

## 【调研纪要】浙江省三四线城市（六十四）：衢州市

文/克而瑞研究中心 俞倩倩、李丹

- 1、疫情累积需求释放叠加政府严控供地节奏下的“僧多粥少”为推高房价主因
- 2、区域市场分化，柯城西区最“吸金”，江山本地人“自嗨”推高房价，其他区域相对平缓
- 3、一套房首付最低二成，二套房首付最低三成，推出“高含金量”的人才引进政策
- 4、限价前置到土拍前，信贷收紧叠加预售证管控，项目回款周期拉长
- 5、地缘性客群占比九成，在外从商者较多，返乡置业期间流速翻倍
- 6、人手2套房，置换改善需求增长，市场整体由刚需向刚改过渡
- 7、土拍高价地频现，集中于柯城区和江山市，推高房价预期，政策调控稳楼市
- 8、本土房企竞争实力强劲，政府引入外来品牌房企打造“未来社区”

### 01 城市禀赋

#### 人口流出型城市、经济规模和人均收入省内靠后，生态富民发展定位

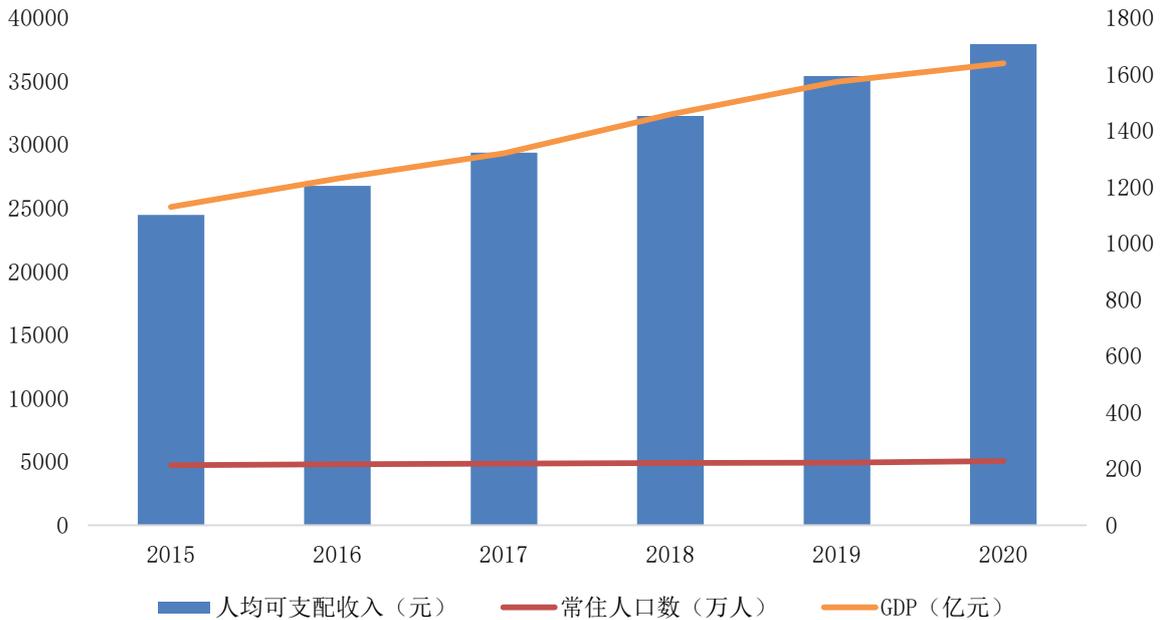
衢州地处浙江省西部，南、北、西面与福建、安徽、江西三省相交，东部与省内金华、丽水接壤，市域面积 8844 平方公里。下辖柯城和衢江两区、县级市江山，以及龙游、常山、开化三县。

