

疾风知劲草 明月识路长

粤东房地产市场2018年回顾与2019年展望

目录

【序】	1
宏观经济背景分析篇	3
城市篇	7
一、 2018 年惠州房地产市场形势分析	7
(一) 惠州土地出让/成交市场	7
(二) 惠州商品房市场情况	9
2018 年惠州市成交排名情况	11
(三) 惠城区 2018 年市场总结与 2019 年展望	17
(四) 惠城区案例介绍：新力城	19
(五) 惠湾片区 2018 年市场总结与 2019 年展望	20
(六) 惠湾板块案例介绍：恒大棕榈岛、正兆·千树晴山	22
(七) 惠东滨海线 2018 年市场总结与 2019 年市场展望	24
(八) 惠东滨海线案例介绍：富力湾	25
二、 2018 年河源房地产市场形势分析	26
(一) 河源土地出让/成交市场	26
(二) 河源商品房市场情况	26
(三) 河源市 2018 年市场总结与 2019 年展望	28
(四) 河源市案例介绍：锦云颐和花园	29
三、 2018 年梅州房地产市场形势分析	30
(一) 梅州土地出让/成交市场	30
(二) 梅州商品房市场情况	30
(三) 梅州市 2018 年市场总结与 2019 年展望	32
(四) 梅州市案例介绍：梅州富力城	33
四、 2018 年汕尾房地产市场形势分析	34
(一) 汕尾土地出让/成交	34
(二) 汕尾商品房市场情况	34
(三) 汕尾 2018 年市场总结与 2019 年展望	36
(四) 汕尾市案例介绍：富力悦禧	37
五、 2018 年汕头房地产市场形势分析	38
(一) 汕头土地出让/成交市场	38
(二) 汕头商品房市场情况	39
(三) 汕头 2018 年市场总结与 2019 年展望	40
(四) 汕头市案例介绍：华润中心	41

六、 2018 年揭阳房地产市场形势分析	42
(一) 揭阳土地出让/成交市场	42
(二) 揭阳商品房市场情况	43
(三) 揭阳 2018 年市场总结与 2019 年展望	45
(五) 揭阳市案例介绍：保利锦城	47
七、 2018 年潮州房地产市场形势分析	48
(一) 潮州土地出让/成交市场分析	48
(二) 潮州商品房市场情况	49
(三) 潮州 2018 年市场总结与 2019 年展望	51
【后记】	55
附文	57
附件	60
(一) 国家政策	60
(二) 惠州政策	63
行业政策	63
惠州金融信贷政策	65
关于世联行	68
世联行粤东布局	69
免责声明	

图表目录

图表 1: 中国与发达国家 GDP 季同比 (%)	3
图表 2: 全球主要经济体 PMI (%)	3
图表 3: 波罗的海干散货运价指数(BDI)月度走势	3
图表 4: 2018 年国际大宗商品价格指数走势	3
图表 5: 2011-2018 年三季度 GDP 季度同比增速 (%)	4
图表 6: 财新与中采制造业月度 PMI 走势 (%)	4
图表 7: 广义货币余额月度走势	4
图表 8: CPI 和 PPI 同比增速走势	4
图表 9: 商品房销售面积按月同比情况	5
图表 10: 商品房销售金额按月同比情况	5
图表 11: 房地产开发投资额及增速情况	5
图表 12: 房屋新开工面积及增速情况	5
图表 13: 2011 年以来商品房待售面积及同比变化趋势	6
图表 14: 2018 年粤东七市成交量价走势	7
图表 15: 惠州市近年土地挂牌供求面积与金额走势	8
图表 16: 2018 年各县区土地挂牌成交面积与金额分布	8
图表 17: 2018 年各县区土地挂牌成交结构分布	8
图表 18: 惠州近年商品房预售面积情况	9
图表 19: 2018 年惠州各县区商品房预售情况	9
图表 20: 惠州市近年商品房销售走势	10
图表 21: 惠州 2018 年各县区商品房均价	10
图表 22: 惠州市库存面积与去化周期走势	10
图表 23: 2018 年底各县区商品房屋库存与去化周期	10
图表 24: 2018 年度惠州市房企销售金额 TOP10	11
图表 25: 2018 年度惠州市单盘销售金额排行榜 TOP10	12
图表 26: 2018 年度惠州市单盘销售套数排行榜 TOP10	12
图表 27: 惠城区近年商品房销售走势	13
图表 28: 惠城区近年商品房均价走势	13
图表 29: 仲恺区近年商品房销售走势	13
图表 30: 仲恺区近年商品房均价走势	13
图表 31: 惠阳区近年商品房销售走势	14
图表 32: 惠阳区近年商品房均价走势	14
图表 33: 大亚湾近年商品房销售走势	14
图表 34: 大亚湾近年商品房均价走势	14
图表 35: 惠东县近年商品房销售走势	15
图表 36: 惠东县近年商品房均价走势	15
图表 37: 博罗县近年商品房销售走势	15
图表 38: 博罗县近年商品房均价走势	15
图表 39: 龙门县近年商品房销售走势	16

图表 40: 龙门县近年商品房均价走势	16
图表 41: 河源市近年住宅用地成交走势	26
图表 42: 河源市 2018 年各县住宅用地成交走势	26
图表 43: 河源市 2018 年住宅供求情况	27
图表 44: 梅州市近年住宅供求情况	30
图表 45: 梅州市近年住宅销售及均价走势	31
图表 46: 梅州市近年商品房库存与去化周期走势	31
图表 47: 汕尾市近年挂牌土地供求走势	34
图表 48: 汕尾市近年商住用地成交楼面价与溢价情况	34
图表 49: 汕尾市近年商品房供求价走势	35
图表 50: 汕尾市各区商品房库存情况	35
图表 51: 汕头 2018 年土地供应计划区域分布	38
图表 52: 汕头市 2018 年土地供求走势	38
图表 53: 汕头市 2018 年商品房成交与均价走势	39
图表 54: 揭阳市近年土地供求量价走势	42
图表 55: 揭阳市近年商住用地成交量价走势	42
图表 56: 揭阳市 2018 年各区域商住用地成交情况	43
图表 57: 揭阳市 2018 年商住用地“成交之最”	43
图表 58: 揭阳市 2018 年住宅供求价走势	44
图表 59: 揭阳市 2018 年住宅库存量走势	44
图表 60: 2018 年潮州各类型土地供销情况	48
图表 61: 潮州市近年商品房销售与均价走势	49
图表 62: 潮州市各版块项目盘点	50

【序】

疾风知劲草，明月识路长

—— 2019 年：市场调整下 疲弱的需求

粤东世联行总经理 周玉仁

在房住不炒的指导思想下，经过两年多的全面调控，全国房地产市场调控成效斐然，基本达到抑制房价过快上涨的预设目标，避免断崖式剧烈调整。2019 年外部国际环境及国内经济均不容乐观，经济增速中枢趋势性下移，叠加前期繁荣周期对部分需求透支和对后市信心下降，接下来房地产市场整体需求将会渐显疲软。加之，房企的融资环境全面收紧，银行贷款、债券、非标融资、股权质押及海外融资等渠道纷纷被限制，越来越多房企掀起“以价换量”的促销潮，房企回到根本，为“活下去”共同目标而加快走量。

展望 2019 年，预计房地产市场大概率延续下行趋势，调控主旋律依然是稳定房价，楼市全面放松的可能性不大，因城施策，精准调控，不再“一刀切”，差别化管控，在宽松的货币政策与严厉的房地产调控之间博弈。同时 2019 年降准、降息的可能性较大，货币政策会持续宽松，但不能刺激到房地产销售。

回顾 2018 年粤东城市的销售数据，粤东各个城市（河源、梅州、汕尾、汕头、揭阳、潮州）呈现不同的表现。从 2018 年销售量来看，汕头销售面积同比下降 41%，在粤东城市中跌幅最大。近五年来汕头楼市表现呈上升的态势，但 2018 年表现断崖式降温，虽不如 2017 年成绩亮眼，但却是市场回归理性的表现。在 2018 年的销售中仅潮州销量出现同比上升，随着碧桂园、恒大等品牌开发商的进入，潮州近年商品房销售呈上升态势，当然客观来看也有之前的城市基数太低的因素存在。从销售价格来看，粤东各城市销售价格均出现上升，购房成本增加，导致潜在客户购房需求受到抑制。

接下来我们谈谈惠州市场，2019 年供应会比 2018 年少吗？不会。纵观惠州历年供应量，惠州近三

年新开工面积保持在 2000 万平米上下，2018 年更是达到历史高位。新开工面积滞后 1.5 年形成的潜在供应数据告诉我们，2019 年以及 2020 年的供应量并不会减少多少，供应绝对值还处于高位水平，前期已开发未入市的供应量依然存在。

从我们不完全统计的潜在供应量来看，2019 年惠州潜在供应量预计将达到 2400 万平米。不论限价政策多么严厉，开发企业面对资金周转压力，再加上惠州政府清理土地库存的决心之下，这部分潜在供应也不得不释放。因此在这种情况下开发企业能松一口气吗？依然不能。依然是要走量为王。

世联行成交数据显示，惠州近年上车盘的购房门槛，从 2010 年 42 万、到 2018 年已上升至 94 万，年均复合增长率超过 11%。这意味着，惠州的年轻人想要有一个自己的家，三成首付加上税费，首笔款接近 30 万。2017 年以来，惠州房贷利率在基准利率的基础上持续上浮，购房成本不断攀升，月供占薪酬的比重过大，对很多年轻人来说不是件轻松的事。

随着首次置业门槛不断提高，首置年龄也逐步提高，首次置业难度加大。当楼市超出大部分本地购房者的承受力，房价距离调整也就不远了。不可否认，惠州上车盘的房价上涨，有深圳需求外溢的原因。

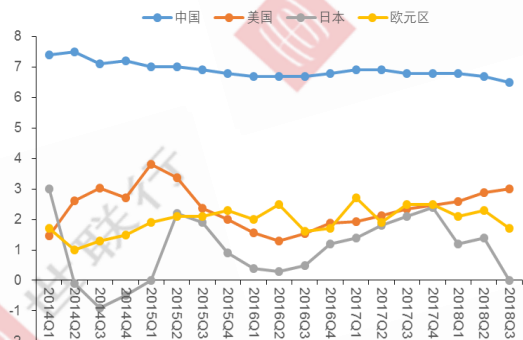
最后，说起 2019 年需求疲软，可能会让人觉得危言耸听，但从现实数据来看，不管是新盘的去化率，还是惠州的城市存贷比数据，都在预示着这一事实。虽然惠州拥有深莞惠都市圈和粤港澳大湾区的长期利好，但是从短期因素来看，2019 年下行趋势将延续。目前惠州市场已从卖方市场逐步转向买方市场，购房者观望情绪持续浓厚，供需关系出现逆转，库存积压预计仍将加快，去化周期快速拉长。在供需主导角色转换之际，营销话语权发生变化对后市的行业模式可能带来深远影响，不管我们以何种身份参与在这个市场，都应该提前做好准备。

宏观经济背景分析篇

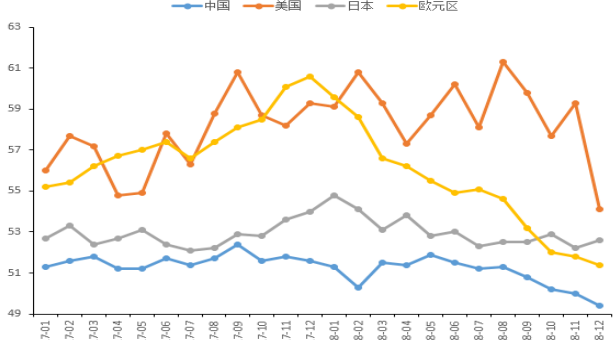
全球经济：总体延续复苏态势 形势错综复杂

2018 年以来，全球经济总体延续复苏态势，但不同经济体之间差异扩大，全球经济增长的同步性降低，贸易摩擦加剧。美国 12 月 ISM 制造业 PMI 大幅下滑降至 54.1%，日本 12 月制造业 PMI 小幅回升至 52.6%，欧元区经济增长势头略有放缓，12 月份 PMI 持续走低降至 51.4%。WTO 全球贸易景气指数显示，2018 年前三季度，全球贸易景气指数分别为 102.3、101.8、100.3，呈逐季放缓之势。

图表 1：中国与发达国家 GDP 季同比 (%)



图表 2：全球主要经济体 PMI (%)



数据来源：wind，世联数据平台

世界经济形势呈现新的变化，国际贸易增长有所放缓，通常用来衡量国际贸易的波罗的海干散货指数(BDI 指数)，11 月份日均值比 10 月份低 353 个点。国际大宗商品价格呈下跌态势，11 月份国际能源价格指数比 10 月份下降 15.4%，其中国际原油价格下跌较多。

图表 3：波罗的海干散货运价指数(BDI)月度走势



图表 4：2018 年国际大宗商品价格指数走势



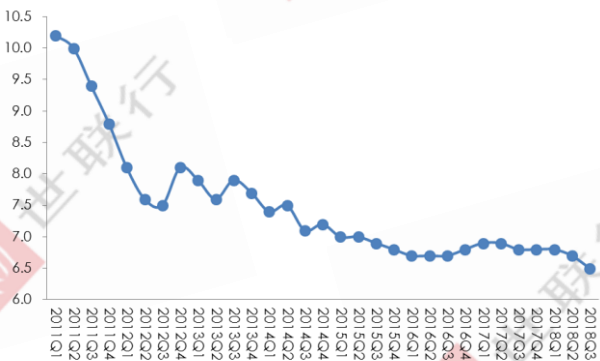
数据来源：wind，世联数据平台

中国经济：总体增长稳中有进 制造业景气度回落

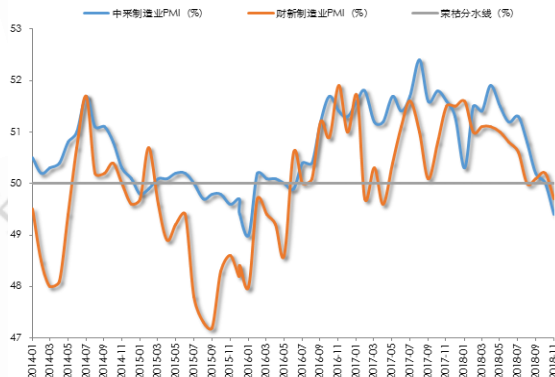
2018 年前三季度，国内生产总值为 650899 亿元，按可比价格计算，同比增长 6.7%；分季度看，一季度同比增长 6.8%，二季度同比增长 6.7%，三季度增长 6.5%。其中，第一产业增加值 42173 亿元，同比增长 3.4%；第二产业增加值 262953 亿元，同比增长 5.8%；第三产业增加值 345773 亿元，同比增长 7.7%。

2018 年 12 月，中国制造业 PMI 为 49.4%，低于临界点，制造业景气度有所减弱。受全球经济复苏放缓和贸易摩擦不确定性增加，以及大宗商品价格波动加大等因素影响下，市场主体特别是企业信心有所减弱。

图表 5：2011-2018 年三季度 GDP 季度同比增速 (%)



图表 6：财新与中采制造业月度 PMI 走势 (%)



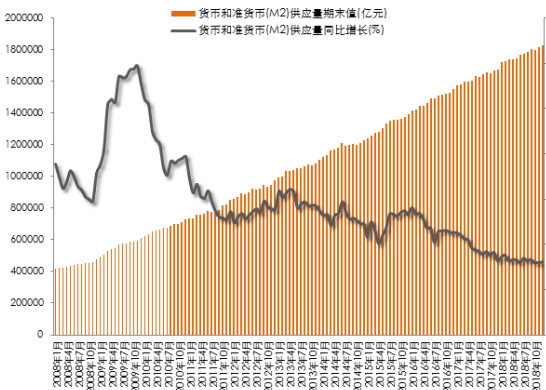
数据来源：wind，世联数据平台

CPI 温和上涨 PPI 涨势平稳

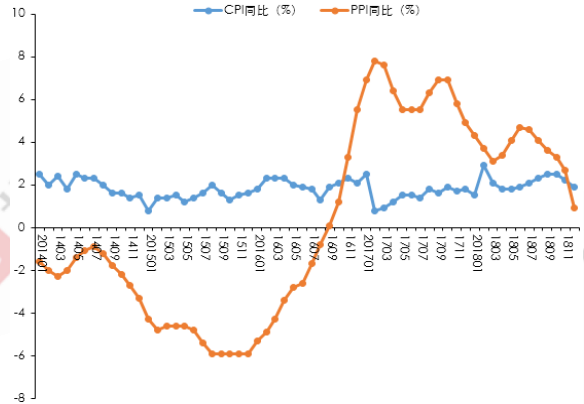
2018 年 12 月末，广义货币(M2)余额 182.67 万亿元，同比增长 8.1%，增速比上月末高 0.1 个百分点，与上年同期持平；狭义货币(M1)余额 55.17 万亿元,同比增长 1.5%。

2018 年 12 月，全国居民消费价格（CPI）同比上涨 1.9%，工业生产者出厂价格指数（PPI）同比上涨 1.6%。当前国际环境复杂多变，多种因素方向不一、叠加影响，价格运行中的不确定性增多。

图表 7：广义货币余额月度走势



图表 8：CPI 和 PPI 同比增速走势



数据来源：国家统计局，世联数据平台

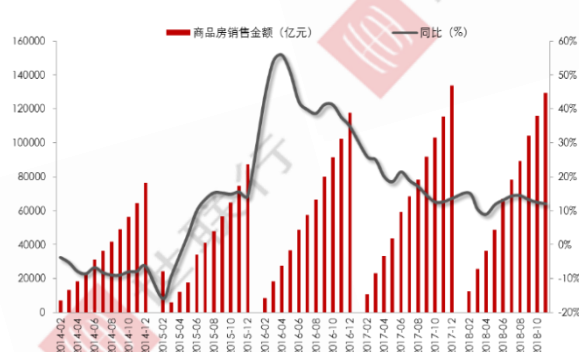
全国商品房：销售增速有所回落 开发投资总体平稳增长

2018年1-11月，商品房销售面积148604万平方米，同比增长1.4%。其中，住宅销售面积128714万平方米，同比增长2.1%。商品房销售额129508亿元，增长12.1%。其中，住宅销售额109947亿元，增长14.8%。

图表9：商品房销售面积按月同比情况



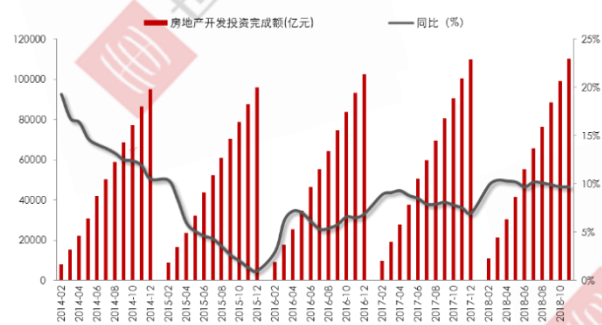
图表10：商品房销售金额按月同比情况



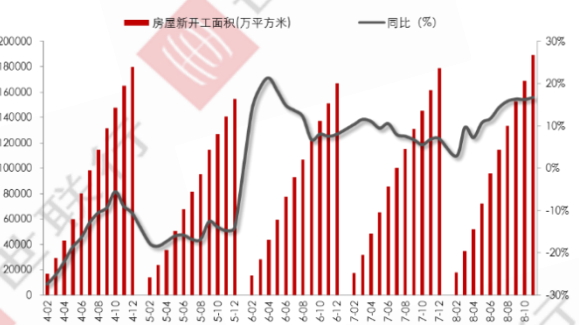
注：2018年为1-11月数据，其余为全年。数据来源：国家统计局，世联数据平台

2018年1-11月，全国房地产开发投资110083亿元，同比增长9.7%。其中，住宅投资78027亿元，增长13.6%。住宅投资占房地产开发投资的比重为70.9%。房屋新开工面积188895万平方米，增长16.8%。其中，住宅新开工面积138536万平方米，增长19.3%。

图表11：房地产开发投资额及增速情况



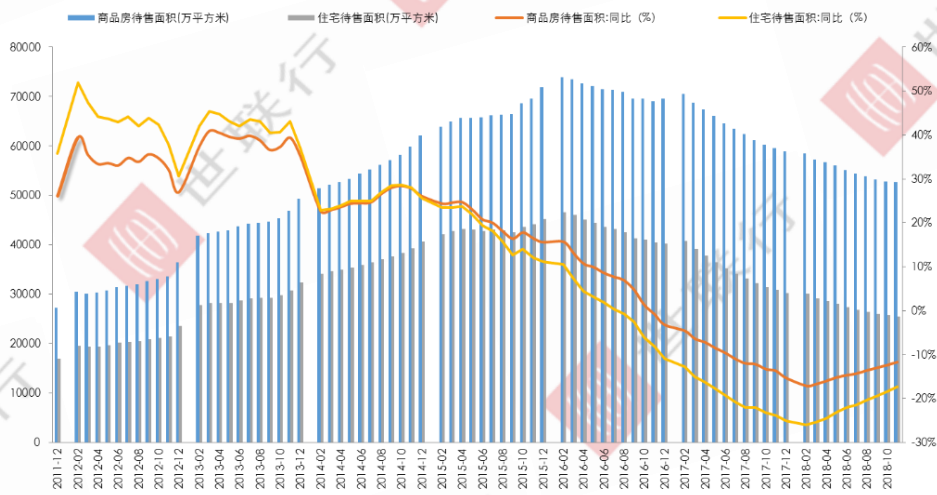
图表12：房屋新开工面积及增速情况



注：2018年为1-11月数据，其余为全年。数据来源：国家统计局，世联数据平台

2018 年 11 月末，商品房待售面积 52627 万平方米，同比下降 11.7%，比 2017 年末减少 6296 万平方米。其中，住宅待售面积 25484 万平米，同比下降 17.3%，比 2017 年末减少 4679 万平方米。

