# 现房销售成主流，房企为何仍敢拿地？

江门6天成交18宗商住用地

上周以来，江门土拍市场迎来一轮密集成交。10月29日至11月3日，全市共成交18宗商住用地，民企与国资都有出手，台山更是响起了竞价落槌声，吸引许多市民的关注。

在本轮拍地中，许多地块明确要求现房销售，房子盖到可交付才能卖。回款周期从几个月拉长到两三年，前期投入更大，资金占压更久。门槛抬高，不少人原本预期只会出现国资兜底的情况。

然而，这轮密集成交却给出这样一个答案：民企拿地3宗，国企拿地15宗，台山还出现了民企争地而导致溢价的情况。原因何在？

文/图 江门日报记者 陆沿任



JCR[2026]207(台山37)号地块溢价成交。



JCR[2026]206(蓬江44)号地块由帕佳图摘得。

## 谁在出手 民企国企都在拿地

先来回顾上周以来全市商住用地出让情况。

10月29日，JCR[2026]205(蓬江43)号地块由帕佳图(江门)物业发展有限公司(以下简称“帕佳图”)以13260万元底价摘得，JCR[2026]206(蓬江44)号地块由帕佳图以45088万元底价摘得。同一天，JCR2026[215]江海22号地块由江门市合佳房地产开发有限公司以39200万元底价竞得。

10月30日，成交扩散至新会、鹤山、台山。先是JCR[2026-218](新会32)号地块由江门市新会银海房地产有限公司以15840.6785万元底价摘得；接着，JCR[2026]207(台山37)号地块成为本轮唯一一宗竞价地块，江门市乘堃置业有限公司(以下简称“乘堃”)经19轮报价，以23551万元竞得，较起始价溢价3600万元，溢价率18%；JCR[2026]208(台山38)号地块由台山市博堃房地产开发有限公司以21837万元底价摘得；JCR[2026]216(鹤山32)号地块、JCR[2026]217(鹤山33)号地块由鹤山市兴鹤实业有限公司分别以12009万元、5060万元底价竞得。

11月2日是成交最密集的一天。先是JCR[2026-219](新会33)号地块由江门市新会银海房地产有限公司以21686.3809万元底价摘得；JCR[2026]235(恩平14)号地块由广东北晟建设投资集团有限公司以11886万元底价拿下；JCR[2026]239(鹤山34)号地块、JCR[2026]240(鹤山35)号地块由鹤山市兴鹤实业有限公司分别以22346万元、4321万元底价包揽；JCR[2026]210(台山40)号地块、JCR[2026]211(台山41)号地块由台山市荣堃房地产开发有限公司分别以13445万元、12536万元底价摘得；到了当天12时，JCR[2026]227(台山42)号地块再由台山市荣堃房地产开发有限公司以13149万元底价拿下。

11月3日，JCR[2026]228(台山43)号地块由台山市润堃房地产开发有限公司以2367万元底价摘得；JCR[2026]229(台山44)号同样由台山市润堃房地产开发有限公司底价摘得；JCR[2026]230(台山45)号由台山市建堃房地产开发有限公司底价摘得。

记者梳理发现，在这一轮土拍出让热潮中成交的18宗商住用地中，民企竞得3宗，国企竞得15宗。对此，江门市鼎堃房地产顾问有限公司总经理谢慕贞表示，比单纯成交数据更值得关注的是拍地开发商类型更多，“比如帕佳图这样的老牌本土房企，江海国资、新会银海这些国企平台，不同类型的开发商愿意出手。这是好事，说明不管是地方国企还是本土民企，对江门后市的判断都很有信心。”

## 门槛变高 民企为何仍愿掏钱

记者梳理这18宗商住用地的出让条件发现，现房销售已经成了这批地块的主流。比如，JCR[2026]205(蓬江43)号、JCR[2026]206(蓬江44)号两宗地块，出让公告明确要求现房销售，且住宅全装修比例不低于50%；JCR2026[215]江海22号同样要求现房销售；台山方面，此前成交的台山32号地是“828新政”后江门首宗明确要求现房销售的地块，而本轮成交的台山多宗地块也带有现房销售条件，其中部分地块还叠加了低容积率的要求。换句话说，这批地里大部分不是“可以现房”，而是“必须现房”。

现房销售对房企意味着什么，账面上很清楚。预售模式下，房企拿地后几个月就能开盘回款，用购房者的钱来盖房；而现房销售要求房子盖到可交付状态才能卖，回款节点整体后移，资金占压周期从几个月拉长到两三年。叠加50%全装修，工期更长，前期投入更大。回款节点后移、前期投入加大，对房企的资金实力、开发管理和风险控制能力提出了更高要求。