**衢州市历年常驻人口数保持稳定**，截至 2020 年年末，衢州户籍总人口 256.86 万人，常住人口 227.62 万人，排名省内第八；常住户籍人口比 0.89，为人口流出型城市。

**经济发展水平方面**，2020 年衢州市实现地区生产总值 1639.12 亿元，排名省内倒数第三；人均可支配收入 37935 元，排名省内倒数第二。其中城镇居民人均可支配收入 49300 元，农村居民人均可支配收入 26290 元。

**整体而言**，衢州基于并不算核心的交通区位，以及生态富民的发展定位，其人口、经济等方面的发展在浙江省内均相对靠后，但自身发展总体平稳向上，第三产业对经济增长贡献率达到 61.3%。

图：衢州市 2015-2020 年常住人口数、GDP 及人均可支配收入



数据来源：衢州统计局

## 02 政策环境

### 限价前置，信贷收紧，“高含金量”引进人才

衢州基本不限购，主要跟随浙江省调控节奏，在全市市域范围内“限购”，本地人 3 套，外地人 1 套，新房限售五年，整体相对宽松。贷款方面，衢州“认贷不认房”，名下无贷款或贷款已结清者便可以“首套房”资格购房，首套房首付最低 20%，二套房首付最低也可 30%。限价方面，原先在后端备案时限价，现在前置到土拍前，实行“限房价+限地价+竞配建”的公开土地出让方式，建立房价、地价联动机制，主要出于稳房价，对房企而言利润空间收窄。当前信贷端收紧，首套房利率 5.1%-5.25%，二套房利率上浮至 5.25%-5.3%。房企方面，项目基本结顶才放款，同时预售证管控，除特殊约定外建筑面积 3 万平方米及以下的须一次性申请预售，项目回款周期被拉长。

此外值得注意的是，衢州推出“高含金量”的人才引进政策，对引进至衢州工作的部分本科以上学历的人才给予购房补贴，其中硕士研究生及紧缺专业“双一流”高校本科毕业生 25 万元，“双一流”高校全日制硕士研究生 50 万元，博士研究生 100 万元。

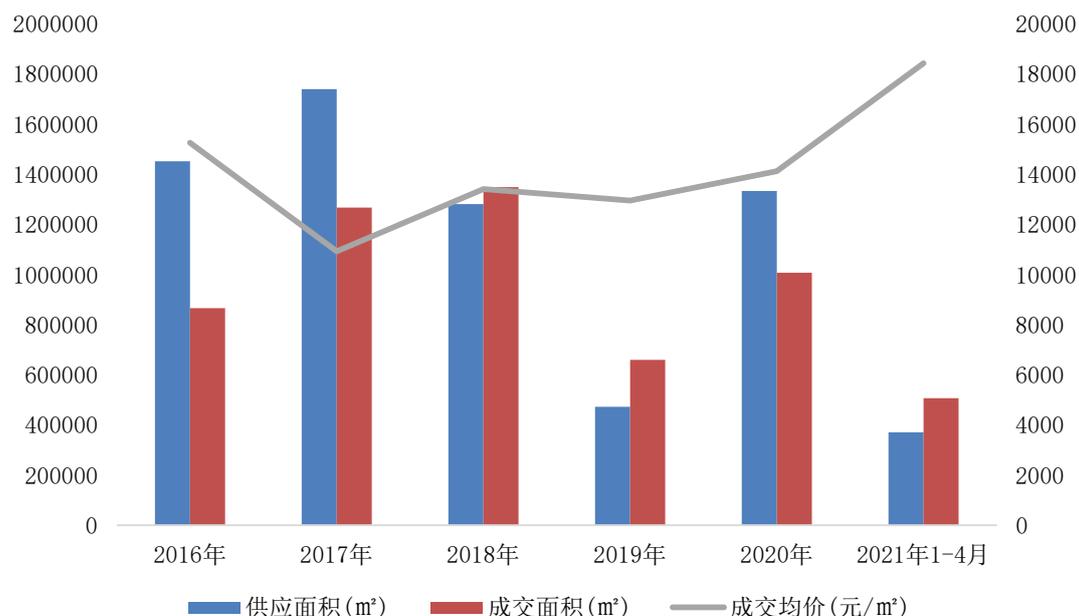
政策区域分化方面，衢州主城区柯城政策相对严格落实，一定程度上有助于稳定楼市，其他区域政策跟风升级调控，但态度大于实质。

### 03 市场变化

#### 历年不温不火，2021 年年初需求集中释放，“僧多粥少”推高房价

衢州（主城区）楼市历年发展总体较为平稳，2016-2019 年供求关系的动态平衡，使得成交均价维持在 10000-15000 元/平方米的稳定区间。2020 年末至 2021 年伊始，基于疫情积蓄的购房需求集中释放，叠加返乡置业热潮，楼市量价齐升。