图表 13：2011 年以来商品房待售面积及同比变化趋势



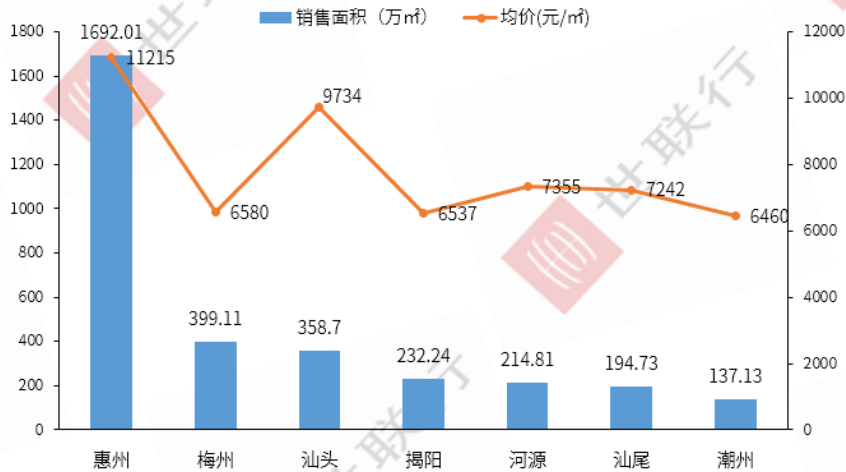
注：2018 年为 1-11 月数据，其余为全年。数据来源：国家统计局，世联数据

城市篇

粤东七市商品房成交情况：粤东商品房销售量同比回落,惠州销量居首位，其次是梅州

2018 年粤东七市商品房销售面积 3228.73 万㎡，同比下降 6.86%，销售金额为 3048.80 亿元，同比上升 4.77%，梅州成交量近 400 万㎡，居粤东七个城市中第二位。

图表 14：2018 年粤东七市成交量价走势



注：粤东七市统计范围包括惠州、河源、梅州、汕尾、汕头、揭阳、潮州，潮州数据为 2018 年 1-11 月
数据来源：世联数据平台、各市房管局/住建局/统计局

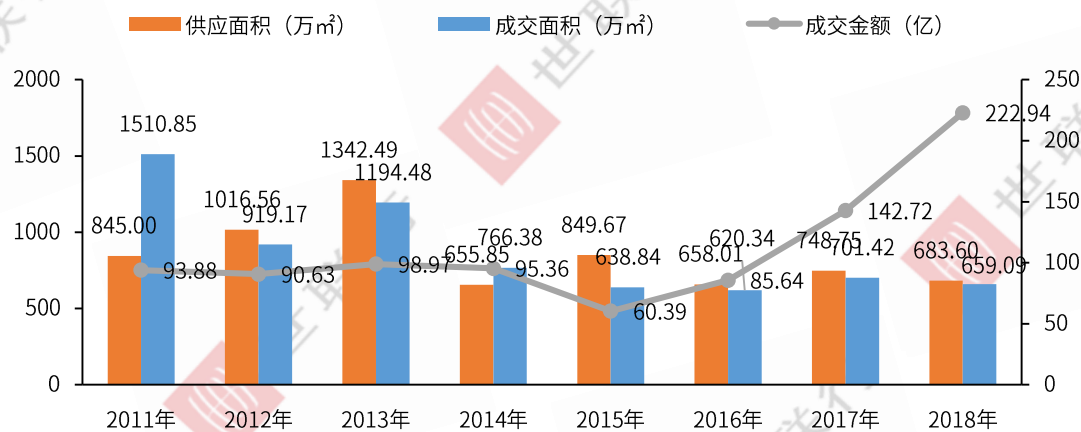
一、 2018 年惠州房地产市场形势分析

(一)惠州土地出让/成交市场

土地市场分析：土地供应小幅下降，房企拿地积极，成交金额高企

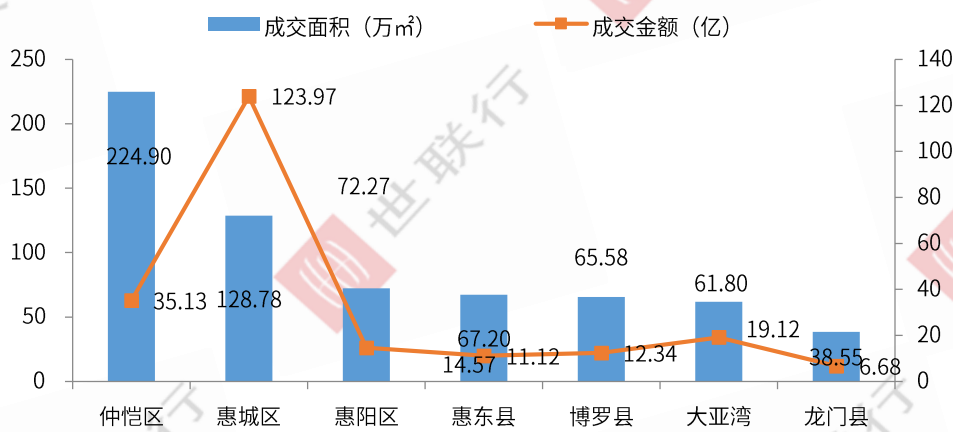
2018 年惠州全年度新增经营性用地 225 宗，供应面积为 683.60 万平米，同比下降 8.70%；全市成交经营性土地 195 宗，成交面积为 659.09 万平米，同比下降 6.04%；成交金额 222.94 亿元，同比上升 56.20%。惠州土地成交量小幅下降，一方面是受政府供应的影响，一方面是楼市成交环境的冷暖直接影响着开发商在土地市场的争夺热情。成交地面均价 3382.49 元/平米，同比上升 66.24%。地面价的上升主要是受商住用地地面价上升的影响，城区核心区域 2018 年成交的住宅用地与商服用地结构性拉高整体地价。

图表 15：惠州市近年土地挂牌供求面积与金额走势



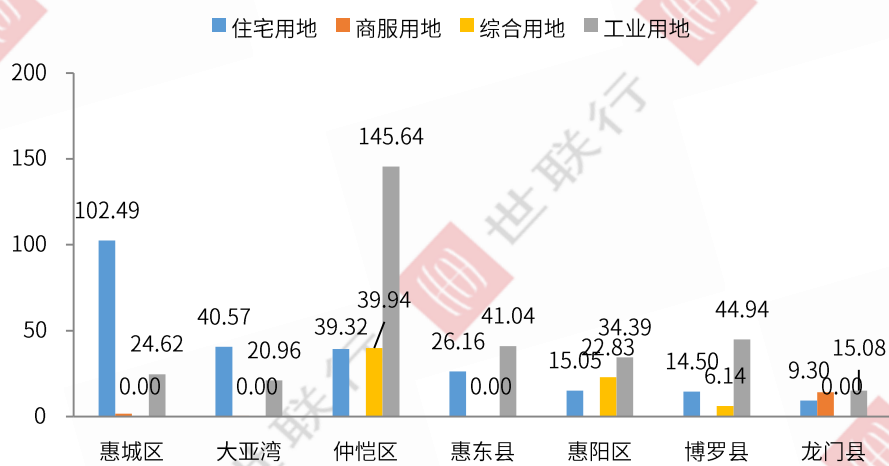
数据来源：中国土地市场网，世联数据平台

图表 16：2018 年各县区土地挂牌成交面积与金额分布



数据来源：中国土地市场网，世联数据平台

图表 17：2018 年各县区土地挂牌成交结构分布



数据来源：中国土地市场网，世联数据平台

(二)惠州商品房市场情况

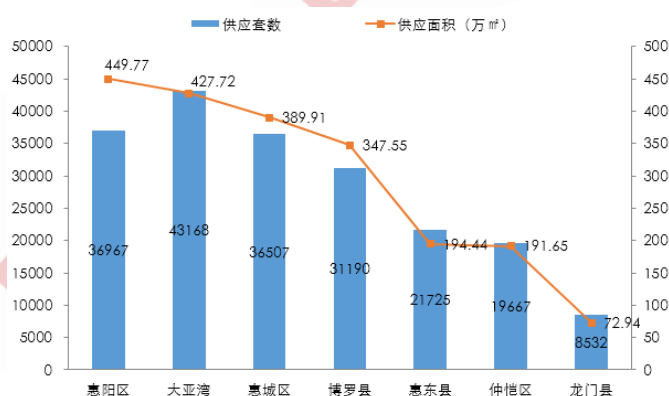
供应分析：新增供应突破 2000 万方，达到历史最高峰，惠湾片区成为主力供应板块

2018 年惠州市商品房预售面积为 2073.97 万 m^2 ，面积同比增长 33.22%，全市商品房预售 197756 套。从 2015 年开始，预售面积呈现较大幅度的上升，达到近年的最高峰值。

图表 18：惠州近年商品房预售面积情况



图表 19：2018 年惠州各县区商品房预售情况



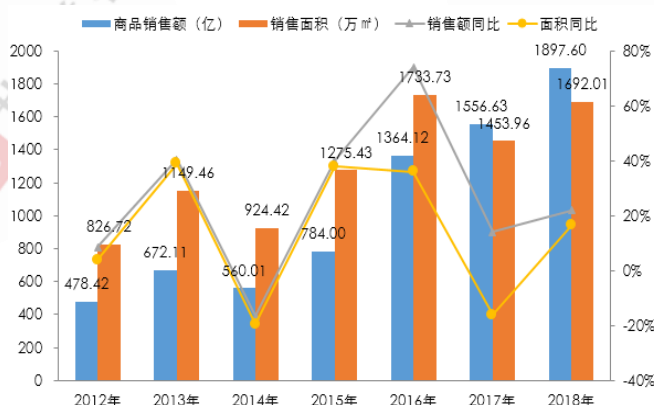
数据来源：惠州市房管局，世联数据平台

成交分析：调控效应显著，惠州销售金额创历史新高，销售面积处于历史第二高位，呈现成交量价齐升

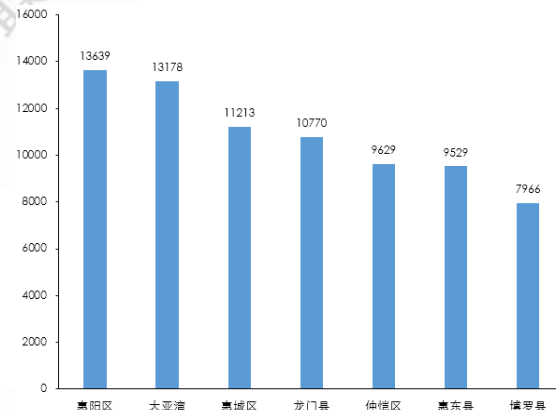
惠州市近年商品房销售呈斜坡式上升，2018 年全市商品房销售面积 1692.01 万平米，同比上升 16.37%；销售金额为 1897.60 亿，同比上升 21.90%。惠州整体市场销售均价为 11215 元/ m^2 ，同比上升 4.75%。

2018 年惠州市场的主基调是调控不动摇、不放松，自 2016 年 10 月惠州启动新一轮楼市调控，惠州市场保持着政策的长效性和调控的坚决性，房价持续平稳，市场回归理性。2018 年以来，惠州房贷利率持续上浮较高，到 12 月份主流银行首套房贷款利率上浮 25-30%，二套房利率普遍上浮 30%-40%，购房成本逐步攀升，购房者观望情绪不断增强，受回款压力的影响开发商加大供应量，楼市供求出现逆转。

图表 20: 惠州市近年商品房销售走势



图表 21: 惠州 2018 年各县区商品房均价



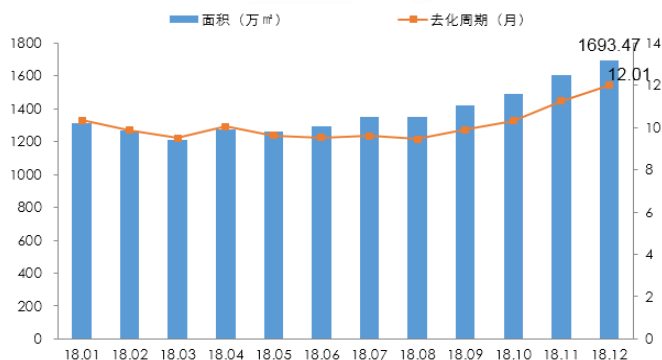
数据来源: 惠州市房管局, 世联数据平台

存量分析: 商品房库存走高, 去化周期拉长至 12 个月, 消化库存压力不减

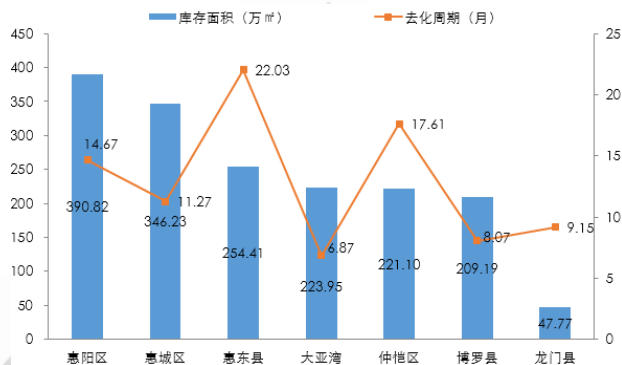
2018 年 12 月底惠州商品房库存量 160700 套, 1693.47 万平米, 相比 2017 年年底增加 49005 套, 600.09 万平米, 去化周期达到 12.01 个月, 相比年初的 9.04 个月增加 3 个月。惠东县去化周期 22.03 月, 居首位, 大亚湾去化周期 6.87 月, 为最短去化周期。

惠州市场库存压力呈现了攀升的趋势, 去化周期逐步拉长, 受惠城区和惠湾库存骤增的影响, 惠州商品房库存有进一步扩大的趋势, 特别是下半年市场加大供应量, 导致年底库存量走高。

图表 22: 惠州市库存面积与去化周期走势



图表 23: 2018 年底各县区商品房库存与去化周期



数据来源: 惠州市房管局, 世联数据平台

2018 年惠州市成交排名情况

2018 年，在惠州市房企销售金额排行榜中碧桂园集团、新力地产、星河地产表现突出，碧桂园集团销售金额达到 293.21 亿元，远超第二位的新力地产 200 亿元，十强房企上榜门槛提高到 33 亿元。

图表 24：2018 年度惠州市房企销售金额 TOP10

按金额排名	房企名称	成交金额（亿元）	市场份额
1	碧桂园	293.21	15.5%
2	新力	76.33	4.0%
3	星河	51.17	2.7%
4	中海	48.12	2.5%
5	龙光	47.52	2.5%
6	佳兆业	39.35	2.1%
7	富力	37.56	2.0%
8	雅居乐	35.58	1.9%
9	中洲控股	35.43	1.9%
10	海伦堡	33.26	1.8%
11	汇景丰	32.07	1.7%
12	荣盛	31.47	1.7%
13	隆生	30.79	1.6%
14	奥园集团	29.22	1.5%
15	德威	28.34	1.5%
16	恒大	25.21	1.3%
17	大亚湾富国实业	24.70	1.3%
18	源通实业	23.85	1.3%
19	保利发展	22.60	1.2%
20	卓越集团	22.50	1.2%
合计		968.27	51%

统计规则：2018 年惠州市房企销售 TOP10（所有物业）

数据来源：世联数据平台

图表 25：2018 年度惠州市单盘销售金额排行榜 TOP10

按金额排名	楼盘名称	成交金额（亿元）
1	碧桂园润杨溪谷	63.82
2	星河丹堤花园	38.48
3	碧桂园深荟城	33.85
4	碧桂园翡翠山	33.52
5	牧云溪谷花园	32.07
6	碧桂园太东公园上城	30.52
7	雅居乐花园	29.24
8	中海水岸城	29.22
9	新力城	28.13
10	荣盛御湖观邸	25.93

数据来源：世联数据平台

图表 26：2018 年度惠州市单盘销售套数排行榜 TOP10

按套数排名	楼盘名称	成交套数
1	碧桂园润杨溪谷	4535
2	佳兆业·东江新城	3120
3	雅居乐花园	2487
4	新力城	2320
5	星河丹堤花园	2191
6	碧桂园深荟城	2190
7	荣盛御湖观邸	2110
8	奥园领寓	1898
9	碧桂园翡翠山	1784
10	中海水岸城	1741

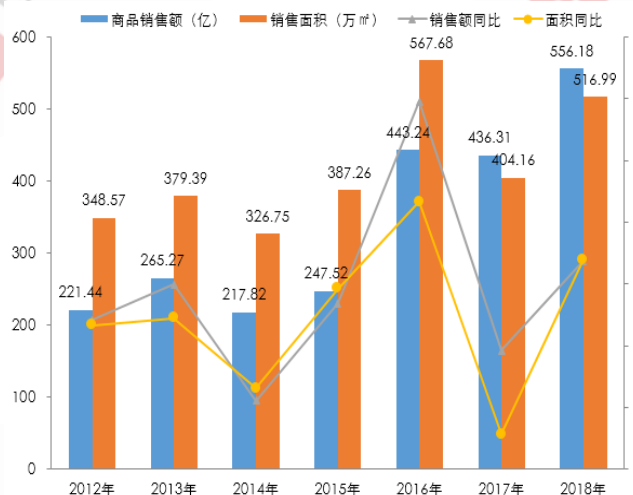
数据来源：世联数据平台

惠城区成交分析：量升价稳

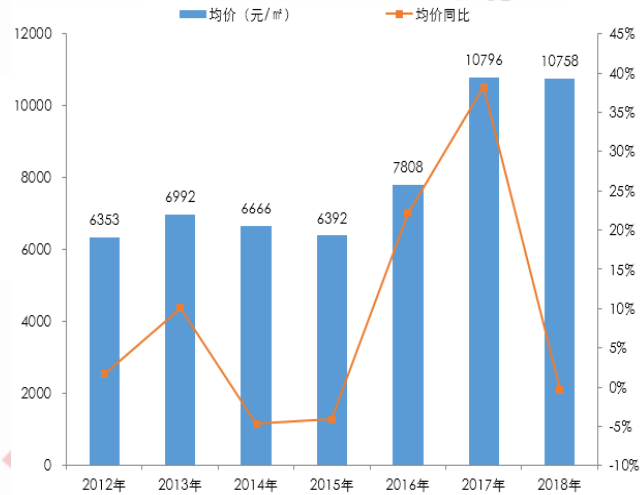
2018 年惠城区（含仲恺）商品房销售面积 516.99 万平米，同比上升 27.92%，销售金额 556.18 亿，同比上升 27.47%，销售均价 10758 元/㎡，同比下降 0.35%；

其中惠城区（不含仲恺）商品房销售面积 368.51 万平米，销售金额 413.22 亿，销售均价为 11213 元/㎡。

图表 27：惠城区近年商品房销售走势



图表 28：惠城区近年商品房均价走势

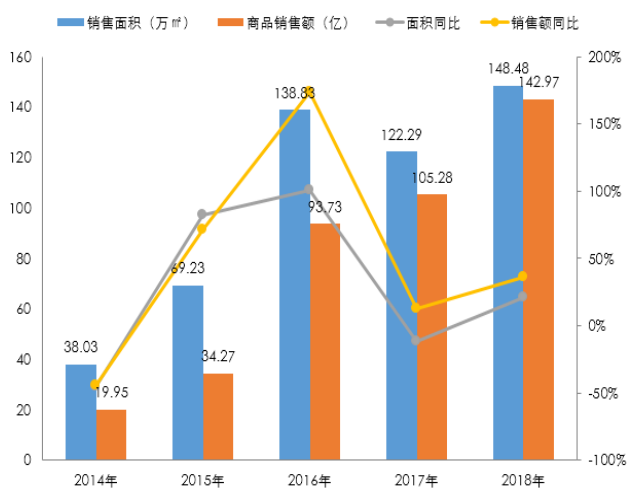


数据来源：惠城区房管局，世联数据平台

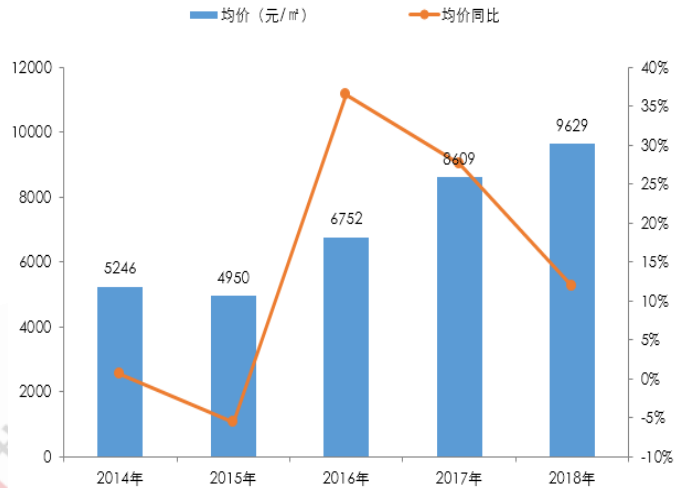
仲恺区成交分析：量价齐升

2018 年仲恺区商品房销售面积 148.48 万平米，同比上升 21.42%，销售金额 142.97 亿，同比上升 35.80%，销售均价 9629 元/㎡，同比上升 11.84%。

