

【调研纪要】江西省三四线城市调研纪要：上饶篇

文/克而瑞研究中心 谢杨春、姚郑康

【调研感受】

- 城市旅游资源丰富，但开发程度不高
- 城市住房存量较大，经开区存在较多在建房
- 优质教育资源紧俏，名校房源受追捧
- 城市客群对房价敏感，些许差价销售表现天差地别
- 项目分销是普遍现象，本地客购房不积极
- 返乡置业是当下购房支柱，市场波动具节点性
- 房价虚高存在上涨瓶颈

1、市场概况：棚改降温后依靠返乡置业带动走量，刚需市场对价格敏感度高

上饶主城区面积小而狭长，延信江呈南北走向，凤凰中大道是城市发展主干道，贯穿全城。广信区和信州区是老城区，广丰区则较为偏远。规划上，经开区和高铁新区两个新区各居南北。

近一轮周期中，上饶是典型的以棚改推动市场、以返乡置业为主的“节点型”城市。2016年以前以本地开发商为主，居民购房理念与城市产品迭代均发展较为缓慢，市场以刚需为主，客户多以本地及周边县市自住为主，对价格敏感度较高。近两年，随着品牌房企近两年集中“下沉三四线”而进入上饶后，市场才开始提速。

由于城市棚改实际开工进度自2018年7月几乎骤冷，金九银十明显缺色，2019年上半年在返乡置业潮带动下市场略有好转，市场当前转入持销期，各项目纷纷改规适应新的市场需求，部分此前主打精装房的项目纷纷加推毛坯房源，项目去化表现主要取决于产品定价高低，整体来看，上饶目前以毛坯为主，精装项目不多且当前节点去化相对有限。

当前市场在建未售项目与已售未交付项目体量都很高，市场较2018年底尚有起色但难言真正回暖，而商品住宅消化周期也相应较长，已超过15个月。2019年下半年经开区与高铁新区均有数个大盘待开，届时会对市场产生一定冲击。由于市场以本地需求为主，开发商竞争力度将加大。



2、政策力度：“限签”执行宽松，房贷利率上浮 20%

上饶政策环境相对宽松，目前仅有“限签”。从执行力度来看，也未明确单项目每月备案套数，仅适度放缓网签节奏。

房贷政策上，以刚需首置为主，首套房首付比例 20%，罕有高首付比例客户。2019 年各大银行房贷利率上浮 20%，此前仅上浮 15%。从利率上调后的市场表现来看，购房成本的上涨对需求抑制明显。

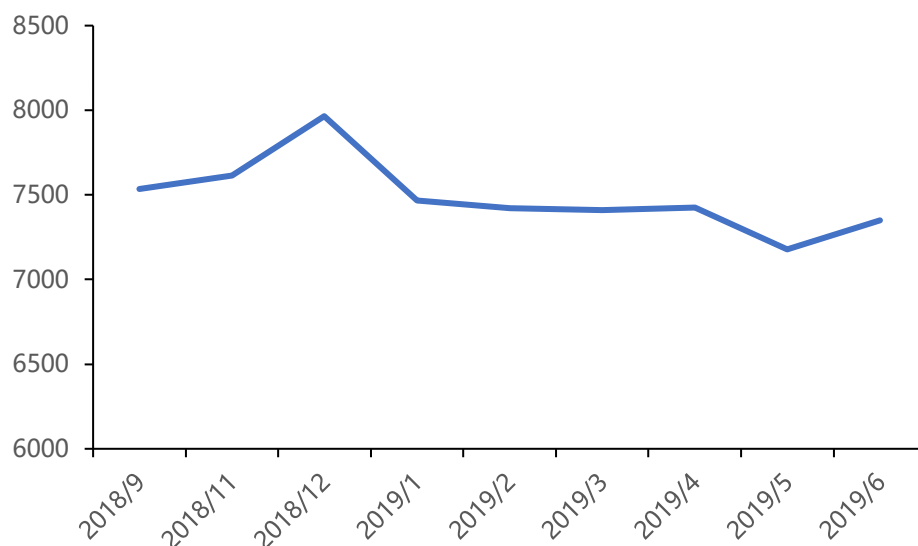
3、棚改情况：2018 年 7 月以来棚改大幅缩水，部分改善型客户观望态度浓郁

棚改是此前上饶市场快速发展的主要推力，全市棚户改造起于 2010 年，2018 年前历年实际开工体量均在江西省前二，以货币化安置为主。2018 年年中受中央政策调控，城市棚改力度呈断崖式下降，虽棚改计划量保持但实际开工量大幅缩水。由于棚改安置是城市客群置业主要购买力来源，缩水后部分改善性客户转为观望，市场主要以刚需为主。

