

# 郑州房地产市场研究报告

## ——2014年刊

正念·用心

深圳市泰辰置业顾问有限公司  
Shenzhen Times Property Consultants Co., Ltd.

# 序言

2014年，对房地产行业而言，可谓跌宕起伏、揣摩不透。上半年暗涌激荡，年初即面临信贷趋紧的局面，“钱”的走向成为各地楼市风波的导火索，直击各个层面，房地产市场预期砰然走低，各路开始观望，此时，对于楼市的各类调控却纹丝不动；下半年，经济下行，各项指标明显下滑，土地和房地产建设环节亦受波及，楼市表现更加疲软，地方政府加大调控，央行降息等未促楼市回暖.....

未来在期待降准的声音下，2015年房地产市场能否回暖，亦或继续下行？深圳泰辰市场研究部发布《郑州房地产市场研究报告2014年刊》，旨在对2014年度国家的宏观政策及郑州房地产市场运行等相关情况进行分析，并对2015年市场做出预测，以此为业内提供参考。

## 先从指数看经济

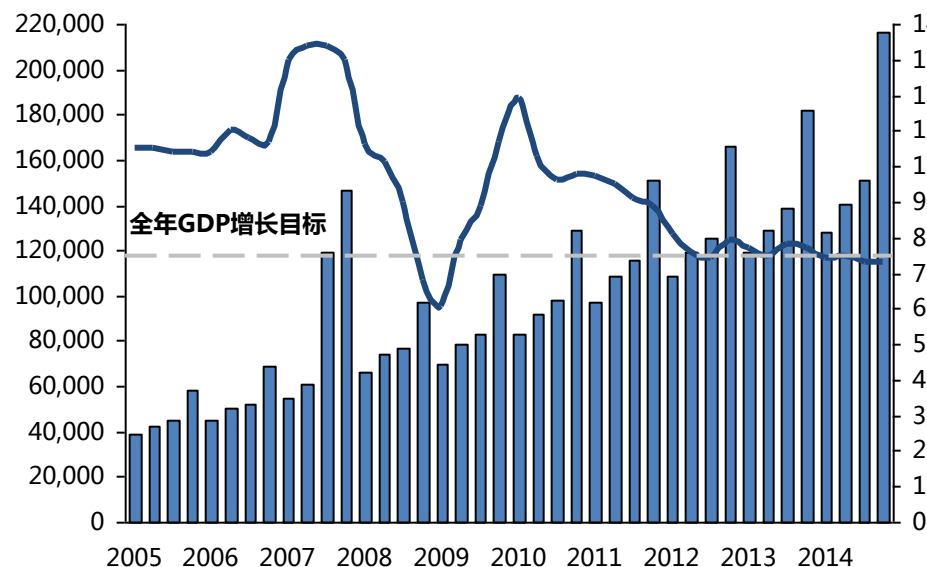
2014年GDP增长目标7.5%，CPI目标3.5%；临近年末，年内经济目标能否达成，表现几何？

经济增速放缓，下行压力明显

**宏观经济：2014年GDP累计增长7.4%，较去年经济增速明显放缓，距离全年GDP增长目标差0.1%；2014年GDP增长主要依靠消费来拉动，投资不再是第一增长动力**

### 2005-2014年GDP走势

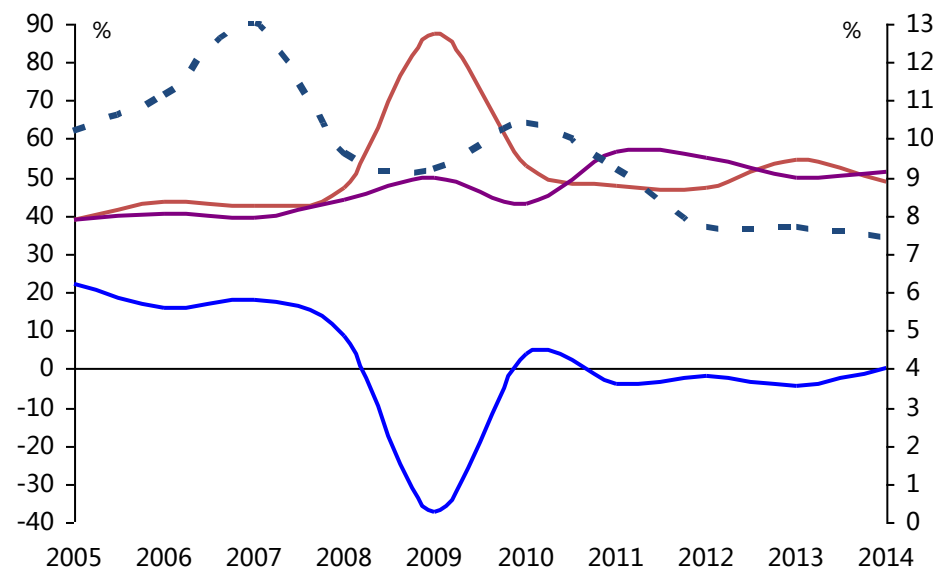
— 国内生产总值之同比增长 (%)    ■ 国内生产总值 (亿元)



- ◆2014年全年国内生产总值为636463亿元，同比增长7.4%，GDP增长速度同比2013年和2012年均下降0.3个百分点；
- ◆2014年全年GDP增长目标为7.5%，一、二、三、四季度GDP增长分别为7.4%、7.5%、7.3%、7.3%，全年GDP增长维持在7.4%。

### 2005-2014年投资、消费、净出口对GDP贡献率

— GDP增长速度 (右)    — 净出口对GDP贡献率 (左)  
— 投资对GDP贡献率 (左)    — 消费对GDP贡献率 (左)



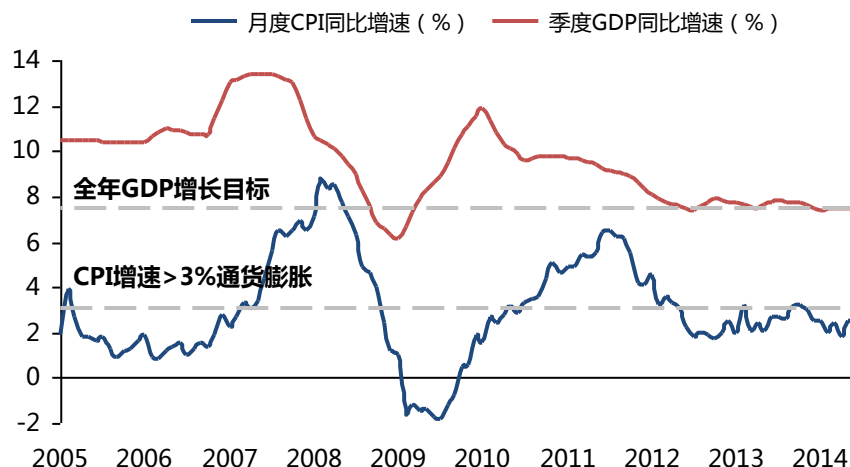
- ◆净出口贡献率一改从2011年开始的负增长低迷态势，2014年同比增长4.7%，达到0.3%；
- ◆投资贡献率同比下跌5.9%至48.5%，低于消费贡献率2.7个百分点，由拉动GDP增长的第一动力变成第二动力；
- ◆消费贡献率51.2%，同比2013年上升1.2%，在GDP的贡献值中，占据首位。

注：数据截止到2014年12月，左图按季度值进行分析，右图按年度值进行分析

(数据来源：国家统计局)

**宏观经济：**年内各项相关的经济指标均出现明显下滑，尽管中间略有波动和微刺激助力，但整体经济下行趋势明显，宏观经济景气预警指数进入偏冷增长区间

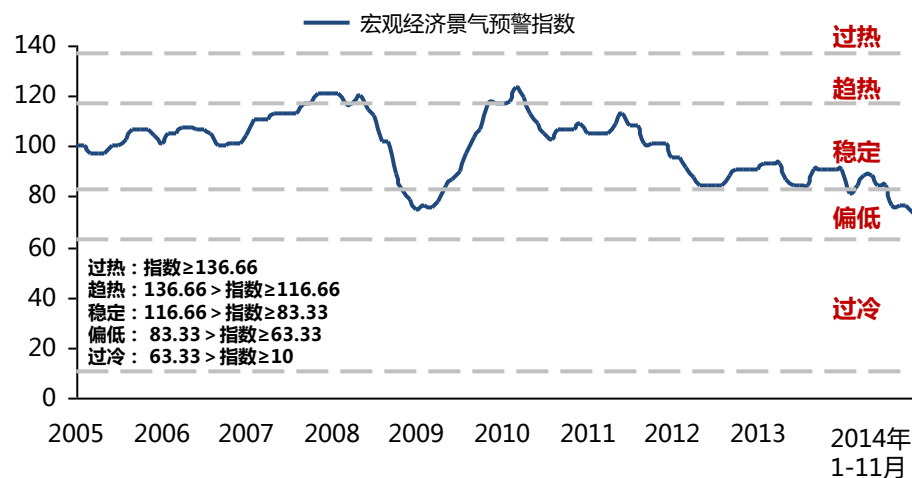
**2005-2014年GDP同比增速及CPI同比增速变化**



**2005-2014年PMI变化情况**



**2005-2014年宏观经济景气预警指标图**



(数据来源：国家统计局及相关网站)

- ◆2014年前12月PMI维持在临界点之上，但12月份仅比临界点略高0.1个百分点；
- ◆2014年CPI总水平同比上涨2.0%，与上年相比下降0.6个百分点，预计全年CPI可控在通胀以内，通缩风险加剧；
- ◆2014年1-7月宏观经济景气预警指数均在稳定区间，8月份突破“绿灯区”进入偏冷区间，且持续到11月份仍停留在偏冷区间。

注：数据截止到2014年11-12月，左上图GDP按照季度值、CPI按照月度值进行分析，其余两图按照月度值进行分析

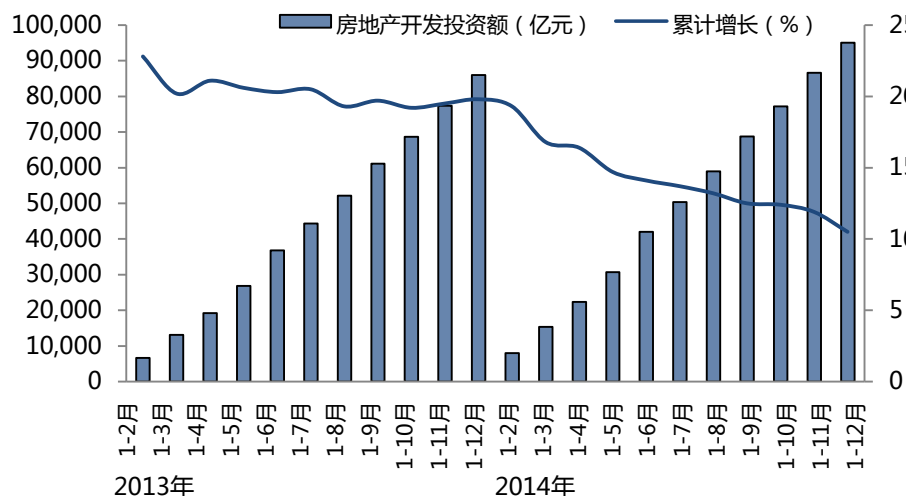
## 量化表现更直观

2014年，经济影响下，房地产市场表现能否乐观？房地产开发投资、商品房销售、各物业类型新开工面积、土地购置等方面是否能维持预期？

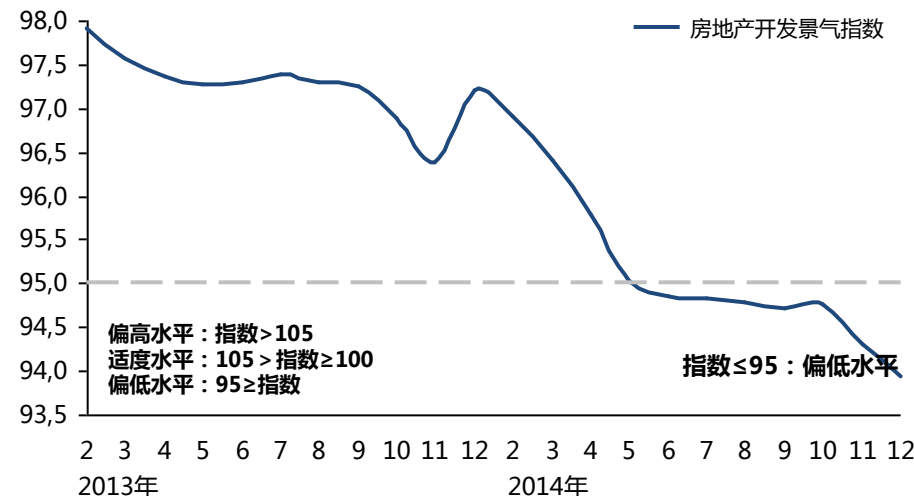
市场下行，整体供大于求，库存节节升高

**房地产市场：**受信贷政策影响，年内房地产市场下行趋势明显，开发投资额增速明显放缓，全年累计增长为10.5%，开发景气指数也降至最低，新开工面积中，住宅物业增速最低

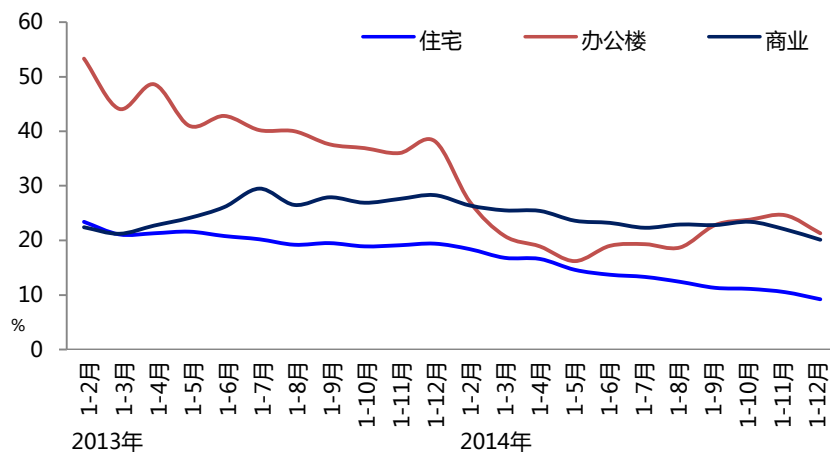
### 2013-2014年房地产开发投资走势图



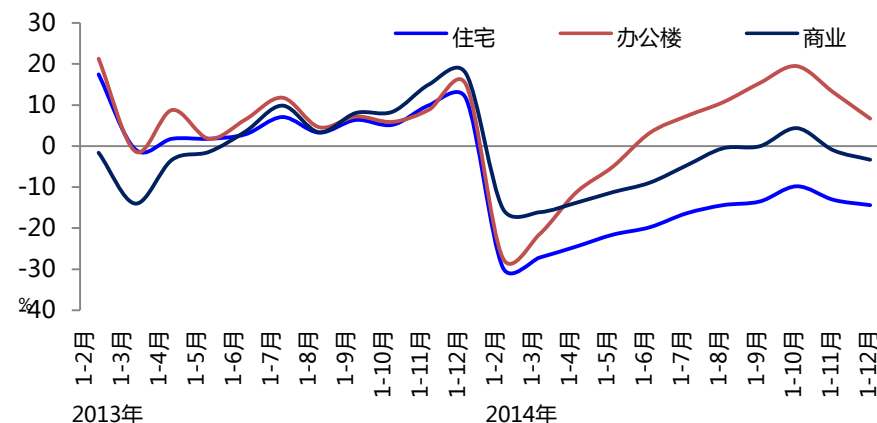
### 2013-2014年房地产开发景气指数分析



### 2013-2014年不同类型物业开发投资增速



### 2013-2014年不同类型物业新开工面积增速

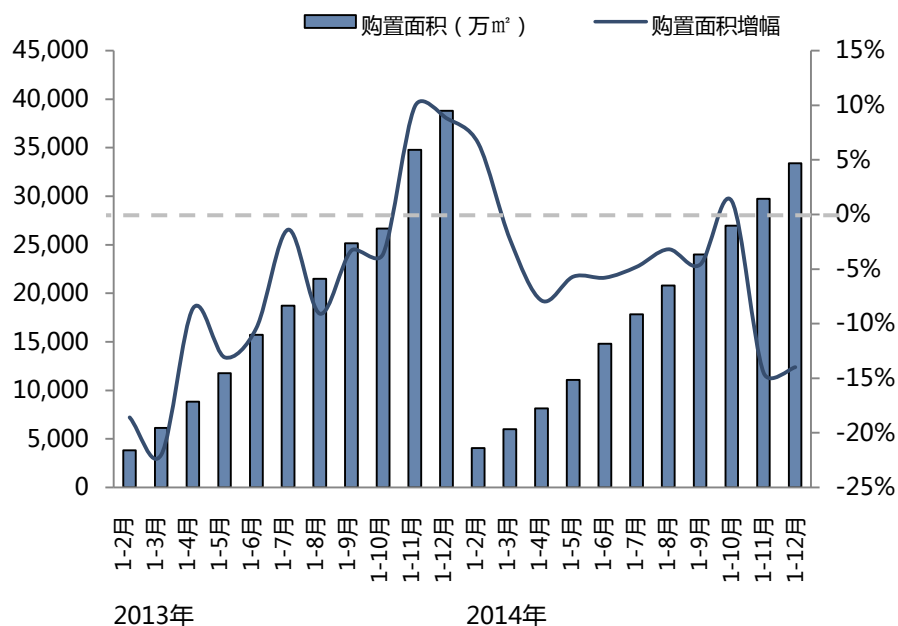


（数据来源：国家统计局）

注：数据截止到2014年12月，右上图按照月度值分析，其余图均按照月度累计值进行分析

**土地购置面积、金额：**2014年全国土地购置面积增幅下降趋势明显，累计增幅为-14%，购置金额增幅也呈收窄趋势；10月份虽有房贷新政刺激，累计购置面积、金额增幅均有所回升，但仅表现为短时间回升，后又恢复低迷态势

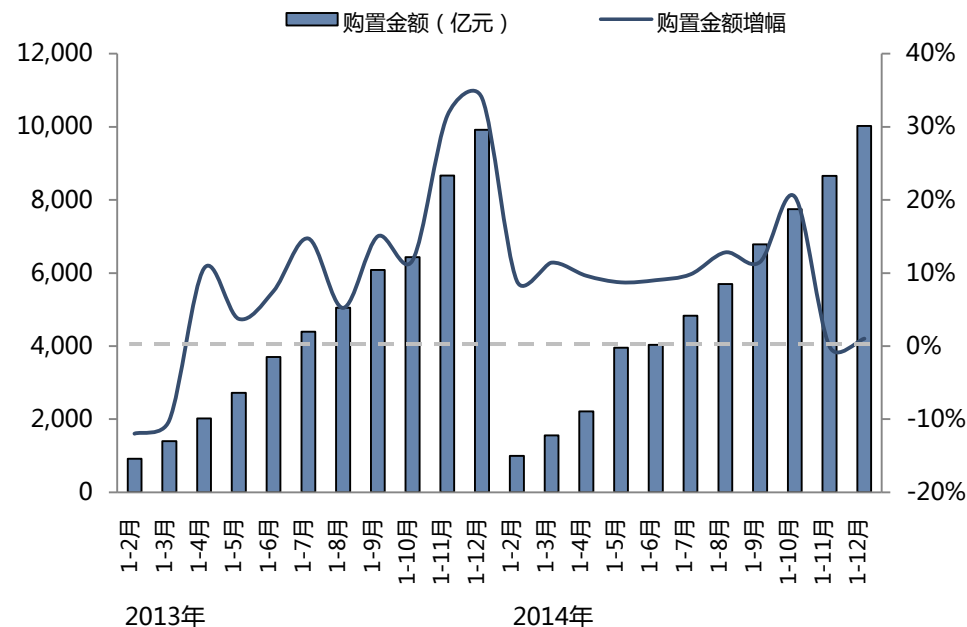
**2013-2014年全国土地购置面积走势图**



◆2014年全国土地累计购置面积33383万m²，  
购置面积增幅为-14%，同比下跌23%；

（数据来源：国家统计局）

**2013-2014年全国土地购置金额走势图**



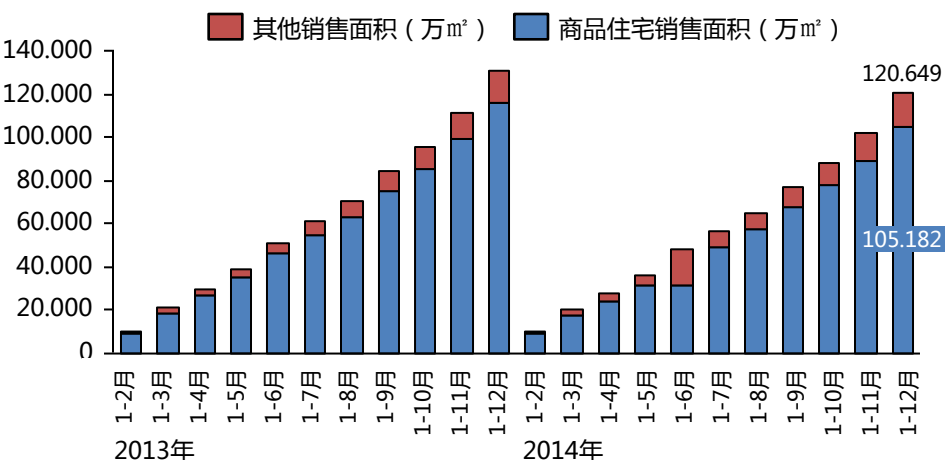
◆2014年全国土地累计购置金额10020亿元，  
购置金额增幅为1%，同比下跌33%。

注：数据截止到2014年12月，均按照月度累计值进行分析

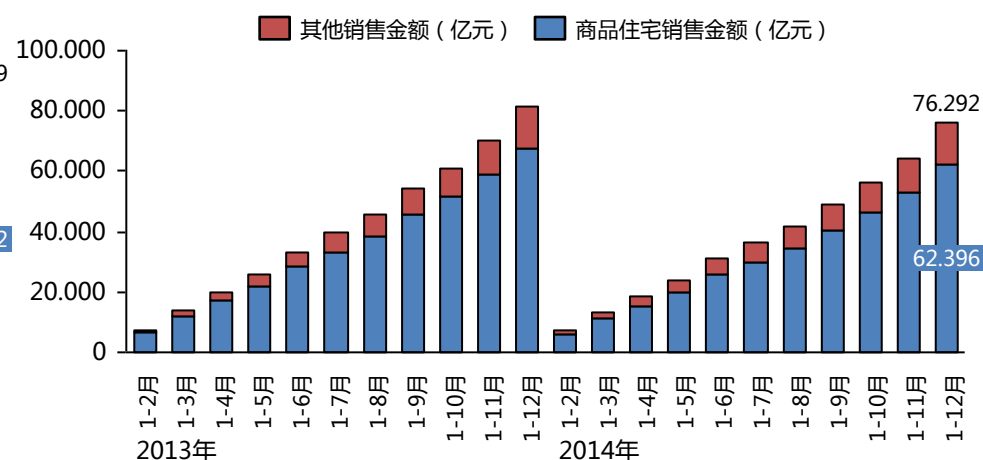


**商品房、商品住宅销售：**2014年，商品房、商品住宅的销售面积、销售金额同比均为负值；相较去年，商品房销售金额同比降幅6.3%，商品住宅销售金额降幅7.8%，房地产下行趋势明显

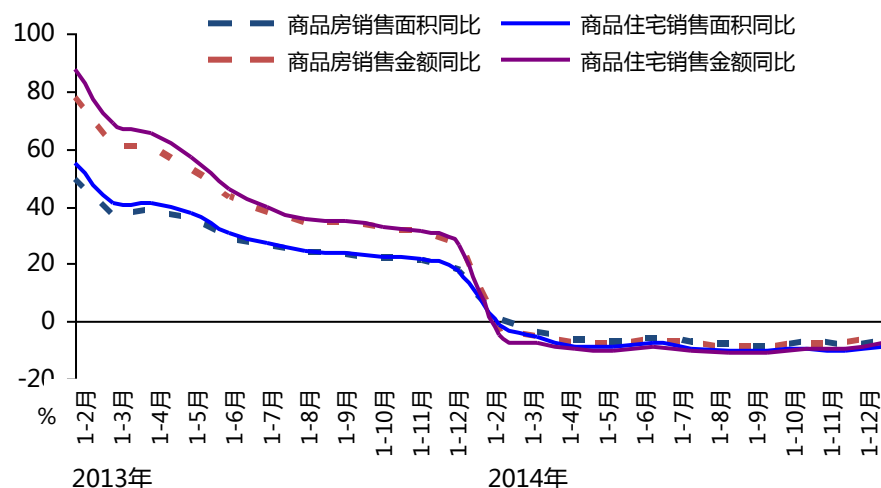
**2013-2014年商品房、商品住宅销售面积增长情况**



**2013-2014年商品房、商品住宅销售金额增长情况**



**2013-2014年商品房、商品住宅销售增长情况**



◆2014年商品房销售面积120649万m²，同比下降7.6%；商品房销售金额76292亿元，同比下降6.3%；

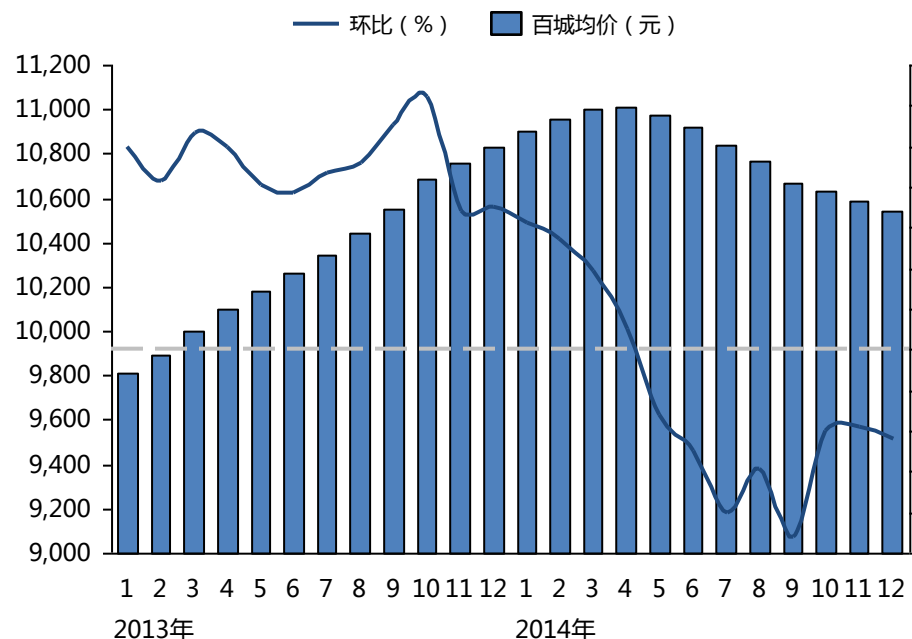
◆2014年商品住宅销售面积105182万m²，同比下降9.1%；商品住宅销售金额62396亿元，同比下降7.8%。