图表 29：仲恺区近年商品房销售走势



图表 30：仲恺区近年商品房均价走势

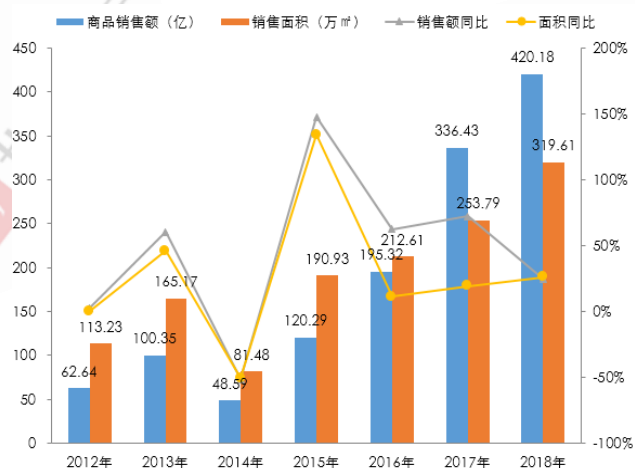


数据来源：仲恺区房管局，世联数据平台

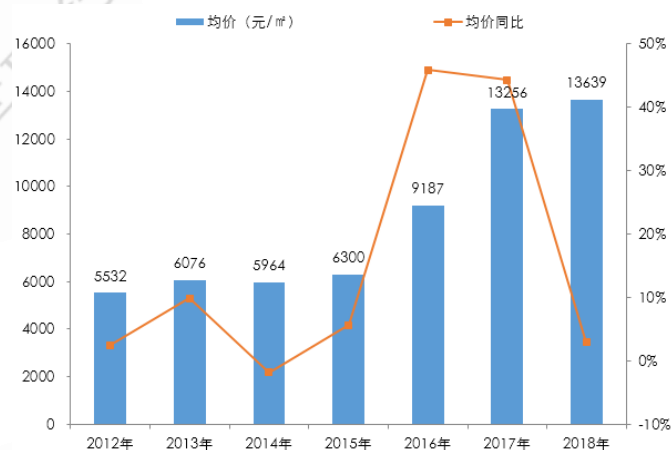
惠阳区成交分析：量升价稳

2018 年惠阳商品房销售面积 319.61 万平米，同比上升 25.93%；销售金额 420.18 亿，同比上升 24.90%；销售均价 13639 元/㎡，同比上升 2.89%。

图表 31: 惠阳区近年商品房销售走势



图表 32: 惠阳区近年商品房均价走势

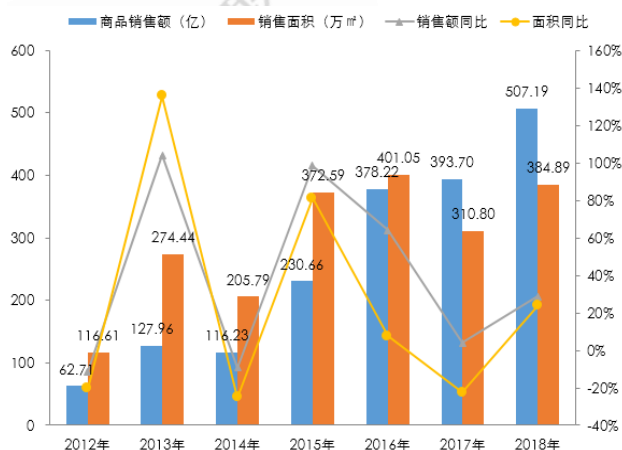


数据来源: 惠阳区房管局, 世联数据平台

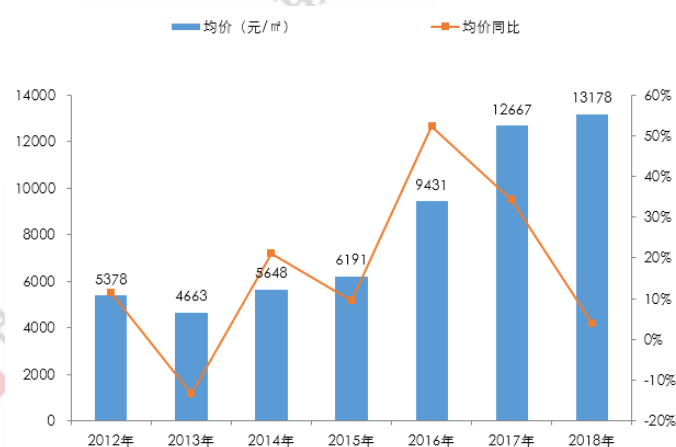
大亚湾成交分析: 量升价稳

2018年大亚湾全年销量384.89万平米,同比上升23.84%,销售金额507.19亿,同比上升28.83%,结构性拉高整体成交价,销售均价为13178元/㎡,同比上涨4.03%。

图表 33: 大亚湾近年商品房销售走势



图表 34: 大亚湾近年商品房均价走势

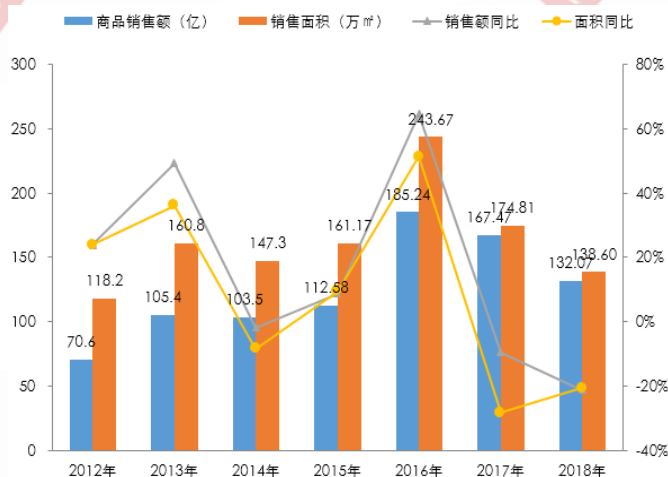


数据来源: 大亚湾房管局, 世联数据平台

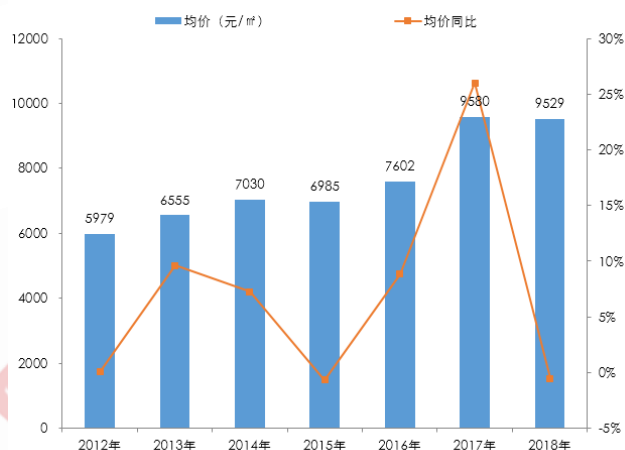
惠东县成交分析：量价齐跌

2018年惠东商品房销售 138.60 万平米，同比下降 20.71%，销售金额 132.07 亿，同比下降 21.14%，销售均价 9529 元/㎡，同比下降 0.54%。

图表 35：惠东县近年商品房销售走势



图表 36：惠东县近年商品房均价走势

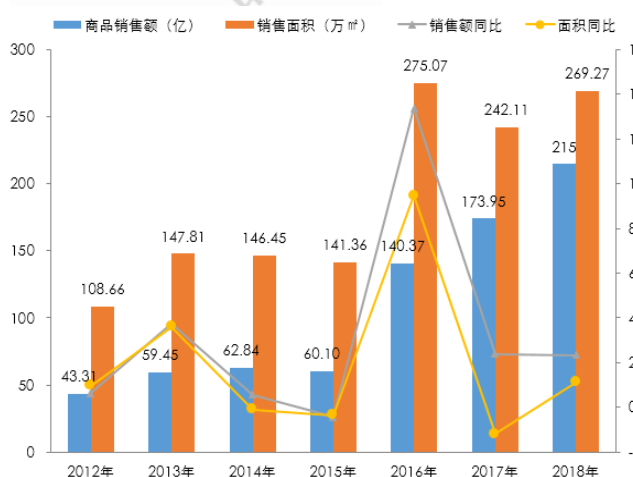


数据来源：惠东县房管局，世联数据平台

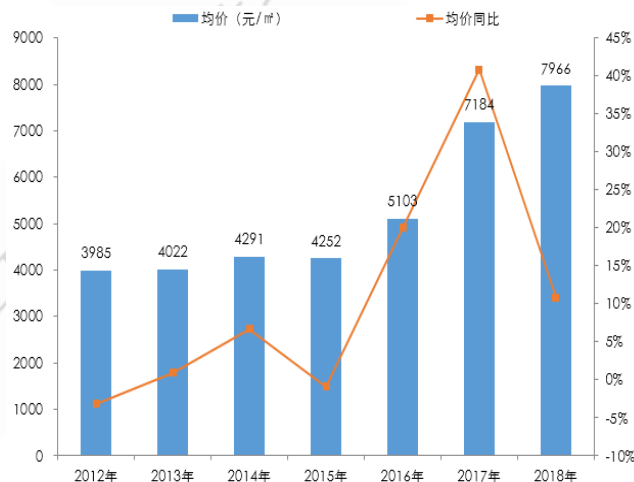
博罗县成交分析：量价齐升

2018 年博罗县商品房销售 269.27 万平米，同比上升 11.22%，销售金额 214.51 亿，同比上升 23.32%，销售均价 7966 元/㎡，同比上升 10.88%。博罗成交主力主要集中在县城罗阳和惠博沿江片区、以及临莞的石湾和园洲、龙溪。

图表 37：博罗县近年商品房销售走势



图表 38：博罗县近年商品房均价走势

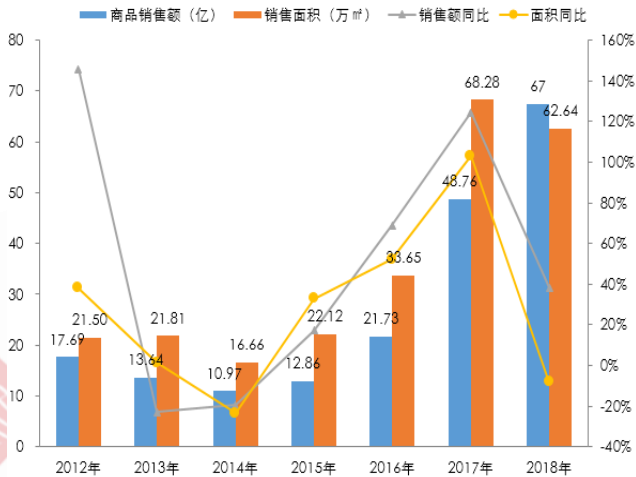


数据来源：博罗县房管局，世联数据平台

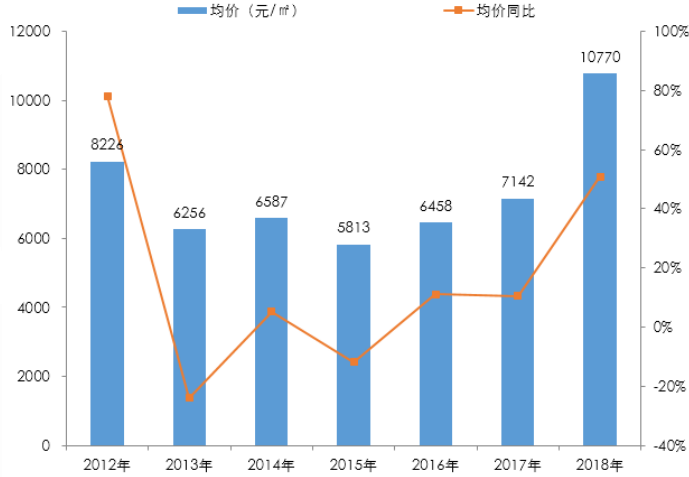
龙门县成交分析：量跌价升

自 2017 年龙门商品房销量呈现大幅增长趋势，2018 年保持高位成交水平，全年商品房销售 62.64 万平米，同比下降 8.26%，销售金额 67.47 亿，同比上升 38.35%，销售均价 10770 元/㎡，同比上升 50.81%，在各县区中涨幅最大，主要受龙门县永汉南昆山片区别墅及公寓等旅游度假产品成交比例提高的影响，结构性拉高龙门整体成交均价。

图表 39：龙门县近年商品房销售走势



图表 40：龙门县近年商品房均价走势



数据来源：龙门县房管局，世联数据平台

(三)惠城区 2018 年市场总结与 2019 年展望

【政策总结】

因地制宜，精准调控

2018 年惠城处于“限价+防捆绑”时代，整年度政策仍趋于严控，目前虽已有其他城市出台政策，打响 2018 年放松调控第一枪，已有实质性转向，但基于“房子是用来住的、不是用来炒的”定位，从目前整体市场环境下考虑，惠城继续实行限价调控还会持续一段时间，预计 2019 年惠城区政策全面放松可能性不大。

【区域总结】

群雄逐鹿，新秀崛起

全国十强房企除绿地外纷纷进驻惠州，2018 年上半年各大房企仍然踊跃圈地，下半年企业拿地补仓节奏放缓，各大企业也随行就市加快推盘、积极营销确保企业资金安全与稳健经营。惠城传统的热点板块主要是依托自然资源优越的金山湖板块和行政商务核心区域的江北板块，进入 2018 年以来，惠博的北站新城板块、东部新城航空物流板块、潼湖智慧城板块纷纷崛起。

【供求总结】

冰火两重天，存量基数大

惠城区整体由上半年供不应求，销售套数等各项指标保持快速增长，下半年开始供应量急剧增大，市场表现平平，去化艰难，出现不同程度的“低首付”来降低置业门槛，启动以价换量营销模式；更多供货将于 2019 年入市，预计 2019 年市场持续供大于求，随着新盘开工面积的持续扩大，开盘去化率不断下降，库存量会持续攀升。

【价格总结】

先升后降，涨幅回落

自 2016 年起市场一路高歌猛进，至 2018 年三季度开始惠城房价出现调整，随着调控政策的累积效应、市场高位增长之后的自发调整等多种因素共同作用下，市场预期明显转变，目前东部新城、金山湖部分区域备案价格虽有所上涨，但随着市场渐行冷却，促销打折手段将会层出不穷，预计价格会进入下一轮的市场蹉跎期。

【客户总结】

投资客观望，刚需客占主

投资客户退却，深圳客户热情降低，本地刚需客户将愈加占据主导性，下半年开始客户观望情绪开始加重，项目蓄客不及预期的情况频显，客户成交周期逐渐拉长。随着市场优惠折扣力度加大、首付门槛降低，主要以刚需客户出手于市场为主，2019 年投资客户将持续观望、本地刚需客户比例将进一步提升。

总体而言，接下来将会有更多的项目出现开盘去化率下降、项目蓄客不及预期的情况，整体市场量价回落的格局正在形成。2019 年，市场会延续下行，对于开发企业来说，会面临更严峻的业绩挑战。积极营销、合理定价才是提前适应价格变化周期的不二法则，一切的营销策略都需要更“快”。

(四)惠城区案例介绍：新力城

xīn lì chéng

新力城

项目介绍：新力城处于惠州东部新城核心地带，总占地面积 56 万 m²，建面 123 万 m²，为兼具高层、叠墅、商业等多业态产品的百万级复合大盘。项目总户数超 8000，现已开发至二期，二期高层户型面积约为 89-136 m² 3 至 4 房，叠墅户型面积约为 164/177 m²，叠墅采用 2-4 个单元组合。自 2017 年 9 月份首开，强势进入惠城销售额前三甲，2018 年成为惠城销冠。

代理商：世联行/易居

世联行服务内容：销售代理、房联宝、金融

营销成果：

- ✧ 2017 年初入惠城，实现新力地产品牌发声；
- ✧ 2017 年用 4 个月的推售期，强势进入惠城住宅销售额前三甲；
- ✧ 2017 年 6 月 15-30 日，成功举办大型活动“冰雪节”，15 天内吸引超 10 万人到场。
- ✧ 2017 年 9 月 16 日首开 420 套房源，千人争抢，开盘销售率接近 100%！
- ✧ 2017 年累计推售 1544 套，问鼎惠城销售前三甲！
- ✧ 2018 年 6 月 10 日一期 12 栋微信选房，30 秒内再无可选房源！至此项目一期共 20 栋高层悉数推出，一期高层售罄！
- ✧ 2018 年 6 月 22 日二期首批叠墅入市，开盘销售率 90%，8 月 24 日二期首批高层入市，开盘销售率接近 100%！
- ✧ 2018 年惠城区单盘销售金额及销售套数冠军



营销中心实景图



一期效果图



二期效果图



叠墅效果图

(五)惠湾片区 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年惠湾房地产市场整体成交成“山”字形变化，年初市场开始回暖，于 4、5、6 月份成交达到年度市场高峰，7 月份后市场逐渐开始走低，成交乏力。

2018 年惠湾整体市场供应量与往年基本持平，但整体供应量仍比预期供应量相对较低，主要由于市场出现下滑趋势导致部分开发商选择明年供货，预计明年一季度将有大量新品入市。

- ① 2018年上半年市场持续走稳，成交量向好，北方客户置业需求旺盛，5月份部分项目出现北方客户占比高达35%，由于市场向好，开发商纷纷提高置业门槛，如一次性购房资格，加收装修房款等形式提高客户置业门槛。
- ② 2018年6月份：大湾区规划细则未及时兑现，原于5月底出台规划细则，6月11日举办宣讲会，但实际并未兑现，湾区热度开始降低，随着市场供应增加，开盘即清盘的日光盘基本消失，开盘成交率从一季度95%下降至约70%；
- ③ 2018年7-9月份：7月31日深圳调控政策加码，加上按揭利率上浮幅度达到年内最高峰，深圳客户及北方投资客出现锐减，市场项目开盘去化率开始下降，基本维持在50%左右；
- ④ 2018年10-11月份：万科高喊“活下去”引发市场恐慌，市场客户来访量下降60%，客户观望情绪严重，购房抉择周期延长至到访3-4次；市场开始以低首付、高折扣、高佣金等方式降低客户置业门槛刺激客户，从而实现去化目标。
- ⑤ 2018年12月份：富力、恒大、融创、龙光、新城等各大开发商领衔降价，幅度达10%（约1000-1500元/m²）针对员工制定低首付和特定折扣、半年更名等，降低购房门槛：受市场下行不断影响，大量纯投资客退潮，客户成交周期变长，观望情绪加重；近期多个项目在年底抢拿预售无蓄客快速出货，推售当天去化率仅20%左右，如近期品牌项目中洲和融创开盘，去化率仅18%。进入第四季度，众多项目调整原有营销手段，通过放开或降低首付、推出特价单位、或下调楼盘价降低购房门槛来争取扩大成交量。

- **低首付：**碧桂园翡翠山及泰丰牧马湖放开3成首付，中洲、融创、实地等项目均推出1-1.5成首付免息1年分期政策加速产品去化，龙光城更是将高层价格下调2%，推出“1.5成首付，一年0供”等政策。
- **加佣：**区域主要竞品依赖三级渠道，“金九银十”市场表现一般，部分项目首次启用渠道，多数项目通过提佣、加速佣金结算流程争抢联动客户，联动占据竞品成交主导地位。

惠湾市场为深圳外溢客户置业市场，主要客户来自深圳区域，因此三级渠道为本区域主要成交渠道，此区域三级渠道点数普遍为4%+10000元。2018年市场调控政策持续收紧，预计2019年将持续执行

限售、限价、限贷和限宣四限政策不变，但随区域利好规划不断兑现，客户将以持续观望的理性态度购房，趋于冷静；2018 年整体市场供应及成交量与往年基本持平，但 7 月后相对往年成交量下滑明显，库存量明显增加达到 2018 年峰值。部分开发商为冲刺年度目标，推货相对积极，但成交不理想，导致库存量将继续上升，去化周期拉长，同时部分新项目及新品将推迟至明年供货，2018 年市场库存量及去化周期将继续提高；因此预计 2019 年上半年将有大量项目出货，加上 2018 年库存量，去化难度加剧，预计 2019 年上半年市场仍处于冷淡期，上半年将以“去库存”作为主基调，下半年有望开始回暖。

(六)惠湾板块案例介绍：恒大棕榈岛、正兆·千树晴山

héng dà zōng lǎn dǎo

恒大棕榈岛

项目介绍: 恒大棕榈岛项目联袂高尔夫选手杰克·尼克劳斯斥资钜作，20 年深港高尔夫俱乐部，泰国风情墅区园林，享 5 大资源景观。低容积率的标准规划，打造自然资源环绕、生活配套完善的居住群落。项目含高层、别墅高层等。

代理商: 世联行独家代理

营销成果:

- ✧ 2017.1.2, 首开 5、6 幢, 户型建面 94-127 m², 均价 15000 元-16000 元/m², 当天去化 175 套。
- ✧ 2017.4.23 开盘 20 幢, 户型为建面 94-133 m², 开盘均价 15000 元/m², 两天去化 64 套。
- ✧ 2017.5.30, 开盘 21 幢, 均价 15000 元/m², 户型为建面 94/98/113 m², 当周去化 18 套。
- ✧ 2017.7.16, 开盘 2 幢, 户型建面 121/127 m², 开盘均价 16000 元/m², 当周去化 42 套高层;
- ✧ 2017.11.26, 开盘 4 幢, 户型建面 94/98/113 m², 共 108 套, 开盘均价 15000 元/m², 两天去化 24 套高层;
- ✧ 2018.6.20, 开盘 38、39 幢, 户型建面 94/98/113/121/126/127 m², 开盘均价 15000 元/m², 当天去化 58 套高层;
- ✧ 2018.8.20, 开盘 37 幢, 户型建面 121/126/127 m², 开盘均价 15000 元/m², 当周去化 6 套高层;
- ✧ 2018.10.8, 加推 40 幢, 户型建面 121/126/127 m², 开盘均价 15000 元/m², 当天去化 68 套。



总体效果图



一期实景图



二期航拍图

zhèngzhào qiānshùqíngshān 正兆·千树晴山

项目介绍：千树晴山位于惠州大亚湾西区临深板块，总占地4万 m^2 ，建面16.4万 m^2 。项目总户数904户，共8栋，容积率3.88，车位比1:1.3。户型面积为96 m^2 -141 m^2 3至5房，3米舒适层高，户型方正大气，实现窗墙比的最大化。2018年3月份首开，至6月上旬，已实现清盘。

