

特别 克而瑞地产研究 专题

共战
同疫



专题 | 经此一“疫”的湖北楼市变化及发展前景

克而瑞研究中心/杨科伟、柏品慧、李诗昀、张家桦

2020-03

◎ 研究员 / 杨科伟、柏品慧、李诗昀、张家桦

2020 年新年伊始，以武汉为中心，湖北省成为阻击新冠肺炎疫情扩散主战场，现阶段国内疫情基本被控制，但国外疫情集中爆发，防范境外输入风险形势依旧严峻。疫情究竟对湖北省房地产市场造成多大负面影响？省内哪些城市更易受疫情的负面冲击？

01

疫情由武汉向湖北、全国扩散

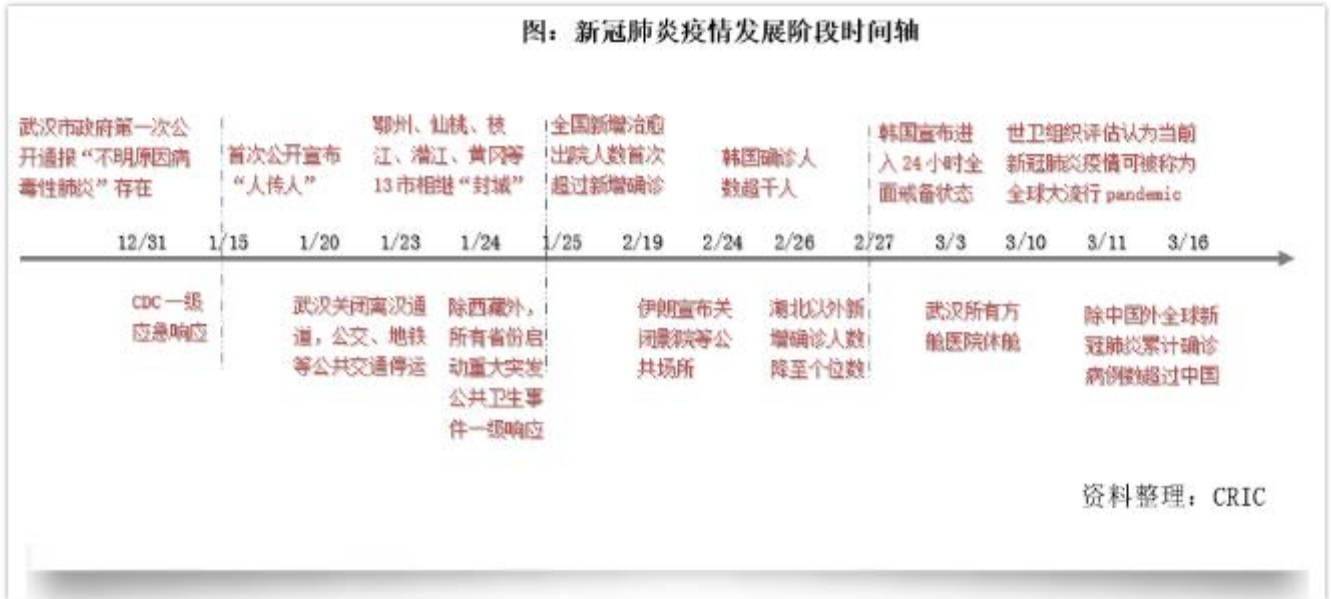
湖北经济、楼市全面承压

.....略.....