图：衢州市 2016-2021 年商品住宅供求量价变动情况

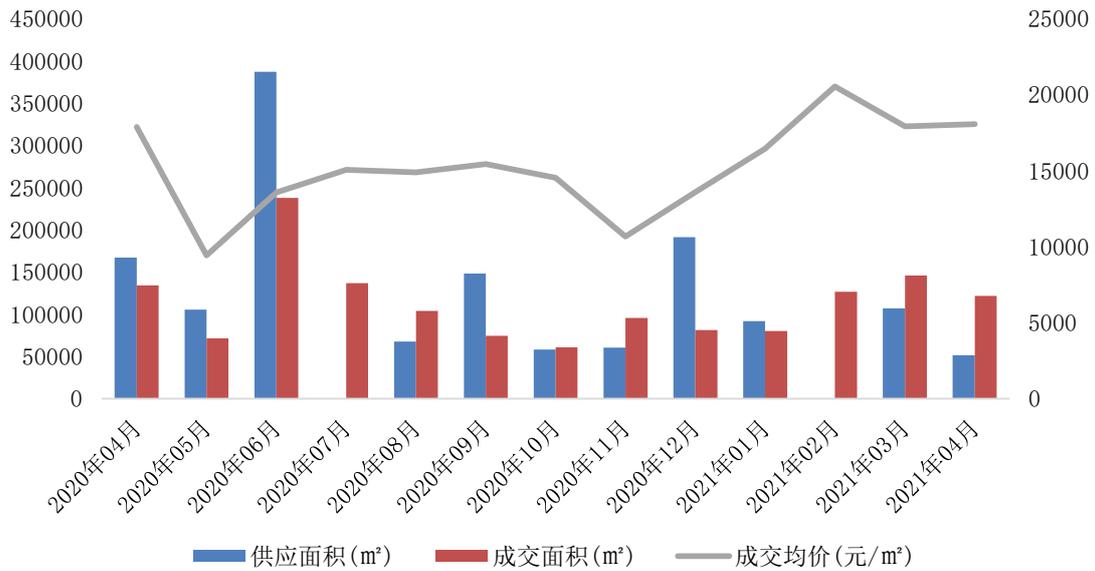


注：数据仅包含主城区（衢江区及柯城区）

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

聚焦月度数据，2020 年上半年，受疫情影响市场整体供大于求，下半年 6-8 月出现一波需求释放；衢州（主城区）最主要的房价上升期集中在 2021 年 1-3 月，一方面，基于后疫情时期下的累积需求的集中释放，以及“就地过年”下部分返乡置业延续至节后的错峰期；另一方面，今年以来市场一手房源供应量较少，全市在售楼盘屈指可数，整体市场供不应求；此外，高价土拍地的频现也推高了楼市预期。其中，2 月新房成交均价超 20000 元/平方米，3 月供求比仅 0.42，4 月随着调控政策的出台，观望情绪下房价小幅回落。

图：衢州市 2020 年 4 月以来商品住宅供求量价月度变动情况



注：数据仅包含主城区（衢江区及柯城区）

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 04 区域市场

**柯城西区政府主推，江山市场本地投资客炒作，其他区域房价相对平缓**

衢州基本为内生型市场，当前整体可售货源较少，各区域市场呈分化态势，柯城和江山楼市热度较高，但内在逻辑不同，其他区域相对平淡。

柯城西区主要由政府推动，严控供地节奏、优质学区规划叠加商务、生活、医疗等配套的倾斜，集中打造智慧新城，发展互联网数字经济，具有一定产业支撑，逐步在当地构筑起“富人区”象征，顺势推高房价。同时，当前该区已无在售一手普通住宅产品，总体局面“一房难求”，更是推高了市场热度。限价政策下一手房均价 24000-25000 元/平方米，一二手房倒挂 3000 元/平方米左右；但基于地价较高，利润空间有限，房企多在西区冲规模。柯城南区收益于未来社区的规划，且临近核心板块，新房市场流速较快；但当前均价仍处“洼地”，与西区存在近 1 万元/平方米的剪刀差，具备一定投资潜力。