代理商：世联行/开发商

营销成果：

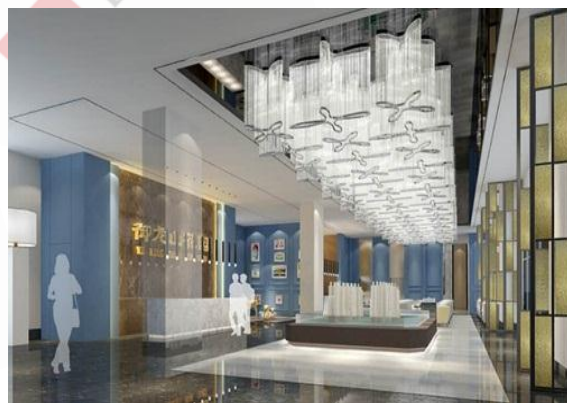
2018年承接锦地繁花4期片区红盘的势头，推出千树晴山项目，实现品牌及形象升华；2018年用2个半月的推售期，创造了12个亿的辉煌业绩，俨然片区神盘。

3月30日首开入市，直面重重困境、一路披荆斩棘，6月上旬千树晴山基本实现清盘。2个月累计销售额11.7个亿，累计销售面积9.5万 m^2 ，累计签约额10.7个亿，累计签约面积8.7万 m^2 ，成为片区热销神盘！

- ✧ 2018.3.30，首开3/4栋，5天超短期蓄客，去化率70%
- ✧ 2018.4.14 两周后加推1栋，当天去化75%
- ✧ 2018.4.21，一周后加推2栋，当天全部售罄
- ✧ 2018.4.23，2天后加推6栋，当天去化90%
- ✧ 2018.5.10，抓住五一节点循众加推5栋，2天完全售罄
- ✧ 2018.5.12，2天后加推7栋，当天去化90%
- ✧ 2018.5.13，1天后加推8栋，当天去化95%



效果图



营销中心实景图



营销中心实景图

(七)惠东滨海线 2018 年市场总结与 2019 年市场展望

惠东滨海线 2018 年市场总结

2018 年中国整个房地产市场进入触顶回调阶段，整体市场趋冷，惠州滨海线也不例外，2018 年惠州滨海线共计网签 8548 套，面积约 62.78 万 m²，同比 2017 年网签套数下跌 40%，网签面积下滑约 39%，下滑幅度较大，但从世联代理的典型大品牌数据来看，下滑的缺口主要来自于今年碧桂园十里银滩的供货不足以及体量较小的高价项目，供货充足的主流大盘成交金额同比 2017 年下滑幅度约在 20%左右，且网签套数低于实际成交套数。

市场：2018 年滨海线市场整体来说可以分为 2 个阶段，上半年在整个楼市调控扩围增加的背景下，滨海线随着粤港澳大湾区的规划利好，以及海南限购后旅度需求的外溢成交迎来了一波高潮，此期间入市的华润、碧桂园等品牌大盘表现亮眼，开盘基本售罄。下半年随着调控以及信贷政策持续收紧，市场预期下跌，成交不断下滑，乃至新入市、新品加推的项目亦未能实现理想的成交效果。在成交数据不断缩减的情况下，各项目纷纷开展促销活动，主要以“重新调整备案价”、“免装修”“低首付/房款分期”“购房返现”牵引客户上门成交，效果较为显著。

价格：2018 年滨海线整体成交均价在 12769 元左右，基本与去年持平，政府依旧采取预售审批监管、实行价格监制和预约网签制度，新入市项目备案价格仍难以突破、从第三季度开始，市场趋冷的前提下，部分项目出现低楼层或者非海景单位下调备案价的情况，但对整体成交均价来说影响不大。

客户：据世联代理的滨海线主流品牌大盘数据显示，2018 年滨海线外省客户上涨明显，占比由之前的 10%提升到 30%，上涨明显，主要分布在湖南、江西、四川等内陆省市。省外客户置业动机复合性明显，投资以及度假需求并重，在认可粤港澳大湾区规划利好的同时，滨海线的稀缺海景资源，优良的自然环境，适合度假的氛围和较高的租金回报，相比于城区的纯投资产品，滨海线对于外省客户来说更具有实用性。

惠东滨海线 2019 年展望

惠东滨海线临近珠三角核心城市圈，处于珠三角 2 小时黄金度假圈内，本身自然资源优质而又稀缺，是整个珠三角人群短途休闲度假的优质选择，加之粤港澳大湾区规划加持，海南全域限购以及惠东滨海线交通的不断完善，惠州机场的升级，他与广州，深圳乃至全国的联系都将更加密切，客户将越来越多元化、全国化，其将会成为全国滨海旅游度假、养老居住的选择地之一，2018 年异军突起的省外购房客户群体已经很好的印证了这一点，因此其旅度市场未来的发展十分可期，这也是惠东滨海线众多知名开发商云集的重要原因。

但是从短期来看，2019 年滨海线市场不可过于乐观，经过 2016 年到 2017 年楼市大幅上涨的阶段，滨海物业涨幅低于城区刚需物业，惠东县城刚需物业对滨海投资客的分流明显，2018 年在市场趋冷的背景下，这种情况尤为明显，而明年整体的基调在于稳预期，因此分流的趋势仍在，同时整体政策环境全面放松的可能性较小，加之 2019 年滨海线供应量巨大，因此竞争将十分激烈，在这种情况下，只有走出去才有更多出路，因此相比于 2018 年自来的外省客户，2019 年各项目必会主动拓展外省客户，外省客户将进一步提升。

(八)惠东滨海线案例介绍：富力湾

huìzhōu fù lì wān

惠州富力湾

项目介绍：

位于国家 4A 级旅游度假区巽寮湾门户，唯一的高铁沿线滨海洋房，拥有稀缺的海景资源，齐全的玩海休闲度假配套，升值空间和投资潜力巨大。项目规划占地约 2000 亩，建面约 200 万 m^2 ，在售产品为 47-111 m^2 单至三房一线阅海高层，及 177-273 m^2 四至六房海岸别墅。

代理商：世联行/开发商

世联案场代理+房联宝渠道全包+红璞假日酒店托管运营

营销成果：

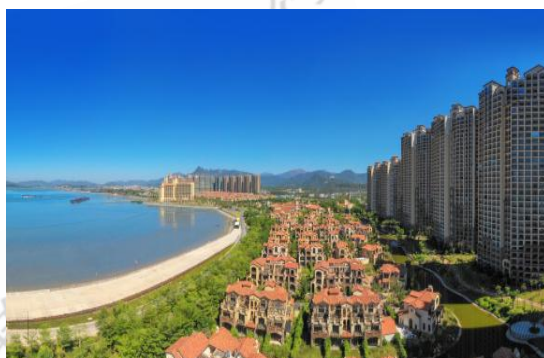
- ✧ 全年实现超 3000 套，实现超 20 亿销售业绩，排名惠东滨海线销售第一名
- ✧ 项目第 6 个年头，重新对项目进行准确定位
- ✧ 湾区门户·高铁首站·滨海小镇
- ✧ 整合深惠及省外渠道资源，抓住海南限购及粤港澳大湾区利好机遇，导入客户
- ✧ 世联房联宝渠道阶段性包销，更高效迅速调动渠道，多业务组合拳，解决痛点难点产品；
- ✧ 下半年市场下行期及时调整策略，精确制导，策划及销售双线配合，高效执行铁血军团，实现下半年销售业绩突破。



鸟瞰图



鸟瞰图



实景图

二、 2018 年河源房地产市场形势分析

(一)河源土地出让/成交市场

整体走势：发展重心外移，新增供应量有限，成交量价同比攀升

2018 年土地市场同比量价齐升；多宗地块高溢价成交，地价直线增长：市区主城区可供开发的闲置地块少，直接带动主城区楼面价飙升，2018 年市区地王地价 4818 元/m²，溢价率高达 171%，由恒大集团摘得；同时带动外溢板块楼面价，2018 年整体楼面地价 2348 元/m²，同比涨幅高达 60%。

图表 41：河源市近年住宅用地成交走势



图表 42：河源市 2018 年各县住宅用地成交走势



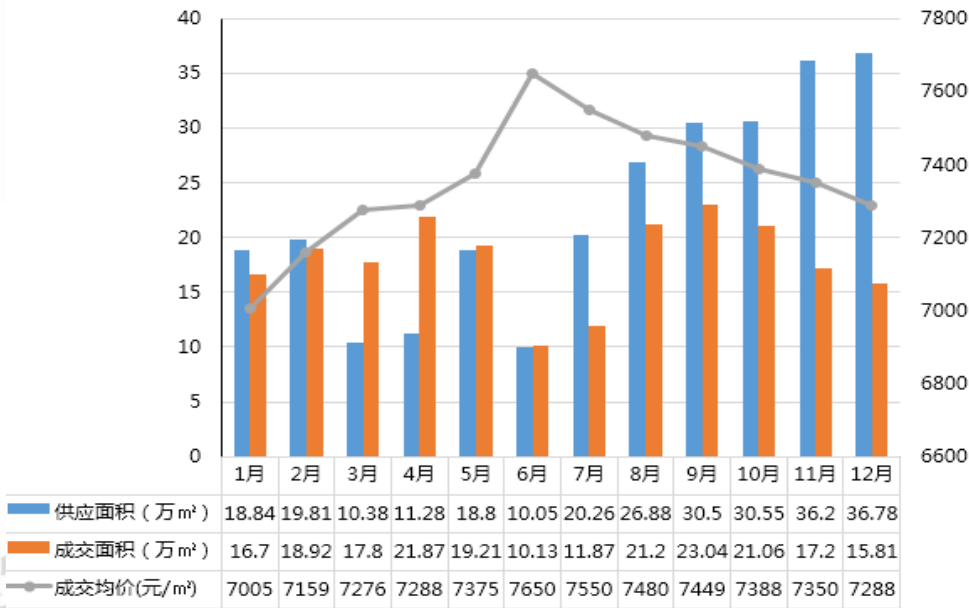
数据来源：广东省土地市场网

(二)河源商品房市场情况

整体走势：供应剧增，量价冲高后回落明显，且有持续下降趋势

2017 年河源市区商品房成交量价齐升创历史新高，库存面积仅 35.35 万 m² 创历史新低；2018 年上半年基于整体库存量偏低及新增供应限制，市场暂处于低库存量，供不应求的状态，市场整体成交均价也从年初 7000 元/m² 持续上涨，于 6 月份达到峰值 7650 元/m²，同比增长 23.68%，进入下半年，客户观望、上门量下降、成交趋缓，加之金九银十前后迎来集中供货，市场“火热”假象被打破，各大房企为达成年度目标，从 8 月份开始以启动渠道分销、联动带客、工程房，员工房名义降价，低首付，首付分期等动作，加大促销力度，促进成交，以价换量以取得业绩突破。市场整体成交均价随之下行。

图表 43：河源市 2018 年住宅供求情况



数据来源：河源市住建局,世联数据平台

(三)河源市 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年总结

2018 年，河源整体商品住宅全年成交“先升后降”，在 5、6 月份形成小高峰，但到了 8 月份，市场明显转冷，“日光盘”不再，新开盘项目价格去化率下行趋势明显，市场持续低迷、客户观望情绪蔓延，各大开发商以价换量以取得业绩突破，降价抢跑。面对楼市遇冷，各企业调整拿地策略，开发商拿地谨慎。三四季度，土地供应/成交下滑明显，下半年多宗土地流拍和低溢价率成交，近年来市区住宅用地成交量占比呈持续下滑态势，主要与主城区土地市场容量接近饱和，发展重心外移至其他板块（江东新区、东源板块、源西板块等）；或将成为明年开发供应的热点区域。

从房企成交量排名来看，市场格局也发生明显变化。品牌房企依然是商品房成交规模主力，top3 开发商成交占有率达 40%，且占比进一步上升，尤其随着新进驻品牌房企项目入市，市场成交占比分化愈加显著。

2019 年展望

就城市发展而言，作为深圳产业转移的两大核心城市之一，2018 年政府在产业招商引资方面引进了一批大型央企、知名民企落户，集中开工建设了一大批优质项目，100 多个项目集中签约动工投产，投资总额超过千亿元，河源融入粤港澳大湾区的发展虹吸效应日益突显，同时与深圳教育、医疗合作完善城市配套，加快城市升级进程。同时，随着河源大交通格局发展，城市快速路，武深，深莞惠高速，赣深高铁等交通配套的逐步兑现，进一步拉动人口流入。

就河源市区房地产发展格局而言，北连为主方向，东进成为主趋势。新城东源片区仍是供应主力，但可开发土地较少，城市发展主方向东进，随着区域规划确定，在高铁规划利好带动下，江东新区正逐走热；源西片区正式启动高端生态聚居区建设，一枝独秀；南部新城，产业驱动，有望进入高速发展期。

2019 年，河源置业加速向城市外围扩散的特征。市场成交规模进一步向品牌开发商集中，竞争加剧；供应在二季度集中爆发，在多个大盘入市及品牌开发商快速周转成为主流下，随着供应井喷，基于去化压力，成交量方面预计会有一定放量成交，成交价格方面基于政策因素，拿地成本，竞争去化压力综合因素影响，预计整体成交价格将维持较为稳定的水平。

(四)河源市案例介绍：锦云颐和花园

jǐnyún yí hé huāyuán 锦云颐和花园

项目介绍：锦云·颐和花园位于东城中心，占地 7 万 m²，建面 25 万 m²，是东源少有的低密度墅级品质大盘，由锦云集团匠心铸造，集高层、别墅、商业、教育为一体，低密度、高舒适度住宅。由政府；重点打造的景观水系——木京河围绕，临水而居，繁华之上，优越升级。项目诚邀香港风水大师规划设计社区，整个社区东南角全面打开，紫气东来，背面高层环绕，藏风聚气。社区采用目前最为科学的半围合、点式排布格局，将社区绿化揽入每户视野之中。自 2018 年 2 月份首开，一路热销，成为 2018 年东源区域少有的热销红盘之一。

代理商：世联行独家代理

营销成果：

在前期没有展示，低营销费用，未启动渠道情况下，通过小步快跑，线下拓客，3 个月时间去化 330 套，快速实现一期售罄！

通过平开高走价格策略在保持高速去化情况下，实现片区价格突破；快速签约，以保证开发商快速回款

- ✧ 2018 年 2 月份推售 90 套，仅有 88 批客户认筹，开盘当天以 82% 的解筹率成交 72 套！
- ✧ 2018 年 3 月份趁势加推 90 套，在仅有 80 批客户认筹的情况，开盘当天再次以高达 94% 的解筹率成交 75 套；两次高效的解筹率为项目后续加推奠定基础，成功引起市场关注！
- ✧ 2018 年 4 月份加推 84 套，在开盘当天到访仅有 55 批的情况，依然以高达 95% 的到访成交率迅速去化 52 套！
- ✧ 2018 上半年东源热销红盘



项目效果图



外立面效果图



营销中心效果图



营销中心效果图

三、 2018 年梅州房地产市场形势分析

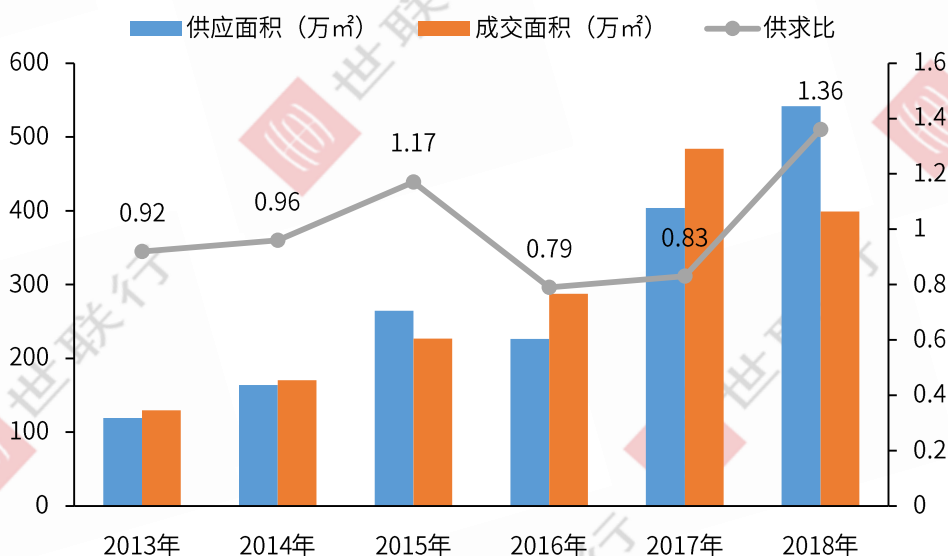
(一)梅州土地出让/成交市场

2018 年梅州市土地供应 186 宗，面积 323.82 万 m^2 ，同比下降 29%；土地成交 142 宗，面积 249.59 万 m^2 ，同比下降 43%；住宅用地成交楼面价 1353 元/ m^2 ，同比下降 13%；成交溢价率为 20%，同比下降 56%；土地流拍 33 宗，面积 62.31 万 m^2 ，流拍率为 19%。（数据截止 12 月 26 日）

(二)梅州商品房市场情况

- 1、市场供应创新高：2018 年全市住宅供应 541.53 万 m^2 ，同比上涨 34%（去年同期供应 403.9 万 m^2 ）；供求比为 1.36，市场趋向供过于求。

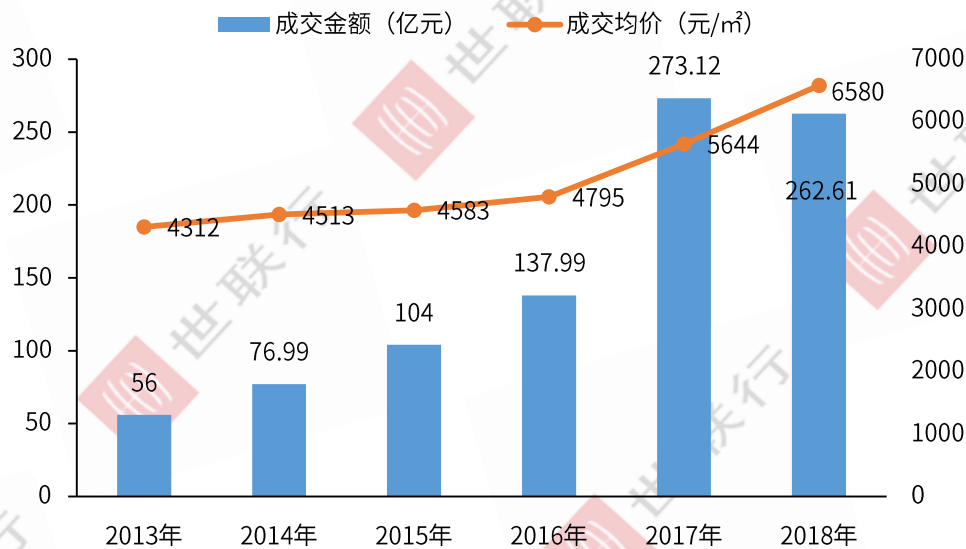
图表 44：梅州市近年住宅供求情况



数据来源：梅州市住建局,世联数据平台

- 2、成交同比量跌价升：2018 年全市住宅成交 399.11 万 m^2 ，同比下降 18%；销售金额为 262.61 亿元，同比下降 4%；住宅成交均价为 6580 元/ m^2 ，同比上涨 17%，2017 年均价为 5644 元/ m^2 。2018 年整体市场同比量跌价升。

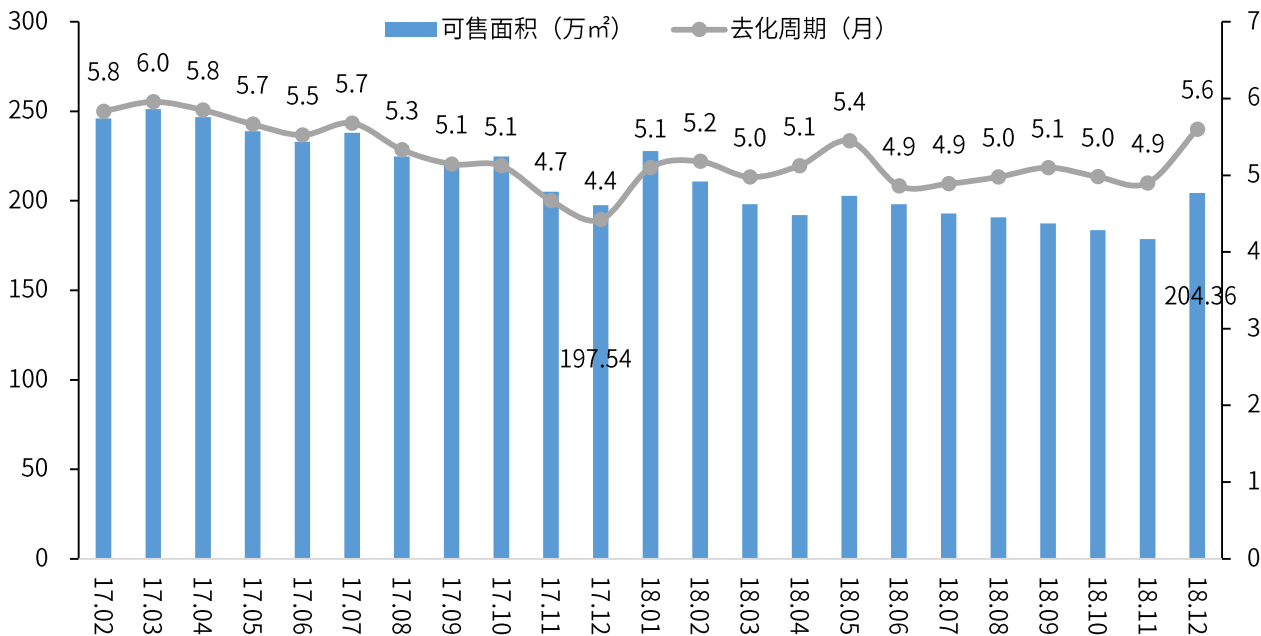
图表 45：梅州市近年住宅销售及均价走势



数据来源：梅州市住建局,世联数据平台

3、库存去化波动上移：截止 2018 年 12 月底，梅州市商品房可售面积 204.36 万㎡，存量去化周期中枢波动上移，按照今年月均销售 36.55 万㎡的速度计算，去化时间为 5.6 个月，对比去年年底（4.4 个月）去化速度放缓，近半年来去化周期持续拉长。