4、房价水平：区域房价虚高与购买力上限致使上半年房价横盘

销售均价方面，广信区、经开区在售商品住宅均价在 7500 元/平方米，信州区则较高达到 9000 元/平方米。预计未来新房均价将有较长时期横盘。一方面当前新房均价相比城市土拍 2000 元/平方米左右的地价较高，特别是信州区房价存在一定虚高；另一方面由于城市购买力薄弱，购房者对房价上涨敏感，房价存在上涨阻力。

图：2018 年 9 月-2019 年 6 月上饶商品住宅成交均价（元/平方米）



注：图中数据为调研数据

数据来源：CRIC 整理

4、客户结构：本地客、返乡置业为主，返乡时点部分项目来访量有 1-2 倍增幅

上饶市场主力客群一方面来自本地，另一方面，以外地工作本地置业的返乡客户为主，其占比超过 40%。由于新房均价相比核心城市处在低位，棚改退潮下返乡置业效用明显，市场表现出明显的时点性淡旺波动。传统节日期间广信区项目普遍可增加 1.5 倍左右案场来访量，高铁新区部分项目销售流量也增加 2 倍以上。

城市购房需求“名改善实刚需”，改善需求仅是低房价下此前棚改拉动的假象，棚改力度下降后此前存在的改善客群转为观望，市场仍以刚需客为主。

5、购房偏好：刚需对面积要求高，棚改客户喜欢就地安置

上饶客群呈现以下特点：第一，虽然购房主力主要以刚需为主，但对小面积并不“感冒”，100-120 平方米的户型接受度较高；第二，本地客户投资意识不强，购房意愿仅为“按需置业”，个体户热衷于购置底商经营餐饮；第三，各区域客群地缘性购房明显，棚改客户多采取就地安置。第四，上饶客群住房观念尚处在“刚需 1.0”，周边乡镇以及高铁新区、广丰区等地客群普遍偏爱自建房，对城区商品住宅持观望和试探态度。