1、疫情主战场历经“武汉-湖北-全国”，当前国外输入形势严峻（部分略）

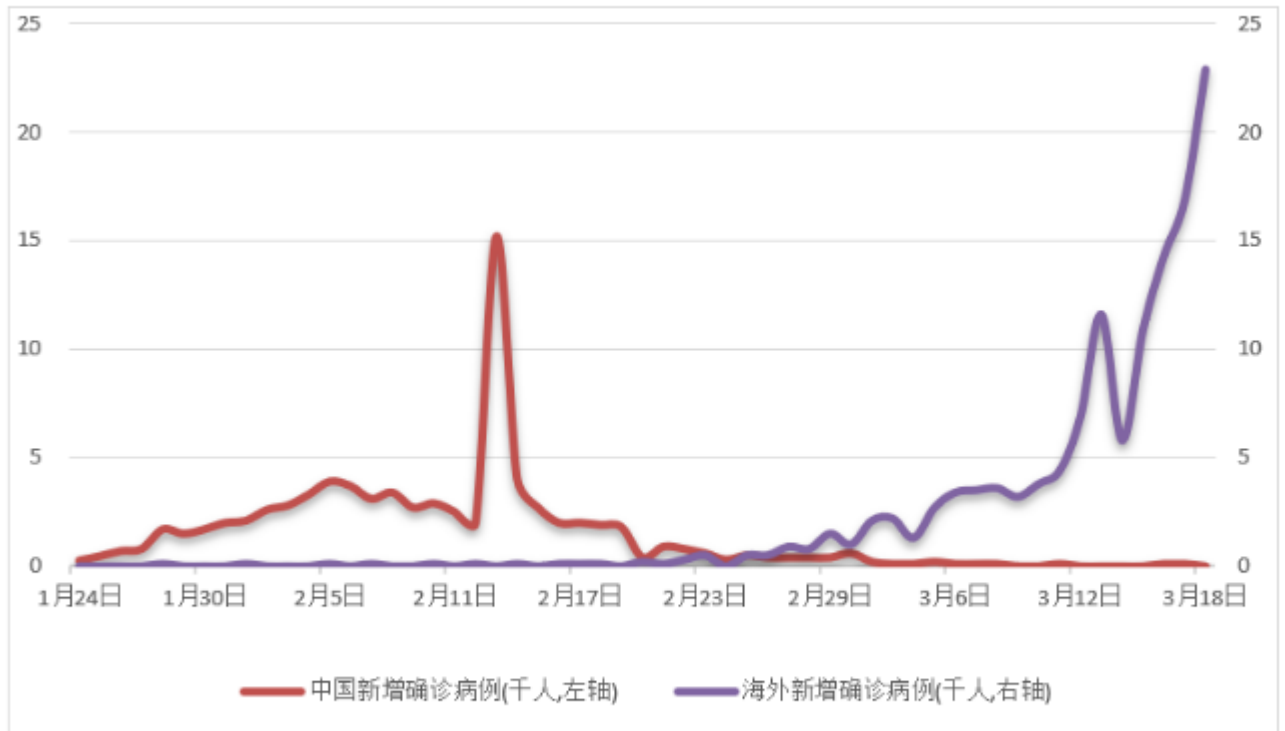
新冠肺炎疫情大致可分为四阶段，疫情主战场也经历“武汉-湖北-全国-境外输入”转换。具体来说，2019 年 12 月至 1 月上旬新冠肺炎仅在武汉小范围传播，此后随着春运蔓延至全国各个省市，2 月中旬至三月间全国除湖北外各省市疫情逐步得到控制，二月末以来疫情开始在中国以外的亚欧大陆乃至全球大规模爆发。

图：新冠肺炎疫情发展阶段时间轴



但放眼世界，疫情防控形势仍不容乐观。2月下旬以来，意大利、伊朗、韩国等亚欧国家陆续进入疫情集中爆发期，英、美等国等确诊人数也在以较快速度增长。截至3月16日，已有148个国家出现确诊病例，累计确诊病例超16.8万例。意大利新冠肺炎病死率高达6.8%，已远高于武汉。