图表 46：梅州市近年商品房库存与去化周期走势



数据来源：梅州市住建局,世联数据平台

(三)梅州市 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年总结

2018 年市场政策偏紧，成交明显下行。首付政策“首四二六”，房贷利率高位维稳，信贷余额持续紧张，较大程度加大了购房门槛，市场容量阶段性缩小。受到预期不明影响，主力购房客群发生重大转变，刚需客户抬头，改善客户观望，市场产品同质化明显。

各大开发商以价换量以取得业绩突破。为实现年度目标，4、5 月以后开发商纷纷调整营销动作，加大促销力度、采用首付分期/降低首付等灵活的付款方式促进成交，以价换量成为常态。同时从 6 月开始品牌房企陆续启动渠道带客，充分挖掘中介资源。

土拍冷淡，流拍和低溢价率成交成常态。受到楼市遇冷影响，梅州土拍逐渐冷淡，土地供应/成交下滑明显，开发商拿地谨慎。住宅用地集中在兴宁、五华，今年五华销量占据全市首位，城市逐渐向县区扩张，兴宁、五华或将成为明年房企开发的重点区域。

2019 年展望

在城市发展方面，梅州无缝融入高铁圈，城市版图正在扩张。政府积极推动梅汕高铁施工建设，项目铺轨工程将于明年 2 月开始，预计明年 8 月建成通车，届时梅州无缝融入高铁圈，带动城市经济进一步发展。政府打造重心逐渐向县区/镇区扩张，五华县土拍频繁，成为政府及开发商打造的重点区域；雁洋镇作为叶帅故居的城市副中心，政府重点发展旅游加商业板块，梅州城市发展版图正在扩张。

在楼市发展方面，市场充满不确定性，品牌开发商或将延续以价换量。“稳增长”作为明年的政策基调，调控政策不会放松，目前的银行政策是影响梅州市场成交量的核心因素，政策预期不明，市场仍将以刚需型客户为主。据不完全统计，明年全市整体供应超过 4 万套，全年供应持续走高，针对市场不确定性，明年第一季度品牌开发商或将延续“以价换量”动作，区域市场价格战或将持续，整体楼市环境依旧紧张。

(四)梅州市案例介绍：梅州富力城

méizhōu fù lì chéng

梅州富力城——梅州蝉联四年三料冠军

项目介绍：梅州富力城占地千亩，200万㎡山水大城，是梅州首创的公园物业；产品类型以高层住宅、沿街商铺为主，拥有国家级航母配套，万人成熟大社区，是梅县新城标杆大盘。

代理商：世联行/开发商

世联富力联手合作营销策划，用世联专业标准为开发商解决实际问题，2018年底顺利进行五期5栋合计550套包销合作，是世联在梅州进行包销合作的首个项目。

营销成果：

- ✧ 2014年7月 世联调动全公司力量组织富力首次千人开盘，同年完成销售额9.5亿，富力城成功占位梅州市场。富力品牌深入落地梅州。
- ✧ 2015年 趁势追击，世联不断挖掘和传递项目价值，使富力倾情打造的“都会品质生活”形象逐渐渗透，同时完成15.15亿的销售业绩。
- ✧ 2016年 携手耕耘三年，富力城成了名副其实的梅州第一大盘，在面对市场的竞争和不确定情况下，完成16亿销售额。
- ✧ 2017年 引领梅州，抢先市场，世联富力通力合作全年完成20亿销售业绩，巩固富力城作为梅州第一大盘的地位。
- ✧ 2018年 深耕五年，淡市不淡，世联全力包销五期5栋，开盘实现99%解筹率，在淡市下全年完成18亿销售业绩。



鸟瞰图



效果图



效果图

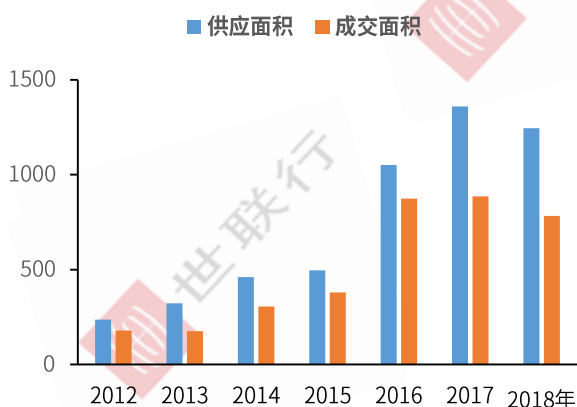
四、 2018 年汕尾房地产市场形势分析

(一)汕尾土地出让/成交

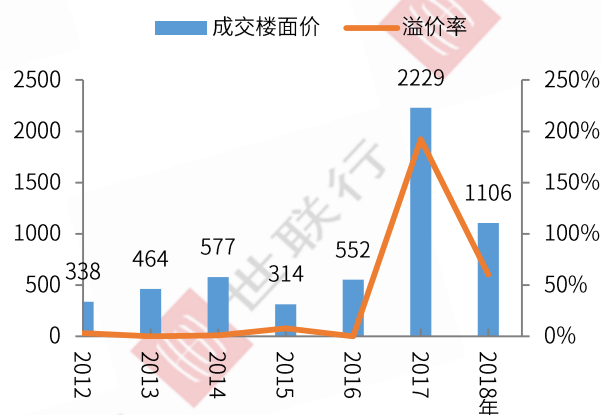
2018 年土地供求：2018 年挂牌土地总面积 1245 万 m^2 （规划建面）；总成交面积 782 万 m^2 ，其中商住用地供应 608.27 万 m^2 ，成交面积 522.26 万 m^2 。对比 2017 年，土地供应有所下滑，相应土地成交有所下降，房企拿地热度不减，今年海陆丰均有较为瞩目的地王出现。成交土地区域中，以海丰县居榜首，成交面积 344.24 万 m^2 ；其次为陆丰市，成交面积 182.95 万 m^2 。

小结：2016 年起汕尾地市成交逐渐活跃上扬，2017 年土地溢价率达历史最高位；在深汕合作区利好影响下，各品牌房企拿地热情不减，汕尾各区域地价上扬趋势明显。从近年数据看，汕尾城区是土地成交的重点板块，近 3 年碧桂园、保利和星河湾、恒大、雅居乐等大品牌开发商相继在城区拿地。全市范围看，新城、龙光、领地已经布局海陆丰。招商、华润、中海、华侨城、卓越等房企始终对汕尾保持高度关注。

图表 47：汕尾市近年挂牌土地供求走势



图表 48：汕尾市近年商住用地成交楼面价与溢价情况



数据来源：广东省土地市场网

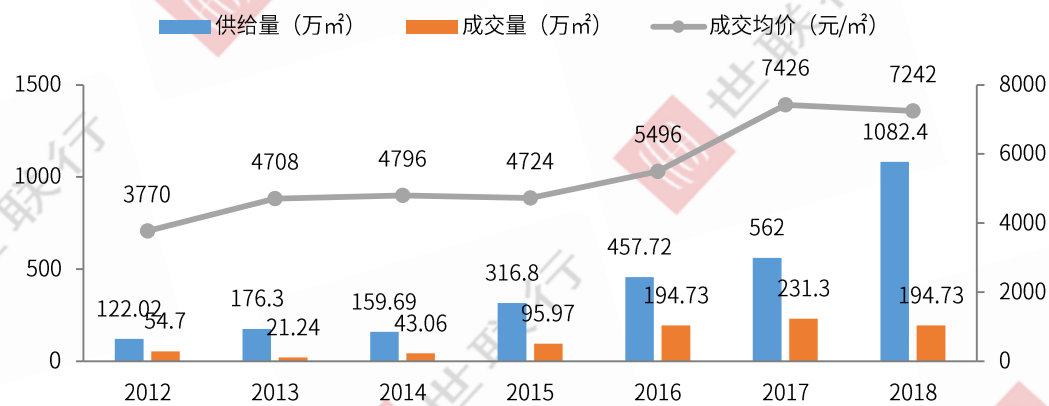
(二)汕尾商品房市场情况

2018 年商品住房成交：全年商品房成交 194.73 万 m^2 ，在全年供货项目较少的背景下，今年成交环比去年下滑约 23%。供货数据以年新施工量替代，2018 年供给相比往年呈现爆发式增长约 93%，2019 年整体市场将出现较激烈的竞争红海。2018 年 1-12 月汕尾城区住宅成交量为 70.05 万 m^2 ，均价为 11519 元/ m^2 ；海丰住宅成交量为 34.398 万 m^2 ，成交均价为 7800 元/ m^2 。汕尾城区为主要的成交区域，而城区星河湾以年度销售金额超 25 亿成为销冠。

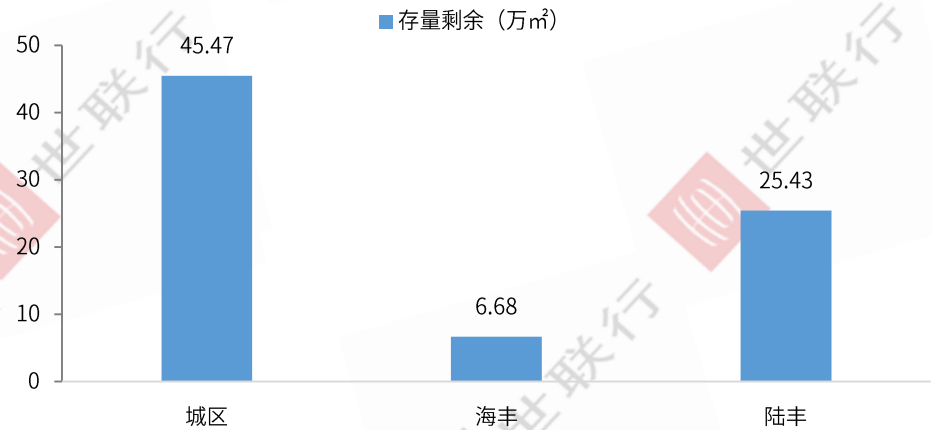
存量去化周期：盘整全市已取得预售项目，目前已取得预售但未售存量约 78 万方,根据 2018 年网签情况，存量去化周期约 4.9 个月。

小结：近七年的去化速度看，汕尾市商品房市场年均去化约 117 万 m²；2016 年起市场上扬，从近三年的去化速度看，年去化约 201 万 m²，呈现翻倍式增长；价格维度上，受 2017 年起受深汕合作区等利好影响，市场价格上扬，城区价格已破万，2017 年为历年价格涨幅峰值，2018 年回归较为平稳态势。

图表 49：汕尾市近年商品房供求价走势



图表 50：汕尾市各区商品房库存情况



备注：汕尾市无批售公布平台，故商品住宅供给量数据，以年新施工面积做代替
数据来源：汕尾市统计局,世联数据平台

(三) 汕尾 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年整体土地及新房供应较少，短期看存量去化周期较短。但从 2019 年预计入市项目看，2019 年供应井喷，整体供应接近历史 6 年成交量。根据近三年的年均去化情况，预计需要 4 年时间去化年度新增货量，年度新施工面积亦出现翻倍式增长。2019 年在诸多品牌开发商拿地热度不减、多项目集中入市的背景下，各开发商或需要更具策略性的营销手法刺激本区域及外区域潜在客户成交，打破 2018 年月均去化较低局面。

2018 年随着高端项目星河湾入市，其他区域地王项目的拍出，市场将逐步推出高端产品，整体销售均价会逐步稳步上涨，同时这些高素质项目将不断筛选高门槛购房客户，本地部分刚需客户受到挤压。

现阶段汕尾各区域成交以本地客户为主，其次为周边乡镇客户及返乡客。随着大盘的持续出货，如碧桂园、保利等，各县市城区客户无法持续支持大盘成交，客户购房迫切度下降，成交周期拉长（自上门客户普遍成交周期在 2-4 周）；同时随着市场潜在供货量的增加，客户观望情绪加大。在此背景下，保利启动外部渠道，省内深圳区域客户增加；汕尾星河湾由品牌内项目联动，广州客户亦占据一部分；其余项目基本无外区域客户。总的来说，在整体市场项目品质提升的背景下，返乡购房客群体有望增加，城市客群会逐步分层。此外，在深汕合作区、高铁城轨等利好的不断兑现下，若市场持续保持宽松政策环境，预计明年外来投资者亦会同步增加。

近两年，在各种区域经济及政策利好的驱动下，汕尾城市发展速度加快，地价房价等都有较大幅度增长。从目前来看，相对宽松的政策环境、土地和房价的相对周边城市低成本高利润未来都将吸引大量投资商的关注，推动 2019 年汕尾房地产发展的更上一层楼。

(四)汕尾市案例介绍：富力悦禧

shànwěi fù lì yuè xǐ 汕尾富力悦禧

项目介绍：汕尾富力悦禧位于红草高新区，占地面积 3 万 m^2 ，建筑面积 9 万 m^2 ，共计 1076 户，户型 43-104 m^2 一至三房（带装修），车位 900 个。

代理商：世联行独家代理

在该项目初定位时，团队凭借高度的专业性以及对汕尾市场精准的把握，没有随大流，充分挖掘产业园高新区的价值点，将产品定位为小面积投资户型，与开发商力争最终逆汕尾市场而行，主打小面积户型，定义项目投资属性；

营销成果：

- ✧ 短平快、精准定位营销，实现远郊项目逆市热销。三周时间内，成功主导并执行三个大型节点：营销中心开放，全城轰动的千人演唱会、首开热销。紧密紧张，成功收获市场认可。
- ✧ 2018.12.08，首开去化 418 套，60%转筹率，逆市热销；
- ✧ 2018.12.01，明星演唱会后，6 天来访 800 批，认筹 300 批；
- ✧ 2018.9-11，点亮汕尾营销事件+花样巡展，增粉 2000 人，留电 400 人，添加微信 200 人，到访 150 人。



效果图



效果图



效果图

五、 2018 年汕头房地产市场形势分析

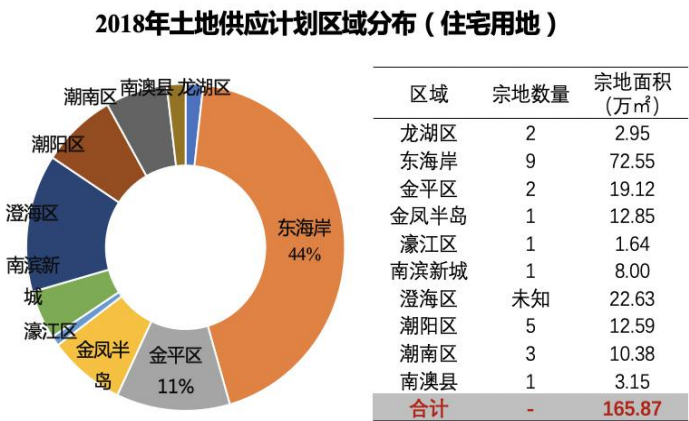
(一)汕头土地出让/成交市场

2018 年汕头整体土拍市场遇冷，主要供货量集中于下半年，不仅供货量低于市场预期，而且品牌开发商拿地更加谨慎

2018 年汕头计划供应总量共 165.87 万㎡，环比增加 42%。其中，华侨试验区计划供应面积占全市约 49%，主要集中分布在龙湖区东海岸新城、濠江区南滨片区，金平区金凤半岛二期计划供应 12.85 万㎡，占全市 8%。此外，澄海、潮阳、潮南等地住宅供应面积均超过 10 万㎡。

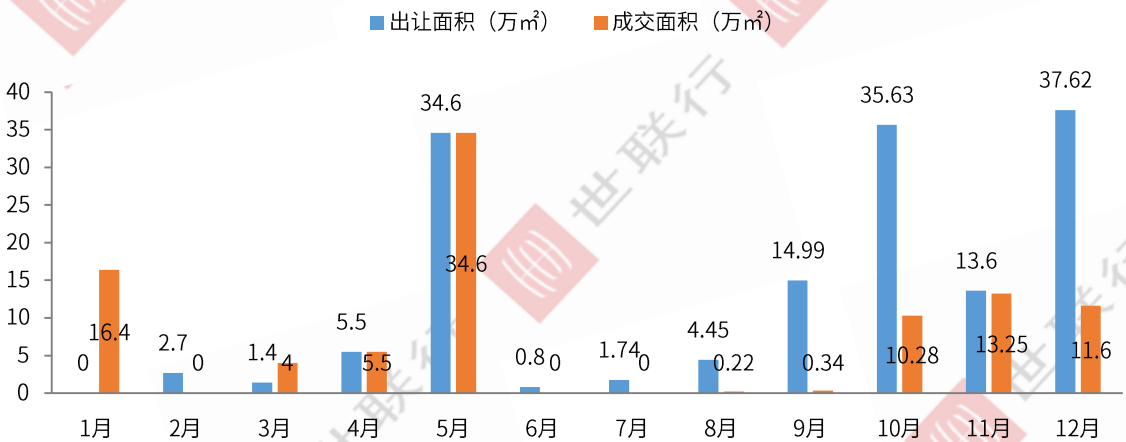
2018 年成交面积较多的在 5 月和下半年，10-12 月份为土拍高峰，全年成交总量为 96.18 万㎡。

图表 51：汕头 2018 年土地供应计划区域分布



数据来源：广东省土地市场网

图表 52：汕头市 2018 年土地供求走势



数据来源：广东省土地市场网

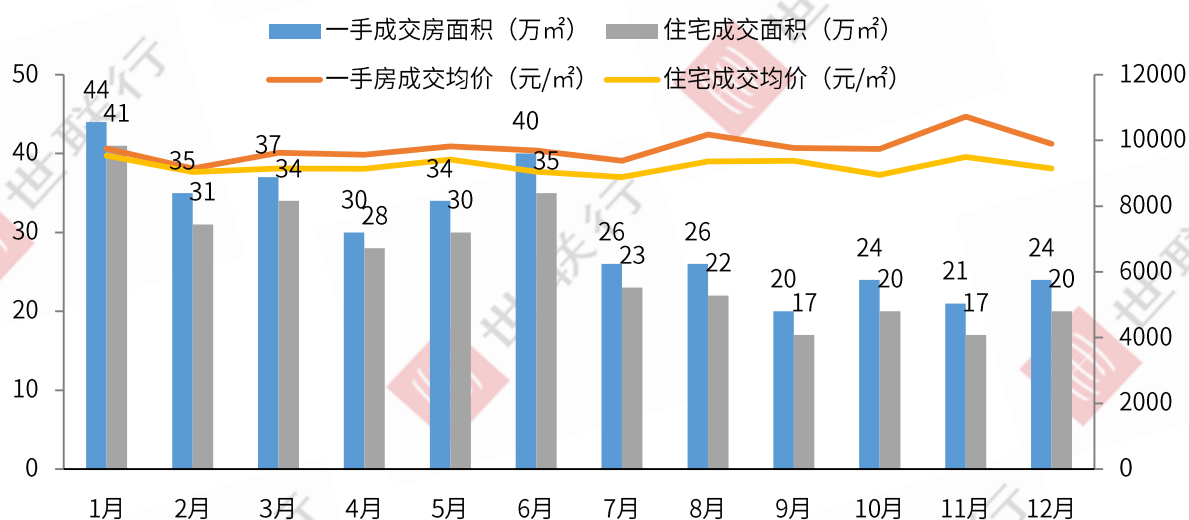
(二) 汕头商品房市场情况

汕头市场在“房住不炒”的主基调下回归理性，成交量价下降趋势明显，下半年在稳定中收官

成交走势：2018年上半年，汕头楼市整体销售表现较为平稳，成交“小高峰”集中在1月和6月，对比下半年，6月为分割线，下半成交明显呈下降趋势，去化稳定并无较大波动；

房价走势：2018上半年汕头成交均价站稳“9”字头，其中2月和6月出现2次下滑；而下半年均价再回“8”字头，除8月和11月最高均价，为龙湖区东海岸项目和金平悦海湾项目网签拉伸均价。

图表 53：汕头市 2018 年商品房成交与均价走势



数据来源：汕头市房管局,世联数据平台

(三)汕头 2018 年市场总结与 2019 年展望

汕头为净输出人口城市，2018 年由于大市场调控，银行利率上涨，投资客户比例逐渐下降，各区域客户主要以自住刚需为主，逐渐回归居住属性。

2018 年汕头销售面积及金额遇冷，市场回归理性，价格稳步上涨但销量明显下跌；商品住宅成交同比下降 44%，供应面积同比下降 10%，市场热度未及去年同期；市场恢复理性，叠加信贷环境收紧，市场客户观望态度严重。

商品房库存方面，对比 2017 年底的 176.74 万平方米，2018 年增加到 192.71 万平方米，存量上升近 10%，下半年成交量价下降趋势明显，去化周期拉长至 5.4 个月，存量高、去化速度慢的特征明显。

政策方面，根据城市扩容规划，汕头市将全面铺开“北优、南拓、东扩、西联”战略，拉开城市发展框架，推进汕潮揭一体化建设。然而，虽然城市规划愈发完善，招商引资力度加大，但实际落地较少。

