

热点三四线城市市场实地调研纪要:常州篇

文/克而瑞研究中心 沈晓玲、柏品慧、杨燕、郭浩轩

城市综述：GDP 全省第 5 名，常住人口 470 万人，城镇居民收入 5 万元

2017 年常州 GDP6622.3 亿元，同比增长 8.1%，GDP 再上一个千亿台阶，总量由全省第 6 位升至第 5 位，增速全省并列第二。人均 GDP 多达 140517 元，三次产业增加值比例调整为 2.4 : 46.5 : 51.1，全年服务业增加值占 GDP 比重提高 0.5 个百分点。房地产市场平稳发展，全年房地产开发完成投资 479.1 亿元，增长 7.3%，其中住宅投资 339 亿元，增长 7.1%。年末全市常住人口 471.7 万人，其中城镇人口 338.7 万人，城镇化率达到 71.8%。全市户籍总人口 378.8 万人，增长 1.1%。户籍人口出生率 9.5‰，死亡率 9.1‰，人口自然增长率 0.4‰。居民收入稳步增长，城镇居民人均可支配收入 49955 元，增长 8.5%，城镇居民人均生活消费支出 28445 元，增长 5%。城镇居民恩格尔系数 26.8%，较上年下降 0.5 个百分点。

市场综述：楼市持续高热，热点区域一、二手房价格倒挂

当下，常州房地产市场依旧火热，新开盘项目去化表现优异，**热销盘认购客户与推售套数比例可以达到 5:1，开盘当天去化率超 85%**。诱因在于：其一，2016 年炒房客大量进场，带动本地购房需求；其二，棚改货币化安置加速推进，拆迁户购买力强劲；其三，改善性换房需求持续释放，中高端项目备受市场欢迎；其四，地价上涨推动房价上涨预期，倒逼恐慌性购房需求。常州下辖五区一县，钟楼区、天宁区两区属早期市中心，全市价格高地，天宁区作为常州东大门，发展进度不及预期，近年来在售项目明显增多，新北区属重点规划区域，受惠于市政府搬迁，可谓是当下的热点区域；武进区早期被誉为“鬼城”，湖塘老城区小企业主较多，购买力强劲；金坛区 2015 年撤县设区，有高铁规划利好，产业主要有服装、加工业，月均收入 6000 元；溧阳县全国百强县，坐拥天目湖 5A 级旅游景区。**热点区域、板块一、二手房价格倒挂，价差幅度 1000-2000 元/平方米，但二手房高价成交仅是个案，并不普遍。**购买力强的客群首选新房，购买力弱的客群挤压至二手房市场。随着楼市成交转暖，商品住宅库存量由高峰期 800 万平方米降至 240 万平方米，去化周期低至 4.7 个月，其中不乏产品定位有偏差、去化一直不畅的“僵尸”库存，**实际活跃库存量远低于 240 万平方米。**

调控政策：不限购、限售 2 年，首套、二套首付 30%，但有隐形购房门槛

常州不限购，但限售、限价，**新购买商品住房(包括二手房)，产权满 2 年后才能上市交易；全年房价涨幅不超过 6%，3 个月可以调价一次，幅度不超过 3%。**早期，部分开发商为了突破限价，遂将毛坯改精装，一度出现同栋楼精装、毛坯并存的乱象，甚至是做阴阳合同，装修不计入备案总价。目前，**老盘毛坯改精装现已叫停，精装仅限于纯新盘。**相对而言，毛

坯优于精装，精装市场有抗性。首套、二套首付 30%，首套房贷利率上浮 15%，二套上浮 20%，三套停贷。**热点板块有隐形购房门槛，全款、高首付优先，公积金贷款靠边站。**源于常州市政府为了加强购房资金监管，强制性要求贷款资金暂时存放在政府监管账户，待项目开发建设达到一定进度才将贷款资金退回到开发商账户。因此，热销盘对于客户首付比例有着更高要求，无形中抬升购房门槛。

价格走势：常州仍是苏锡常价格洼地，各区域价格梯度不明显

2015 年常州房地产市场转暖，房价开始步入上行通道，2017 年房价翻倍，但受限价政策影响，房价涨幅趋缓。因主城区限价政策执行层面最为严苛，**各区域市场价格梯度相差不大**，新北区精装修售价 1.6 万/平方米，武进区毛坯售价 1.2 万/平方米，金坛区毛坯售价接近 1.2 万/平方米。那些地理位置较好、售价低于预期的项目，出现抢购的热潮，典型如华润国际社区，6 月份新推盘 400 多套房源，吸引 1000 多人抢购。受益于高铁规划叠加撤县设区等多重利好，**金坛区房价跟涨，且涨幅可观**，2015 年下半年房价约 5500 元/平方米，2017 年房价涨至 9000 元/平方米，2018 年房价进一步提升至 12000 元/平方米，下半年精装房预计突破 15000 元/平方米。**溧阳房价与常州主城区相差不大，但城南、城北之间存价格鄙视链**，城南品牌房企聚集，生活配套齐全，地价 7000-8000 元/平方米，房价约 1.5 万/平方米；城北老厂房较多，居住环境较差，房价 1-1.2 万/平方米。随着房价大幅上涨，常州购房者价格接受度明显提升。相较而言，**常州仍是苏锡常价格洼地，比价效应明显。**

