有顺丰机场规划（花湖）与接通武汉地铁 11 号线（葛店）的利好，**区域市场特点分割明显**，不同区域和板块的市场特点及房价区分如下表。

表：2019 年上半年鄂州各区域和板块市场特点及在售房价一览表

区域	板块	板块特点	客群结构	在售房源均价
鄂城区	花湖板块	老城区，教育、医疗配套成熟，重点发展城东	黄石外溢客居多	7500-9000
	其他板块		鄂城区客户占比 70-80%，乡镇 20-30%	7000-8000
华容区	葛店板块	有地铁 11 号线利好加持，但配套空白	光谷东外溢客居多	10500
	其他板块	主打旅游地产，恒大童世界计划 3-5 年开业	武汉外溢客居多，早期纯投资、入住率低	7000-8000

数据来源：CRIC 调研

其中需要注明的是，**鄂城区市场成交主力为三、四房，且以大户型产品居多**。鄂州本地购房者置业基本集中在鄂城区，同时由于本市人得益于早年大批量棚改，基本人手一套房，因此本市人当前购房多为“以旧换新”的改善性需求，刚需购房者多考虑自住安置房，置业欲望不高。

而**华容区则以小户型三房去化最佳**。这主要是由于当前这一板块配套较少，购房者置业多为投资或超前购买预期为目的，故偏好总价低的小户型。融创、万科等房企针对这一客户结构特点在葛店板块即采取控总价的差异化路线，主推 90-100 平方米小三房。

2019 年市场转冷压力明显，市场体量小增长慢

2017 年下半年-2018 年上半年市场火爆，彼时武汉外溢客群流入华容区葛店板块加上鄂城区城内改善客群换房置业，项目多推售高频次（多盘基本每月都有推售）；2018 年下半年开始市场转冷，2019 年 3-4 月仅鄂城区内基于返乡置业出现阶段性小阳春。但**整体而言，2019 年是藏压力明显大于 2018 年，下行降温是全市大趋势**。项目延期开盘、小步快跑成常态化，推售量跟随蓄客量有所调减。月均成交量明显回落，葛店板块热销盘 2018 年月均 160-170 套，2019 年月均降至 60 套。

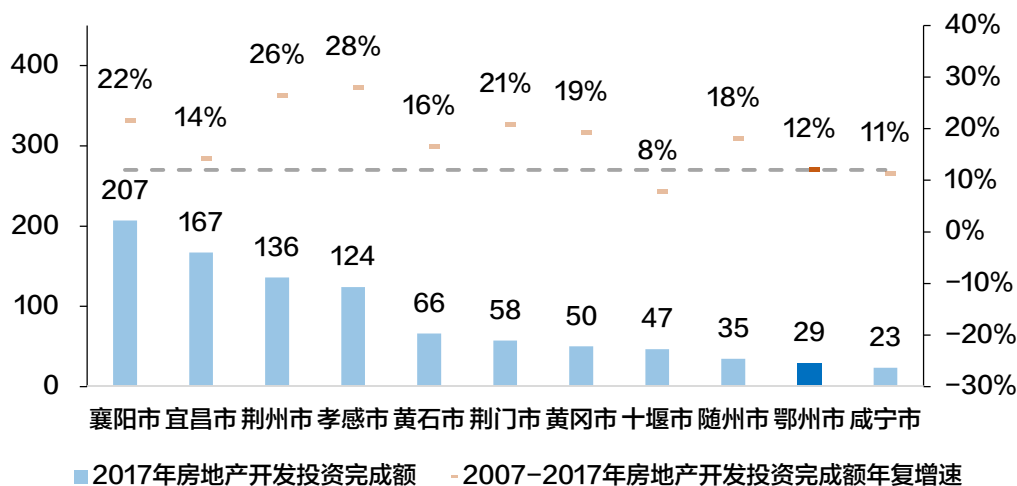
面对下行市场压力，多项目上马渠道“以数量换质量”。上马渠道后，项目到访量增长明显，自销盘周均自访客户 100 组，渠道可带入 300 组，但“量高质低”转化率仅 10%左右。此外恒大、万科也发挥老带新优势，部分项目业主带客可占成交 30%-40%，佣金总价 1.5-3%或 0.5-1 万元/套。

