

【调研纪要】粤港澳大湾区三四线市场调研：珠海篇

文/克而瑞研究中心 杨科伟、俞倩倩

城市概况：过去两年常住人口增加 22 万，经济已达世界发达地区水平

珠海，粤港澳大湾区节点城市之一、四个经济特区之一、珠江口西岸的核心城市。东与香港、深圳隔海相望，南与澳门相连，西邻江门市，北与中山市接壤。对外经贸方面，设有拱北、九洲港、珠海港、万山、横琴、斗门、湾仔、珠澳跨境工业区等 8 个国家一类口岸；同时也是典型的旅游城市，2018 年全年接待国内游客 3797.58 万人次，入境旅游人数 513.73 万人次，其中来自香港、澳门和台湾地区约 446.22 万人次，占比达 87%。2018 年年末全市常住人口 189.11 万人，比上年末 12.57 万人，而前一年增加 9.01 万人。人口城镇比 90.08%。2018 年城镇常住居民人均可支配收入 50713 元，比上年增长 8.3%，城镇居民人均住房建筑面积为 31.7 平方米。另外，2018 年珠海市三次产业的比例为 1.7：49.2：49.1，人均地区生产总值按平均汇率折算为 2.41 万美元，已达发达地区水平。

市场综述

港珠澳大桥通车、大湾区规划落地带来直接利好，

极宽松落户政策突破限购，投资氛围浓厚

与江门、肇庆有所不同，珠海楼市明显受益于粤港澳大湾区规划利好，春节过后市场明显复苏，售楼处人声鼎沸，全国各地投资客络绎不绝。短期内市场大热主要仍是投资客驱动，一方面限购政策明显“松绑”，如在斗门区外地人仅需开无房证明即可购房，落户条件也放宽至本地有正当职业即可；另一方面粤港澳大湾区规划落地直接利好珠海，特别是港珠澳大桥通车，香港、澳门客群外溢带来的自住投资需求，加之渠道分销带来了内地和海外客群，从而促使市场稳步复苏。中长期来看，珠海楼市还是存在一定的潜在风险的：一是规划利好提前透支了城市发展价值，本地人口基数较低，收入有限，难以对需求形成稳固支撑；二是外地投资客未来套现问题，尤其是斗门这样的新兴开发区域，土地供应量较大，二手房交易尚不成熟，加之珠海本身受政策影响较大，能否取得可观的投资收益仍然存疑。

政策环境

局部取消限购，限贷、限售、限签，人才落户宽松

珠海 2018 年一直执行着较为严格的限购政策：本市户籍 3 套，非本市户籍需缴纳 5 年社保或个税，限购 1 套；但是步入 2019 年以来，限购执行层面开始“松动”，如在斗门

区外地人只需开无房证明即可购房，全市大专以上学历可落户，政府态度低调，并未对外宣传。限贷层面，首套房首付 3 成，利率上浮 10%，5.39%左右；二套房月供结清首付 4 成，未结清首付 5 成，利率上浮 15%。限售层面，斗门区限售 3 年，其他区域限售 5 年。限签层面，网签备案高低搭配，结构性拉低全市房价。

区域房价

房价梯度：横琴规划利好>香洲主城区>金湾改善宜居>斗门价格洼地

全市划分为四大区域：斗门价格洼地，房价 1.6 万，市场异常火热，1-2 月海伦堡湖心里成交 240 套，华发 300+套，外地投资客“扫楼”，一人最高购买 46 套。不过，短期内供应量较大，今年预计供应 1 万套，有一定去化压力。金湾区房价 2.8-2.9 万，地价最高 1.9 万，房屋供应有一定稀缺性，珠海机场。各项目去化明显分化，碧桂园滨江天际 19 年 1 月开盘低开高走，房价上涨 3 千，成交 300 套；地王盘崇峰由 3.8 万降至 2.6 万，依旧难去化。横琴，第三个国家级新区，住房供应异常稀缺，30%土地可开发面积，其中 6%宅地，约 6 平方公里。横琴口岸，计划年底两关一口，房价 5-7.5 万，对面澳门 10-15 万，车位 200 万。香洲区，主城区，市中心破旧，配套成熟，房价 3-4 万，海景豪宅房价 7 万。