2019 年土地供应预计三旧改造及热点片区供应量会比较大，土地储备量前五将以品牌开发商为主。此外，2019 年全市新盘供应将集中在龙湖区，供应总体量达 199.96 万 m^2 ，占比 37%，居全市供应第一，金平以 119.12 万 m^2 位居第二。

“一湾一岸两河三平台”，汕头省域副中心再提速：

2018 年省政府明确把汕头定位为省域副中心城市，汕头将构筑“一湾一岸两河三平台”城市新格局着手进行打造；习近平总书记在年底点名加快汕头发展，“北优、南拓、东扩、西联”的战略全面铺开，拉开城市发展框架，推进汕潮揭一体化建设，打造成为现代化沿海经济带。

高铁交通路网再升级，打造沿海城市经济圈枢纽：

2018 年汕头政策分“走出去，引进来”，“走出去”以汕头“高铁时代”到来为标志，汕头将作为区域性交通枢纽，东承接粤港澳大湾区，西连接海西城市群，受益于城市群大交通规划利好，城市潜力加速兑现升位；在市区内，更以汕头为中心构建“一带两环两射一连接”的高速公路网结构，形成六条高速公路，市区内半小时、实现汕潮揭中心城区“半小时通勤圈和粤东地区“一小时经济圈”。

人才补贴，营造高品质“人才生态环境”：

“引进来”则汕头出台“人才 30 条”，以购房补助和住房补助为各层次人才发展提供支撑，打造高品质的“人才生态环境”，正式参与城市间高级人才争夺战；所以 2018 年只是政策规划年，而 2019 年是政策落实及实现年，预计房地产市场会因为交通的兑现和政策落地引进的人口而稳步增长，更大的提升空间会取决于政府政策落地力度。

(四)汕头市案例介绍：华润中心

huárùnzhōngxīn 华润中心

项目介绍：华润中心是华润置地粤东首个落地项目，占地面积 8 万 m^2 ，建筑面积 66 万 m^2 ，总投资 60 亿元的集办公、商旅、购物、休闲、居住、社交等功能于一体的城市综合体项目，位于汕头市中心，世联进场后，强强联合，打造成为汕头标杆豪宅、粤东新地标。

代理商：世联行

世联独家代理 mixc 公寓、mixc 铂寓、幸福里住宅和华润万象金街商铺

营销成果：

- ✧ 2016.10 开盘全推 238 套带精装公寓，去化 94%，比汕头最高价溢价 25%；
- ✧ 2017.5 商铺开盘最高价冲破 10 万元/ m^2 ，达历史新高，当天上午劲销 9 成，实现市场高速高价走量！
- ✧ 2017-2018 年 幸福里溢价 90%，现成交均价 20000 元，逢开必罄，引领汕头豪宅市场。



汕头华润中心效果图

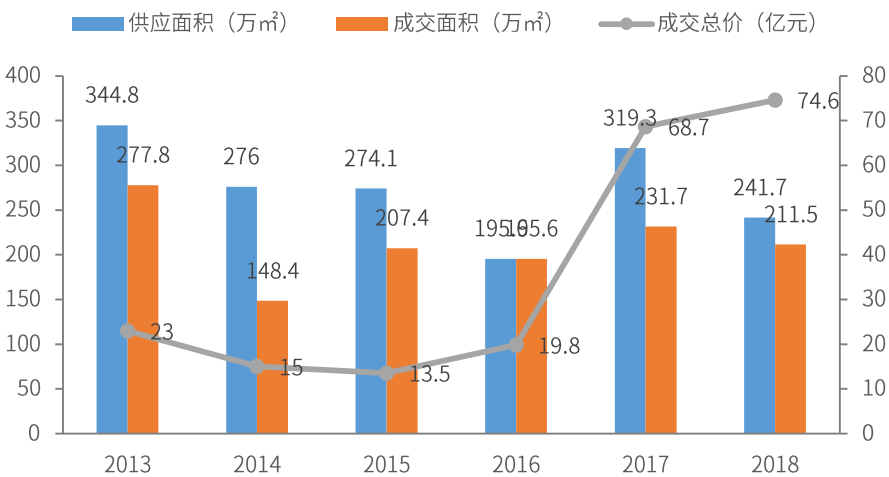
六、 2018 年揭阳房地产市场形势分析

(一)揭阳土地出让/成交市场

揭阳土地供应有所下降，成交金额同比上涨 37.8%，地价走高

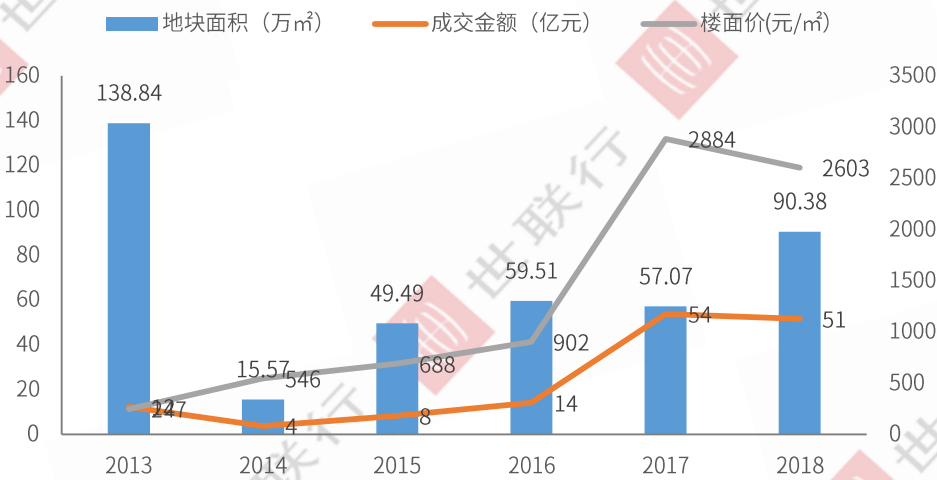
2018 年揭阳土地供应共成交共 86 宗，成交面积为 211.5 万平米，同比下降 10.4%，成交金额 74.6 亿，同增 37.8%，土地供给较多，其中住宅用地占主要，工业用地次之。

图表 54：揭阳市近年土地供求量价走势



数据来源：广东省土地市场网

图表 55：揭阳市近年商住用地成交量价走势

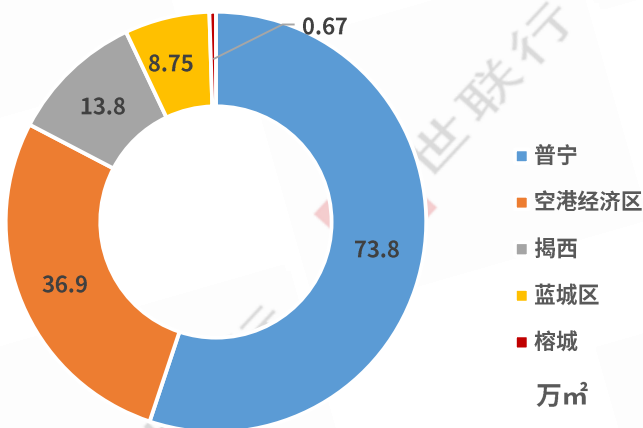


数据来源：广东省土地市场网

商住土地成交量升价减，楼面价同比小幅下降，普宁为市场绝对主力

2018 年揭阳共成交商住用地 47 宗，成交面积 133.6 万 m²，同比上涨 42.8%，楼面价略有下降，均价 2603 元/m²，同比小幅下降 10.7%。区域上，2018 年的土地供应集中在空港经济区、普宁市，榕城区只有一块旧改用地入市，而揭东则是“白板”。究其原因，政府的土地政策、土地指标是一方面，同时也与各区域的发展现状、闲置土地数量有直接关系。

图表 56：揭阳市 2018 年各区域商住用地成交情况



数据来源：广东省土地市场网

外来品牌房企表现突出，星河储地量最多，房企多布局普宁、揭阳榕江新城，抢占核心区域地块，加速布局揭阳市场。

图表 57：揭阳市 2018 年商住用地“成交之最”

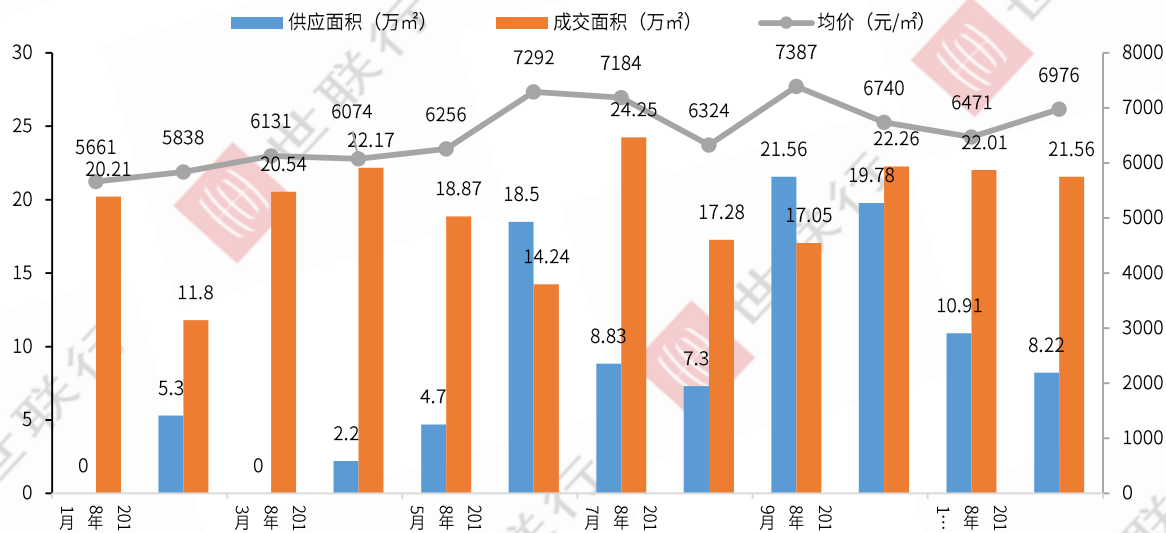
2018年揭阳市商住用地“成交之最”榜单			
成交之最	地块亮点	拿地企业	地块所在位置
总价最高	总价14.69亿元	保利地产	渔湖片区中心路以东、渔十七路以南
面积最大	面积137616m ²		
楼面价最高	楼面价4548元/m ²	碧桂园地产	渔湖片区中心路以东、渔十六路以南
拿地最多	共25宗地块	星河地产	普宁
	总面积61.06万m ²		
	总价16.35亿元		

(二)揭阳商品房市场情况

2018 年揭阳全市新建商品房销售面积 232.24 万 m²，同比减少 17%；其中市区 101.53 万 m²，同比

减少 36%。全市新建商品房销售额 151.81 亿元，同比减少 0.4%；其中市区 735474.15 万元，同比减少 14%。全市新建商品房销售均价 6537 元/㎡，同比上涨 20%；其中市区均价 7244 元/㎡，同比上涨 34%。2018 年揭阳整体市场相比 2017 年有下滑表现，传统旺季金九银十市场无明显起势。

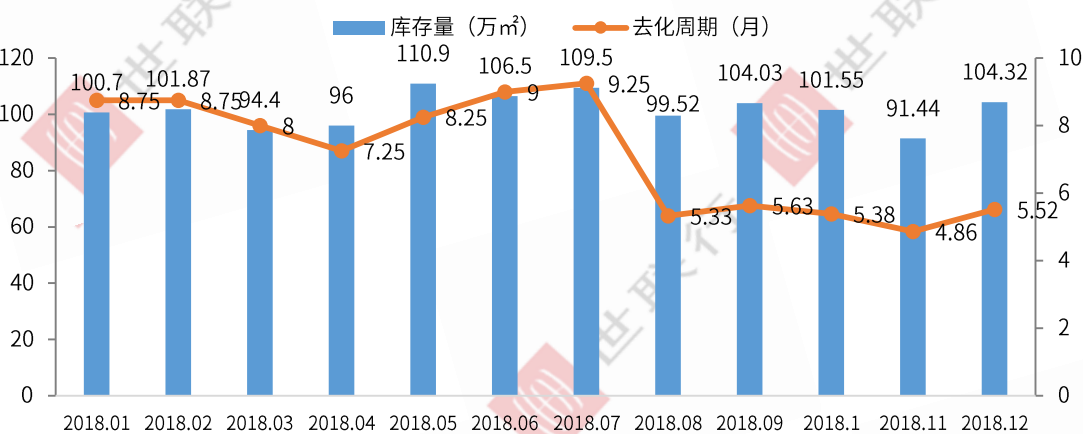
图表 58：揭阳市 2018 年住宅供求价走势



数据来源：揭阳统计局 世联数据平台

2018 年 12 月末揭阳库存面积为 104.32 万㎡，按照近半年月均去化 18.90 万㎡的速度来算，去化周期为 5.52 月。根据走势可知，进入 2018 年下半年市场去化周期逐步走低，均小于 6 个月，市场去化状态良好。

图表 59：揭阳市 2018 年住宅库存量走势



数据来源：揭阳统计局 世联数据平台

(三)揭阳 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年总结

揭阳整体经济向好，为揭阳住宅市场稳步发展提供强有力支撑，总人口稳步提高，居住粘性逐渐增强，人口红利凸显；房地产市场向好，开发商多选择高周转的经营模式，加快资金流转速度。

揭阳市 2018 年加大对房地产开发企业、房地产中介机构违法违规行为的查处力度。严厉打击房地产开发企业及中介机构投机炒房、房地产“黑中介”、违规销售、价外加价、强制搭售和虚假宣传等各类违法违规行为，进一步规范我市商品房销售行为，切实维护房地产市场秩序，保护广大消费者合法权益。

2018 年揭阳房地产投资同比有所上升，空港/普宁崛起，品牌房企热情高涨，高价拍地，加速布局揭阳市场，楼市发展紧随汕头。当前政府主要进行行业秩序的整治规范，主要集中土地供应和管理，以及打击楼市违规销售等乱象，短期暂无楼市调控。

截止至 11 月，揭阳交通基础设施建设投入约 39.59 亿元，城市规划升级，刺激城市价值及地位的提高。揭阳大型项目重点关注中委广东石化炼化一体化和海上风电项目，招商引资上，揭阳主要以物流和贸易等服务业为主，布局潮汕机场周边，形成区别于汕头的发展模式，进而支撑揭阳楼市的发展。

随着品牌开发商陆续进驻揭阳，直接带来的是成熟的开发模式和区域配套的不断提升，其中恒大/碧桂园的精装模式也逐步被接受，并打破本土开发商独大的局面，市场新房销售竞争愈加激烈。下半年揭阳市场呈现小幅下行趋势，恒大、碧桂园在片区内打起价格战，以价换量，客户观望状态浓厚，随着返乡季到来，加之各地政策有所松动，楼市行情预计将呈现回暖趋势。

2019 年展望

揭阳市整体商品房供应面积与人口量比例较低，商品房的缺口较大，没有达到合理的供求状态，揭阳商品房市场有充足的发展空间，楼市发展势头良好。

在大开发、大建设的背景下，揭阳楼市近年来吸引了众多品牌房企的密切关注，恒大、保利、碧桂园以及华润等品牌房企已强势入驻，揭阳市场竞争进入白日化，以前各种市场乱象将逐步退出江湖，市场发展逐步正规化。并且伴随揭阳对闲置土地的清理，将会有更多规模大小不一的项目推出市场，市场选择多样化。商品房销售价格在 2018 年基本补涨完毕，价格基本达到目前市场顶点，需要一个较长的缓冲期。而随着购房者区域壁垒的打破，空港与揭东市场的目标群体将进一步扩大，预计将是未来揭阳房地产市场的主战场。

城市发展与更新是推动房企不断进驻的重要原因。一线城市及强二线城市的发展规划趋向饱和状态，城市发展及投资环境逐渐往周边辐射城市转移；同时有关政策方面也在引进实力雄厚的开发商，将住宅用地规划纳入城市发展规划的蓝图中，未来揭阳房地产市场将呈现上升趋势。

而随着榕江新城莲花大桥、新城大桥、京灶大桥和城市主干道、环岛路进入实质性施工建设，以及妇女儿童医院、肿瘤医院等城市公共配套项目的逐步建设完善，该区域的城市空间布局将得到极大优化，

新城宜居宜业承载能力将得到极大提升，这也会吸引更多购房者选择在榕江新城投资置业。

由于大型房企新项目的相继入市开售，揭阳市场供应增加，销售价格上升，市场成交将变得更加困难。市场真正进入营销时代，各种营销策略，促销花样纷呈，市场营销策略将是 2019 年楼市制胜的利剑。

(五)揭阳市案例介绍：保利锦城

bǎo l ì jǐn chéng
保利锦城

项目介绍：

项目名称	揭阳保利锦城
项目地址	揭阳市榕城区仙彭路中段
占地面积	8.8万㎡
建筑面积	29万㎡
容积率	08地块：2.5；09地块：3.0
绿化率	36%
户数	1717套
户型	43-101㎡一至三房
车位	900个(地下:678个，地上：222个)
车位比	1：0.8
项目配套	5000㎡商业街、7万㎡风情园林
物业类型	别墅、小高层、高层、商铺
物业公司	保利物业



保利锦城鸟瞰图



保利锦城英伦堡效果图



保利锦城青云府效果图

代理商：世联行/保代

营销成果：

精准定位项目区域价值“未来城市中轴”及自身规划价值“低密度英伦墅区”，最大化发掘项目亮点，淡市下，项目首开实现“一墅倾城”的效果

- 1个月3大节点。从营销中心开放的起势宣传、到航空兵器展的爆破，及开盘的热销；
- 以快应变，一个月三个大型营销节点，保证市场热度

七、2018 年潮州房地产市场形势分析

(一)潮州土地出让/成交市场分析

潮州土地供应成交分析

2018 年潮州土地市场出让 54 宗地块，供应为约 209 万 m²，其中 5 月和 6 月为出让高峰。

2018 年潮州市土地成交 33 宗，土地成交面积约 124 万 m²，同比下降 39.66%（2017 年 1-10 月土地成交面积约 205.5 万 m²），金额约 10.25 亿元，由此可见，潮州土地成交量呈现下降趋势。其中住宅用地成交 4 宗，面积和金额分别为 15.89 万 m²和 7.63 亿元。流拍土地共 21 宗，其中 13 宗为住宅和商服用地。

图表 60：2018 年潮州各类型土地供销情况

用地性质	土地供应		土地成交			土地流拍	
	宗数	面积 (m ²)	宗数	面积 (m ²)	成交金额 (万元)	宗数	面积 (m ²)
住宅用地	13	554465.8	4	158931.2	76262	9	395534.6
商服用地	4	189805.4	0	0	0	4	189805.4
工业用地	36	1335124	28	1071085	49105.4	8	264039.7
仓储/其他用地	1	8236.85	1	8236.85	778	0	0
合计	54	2087633	33	1238253	102523.9	21	849379.7

备注：数据采集截止 12 月 31 日，土地供应以地块挂牌开始时间为准。

数据来源：广东省土地市场网

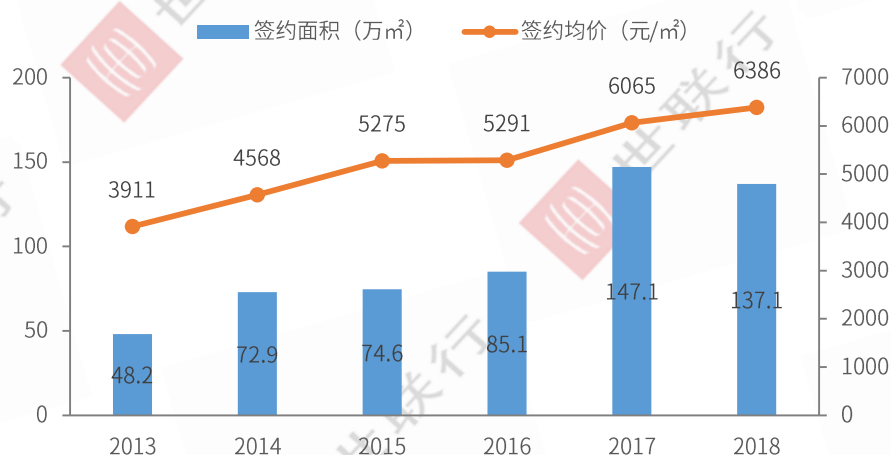
(二)潮州商品房市场情况

潮州商品房成交分析：潮州商品房近五年“量价齐升”

截至 2018 年 11 月，潮州市商品住宅成交 137.13 万 m²，同比 2017 年 1-11 月增长 14.4%。

2018 年签约均价达到 6386 元/m²高位，受到利空政策影响，预计 2019 年整体价格维持在 6000-6300 元/m²幅度。

图表 61：潮州市近年商品房销售与均价走势



数据来源：潮州市统计局，世联数据平台

市场容量：在全国楼市调控的背景下，热点城市需求外溢，同时，受周边城市汕头和揭阳楼市热度的影响，置业氛围渐浓，潮州市场持续扩容；

房价走势：近 5 年潮州一手房价持续上升。一方面，恒大、碧桂园、中梁陆续进驻潮州，市场上精装产品供应增加，带动房价上涨；此外，周边城市汕头、揭阳等地房价的上涨，也刺激潮州楼盘项目上调价格。

