

专题
(W)

2019

调研纪要|热点二线城市：武汉篇

杨科伟、柏品慧

调研感受

限价政策略有松动，“抢人”目标百万 18 年超标完成；
高端下滑幅度有限、改善“夹生”，刚需结构性分化；
光谷东短期阵痛，但高收年轻群体会继续“买买买”；
渠道营销大行其道转化率是硬伤，多盘脱掉“精装外衣”；
投资退场、刚需及改善持续释放，公寓去化惨淡；
外来房企“登台唱戏”，东原、华发单盘爆发打天下。

01 调控政策

分区域限购、认房不认贷

部分高价盘突破区域限价红线

2016 年，武汉重启并升级限购，本市户籍家庭限购 2 套，非户籍家庭社保连续缴满 2 年限购 1 套。不限购区域仅剩蔡甸区、汉南区、新洲区，以及东西湖区、江夏区、黄陂区的部分区域。

认房不认贷，首套首付比例不低于 30%，二套普通住宅不低于 50%，非普通住宅不低于 70%。

精装贷款双合同，毛坯商贷、精装消费贷，消费贷最长期限不超过 10 年。

分区域限价，各区域皆有隐形的房价监管红线。老盘加推售价原则上不超过 2017 年 10 月，新盘售价不超过周边竞品。根据毛坯售价分段限定精装标准，最高不超过 5000 元/平方米。

不过，2019 年以来限价政策略有松动，部分高价盘以地价+开发成本综合测算售价，预售价格可在一定程度上突破所在片区最高限价。

武汉落户条件相较宽松，本专科毕业生不满 40 岁、中专毕业生满足相应条件皆可落户。受此影响，2018 年武汉新增户籍人口再创新高，全年户籍人口净增长 30.08 万人。

02 市场综述

高端、改善持续下滑但幅度有限

刚需从火爆到结构性分化

2018 年，武汉市场结构性分化，刚需盘销售持续火爆，去化率基本能达到 90%；改善类产品去化明显放缓，去化率大都在 50%-60%；豪宅去化普遍不畅，去化率仅在 30%左右。

2019 年，武汉市场进一步降温，中高端产品去化持续不畅，尤其是售价在 2.7-2.8 万/平方米的中档“夹生”产品，高不成低不就。据统计，年内售价 2.8 万/平方米以上的高价盘潜在供应量约 150 万平方米，去化压力可见一斑。不过，尽管高端产品开盘去化不佳，但进入持销期成交表现尚可，尤其是那些渠道分销项目，月均成交量仍维持在较高水平。

刚需市场结构分化，三环内人口高度集聚，高性价比产品最受市场欢迎，毛坯售价 1.3-1.5 万/平方米+精装 3000 元/平方米的项目大都开盘即售罄。反观，三环外人口分布稀松，叠加土地供应持续增多，占比提升 10 个百分点至 70%，吴家山、阳逻等板块供求压力浮现，且有加剧的趋势。

综合而言，武汉高端市场下滑幅度有限，改善市场“夹生”，刚需市场结构性分化。

而从市场数据来看，2018 年武汉房地产市场供应明显放量，供应量升至 2500 万平方米，但基于限签、备案延迟等多方面因素，成交数据“失真”，实际成交量约 2160 万平方米，全年房地产库存量净增加 300 万平方米以上。预计 2019 年实际成交量将小幅回落至 2000 万平方米，同比减少 7%。

03 热点区域

光谷东短期阵痛供需显著失衡

长期购房需求坚挺去化问题不大

2019 年，光谷东市场陷入阶段性阵痛期，前 20 强房企扎堆进入，产品高度同质化，皆开发高品质住宅。

据统计，光谷东潜在供应量约 150 万平方米，但月均成交量仅 5-6 万平方米，短期去化压力着实不容小觑。不过，光谷高科技产业发展势头强劲，小米、华为等高科技企业大量导入，带动 60 万就业人口、40 万常住人口，且普遍有着较强购买力，现阶段月供 9000 元基本无压力。长期来看，光谷东购房需求依旧坚挺，房地产市场可高看一线，在售项目成交去化问题不大。

04 营销去化

渠道分销常态化但转化率低至 10%

从抢房必须加装修到改卖毛坯

2019 年以来随着市场转冷，在售项目营销层面出现以下两点新变化：

其一，渠道分销常态化，且多以“跳点”的形式结算佣金，意即渠道分销量达到一定的成交套数，便可以结算更高的佣金比例。不过，受客户质量参差不齐等多方面因素影响，渠道客户转化率偏低约 10%。

其二，从原先的一房难求抢房必须加装修，到现阶段的精装改毛坯，进而降低总价门槛，并减轻购房者月供还贷压力。

05 客户结构

成交主力刚需及改善、投资占比极低

因住宅供应充足公寓难去化

受限购、限贷等调控政策影响，本地自住以及改善性购房需求稳居市场成交主力，即使光谷东这类热点区域，投资性客户占比极低。

公寓可谓是住宅“补充”产品，一方面，2016、2017 年房地产市场异常火热，住宅供应紧俏，致使公寓出现一波抢购热潮。另一方面，2018 年以来住宅供应充足，公寓难言性价比优势，成交去化显著放缓。