大湾区规划利好正在兑现，粤港澳大桥通车，未来两岸三地之间的市政交通将进一步完善，市场可高看一线，房价仍有上涨空间。

营销去化

各项目均上马渠道分销，取消折扣、上调售价，去化表现良好

去年下半年市场降温，但随着限购放松，年底市场转暖，外地投资客大量进场，市场热度持续提升。各项目均上马渠道分销，2-3 家居多用于导客，项目到访量基本是工作日 20-50 组，周末 60-100 组。考量到外部影响，项目开盘基本都悄无声息进行，不敢大肆宣扬热销消息，而项目折扣基本取消，以海伦堡·湖心里项目为例，近期加推 128 套房源，蓄客一周便准备开盘，2 万诚意金认筹可享受优先选房权，此外并无更多的折扣力度，个别项目售价上调，碧桂园滨江天际由 2019 年 1 月 25000 元/平米上涨至 28000 元/平米，预计下轮加推还将上调价格。

客户结构

渠道分销引流外地投资客，刚需、改善项目客户构成略有不同

依据渠道分销强度、房价高低等因素，客群分布略有不同，总体呈现出开辟渠道越广，项目报价越低，投资客比例越大。具体来看，譬如售价斗门区域的海伦堡·湖心里项目报价在 15500-16000 元/平米，外地客户占比 60%-70%，新疆、东北、河南、江西客群皆有，港澳客约 5%，本地客群占比 30%左右，主要以父母资助，刚工作不久的年轻小夫妻为主，同区域的时代中央公园因启动港澳渠道，港澳地区客户占比可达约 20%；而金湾区域的碧桂园·华发·滨海天际项目，当前报价 28000 元/平米，客群占比结构则是 30%本地客，30%新珠海人，40%外地客；渠道带客强度不大，且因单价较高等因素，主要是满足本地客群自住需求，且项目存在明显的价格天花板，总价超 300 万元以上客户数量锐减。对横琴岛而言，因为自贸区的与毗邻保税区关系，办公产权的公寓项目供应量大，也成为港澳投资客户主要投资标的。

土地市场

棚改旧改占比较少，近两年土地供应充裕

从珠海城市发展来看，本地原住居民较少，城区可开发土地量较大，开发商也普遍偏好净地，因而棚改、旧改拿地占比较少。区域分布来看，各板块土地供应情况存在显著差异：

斗门区：前期供地较多，多数地块集中在区域开发商手中，外来品牌房企一般采取收购合作方式拿地，比如海伦堡·湖心里项目为 1992 年拿地，成本相对较低；而随着大湾区利好消息释放，2018 年公开招拍挂成本陡增，以湖心里项目附近地块为例，中铁 2018 年 3 月拿地楼面价 11000 元/平米、建发 2018 年 5 月拿地楼面价 13000 元/平米。短期 2019 年斗门区域新建商品住房供应量大，初步预计新增供应超过 1 万套，有一定去化压力。

金湾区：航空新城板块在售项目较少，主要有龙湖、崇峰、碧桂园·华发滨海天际，还有九州保利天和四个项目，但下半年供货量较大，中航花园即将开盘，此外九州保利天和计划今年 60 亿货值加推。值得关注的是，该区域前期拿地楼面价都比较高，本地开发商崇峰拿下 2017 年地王，拿地楼面价 19050 元/平米，碧桂园·华发·滨海天际项目扣除 10% 人才配建，折合楼面价也达到了 19400 元/平米。

横琴岛：占地 106.46 平方公里，可开发占比 30%，约 28 平方公里，规划天然山水不可动，其中纯住宅占比 8%，约 6 平方公里左右，其他大部分为商业、办公，宅地相对稀缺。

典型调研项目一：海伦堡·湖心里

地理位置：珠海市斗门区白藤六路南侧

交通体系：一立交：政府耗资 700 多亿元打造金湾立交；三桥：香海大桥明年通车，港珠澳大桥西线延长线，金海大桥 2022 年完工；三高速：江珠高速、广珠西线高速、京珠高速；一城轨：广珠城际轨道。

