

江门地产人居环境  
调查报告



外海板块烟火气逐渐旺了起来。

在江门,有这么一个楼市板块,它毗邻西江,与中山古镇隔江相望,近年来降价“内卷”不断,它就是外海板块。35年前,外海大桥一桥飞架,将中山古镇和江门外海两个区域连为一体,自此两地交流源源不断,催生了大批中山购房客的同时,也催热了外海楼市。

物美价廉的外海楼盘,曾是不少中山客户心中的“白月光”,吸引一批又一批中山客户舍近求远来买房。

然而,随着中山古镇房价的下降,以及当地入学政策的调整,过江买房的消费者不断减少,外海板块也因此而变得“内卷”不断,房价一度从高峰期的均价破万元到如今的单价“6字头”“7字头”随处可见,销量也不如当年。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。曾经炙手可热的外海板块,该如何重新起步?

文/江门日报记者 陆治任  
图/陆治任 陈俊锋

曾经  
众多中山客户“过江”买房

清晨,外海大桥上车水马龙。一辆辆挂着粤T车牌的小汽车从外海驶往古镇方向,川流不息。

“您好,我还在江门,半小时后就到!”

每天早上8点,居住在外海奕聪花园的刘先生都会准时驱车出门,前往位于中山古镇的家居装饰公司,开启一天忙碌的工作。

在刘先生眼里,从江门到中山,只是一座外海大桥的距离。

刘先生在古镇长期做家居装饰生意,眼看生意蒸蒸日上,买房置业便成为他首选的目标。在哪里买房好呢?刘先生的首选自然是中山,但2018年,中山古镇的房价普遍达到1.5万元/平方米,还缺少学位,这让他望而止步。随后,他将目光转移到一桥之隔的江门外海片区。当时,外海片区多个楼盘在售,不但选择较多,单价约1万元/平方米就可以买到很好的户型,比古镇便宜不少。“我带家人来看过,他们对这里的环境都很喜欢,也有学校配套,就买了下来。”2018年,刘先生以9000多元/平方米入手了奕聪花园,并于2020年正式入住。

人住至今,刘先生的最大感受就是宜居。“这里靠近西江边,晚上可以去散步,吹吹江风,再加上家里老人喜欢钓鱼,住这边刚好可以满足其爱好。”刘先生说。在刘先生入住后不久,其同样在中山做生意的两个表姐也选择到外海买房,开启两地生活。

不是“猛龙”不过江。

像刘先生这样消费能力强的中山生意人,是外海板块购房的主力军。早在2011年,外海楼盘海逸华庭一人士就信心十足地表示,外海楼市的前景很好,根本不用担心未来的销售问题。仅中山古镇那8万外来人口就有强劲的购买需求。在外海开房产中介门店的老板刘先生也告诉记者,在外海购房的客户当中,八成左右是中山客户。裕隆地产业曾代理外海多个楼盘的销售,其副总经理李艳芳表示,从代理楼盘的销售情况来看,起码有七成的客户来自中山。

中山客户的购房热,也推动着外海板块的发展。2011年,海逸华庭成为最早进驻外海的楼盘之一,自此拉开了各大开发商抢占外海楼市的序幕。从2011年到2020年期间,包括奕聪花园、印象海伦湾、海逸星宸、财富海景、龙溪新城等多个楼盘分别进驻外海,外海板块初步成形,居住氛围逐渐浓厚。到了2021年,外海板块再次迎来楼盘开盘高潮,包括朗基香醍湾、嘉福铭著、冠利西岸、新旅学仕府等楼盘纷纷入市,再加上外海商业综合体、龙溪商业综合体的逐渐成熟,外海板块可以说是基本形成。

夜色之下,外海板块可以说是既有人气,也有烟火气。

近日晚上,记者来到外海板块,经初步估算,该板块进驻的楼盘已超10个,其中在售的有5个。从楼盘亮灯的数量来看,印象海伦湾、海逸星宸、龙溪新城三大楼盘的亮灯率已超过八成,其中印象海伦湾更是超七成,而部分仍在交付中的楼盘如朗基香醍湾也可以看到星光点点的亮灯率。