江山市场热度主要由本地投资客推高，江山做木门、消防工程等的民企众多，在外从商者返乡置业现象也较为普遍，当地人投资意识较强，城中房价推高至 20000 元/平方米出头。尤其是 2021 年年初以来，几乎月均涨幅 1000 元/平方米，涨势迅猛。

其他区域楼市相对平缓，其中衢江区近两年房价由 5000-6000 元/平方米涨至 16000-17000 元/平方米，当地有钱人偏好去柯城西区买房，当前市场平稳；龙游县刚需项目均价 12000-13000 元/平方米，价格小幅上涨主要由于疫情积累需求的释放，以本地客群为主，有少部分温州外溢客户。

图：衢州市行政区域划分



备注：标蓝星区域为此次调研重点区域

数据来源：CRIC 整理

## 05 项目去化

### 柯城区认筹/房源比 3:1，江山返乡置业期去化翻倍

项目去化方面，衢州基于市场整体供不应求，优质一手房源靠关系购买现象普遍，自去年底开始部分项目采取公证介入购房摇号措施。

从不同区域板块来看，柯城区板块火热叠加可售房源紧张，基本处于开盘及售罄状态。尤其是柯城西区，基于政府主推下市政配套及学区的加持，成为衢州有钱人的“狂欢场”，一房难求、买房靠关系现象普遍。在此背景下，开发商普遍捆绑车位（15万/个）及储藏室。其中绿城志城·凤栖云庐 2020 年 12 月 25 日首开 312 套房源，报名认购人数 1110 人，是房源总量的 3 倍有余。衢江区去化比柯城西区及南区略慢，当前平均每天去化七八套，淡季四五套，五一及过年等返乡热潮期去化加快，当前天阳联利·文澜邸项目去化过半。此外部分刚需项目依托分销带客，成交占比高达 40%。江山区基于在外从商者较多，返乡置业显现普遍，过年期间月均去化量可达平时的 2-3 倍，约占全年去化比例的 15%-20%。此外龙游县及其他区域去化相对缓慢，部分高端项目渠道分销下去化效果依旧不理想。

## 06 客群结构及置业偏好

### 地缘性客群占比9成，置换改善型需求上升

衢州基于浙东长三角区域的虹吸效应，以及邻省区域的省界隔阂，整体偏向内生型市场，购房者以地缘性客群为主，包括在当地工作生活居民，及生于本土在外从业的返乡置业客群，总体本地客群占比达9成，近年来进入少量外来投资客。

置业偏好方面，当地人购房以置换需求居多，对改善型产品的需求上升，市场整体处于由刚需向刚改过渡阶段。当前市场上，品牌房企的在售房源已基本售罄，当地人对品牌房企的新理念认可度较高，看重产品及品质。其中柯城西区板块精装项目较多，吸纳了大部分高端改善型客群；而江山基于投资属性，空置率高，产品以毛坯为主，暂无上市精装产品，当地人对精装产品无抗性、无偏好。

## 07 购买能力

### 购买力两极分化，刚需客群200万为接受“天花板”

衢州的工薪阶层与个体企业经营者收入差距较大，其中公职人员收入4000-5000元/月，工薪阶层平均工资水平也位列此区间；而个体经营户、创业者则收入较高，尤其像江山，从事木门、消防工程或者在外从商现象普遍，整体购买力有支撑。