（数据来源：国家统计局）

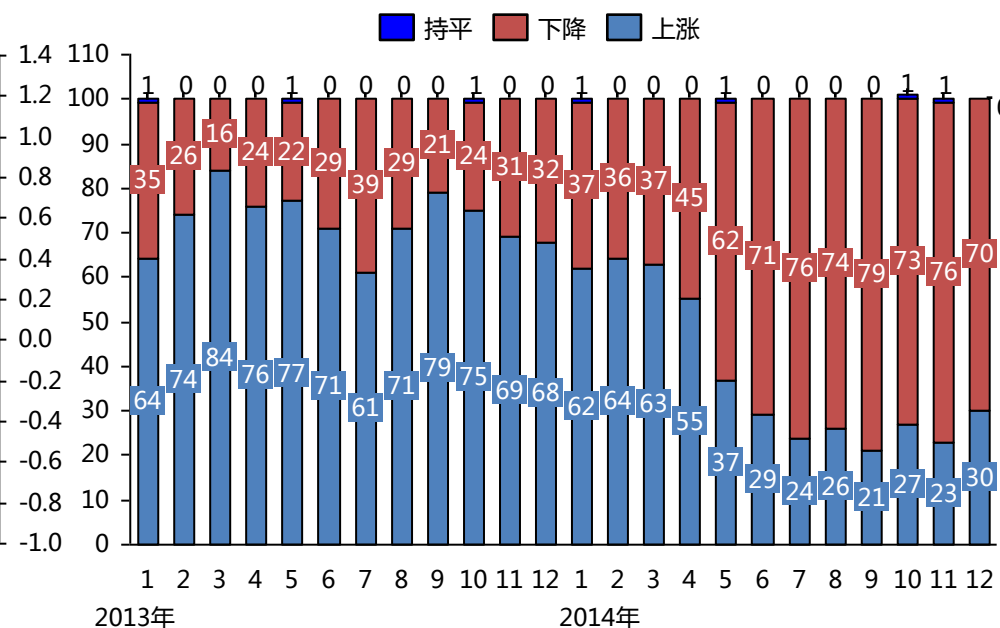
注：数据截止到2014年12月，均按照月度累计值进行分析；左上图“其他销售面积”指商品房销售面积减商品住宅销售面积

**百城房价：**年内百城房价下跌趋势明显，连续8个月下跌，截止2014年12月份，百城均价10542元/m<sup>2</sup>，同比下跌3%；百城中，房价下跌城市个数占据总数七成左右

2013-2014年百城房价走势图



2013-2014年百城房价城市个数变化情况



◆2014年百城均价从5月份开始呈逐渐下降趋势，至12月下降至年内最低值10542元；

◆百城均价环比5月至9月均停留在下降区间；9月环比下降1%，为年内最低值；受930房产新政影响，10月房价环比略有回升后11月、12月又呈下降趋势。

(数据来源：国家统计局)

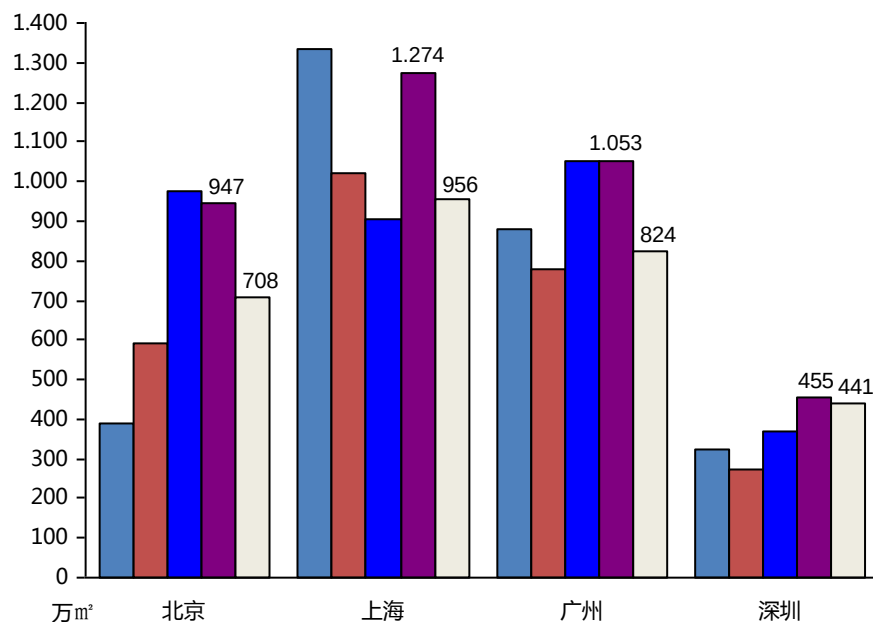
◆从年内百城房价城市个数变化情况可看出，自5月份开始，价格下降的城市占据主力，占比70%左右；上涨的城市未超30%，因此整体表现为下降趋势。

注：数据截止到2014年12月，均按照月度值进行分析

**一线城市：**2014年一线城市住宅成交量持续下跌，同比跌幅20%左右，其中跌幅最大的城市为北京、上海，最小的城市为深圳；但价格仍持续上涨，同比涨幅10%左右

### 2010-2014年一线城市商品住宅成交量分析

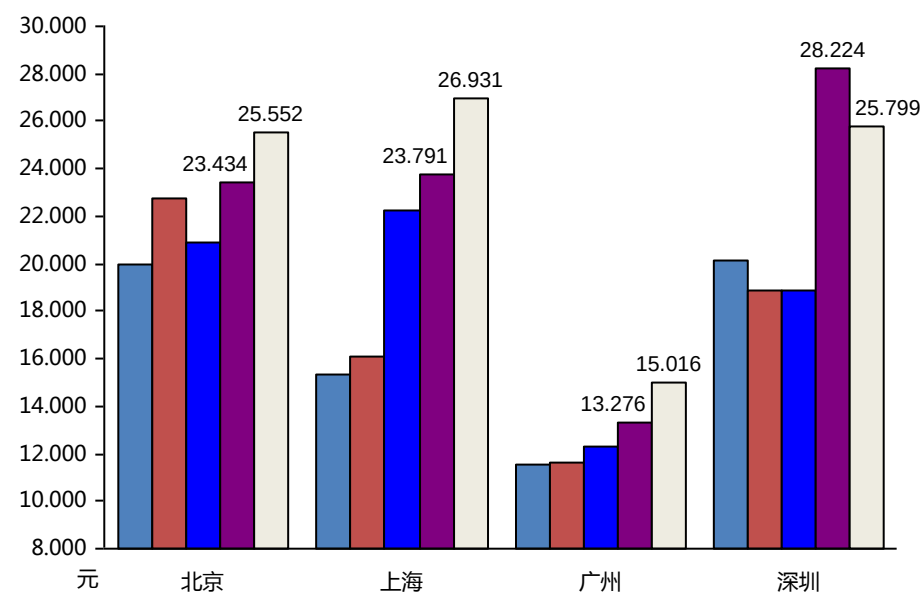
■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014



◆一线城市商品住宅成交量：北京2014年成交量同比去年下跌25%，上海下跌25%，广州下跌22%，深圳下跌3%；

### 2010-2014年一线城市商品住宅成交均价分析

■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014



◆一线城市商品住宅成交均价：北京2014年成交均价同比去年上涨9%，上海上涨13%，广州上涨13%，深圳下降9%。

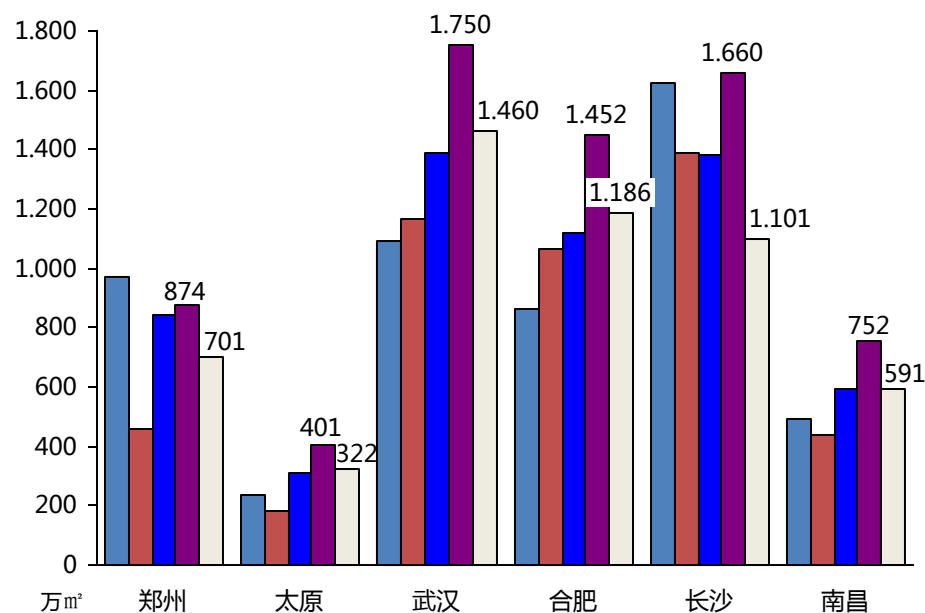
（数据来源：网易房产数据中心）

注：数据截止到2014年12月，均按照年度值进行分析

**中部六省：**中部六省会城市中，同比去年，商品住宅成交量均有明显下跌，郑州下跌幅度最小，其余下跌幅度均在15%以上；成交价格仅有南昌和长沙略有下跌，其余城市均有不同程度上涨

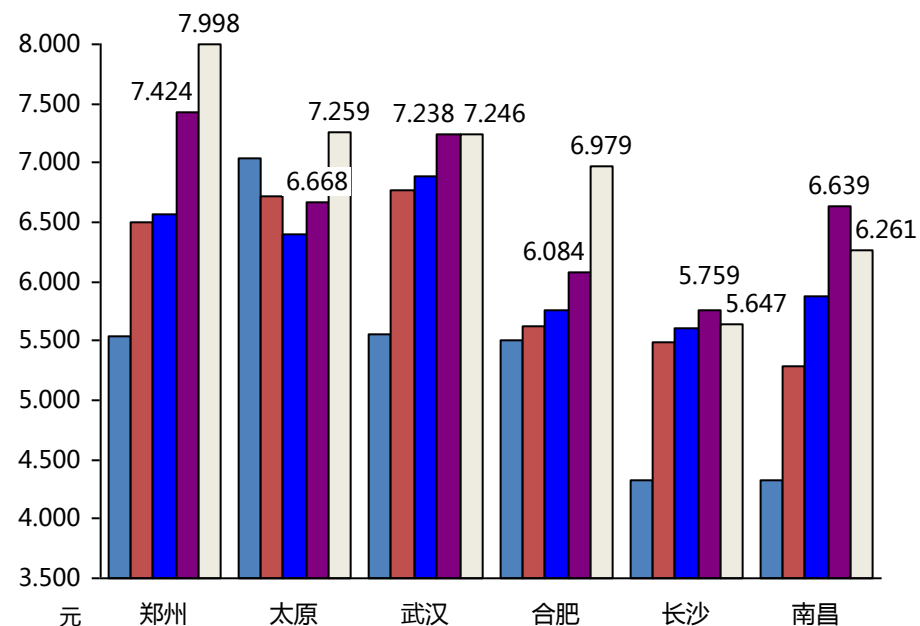
2010-2014年中中部六省城市商品住宅成交量分析

2010 2011 2012 2013 2014年1-11月



2010-2014年中中部六省城市商品住宅成交均价分析

2010 2011 2012 2013 2014年1-11月

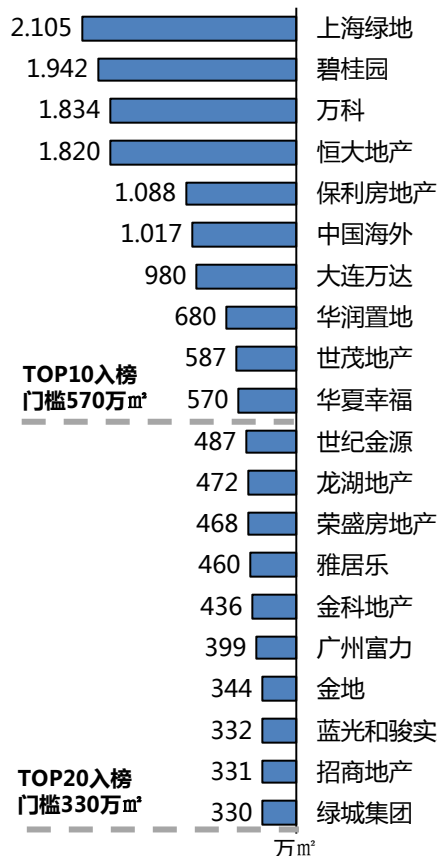


◆中部六个省会城市商品住宅成交量：郑州1-11月成交量同比去年1-11月下跌7%，长沙下跌34%，南昌下跌21%，太原下跌20%，合肥下跌18%，武汉下跌17%；

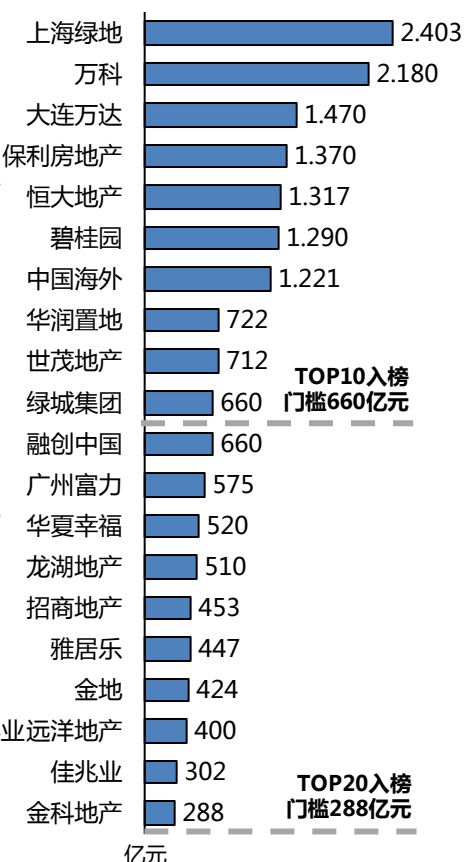
◆中部六个省会城市商品住宅成交均价：郑州1-11月成交均价同比去年1-11月上漲10%，合肥上漲11%，太原上漲1%，南昌下跌12%，长沙下跌10%，武汉下跌6%。

**市场运行：**2014年，绿地成为销售面积、金额双料冠军；销售面积及销售金额TOP20入榜门槛相较去年均有提高，行业集中度进一步加大；年度目标完成情况来看，六成房企完成年度目标

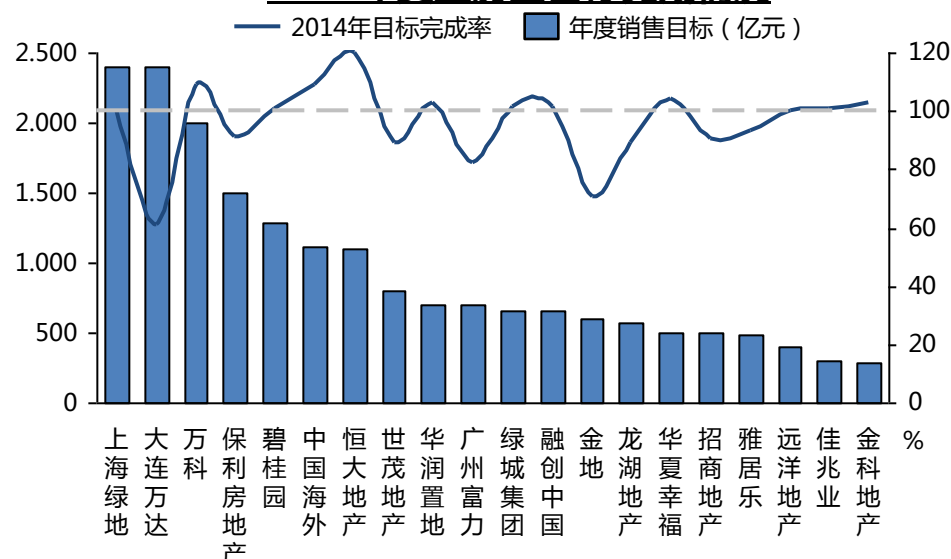
### 2014年中国房地产企业销售面积TOP20



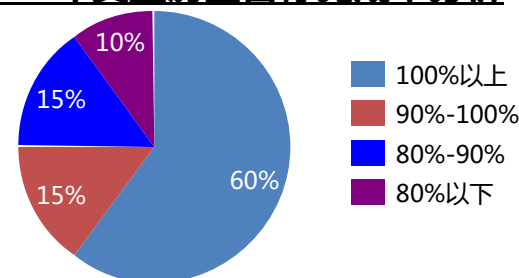
### 2014年中国房地产企业销售金额TOP20



### 2014年典型房企目标完成情况



### 2014年典型房企目标完成率分析



**房企年度目标完成率≥100%：**恒大、中海、万科、华夏幸福、华润、金科、绿城、融创、碧桂园、佳兆业、绿地、远洋

**100%<完成率≤90%：**雅居乐、保利、招商

**80%<完成率≤90%：**龙湖、世茂、富力

**完成率≤80%：**金地、万达

### 2013年与2014年比较分析：

销售金额TOP10门槛：660亿元→660亿元

销售金额TOP20门槛：282亿元→288亿元

销售面积TOP10门槛：472万m²→570万m²

销售面积TOP20门槛：267万m²→330万m²

(数据来源：中国指数研究院)

注：数据截止到2014年12月，右上图选取的是销售金额TOP20房企

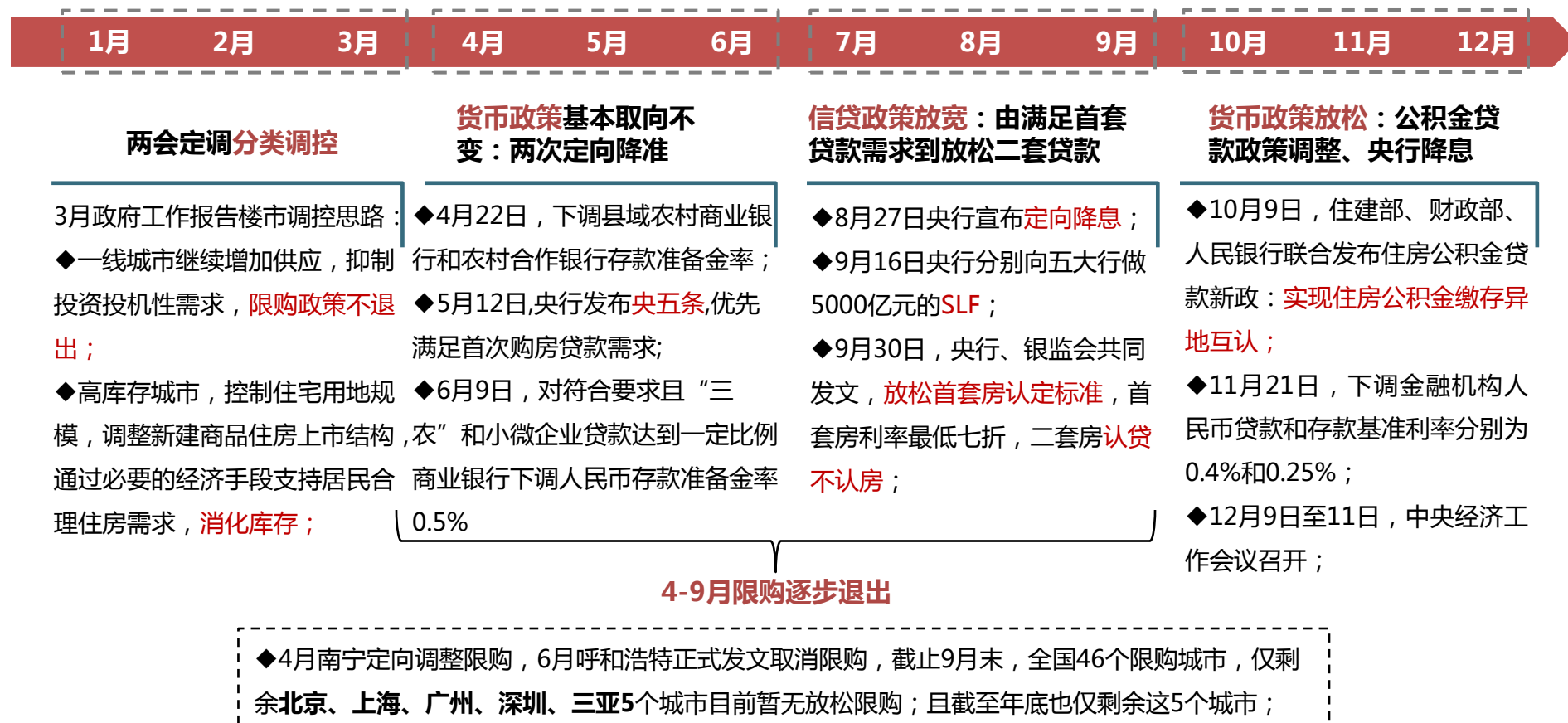
## 政策态度如何

2014年两会政府工作报告称将深化金融体制改革，继续推进利率市场化，扩大金融机构利率自主定价权；定调楼市“分类调控”，全年调控多以地方政府为主导

楼市调控—转为“去行政化”，进入“市场主导”模式

**政策环境：**2014年两会定调分类调控，全年行政化强制手段干预较少，调控政策方面，中央政府表现为无作为状态，主要为市场自身调节+地方政府主导；截至目前，除一线城市外，限购政策基本退出，信贷政策虽在政策层面表现要放宽，但实际并未完全执行

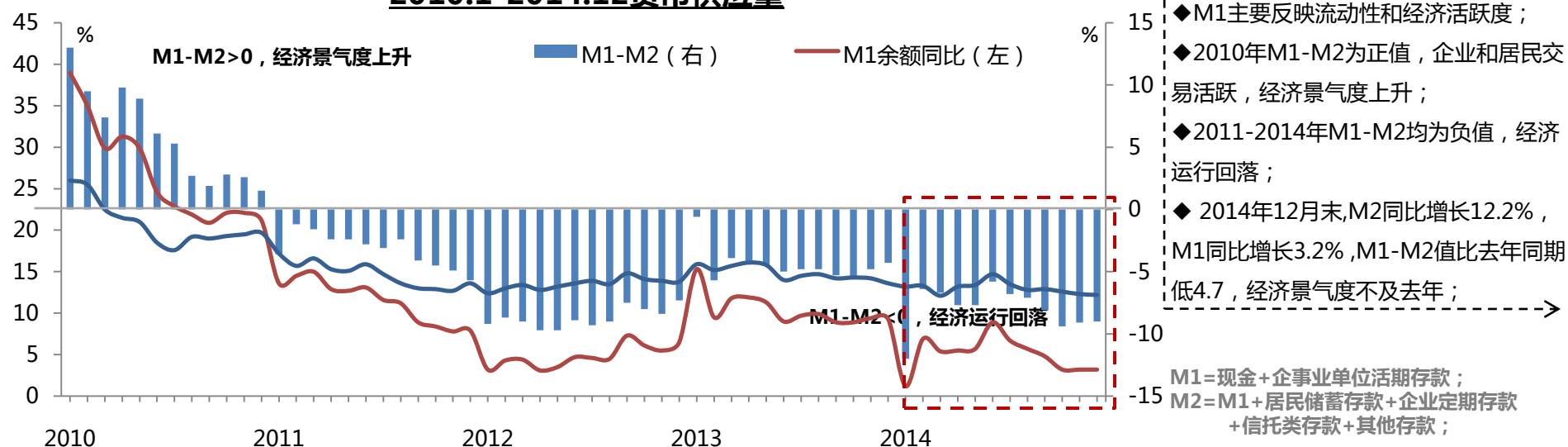
2014年继续实施积极财政政策，稳健货币政策（全年多次宽松），差别化住房信贷政策（9月底放松）；而楼市调控政策由年初两会定调分类调控，全年中央政府并未出台大的调控政策，主要以地方政府为主导；