在这样的情况下，许多市民认为，民企拿地会更加谨慎，国企拍地稳住局面的情况会更加普遍。但从实际结果来看，焦点却是民企在少数地块上的集中发力：帕佳图以45088万元摘得JCR[2026]206(蓬江44)号地块，为本轮成交金额最高的一宗；乘堃经19轮报价、以23551万元竞得JCR[2026]207(台山37)号地块，是本轮唯一溢价的成交地块。

原因是什么？

先看帕佳图，这家本土民企在蓬江白石旧改上不是“新面孔”，而是“先行者”。2025年9月，帕佳图就以4.8亿元拿下白石旧改1号A地块和15号地块。帕佳图相关负责人表示，企业拿地首先要看城市的发展潜力、地块自身的价值以及企业自身的战略布局，而不是单纯看市场短期的波动。“此次帕佳图竞得的JCR[2026]205(蓬江43)号、JCR[2026]206(蓬江44)号两宗地块，总投资约5.83亿元，均位于蓬江成熟城区，周边交通、商业、教育等配套相对完善，具有较好的区位基础和城市发展价值。同时，两宗地块也是白石片区城市更新的重要组成部分，符合江门城市更新和中心城区功能提升的发展方向。”

该负责人表示，对于帕佳图而言，这次拿地既是基于对江门城市发展前景的认可，也是企业立足江门、深耕本土市场的一项重要战略布局。“同时，我们也充分认识到现房销售对企业资金实力、开发管理和风险控制能力提出了更高要求。此次投资是基于企业自身资金安排、项目开发条件和长期经营规划作出的审慎决策。我们希望通过稳健经营，把优质地块转化为真正经得起市场检验的好产品。”

再看台山方面。乘堃拿下的JCR[2026]207(台山37)号地块，是这轮唯一一宗竞价地块，3家竞买人19轮报价，溢价18%。除了现房销售，这宗地块要求容积率压在1.0至1.2之间，是典型的低密改善型用地。现房销售抹平了“图纸与交付”之间的信息差，而低密产品恰恰是需要经得起实景检验的品类，这就把“靠图纸卖房”的竞争者挡在外面。

台山销售端的数据为这种产品逻辑提供了验证。今年国庆假期，台山重点楼盘住宅认购221套，成交量居江门首位，同比增长13%，销售总额同比增长25%。其中，返乡置业的港澳客户对“实景呈现”的要求，明显高于对“价格预期”的敏感。乘堃愿意溢价拿地，不是无视风险，而是对准了一个已经被成交数据验证过的局部市场。

还有一个不能忽略的现实条件。谢慕贞表示：“现房销售在当下更像是一张信任牌，避免爆雷、交楼质量等风险，让客户买房更有信心。”美智地产市场研究中心总监张镇兰则从门槛抬高的角度进行补充：“虽然在现房销售和带装交付的要求下，对房企的开发要求会更高，但门槛抬高之后，能出手的正是对本地市场更熟悉的本土实力民企，他们对当地客群、市场情况掌握得更深入。这时候愿意支付溢价，更多是基于对具体地块的信心。”

值得留意的是，在本轮拍地潮中，市区地块都是底价成交，只有台山出现了溢价成交的情况。张镇兰表示：“城区供地由国企承接的比例较高，其拿地的出发点就是托底，主动竞价的动力不强，一定程度上反映的是‘稳’。而民企是来挑好地块的，当优质地块推出时，民企的参拍意愿自然会更高。”

## 展望后市 优质地块向“现房友好型”靠拢

在此背景下，接下来江门土拍市场会走向何方？

先看供地端。这轮成交已经透露出了一个信号：能吸引房企出手的优质地块，规划条件正在向“现房友好型”靠拢。乘堃拿下的JCR[2026]207(台山37)号地块容积率在1.2以下，JCR[2026]205(蓬江43)号、JCR[2026]206(蓬江44)号地块容积率则控制在2.0至2.4之间，“核心区、低容积率、产品形态与现房检验相适配”正在成为拿地的隐性门槛。在现房销售继续执行的条件下，那些远离核心区、依赖远期概念的大体量地块，出让难度只会进一步上升。张镇兰表示：“现房销售提高了开发的资金门槛，房企在拿地方面会更加谨慎，更愿意把资金投入到确定性较高的地块上。因此，未来不同地块的表现将明显分化，好地有人争、普通地底价走的态势或将延续。与此同时，企业的资金实力和产品力会变得更关键，国企央企和实力较强的本土民企机会更多，中小房企在土拍市场的竞争空间或进一步收窄。”

再看拿地主体。在现房销售成为标配的情况下，国企托底、民企择优的格局大概率还会延续。谢慕贞给出了一个偏乐观的中期图景：“接下来会是一个慢下来、好起来的格局，供地更精准，小而精、低密度、核心区地块会多起来，这跟江门推动‘四好建设’是同一个方向——不追求卖多少地，而是追求卖出去的地能做出好房子。预计在拿地主体上，国企托底加本土民企补位会持续一段时间，外来企业会挑核心小地块做品牌落地。”换句话说，在门槛更高的条件下，江门土拍市场将会进入一个“谁算得清账、谁才敢出手”的阶段。