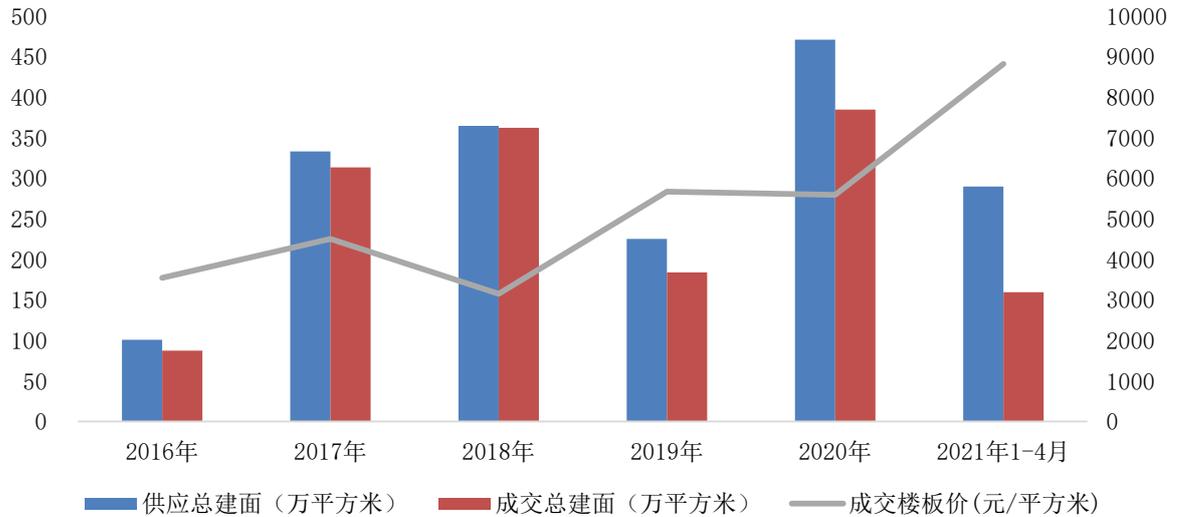
收入差距致使住房购买力两极分化，刚需“天花板”为200万元，且首付及月供压力均较大，首付压力略大于月供压力；而高端改善客群对于350-400万价位住房几乎无压力，不乏全款支付者。

## 08 土地市场

### 政府严控供地节奏，成交均价又上一梯度

衢州近年来土地成交量成波动态势，主要与政府的供地节奏把控有关。其中2016-2018年土地市场平稳增长，2019年基于“稳楼市”的政策背景，土地供应及成交面积同步缩水幅度较大。2020年经历疫情“冷冻期”，土地市场二季度开始回暖，下半年持续放量，根据克而瑞监测数据统计，全年成交总建面较上年同期增长109.3%。在政府对供地节奏的控制下，衢州涉宅土地成交均价呈波动上升态势，尤其是2021年以来，涉宅地块成交均价突破8000元/平方米，土拍市场上“万元地块”频现，较前两年5000-6000元/平方米的土拍均价又上一新梯度。

图：衢州 2016 年以来涉宅用地成交总建面和楼面价情况



注：数据包含衢州主城区及下辖各市县

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2020 年下半年以来，市场回暖伴随受疫情影响积压需求的释放，土地市场热度走高，成交均价突破 10000/元的地块频现。根据克而瑞监测，2020 年至今衢州土拍市场上均价突破万元的涉宅地块达 30 幅，主要集中于柯城区及江山市。其中，成交均价 16000/元以上的四块地均位于柯城区，分别由绿城、贝林、志诚及杭州建杭力合置业竞得，绿城于今年 2 月竞得柯城西区衢州智慧新城项目，成交均价达 17088 元/平方米，溢价率 55.3%；而江山市个人拿地的情况较多。

表：衢州 2020 年以来部分楼面价突破 10000 元/平米的涉宅地块非个人成交情况

(单位：万平方米，亿元，元/平方米)

土地名称	区域	成交日期	总建筑面积	成交总价	成交楼板价	溢价率	成交方
衢市告字[2021]01 号/衢市智(2021)1 号	柯城区	2021-02-02	9.91	16.93	17088	55.3%	绿城中国控股有限公司
衢市告字[2020]08 号/衢州市智慧新城钱家山 G2-2 地块	柯城区	2020-07-17	11.36	19.20	16897	8.5%	浙江贝林房地产有限公司
衢市告字[2020]02 号/衢市智(2020)01 号	柯城区	2020-05-19	6.97	11.64	16698	17.5%	浙江志城房地产有限公司
衢市告字[2020]08 号/衢市智(2020)06 号	柯城区	2020-07-17	14.19	22.99	16205	0.1%	杭州建杭力合置业有限公司
开化县告字[2020]25 号/山海协作 2020-1 号	开化县	2021-01-08	3.99	5.63	14108	28.3%	浙江志城房地产有限公司
江山市告字(2021)5 号/黄陈小区北侧地块	江山市	2021-04-07	3.31	4.64	13987	76.5%	浙江万荣湖北房地产有限公司
衢市告字[2021]10 号/衢市智(2021)	柯城区	2021-04-20	16.82	22.90	13617	8.5%	祥生实业集团