值得一提的是，**迫于营销压力项目任权于渠道，“渠道为王”是普遍现象**。华容区葛店板块的分销渠道对整个板块“整体带客”不再单一局限于单个项目。将武汉光谷板块外溢客一次性导入，事实上这一策略对单个项目有利有弊，一方面大数量的渠道客群导入一次可引千人进入板块，优质单盘去化超百套时有发生；但另一方面渠道不局限于单个项目后，渠道与项目间的从属地位发生逆转，

“渠道为王”、“渠道裹挟项目”的现象时时发生。

对其省内其他三四线城市，**鄂州房地产市场不仅体量相对小而且增长相对慢**。绝对体量上，2017年房地产开发投资完成额鄂州仅 29 亿元，低于除咸宁以外的所有省内三四线城市，可见体量相对之小。相对增长上，考量 2007-2017 年近十年湖北三四线城市房地产开发投资完成额年复增速来看，鄂州十年年复增长仅 12%，仅高于十堰与咸宁，可见增长相对之慢。**事实上，这主要因为受制于经济体量与人口质量的影响，鄂州的房地产市场缺乏内生性增长潜力；其次三个城区截然不同的市场特点在一定程度上分散了城市市场的外生增长动力。**

图：2017 年湖北省部分三四线城市房地产开发投资完成额及增速（亿元、%）



数据来源：湖北省统计局

三、葛店、花湖是调控重心，网签备案价不实，棚改已基本停滞

面对各区不同的市场特点，鄂州政府根据市场现实情况针对热点板块分区调控：华容区葛店板块和鄂城区花湖板块采取限制调控，施政力度和出台时机与武汉大体同步。

- 限购方面：本市户籍限购 2 套，非本市户籍限购 1 套；
- 限售方面：新房交付获产证后限售 3 年；
- 限贷方面：首套首付 3 成，二套房贷已结清 5 成、未结清 7 成；
- 限价方面：毛坯备案价不超 2017 年 1-10 月成交均价，新盘备案价不超周边竞品。譬如，葛店毛坯备案价不超 6K，以商品房与还建房高低搭配拉低备案价。**但楼盘实际售价已远高于网签备案均价**。实际售价为毛坯加精装，毛坯与精装走双合同，实际单房成交均价通常超出项目备案价近一倍。

棚改方面，城市旧改起始于 2014 年，至 2018 年后陷入停滞，当下城市内仍有较大棚改片区，但一方面受制于中央棚改政策变向，另一方面鄂城区此前旧改片区发展效果不佳，2019 年仅出 2 块棚改项目计划且暂无开工。棚改的停滞令本市居民的置业能力更加羸弱，在一定程度上影响了鄂城区的市场氛围，与市场冷暖变化基本同步。