客户结构：地缘性客户占比约 70%，小企业主购买力强劲

前期，常州购房群体不乏上海、苏州、无锡等周边城市外溢投资客，现在则是本地客群居多。譬如，武进区新城桃李郡本地 3-5 公里范围客户占比 60-70%，乡镇占比 20%，周边区域占比 10%；金坛区中梁壹号院金坛地缘性客户占比 70-80%，外地占比 20-30%。值得一提的是，乡镇拆迁户、私营企业、小作坊业主这类客群购买力强劲，能够承受高首付比例，甚至全款购房。

土地市场：2017 年恢复供地，土拍竞争激烈多区域地价破万

常州 2014-2016 年三年不供地，2017 年开始恢复供地，但供地量并不大。2018 年供地计划出炉，全市新增供地 4900 亩，地价基本限定在 1050-1100 万元/亩。其中，中心城区（钟楼区、天宁区）供应量多达 1400 亩，金坛区 1000 亩，武进区、溧阳市均达到 900 亩，新北区 700 亩。土拍市场无论是刚开始的限价摇号，还是限价+竞配建人才公寓面积，或者是政府暗地里设定指导价，房价约等于土地楼板价+4500 元/平方米，但难以阻挡企业高价拿地的热情。土拍竞争依旧激烈，多区域楼板价破万，近期金坛风景区一宗低密度地块拍出 1.2 万天价，刷新金坛区单价地王。

企业竞争：新城、路劲土储领跑，中小房企被挤出土拍市场

随着 2017 年常州开始恢复供地，众多品牌房企纷纷进入常州拿地，如华宇、美的、中国铁建等，新晋房企更敢于高价拿地。土拍门槛明显抬升，中小房企排挤出土拍市场，品牌房企联合拿地渐成常态，譬如 2017 年弘阳和中梁地产联合拍得华阳路西侧金桂路南侧地块（金坛中梁壹号院）。目前新城、路劲、美的、万科、碧桂园等实力房企在常州均有项目在售，常州作为新城的大本营，一直是新城重点深耕的城市，土储最为充足。其次为路劲，从 2017 年开始，其在常州拿地势头迅猛，现有 10 多个项目。

展望未来，常州房地产市场热度有望延续，随着下半年供应量逐渐增多，成交量有望稳步回升。而在地价上涨的带动下，房价犹存一定的上涨压力，但受限价政策影响，房价涨幅着实有限。

新城·桃李郡

地理位置：武进古方路与夏城路交汇处

交通：从武进吾悦广场出发，沿玉塘路向南行驶 670 米，至玉塘路与定安路交汇处左转，沿定安路向东行驶 3.6 公里即可到达

物业类型：板楼、多层、小高层、高层、超高层、花园洋房

建筑面积：46 万平方米

车位配比：1:1.47

装修：毛坯

商业：湖塘乐购

教育：武进区湖塘桥初级中学、李公朴小学

医院：湖塘中医院

开盘时间：2017 年 11 月

交房时间：2020 年

上次开盘售价：高层：11000-12000 元/平方米

项目点评：项目位于武进区，距离乐购商圈 10 分钟，生活配套较为齐全。目前规划有地铁 6 号线，小区周边教育资源丰富，三公里范围内有三所幼儿园，四所小学，五所中学。项目总面积为 46 万平方米，容积率为 2.5，由 15 栋高层+12 栋洋房组成，约 2400 户，主打 128-148 平方米三房。近期推盘高层售价 12000 元/平方米，洋房 15000-16000 元/平方米，较首开时房价涨幅约 20%。受限价政策影响，板块内多数项目售价低于市场预期，开盘当天去化率达 85%。目前，在售房源仅剩高层 200 套，洋房 300 套，预计 10 月份清盘。首套、二套首付 30%，首套房贷利率上浮 15%，二套上浮 20%。置业客群以本地客户为主，占比达到 70%，乡镇客群占比约 20%，外地客户占比约 10%。

新城·桃李郡区位图



中梁·壹号院

地理位置：华阳路西侧金桂路南侧地块

交通：公交 112、118 路

物业类型：普通住宅、花园洋房、联排、住宅底商

建筑面积：22.1 万平方米

装修：毛坯

商业：新城吾悦广场、中景商务中心

教育：新城实验幼儿园、段玉裁学校、华罗庚实验小学新城分校

医院：金坛第一人民医院

开盘时间：2017 年 11 月

上次开盘售价：高层：9600-11000 元/平方米；洋房：12500 元/平方米；别墅：17000 元/平方米

项目点评：项目位于金坛区，距离新城吾悦广场 5 分钟，紧邻金坛区政府，生活配套较为齐全。项目总建面约 22 万平方米，2017 年 11 月开盘，容积率为 2.46，约 1600 套，以毛坯房为主，周边不乏新城、碧桂园等品牌开发商。截止 2018 年 6 月已售 1200 套，主打 145 平方米三房，剩余 400 套房源预计 2018 年 8 月清盘。近期推盘高层售价 11000 元/平方米，洋房 13000 元/平方米，别墅均价 17000 元/平方米。首套、二套首付比例均 40%，首套房贷利率上浮 15%，二套上浮 20%。严控资金回款周期，要求 7 天办贷款，20 天回款，贷款资金暂时存放在政府监管账户。周边有产业支撑，主要有服装、加工业，月均收入 6000 元。本地地缘性客户占比 70-80%，外地 20-30%。

中梁·壹号院区位图