04号							有限公司
江山市告字(2021)2号/牛头岭8#地块	江山市	2021-02-03	7.05	9.23	13092	48.0%	浙江步阳置业有限公司
开化县告字[2020]21号/钟山片区2020-1号	开化县	2020-12-17	2.02	2.50	12387	53.5%	浙江茂新房地产开发有限公司
衢市告字[2020]4号/衢市储(2020)1号	柯城区	2020-06-12	2.37	2.55	10786	44.0%	浙江衢州建工房地产开发有限公司

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 09 房企竞争

### 本土房企实力强劲，绿城等外来品牌房企助力“未来社区”建设

从衢州房企总体竞争格局来看，本土房企与外来房企势均力敌。根据克而瑞数据，2020年衢州房企拿地TOP10中，衢州本土房企中的贝林、志诚、华达、衢州市交通投资集团均位列其中，表现突出；而外来房企中以浙系房企居多，包括建杭、绿城、天阳、步阳等。**值得注意的是**，鉴于当前信贷端收紧，考虑放款及资金周转变慢，继而带来融资成本压力，外来房企拿地势头减弱，绿城、祥生、蓝城、碧桂园等外来房企试水若干项目后暂停拿地；而衢州本地房企自由资金充裕，具备较强的竞争实力，是当前土拍市场上的主力军，同时在与外来房企的合作项目中充当疏通政企关系和财务投资的重要角色。

**当前，外来房企的进入更多是政府引进。**例如为响应浙江省2019年提出的“未来社区”建设目标，考虑未来社区建设在九大场景要求下对房企的综合开发运营能力提出较高要求，衢州政府引入外来品牌房企绿城中国，作为衢州首个未来社区项目的主操盘方。

表：2020年衢州房企拿地TOP10（标橙为衢州本土房企）

（亿元，万平方米）

排名	企业名称	拿地金额	拿地建筑面积
1	建杭	23.00	14.20
2	绿城中国	22.50	42.40
3	衢州市交通投资集团	20.20	30.10
4	贝林	19.20	11.40
5	天阳	17.80	21.10
6	志诚	11.60	7.00
7	浙江步阳置业	11.30	19.30
8	碧桂园	9.40	12.60
9	华都	6.80	16.00
10	华达	6.40	8.50

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 10 前景展望

### 房源供不应求叠加高价地推高房价预期，政策调控下预计平稳发展

**整体来看**，衢州以内生型市场为主导，具有产业支撑，楼市相对健康，在当地政府在供地及政策面的合理调控下呈良性发展态势。基于当前衢州市场整体在售房源供不应求，叠加高价地频现推高预期，预计短期内房价还将小幅上扬；但随着限价政策的施行，成交均价受控，预计整体涨幅趋缓。

**分区域来看**，柯城区基于主城区板块优势，吸附力较强，叠加市场在售货源的稀缺，自去年四季度出台政策以来，房价上升势头不减。随着近期土拍成交量的攀升，预计未来房源供给增加，市场热度回归理性。江山市场房价一度被投资客哄抬，于今年4月出台调控新政后，观望情绪下市场热度小幅回落。但基于政策态度大于实质，以及今年以来高价地的持续涌现，短期内房价看涨趋势延续。

## 典型调研项目（一）

### 志城·江山赋

**地理位置：**衢州江山市江贺公路（车管所旁）

**物业类型：**洋房、小高层、多层

**建筑面积：**13.9 万平方米，969 户

**首次开盘时间：**2019 年 11 月 16 日

**主力户型：**一期 3 室 2 厅 2 卫 89 平方米；二期 2 室 2 厅 1 卫 72 平方米、3 室 2 厅 1 卫 82 平方米，以及 3 室 2 厅 2 卫 89、95、105 平方米

**售价：**一期首开均价 13000/平方米，二次开盘均价 13000-16000 元/平方米；二期暂未开盘，区域均价 23000 元/平方米左右

**项目点评：**该项目交通便捷，与老城繁华无缝链接，配套完善。项目周边环境恒泰幼儿园、恒泰小学、城南二小、城南中学、滨江高级中学等名校资源，以及邦尔骨科医院、江山市人民医院、江山市中医院等医疗配套。项目一期于 2019 年 11 月首开，均价 13000 元/平方米，7 个月清盘，期间价格拉升约 1500-2000 元/平方米；于 2020 年 12 月底二次开盘，均价 13000-16000 元/平方米，于 2021 年 3 月底清盘，价格拉升期主要集中于 2021 年一季度。江山市为内生型市场，本地人除就职于工厂、公职单位，在外从商者众多，购买力支撑强。从商者返乡置业倾向最低首付，无月供压力，购房投资属性强，3 室 2 厅 2 卫 89 平方米产品销量最好。

