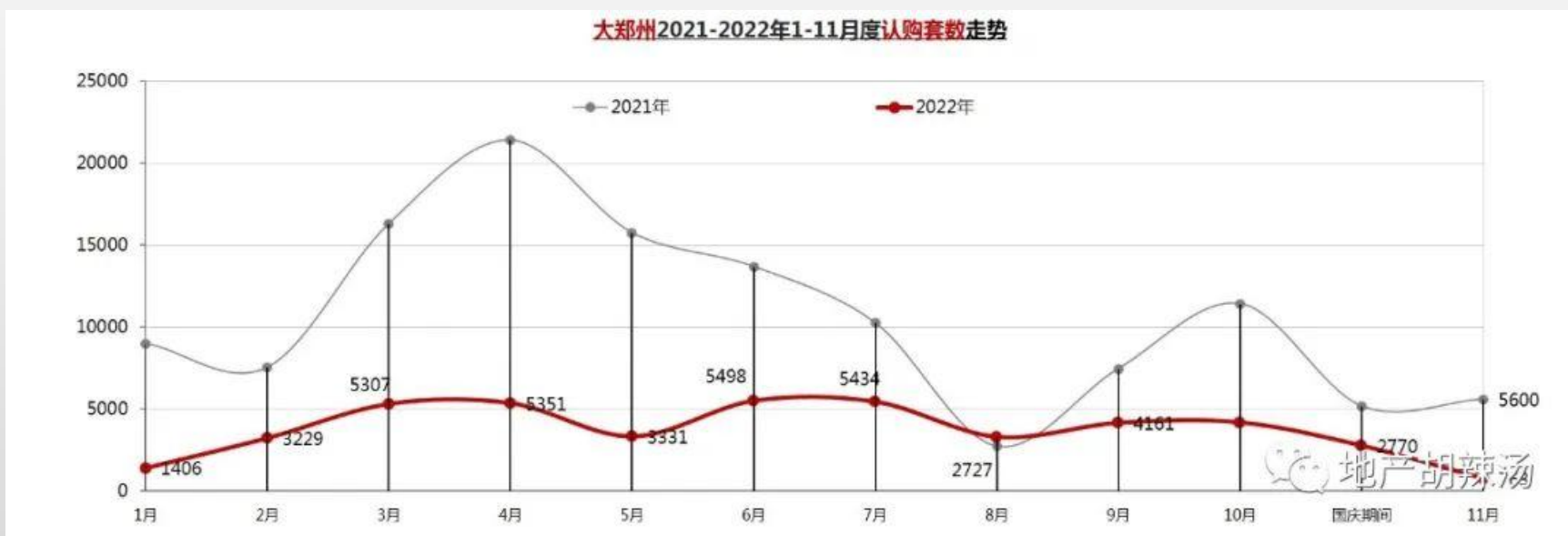


今年全国受到内外多重复杂因素影响，地产行业筑底形势严峻，郑州作为新一线城市，今年楼市也是在风尖浪口上转了又转，形势不容乐观。

通过销售数据来看，截止到11月，市区+近郊商品房备案供应624万 m^2 ，同比下降59%，成交779万 m^2 ，同比下降38%，整体价格微涨1%。其中市区+近郊的住宅累计供应537万 m^2 （同比-59%），成交640万 m^2 （同比-44%），价格微涨2%。数据缩水明显，容量跌至5-600万 m^2 ，近五年最低。

其中均价表现微涨也是受到局部高价项目支撑走高，（今年刚需受损严重，改善项目集中出击，例如金水北的美盛、保利、万科等改善盘，东区高铁板块华润等等），已经健在稳销的刚需盘，更是政策频出，以价换量，不见底部。