商业配置方面,海逸商业综合体、龙溪商业综合体已经比较成熟,衣食住行方面可以说是配置齐全,晚上过来逛街的消费者也不少,不少食肆更是炊烟袅袅,热闹非凡。



外海大桥将中山古镇和江门外海两个区域连为一体。

如今  
“内卷”很严重

然而,好景不长。

自2021年下半年开始,外海板块开始进入降价潮。高峰期,以海外板块标杆楼盘印象海伦湾为例,其销售均价达到1.2万元/平方米,其他楼盘的均价也在1万元以上/平方米。从2021年下半年开始,外海板块出现单价“9字头”。到了2022年,单价“8字头”的房价可以说在外海片区已经比较常见。而到2023年,外海片区已经出现单价“6字头”、单价“7字头”的销售价格已经非常普遍。合璟华富地产目前正代理外海新盘的销售,其总经理黄锦康告诉记者,截至目前,整个外海板块在售的项目一共有5个,分别是冠利江湾国际、融信中骏学院府、朗基香醍湾、嘉福铭著和新旅学仕府,其实在售的楼盘并不算多,但“内卷”却很严重,大打价格战。

其中原因何在?

“中山客户的减少是其中一个很重要的原因。”在外海开房产中介门店的老板刘先生表示,近年来,中山古镇的房价也大幅下滑,现在“1万出头”的单价就可以买到不错的楼层和户型,由此外海板块的性价比就显得不突出。另一方面,从中山过来外海购房的客户,九成都是为了孩子读书,中山购房不但成本相对较高,而且还需要足够的积分才能入读公办学校,后来中山调整了入学政策来“抢客户”,当地人入读公办小学的门槛降低,这使得外海的新房失去优势,前来购买的中山客户大幅下滑。客户减少了,销量下滑了,楼盘只能以价换量。黄锦康也表示,从他们目前的代理销售情况来看,中山客户的占比已经不足五成。

美智地产市场研究中心总监张镇兰告诉记者,早期,由于中山古镇和外海的价格以及入学政策的差距,导致外海板块吸引了大量的中山客户。同时,早期的楼盘大多围绕在外海大桥周边,对于中山客户来说,两城来往较为方便。而随着中山楼盘价格和购房政策的调整,与外海的差距不断缩小,外海板块的优势逐渐减弱,中山客户明显减少,目前在售项目的去化速度不及当年,只能降价促销。

“如果再晚两年,我就不会考虑在外海买房了。”2021年,来自中山的李女士在外海融信中骏学院府购置了一套商品房,今年7月完成交楼,目前正在装修当中。“当时我是9000多元/平方米入手的,现在加一点钱就可以在古镇买房了。”李女士告诉记者,虽然古镇和外海只有一桥之隔,但外海大桥现在经常堵车,没有以前那么方便了。“一到上下班高峰期,还没到外海大桥就开始堵车,一堵车就要花费将近一个小时的时间才能回到江门,如果遇上事故的话甚至需要两个小时。”李女士说。

此外,除了价格和入学政策的优势减少外,外海板块的配套依旧有待完善。奕聪花园业主刘先生就表示,虽然现时外海板块的商业配套总体比较全,但缺乏大型菜市场,还是不够方便。“虽然楼下也有一些生鲜店,但毕竟选择少,价格较贵,也不够新鲜,附近也没有大型的菜市场,有时候我会专门跑去古镇那边的菜市场买菜,感觉挺不方便的。”刘先生说。

张镇兰也认为,目前外海板块在售项目的配套尤其是楼下商业的配套较弱,没什么店铺进驻,虽然距离海逸、龙溪等成熟商业综合体并不远,但始终没那么方便。此外,包括大型菜市场等在内的部分规划依然未兑现,因此吸引力变差。

对此,外海一楼盘开发商表示,他们在努力招商,但由于楼盘距离海逸、龙溪等成熟商业综合体较近,许多商家并不感兴趣,认为入住的居民难以支撑起生意。

曾经吸引大量中山客户舍近求远来买房,如今销量下滑以价换量  
外海楼市如何破局?