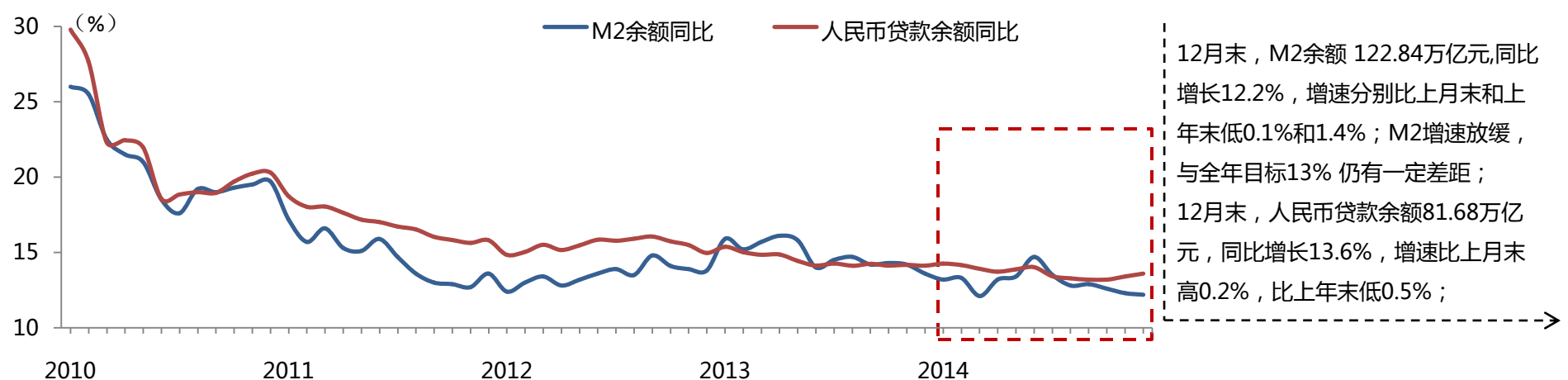


**金融环境：**2014年经济景气度不及去年，12月末M2增速为12.2%，与全年13%的目标仍有一定差距；12月底人民币贷款余额81.68万亿，同比增速表现为下降状态，比去年同期略低

**2010.1-2014.12货币供应量**



**2010.1-2014.12M2和人民币贷款余额同比增速**



注：数据截止到2014年12月，来自中国人民银行



## 郑州如何挣扎

观望其他城市，组合政策并用：

第一波：组合贷；第二波：取消限购；

第三波：响应930新政，放松信贷；第四波：公积金贷款调整；

**政策高调入场，实则提振作用微弱**

**政策环境（郑州）：**2014年上半年，郑州并未出台大的调控政策，仅从组合贷方面做出微调，但由于覆盖面窄、流程复杂，实际影响微弱；下半年房地产市场持续下行，楼市调控幅度加大，限贷放松、限购等行政干预手段退出，提振信心层面大于远实际作用

## 2014上半年

## 三季度

## 四季度

## 政策性担保、组合贷

- ◆**政策性担保：**5月7日，《郑州市个人住房置业贷款政策性担保管理办法（征求意见稿）》发布贷款新政：**个人住房置业贷款都能申请政策性担保；**
- ◆**组合贷：**6月15日起，郑州可申请组合贷款，公积金缴满半年就可办理，**最高可以贷款70万元**，首套房首付三成，二套房要首付四成。7月份起，公积金缴满1年以上才能办理组合贷；

➤**背景：**2014年上半年，楼市持续下行，各地纷纷出台救市政策增强客户购买信心；

➤**市场反应：**贷款新政出台，存在救市意向，但未解决银行贷款紧张的局面，且增加客户购房成本，对于购房者并无实际意义；“组合贷”作为刺激市场手段，受限于流程复杂、门槛提高等多方面原因，申请成功人数不多，导致其运行效果远不及预期。

## 限购取消、限贷放松

- ◆**限购取消：**8月9日，郑州房管局官方发文：即日起，在郑州市**市内五区、郑东新区**购买住房时，不再需要提供住房套数证明以及居住、纳税和社保等证明；
- ◆**限贷放松：**9月30日晚，即央行发布信贷放松政策后，河南五部委联合文称，响应央行信贷放松政策，**明确表态放松首套房标准**，支持住房合理消费需求；

➤**背景：**郑州住宅市场库存压力不断增加，楼市成交持续低迷；全国其他城市纷纷取消限购、放松限贷；

➤**市场反映：**限购取消后，各项目来电、来访均有提高，但对成交的促进效果有限，客户仍较为谨慎；限贷放松后，各银行首套房贷利率调至基准利率上浮15%，同时贷款发放从“认房又认贷”变成“认贷不认房”。

## 公积金贷款政策调整

- ◆**公积金贷款利率调整：**11月24日，郑州住房公积金管理中心**开始执行新的贷款利率：**5年期以下房贷利率下调至3.75%，5年期以上下调至4.25%，下调幅度均为0.25%；
- ◆**公积金贷款时间调整：**河南省住房资金管理中心：12月8日起，省直职工连续足额缴存住房公积金**6个月（含）以上**，即可申请住房公积金个人住房贷款；
- ◆**取消住房公积金贷款担保费：**12月16日，郑州住房公积金管理中心：2015年1月1日起，不再向借款人收取担保费用；

➤**背景：**10月9日，三部委联合发布住房公积金贷款新政：贷款缴存要求缩至半年等；同时，央行11月21日非对称降息；

➤**市场反映：**郑州的公积金利率跟随央行的降息政策调整，降息与公积金贷款新政、“9·30”信贷新政接轨，有助于提振市场信心，促进房地产市场回暖。

## 楼市主干线——信贷政策

前9月：极度偏紧，首套房贷利率均为基准上浮20%，部分银行甚至停贷；

10-12月：新政出台10月均未执行；11月略有宽松，基准上浮15%；12月房贷利率上浮10%为主流，部分优质房企、典型项目合作银行可执行基准；

**极度偏紧——适度宽松，基准还是可以存在的**

**郑州热点：**央行930政策出台前，年内首套房贷款利率均上浮20%左右，新政出台后至11月开始，郑州部分银行首套房利率开始有所下降；截止目前，多数银行为基准利率上浮10%，优质房企和部分项目的合作银行，房贷利率已恢复基准

**郑州15家银行利率上浮变化一览**

| 序号 | 银行   | 首套房利率 |          |          |       | 二套房利率 |          |          |           |
|----|------|-------|----------|----------|-------|-------|----------|----------|-----------|
|    |      | 4月份   | 6月份      | 10月份     | 12月份  | 4月份   | 6月份      | 10月份     | 12月份      |
| 1  | 工商银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮10% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮25-30% | 上浮30%     |
| 2  | 建设银行 | 上浮20% | 上浮15-20% | 上浮15-20% | 上浮10% | 上浮20% | 上浮25-30% | 上浮20-30% | 上浮15%-20% |
| 3  | 中信银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮10% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮25-30% | 上浮20%     |
| 4  | 中国银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮15-25% | 上浮10% | 上浮20% | 上浮25%    | 上浮20-30% | 上浮15-20%  |
| 5  | 招商银行 | 上浮10% | 上浮10%    | 上浮15%    | 上浮15% | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮20%     |
| 6  | 交通银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮10% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮30%    | 上浮15%     |
| 7  | 郑州银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮15% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮30%    | 上浮20%     |
| 8  | 华夏银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮10% | 上浮30% | 上浮25%    | 上浮25%    | 上浮20%     |
| 9  | 浦发银行 | 上浮15% | 上浮20%    | 上浮15-20% | 上浮10% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮25-30% | 上浮15-20%  |
| 10 | 农业银行 | 上浮10% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮20% | 上浮20% | 上浮30%    | 上浮30%    | 上浮25%     |
| 11 | 光大银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮15-25% | 上浮10% | 上浮20% | 上浮30%    | 上浮20-30% | 上浮15%     |
| 12 | 兴业银行 | 上浮20% | 上浮20%    | 上浮15-20% | 上浮10% | 上浮30% | 上浮30%    | 上浮20-30% | 上浮15-20%  |
| 13 | 广发银行 | 上浮20% | 上浮30%    | 上浮20%    | 上浮20% | 上浮30% | 上浮20%    | 上浮20%    | 上浮20%     |
| 14 | 邮储银行 | 暂停房贷  | 暂停受理     | 上浮15%    | 上浮10% | 暂停房贷  | 暂停受理     | 上浮20-30% | 上浮15-20%  |
| 15 | 平安银行 | 暂停房贷  | 暂停房贷     | 暂停房贷     | 暂停房贷  | 暂停房贷  | 暂停房贷     | 暂停房贷     | 暂停房贷      |

绿都紫荆华庭项目**建行、农行、邮政、中信银行**首套房贷款利率均按基准；国瑞城项目**中国银行**首套房基准；万科美景魅力之城项目**中行、建行**首套房贷款利率均按基准；万科城**中行、光大、建行**首套房贷款利率均按基准；保利海上五月花**邮政、兴业、光大**首套房贷款利率均按基准；

注：以上数据为市场调研数据，具体利率上浮情况视各项目情况差异有所不同

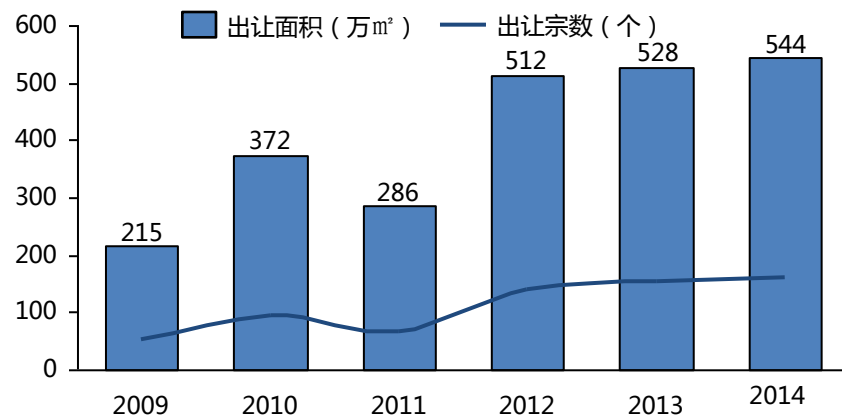
## 郑州市场作何反应，先看土地

全国大市场低迷、房企资金链普遍偏紧，购地节奏放缓，土地市场表现低迷，出让及成交情况如何？

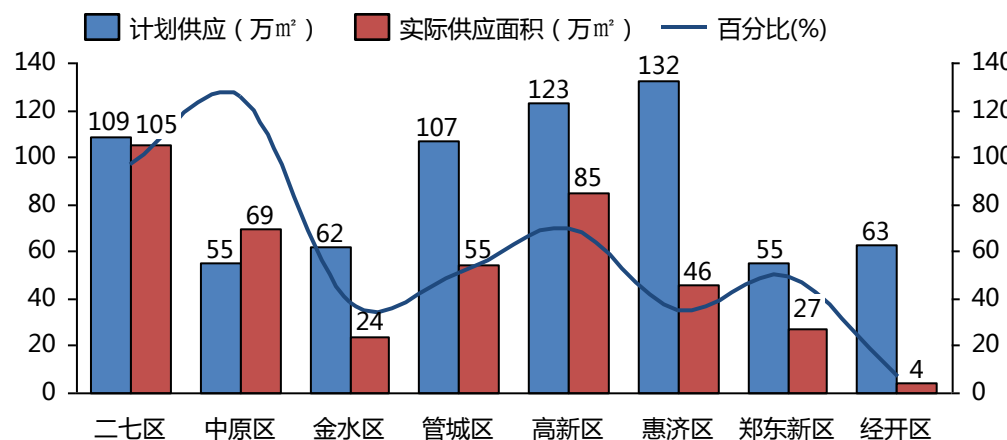
土地市场—热点外移，近郊发力

**土地供应：**2014年郑州土地供应544万 $\text{m}^2$ ，同比增加3%，供应区域主要集中在二七区、高新区及中原区；其中商品住房用地计划供应705万 $\text{m}^2$ ，实际供应414万 $\text{m}^2$ ，目标完成率59%

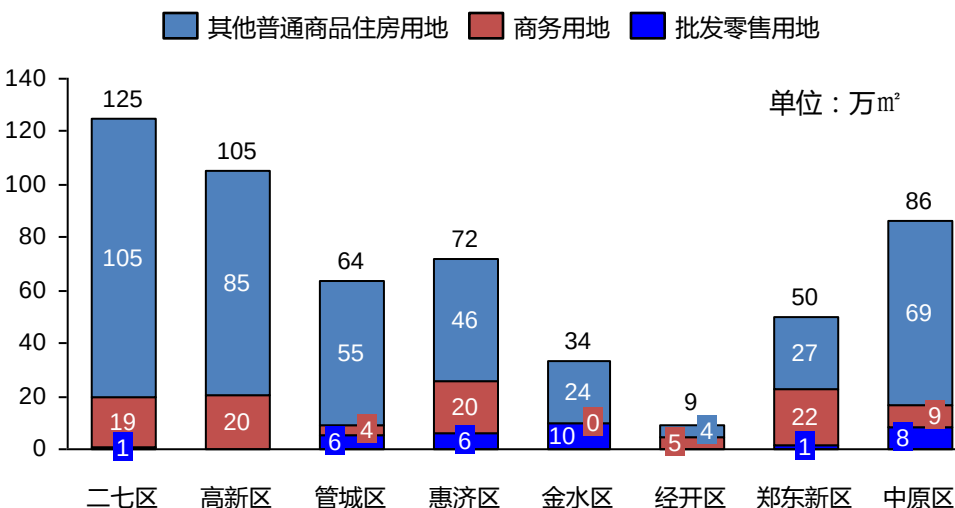
2009-2014年郑州市土地供应分析



2014年郑州市商品住房用地供应计划及实际完成情况



2014年郑州市土地供应区域及类型分析

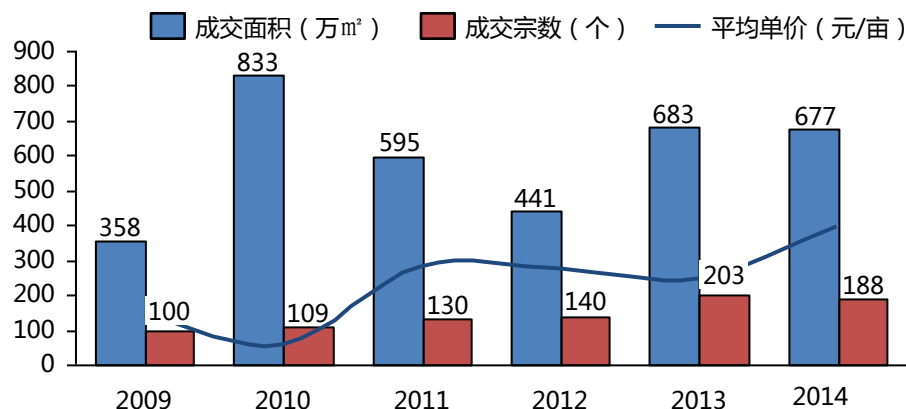


- ◆ 2014年郑州市土地供应544万 $\text{m}^2$ ，同比增加3%；
- ◆ 2014年商品住房用地计划供应705万 $\text{m}^2$ ，实际供应414万 $\text{m}^2$ ，完成供应率59%，与2013年的52%完成率相比，略有上浮；
- ◆ 土地供应区域分析，二七区数据表现突出，以孙八砦、王立砦等城中村拆迁改造用地为主，共125万 $\text{m}^2$ ；供应完成率最高为中原区，达126%；
- ◆ 土地供应类型分析，土地供应以其他普通商品住宅用地为主，共414万 $\text{m}^2$ ，其次为商务用地，共98万 $\text{m}^2$ ；

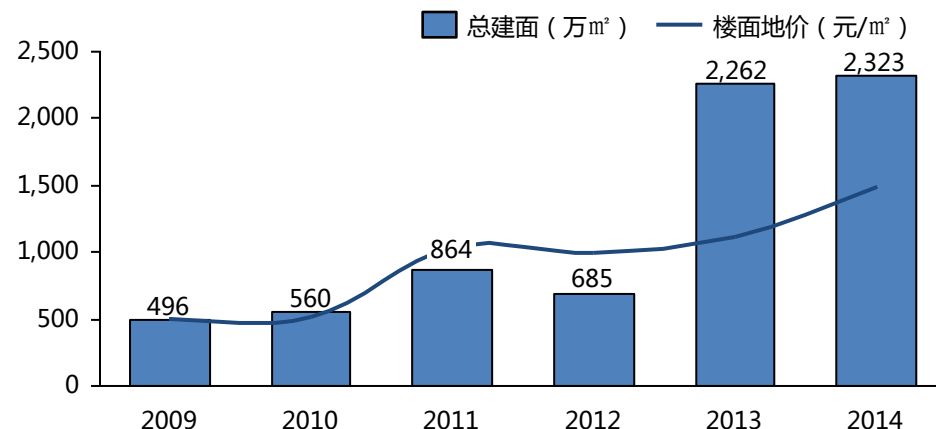
备注：以上统计数据区域仅限于市内八区，数据来源于中国土地市场网

**土地成交：**2014年郑州土地成交677万 $\text{m}^2$ ，同比去年略有下降；成交单价397万/亩，同比上涨62%；成交区域主要集中于二七区、惠济区

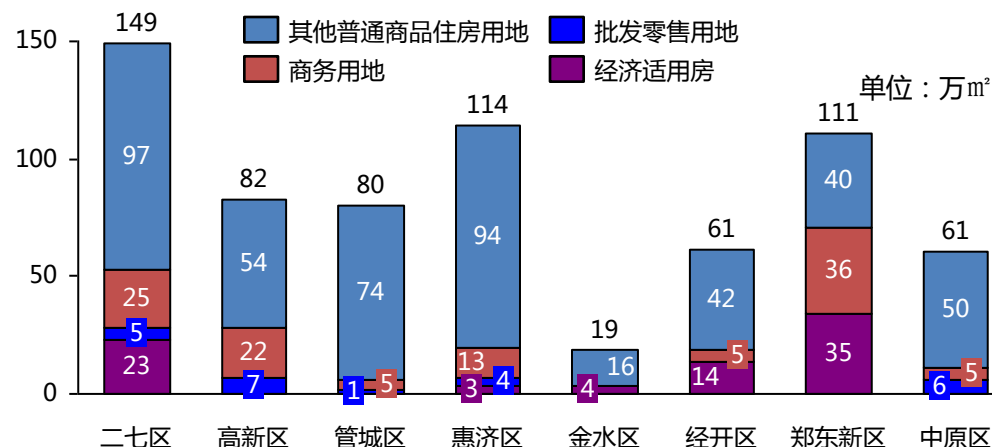
2009-2014年郑州市土地成交量价分析



2009-2014年总建面、楼面地价月度走势



2014年郑州市土地成交区域分析



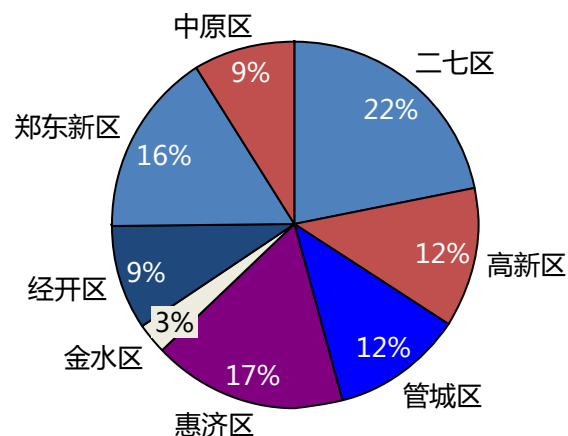
- ◆从郑州市成交量价分析，土地成交共677万 $\text{m}^2$ ，与去年相比，下降1%；平均单价为397万元/亩，同比上浮62%；
- ◆2014年郑州土地总建面及楼面地价均呈上升态势，总建面共2323万 $\text{m}^2$ ，同比上浮3%；楼面地价为1478元/ $\text{m}^2$ ，同比上浮34%；
- ◆2014年土地成交区域主要集中于二七区、惠济区，成交面积分别为149万 $\text{m}^2$ 、114万 $\text{m}^2$ ，成交类型方面均以其他普通商品住房用地为主。

备注：以上统计数据区域为市内八区，数据来源于中国土地市场网

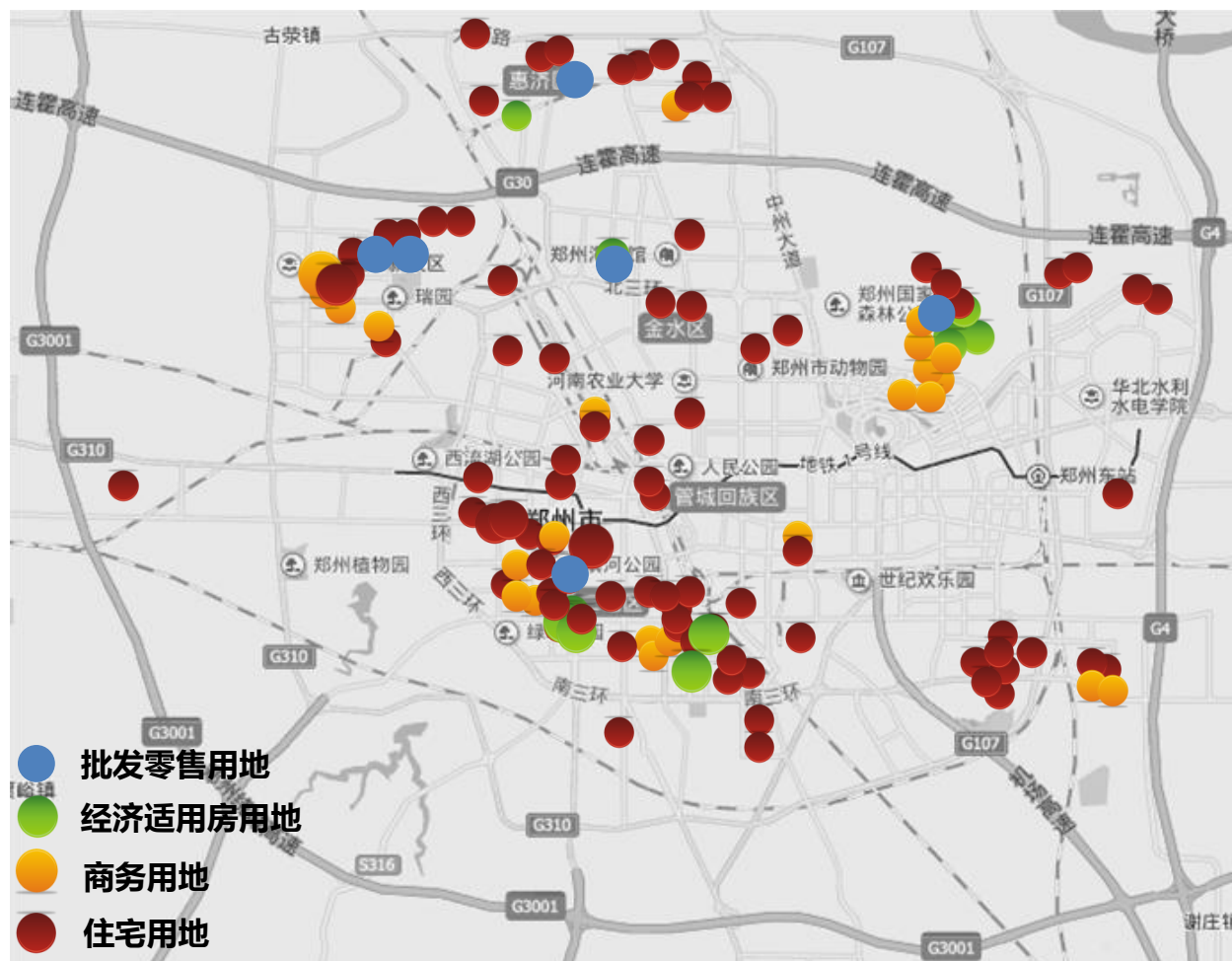


**土地成交：**2014郑州土地成交仍以住宅用地为主，三环内土地成交逐渐减少，区域发展方向偏重于南向片区，二七区为今年市场主要成交区域，其次为惠济区和郑东新区龙湖副CBD

### 2014年郑州市区域成交面积分析



| 区域   | 面积 (万m²) | 宗数 (个) |
|------|----------|--------|
| 二七区  | 149      | 54     |
| 高新区  | 82       | 23     |
| 管城区  | 80       | 24     |
| 惠济区  | 114      | 20     |
| 金水区  | 19       | 7      |
| 经开区  | 61       | 14     |
| 郑东新区 | 111      | 30     |
| 中原区  | 61       | 19     |
| 综合   | 677      | 191    |



备注：以上统计数据区域为市内八区，数据来源于中国土地市场网



**典型地块：**在整体土地市场低迷的态势下，典型地块仍较多，以地王和限价房用地为代表，其中地王多位于龙湖副CBD区域，为国企背景的企业购买



➤ **首块地王**位于信息学院路西、博颂路，占地51亩，于2014年3月4日被天邦置业1550万元/亩的单价摘下，项目售楼部于11月份正式开放，案名为东润泰和，目前处于排号期；

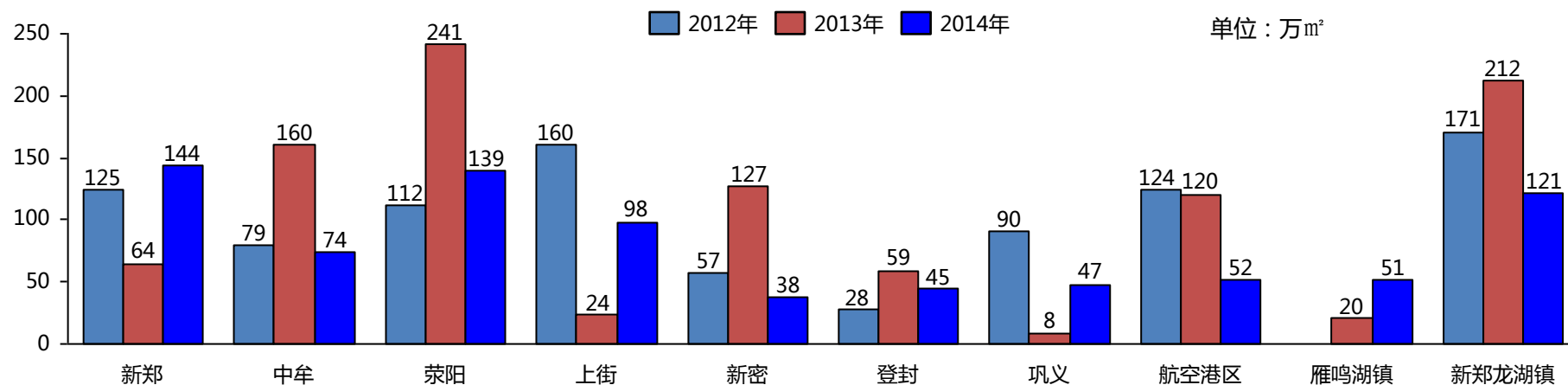
➤ **龙湖副CBD区域**受规划定位影响，区域内规划为高端金融聚集区，定位高端，因此地价相对较高；另一方面则在于，当前土地市场表现低迷，政府欲借地王来提振整体市场信心（地王竞得方多为国企背景），但实际对土地市场的提振作用有限；

