

【调研纪要】粤港澳大湾区三四线市场调研：江门篇

文/克而瑞研究中心 杨科伟、柏品慧

城市概况：经济已达中等发达地区水平，居民收入渠道相对多元

2018 年末江门常住人口 459.82 万人，其中城镇人口 305.78 万人，城镇化率 66.50%，户籍人口 398.91 万人，常住/户籍人口比值为 1.15。2018 年全市实现地区生产总值 2900.41 亿元，比上年增长 7.8%，三次产业结构为 7.0 : 48.5 : 44.5，以二三产业为主，全市人均 GDP 达 63328 元，接近 1 万美元，标志着经济社会的整体发展达到中等发达地区水平。全年城镇常住居民人均可支配收入 35466 元，比上年增长 9.2%，其中工资性收入占全部可支配收入的 75%，说明居民收入渠道相对多元化。

调控政策：限购、限贷力度相较温和，限定“豪宅线”控房价

2017 年 4 月，江门落地限购、限贷政策，非本市户籍家庭购买首套房，社保需连续缴满半年以上；购买二套房，社保需连续缴满一年以上；各类人才、华侨及港澳台同胞限购 1 套；本市户籍家庭限购 3 套，且需全款；限购范围为蓬江区、江海区及新会区会城街道。限贷而言，首套、二套且贷款已结清，首付比例不低于 3 成；二套且贷款未结清，售价低于“豪宅线”首付不低于 4 成，售价高于“豪宅线”首付不低于 6 成。

这里需要说的是“豪宅线”，有别于其他城市通过预证审批来限价，江门不刻意控制预售证发放，而是通过划定“豪宅线”维稳房价，且豪宅线也由去年的 12650 元/平方米降至当前 12530 元/平方米。倘若房价涨跌幅超 10%，则预售需重新备案。

市场综述：到访量、去化率皆有回落，湾区规划后尚未显著改善

2016、2017 年，江门房地产市场延续高热度，成交量持续提升。2018 年下半年，江门房地产市场明显转冷，全年主城区商品住宅成交 140.7 万平方米，同比下降 42%。所调研项目的案场到访量、新开盘去化率普遍皆有回落，工作日日均到访量 15-20 组，周末 30-50 组，渠道分销项目到访量略多，月均成交 25-50 套，自大湾区规划发布后，市场情况尚未显著改善，但也没有继续恶化，整体市场相对平稳。

区域市场：蓬江区主打改善需求，新会、江海区主打刚需、首改

蓬江区为江门主城区，主打改善需求，房价 1.3-1.5 万元/平方米，是全市价格高地。其中，滨江新城国际生活区是政府重点规划片区，周边生活配套仍需完善，地价 7000-9000 元/平方米，房价 1.2-1.5 万元/平方米，在售项目盈利空间逼仄。新会区、江海区主打刚需、首改需求，房价 9500-12000 元/平方米。

客户结构：本地客户占比约 80%，少量港澳客不足 10%

限购后外地客群丧失购房资格，本地客户渐成市场成交主力，成交占比在 60%–80% 之间，部分高价盘有少量的港澳客户，成交占比约 10%。本地客户有一定地域鄙视链，新会、江海两区客群会去蓬江区买房，但蓬江区客群不会外溢至新会、江海两区。并且，本地客户对价格敏感度较高，在同一片区更倾向低总价产品，即使品牌房企也难以获得品牌或者产品溢价。

营销去化：8 成以上项目皆运用渠道营销，碧桂园、恒大全民营销

随着市场转冷，8 成以上在售项目皆运用渠道分销，渠道导流的客户资源仍以本地客户为主。恒大、碧桂园更擅长全民营销，恒房通一星期即可结佣，凤凰通则奖励 3 年物业费。在售项目优惠力度有限，碧桂园中海瓏悦府一次性付款 98 折，但全款客户寥寥。

产业发展：有产业支撑，产业人口持续净流入，置业首选江门东站

区别于临近的肇庆，江门有产业支撑，人口持续净流入。产业园区集中分布在临近中山的高新区，以加工制造业为主，企业不乏怡宝、海信等。该片区产业人口置业首选临近的江门东站板块，房价 1.2 万/平方米。

展望未来，粤港澳大湾区属长期发展规划，短期对江门房地产市场利好程度有限。而在限购政策的作用下，外来投资客早已退场，本地客群仍是市场成交主力。预计 2019 年江门房地产市场整体运行平稳，成交量同比基本持平，或者小幅回升，房价上涨空间着实有限。

调研项目一：碧桂园中海瓏悦府

地理位置：蓬江区、江海区、新会区三区交汇处

物业类型：高层

建筑面积：39 万平方米

装修：精装

首开时间：2018 年 5 月

上次开盘售价：1.3 万/平方米

项目点评：该项目位于蓬江区、江海区、新会区三区交汇处，地理位置略偏。碧桂园、中海合作开发，由碧桂园操盘。产品主打改善需求，主力户型 110、122 平方米 3 房以及 143 平方米 4 房，相较而言 122 平方米 3 房去化表现更佳。2018 年 5 月首开，蓄客 2 个月，去化率约 50%；12 月加推，认筹推售比达到 70%-80%即可推售。精装售价 1.3 万/平方米，略超豪宅线 12530 元/平方米。营销拓客下沉至乡镇，全民营销，老带新客户奖励 3+3 年物业费，一次性付款 98 折，但全款客户寥寥。工作日日均到访量 15 组，周末 30 组以上，月均成交 50 套。

碧桂园中海瓏悦府案场图



调研项目二:碧桂园滨江天际

地理位置: 滨江新城华盛路与龙腾路交界东北侧

物业类型: 高层、小高层

建筑面积: 18 万平方米

装修: 毛坯

开盘时间: 2018 年 10 月

上次开盘售价: 1.5 万 /平方米

项目点评: 该项目位于滨江新城国际生活圈,乃是政府重点规划片区,目前生活配套仍需完善。项目意在打造江门品质标杆,主力户型 106 平方米 3 房以及 119、142 平方米 4 房。该项目地价 9300 元/平方米,售价 1.5 万元/平方米,几无盈利空间。2018 年 10 月首开,去化表现平平,工作日日均到访量 20 组,周末 50 组,月均成交 25 套,春节期间成交量略高。全民营销,老带新奖励 3 年物业费。本地客户成交占比约 60%,华侨、港澳客户成交占比约 10%。

碧桂园滨江天际案场图