变化  
招商引资带来希望

穷则生变。

根据五邑楼市智库提供的2023年第45周(2023年11月6日至12日)江海区住宅网签套数排行榜显示,外海有三个楼盘的网签套数位居江海区前十名,其中嘉福铭著更是以10套成交量位居榜首。黄锦康告诉记者,虽然销量不如当年,但不少楼盘的成交量在整个江海区都是名列前茅的。

失之东隅,收之桑榆。

黄锦康向记者提供了一组数据,在其代理的楼盘成交量当中,虽然中山客户的占比下滑至46.8%,但本地客户的占比迅速提升,上升至47.2%,高于中山客户的占比。“在本地购房客户中,不少来自产业园或工业园区。”黄锦康说。朗基香醍湾策划负责人童方舟也表示,自项目加推以来,销售成绩较理想,其中有不少购房客户都是来自外海的工业园区。

驱车在连海路、金瓯路、江睦路等外海街道与周边市区联通的重要交通动脉上,透过车窗放眼望去,大大小小的工业园,麦克韦尔、摩尔科技等企业的厂房在两旁掠过,厂房中轰鸣运作的机器和热火朝天的生产场景尽显外海产业兴旺。

近年来,外海街道工业项目建设提速,聚集了越来越多的高新产业。辖区内共有企业超9000家,不但实体经济数量质量位居全市镇(街)第一,21个村级产业园更是成为产业发展的重要阵地。作为江海区经济重镇,外海街道由此吸引了不少外来人口来此拼搏、定居,辖区现有逾23万人口,流动人口占比超七成。

“外海街道大力实施招商引资,由此吸引了许多企业、产业落户外海,带来充足就业机会的同时,还带来源源不断的流动人口。时间久了,这些人就会转化为购房的力量,未来也会如此。”李艳芳说。

今年初,首期投资达5亿元的江门市长生科技园项目落户外海街道,该项目位于高新区17号地七西村自留用地,目前已全面启动。截至目前,外海街道已成功引入亿元以上产业项目15个,总投资达44亿元,新增规模以上工业企业26家,年度新动工项目超50个,计划总投资额超100亿元。

张镇兰也认为,作为江门的“东大门”,外海向内接驳连海路和扩建后的五邑路,10分钟可通达江门市区,向外更是连接珠三角核心区与江门主城区的重要节点。除了交通四通八达外,片区内的配套亦在逐步完善,包括龙溪综合体、海逸领汇、城央绿廊等,生活氛围逐渐浓厚。同时,高新第一小学今年已经招收首届一年级新生,师生安排到实验小学借读,预计过渡期为一年,未来可提供2160个优质小学学位。江门市中心医院新院区建设项目也于今年9月在外海街道友村揭牌。“在利好不断的情况下,外海板块的楼盘可以抓住外海街道大力招商引资,吸引外来人口的时机,结合江门的最新购房政策,适当推出让利措施,吸引在当地工作的外地人在外海安家落户。”张镇兰说。

建议  
完善配套提升板块价值

“外海板块不应该‘内卷’降价这么厉害,外海板块如何重新起步,提升板块价值,是个值得思考的问题。”黄锦康说。

对此,张镇兰表示,要想拉动一个板块的价值,需要完善基本的生活配套。目前外海板块新旧楼盘已经超10个,居住氛围浓厚,入住人口也较多,邻近没有大型肉菜市场无疑是不合理的,建议尽快落实肉菜市场规划,以更好满足周边居民的日常需求,给予广大业主乃至潜在业主的信心。

黄锦康则提倡,外海板块各大楼盘停止价格战,从注重销量转变为注重楼盘内核、服务的提升。“各大楼盘应当保持良好的互动和沟通,有关部门也可以加强引导。同时,也建议楼盘销售人员可以深入到外海各大产业园、工业园区进行宣传,让更多的外来务工人员了解优质的外海楼盘。”黄锦康说。

李艳芳认为,短期而言,外海板块想提升价值,最好的办法就是强化教育配套。从现有的资源来看,仅有外海中心小学一家优质公办小学是不够的,应当尽快保质保量地做好高新第一小学的建设。现在的买房者都非常注重教育配套,把高新第一小学建设得高大上,引入优质的师资,无疑可以增强业主对板块的信心。“从长远来看,希望当地政府能够继续加强招商引资,引入更多的高新企业,从而吸引更多消费能力强的人才,给外海板块带来源源不断的人口红利。”李艳芳说。

童方舟则表示,希望能够进一步完善新盘的周边道路,如目前朗基香醍湾小区旁边的规划道路就还没有开通,业主出入不太方便,希望能够早日开通,同时也希望外海板块能够增加一个大型的、成熟的、标志性的商业项目,给入居民带来更多的选择。

外海所在之处,为江门“东大门”,在全市尤其江海区以高水平招商引资赋能高质量发展,奋力跑出发展“加速度”的情况下,其楼市板块发展可期。

外海板块楼盘多了起来。