➤ **限价房**位于城市核心区域，其住宅价格及对象已经限定，利润空间有限

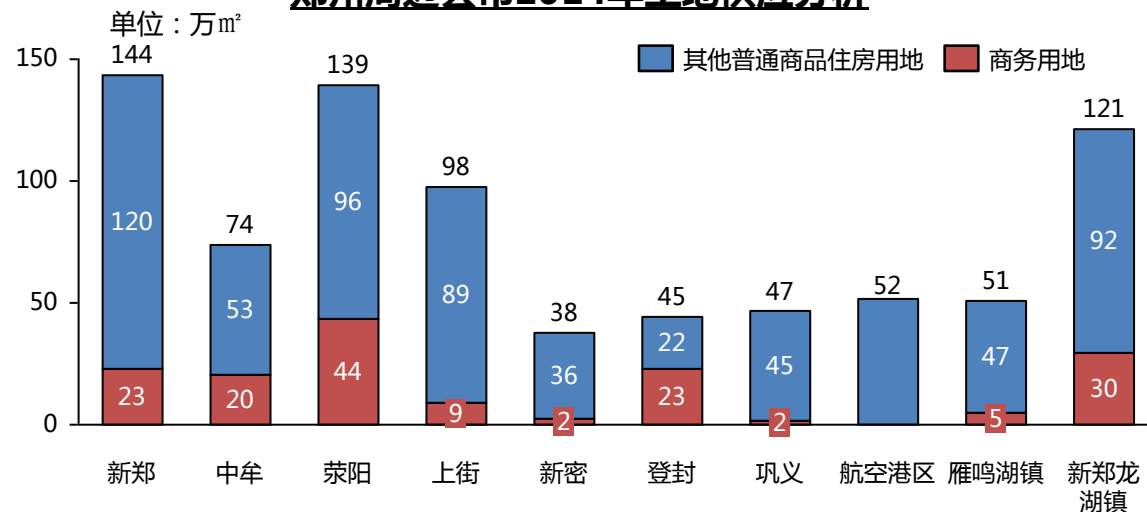
| 日期        | 地理位置         | 土地用途       | 面积(亩) | 竞得人          | 成交总价(万元) | 成交单价(万元/亩) | 楼面地价(元/m²) | 目前现状                | 特点          |
|-----------|--------------|------------|-------|--------------|----------|------------|------------|---------------------|-------------|
| 2014-3-4  | 信息学院路西、博颂路   | 其他普通商品住房用地 | 51    | 河南天邦置业有限公司   | 79593    | 1550       | 7752       | 项目为东润泰和，已盖至10层      | 郑州2014年首块地王 |
| 2014-9-29 | 农业路北、文博东路东   | 其他普通商品住房用地 | 31    | 名门地产(河南)有限公司 | 29675    | 958        | 958        | 地块除一栋办公大楼为拆，其余已拆迁完毕 | 金水区限价地块     |
| 2014-6-19 | 龙湖中环南路南、九如路西 | 商务金融用地     | 18    | 河南中盟地产有限公司   | 28830    | 1587       | 14406      | 地块尚未动工              | 副CBD首块地王    |
| 2014-8-20 | 鑫胜路北、九如路西    | 其他普通商品住房用地 | 32    | 郑州国投置业有限公司   | 52430    | 1614       | 16143      |                     | 区域规划及定位高端   |
| 2014-9-3  | 朝阳路南、九如路西    | 其他普通商品住房用地 | 67    | 河南豫农置业有限公司   | 115420   | 1704       | 17041      |                     |             |

**郑州周边县市土地供应：2014年边郊热点片区内，以荥阳和新郑、龙湖镇土地供应量最高，均超过100万 $\text{m}^2$ ，其中新郑土地供应144万 $\text{m}^2$ ，荥阳供应139万 $\text{m}^2$**

**2012-2014年郑州周边县市土地供应分析**



**郑州周边县市2014年土地供应分析**

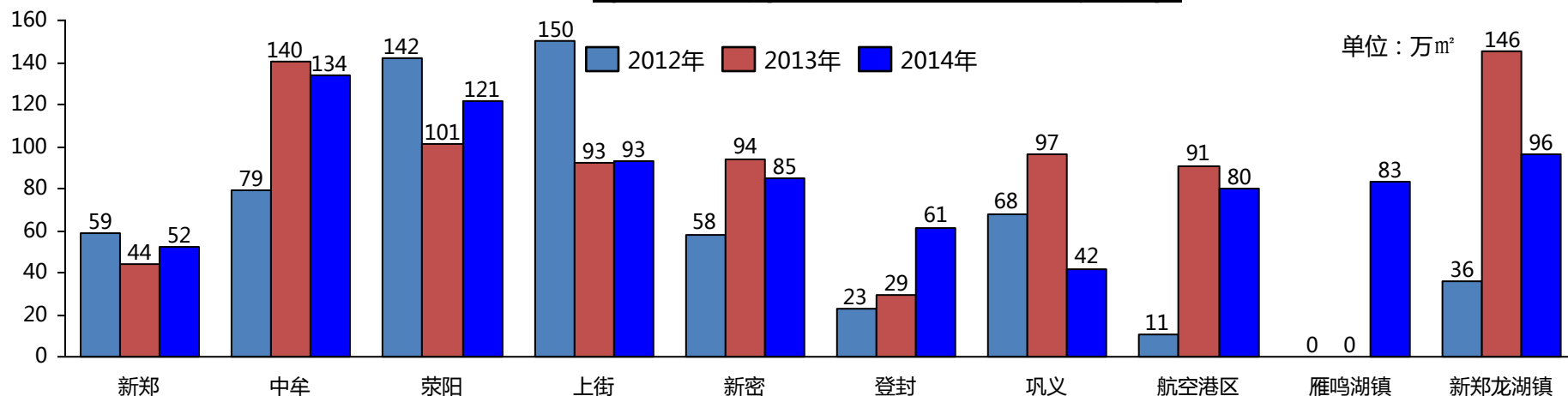


- ◆ 2014年郑州周边县市共计供应土地808万 $\text{m}^2$ ，高于郑州市内八区总体供应量；其中土地供应区域主要集中在新郑市，144万 $\text{m}^2$ ；其次为荥阳市，139万 $\text{m}^2$ ；
- ◆ 郑州周边县市土地供应类型方面，主要为其他普通商品住房用地供应，商务用地供应较少。其中，荥阳市2014年商务用地供应相较其他区域最高，为44万 $\text{m}^2$ ；

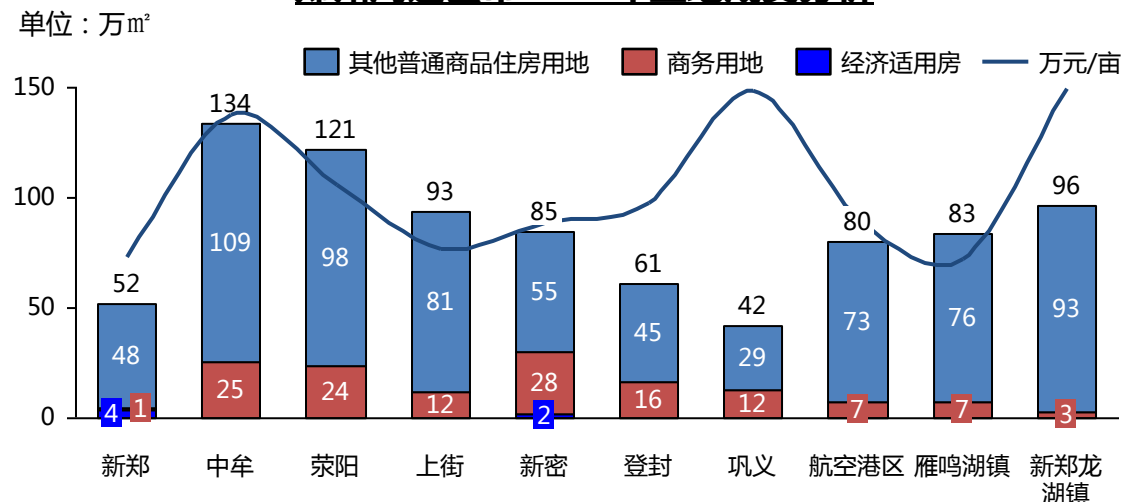
备注：以上统计数据来源于中国土地市场网

**郑州周边县市土地成交：**2014年边郊热点片区内，以中牟和荥阳土地成交量为最高，均超过100万 $\text{m}^2$ ，其中以中牟土地成交量最高，134万 $\text{m}^2$ ，荥阳位列第二，121万 $\text{m}^2$

郑州周边县市2012-2014年土地成交分析



郑州周边县市2014年土地成交分析



- ◆ 郑州周边区域土地成交总量共828万 $\text{m}^2$ ，高于郑州市内八区总体成交量；其中中牟和荥阳占比较大，分别为134和121万 $\text{m}^2$ ；
- ◆ 近三年，郑州周边县市土地成交量较高的区域主要为中牟的绿博组团和荥阳，成交总量累计分别为382万 $\text{m}^2$ 和364万 $\text{m}^2$ ，未来市场竞争将持续激烈；
- ◆ 2014年土地成交均价方面，以新郑龙湖镇土地成交均价最高，149万/亩；巩义次之，147万/亩；

备注：以上统计数据来源于中国土地市场网

# 郑州周边县市典型地块：2014年郑州周边县市典型土地多以大盘形式出现，西部荥阳片区为金地和瀚宇置业，南部新郑龙湖镇为正商和融侨集团，东部绿博园附近为名门地产，雁鸣湖区域为长基置业

| 地理位置           | 郑上路与规划丁香路交叉口东北侧                   |                            |     |
|----------------|-----------------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                        |                            |     |
| 竞得人            | 郑州金豫房地产开发有限公司                     |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 170                               | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 852 |
| 目前现状           | 项目为金地格林小镇，此地块仅53亩，（目前据了解实际购地320亩） |                            |     |

| 地理位置           | 规划三支路与米河路交叉口西北侧              |                            |     |
|----------------|------------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                   |                            |     |
| 竞得人            | 郑州瀚宇置业有限公司                   |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 130                          | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 710 |
| 目前现状           | 占地3000亩的改造项目，案名为瀚宇天悦湾，目前围挡已起 |                            |     |

| 地理位置           | 紫荆山南路、规划路区域             |                            |     |
|----------------|-------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地              |                            |     |
| 竞得人            | 河南正商龙湖置业有限公司            |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 166                     | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 993 |
| 目前现状           | 正商红河谷占地500亩，为当前区域内已在售项目 |                            |     |

| 地理位置           | 龙湖镇河道绿地东侧、规划道路西侧                    |                            |     |
|----------------|-------------------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                          |                            |     |
| 竞得人            | 融侨集团股份有限公司                          |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 170                                 | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 850 |
| 目前现状           | 融侨置业开发项目尚未入市，此地块仅60亩（目前据了解实际购地167亩） |                            |     |

| 地理位置           | 雁月大道区域                        |                            |     |
|----------------|-------------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                    |                            |     |
| 竞得人            | 河南长基雁鸣湖新农村开发建设开发有限公司          |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 88                            | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 787 |
| 目前现状           | 占地2450亩的改造项目，案名为长基·雁月湾，项目规划已出 |                            |     |

| 地理位置           | 郑开大道人文路交汇处                 |                            |     |
|----------------|----------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                 |                            |     |
| 竞得人            | 名门地产（河南）有限公司               |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 155                        | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 933 |
| 目前现状           | 项目为名门紫园，此地块58亩（实际购地占地348亩） |                            |     |

| 地理位置           | 郑港七路北侧                               |                            |     |
|----------------|--------------------------------------|----------------------------|-----|
| 土地用途           | 其他普通商品住房用地                           |                            |     |
| 竞得人            | 郑州航空港区航程置业有限公司                       |                            |     |
| 成交单价<br>(万元/亩) | 84                                   | 楼面价<br>(元/m <sup>2</sup> ) | 434 |
| 目前现状           | 此地块42亩，航程置业为港区管委会下属国有独资企业，基本为富士康定向开发 |                            |     |

备注：以上统计数据来源于中国土地市场网

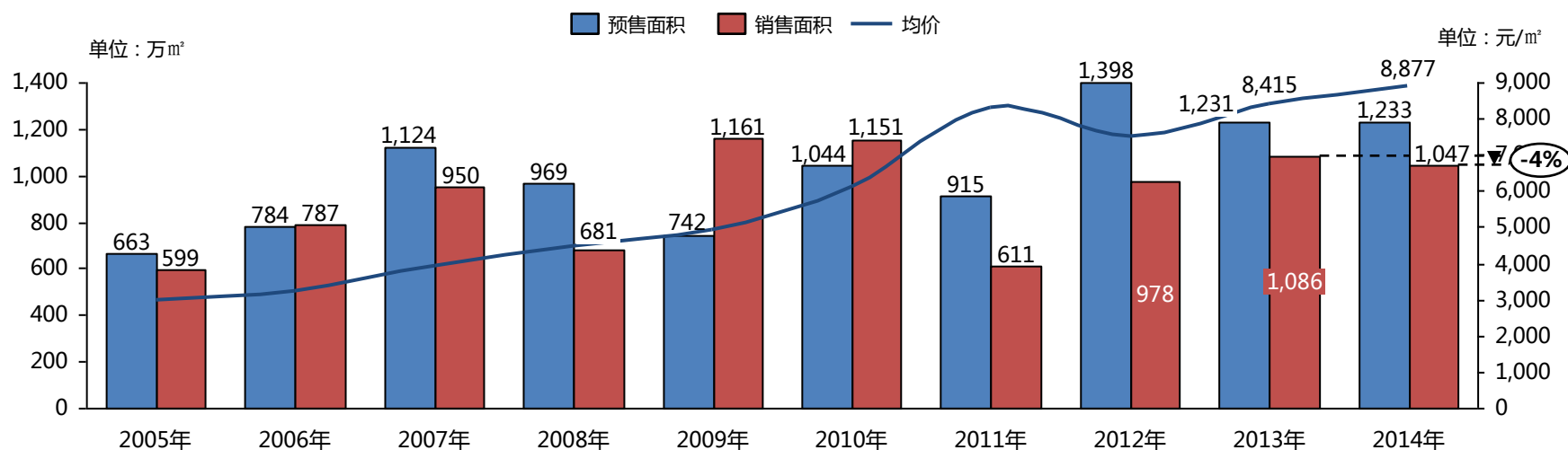
## 接下来看郑州商品房市场

全年信贷收紧的情况下，客户观望，直击商品房市场，土地市场受挫，其与商品房市场两者相互影响，那么，住宅量价走势怎样？商业、办公市场表现又如何？

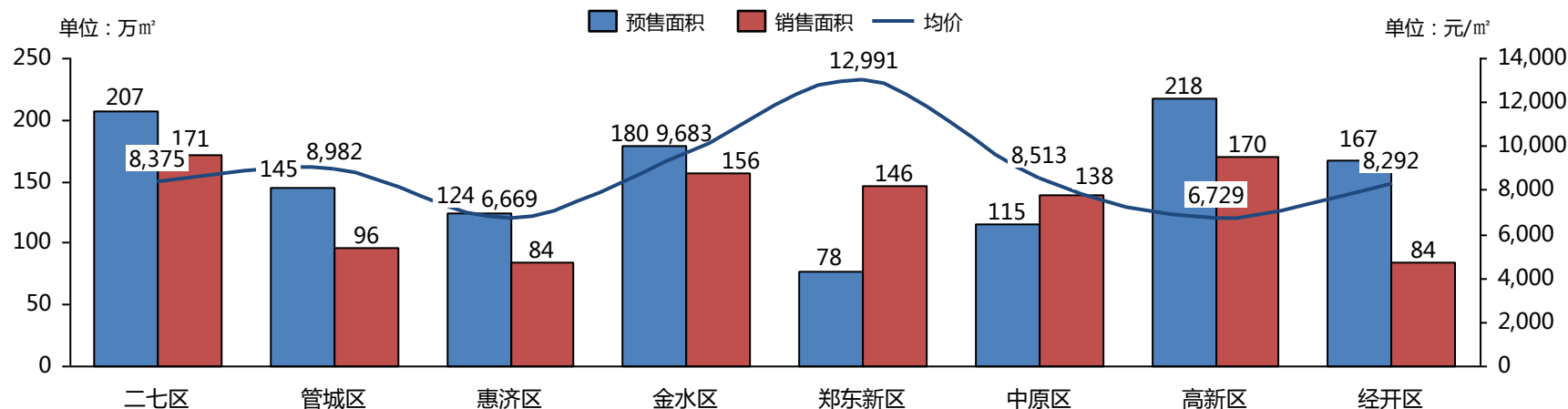
**商品房市场—量跌价稳，库存攀升**

**商品房市场：**2014年供销均与去年相当，价格维稳上涨，三环外区域表现良好；全年郑州商品房供应1233万 $\text{m}^2$ ，销售1047万 $\text{m}^2$ ，均价8877元/ $\text{m}^2$ ；供应以二七、金水及高新区为主，销售集中在二七、金水、中原、高新以及郑东新区，其中郑东新区主要为办公产品主区域

### 2005年-2014年郑州市商品房供销价分析



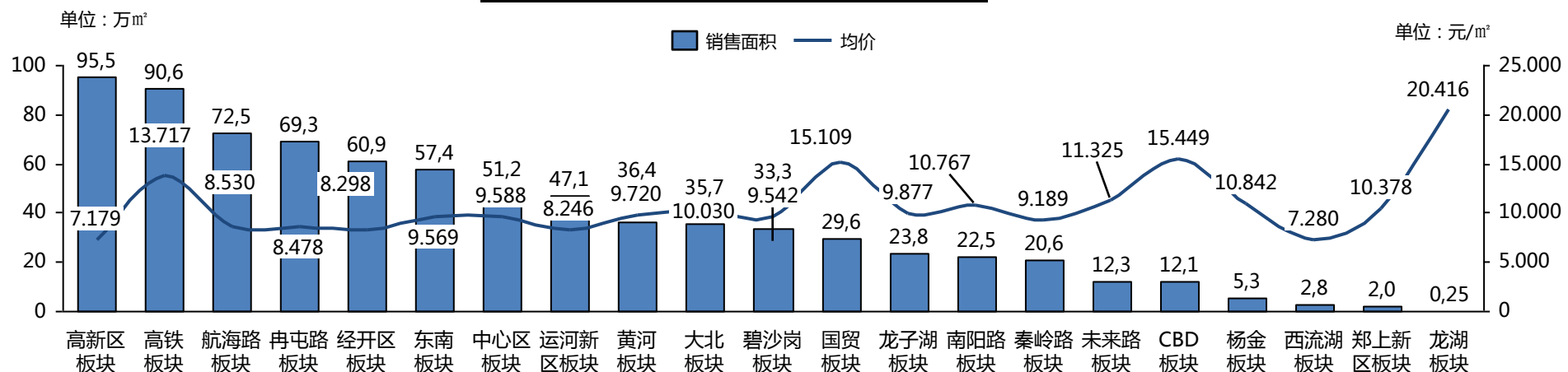
### 2014年郑州市八区商品房供销价分析



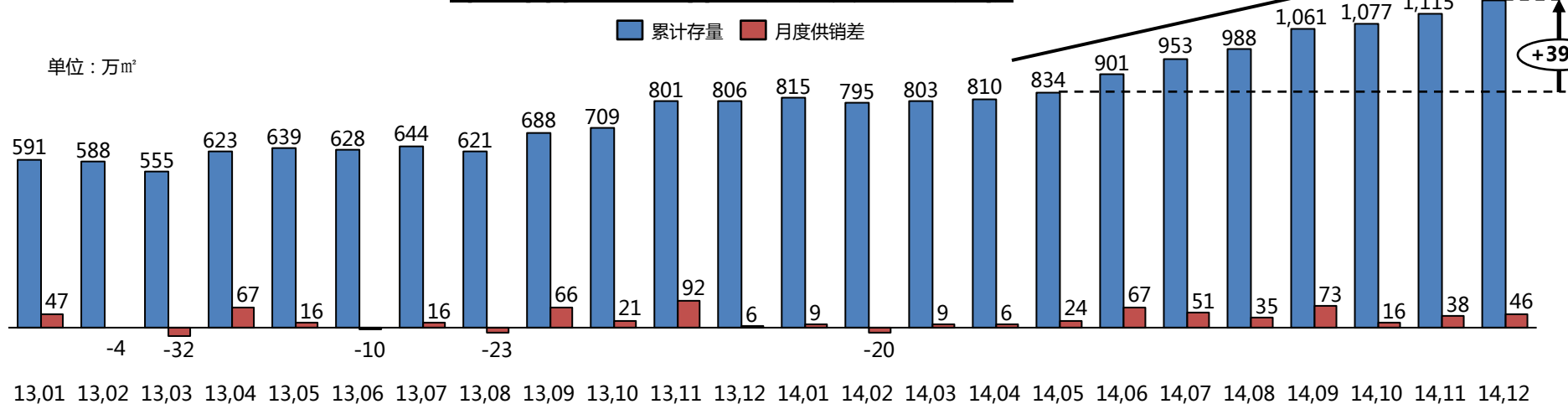
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据，其中住宅数据包含经济适用房

**商品房市场：**2014年，高新区板块发力，热度最高，但均价属最低，板块内主要为住宅产品；龙湖板块、CBD板块、国贸板块由于少量高价项目的拉动，均价领先于整体市场；自今年5月份以来，存量一路攀升，涨幅39%，累计存量1161万 $m^2$ ，创近两年新高，去化需要一年半时间，库存压力明显，明年商品房市场不容乐观

2014年郑州市商品房各板块量价分析



郑州市商品房累计存量及月度供销差分析

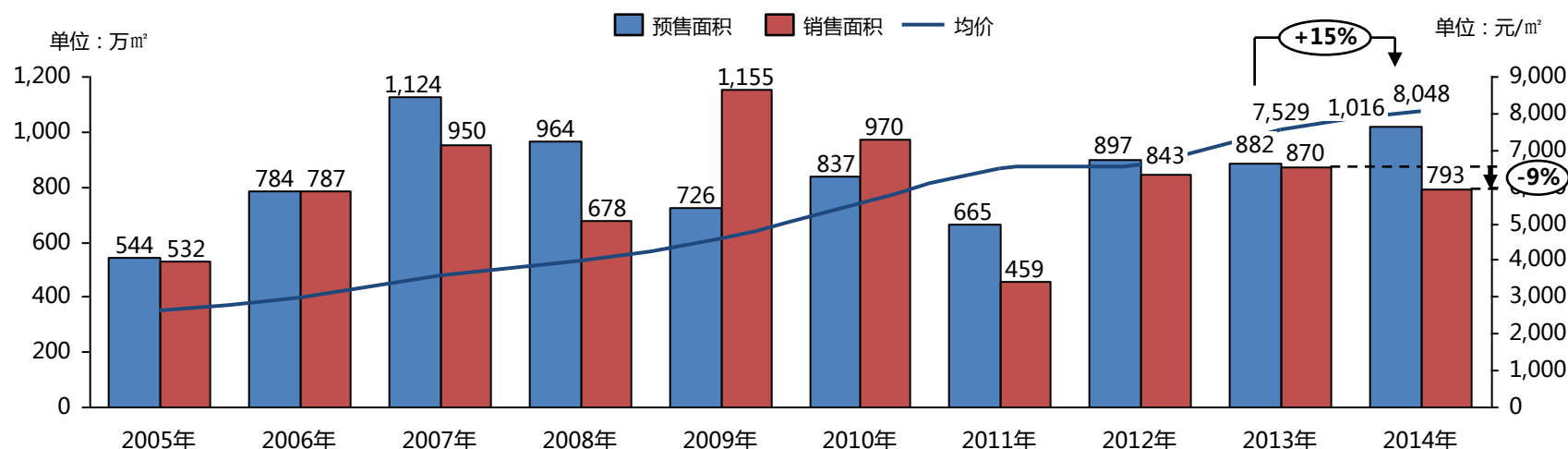


注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

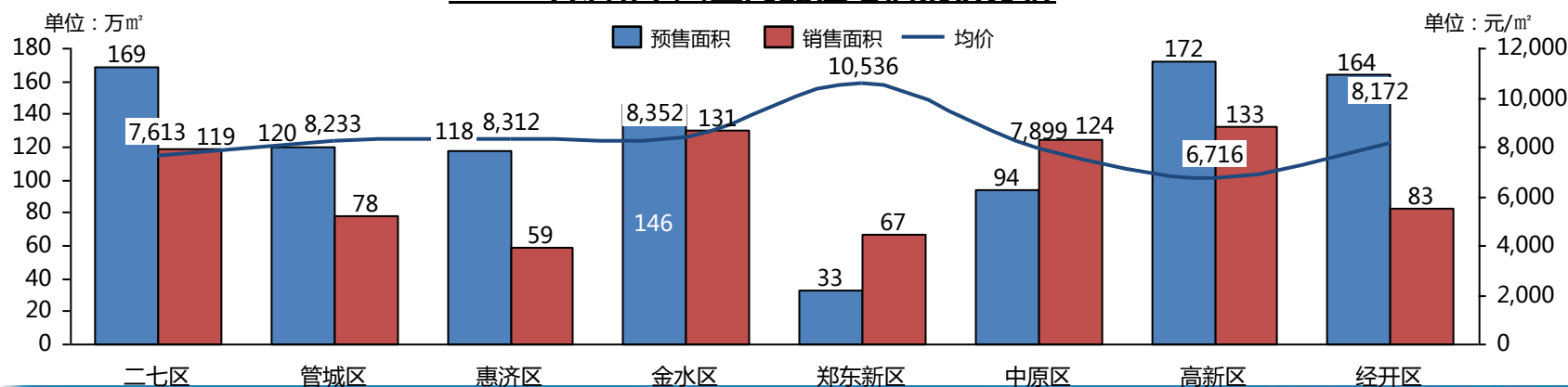


**商品住宅市场：**供应量大，成交疲软，但价格坚挺，整体呈缓慢上涨态势；2014年住宅市场供应1016万 $\text{m}^2$ ，销售793万 $\text{m}^2$ ，供求比1.3，供过于求，均价8048元/ $\text{m}^2$ ；供应以二七、高新、金水及经开区为主，销售集中在二七、金水、中原以及高新区，价格高位区域仍以郑东新区、金水区为主，目前八区属高新区价格最低