图：中国以及海外新增确诊病例



数据来源：WHO

2、湖北疫情重、防控严、复工难，楼市停摆、土拍延期近 2 月（略）

02

“疫”前：环武汉城市与武汉同向变化

其它内生城市两极化

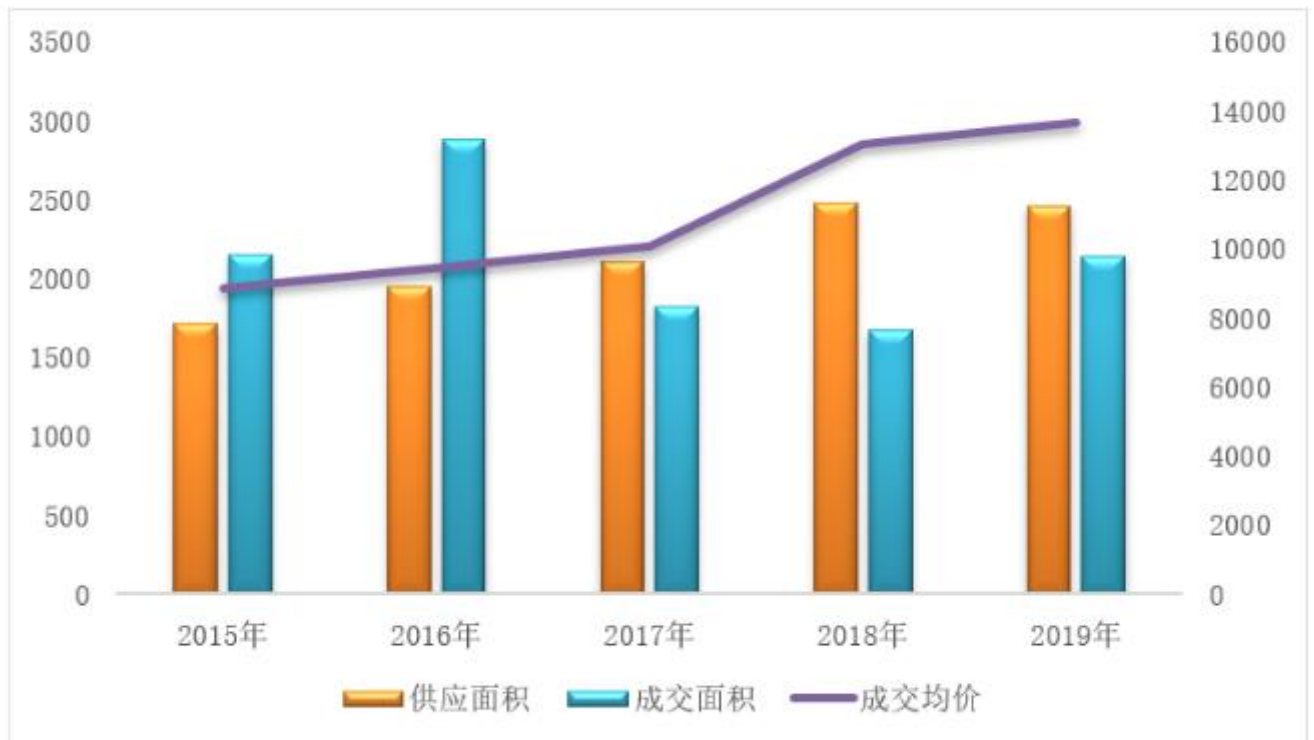
.....略.....

1、武汉：高端下滑、改善“夹生”，刚需从全面火爆到结构分化（部分略）

2019年，武汉市场热度回升，分销渠道作用显著，据统计武汉市内分销占比多达46%，多集中在黄陂、新洲等热门刚需板块。然而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。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。

图：2015年-2019年武汉商品住宅供求量价（单位：万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、三四线：襄阳、宜昌等市场规模优势显著，黄冈略显偏低（略）

3、环武汉三四线：鄂州更易受武汉影响，咸宁福利房挤压商品房份额（部分略）

2017年下半年至2018年上半年鄂州房地产市场持续火爆，大量武汉外溢投资客进场，叠加本地改善性换房需求持续释放。多项目推售高频次，基本每月都有推售动作，且去化表现上佳。2018年下半年鄂州房地产市场开始转冷，2019年市场下行压力加剧，成交量明显回落。受惠于返乡置业潮，3、4月份仅鄂城区出现阶段性“小阳春”行情。项目推售节奏明显放缓，推售量跟随蓄客量有所调减，小步快跑、延期开盘趋于常态化。葛店与光谷市场同向变化，2018年上半年光谷东供货严重紧缺，葛店市场异常火爆，全年销售2600套。2018年下半年光谷东供应放量，市场供过于求，10月葛店市场明显转冷，成交量明显回落，热销盘月均成交量由2018年160-170套降至2019年60套。2019年四季度葛店将进入供货高峰期，新增供应量多达130万平方米，以年均20-30万平方米测算，去化

需 4-6 年。随着市场持续转冷，鄂州多项目上马渠道营销，到访量增长明显，自销盘周均 100 组，渠道盘周均 300 组，但转化率偏低约 10%。葛店渠道分销实行聚焦打法，把武汉外溢客一次性导入，单盘导客上千组，去化超百套，但后期去化仍是难题。