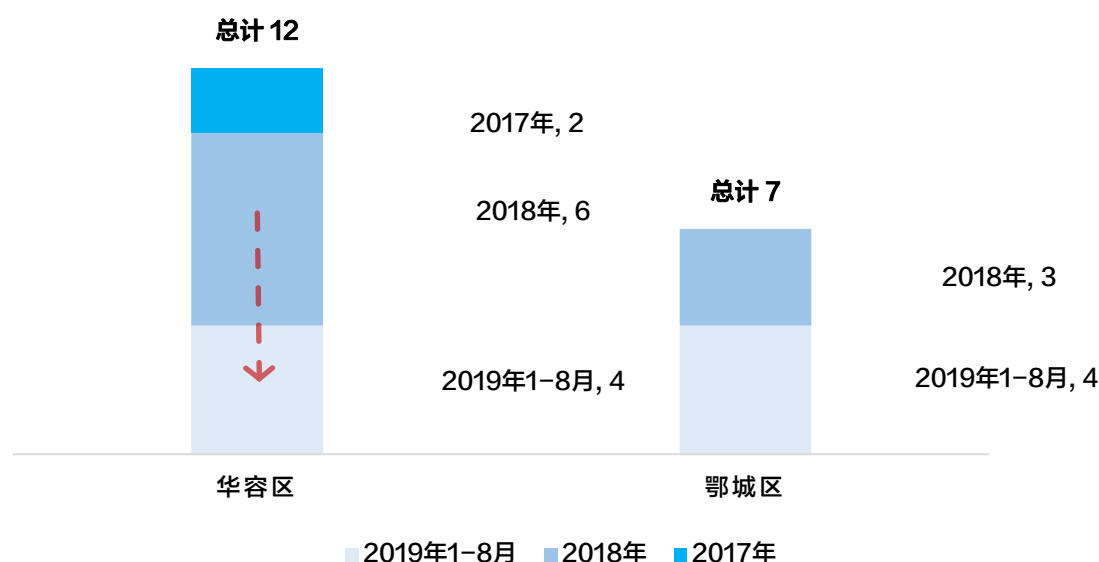
五、房企拿地趋谨慎，华容葛店供大于求风险显现

18 年以来新进品牌房企持续增多，目前包括万科、恒大、碧桂园、保利、金地、当代、融创、中梁、建发、中建等已在鄂有土地或项目。随着进入鄂州的房企越来越多，鄂州尤其是华容区葛店板块潜在供应远大于潜在需求，再加上鄂州市场容量不大，房企考虑到地价过高、盈利困难，2019 年拿地作风多趋于谨慎。

品牌房企拿地更偏好靠近武汉的华容区，不仅 2017 年全年仅建发与新城选择在鄂拿地且均落于华容区，而且 2017 年至今品牌房企累计在鄂拿地华容区幅数高于鄂城区。

感受下行压力，品牌房企缩减在鄂拿地计划。据调研获知，2019 年上半年华容区多宗土地遭遇流拍，政府并未调低地价，如葛店新晋挂牌地块起拍楼板价 5200 元/平方米流拍，预期起拍价将降至 4500 元/平方米。另外，考虑到 2019 年 8 月后鄂州土拍供应不多，从 2018 年和 2019 年 1-8 月拿地幅数来看，预计 2019 年房企在鄂州、在华容区拿地幅数将略有下降。

图：2017 年-2019 年 8 月部分品牌房企在鄂拿地情况（幅）



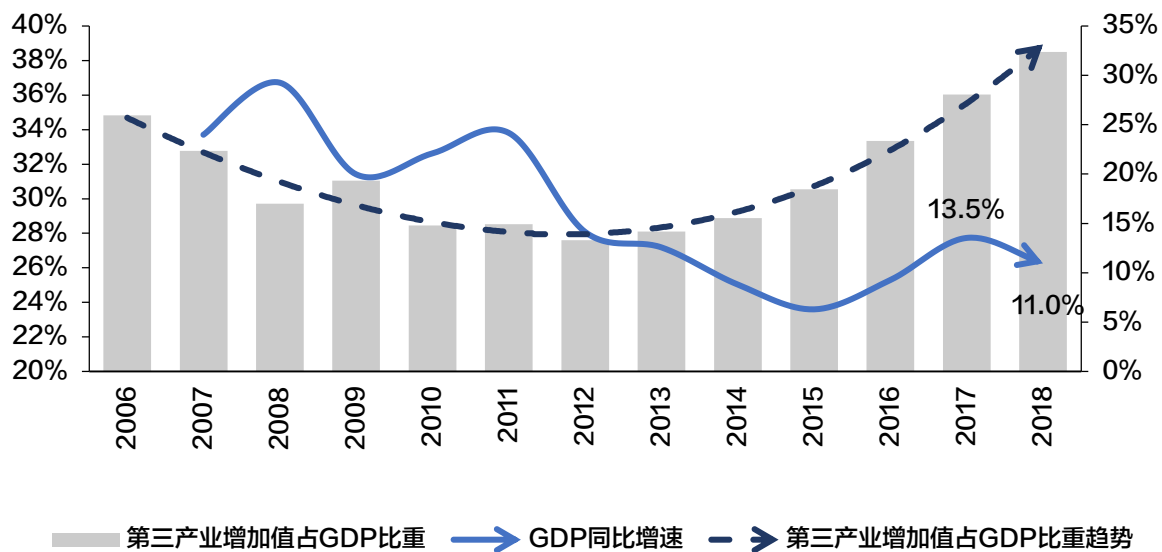
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