区位/沙盘/售楼处实景图



## 典型调研项目(二)

### 天阳联利·文澜邸

**地理位置：**衢州衢江区信安大道与茶苑路交叉口

**物业类型：**普通住宅

**建筑面积：**12.65 万平方米，923 户

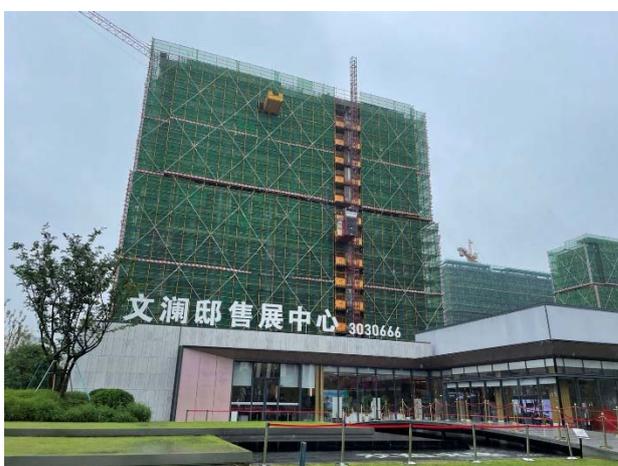
**首次开盘时间：**2020 年 9 月 26 日

**主力户型：**3 室 2 厅 2 卫 95 平方米、4 室 2 厅 2 卫 117 平方米

**售价：**一期首开均价 16500/平方米，二期均价 17500 元/平方米

**项目点评：**该项目由杭州本土房企天阳地产于 2020 年 5 月拿地，位于衢州衢江区，成交楼面价 8634 元/平方米，并联合义务龙头房企联利房产共同打造。项目周边商业、教育、医疗等配套齐全。东侧 1 公里即衢江区最大商业综合体东方大厦，南侧靠近沈家通浦菜市场，生活便利。项目备案限价 18500 元/平方米，车位限制 12 万/个，在售均价 17500 元/平，当前整体去化近七成。市场整体以性价比为王，总价 160 万左右的 95 平 3 室 2 厅 2 卫产品流速最快。

#### 区位/沙盘/售楼处实景图



## 典型调研项目(三)

### 蓝城·龙游桃李春风

**地理位置：**衢州龙游县小南海镇龙游石窟大门往东 200 米

**物业类型：**独栋、合院

**建筑面积：**0.66 万平方米，39 户

**首次开盘时间：**2019 年

**容积率：**0.48

**主力户型：**3 室 2 厅 2 卫 113 平方米、3 室 2 厅 3 卫 164 平方米、3 室 2 厅 3 卫 168 平方米、5 室 2 厅 3 卫 210 平方米

**项目点评：**该项目于 2019 年首开，定位高端改善型，总价 350-400 万区间产品去化最佳。项目周边立体交通：龙游大桥直抵老城中心，景观云桥（建设中）、虎头山大桥串起衢江两岸；杭金衢、龙丽温高速立体环绕；沪昆高铁、杭衢铁路（规划中）、衢宁铁路（规划中）畅达杭州、上海等周边城市。项目周边临近荣昌广场、东方广场、世纪联华、龙游中学、龙游县人民医院等生活配套，内外一静一动，环境宜居。项目产品聚焦于建筑面积约 113-210 m<sup>2</sup>的精装中式合院，采用主院、侧院、后院三重庭院设计，满足家人的不同生活需求；人性化精装设计，营造雅致生活气息。基于高端盘的定位，项目去化较慢，当前去化约 30%，客户全款支付倾向居多。

#### 区位/沙盘/售楼处实景图