4、热点内生城市：襄阳随全国同步调整，2019 年宜昌成交明显缩量（部分略）

襄阳房地产市场走势与全国基本同步，2015 年受惠于棚改货币化安置持续发力，房地产市场持续升温。2018 年下半年市场开始转冷，三季度成交量明显回落，四季度成交量小幅回升。2019 年以来，襄阳市场波动加剧，4 月份迎“小阳春”行情，但可持续性较差，5、6 月市场急转直下。7、8 月市场明显转暖，单月成交量创年内新高，但“金九”爽约，成交量降至年内低位。区别于新房，二手房市场依旧保持一定热度，在 4 月份同步回暖之后，成交量继续走稳，月均成交量基本维持在 10 万平方米以上。东津新区乃是襄阳市政府重点规划片区，享有市政府搬迁、高铁等利好加持，也是当下的热点区域。本地投资客、团购客户均占据较大比重，很多事业单位员工集体购买 40-50 套。相较于东津新区房价 7000-8000 元/平方米，公务员、事业单位员工购房无压力，只需首付 40-50 万，公积金月缴约 3000 元，完全可以覆盖每月的还贷支出。未来东津新区潜在供应量 8000-9000 套，长期来看依旧面临着一定的去化压力。而在市场转冷的大背景下，襄阳渠道分销常态化，且效果显著，到访量、成交量皆有明显提升。自销盘工作日到访量 5-6 组、周末超 10 组，月均销售 70-90 套；渠道分销盘日均到访量 40-50 组，月均销售 100-140 套；东津新区热销盘宏泰越秀星汇城工作日 50 组、周末 200 组，4 月开盘至今月均去化超 300 套。

5、内生压力城市：荆州供货压力大，荆门、恩施去库存压力加剧（部分略）

2019 年以来，荆州房地产市场未见好转迹象，4 月份以后市场形势愈加严峻，购房者观望情绪浓重，即使供应明显放量，成交量依旧维持在较低水平。“金九”市场假性回暖，成交量虽明显回升，但市场热度持续性存疑。随着市场持续转冷，案场到访量显著回调，2018 年上半年市场火热阶段，工作日到访量 20 组，周末 70-80 组，现在普遍周均 80-100 组，工作日低至个位数。渠道营销多有尝试，到访

量确有提升，但转化率显著偏低，奥园、金辉等品牌房企现已中断渠道合作。值得担忧的是，2018年以来品牌房企蜂拥进驻荆州，未来供货压力大，企业对后市信心普遍不足。典型如沙北新区，潜在供应量约150万平方米，消化周期长达20-30个月。

表：2019年湖北省内三四线城市本级商品住宅成交量、库存量（单位：万平方米、个月）

城市	成交量	同比	库存量	消化周期
孝感	175	-5%	232	16
荆门	197	-11%	211	12.9
宜昌	255	-25%	197	9.3
黄石	142	-6%	197	16.6
襄阳	353	-11%	194	6.6
荆州	224	-17%	184	9.9
咸宁	205	0%	132	7.7
恩施	154	-1%	126	9.8
鄂州	225	-25%	87	4.6
十堰	238	9%	68	3.4
随州	150	-14%	64	5.1
黄冈	82	-24%	35	5.1

备注：市本级不含下辖郊县；消化周期=库存量/2019年月均成交量

数据来源：各城市房管局

03

“疫”后：湖北成交受损 500-950 万平
黄冈、随州等更严重

.....略.....

1、乐观预期 2020 年湖北省成交损失 500 万平,悲观预期损失 946 万平(部分略)

为了有效量化疫情对湖北省楼市造成的影响,我们测算了湖北省疫情期间商品房成交损失量,基本公式如下:

“

成交损失量=弃购比例 (μ) *疫情持续期应有成交量 (Q)

”

调研数据显示,全国范围内 19%的潜在购房者因疫情取消 2020 年置业计划,湖北省的潜在购房者“弃购”比例更高,达到 22%。原因可能有二,其一,湖北省部分购房者受疫情影响收入明显滑坡,依据收入预期调整乃至取消置业计划。其二,疫情同样对购房者心里层面产生较大负面影响,导致市场观望情绪加重,入市信心不足。

针对疫情持续时间我们给出了乐观和悲观两种预期:乐观预期下,疫情在 4 月得以彻底控制,同时楼市呈现 V 字型迅速复苏,则参数 Q 为 2020 年 1-4 月湖北省销售亏空量;悲观预期下,疫情直至 6 月份结束,或疫情控制后楼市呈现 U 字型缓慢复苏,则参数 Q 为 2020 年湖北省上半年销售亏空量。