帕佳图相关负责人也对江门土地市场的中长期发展有信心，认为未来将更加趋于理性、呈现明显的结构性分化。“未来土地市场的机会更多集中在城市核心区域和配套成熟的优质板块，特别是一些具备城市更新价值、交通便利、生活配套完善的地块，更容易获得市场认可。”该负责人表示，房地产市场正在从增量开发逐步转向存量优化与品质提升并重的阶段，“未来市场不再是简单依靠土地和规模驱动，而是更加考验企业对城市发展、区域需求和产品定位的综合判断能力。帕佳图将继续立足江门，积极参与城市建设。”

# “多头跑”变“一站式”

公积金贷款购房“一件事”集成服务在我市铺开




公积金贷款购房“一件事”集成服务让群众“少跑腿、少等待”。

以往办理公积金购房贷款，市民需要在公积金中心、银行、不动产登记等多个部门之间分头提交材料、来回奔波。如今，这一痛点正在被打破。为深入落实国家“高效办成一件事”改革部署，江门市住房公积金管理中心联合税务、自然资源、政务数据等部门，推出住房公积金个人住房贷款购房“一件事”集成服务，打通部门协同链条，持续优化缴存职工的办事体验。

此次改革中，市公积金中心打破部门壁垒，将原本分属7个部门的8个事项整合为贷款“一件事”，通过合并办理环节、优化审批流程，实现多部门业务深度融合。改革后，群众跑动次数大幅压缩，原材料份数精简比例达90%，办理时限也明显减少，贷款审批效率和群众办事体验同步提升。

在流程优化的基础上，服务模式也在创新。市公积金中心联合受托银行推出“贷款办理前置模式”，打破传统“先购房、后贷款”的流程限制。银行工作人员被派驻到住房交易现场，群众在完成购房网签时，即可同步提交公积金贷款申请材料；同时，依托银行网点分布广的优势，群众也可就近前往银行柜面提交申请，实现“购房、贷款”一站式无缝衔接。

提交申请之后的环节，同样由专业机构“帮跑腿”。职工提交申请后，受托银行同步启动帮办代办及并联联办，整合贷款申请、资料审核、抵押登记、合同签订等环节，大幅减少串联等待时间。依托政务数据共享平台，部门信息实现互通，部分材料由系统自动调取核验，群众不再需要重复打印、重复提交，进一步减轻了准备材料的负担。

自公积金贷款购房“一件事”集成服务推出以来，这项便民举措已在全市铺开，惠及众多缴存职工。截至2026年10月末，累计办结业务5146宗，发放贷款22.81亿元，群众办事的便捷度和体验感显著提升。从“多头跑”到“一站式”，从“重复交”到“数据代跑”，市公积金中心以流程再造推动服务提速，让群众安居置业“少跑腿、少等待”。

（文/图 陆沿任）

顺利完成竣工验收备案

# 东湖碧桂园9号楼提前交付



项目团队在交付前完成闭环整改，将完善的产品交到业主手中。

近日，东湖碧桂园9号楼顺利完成竣工验收备案，较原计划提前交付。在收楼仪式上，79户业主顺利拿到新家钥匙。至此，该项目在政府保交楼专班的督导协调与碧桂园集团的支持下，全部住宅批次均已完成履约交付，以扎实的交付成果为蓬江楼市注入了实实在在的信心。

回顾交付历程，自2024年首批5号楼、7号楼交付起，该项目4号楼、8号楼、3号楼均相继实现提前交付。加上本次交付的9号楼79套房源，项目累计交付住宅596套。一连串提前交付的数据背后，是项目团队直面各项建设难题、坚守履约承诺的切实行动。在品质把控上，9号楼并未因追求速度而放松标准。施工完成后，团队开展了多轮内部复盘与全面排查，从水电管线调试、外窗淋水试验、厨卫闭水蓄水测试，到墙面、地坪及细部构件的逐项查验，所有细微问题均在交付前完成闭环整改。依托广厦奖的精工建造经验，团队对公共区、入户空间及室内细节进行了进一步打磨，力求将更成熟、完善的产品交到业主手中。

为了提升收楼体验，项目现场组建了专项服务小组，提供从资料办理、手续核验到一对一陪验、快速整改的一站式服务。专业工程师全程陪同业主逐户踏勘，认真记录并跟进业主的各项诉求。开发与物业的双向协同，为业主构筑了安心的“底座”。

项目总经理刘宗旨表示，交付不是服务的终点，而是社区美好生活的新起点，团队将持续做好后期的社区运维工作。虽然全部楼栋已完成交付，但碧桂园深耕江门的步伐并未停歇，紧邻项目的小地块即将启动，前期工作正有效推进，未来将打造全新的第四代住宅，持续为江门楼市带来经得起时间检验的人居产品。

（文/图 红林）