六、人口受武汉虹吸增速降低，而经济未受带动日渐颓萎

事实上，鄂州往年的市场变化和当前的市场表现与鄂州的经济、人口双方面较为薄弱息息相关。

经济方面，近年来增速日渐颓萎。从第三产业增加值在 GDP 中占比来看，房地产是当地的主要支柱。一方面，自 2015 年起鄂州 GDP 增速开始由历史底部缓慢爬升，这一阶段第三产业增加值在 GDP 中的占比也有显著提升。另一方面，2017 年鄂州 GDP 增速增至 13.5% 的历史新高，同年第三产业中房地产业增加值增长达 19.5%；而随着 2018 年房地产业进入寒冬，鄂州 GDP 增速也随之下降到 11%。由此可见，鄂州当前经济主要靠第三产业作为增长点，同时房地产业为 GDP 主要增速支撑。

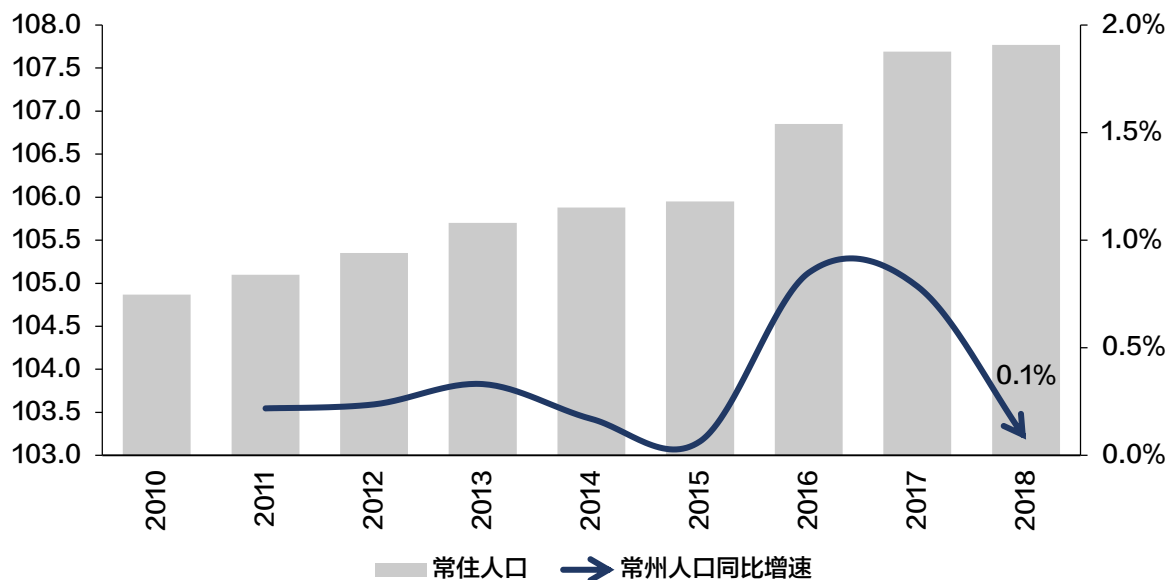
图：2006 年-2018 年鄂州 GDP 同比增速及第三产业增加值占 GDP 比重 (%)



数据来源：鄂州市统计局

人口方面，鄂州人口增量累年减缓的同时人均收入也处于较低水平。紧靠武汉的地理特点奠定了鄂州人口流出型城市的特点。2018 年鄂州常住人口为 107.8 万人，小于户籍人口 110 万人，同时常住人口增速降至 0.1%。