潮州商品房库存分析：在售楼盘较少，库存不高

潮州市在售楼盘总建筑面积都较小，而作为供货量大户的恒大城、宏天广场等项目已开发多期，整体未售量不高。

图表 62：潮州市各版块项目盘点

板块	项目	目前阶段	首次开盘时间	在售物业形态	总建筑面积（万㎡）	住宅体量（套）	已售体量（套）	住宅未售体（套）
韩东新城	潮州恒大城	在售	2013年	高层	165	15000	11400	3600
	碧桂园·韩东府	在售	2018年10月	高层	11.5	732	651	81
	东城名苑	待售	2018年12月	高层	7	694	0	694
	腾瑞四季园	在售	2018年	高层	8.8	560	138	422
	龙光御水岸/阳光御府	待售	未知	高层	60	5300	0	5300
湘桥区	恒大山水城	在售	2014年	高层	55.58	4632	2920	1712
	潮州恒大名都	在售	2017年8月	高层	35.67	2738	1700	1038
	兴华宏天广场	在售	2010年	高层	98.09	4853	3840	1013
枫溪区	中梁首府	待售	未知	高层	5	310	0	310
潮安区	腾瑞一品	尾盘	2015年7月	高层	18.51	996	540	456
	碧桂园新城之光	在售	2018年11月	高层	19.5	1094	153	941
	中梁壹号院	未售	2019年1月	高层	14.57	905	70	835
	龙光阳光水岸	在售	2017年	高层	34	1000	599	401
饶平镇	饶平碧桂园	在售	2018年11月	高层	16.05	763	266	497
合计					549.27	39577	22277	17300

数据来源：潮州市统计局，世联数据平台

(三)潮州 2018 年市场总结与 2019 年展望

2018 年总结

中梁地产首入潮州，东部华侨城与中安和平押宝文旅产业，另辟蹊径开疆拓土

1. 城市建设：

2018 年，潮州市投资约 66.1 亿元用于交通建设，用于 33 个交通重点项目规划建设，其中，高速公路建设 24.7 亿，铁路建设 11.72 亿，码头建设 3.23 亿，大桥建设 2 亿，城乡公路建设 24.42 亿。重中之重是，全力推动实施“八个十”项目中的 10 个以上重大交通项目。

同时，作为历史古城，潮州正全力推动文化旅游产业融合发展。8 月，东部华侨城签约潮州，拟将潮州古城文化旅游区打造为国家 5A 级景。8 月 31 日，市长殷昭举与中安和平考察团一行座谈，双方就零碳城镇合作事宜以及地域文化资源保护、传承与开发等进行深入交流。多家企业押宝潮州旅游资源，拟将发展文化旅游产业，助力潮州的知名度和影响力。

2. 土地成交：

2018 年 1-12 月，潮州土地市场成交 4 宗住宅用地，其中中梁地产以 2.93 亿元、0.77 亿元，分别竞得潮安东山湖地块后和枫溪原面粉厂地，不仅实现首度进军潮州，更不断深化粤东的战略布局。

3. 市场方面：

2018 年，潮州市开发商推货意愿增强，新楼盘积极蓄客，其中以碧桂园的表现最为抢眼。四年时间，碧桂园在潮州的布局可以说是四面开花，如今湘桥区、潮安区、饶平县均有在售或在建项目，是目前在潮州项目最多，分布最广的品牌房企。其中碧桂园韩东府、碧桂园新城之光及饶平碧桂园首次开盘去化率均达 80%以上。碧桂园新城之光在 8 月份开展大型文艺巡回演出，饶平碧桂园开展乡镇巡演，宣传造势抢占市场先机。

2019 年展望

1. 规划机遇

➤ 潮州高铁新城优先建设“三大启动区”，抢占高铁经济制高点！

根据《潮州高铁新城概念性规划》(草案)，高铁新城，位于三市几何中心，依托“高铁效应”的集聚效应，激活站点沿线地区的经济发展活力和潜力，集聚创新要素，形成以创新为主要引领和支撑的经济体系和发展模式，作为新的经济引擎带动潮州发展。

➤ 构建“一枢纽、二核心、三片区、四中心”空间结构：

一枢纽：打造粤东综合交通枢纽；

二核心：以潮汕站周边形成商贸服务核心；以桑浦山为文化创新核心；

三片区：高铁商务片区、东山湖片区、梅林湖片区；

四中心：潮人文化中心、商贸休闲中心、绿色宜居中心、研发生产中心。

➤ 建设“三大启动区”：

高铁商务片启动区：为潮汕站北侧区域，以商务办公、商贸展示等功能为主，面积为 6.41 平方公里；

桑浦山+东山湖启动区：桑浦山周边区域，以文化休闲、旅游服务、创新产业以及生态居住等功能为主；

梅林湖片启动区：梅林湖周边，以商贸商务、生态居住、休闲度假为主要功能，面积为 5 平方公里。

2. 总体定位：

粤东综合交通枢纽、潮汕揭对外开放经济文化合作中心区、潮州自然生态现代新城区

3. 规划亮点：

强化综合交通枢纽地位：厦深高铁、汕梅高铁、城际轨道等多条重要线路均汇入潮汕站，综合交通枢纽地位显著；建设城际轨道和快速路、主干道，加强和空港联系；由“交通功能”向“城市功能”提升：针对高铁能够汇聚的高端人流、信息流和资金流的优势，发展等高端现代服务产业。

➤ 韩东新城，规划作为潮州市未来城市核心，将打造“一轴两带三组团”

韩东新城，是潮州市未来五年重点开发建设的区域，即：依托潮州东大道，打造联结老城区与韩东新城的城市核心景观中轴线；包括意溪镇、桥东街道、磷溪镇三大组团，建设用地约 40 平方公里。

➤ 未来城市核心，全方位配套

构建新旧城互动的城市公共空间体系：打造韩东新城中央公园、滨江文化公园和市人民广场三大城市公园；

构建韩江滨水公共空间廊道、笔架山生态廊道和北溪生态廊道三条山水交融的城市生态廊道；

打造两条城市生产性和城市公共服务功能拓展带，发展韩东新现代服务组团、教育科研组团和综合

服务组团。

总结：

潮州是海峡西岸经济区成员城市之一，对外开放旅游城市，闽、粤、赣边韩江流域的商品集散地。2017 年末户籍人口约 270 万人。潮州享有“南国邦郡”、“岭海名邦”、“海滨邹鲁”、“文化橱窗”、“华侨之乡”、“国家园林城市”、“潮州菜之乡”、“中国优秀旅游城市”、“中国不锈钢制品之乡”、“中国民族民间艺术之乡”等美誉。

潮州整个城市发展缓慢，2018 年拍地主要围绕韩东新城片区，加之政府的政策支持及目前人口对于居住舒适度要求的不断提升，韩东新城仍是关注重点。不过，随着各大开发商的不断进入（目前围绕韩东新城的开发商不仅有碧桂园、恒大及龙光，还有本地开发商腾瑞、铮榕等）及需求的不断提升，韩东新城各项目均价也随之水涨船高。因此，作为价格洼地的潮安片区（主要是潮安的高铁新城），也是未来发展的重点。

2018 年潮州多宗土地流拍，成交下滑，直言楼市降温，开发商拿地信心受损。受全国楼市受调控影响，房价逐步趋向稳定。但从成交面积上看，2018 年与 2017 年差额较小，潮州楼市较为封闭，受到珠三角楼市影响较低，同时 2018 年底楼市调控政策出现宽松迹象，未来或许有一波价格上扬空间！

粤东城市年报更多详细内容，请与惠州（粤东）世联行大数据中心联系

惠州（粤东）世联行大数据中心市场服务报告收费标准

- 月度套餐：3万元
- 季度套餐：8万元
- 年度套餐：30万元

世联行

提供最客观、最专业、最全面的地产服务

【后记】

知人者智，自知者明

——认清自己，才能看见未来

粤东世联行副总经理 胡光宇

经历了大半年的狂欢之后，在 2018 年的最后一天来回顾惠州楼市，就如同忍受着这次席卷全国的寒潮一样，来惠州十多年，这么冷的天气确实也没几次，想来也不用去说冷暖自知之类的安慰话，毕竟到了冬天哪有不冷的道理。

如果仅看年终楼市的成绩单，惠州的表现似乎还算不错，成交面积增长 16%，成交金额增长 20%，如果算上土地收入共超过 2000 亿的总额，在今年的全国市场还会有不错的名次。只是欲握玫瑰必承其伤，考虑到三年前众多房企大鳄挟资本大旗布局惠州之势，今年的结果肯定会让一部分人失望。如果单用市场逻辑来看，供求比或许是描述近几年惠州楼市最好的角度，从最低 2016 年的 0.68 迅速攀升到 2018 年的 1.23，这种买卖双方话语权的转换足以描述当前市场的困境，至于背后的面积基数上升暂且先不提了。中国房地产的产值归属为投资类，房地产的定价抛开本身的居住价值部分，更多的影响因素是预期，所以我想从城市、房企、购房者三个维度来浅析当前惠州楼市，毕竟城市代表着预期，房企产生了供应，购房者决定到需求，作为惠州楼市的参与者，笔者简单阐述下个人的拙见。

城市代表着预期，紧邻广州深圳香港三个国际都市的地理优势，给惠州的未来提供了广阔的想象空间，三年前房企布局惠州正始于此点。前面提到约 2000 亿的房地产销售额虽然不算特别的突出，但如果关联到惠州的 GDP 总量再和其他城市对比，我们都能关注到问题的所在——惠州当前的基础太薄弱了，薄弱到甚至难以承受限购带来的后果，匪夷所思的是很多从业者还将不限购当作惠州楼市最大的优势，长远来看这种无根之木的繁荣并不值得我们炫耀。惠州的产业仍过度依托于石化和电子，独特的自然资源禀赋是我们的优势但不是胜势，紧邻三个国际都市的并不只是惠州。我们说到楼市的问题常常提到的是配套的缺乏、交通的不便利等等，但背后更深层次的原因是什么？没有产业的融合何来城市的融合，没有产业的升级何来城市的活力，没有产业的贡献何来城市的财力？这是城市的根基，如果楼市想从高风险的外销型转变为抗风险的内销型，产业永远是我们避不开的话题。

有难处并不可怕，认清自己并坚定方向就有未来，在目前尚未出台的粤港澳大湾区规划中，虽不知未来惠州在大湾区规划中的具体定位，但这确实是一次腾飞的契机。对标世界三大湾区我们不能只热衷于 GDP 数量的高低，高质量的教育资源和高精尖的产业才是大湾区的核心竞争力，此次大湾区的规划必将聚焦于核心竞争力建设，惠州有足够好的资源和空间，也期盼更好的机会能够降临，但需要我们自己去创造条件争取。建设惠州不是政府单方面的责任，每一个城市的企业和每一位城市的居民，在享受城市红利的同时，都应该有建设城市的义务去贡献自己的力量，而作为城市化建设贡献最大的房地产行业，在建设的同时更需要长远的眼光和社会使命感。

房企产生了供应，是行业中最重要整合主体，因为从事顾问工作的原因，也是三者中我相对熟悉的一环。2018 年大概是我从业十多年来，看到房企大佬预测市场最少的一年，放眼望去多是“从高速增长转向质量增长”、“健康的市场秩序”、“一城一策”、“房住不炒”之类的词汇。究其原因，

大概是我们已经习惯了在行业高速发展期也就是常说的房地产上半场，在 2018 年国家经济和房地产市场皆复杂的背景下，我们再也不能简单地按照通常的习惯总结经验；再也不能按照例牌方式制订 2019 年计划……否则，这不平凡的一年就真的浪费了，再见亦是昨天；否则“行到水穷处、坐看云起时”，就真的云遮雾罩，看不清未来了。

房企认清自己并不难，需要的是有勇气回归企业初心，从金融业宏图回归到制造业标准应该是迫在眉睫的事情。房地产的上半场，或者说在高速发展期，重要的是看清形势，而不是认识自己，因为“风口来了，猪都会飞”，但“风一直吹”只是首歌罢了，当风已成往事，现实总是残酷很多。房地产的下半场预热了很久，现在是真的来了而且不理睬房企愿不愿意接受。高速增长的市场背后，其实是依托于高速增长的国家经济，上半场对房企而言重要的是看清形势，因为整个行业更多得益于政策或城市红利，我无意否认房企在城市化过程中的贡献，也没有资格去妄评大佬论道之对错，但很多时候我们习惯性的把这份红利包装成企业的核心资产或个人的光环，而失去了对市场、特别是对客户的敬畏之心。在 12 月末广东地产商会年会上，众多大佬提出“提升质量，优化结构，完善服务，保障安全”的新口号，回归地产的本质，回归生活的本源。真正居高位者必远见，有了房地产下半场的新逻辑，相信购房者也能有更好更多的选择。

购房者决定到需求，但也是三者中处于信息获知最为弱势的一方，庞大群体产生极为多元化的需求，无论是空间上个人喜好还是时间上家庭结构发生变化，需求可能一直都在变，但追求美好居住环境的本质不会发生变化。惠州楼市过半是外销客户，自住投资需求兼有，2018 年惠州楼市的客户来源变得更为广泛，抛开城市本身的优质山水资源不说，城市的影响力确实在提升。但在这些表象之下，惠州上车盘价格的快速攀升、存贷比高企让本土居民望楼兴叹，再加上在高周转背景下不断出现房屋质量和后续服务欠佳的问题，如果不正视如此困境，后市只会让购房者在越来越大的供应之下会产生更多的焦虑。

知人者智、自知者明。作为行业中的个体，我们常会以不同身份参与在这个市场之中，无论是建设者还是消费者或是观望者，我们都在为这座城市的美好而共同努力。2019 年，愿所有人都能被这风云变幻的市场所善待。

附文

陈劲松：对粤港澳大湾区未来的十大想像

世联行

本文据世联行董事长陈劲松先生在《光荣与梦想——粤港澳大湾区上市公司发展机遇》论坛上的主题演讲整理完成。在演讲中，陈董从房地产服务行业的角度，提出了对粤港澳大湾区未来发展的十大想像。

想像未来的大湾区，跟我们行业相关的就是城市、居住、办公，跟房地产相关，跟我们公司密切相关。

世联是 1993 年在深圳成立的，当时遇上 94、95 年宏观调控，市场一塌糊涂，惨烈程度超乎我们所有人现在能想像的。当时深圳、海南的烂尾楼数不胜数，世联从那时开始做代理，把它们卖出去就能挣钱。有了最严峻的考验，才能真正锻炼出能力，这是第一步。

深圳的第一步是领先全国的，我们在深圳卖新房卖到 40 个亿的时候，开始走向全国。其实，当时在全国卖 40 亿，都是非常大的新房代理公司了。我们走向全国，深圳经验不断跨区域复制，由点到一个大面。

世联的持续转型

今年第三季度，中国的新房成交量开始下滑，新房代理业务是无法支撑一个上市企业的高速增长的。

因此，2014 年初，我们开始全力转型。新房场景下我们还能提供什么样的服务？金融，一个业务在同样的场景下能不能叠加另一个业务，这叫做相关单一场景多元化。

我们发现，金融跟房地产一样，也受国家调控。比如，好多年前可以做首付贷，但后面国家不让做，作为上市公司就一定不能做，所以我们金融也得持续转型。

在国家提出“租售同权”概念之前，我们就开始做租赁。租赁是一个完全碎片化的市场，但随着消费的整体升级，租赁市场一定会成为高房价城市的重要市场。

目前，全国租赁市场不到 1 万亿，而且碎片化严重。预计未来三五年，这个市场翻 3 倍，达到 3 万亿是完全有可能的。新房市场大概在 10 万亿上下，未来会有 10% 的增长或下滑。

一旦打开租赁市场，我们发现房地产市场的概念跟以前不太一样了。尽管国家对房地产有一系列的调控，也许我们对房地产有一个不好的预期，但请大家不要忘了三件事：

- 一、中国房地产的服务业处于一个巨量市场。
- 二、目前房地产服务企业的市占率水平都太低。

三、中国房地产市场的服务是非标准化的，周期又长，又要在地，还要一城一策，跟国家宏观调控相似。

事实上，目前中国的存量资产超过 300 万亿。这样，存量资产就成为中国房地产专业服务人员的未来。中国每年增量 10 万亿，存量 300 万亿，这么一个巨量的市场，培育能力就成为了世联转型期的关键。

世联正在长租公寓、办公租赁领域，加紧培育能力，这个能力跟数据相关，跟人员的专业相关。

世联对城市化的看法

一、在对湾区进行想像之前，我想谈谈对全国城市化未来的一些看法。中国城市化走到今天，开始进入下半场，迅速地从一个面向几大块集中。未来这几大块的市场非常值得期待：无论是房子的价格、交易的量，还是品种的创新。

二、全球十大城市，就是“世界城市”的概念。世界城市的办公和商业的交易额占全球所有城市交易额的 40%，其他城市加起来才占 60%。全球前二十的城市占总交易额的 60%，这还不算住宅。

可见，未来城市迅速向“世界城市”集中。事实上，全球房价住宅的最主要的活跃地区也在这些块状区域，粤港澳大湾区我们认为就是正在崛起的世界级城市群。

世联对湾区未来的想像

对这个城市群的想像，打开了中国房地产业，尤其是房地产服务业的空间。对于湾区的未来，如果按照张军教授说的“充满想像力”的话，我有几大基本的想像，它们一定会实现：

一、全湾区轨道同城化，这个不会在很远的未来就会实现。全湾区轨道的同城化，意味着湾区的任何一点到另外一点，一个小时，换乘不超过 3 次，这是湾区同城化或是大湾区建设的基础。

二、湾区的行政边界将在未来三五年打破。这个打破意味着湾区内各类经济、个人家庭和资质是互认的。限制深圳人到东莞买房，这事儿极其不合理，怎么能叫湾区呢？深圳白领，这么高的房价怎么买？很多深圳企业的老板，最担心的就是这么高的房价，员工怎么办？所以，我认为未来三五年内，这个问题必须在湾区打破。

三、湾区尤其是主要核心区域普调建筑容积率。现在的容积率这么低，湾区未来还要吸纳那么多的内容，这是装不下的，尤其是核心的重点区域，容积率应该继续提高。

全深圳曼哈顿化会成为必然，否则怎么有效率呢？曼哈顿是全球最环保的城市，因为公共设施使用效率最高，商业使用效率最高，轨道交通使用效率也最高。

如果这样做，深圳的未来值得我们期待，这个城市就更有容量。

四、将湾区众多存量物业，尤其是办公、商业物业，推向 REITs、公开资本市场。这件事，湾区应该试点。我们有非常好的榜样就是香港，尤其是 The Link（领展）——亚洲最大的房地产投资信托基金。香港能做，深圳为什么不能做？我们呼吁这样做，这样使得整个湾区的建设资金能够得到保障。

五、突破共享经济目前在深圳、在湾区的基本障碍。目前房地产服务业里，Airbnb 即将上市。这告诉我们，在一个大都市，比如旧金山的房价高、租金也贵，解决租赁问题必须用共享经济。

这对于年轻人的消费是件好事，目前共享经济碰到诸多行政、法律上的障碍。比如说，共享住宅要用特殊行业许可证（特行证）。企业要创新，我们要有很好的制度环境，所以深圳、湾区一定要高举改革开放的大旗。共享经济在湾区的确立，能使得湾区的年轻一代大幅提高效率、降低成本。

六、消除对楼宇经济和立体城市的法制性、行政规定性障碍。我们到纽约、东京、旧金山……任何一个湾区看到楼宇经济的蓬勃，和在深圳看到的是不一样的。深圳的写字楼每天早上、中午、晚上都排队，在楼上干不了什么。

但我们在东京看到，一栋楼里15楼是餐厅，16楼是咖啡厅，这都让干。我们可以出台许可标准，但不能妨碍我们对这栋楼的使用。

一旦这样做，就提高了大楼的实用率，给年轻人创造了更多便利，提高了经济活跃的程度。我们在东京、纽约看到，睡眠舱就在写字楼里，这有什么不行吗？列出条件就可以了。

目前，在这方面，我们基本寸步难行，中国房地产服务业做不了太多，原因是什么呢？不让做。这个事，能不能让湾区率先走在前面试点，出了经验怎么管，然后再向全国推。

七、消除对住宅的歧视。我们的用地很少了，公改公提高了容积率，但全是给办公的。东莞的住宅不让深圳人买，深圳又没住宅用地批。一申请批住宅，就说你想搞房地产，因为房地产的名声太差了。但高房价的问题怎么解决，总要给个出路吧。

在曼哈顿区域，一半的房子是住宅。我们的中心区有几栋住宅？我们对住宅太歧视了，以至于上班塞车的问题全都出来了。我们不应该对住宅有歧视，否则将来怎么解决湾区的生活问题。

八、推行全建筑绿色标准，这件事湾区一定应该走在前面。深圳的环境在全国是排在前面的，即使这样，跟房地产相关的碳排放，依然占了非常高的比例。汽车尾气没有建筑排得多，这方面强制性的绿色标准我们也没有出。

九、把湾区的滨海湿地当做湾区重要环保样板来打造，要打造成国际级大湾区湿地样板。深圳、香港已经有这个条件了，整个湾区都要有。深圳的中心区跟滨海湿地，尤其是红树林湿地是最近的。深圳是全球候鸟的迁徙地，现在是观鸟季了。当这么多的候鸟，跟中心区结合在一块，湿地保护得又好，这种环境就是国际级的了。

十、给房地产服务业，乃至所有服务业政策支持。服务企业不要税收优惠，能不能把强加在服务业上的种种限制，放开给上市公司去试点？因为我们能够负责任。比如说短租公寓一定要特行证，给我们政策上先行先试的机会。

深圳乃至湾区，不论是高新企业也好，还是高大上的科研机构也好，他们需要服务。因为湾区高科技企业多，而这些企业要专注科研，行政需要外包。

现代服务企业要满足居住、办公升级新要求，就要给到政策的实质支持。如果这样，预计湾区的服务业都会同城化，比如香港的已经完全进入深圳了。

只要放开行政上的许多限制，率先出台标准，我们相信中国的房地产行业，将会在湾区把模式全部打开，然后逐步向全国推广。我们跟国际级服务公司可以同台竞技，就能够培育世界级的服务企业了。