物业类型：高层

建筑面积：179151 平方米

总户数：1612 户

装修：精装（赠送，对外无报价）

开盘时间：2018 年 7 月

交房时间：2020 年

主力户型：3 室 2 厅 2 卫 1 厨 约 104.78 平；3 室 2 厅 2 卫 1 厨 约 109.27 平；4 室 2 厅 2 卫 1 厨 约 124.01 平

上次开盘售价：15500-16000 元/平方米（精装修）

项目点评：项目开盘节奏为 2018 年 7 月首开，备案精装 17000-18000 元/平米，因备案价过高，走量一般，后期毛坯报价 13000-13500 元/平米，10 月去化率开始好转，一个月可去化 2 栋左右，200-300 套房源。之所以项目热销主要源于以下几点：一方面限购政策放开，大批投资客涌入，尤其是分销渠道拓展，引流外地客群；另一方面项目区位较佳，地处斗门、金湾交界处，其所处湖心路片区售价在毛坯 17000-18000 元/平米，精装最高 20000 元/平米。项目因拿地时间较早，地价较低，因而采取低价走量策略，价格优势显著。当前热销户型主要以 109 平米小三房为主，可以满足购房者一步到位的需求，且春节之后，项目持续热销，近期开盘 128 套房源，已认购 60-70 组，蓄客七不到一周，且外地投资客占比 60%，主要来自于江西、黑龙江、新疆等区域。

售楼处实景图



典型调研项目二：碧桂园·华发·滨海天际

地理位置：航空新城山湖海路与金二路交汇处

交通体系：三高速：机场高速、江珠高速、广珠西线高速；三大桥：香海大桥、金海大桥、洪鹤大桥；两城轨；一机场：珠海机场

物业类型：小高层，高层

建筑面积：277243 平方米

总户数：1806 户

装修：精装

开盘时间：2019 年 1 月

主力户型：2+1 房 2 厅 2 卫(建面 91.29 平米)、3 房 2 厅 2 卫 (建面 103.18 平米)、4 房 2 厅 2 卫(建面 102.73 平米、137.57 平米、125.59 平米)、5 房 2 厅 3 卫(建面 203.9

平米)

售价: 28000 元/平米

项目点评: 项目所处航空新城板块(航空新城占地 3.8 平方公里),项目分 2 期开发,目前在售 3 号楼,17 层,2 梯 2 户,主力户型 126 平四房,14 号楼 2 梯 3 户,主力户型边户型 138 平米四房,中间套 104 平米三房。项目 1 月首开售价 25000 元/平米,因蓄客半年,开盘半小时即售罄;2 月、3 月均有加推,上调价格至 28000 元/平米,目前去化率在 20% 左右。去化约 300 多套房源,周边二手房根据房龄不同,售价在 20000-24000 元/平米不等,客户分布为 30%本地客户,30%新珠海人,40%外地客户,投资客主要来自内蒙、新疆、山西、天津、浙江等,2019 年 1 月首开便开始上渠道,目前为 4 家左右,来访量为一天 50 组,周末稍微多一些。

售楼处实景图





典型调研项目三：龙光·玖龙玺

地理位置：横琴新区中心地带港澳大道及环岛东路交界处，横琴口岸对面 400 米

物业类型：板房设计，洋房、高层、复式

建筑面积：174874 平方米

总户数：1102 户

装修：精装

开盘时间：2018 年 10 月

交房时间：预计 2020 年 06 月 30 日

主力户型：高层：两房（建面 69 平米），三房（建面 99-103 平米）；洋房：三房（建面 105 平米）；复式：四房（建面 140 平米）

售价：顶楼备案价最高 7.5 万元/平米，一套 1000 万左右，在售房源均价 48000 元/平米-56000 元/平米

项目点评：该项目为龙光高端项目，去年开盘以来价格持续走高，因教育配套相对高端，客户主要来自于港澳，北上广深投资客多，粤港澳大湾区客户占比 3 成，北上广深内陆投资客占比 3-4 成，在售户型面积段基本迎合了不同购买力投资客群需求，总价在 300-600 万不等，最为热销户型为 100 平米左右三房。项目营销层面，常规广告宣传、代理公司港澳网络平台或登报都有涉及，一天到访量 30-40 组，周末约 60-70 组。值得关注的是项目屋顶设计为绵延山体，在岛内独一无二，与周边景观相契合。

售楼处实景图