06 竞争格局

TOP20 集中度降至不足 50%

凭单盘爆发东原、华发跻身 TOP10

2015 年武汉房地产市场逐步市场化，随后 3 年约 40 家标杆房企扎堆进入。相较而言，头部房企土储充足，不着急高价拿地；外来房企拿地态度普遍激进，甚至不惜亏本拿地。“僧多粥少”致使市场集中度持续走低，TOP20 房企销售业绩占比由 60%–70%降至现阶段不足 50%。

纵观房企销售业绩排行榜，近年来外来标杆房企排名迅速提升，已然取代本地房企，排名稳居市场前列，典型如本地房企武汉地产很难重回前 5 名。其中，万科、保利毫无疑问是两大龙头房企，年均销售金额都在 200 亿元左右；2020 年融创或将迎来销售业绩爆发期，多盘集中入市销售，预计全年销售金额能达到 150 亿元。

我们认为 TOP10 房企可以划分为以下四大类型：其一，万科、保利以及金地，持续深耕武汉市场；其二，国企武汉地产、中建，有一定的资源性优势；其三，万达、华侨城以及绿地，发展节奏稳健；其四，新晋 10 强东原、华发，项目少而精，单盘爆发、销售业绩喜人。

07

总结与展望

成交量下滑幅度有限

房价整体运行平稳

展望未来，2019 年武汉市场进一步降温，但实际成交量下滑幅度有限，预计同比跌幅将在 10% 左右。受限价、限签等多方面因素影响，房价整体运行平稳。具体而言，豪宅、改善市场并不差，进入持销期往往都有不错的成交表现，成交量整体跌幅有限；刚需结构性分化，三环内低价盘供应持续偏紧，成交去化依旧不成问题，三环外供地明显过量，短期将面临较大的去化压力。

典型项目一：龙湖中锦光谷城·香颂



▲案场图

地理位置：东湖高新区光谷四路与神墩三路交汇处

物业类型：住宅、公寓、商业、写字楼

建筑面积：90 万平方米

交通：地铁 11 号线开通、19 号线在建、13 号线规划

商圈：龙湖天街、大悦城等

教育：光谷实验中学、光谷一小、中心城二小等

首开时间：2019 年 3 月

预计开盘售价：毛坯 1.68 万/平方米+精装 3000 元/平方米

项目点评：该项目位于光谷核心片区，片区内商业占比 70%、住宅占比 30%，住宅产品极具稀缺性。光谷城 2019 年 3-5 月高频次开盘，实现 5 次开盘皆售罄。香颂共计 3 栋住宅，主力户型 96 平方米、125 平方米 3 房，共计 360 套，毛坯售价 1.68 万/平方米+精装 3000 元/平方米。蓄客两周，认购推售比已达到 2:1，开盘去化不成问题。公寓共计 2 栋，其中 1 栋整售，另 1 栋散售，层高 4.5 米，主力户型 70-100 平方米，共计 276 套，毛坯售价 1.6 万/平方米，可通天然气。周均到访量 100-200 组，高峰期能达到 300 组。

典型项目二：碧桂园十里春风



▲ 案场图

地理位置：东湖高新区光谷四路与神墩三路交汇处

物业类型：住宅、洋房、叠拼

建筑面积：22.5 万平方米

交通：19 号线在建

商圈：龙湖天街、大悦城等

教育：光谷（国际）外国语学校、光谷十八小学、光谷六初

首开时间：2019 年 9 月

预计开盘售价：毛坯 1.5 万/平方米+精装 3000 元/平方米

项目点评：该项目为碧桂园试点的第二个非标产品，入户大厅层高 5.9 米，园林、外立面设计采用现代简约风格，一步一景，地板采用灰色系，更为符合光谷年轻置业群体喜好，墙砖、地砖等材料皆比集体产品高一档次。该项目也是光谷东片区少有的低密度社区，容积率低至 2.2，楼栋采用北高南低错落式排布，270 度观景。9 月底首开 8 号楼、9 号楼以及 16 号楼 3 栋，共计 200 套房源，毛坯售价 1.5 万/平方米+精装 3000 元/平方米。周均到访量 50 组，活动期间 100-200 组。6 月开始拓客，蓄客约 600 组，以自住性客户居多，投资性客户占比极低。目前，光谷东市场短期供应过剩，产品同质化竞争激烈，难免会波及该项目成交去化。不过，光谷片区高科技产业发展势头强劲，带动就业人口 60 万人、常住人口 40 万人，且普遍有着较强购买力。因此，我们认为光谷东市场长期看好，该项目成交去化值得期待。

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。