### 2005年-2014年郑州市商品住宅供销价分析



### 2014年郑州市八区商品住宅供销价分析

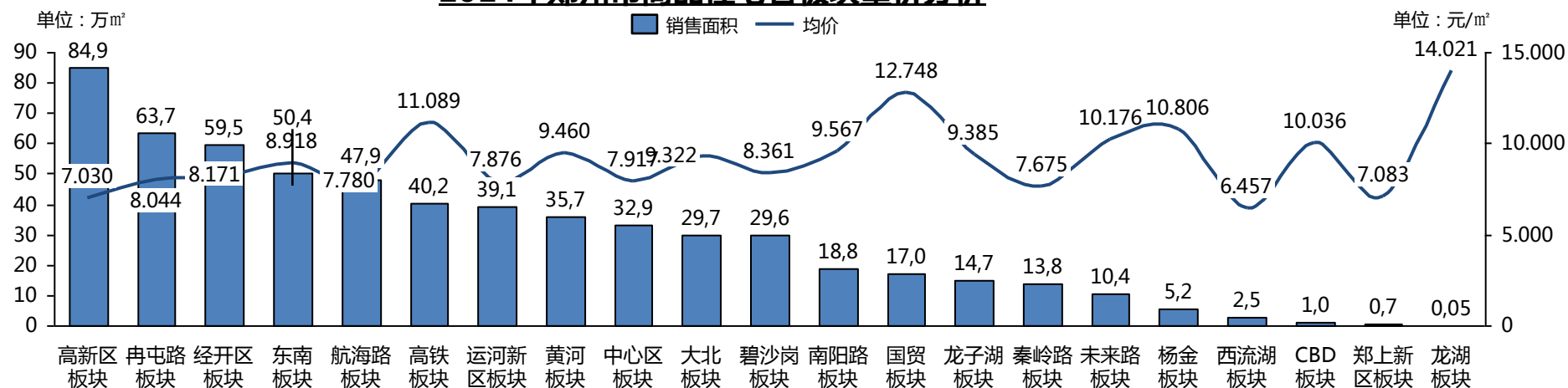


注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

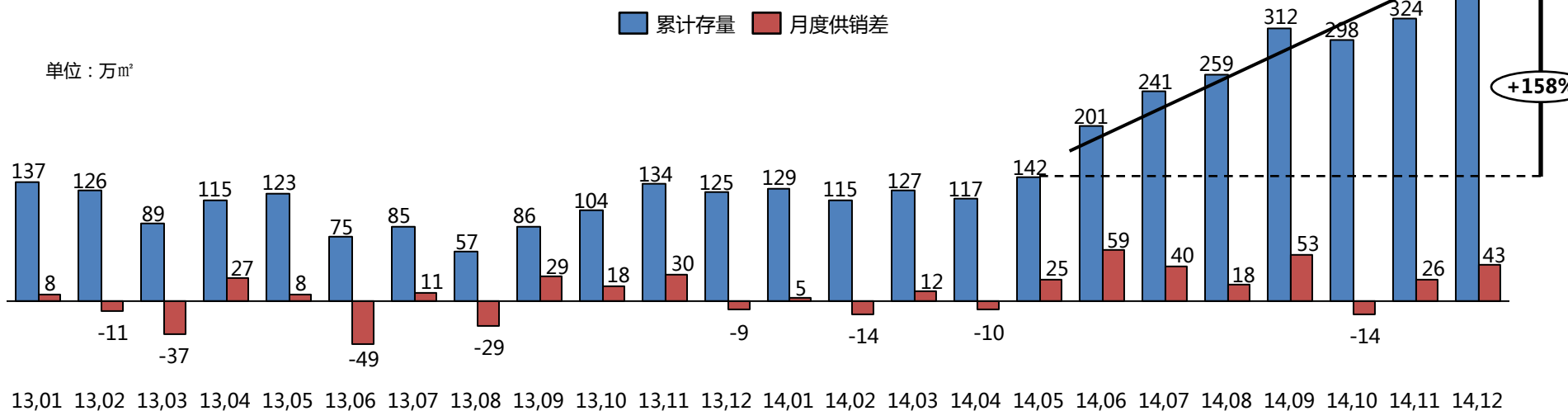


**商品住宅市场：**高新区板块抢占市场，销量领先其他板块，价格以龙湖板块、国贸板块较高；自今年5月份以来，存量涨幅高达158%，累计存量367万 $m^2$ ，去化周期约在6个多月，处于合理区间，但未来住宅市场去库存压力大

2014年郑州市商品住宅各板块量价分析



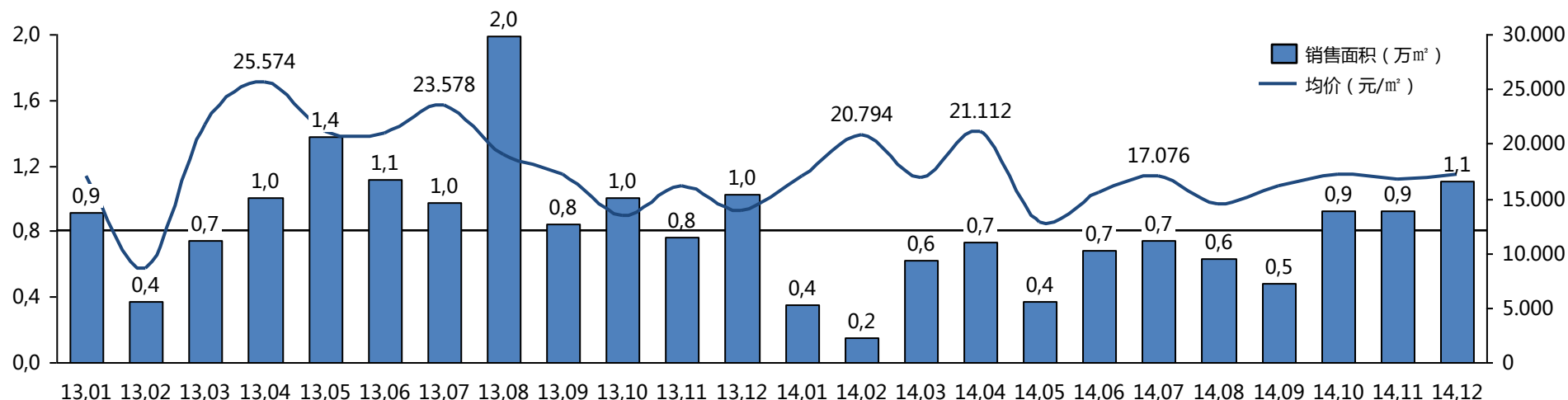
郑州市商品住宅累计存量及月度供销差分析



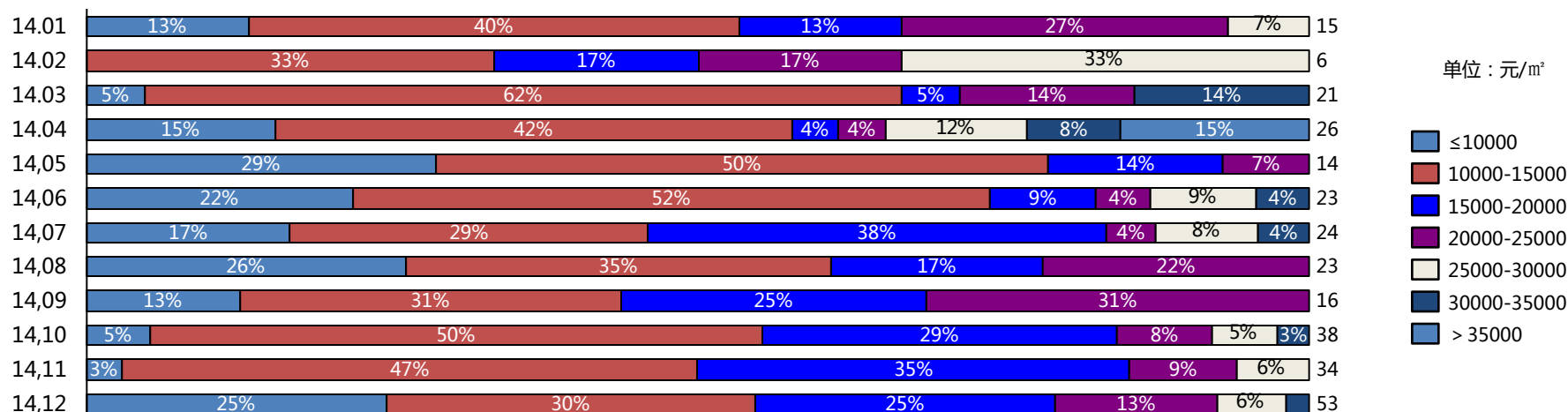
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商品住宅市场——别墅类：**近两年相比，别墅类产品“量价齐跌”趋势明显；2014年别墅类产品共计销售7.7万 $\text{m}^2$ ，环比下降36%，月均去化0.7万 $\text{m}^2$ ，均价1.7万元/ $\text{m}^2$ ；主流单价段在1-1.5万元/ $\text{m}^2$ 、1.5-2万元/ $\text{m}^2$ 之间，其中1.5-2万元/ $\text{m}^2$ 占比整体呈上涨趋势

**2013年-2014年郑州市商品住宅别墅类量价分析**



**2014年郑州市商品住宅别墅类单价段（套数占比）分析**



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商品住宅市场——别墅类：**从总价段看，产品两极分化，高端别墅、经济型别墅并存，双向去化良好，其中市场仍以低总价的经济型别墅为主导，占比52%

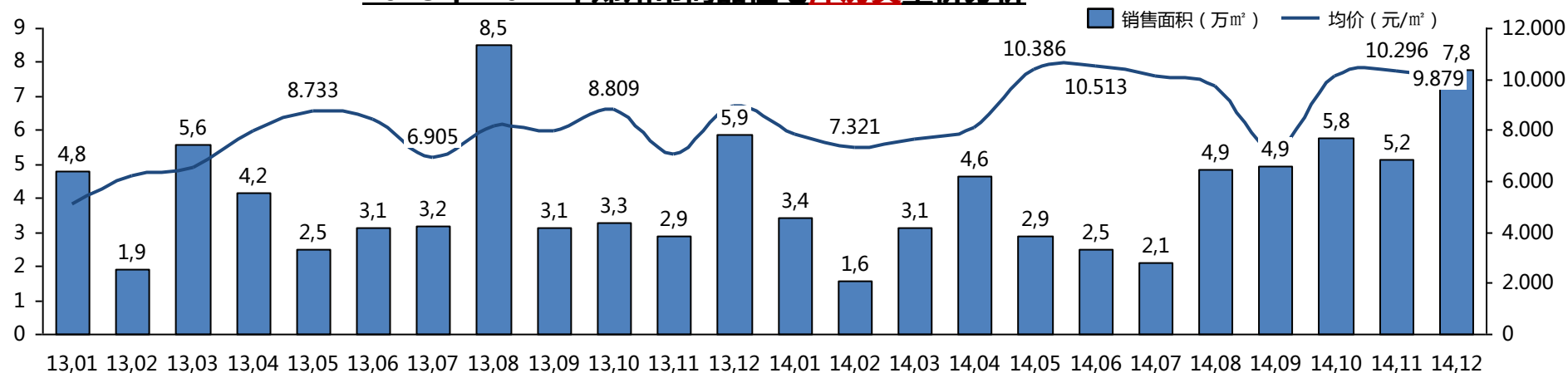
**2013年-2014年别墅类总价段-面积段矩阵图**

| 面积段 (m²)<br>总价段 (万元) | ≤150m² | 150-200m² | 200-250m² | 250-300m² | 300-350m² | 350-400m² | 400-450m² | 450-500m² | > 500m² | 合计   | 占比   |
|----------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|------|------|
| ≤100万                | 17     | 4         | 10        | 3         |           |           |           |           |         | 34   | 5%   |
| 100-200万             | 88     | 17        | 37        | 3         | 5         |           | 1         | 1         |         | 152  | 20%  |
| 200-300万             | 1      | 67        | 17        | 4         | 2         |           |           |           | 1       | 92   | 12%  |
| 300-400万             |        | 38        | 49        | 37        | 7         | 6         | 1         |           |         | 138  | 18%  |
| 400-500万             |        |           | 15        | 27        | 24        | 7         | 2         |           | 1       | 76   | 10%  |
| 500-600万             |        |           | 7         | 26        | 6         | 5         | 3         |           |         | 47   | 6%   |
| 600-700万             |        |           |           | 22        | 15        | 7         | 2         |           |         | 46   | 6%   |
| 700-800万             |        |           |           | 4         | 8         | 12        | 1         |           |         | 25   | 3%   |
| > 800万               |        |           | 1         | 3         | 19        | 105       | 8         | 4         | 3       | 143  | 19%  |
| 合计                   | 106    | 126       | 136       | 129       | 86        | 142       | 18        | 5         | 5       | 753  | 100% |
| 占比                   | 14%    | 17%       | 18%       | 17%       | 11%       | 19%       | 2%        | 1%        | 1%      | 100% |      |

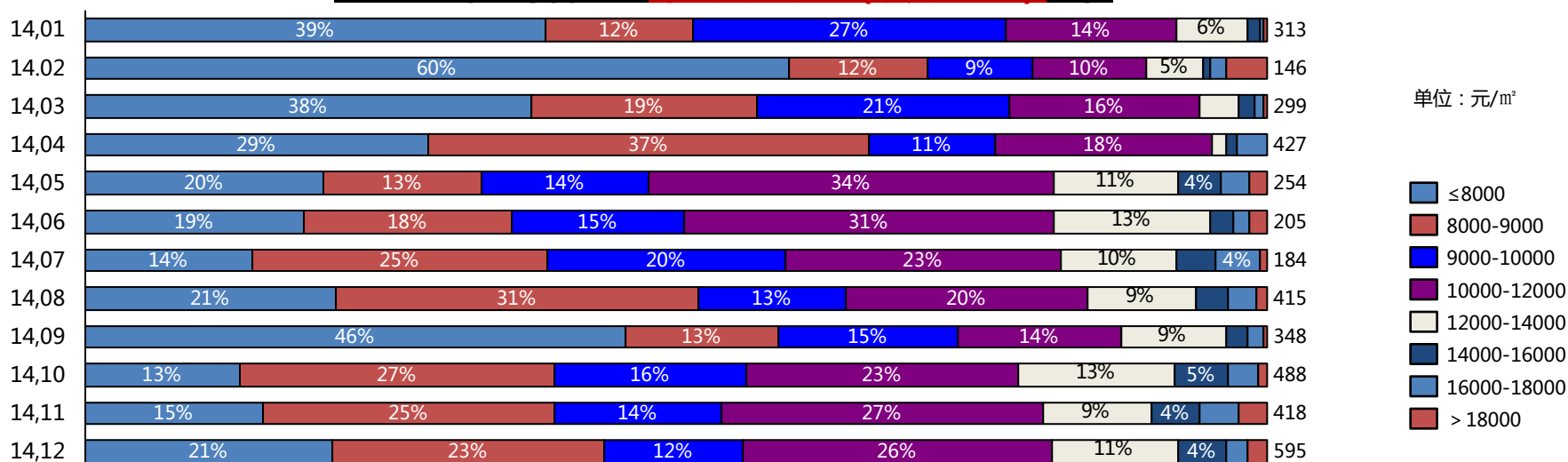
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据  
别墅类筛选标准：5层以下（含5层）产品为主

**商品住宅市场——洋房类：**总体表现“量稳价涨”，“低价刚需类”与“高价改善类”多层产品同为市场主力；2014年洋房类产品共计销售48.8万m<sup>2</sup>，环比持平，月均去化3.7万m<sup>2</sup>，均价9200元/m<sup>2</sup>；预计未来“改善类”多层产品的需求将持续增加

2013年-2014年郑州市商品住宅洋房类量价分析



2014年郑州市商品住宅洋房类单价段（套数占比）分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商品住宅市场——洋房类：**100m<sup>2</sup>以下的“低总价品质刚需型”洋房产品，面积总体占比50%，占据市场绝对主力，“改善型”洋房产品次之（目前市场中“大面积高总价”洋房产品多为复式设计）

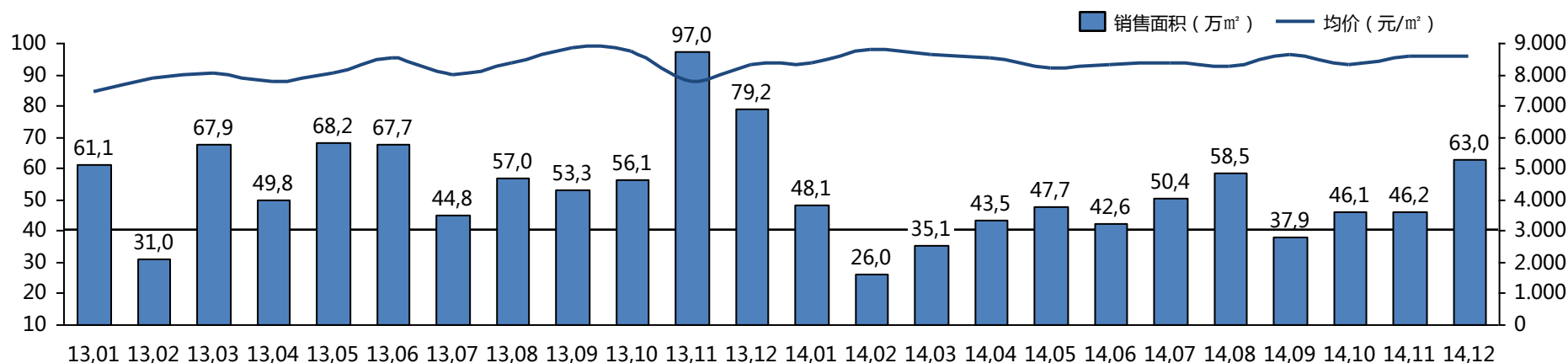
**2013年-2014年洋房类总价段-面积段矩阵图**

| 面积段 (m <sup>2</sup> )<br>总价段 (万元) | ≤80m <sup>2</sup> | 80-90m <sup>2</sup> | 90-100m <sup>2</sup> | 100-120m <sup>2</sup> | 120-140m <sup>2</sup> | 140-160m <sup>2</sup> | 160-180m <sup>2</sup> | > 180m <sup>2</sup> | 总计   | 占比   |
|-----------------------------------|-------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|------|------|
| ≤80万                              | 1312              | 1217                | 898                  | 336                   | 260                   | 125                   | 81                    | 140                 | 4369 | 51%  |
| 80-100万                           | 54                | 417                 | 158                  | 204                   | 82                    | 7                     | 16                    | 92                  | 1030 | 12%  |
| 100-120万                          | 26                | 124                 | 58                   | 225                   | 394                   | 36                    | 7                     | 18                  | 888  | 10%  |
| 120-140万                          | 5                 | 29                  |                      | 178                   | 319                   | 115                   | 33                    | 13                  | 692  | 8%   |
| 140-160万                          | 2                 | 21                  | 1                    | 4                     | 429                   | 88                    | 36                    | 17                  | 598  | 7%   |
| 160-180万                          | 2                 | 1                   |                      | 2                     | 87                    | 114                   | 49                    | 34                  | 289  | 3%   |
| 180-200万                          |                   | 5                   |                      | 7                     | 24                    | 82                    | 90                    | 29                  | 237  | 3%   |
| 200-220万                          |                   |                     |                      |                       | 22                    | 20                    | 101                   | 13                  | 156  | 2%   |
| 220-240万                          |                   |                     |                      |                       | 11                    | 76                    | 32                    | 16                  | 135  | 2%   |
| 240-260万                          |                   |                     |                      |                       | 4                     | 15                    | 3                     | 11                  | 33   | 0%   |
| > 260万                            |                   |                     |                      |                       | 3                     | 7                     | 34                    | 129                 | 173  | 2%   |
| 总计                                | 1401              | 1814                | 1115                 | 956                   | 1635                  | 685                   | 482                   | 512                 | 8600 | 100% |
| 占比                                | 16%               | 21%                 | 13%                  | 11%                   | 19%                   | 8%                    | 6%                    | 6%                  | 100% | ——   |

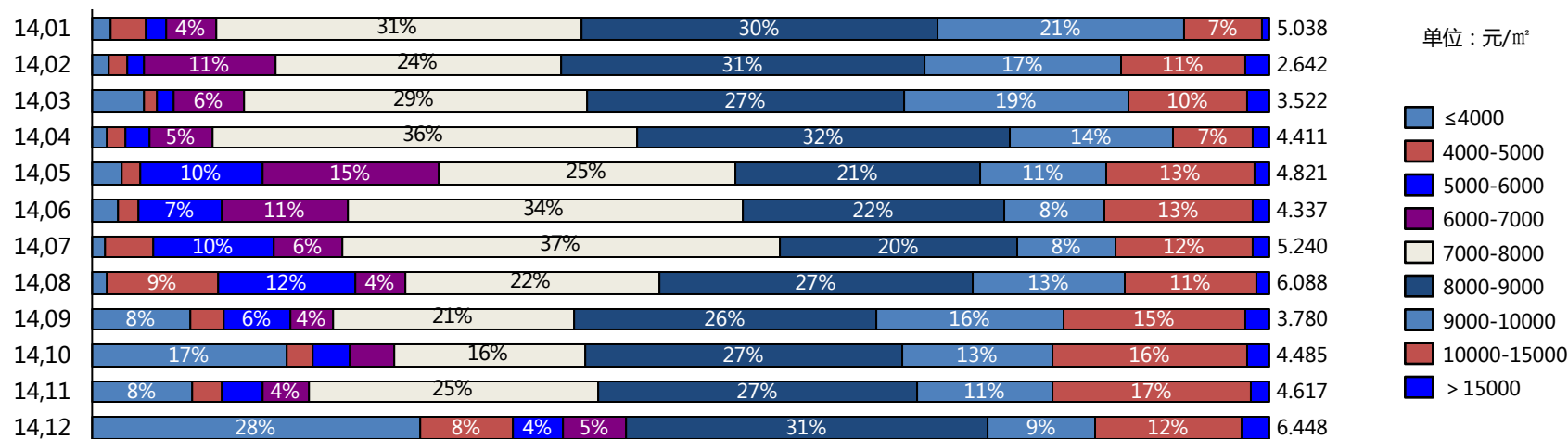
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据  
洋房类筛选标准：6-12层产品为主

**商品住宅市场——高层类：**目前市场中绝对主力产品类型，受信贷的影响，成交严重受挫，总体表现“量跌价稳”；2014年高层类产品销售545万m<sup>2</sup>，环比下降26%，月均去化45万m<sup>2</sup>，均价8432元/m<sup>2</sup>，价格小幅上涨、整体趋稳；主力成交单价集中在7000-9000元/m<sup>2</sup>

**2013年-2014年郑州市商品住宅高层类量价分析**



**2014年郑州市商品住宅高层类单价段（套数占比）分析**



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商品住宅市场——高层类：**刚需客群首选产品，“小面积低总价”类产品占据市场绝对主力，以60-100m<sup>2</sup>的两房及小三房为主，其总价在60-80万之间，总体占比61%；“大三房、四房类”改善型面积段占比21%；“大面积大平层”高端类产品，其总价多在200万以上