附件

(一) 国家政策

时间	部门	政策内容
2018/1/5	国土资源部：全国国土资源工作会议	改变政府作为居住用地唯一供应者的情况，研究制定权属不变、符合土地和城市规划条件下，非房地产企业依法取得使用权的土地作为住宅用地的办法深化利用农村集体经营性建设用地建设租赁住房试点，完善促进房地产健康发展的基础性土地制度，推动建立多主体供应、多渠道保障租购并举的住房制度，让全体人民住有所居
2018/1/25	银监会 2018 年全国银行业监督管理工作会议	将继续防控金融风险，将在降低企业负债率，严格控制高负债企业融资的同时，控制居民杠杆率的过快增长，打击挪用消费贷款、违规透支信用卡等行为，严控个人贷款违规流入股市和房市，继续遏制房地产泡沫化
2018/2/7	中国人民银行 2018 年工作会议	提出完善住房金融体系，建立健全住房租赁金融支持体系，继续实施“分城施策”差别化住房信贷政策，强化房地产金融宏观审慎管理，积极支持棚户区改造等保障性安居工程建设，支持培育和发展住房租赁市场
2018/3/6	2018 年两会	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，落实地方主体责任，继续实行差别化调控，建立健全长效机制，促进房地产市场平稳健康发展。支持居民自住购房需求，培育住房租赁市场，发展共有产权住房。加快建立多主体供给多渠道保障、租购并举的住房制度，让广大人民群众早日实现安居宜居。深化财税体制改革，稳妥推进房地产税立法
五一前后	住建部	五一前，住建部约谈了西安、海口、三亚、长春、哈尔滨、昆明、大连、贵阳、徐州、佛山等 10 个城市政府负责同志，强调楼市调控力度不放松
2018/5/9	住建部	约谈成都、太原有关负责同志，重申调控
2018/5/20	住建部	发布《住房和城乡建设部关于进一步做好房地产市场调控工作有关问题的通知》，重申调控六项要求
2018/6/28	住房和城乡建设部会同中宣部、公安部、司法部、税务	《关于在部分城市先行开展打击侵害群众利益违法违规行为治理房地产市场乱象专项行动的通知》

时间	部门	政策内容
	总局、市场监管总局、银保监会等	
2018/6/28	发改委	就《国家发展改革委 财政部关于完善市场约束机制严格防范外债风险和地方债务风险的通知》答记者问，表示房地产企业境外发债主要用于偿还到期债务，避免产生债务违约，限制房地产企业外债资金投资境内外房地产项目、补充运营资金等，并要求企业提交资金用途承诺
2018/7/12	住建部	商品住房库存不足、房价上涨压力较大的地方，应针对性地及时调整棚改安置政策，更多采取新建棚改安置房的方式；商品住房库存量较大的地方，可以继续推进棚改货币化安置
2018/7/31	住建部	公布一批各地查处的违法违规房地产开发企业和中介机构名单
2018/7/31	中央政治局会议	下决心解决好房地产市场问题，坚持因城施策，促进供求平衡，合理引导预期，整治市场秩序，坚决遏制房价上涨。加快建立促进房地产市场平稳健康发展长效机制
2018/8/7	住建部	住房和城乡建设部在辽宁沈阳召开部分城市房地产工作座谈会，会上住建部对参会各城市未来房地产调控工作提出了进一步要求
2018/8/15	发改委	国新办就当前经济社会发展有关情况举行吹风会，发改委秘书长丛亮回应下半年如何确保实现经济社会发展的目标任务时表示：下决心解决好房地产的问题，要坚持因城施策，促进供求平衡，合理引导预期，整治市场秩序，坚决遏制房价上涨，加快建立促进房地产市场平稳健康发展的长效机制
2018/8/17	住建部	约谈了海口、三亚、烟台、宜昌、扬州 5 市政府主要负责人，要求严肃清理查处捂盘捂地、囤房炒房等问题，大力整顿规范市场秩序，严厉打击投机炒作，遏制房价上涨
2018/9/14	住建部	再次公布一批专项行动中各地查处的违法违规房地产开发企业和中介机构。强调，各地要持续深入开展专项行动，通过部门联合执法，把打击侵害群众利益违法违规行为，作为整治房地产市场乱象工作的重中之重，对投机炒房房地产“黑中介”、违法违规房地产开发企业和虚假房地产广告等房地产乱象发现一起，查处一起，并予以曝光

时间	部门	政策内容
2018/10/8	国务院常务会	因地制宜调整完善棚改货币化安置政策，商品住房库存不足、房价上涨压力大的市县要尽快取消货币化安置优惠政策。严格把好棚改范围和标准，科学确定 2019 年度棚改任务
2018/10/11	国务院新闻发布会	这次国务院常务会议要求是，针对库存比较少、房价上涨压力比较大的城市调整优惠政策，目的是根据不同城市的住房发展状况和水平，“精准施策、因城施策”。这次不是取消货币化安置方式，而是因地制宜调整货币化安置的鼓励政策
2018/10/28	住建部	《关于巡视整改进展情况的通报》加快建立和完善房地产市场平稳健康发展长效机制。包括推进形成租购并举的住房制度；保持调控政策连续性稳定性落实地方主体责任；坚持因城施策，促进供求平衡，合理引导预期，整治市场秩序，坚决遏制投机炒房，促进房地产市场平稳运行
2018/10/29	新华社	房地产调控正在逐步由以行政措施为主向综合施策转变的关键期，不会允许任何放松原已建立的调控政策体系、任由房价上涨的做法
2018/10/30	人民日报海外版	海外版称面对经济转型时期外部不确定性增强与经济下行压力增大，不乏呼吁各地“放松房地产调控以提振经济”的声音。对此，分析人士指出，中国房地产政策坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”这一基本定位不会出现动摇
2018/10/30	住建部与国家统计局	《关于进一步加强协作做好房价统计工作的通知》发通知要求地方上报真实房价数据，严查房价统计违法行为
2018/11/14	住建部	公布各地专项行动查处的第三批违法违规房地产开发企业和中介机构，共计 24 家
2018/12/21	中央经济工作会议	要构建房地产市场健康发展长效机制，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策、分类指导，夯实城市政府主体责任，完善住房市场体系和住房保障体系
2018/12/24	全国住房和城乡建设工作会议	以稳地价稳房价稳预期为目标，促进房地产市场平稳健康发展 以解决新市民住房问题为主要出发点，补齐租赁住房短板 以加快解决中低收入群体住房困难为中心任务，健全城镇住房保障体系

(二) 惠州政策

行业政策

发布时间	发布部门	主题	法规政策
2018/3/5	惠州市人民政府	《惠州市住房公积金管理规定》	进一步明确了相关部门的权责职能，精简了市民业务办理流程。针对职工的公积金缴存限额，要求职工和单位按照不低于该职工上一年度月均工资的 5%至 12%缴存，而不得低于或高于该限额比率范围。
2018/3/8	惠州市房产管理局	《关于惠州市加快培育和发展住房租赁市场的实施意见（征求意见稿）》	加强租赁住房规划和用地供应；允许商业用房按规定改建为租赁住房；允许出租人按照国家和地方的住宅设计规范改造住房后出租；探索利用农村集体建设用地建设租赁住房；支持国有企业发展规模化住房租赁；鼓励房地产企业拓展住房租赁业务；鼓励和规范个人出租住房。
2018/4/25	惠州市住房和城乡建设局、惠州市财政局、惠州市地方税务局、惠州市房产管理局	关于调整我市市区普通住房标准的通知	结合我市市区房地产市场实际，定于 2018 年 1 月 1 日起，对我市市区普通住房标准作出调整如下：住房建筑面积交易单价：惠城区（含仲恺高新区）低于 13681 元/平方米（含 13681 元/平方米）；惠阳区低于 15418 元/平方米（含 15418 元/平方米）；大亚湾开发区低于 14269 元/平方米（含 14269 元/平方米）。单套建筑面积在 144 平方米以下（含 144 平方米）。住宅小区建筑容积率在 1.0 以上（含 1.0）。
2018/5/29	大亚湾房管局	《关于严厉打击恶意炒房、恶意炒作等违法内容的声明》	大亚湾采取限制性购房 3 套以上（含 3 套）将暂缓网签，并核实购房者的资金来源及是否属于恶意投机炒房行为，它只是升级版限签，而不是网传的限购。下一步，不排除该局将联合其它部门对购买 3 套以上（含 3 套）的住房资金来源进行核查，全面打击炒房投资行为。
2018/7/3	大亚湾房产管理局	《关于进一步规范境外机构和个人购房管理的通知》	对境外机构和个人在当地购房的相关资质进行规范和限制

发布时间	发布部门	主题	法规政策
2018/7/10	惠阳区房管局	《关于进一步规范商品房预售销售行为的通知》	要求楼盘销售需将垃圾站、幼儿园等配套设施如实告知公示，要求企业明确告知区域内义务教育招生政策，将商品房与学位挂钩的销售行为则将严厉打击；重点检查开发商未取得预售许可证及对外销售，信息公示不完整，囤积房源，不明码标价，以及捆绑销售、额外加价和发布虚假信息、恶意炒作等扰乱市场的违规行为。
2018/7/30	惠东县房产管理局	《关于进一步规范境外机构和个人购房管理的通知》	对境外机构和个人在当地购房的相关资质进行规范和限制。《通知》提出，境外机构和个人在境内投资购买非自用房地产，需申请设立外商投资企业，经有关部门批准并办理相关登记后，方可按照核准的经营范围从事相关业务。符合条件的境外机构只能在所在城市购买用于办公所需的商品房。在境内工作、学习的境外个人，在境内只能购买一套用于自用的商品房。港澳台地区居民和华侨因生活需要，可在境内限购一定面积的自住商品房。惠东将加强买卖合同备案管理，若发现境外机构和个人购房不符合自住、自用原则的，不予办理备案手续。
2018/8/9	惠州市房产管理局	《惠州市中心城区房地产开发项目停车位租售管理暂行办法》	进一步加强惠州市惠城区房地产开发项目停车位出售、出租的管理
2018/8/28	惠州市住房和城乡建设局、惠州市财政局、惠州市地方税务局、惠州市房产管理局	关于调整我市市区普通住房标准的通知	结合我市市区房地产市场实际，定于2018年7月1日起，对我市市区普通住房标准作出调整如下：住房建筑面积交易单价：惠城区（含仲恺高新区）低于13933元/平方米（含13933元/平方米）；惠阳区低于15417元/平方米（含15417元/平方米）；大亚湾开发区低于14865元/平方米（含14865元/平方米）。单套建筑面积在144平方米以下（含144平方米）。住宅小区建筑容积率在1.0以上（含1.0）。

发布时间	发布部门	主题	法规政策
2018/9/11	惠州市房管局	《关于规范境外机构和个人购房管理的通知》	重申全市各房地产开发企业及房地产经纪机构严格执行境外机构和个人购房管理要求，惠州房产网新楼盘并在销售、网签环节中做好政策告知和风险提示。 《通知》附件中的规范性文件重申了国家相关部门对于境外人员在境内购房的政策要求：境外个人在境内只能购买一套用于自住的住房。

【资料来源】公开资料整理

惠州金融信贷政策

1、惠州房贷收紧常态化，购房门槛攀升，观望情绪加重，年底部分银行略松动

2017 年以来，惠州房贷利率在基准利率的基础上持续上浮，购房成本进一步攀升。从惠州主流商业银行调查来看，从年初首套房贷利率普遍上浮 20-25%，到 2018 年 6 月首套房贷利率上浮至 30-40%，二套房按揭利率上浮由 40-50%；到 12 月首套房调整至上浮 25-30%，二套房调整至 30-40%。

目前邮政银行的首套房利率上浮幅度由此前 11 月的 45%下调至 12 月份的 25%，其他 7 家银行的利率和 11 月份相比变化不大，保持在首套房上浮 30-40%，二套房上浮 35-40%。

惠州商业银行住房贷款利率调查表

银行名称	额度情况	首套房贷款利率上浮指数	首套房首付比例	二套房贷款利率上浮指数
农业银行	正常	30-40%	三成	35-45%
建设银行	正常	40-50%	三成	40-50%
中国银行	正常	30-40%	四成	35-40%
邮政银行	紧张	25%	三成	30-35%
兴业银行	紧张	30-45%	三成	40-55%
平安银行	正常	30-40%	三成	35-45%
光大银行	正常	30-40%	三成	35-45%
华润银行	正常	45-50%	三成	45-50%

【资料来源】世联盛泽按揭，数据截止至 2018 年 12 月 14 日

银行名称	额度情况	首套房贷款利率上浮指数	首套房首付比例	二套房贷款利率上浮指数
中国银行（东湖支行）	紧张	30-35%	三成	40-45%
邮政银行	紧张	35%	三成	35%
兴业银行	紧张	30-40%	三成	35-45%
平安银行	紧张	35-40%	三成	40-45%
光大银行	紧张	35-40%	三成	35-45%

【资料来源】世联盛泽按揭，数据截止至2018年6月15日

2、惠州公积金贷款额度提高，开发商不得拒绝公积金贷款购房

惠州公积金政策汇总

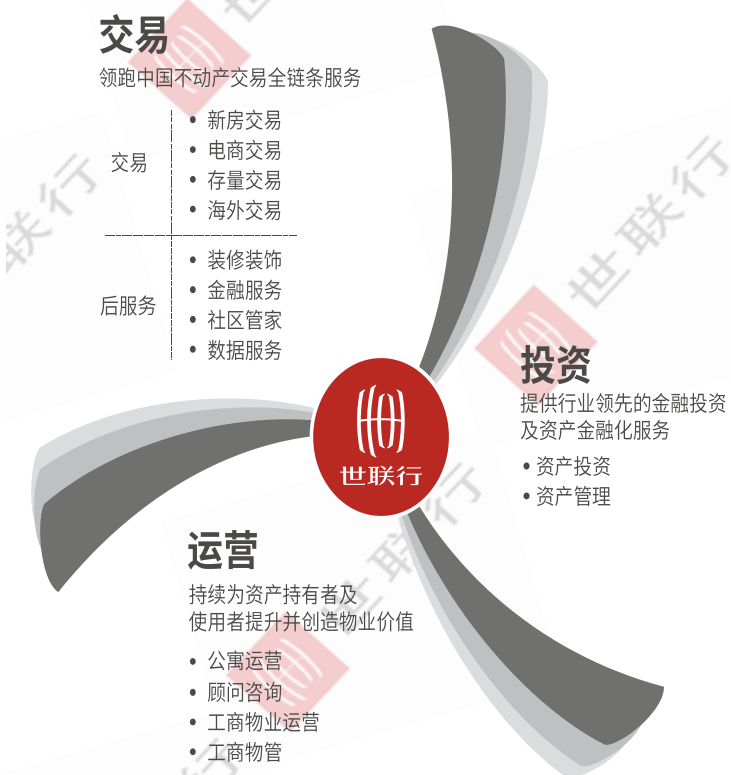
时间	法规政策
2017/12/28	《市住房公积金管理中心关于提高住房公积金贷款额度的通告》:自2018年1月1日起，我市住房公积金贷款购买首套商品房个人最高额度由原来的30万元提高到40万元，夫妻双方共同贷款最高额由原来的50万元提高到60万元；使用住房公积金贷款购买二套房个人最高额度由原来的20万元提高到30万元，夫妻双方共同贷款最高额由原来的40万元提高到50万元。
2018/3/5	惠州市人民政府关于印发《惠州市住房公积金管理规定》的通知,更新了5年来我市发布的各有关公积金管理方面的文件内容，明确了相关部门职能，精简了办事流程。如取消租房支取限制，减轻职工住房压力。
2018/3/26	《关于维护住房公积金缴存职工购房贷款权益的实施意见》提出，要从压缩贷款审批时限、严格委贷业务考核、加强销售行为管理、提高抵押登记效率、公开业务办理流程、促进部门信息共享、加大联合惩戒力度、畅通投诉举报渠道、集中开展专项整治等九方面维护公积金缴存职工合法权益，规范房地产市场秩序，净化房地产市场环境。
2018/4/27	《关于进一步规范住房公积金缴存基数、比例》明确，单位及个人的公积金缴存比例下限为5%，上限为12%，具体缴存比例由单位和个人自行选择。每个单位原则上只能选定一个单位比例，个人缴存比例则应当等于或高于单位缴存比例，缴存比例取1%的整数倍。单位和职工每月缴存住房公积金的缴存基数，为职工本人上年度工资总额（包括计时工资、计件工资、奖金、津贴补贴、加班加点工资、特殊情况下支付的工资）的月平均数。
2018/7/31	《关于开展治理违规提取住房公积金工作的通知》主要提出四条有关提取方面的政策： 1、提取政策要向首次置业、购买普通商品住房和在户籍地或缴存地购房等情况倾斜。加大提取住房公积金支付房租政策支持力度。 2、对于同一人多次变更婚姻关系购房和多人频繁买卖同一套住房等情况，不允许其申请提取住房公积金。 3、对于异地购房尤其是非户籍地非缴存地购房、非配偶或非直系亲属共同购房等申请

时间	法规政策
	提取住房公积金的情况，各地可结合自身实际情况阶段性停止实施该类型提取政策；继续实施该类型提取政策的地方，要严格审核申请提取住房公积金的资格。 4、严格落实住房公积金异地转移接续有关政策，原则上必须通过全国异地转移接续平台转移个人住房公积金，不得选择通过离职提取方式提取。
2018/11/8	《惠州市住房公积金提取业务操作细则（征求意见稿）》进行修订，系统梳理惠州住房公积金提取类别和业务办理信息，更好地维护缴存职工的合法权益。《提取细则》对于住房公积金提取范围的类别划分更加详细，分为住房消费类、销户提取类、其他提取类三大类别。
2018/12/20	《关于规范住房公积金缴存比例的通知》，要求一个单位管理户只能有一个单位缴存比例，且单位缴存比例与个人缴存比例必须一致。

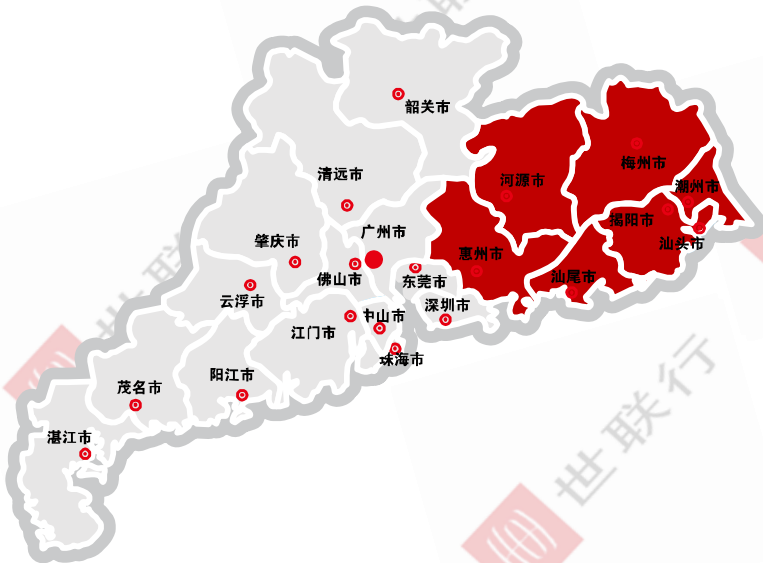
关于世联行

1993 年成立于深圳，是境内首家登陆 A 股的房地产综合服务提供商（股票代码：002285），至今拥有 72 家分支机构，服务遍及中国 201 个城市。作为中国新房代理销售额最高纪录保持者及资产综合服务商，25 年来，世联行始终以“挖掘物业价值、降低交易成本、规避专业风险、促进资产流通”为企业发展核心价值，以持续推动行业进步为己任，坚持以客户为中心，为“让更多人享受真正的不动产服务”而不断努力。

2014 年初世联行宣布转型，“祥云战略”正式启动。2016 年，覆盖交易、运营、金融投资等涉及资产全生命周期的服务价值链基本成型。在继续为中国不动产交易提供全链条服务的同时，世联行深耕存量市场，通过多样化的运营服务持续为资产持有者及使用者提升并创造物业价值，并打造专业的资产投资及资产金融化服务。世联行通过提供专业而系统的资产综合服务，不断建立人与资产联接。



世联行粤东布局



惠城办公地点

地址：惠州市惠城区江北文昌一路 7 号华贸大厦 3 号楼 1 单元 17 层 07-10 单元
电话：0752-2817800

惠阳大亚湾办公地点

地址：大亚湾西区上杨开城大道南路侧富康国际 803 室
电话：0752- 5185008

汕尾办公地点

地址：汕尾市香洲和顺花园一栋 2 梯 703

汕头办公地点

地址：汕头市龙湖区丹阳庄西三区 17 幢（韩江大厦，丽涛大厦 A、B）301 号房之 4 世联行

揭阳办公地点

地址：揭阳市普宁万泰金融中心 1804 室

河源办公地点

地址：河源市源城区越王大道越王大厦 11 楼世联行
电话：0762-3896580

梅州办公地点

地址：梅江区梅塘东路创杰金融中心 10 楼

潮州办公地点

潮州市湘桥区吉园街与吉地街交汇处富苑公馆营销中心
电话：07682319920

免责声明

本报告仅提供资料之用，属于非盈利性的市场信息交流行为。如需引用，请增加“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，最终以政府部门权威数据为准”的提示。本公司力求报告内容准确完整，但不对因使用本报告而产生的任何后果承担法律责任。本报告的版权归深圳世联行地产顾问股份有限公司所有，如需引用和转载，需征得版权所有者的同意。任何人使用本报告，视为同意以上申明。



惠州世联行大数据中心微信公众号

总指导：周玉仁

总协调：廖蓓、徐镇威、程笑、汪员凤、许志威、林惠良、何泽铭、罗福东、李发新、许东芸

执行总指导：胡光宇、冯诗安、覃丹

研究团队：世联行粤东地区大数据中心

版式设计：李子健