楼市成交同比去年全年筑底，阶段月份有小幅起色，背后促进因素，深剖起来也是格外心酸。



先来看今年1-3月份，成交小幅回升，1-2月份市场处于春节后的冷淡期，楼市低迷，加上1月5号-1月29号的疫情封控，1季度整体表现较差。

因此3月1号，政府端发力，郑19条率先出台，抢先全国第一步发力救市，政策集中出台后，案场营销上快速反应，加强配合，进一步促进成交小幅回升，3-4月份平稳度过。

到了5月之后，5月的13号-17号疫情再度光临，城市再一次封控，成交趋势又一次下降。月底，政策端赶紧发出低利率政策，来促进需求释放，从最高位的5.88%快速降到了最低降至4.25%，用时仅仅不到1个月，再加上年中冲刺期，多典型改善楼盘择机首开，政策引导+节假日烘托+年中节点影响下，阶段小幅回升，勉强完成了6月的年中回升趋势。

接下来，市场艰难的进入到了7月，不出所料又是一波辛酸泪，年中后节点放缓的基础下，断贷潮爆发，郑州首次被推上风尖浪口，继而再次引发了一轮信任危机，“保交付”要求下的质量担忧，客户敏感度上升，民企信任度再降，并且加上又又的局部疫情扰动，8月成交又开始下跌了。

多轮疫情+房企负面持续新闻，以及经济双杀下的需求彻底步入了低谷期，此时的案场促销，也步入了极为艰难的阶段，要么降价，要么卖不出去。

9月，传统的促销旺季，重点房企在7-8月的艰难之下，被迫营销创新，忍痛让利，比如优质项目如金水北美盛开启低首付，比如管南新城买一送一，政策引爆，当然也有另辟蹊径，实力强悍有底气的，打出安全牌的，比如万科工地透明化，比如汇泉、大正等保交付+低特价，稳定客户心态实现促销。

一系列动作之下，金九楼市走势终于稍稍抬了一下沉重的额头，当然也不乏华润等优质楼盘的开盘助力。

终于，千呼万盼的10月来了，按照往年的惯例，国庆黄金周，最适合卖房了，销量也会有很大的提升，不出所料，国庆延续9月热度，中秋+国庆推动前半月销量猛增，但..... 疫情又又又又来了，再一次的封城，这一次是来势汹汹的奥密克戎，传染力度堪称坐了宝马，再一次把郑州送上了热搜，防控学霸秒变学渣，郑州想说：自己真的太难了.....

所以，所谓的银10，促销黄金周，也只能戛然终止。

11月基本就不用再说了，基本处于封控阶段，颗粒无收。

终于，等到12月彻底解封了，但是本月，第一周大家再适应缓冲，第二三周，甚至第四周，基本被病痛折磨的死去活来，估计也没人会拖着病体去买房了，所以，接下来希望仅仅只能寄托在月底那么几天，还是祈求上苍保佑吧。

所以今年真的挺难的.....

当然也有政策方面的好消息，就比如11月底金融政策重磅出击，尽全力解救房企，行业政策端的压制几乎一夜之间全面解除，房地产再一次被重申国家支柱产业，全方位的救市手段接踵而至。

行业的拐点彻底来临。

但是，当前政策的刺激效果能有多大，经过这一年的反复利好的释放，大家心里可能都清楚了，当前已经不是政策能出多少，行业复苏的核心在于需求端的恢复，消费的恢复，大家收入的恢复，当下根据各个城市的底蕴基础不同，恢复力度不一，但是相对郑州而言，问题楼盘没有得到有效的实质性的解决，信心终究还是不能恢复。

当然政策接下来的作用也会持续传导显露，加速市场筑底反弹，加速受困房企风险出清，促进企业经营逐渐企稳，此刻行业的悲观预期也有一定的缓解，政策后续效果仍需看行业利好政策能否顺利传导到需求端，市场信心能否如期恢复。

当下保交楼，修复行业信心，提振需求端是提振楼市的关键因素，明年至未来市场能否恢复仍需看需求面如何，但是不管怎么说，还是要对未来充满信心。