**2013年-2014年高层类总价段-面积段矩阵图**

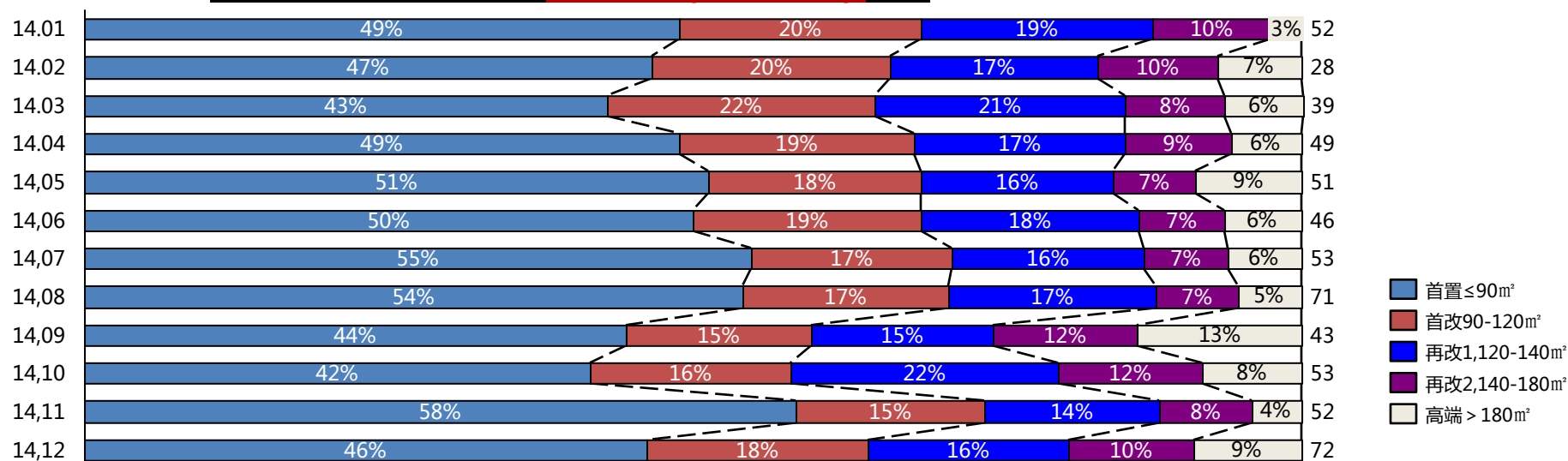
| 面积段 ( m <sup>2</sup> )<br>总价段 ( 万元 ) | ≤60m <sup>2</sup> | 60-80m <sup>2</sup> | 80-100m <sup>2</sup> | 100-120m <sup>2</sup> | 120-140m <sup>2</sup> | 140-160m <sup>2</sup> | 160-180m <sup>2</sup> | > 180m <sup>2</sup> | 总计     | 占比   |
|--------------------------------------|-------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|--------|------|
| ≤50万                                 | 10853             | 4179                | 5220                 | 885                   | 574                   | 114                   | 26                    | 16                  | 21867  | 17%  |
| 50-60万                               | 1167              | 4858                | 6324                 | 605                   | 479                   | 126                   | 94                    | 11                  | 13664  | 10%  |
| 60-70万                               | 173               | 3514                | 21068                | 603                   | 781                   | 169                   | 17                    | 22                  | 26347  | 20%  |
| 70-80万                               | 50                | 1298                | 18116                | 1542                  | 759                   | 192                   | 78                    | 104                 | 22139  | 17%  |
| 80-90万                               | 4                 | 527                 | 8241                 | 2672                  | 1215                  | 370                   | 19                    | 26                  | 13074  | 10%  |
| 90-100万                              | 1                 | 88                  | 3520                 | 2907                  | 3228                  | 274                   | 37                    | 32                  | 10087  | 8%   |
| 100-120万                             |                   | 75                  | 2672                 | 2200                  | 5935                  | 1280                  | 168                   | 129                 | 12459  | 9%   |
| 120-140万                             |                   | 1                   | 665                  | 273                   | 2508                  | 1245                  | 206                   | 184                 | 5082   | 4%   |
| 140-160万                             |                   |                     | 97                   | 199                   | 1130                  | 580                   | 94                    | 127                 | 2227   | 2%   |
| 160-180万                             |                   |                     | 22                   | 48                    | 403                   | 307                   | 96                    | 236                 | 1112   | 1%   |
| 180-200万                             |                   |                     |                      | 12                    | 488                   | 260                   | 138                   | 592                 | 1490   | 1%   |
| > 200万                               |                   | 2                   | 4                    | 10                    | 152                   | 602                   | 236                   | 1398                | 2404   | 2%   |
| 总计                                   | 12248             | 14542               | 65949                | 11956                 | 17652                 | 5519                  | 1209                  | 2877                | 131952 | 100% |
| 占比                                   | 9%                | 11%                 | 50%                  | 9%                    | 13%                   | 4%                    | 1%                    | 2%                  | 100%   |      |

注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据  
高层类筛选标准：12层以上住宅产品为主

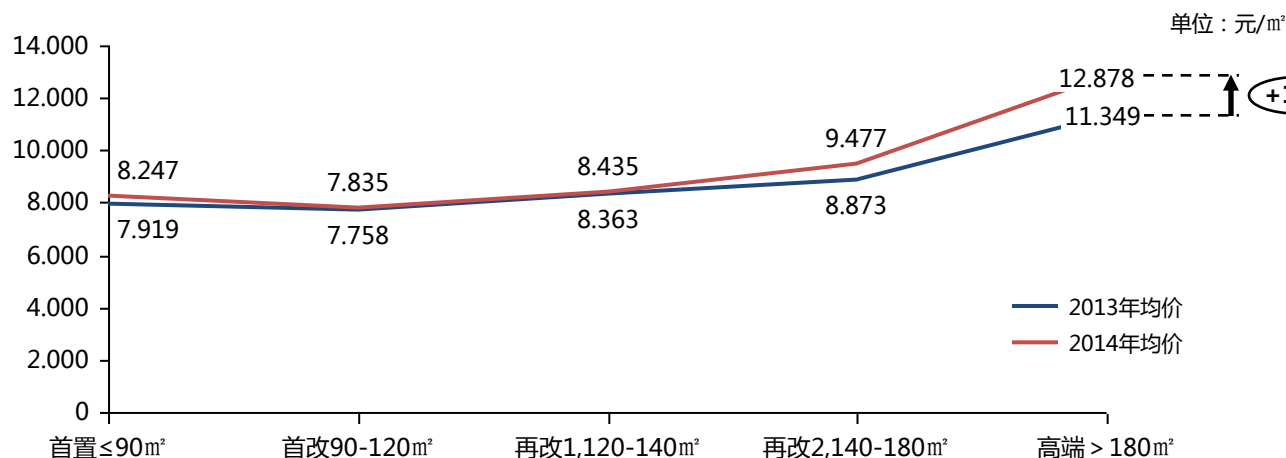


**商品住宅成交结构：**刚需首置类产品占市场主力，下行市场中价格仍小幅上涨；140-180m<sup>2</sup>再改类产品占比明显增加；从近两年均价对比来看，各类型均价均有不同程度上涨，高端类上涨13%，涨幅最高

**2014年郑州市商品住宅成交结构（面积占比）分析**



**2013年、2014年郑州市商品住宅成交结构价格对比分析**

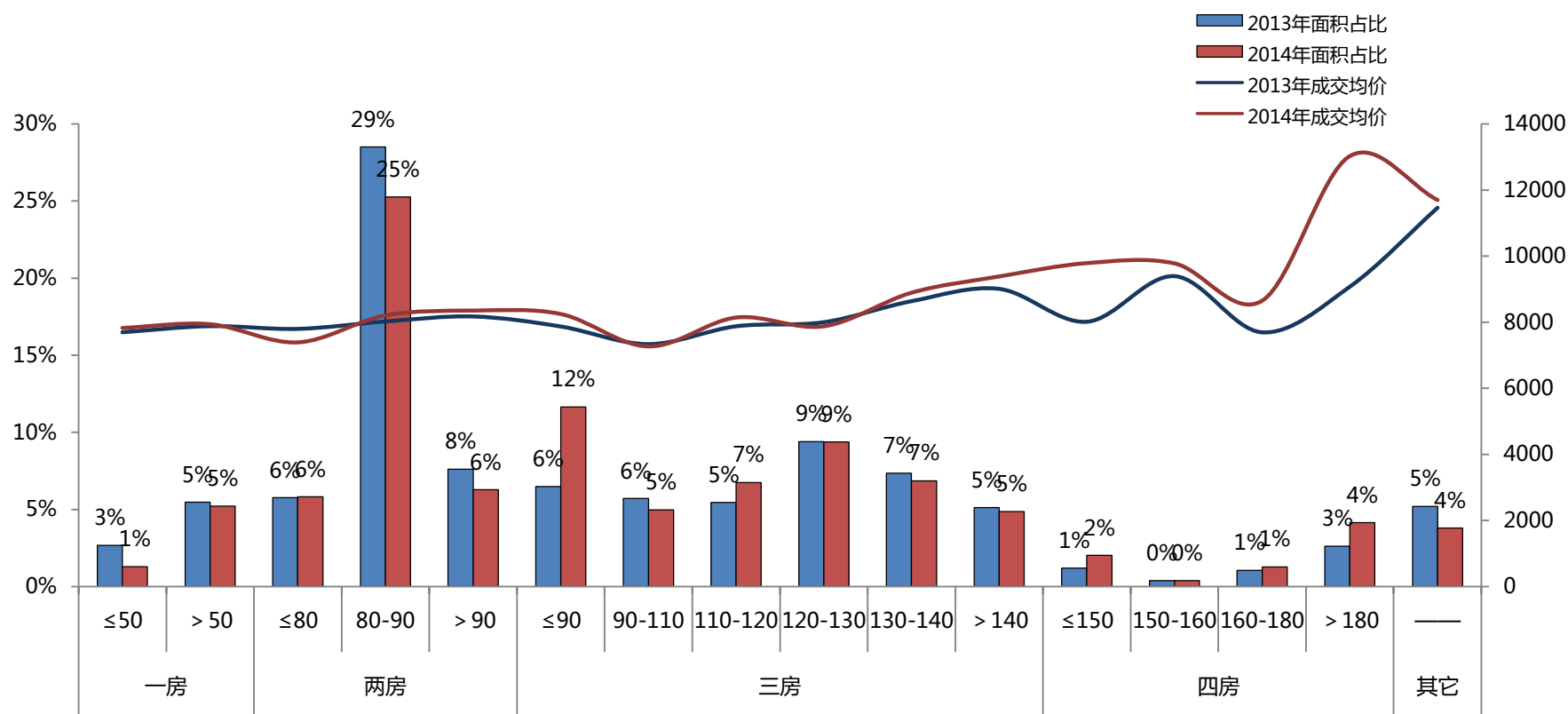


◆ 今年房地产市场整体下行，下半年“限购解除、限贷放松、90/70政策调整、降息”等一些列利好政策出台，促使部分改善性需求释放，预计明年改善型面积成交量将会增加，价格小幅上涨，改善型面积段整体呈现“量升价涨”局面。

注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商品住宅成交结构：**两房、小三房仍旧引领市场，价格小幅波动；从近两年各细分面积段对比来看，小三房及四房占比明显增加，其他户型面积段有不同程度小幅波动；整体来看，成交均价小幅上涨，其中150m<sup>2</sup>以上四房涨幅较大

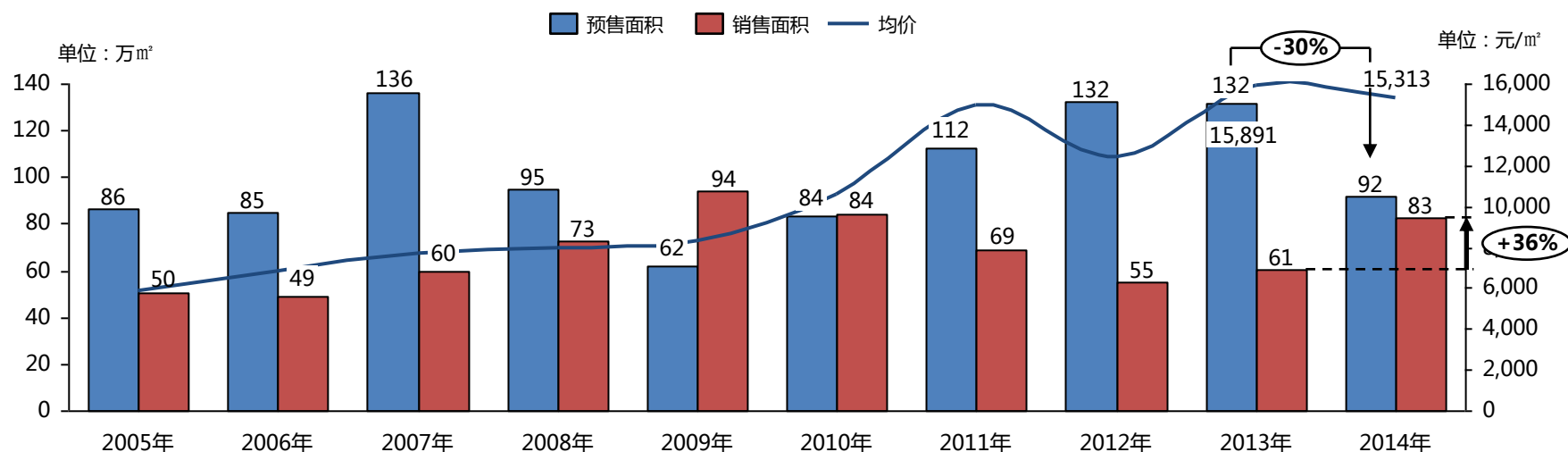
**2013年、2014年郑州市商品住宅成交细分面积段对比分析**



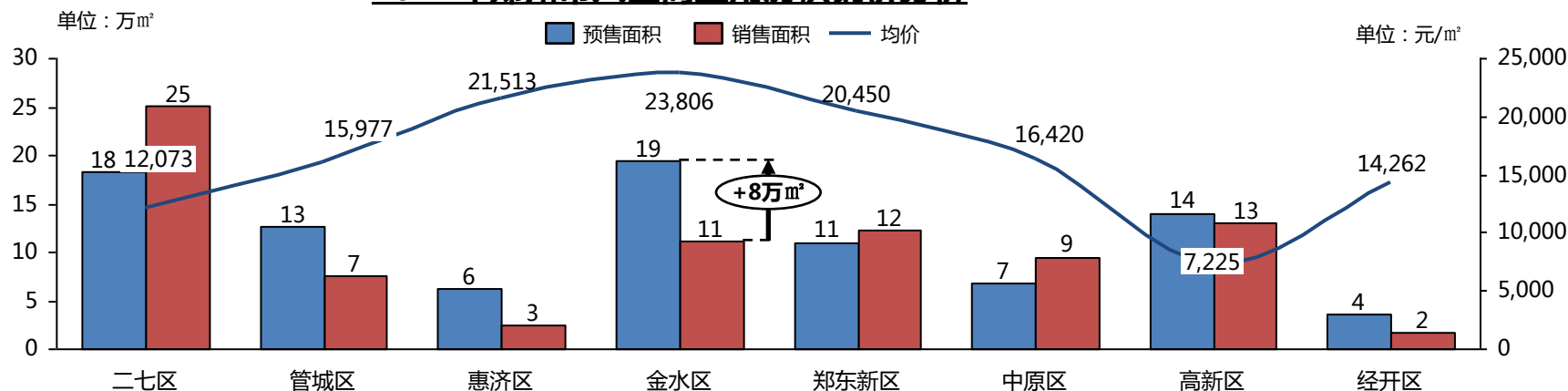
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商业市场：**供应大幅下降，销量增加，价格维稳上涨，2014年商业用房供应92万 $\text{m}^2$ ，销售83万 $\text{m}^2$ ，均价15313元/ $\text{m}^2$ ，整体表现为上涨，金水区均价领先其他区域，产品多为住宅底商，且金水区供销差表现最为明显，后期去化压力大

## 2005年-2014年郑州市商业用房供销价分析



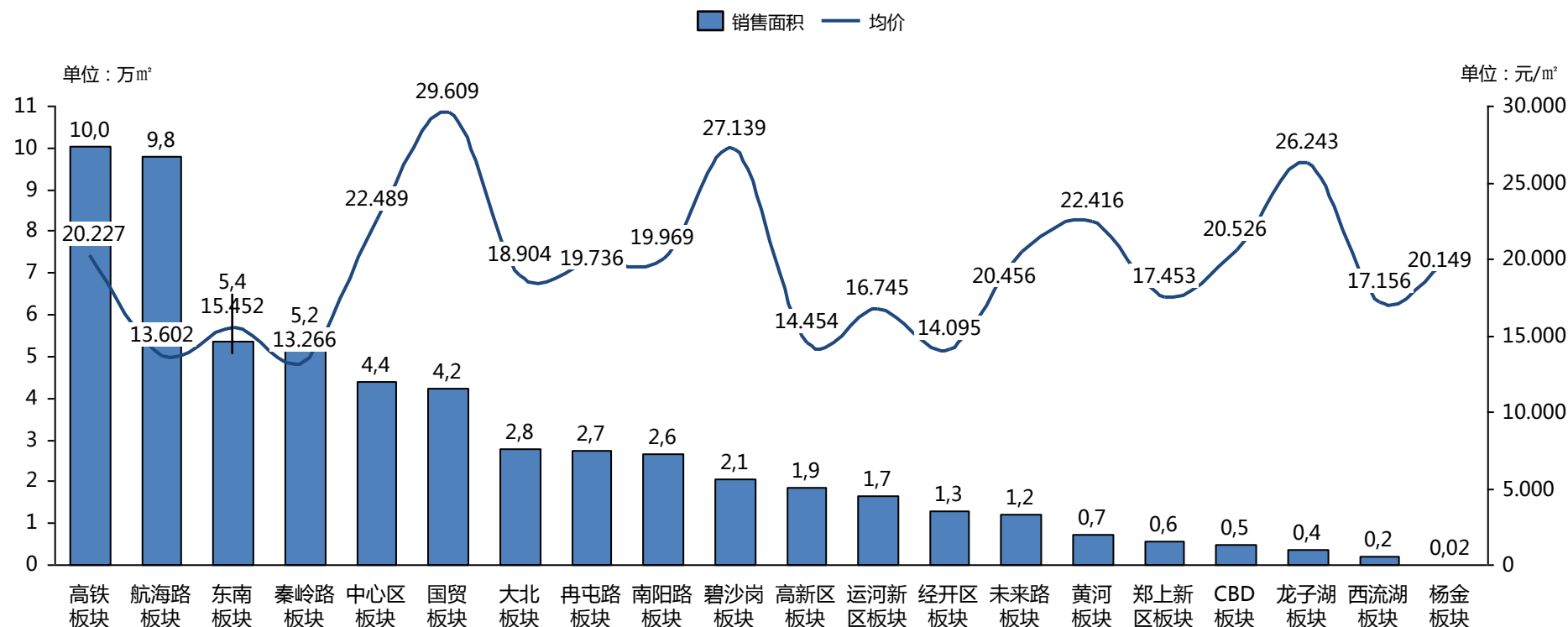
## 2014年郑州市八区商业用房供销价分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**商业市场：**2014年商业市场各板块销量以高铁板块写字楼配套商业为主，其次为航海路板块内住宅底商及综合体内集中商业；各板块之间价格差异较大，国贸板块均价29609元/㎡，远高于其他板块

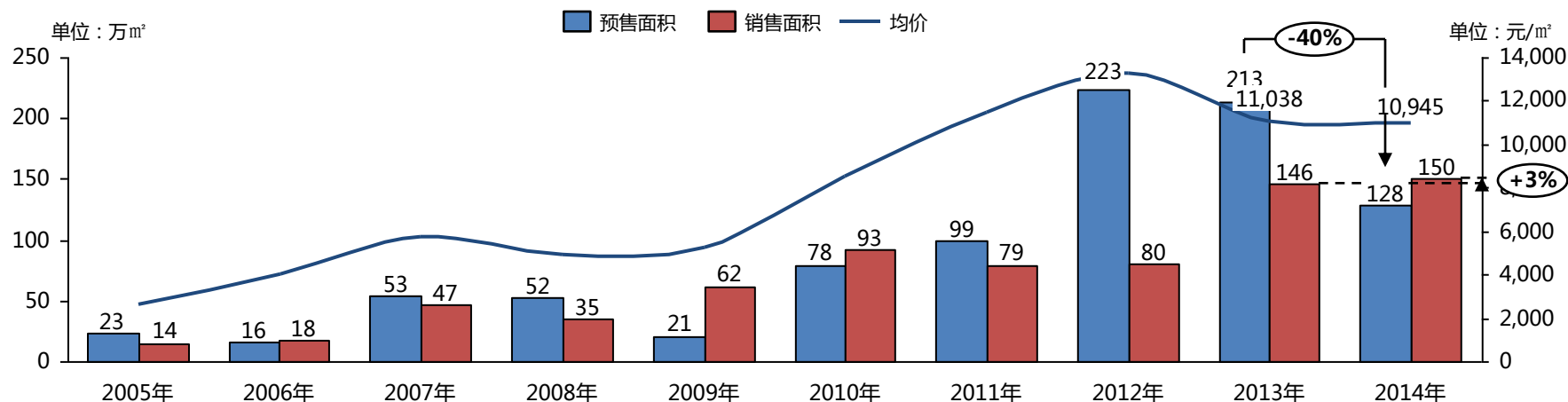
### 2014年郑州市商业用房各板块量价分析



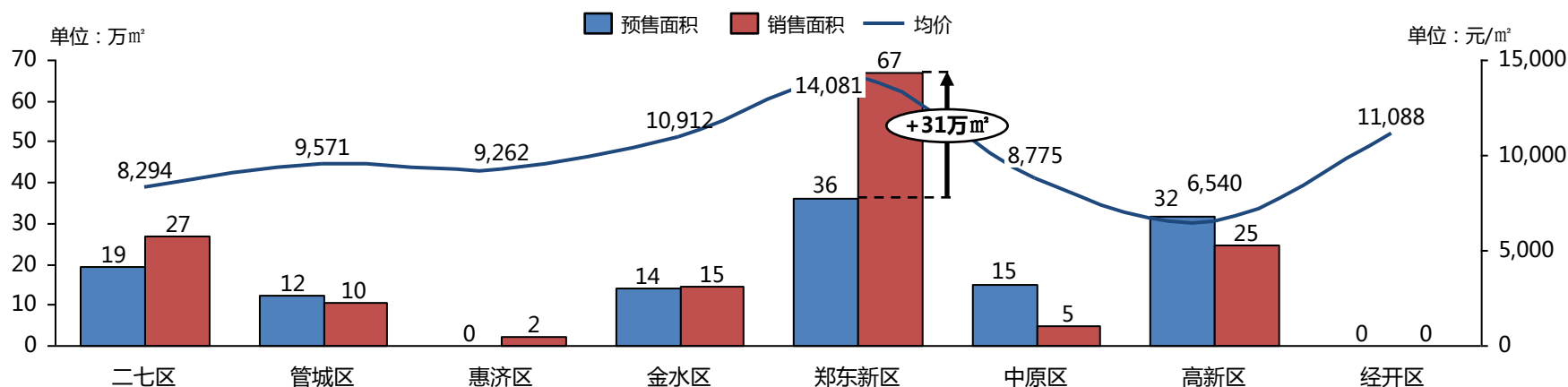
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**办公市场：**2014年办公用房总供应128万 $\text{m}^2$ ，环比减少40%，销售150万 $\text{m}^2$ ，环比增加3%，供求比0.8，相较前三年今年供求关系发生转变，预计未来仍以去库存为主；均价10945元/ $\text{m}^2$ ，同比小幅下降，郑东新区仍为成交主力区域

## 2005年-2014年郑州市办公用房供销价分析



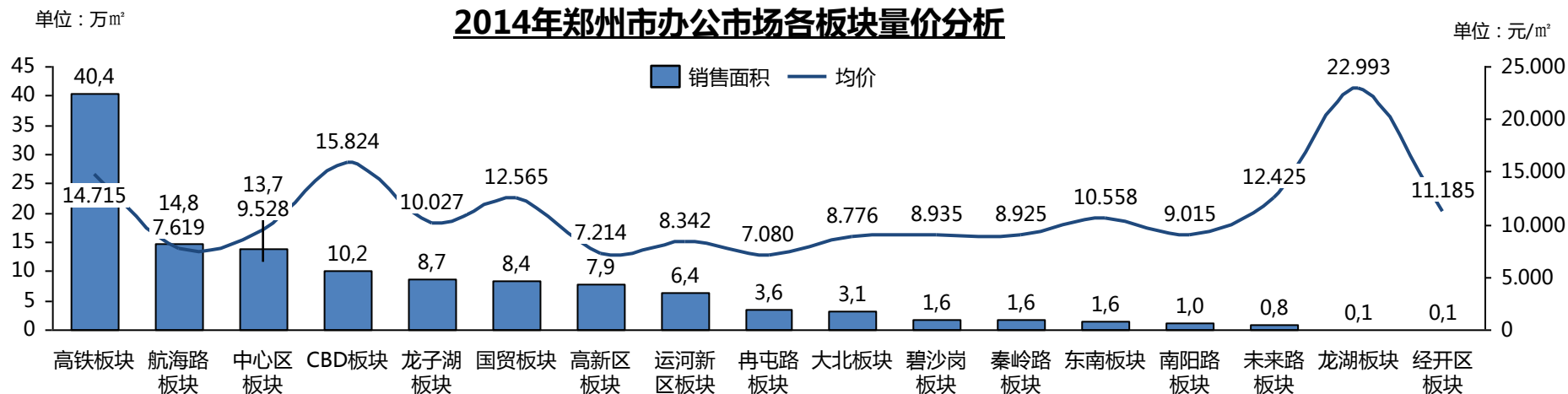
## 2014年郑州市八区办公用房供销价分析



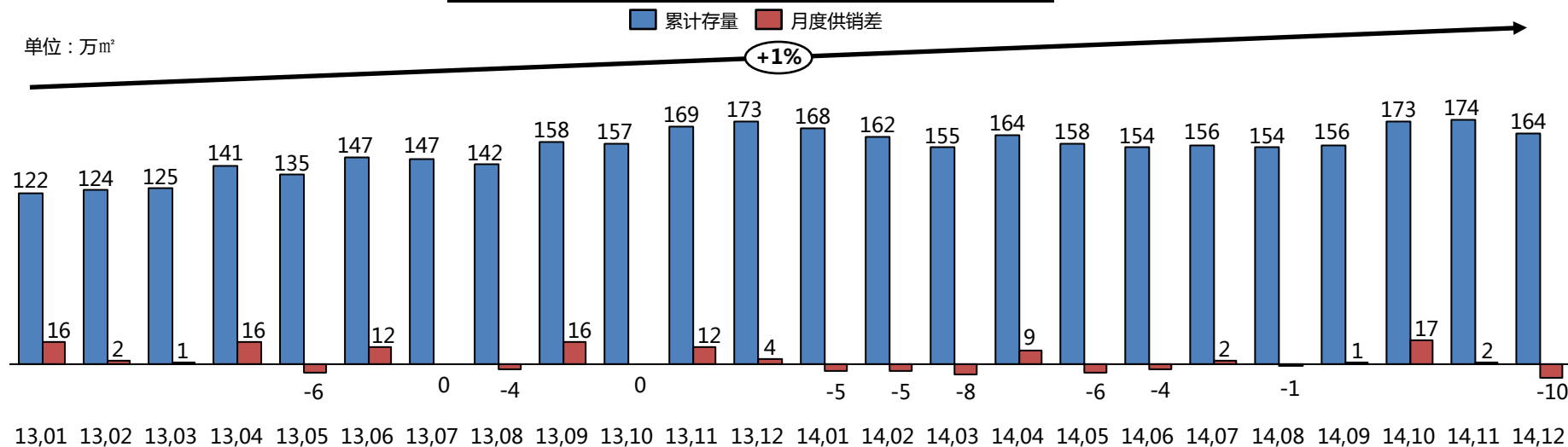
注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