据测算,乐观预期下,湖北省商品房销售面积或将损失 500 万方,销售金额或将损失 435 亿元。悲观预期下,湖北省商品房销售面积或将损失 946 万方,销售金额或将损失 853 亿元。

表：湖北省疫情导致的商品房（住宅）成交损失量测算

成交损失量	乐观预期	悲观预期
商品房销售面积（万平方米）	500	946
商品房销售金额（亿元）	435	853

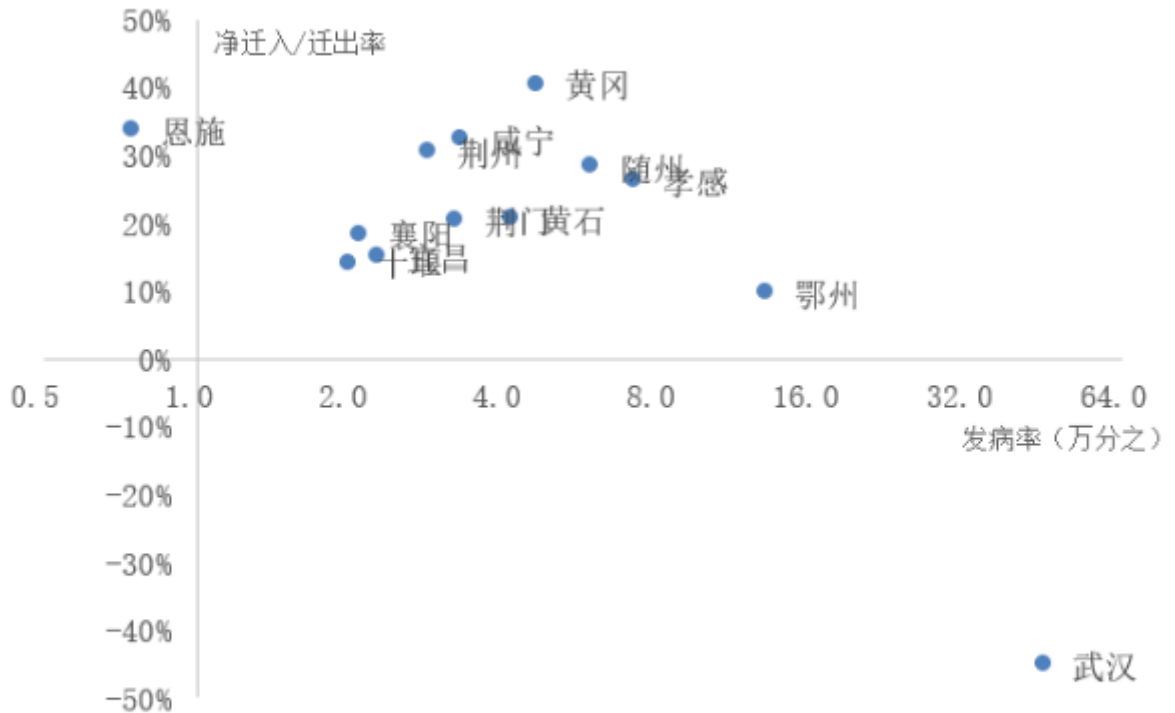
数据来源：CRIC

2、三四线销售空窗及返乡置业失约双重压力，黄冈、随州等受损量最大（部分略）

综上所述，武汉疫情形势最为严峻，房地产销售或将长期停摆，疫情期的销售亏空量或将显著偏高。长期以来，武汉返乡置业需求可以忽略不计，疫情期的返乡需求受损量或将十分有限。

2020年，湖北省三四线城市返乡置业需求缺席已成定局，黄冈、恩施、咸宁这类返乡需求相对旺盛的三四线城市，返乡需求受损量或将明显偏高。相较而言，恩施疫情形势相对稳定，疫情期的销售亏空量相较有限，但省内其他三四线城市疫情形势依旧严峻，疫情期的销售亏空量依旧不容小觑。