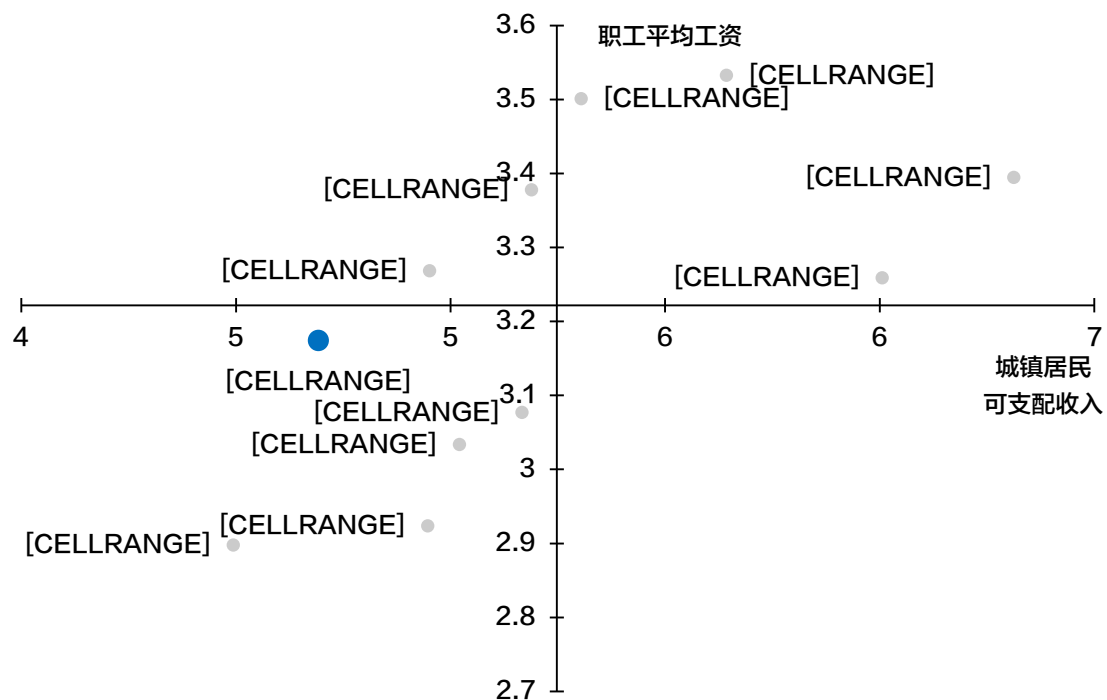
图：2010-2018 年鄂州常住人口及其同比增速 (万人、%)



数据来源：鄂州市统计局

以工业为主要城市产业的鄂州在人均收入方面对比省内其他三四线城市处在中下水平。在职工平均工资与城镇居民可支配收入两个维度上，鄂州均低于省内其他三四线城市，尤其是城镇居民人均可支配收入方面仅高于黄冈市。

图：2017 年-2018 年湖北省部分三四线城市城镇居民人均收入情况（万元）



注：职工平均工资选取自 2018 年湖北省统计年鉴，为 2017 年数据；

城镇居民人均可支配收入选取自 2018 年湖北省各城市统计公报，为 2018 年数据。

数据来源：湖北省统计局

总而言之，鄂州紧邻武汉的地理位置使其饱受人口虹吸影响人口体量持续下降，而经济方面则并未受到武汉城市圈带动，经济发展始终保持低速增长同时人均收入水平大幅弱于省内兄弟城市，近年经济增长逐渐转为依靠房地产业支撑。这一现象从调研实际中也可从旁佐证，作为主城区的鄂城区市容市貌略显破旧同时餐饮店众多但店内门可罗雀，种种现象均可表明市内人口稀少、收入消费水平不高的事实。

在武汉的虹吸作用下，鄂州的城市经济与人口水平均处于低增长模式，这使得其房地产市场体量不大。市场主要的火热因素在武汉光谷回复新房供应后已名存实亡，前期伴随“光谷东”概念入鄂的房企将面临投资客离场的艰难苦果。未来供过于求的供求关系或将加剧市场库存风险，现已零星出现的“少入住”的空城现象或将成片出现，落地利好或能治标但难以治本，无论是城市本身或是进驻房企未来将有较长一段“煎熬期”。

典型调研项目(一): 恒大·首府

地理位置: 鄂城区司徒路 25 号

物业类型: 高层、小高层

建筑面积: 99 万平方米

开盘时间: 2018 年 3 月

最新开盘售价: 高层 8500 元/平方米

项目点评:

项目为收购项目, 此前为三江航天拿地, 现为恒大进行操盘。项目分一期、二期两期。恒大接受运营时为 2015 年正值一期尾盘, 彼时品牌房企尚未大量进鄂, 通过项目自身优质的自然水景与恒大品牌效力进行溢价, 将售价上移 2000 元/平方米主打鄂城区高端改善人群, 凭借市场热潮去化较好。后价格上涨幅度不到, 2019 年上半年感受市场压力脱去精装以毛坯 8500 元/平方米进行二期推盘, 凭借项目较大的老带新基础目前去化效果尚可。业主老带新上半年可占项目整体成交 30%-40%, 业主成交返利约为总房款 2%。



典型调研项目(二): 万科·五彩城

地理位置: 华容区葛店创业大道与湖滨大道交汇处

物业类型: 小高层、高层

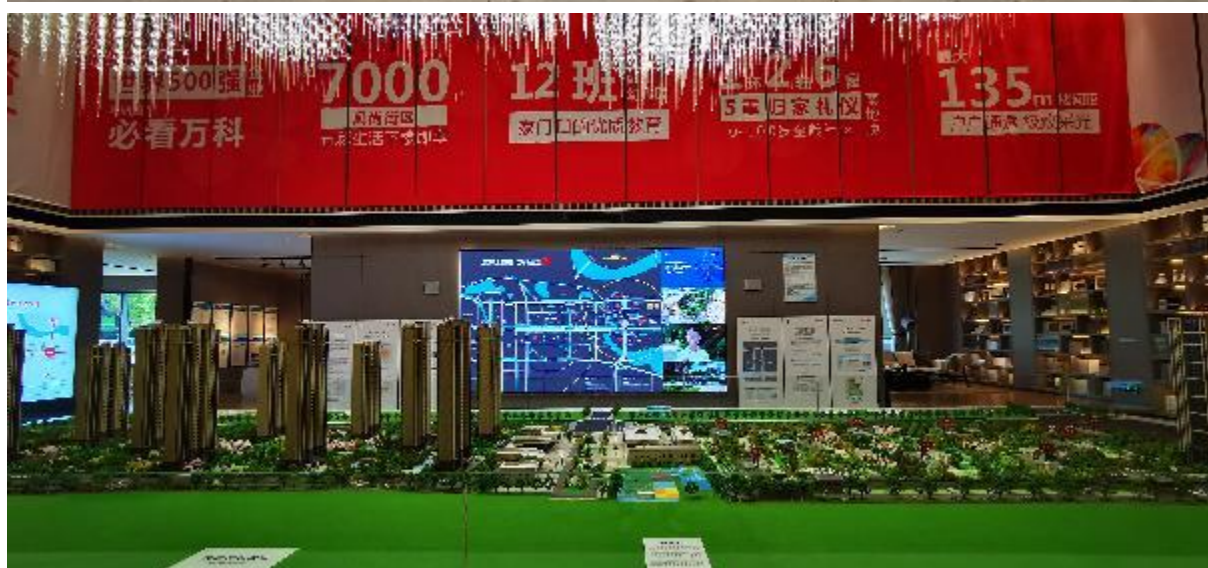
建筑面积: 38 万平方米

开盘时间: 2018 年 10 月

上次开盘售价: 11000 元/平方米

项目点评: 项目为万科首进华容区葛店项目, 该项目拿地时机恰当, 正值武汉光谷供应量不足之时, 故项目开盘前期成交主要为光谷外溢客群, 得益于万科在武汉的良好口碑, 外溢购房者普遍认同万科对区域发展的带动力, 故成交频频去化效果优秀。但随着 2019 年上半年光谷新房供应货量充足, 项目外溢客源逐渐减少, 销售表现有所下降。

项目主要特点集中在项目运营方式方面。首先由于葛店当前缺乏配套，万科在五彩城项目的运营上摒弃了流量盘的营销模式，而是采用了“先建配套后卖房”的“慢运营”模式，事实证明这一运营方式收获颇丰，不仅使得项目的主要成交客群——武汉光谷外溢客有“眼见为实”的认可和信赖，提高了项目的去化效果；而且作为板块内特例，万科五彩城成为葛店板块的规则制定者，周边竞品项目的种种产品定位、营销模式、物业配套等均效仿前者。



免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。