**办公市场：**2014年办公市场各板块销量仍以高铁板块为主，远超其他板块，该板块经过两年的去化周期，目前存量有限，且开始出现供不应求局面；价格以龙湖板块、CBD板块、高铁板块引领市场，均价15000元/m<sup>2</sup>左右；截止12月份办公市场存量为164万m<sup>2</sup>，年末存量有所下降，但仍需去化周期15.6个月

2014年郑州市办公市场各板块量价分析



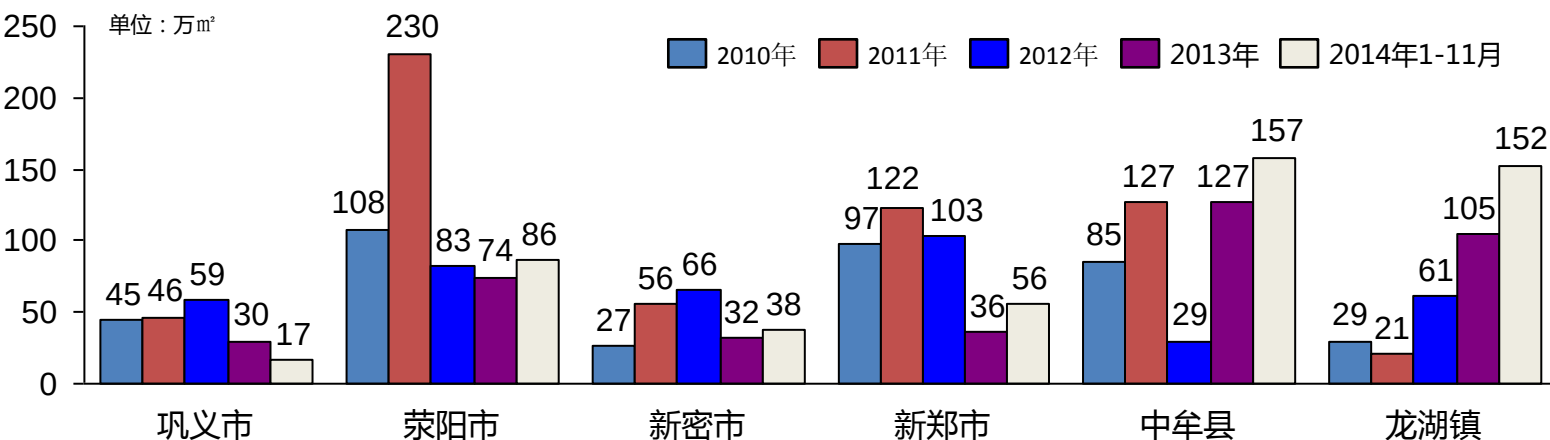
郑州市办公用房累计存量及月度供销差分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

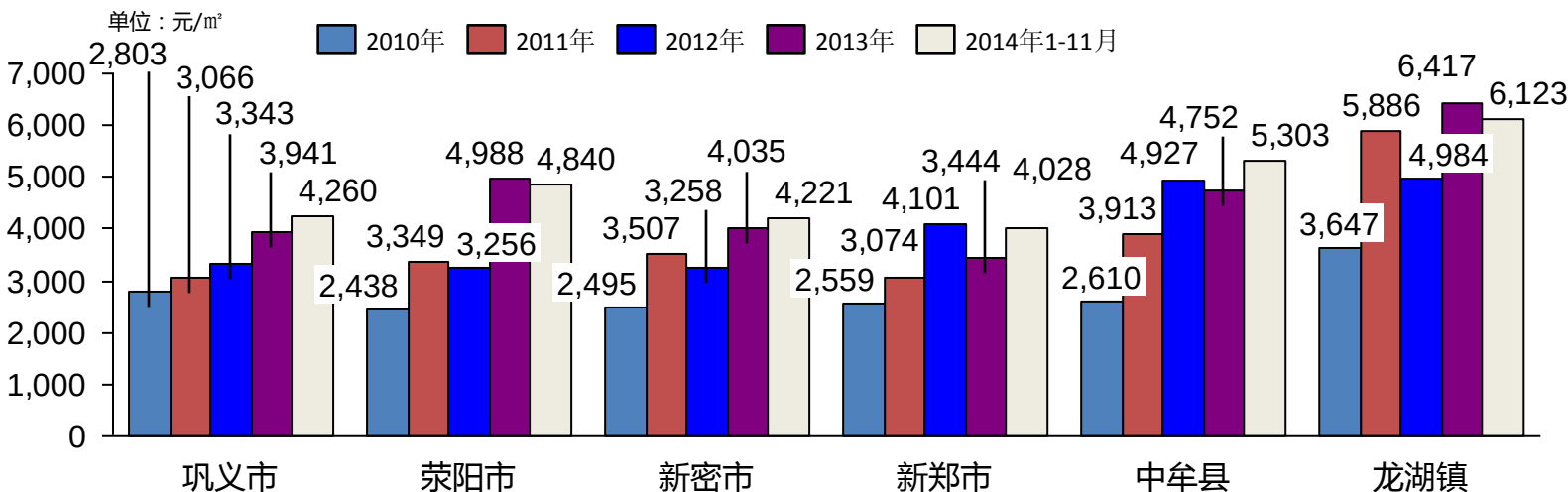
**大郑州都市区竞争市场分析：**近两年郑州郊县片区中牟、荥阳和龙湖镇的总体销量均有明显提升，郑州市区内的销量同比减少两成，表明市区减少的销量分流至郊区，且郊区的住宅价格递增趋势明显

近五年大郑州都市区主要周边竞争片区住宅市场成交量分析



从周边县市住宅成交量分析可看出，中牟、龙湖镇年度住宅成交量呈递增趋势，2014年前11个月住宅销量为150万m<sup>2</sup>左右，接近市内八区成交量最高的高新区；

近五年大郑州都市区主要周边竞争片区住宅市场成交价分析



从周边县市住宅成交价格分析可看出，中牟、新郑、新密和巩义价格呈递增趋势，但价格最高仍为龙湖镇，前11月住宅均价6123元/m<sup>2</sup>，其次为中牟，5303元/m<sup>2</sup>；（航空港区具体数据未做统计分析）

注：以上数据均为前11月数据，来自当地房管局网站、统计公报

## 在这样的市场之下

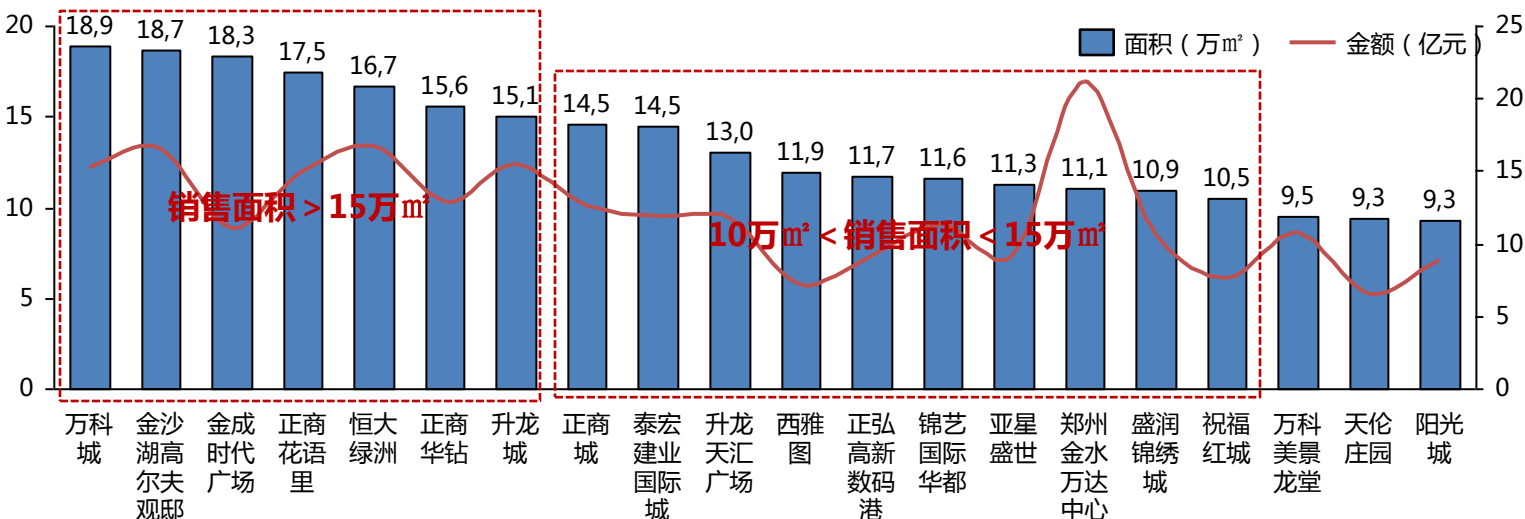
开发商业绩好 OR 不好？各项目销售业绩理想与否？目标完成如何？

**业绩盘点——分化加速度，强者恒强**



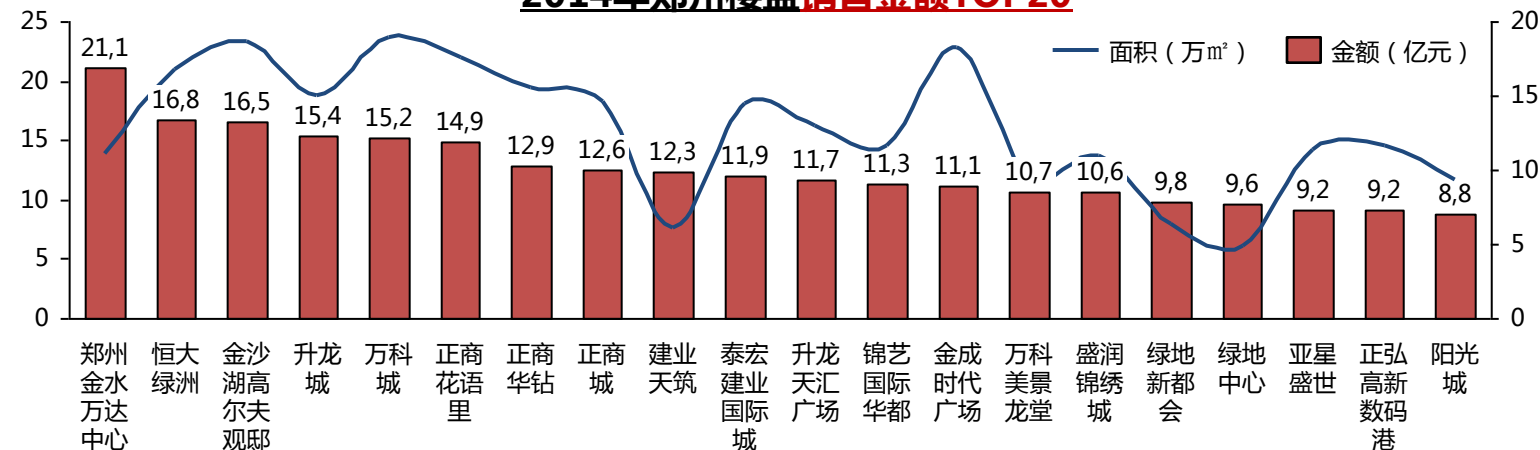
**项目销售：**2014年，郑州楼盘销售面积TOP20均为刚需类住宅项目，项目多集中于高新区、中原区等均价相对偏低区域，且多为体量大盘；且销售面积、金额TOP20中，各项目间差距不大

### 2014年郑州楼盘销售面积TOP20



- ◆面积NO.1：万科城销售面积18.9万m²，TOP20占比7%，排名第一；
- ◆排名前7的项目销售面积均在15万m²以上，其销售面积总和在TOP20中占比45%；
- ◆金成时代广场是前期所售房源集中备案

### 2014年郑州楼盘销售金额TOP20

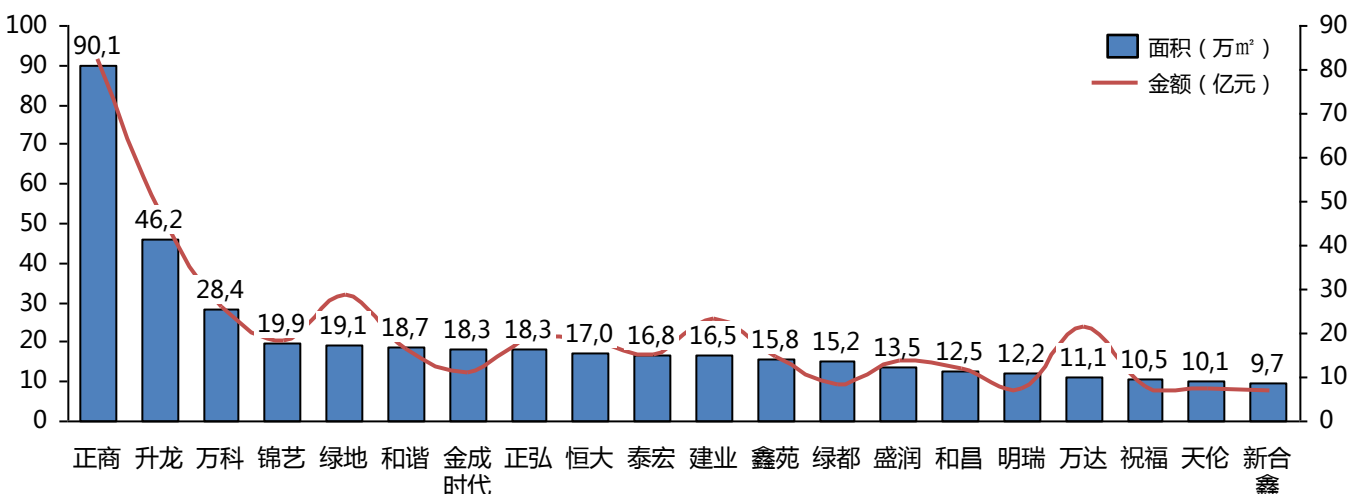


- ◆金额NO.1：金水万达以21.1亿元的总销售金额排名第一，TOP20占比8%；
- ◆排名前5的项目销售金额均在15亿以上；
- ◆TOP20项目总销售金额占所有项目的33%。

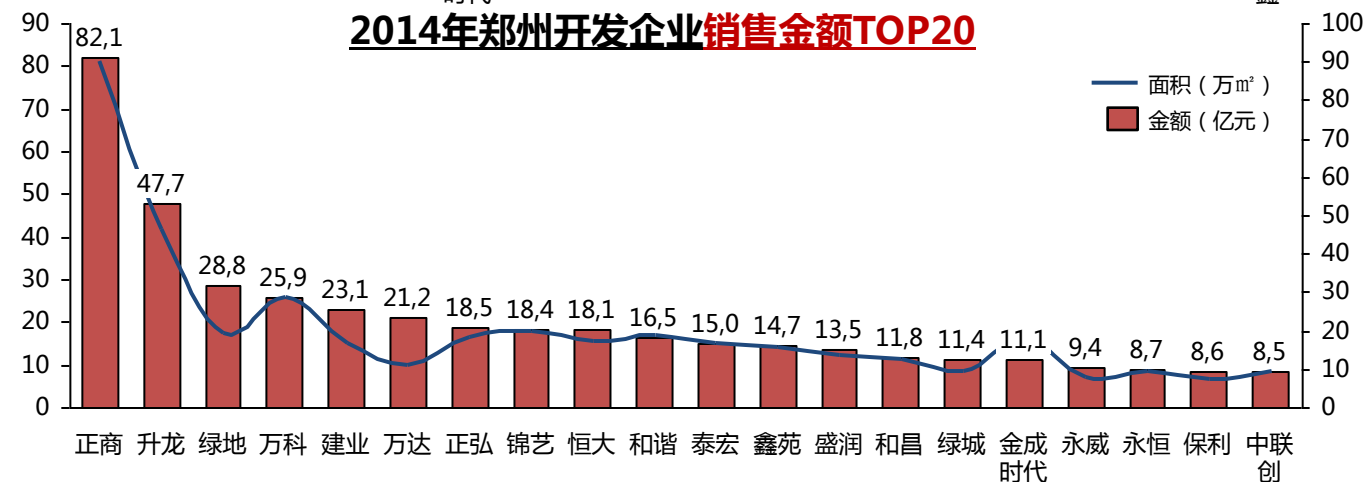
注：以上数据均来自房管局备案数据

**房企销售：**2014年从房企销售面积及金额双向来看，老牌房企正商遥遥领先，金额占据TOP20的20%，升龙位居其次，但差距较大，一线房企以万科为引领，房企分化加速，市场集中度越来越高

**2014年郑州开发企业销售面积TOP20**



**2014年郑州开发企业销售金额TOP20**



| 房企   | 金额 (亿元) | 面积 (万m²) |
|------|---------|----------|
| 正商   | 82.1    | 90.1     |
| 升龙   | 47.7    | 46.2     |
| 绿地   | 28.8    | 19.1     |
| 万科   | 25.9    | 28.4     |
| 建业   | 23.1    | 16.5     |
| 万达   | 21.2    | 11.1     |
| 正弘   | 18.5    | 18.3     |
| 锦艺   | 18.4    | 19.9     |
| 恒大   | 18.1    | 17.0     |
| 和谐   | 16.5    | 18.7     |
| 泰宏   | 15.0    | 16.8     |
| 鑫苑   | 14.7    | 15.8     |
| 盛润   | 13.5    | 13.5     |
| 和昌   | 11.8    | 12.5     |
| 绿城   | 11.4    | 9.2      |
| 金成时代 | 11.1    | 18.3     |
| 永威   | 9.4     | 7.7      |
| 永恒   | 8.7     | 9.2      |
| 保利   | 8.6     | 7.1      |
| 中联创  | 8.5     | 9.2      |
| 祝福   | 7.5     | 10.5     |
| 明瑞   | 7.4     | 12.2     |
| 天伦   | 7.2     | 10.1     |
| 新合鑫  | 6.9     | 9.7      |

注：以上数据均来自房管局备案数据

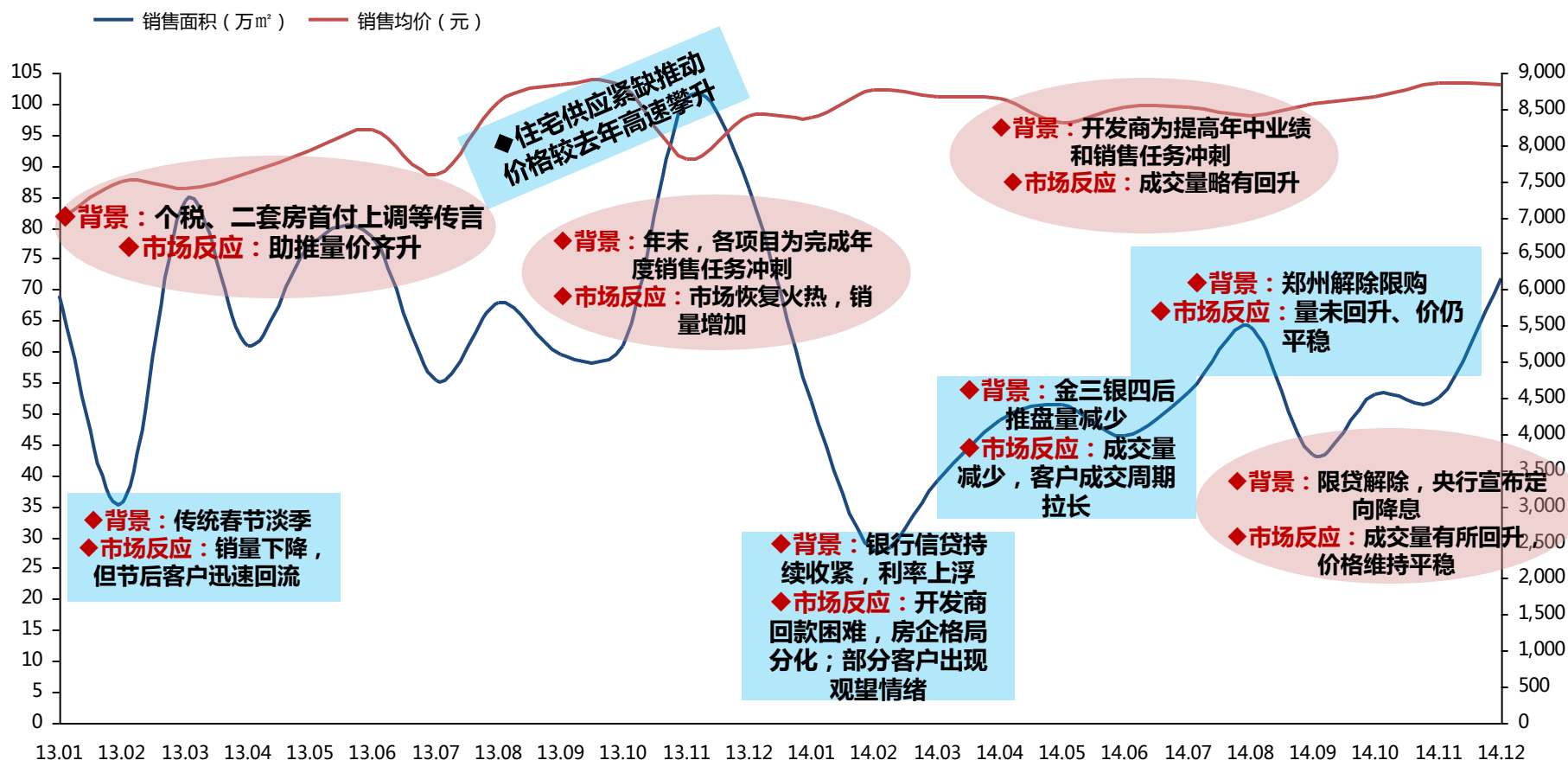
## 面对当前市场，为了业绩、目标

市场下行趋势明显，开发商采取多种营销手法去库存，但成效一般，去化压力较大；客户更加理性化，品牌和优质项目仍然受到追捧和关注

营销推广——绕树三匝，何枝可依？

**年内楼市整体表现：**2014年楼市受信贷影响，住宅整体成交量下滑趋势明显，价格趋稳，项目去化量和去化率均低于2013年，客户年初和年中受信贷政策影响观望心理较浓，决策周期拉长

**2013年1月-2014年12月郑州商品住宅量价走势**



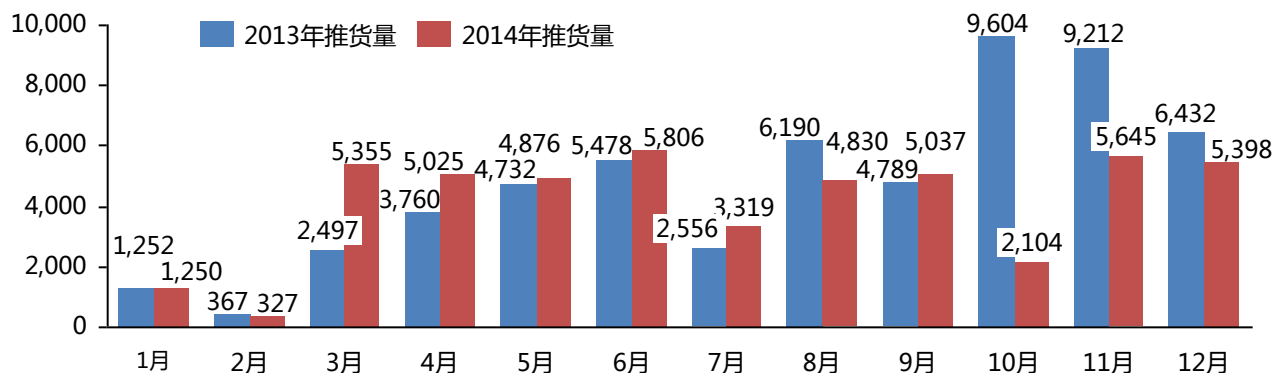
注：以上数据均来自房管局备案数据

**郑州楼市表现：**2014年1-12月份郑州市内八区住宅类项目共计推货48972套，同比下降7%，去化率同比下降7%，整体低于2013年同期，以高新区和中原区内项目推盘节奏频繁

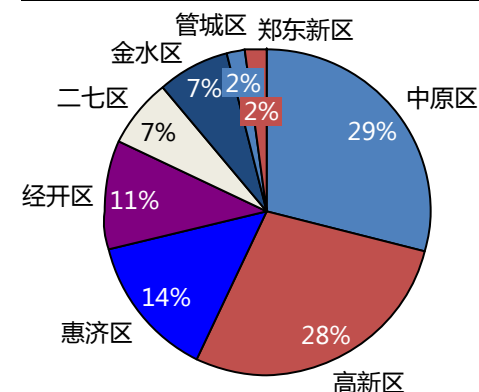
► 2014年1-12月份市内八区商品住宅共计推货量48972套，同比下降7%；共去化26282套，整体去化率54%，同比下降8%；  
► 1-12月份整体去化率尚可，普遍在50%以上；