图：湖北省各城市人口净迁入/迁出率以及新冠疫情发病率



注：净迁入/迁出率=净迁入（或迁出）人口/全市常住人口

发病率=新冠疫情累计确诊病例/全市常住人口

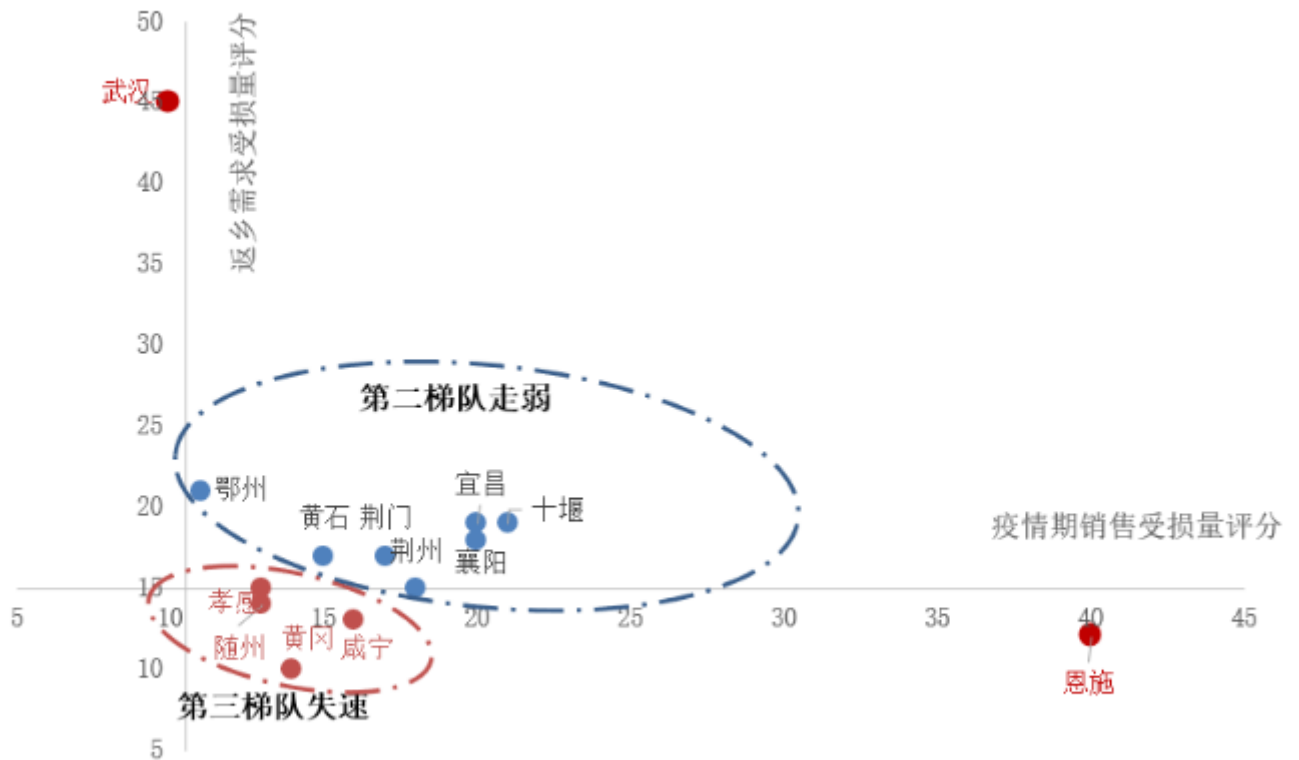
数据来源：国家卫健委、百度迁徙

3、疫情后武汉、恩施楼市有望企稳反弹，咸宁、随州等或将步入调整期（部分略）

短期来看，依旧疫情期销售亏空量、返乡需求受损量的综合评分，我们将湖北省

13 个地级市划分为以下三大梯队：

表：湖北省地级以上城市 2020 年房地产市场成交规模受疫情影响评价



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

① 第一梯队：武汉、恩施市场前景谨慎乐观，成交有望率先反弹但增幅有限（部分略）

短期内，我们相对看好武汉和恩施，房地产市场成交量有望率先企稳反弹，但整体增幅有限，全年成交量大概率将有所回落。

尽管武汉疫情形势最为严峻，但由于疫情期的潜在购房需求仅是向后延期并未完全消失，市场需求整体依旧坚挺。恩施疫情形势相对稳定，房地产市场更有望率先恢复正常的销售节奏，疫情期的销售亏空量较小。