6、产业支撑：旅游资源丰富但尚未形成产业支柱，两新区发展仍待落地

上饶整体以旅游业为主，虽有山水古建等旅游资源，但由于发展规划晚和城市基建不完善，旅游业未形成集群效应，没有成为支柱产业。

两个新区中经开区为国家级高新区，以汽车、光伏、光学产业为主产业，有晶科能源、汉腾汽车、凤凰光学等企业入驻。高铁新区则受政府规划而起，目前规划先行配套未落，无

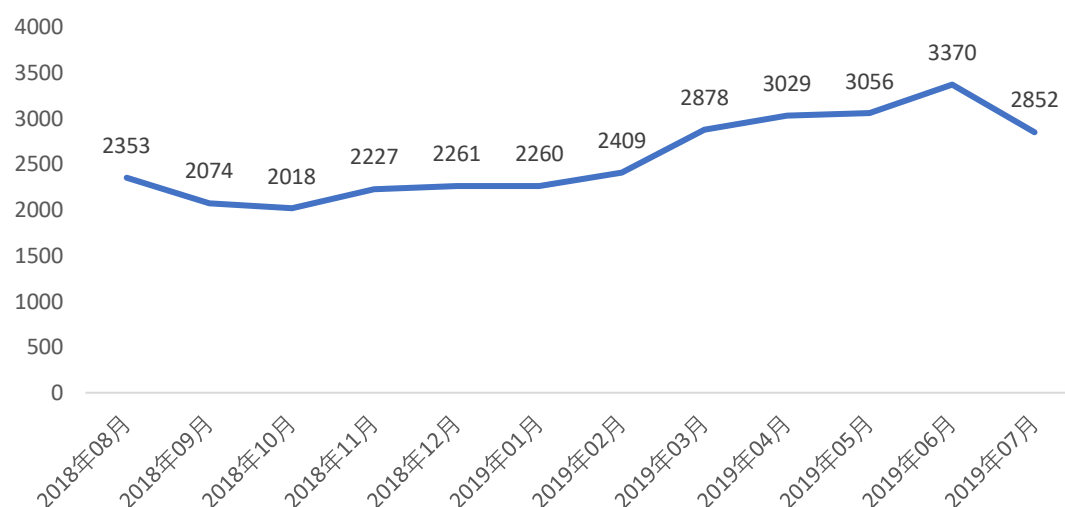
产业支撑，存在大量待迁棚改。

7、土地市场：地价稳定且相对偏低，房企拿地热情有限

土地方面，2019年2月绿地在经开区拿416亩土地后撬动地市热度，但整体地价保持稳定。目前上饶市有超过150亩的土地政府要求需配建公共设施，全市平均地价在2000-3000元/平方米之间，与往年相比并未出现明显涨幅。

2019年上半年有少量宗地成交，品牌房企对市场仍然保持谨慎乐观，溢价率与参拍企业数量均不高，拿地多为战略性布局，对城市货值的补充，整体拿地热情不高。

图：上饶2018年9月-2019年7月土地成交价格（元/平方米）



数据来源：CRIC

8、企业竞争：品牌房企合作开发、联手当地企业降低风险

万科、恒大、碧桂园、金科、美的、阳光城等品牌房企均有进入上饶，市场份额挤压下本地房企中仅友邦等老牌房企存在。品牌房企对于市场仍然相对谨慎，开发过程中多数采取合作开发，并引入一家本地开发商。

整体来看，目前本地企业在地并未建立较大的优势，而品牌房企与本地房企相比也并无明显品牌溢价，主要源自房客群对房价敏感度高。

考虑到未来大体量潜在供应的存在，部分项目加紧工期并让出适度折扣以求更快清盘，在棚改退潮、需求有限的情况下，各项目对客户争夺异常激烈。

9、市场难点：返乡客群无法持久，购买力薄弱与置业观念不成熟是症结

上饶经济发展水平较平庸，居民购买力和购买需求主要来源棚改支撑。在棚改几乎停滞的情况下，后续购买需求匮乏、购买力下降，销量仅靠返乡置业支撑。但返乡置业需求存在

不确定性，长此以往难以为继。随着房价上涨、刚需被满足，返乡客群的数量也将减少。届时上饶房市发展有较大可能将停滞，较大潜在库存下单靠城市本身刚需客群滋生改善需求难度较大。

整体来看，上饶市场热点板块在经开区与广信区，城市需求量固定，购房需求受购买力与人文特点的限制具有明显上升阻力，棚改潮退下未来市场命运主要取决于返乡置业的持久度。

典型调研项目(一)：上饶·帝泊湾

地理位置：广信区滨江西路 89 号

物业类型：高层、洋房

建筑面积：20 万平方米

装修：毛坯

开盘时间：2018 年 11 月

上次加推售价：洋房产品均价 7800 元/平方米，高层产品均价 7350 元/平方米。

项目点评：上饶·帝泊湾项目为美的、新力、汇成合作项目，产品系来自于新力。区位上坐落于上饶主要水域信江边，地块为滨江西路上现有唯一滨江横向用地，项目为经开区唯一在售中小户型。项目主要竞争力在于恰当的中小户型面积段。

2019 上半年市场稍有回暖，平均案场到访量与实际加推转化率尚可。项目基于对市场特性的判断定位刚改，主打毛坯产品。由于产品策划契合市场需求同时主力面积段可选房型较多，毛坯出售情况下销售表现明显良好，上半年平均每天案场到访量 15-20 组，实际加推转化率尚可。



典型调研项目(二)：中骏·东投·雍景府

地理位置：广信区惟义路三经路交汇处

物业类型：小高层

建筑面积：项目总规划 200 亩

装修：毛坯

开盘时间：2019 年 3 月

上次开盘售价：7300 元/平方米

项目点评：本项目位于广信区，广信区由此前上饶县撤县设区而成。撤县设区举措在一定程度上推动了区域购房需求。项目最大亮点为周边教育零距离，周遭三面为从幼儿园至高中全程配套学校环绕，同时项目四至的三经路与五经路均为单向车道。在独一无二的教育资源加持下项目畅销，在淡旺两期均有不俗表现。

但需要注意的是，项目虽拥有独特的教育配套资源，但从项目前期策划到项目实际推盘节奏均是采取走量模式，预售均价与板块均价相当未有拔高，可见项目对当地市场客群缺乏持久性信心。