► 1-12月份市内八区开盘和认筹次数以高新区为首，其次为中原区，管城区项目认筹开盘类活动最少；  
► 高新区和中原区新项目较多，多为刚需产品；

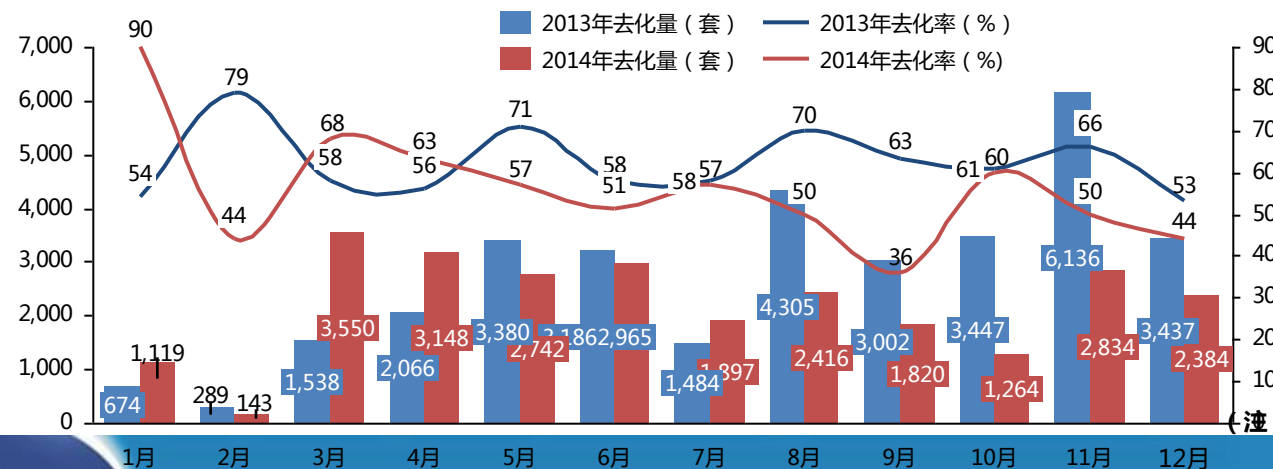
**2013年、2014年郑州市内八区商品住宅推货量率**



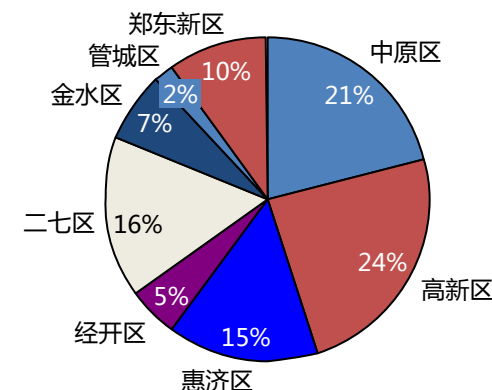
**2014年市内八区认筹项目数量占比分析**



**2013年、2014年郑州市内八区商品住宅去化量及去化率**



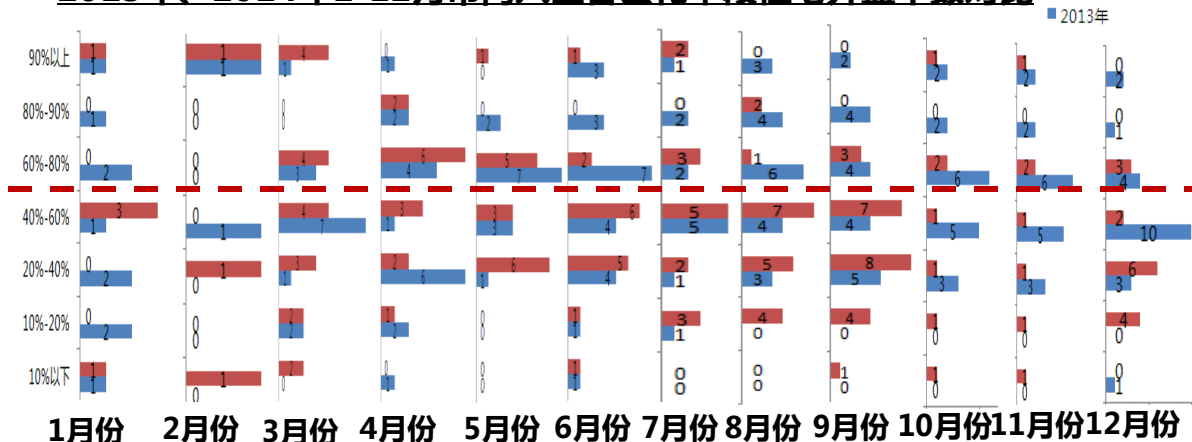
**2014年市内八区开盘项目数量占比分析**



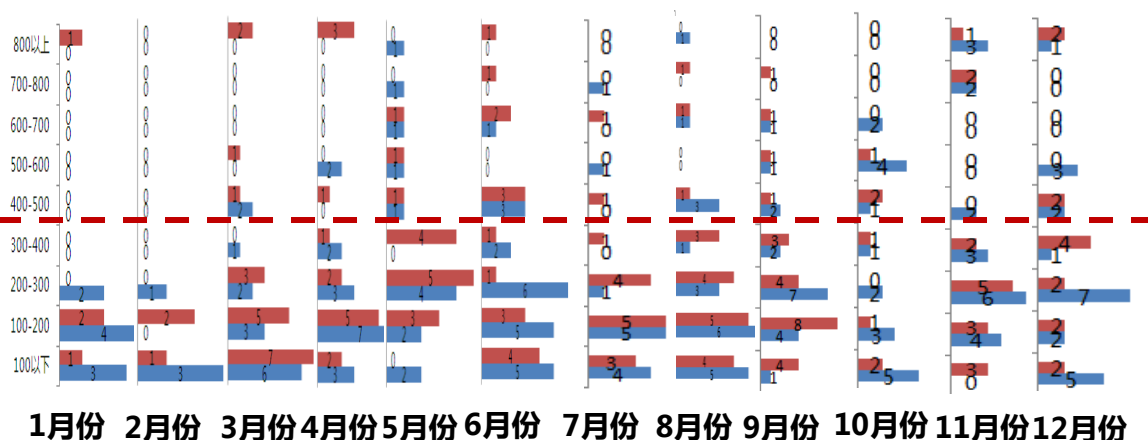
(注：以上数据来源泰辰市场监控中心，截止到2014年12月份)

**郑州楼市表现：**2014年市内八区商品住宅共开盘167次，同比减少20次；去化率在60%以上项目占比23%，同比减少17%；推货量多集中在400套以下，多数项目为保证去化，推货量明显减少

2013年、2014年1-12月市内八区各去化率段住宅开盘个数对比



2013年、2014年1-12月市内八区各推货量分段住宅开盘个数对比



2014年1-12月份郊区项目去化率分段项目个数

|         | 港区 | 新郑龙湖 | 中牟 |
|---------|----|------|----|
| 10%以下   | 0  | 2    | 1  |
| 10%-20% | 0  | 1    | 0  |
| 20%-40% | 1  | 6    | 0  |
| 40%-60% | 3  | 17   | 1  |
| 60%-80% | 2  | 12   | 2  |
| 80%-90% | 1  | 3    | 0  |
| 90%以上   | 2  | 3    | 0  |
| 合计      | 9  | 44   | 4  |

- 2014年去化率60%以上项目占比23%，同比减少17%；
- 1-12月份项目的去化率主要在40%-60%之间，个数占总开盘个数的27%，去化率多在50%左右；
- 1-12月份推货量多在400套以内，去化率较高的项目多为品牌房企开发的刚需项目，例如万科城、公园道1號等项目；
- 郊区项目去化率多在60%以下，其中以龙湖项目居多；

(注：以上数据来源泰辰市场监控中心，均为活动当天数据)



**郑州楼市表现：**2014年房地产市场各项目间分化趋势明显，年内表现较好的项目多为品牌项目和优质项目，历次开盘去化率均较高；其余项目去化相对缓慢，当下对客户渠道的拓展和客户资源的获取为营销的重点，精细化营销在淡市下尤为重要

## 2014年1-12月去化率在50%以上、推货量500套以上的项目分布图

### 项目间分化趋势明显：

年内去化较好的项目多位于城市边缘区域，主要为品牌项目和优质项目，此类项目的去化率较高，其余项目去化率均较低；

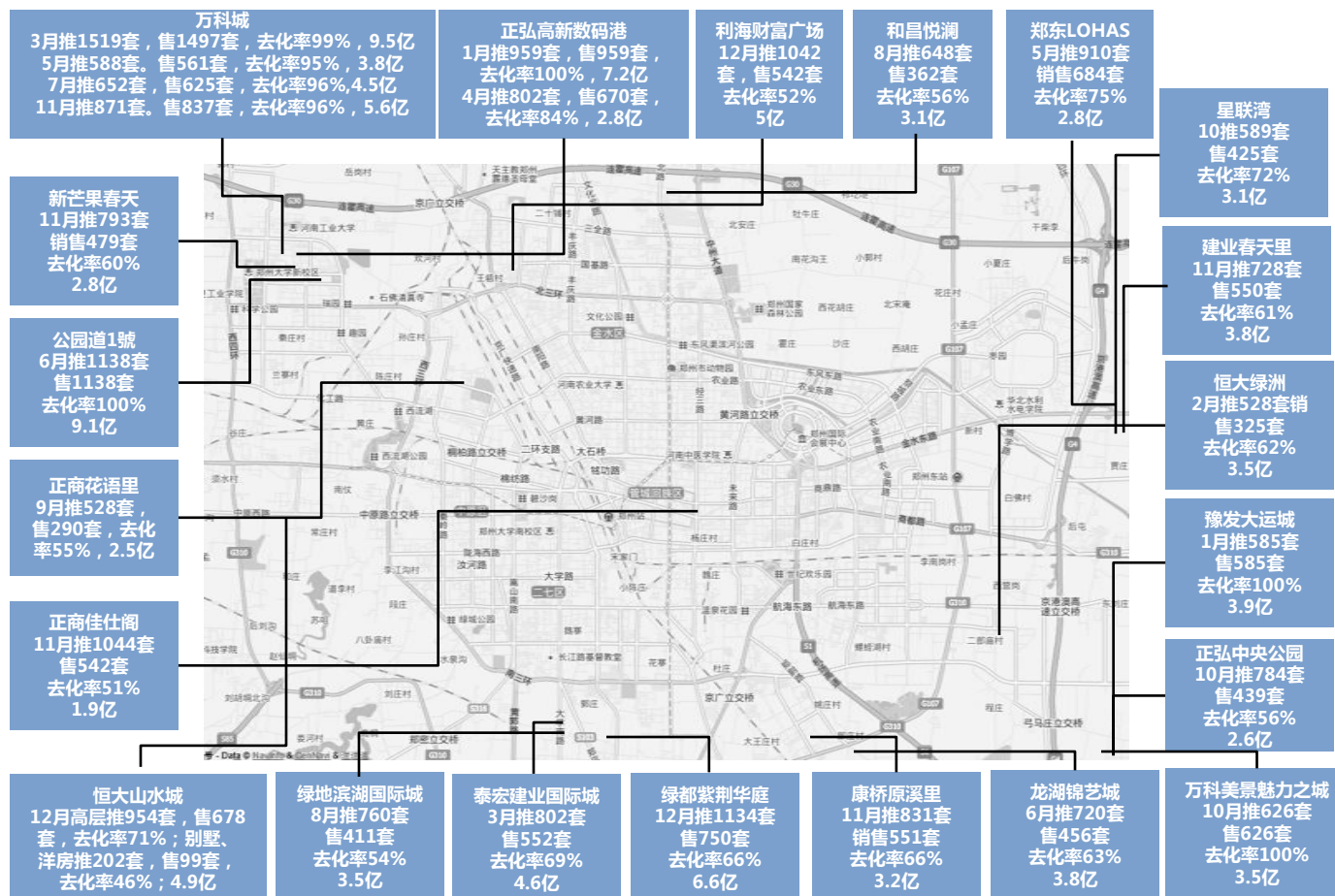
### 营销更注重精细化：

#### 客户渠道和客户资源为首位：

淡市营销客户资源和客户渠道为首位，未来对客户资源的挖掘和精细化客户渠道对营销至关重要；

#### 产品要求精细化：

在项目其他基本盘，如价格、区位、地段等大致相当的情况下，项目及产品的精细程度就显得尤为重要，也是直接影响客户，决定购买与否的重要因素。



数据来源：泰辰市场监控中心

**郑州楼市营销：**2014年整体市场下行的大背景下，各楼盘寻求新的营销模式吸引客户，自媒体、电商已广泛使用，年度新型营销模式首为全城合伙人，应用范围最广，其次为房产众筹，营销作用大于实际去化效果

# 聚客户

•操作手法：①项目团队进行运作  
②专业微信公司运作，通过平台推送要传递的信息

•代表项目：万科城

•应用度：★★★★★

•效果度：★

•效果点评：微信公众号的粉丝更多来源于到访客户的事后订阅，起到维持巩固客户关系的作用，招揽作用不佳

## 自媒体

## 电商

•操作手法：房产网站通过线上线下资源整合，将网站资源变现为项目进行推广，目前多数项目均与电商有合作

•代表项目：华润悦府、海马公园

•应用度：★★★★★

•效果度：★★

•效果点评：电商的核心资源是网站的客户数据，由于重复使用，对于去化率的提高有限

•操作手法：房企推出自己的经纪人系统或老带新，以实物或现金来吸引推荐新客户，采用较少

•代表项目：新田城

•应用度：★★

•效果度：★★★

•效果点评：老客户+经纪人推介，客户营销精准度高，通过渠道聚集客户的效果，在未来会有明显增强

## 全民营销

## 众筹

•操作手法：房地产开发商+互联网+金融，通过众筹，获取大量用户参与，提高曝光度、用户粘度

•代表项目：永恒理想世界

•应用度：★

•效果度：★★★

•效果点评：通过折扣价房源的众筹，获取准客户信息以及大量的媒体报道，营销效果较好，但随着未来众筹项目的增加，效果将递减

### 营销案例：众筹——永恒理想世界

作为郑州首家众筹项目，2014年10月28日上午10点，活动开启，117秒，49.5万众筹目标完成，495名网友参与众筹活动；

11月11日11点，永恒理想世界5折房源的开始竞拍，最终以73.6万元拍得市场价为98.7万元众筹房源

效果解析：项目在短时间内获得大量的客户资源，项目的曝光度，在结合自身推广获得市场极大关注



**郑州楼市营销：**在促进成交方面，郑州市场项目采用的多为低首付、特价房、加大优惠力度等，个别开发商如建业、正商、亚新等推出多盘联动促销活动，促进成交的同时加大集团的品牌影响力

# 促成交

- 操作手法：项目推出一些明显低于整体均价房源以吸引客户
- 代表项目：泰宏建业国际城、宏光协和城邦、鑫苑鑫城
- 应用度：★★★★
- 效果度：★★
- 效果点评：特价房源多为较差户型，变相降价去化房源，所针对的是偏刚需客户

## 特价房

## 低首付

- 操作手法：首付可在一定时间内分多次付清，多为1-3年，2-3次付清首付，多是开发商直接垫付
- 代表项目：阳光城、七里香堤
- 应用度：★★★★
- 效果度：★★★★★
- 效果点评：低首付减轻客户负担，从施行前后的去化效果来看，比较明显

- 操作手法：项目采用大幅度的优惠力度吸引客户，促进成交，一般为低总价或是优惠点数高
- 代表项目：恒大绿洲贴息
- 应用度：★★★★★
- 效果度：★★★
- 效果点评：楼盘优惠各家都有，羊毛出在羊身上，但由于房地产去库存压力，少数项目优惠力度其实是变相降价。根据优惠力度大小而效果不同

## 大优惠

## 多盘联动

- 操作手法：适用于地区项目较多的开发商，宣传产品信息的同时推广企业形象，扩大影响力，借机推出项目优惠活动
- 代表项目：正商城、建业春天里、亚新集团
- 应用度：★★★
- 效果：★★★
- 效果点评：该手段受限于多盘房企，多盘联动，尽管声势浩大，对于客户决策而言，还是要看单个项目呈现

### 营销案例：特价房——泰宏建业国际城

**操作：**2014年12月初，推出30套特价房（均价优惠1000元/m<sup>2</sup>左右），去化较为明显

**适用楼盘：**刚需楼盘、尾盘、客户意向度高，但对价格较为敏感

### 营销案例：0首付——绿地泰晤士新城

**操作：**先签订合同，三年后走按揭，首付在两年之内付清

**效果评析：**推售2栋房源（32层，2T4），去化率约70%

**适用楼盘：**低首付、0首付目前市场应用较多，多为首付分期付款

## 2015年房地产市场走向几何？

2014房地产市场持续下行，在限购、限贷、公积金、利率等利好政策调整下，明年房地产市场能否回暖？或继续下行？

**展望2015 ——市场整体向好但增速减缓**

**经济环境：**2014年中央经济工作会议定调了我国经济发展进入“新常态”，接受了经济需要长周期调整的现实，重点强调市场化调整；为了稳增长，预计2015年将加大财政政策力度，主要会增加基础设施建设投入；货币政策会松紧适度，基调仍谨慎，年初将有所宽松，降准可期

## 2014年中央经济工作会议主要内容

### 消费需求

模仿型排浪式消费阶段基本结束，个性化，多样化消费渐成主流

### 投资需求

基础设施互联互通和一些新技术、新产品、新业态、新商业模式的投资机会大量涌现

### 出口和国际收支

高水平引进来，大规模走出去，正在同步发生

## 经济发展新常态

### 经济风险积累和化解

总体可控，但化解以高杠杆和泡沫化为主要特征的各类风险将持续一段时间

### 资源配置模式和宏观调控方式

既要全面化解产能过剩，也要通过发挥市场机制作用探索未来产业发展方向

### 生产要素

经济增长将更多依靠人力资本质量和技术进步

## 2015年总体要求：坚持稳中

求进工作总基调，坚持以提高经济发展质量和效益为中心，主动适应经济发展新常态，保持经济运行在合理区间（预测GDP增速或小幅下调至7%）

**财政政策思路：**继续实施积极财政政策，要有力

**货币政策思路：**继续实施稳健的货币政策，注重松紧适度

## 历届主题及后续货币政策

2009

继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策  
连续4次下调存款准备金率

稳经济调结构控通胀

2010

连续12次上调存款准备金率

2011

经济工作稳中求进

采取积极的财政政策和稳健的货币政策  
两次降准，两次降息

2012

积极的财政政策和稳健的货币政策

2013

积极的财政政策，  
要有力  
一次降息

2014

**政策环境：** 2014年下半年，各项经济指标回落，经济下行压力加大，预计2015年经济增速将缓中趋稳，年度增速预计7%；2014年房地产开发速度减缓，市场严重供过于求，中央新动作屡屡未提及房地产调控，并定调“我国进入经济发展新常态”，预计2015年中央层面不会对楼市进行大力度调控，以市场自主调整为主

## 2014年已过，哪些表现？

2014年——  
各种下行，改革前的适应期

➤ **经济表现：** GDP、CPI、PPI、PMI等各项经济指标回落，经济下行压力加大

➤ **房地产建设：** 开发投资、新开工面积、土地购置面积各项相关指标明显下降，房地产建设活动下滑

➤ **房地产销售市场：** 受信贷影响，成交面积大幅减少，价格明显下降，市场整体下行

## 2014年调整怎样？

2014应对举措——  
政策频出，调整开始

➤ **全国政策：** 2次定向降准，1次非对称降息

➤ **房地产政策：** 限购限价解除、限贷放松，“930”政策、公积金贷款政策调整

➤ **地方表现：** 多种调控政策刺激楼市，中央政府未做直接干涉

➤ **中央定调：** 我国进入经济发展新常态；房地产市场明确分类调控

## 2015年即将到来，预期？

2015年——调整持续年  
**加速度**

✓ **全国经济——** CPI、PPI或继续下降，增长目标或下调；

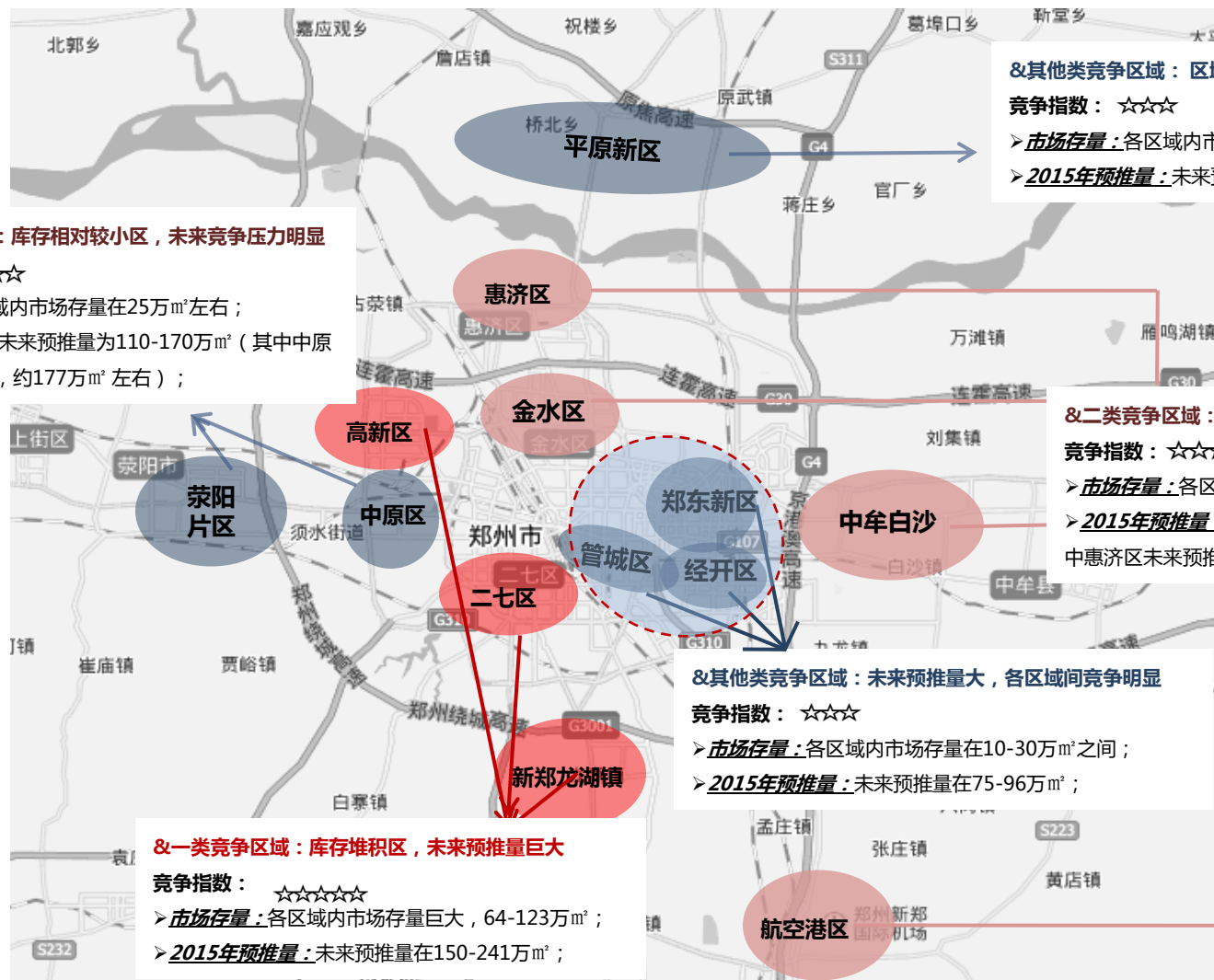
✓ **全国政策——** 降息降准预期增强，但空间不宜过度乐观；

✓ **全国房地产市场——** 轻度回升，力度较弱；

✓ **郑州房地产市场——** 维稳调整，缓慢回升。

**2015郑州市市场竞争格局：**一类竞争区域高新区、二七区和新郑龙湖镇的库存量和未来预推量巨大，此类片区为白刃战片区；二类竞争区域惠济区、金水区航空港区和中牟白沙片区，此为未来预推量次区域；其他类竞争区域的项目主要为边郊热点大盘，各项目间的直面竞争压力加剧

## 2014年底郑州市内八区商品住宅存量及2015年预推量



数据来源：  
①郑州市内八区存量依据房管局备案数据；  
②其他版块存量数据、2015年预推量数据均根据市场监控梳理所得

## 整体总结预测

### 政策环境——加快结构性改革，全面深化

- 2015年，结构性改革步调将明显加强，关于改革相关的政策将有明显增多，包括户籍改革、养老和医保等方面；
- 通缩风险上升，货币政策趋于宽松，将更多地发挥逆周期调节作用，仍以降低融资成本为主，降息降准的预期增强；

### 经济走势——转变经济增长方式，稳增长

- 新常态下，市场发挥决定性作用，新的经济增长方式将形成；
- 经济下行压力犹存，年度经济增长目标将下调，全年预计7%；
- 受内需疲弱等因素影响，2015年CPI同比增速将有所回落，PPI同比增速或继续下跌；

### 房地产市场——去行政化持续，加快去库存

- 2015年投资将形成“两低两高”格局，地产和制造业投资将继续下滑，低位运行，基建和服务业投资将维持高位；
- 预计2015年房地产投资同比增长10%左右，房地产销量同比增速下半年转正的可能性较大，多数城市房价将延续当前状态，一线城市房价将率先出现小幅反弹趋势；



## 路漫漫其修远兮

2014中央经济工作会议的召开，定调结构调整，未来稳增长和调结构间的矛盾点将不再，2015为改革深化调整年。新常态下，经济增速将持续放缓，房地产市场由高速增长时期进入平稳增长，货币政策松紧适度，利好政策叠加效应将显现，市场整体向好但增速减缓，仅依靠降息对房地产业的带动有限，行业调整已为必然，缺钱、去库存仍为明年主基调。

就郑州市场而言，2014住宅销量同比减少两成，郊区板块销量有明显递增，客户外溢趋势明显；2015各版块间的竞争格局将更加严峻，市场存量及预推量巨大，各项目间直面竞争的压力加剧，对客户资源的争夺将更加激烈。随着行业整合的步调加快，房企和项目间的分化将更为明显，但无论如何，立足自身，精细化产品和服务方为长远上策。



深圳市泰辰置业顾问有限公司  
Shenzhen Times Property Consultants Co.Ltd

---

来自深圳·立足郑州·服务河南 提供值得信赖的房地产综合服务

地址：郑州市金水区金水大道299号浦发国际金融中心B座1008

电话：0371-69350711

传真：0371-69350711

网站：<http://www.sztaichen.com>

**正念·用心**

---

深圳市泰辰置业顾问有限公司  
Shenzhen Times Property Consultants Co.,Ltd.