② 第二梯队：宜昌、襄阳等成交或将弱势反弹，荆州、荆门等继续走弱（部分略）

第二梯队城市包括十堰、宜昌、襄阳、荆门、鄂州、黄石和荆州，短期内房地产市场下行压力或将进一步加剧，成交或将明显缩量。

第二梯队城市疫情形势相较严峻，房地产销售或将继续停摆，叠加返乡置业需求已然失约，2020年房地产市场或将面临疫情期的销售空窗以及返乡需求受损双重压力，全年成交量大概率将明显回落。

③ 第三梯队：咸宁、随州等成交或将失速，不排除房价向下调整（部分略）

第三梯队城市包括咸宁、孝感、随州和黄冈，短期内房地产市场或将步入阶段性调整期，成交或将明显失速，甚至创近年来新低，不排除房价向下调整的可能性。

第三梯队城市疫情形势异常严峻，房地产销售或将长期停摆，叠加返乡置业需求长期占据较大的成交比重，疫情期的销售空窗对房地产市场负面影响极大。受此影响，2020年楼市供求压力或将进一步加剧，市场观望情绪愈加浓重，成交量或将显著回落，甚至创近年来新低。

04

未来展望：武汉优势强化

襄阳、鄂州和宜昌等三四线无虞

.....略.....

- 1、长期市场终将回归基本面，武汉省内乃至长江中游龙头优势强化（略）
- 2、13个地级市分化为四大梯队，三四线襄阳为首其次鄂州、宜昌（部分略）

长期来看，依据成交规模、潜在供应、潜在需求、购买力综合评分，我们将湖北省13个地级市划分为以下四大梯队：

① 第一梯队：建议重点深耕二线“白马”武汉，抵御市场周期性下行风险（部分略）

我们认为武汉乃是典型的“白马”二线城市，受惠于产业经济持续向好发展，武汉人口虹吸效应显著，市场需求十分坚挺。并且，高素质人才正不断聚集，市场购买力着实强劲。而在全国房地产市场步入调整期的大背景下，武汉将是市场下行期难得的“避风港”，市场前景长期看好，预计成交量将持续高位运行。建议品牌房企重点深耕武汉市场，在一定程度上可以抵御市场周期性下行风险，销售业绩更有保证。

② 第二梯队：最好襄阳，鄂州、宜昌短期会波动、长期无虞（部分略）

第二梯队城市包括襄阳、宜昌和鄂州，也是我们重点推荐的湖北省内三四线城市，市场前景可高看一线，建议房企持续深耕。具体而言：

我们最为看好襄阳，建议房企重点深耕。尽管汽车行业步入阶段性调整期，但襄阳产业基础坚实，7大主导产业发展势头强劲，其中5大主导产业在2018年仍保持两位数以上增长。类似于武汉，襄阳市政府也有着较强的“控盘”意识，并非将房地产作为拉动经济增长、补充地方财政收入的手段，而是让房地产为产业、为经济、为城市格局服务。秉持有序供地的一贯宗旨，襄阳土地供应根据市场需求动态调节，房地产市场基本能够维持供求平衡。未来，襄阳将积极扭转“一车独大”的现状，加快发展高端装备等战略性新兴产业，推动“襄阳制造”向“襄阳创造”转变。受此影响，襄阳势必将引进更多高素质人才，有望给房地产市场提供更为坚实的需求支撑，市场前景可高看一线。

③ 第三梯队：黄冈、孝感、荆州市场有挖潜空间，黄石或有结构性行情（部分略）

第三梯队城市包括黄冈、黄石、孝感和荆州，市场前景谨慎乐观，建议房企谨慎布局。具体而言：

黄冈、孝感、荆州市场仍有挖潜空间，建议房企适当关注、谨慎进入。黄冈、孝感、荆州人口规模优势明显，2018年常住人口都在500万人左右。典型如黄冈，乃是湖北省第二大人口城市，人口规模仅次于武汉。因地理位置毗邻安徽、河南两省，黄冈素有“三省通衢”的美誉，也是湖北省重要的交通枢纽型城市。目前，黄冈市场潜力还没有完全释放，经济发展相对落后，但长期来看人口红利仍是黄冈最大的利好，发展前景依旧广阔，房地产市场也有进一步挖潜的空间。

④ 第四梯队：荆门、十堰等市场需求透支、潜在库存压力大，不容乐观（略）

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。