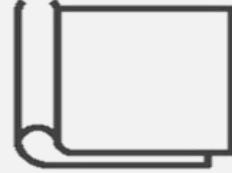


郑州房地产市场周报

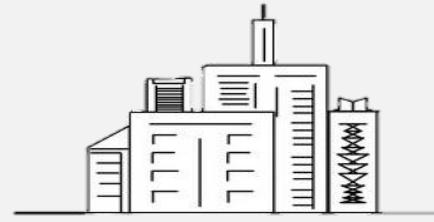
【2026年第02期】

(2026年1月5日-1月11日)

目录



政策动态



楼市表现



开盘动态

核心结论

1 政策解读

- ①2026年1月初，各地因城施策，围绕住房公积金、购房补贴等着力点，持续降低购房成本，激活住房需求。
- ②央行定调信贷宽松，继续实施适度宽松的货币政策，灵活高效运用降准、降息等多种工具，稳定经济预期。

2 楼市表现

受节点透支与节奏放缓影响，本周访交跌至低位，大郑州新房整体认购量211套，环比-36%；热销盘认购147套，环比-27%，占总成交73%，成交高度依赖热销项目。

3 开盘动态

建中九樾云筑：首开推出1#/2#102套，去化13套，去化率13%；项目位于管城商都新区四环外，配套欠缺，产品总价与客户需求不匹，首开去化较差。

1.1 政策动态：年初各地持续推出新政，持续稳定市场预期

2026年1月初，厦门、沈阳、莆田等城市先后落地“公积金+补贴”组合拳，核心特征可归纳为“三降两提一扩”：降首付、降利率、降年限门槛；提额度、提补贴；扩人群与房源范围；多地接连出台楼市新政释放利好，有助于进一步修复房地产市场预期。

- 2026年1月初始，围绕住房公积金、购房补贴等着力点，多地再出新政持续激活住房需求。

城市	日期	公积金端	购房补贴端	政策背景	政策趋势
厦门	1月7日	(一) 多子女家庭可贷额度+25万 (二) 可提取公积金付现售/再交易房首付 (三) 直管公房纳入公积金使用范围	(一) 暂无，预计后续跟进	从安居客线上数据来看，2025年，全国百城二手房挂牌时长达84天，同比增长7.6%， 购房者观望情绪加大的核心原因之一就是“月供压力大” 。当下，要想进一步激活房地产存量市场，需有效降低持有成本。	
沈阳	1月1日	(一) 首付15%延续至2026年底 (二) “商转公”贷款比例上限由60%→80% (三) 新市民、青年人贷款限额1.3倍扩至二手房	(一) 无新增市级补贴，但鼓励区县出补贴		在2026年“着力稳定房地产市场”的主基调下 ，预计今年房地产政策优化空间仍在。
莆田	1月4日	(一) 职工可提取公积金直付新房首付（资金直进监管账户）	(一) 普惠、多孩、商办、人才分类补贴 (二) 县区根据库存“因区施策”		①需求端： 将继续优化核心城市限制性政策，继续降低房贷利率或给予贷款贴息、降低中介费率、加大房贷利息抵扣个人所得税等降低购房成本， 并在加大购房补贴力度、提高公积金贷款支持力度等方面发力；
河南 (省级)	1月6日	(一) 支持各地因地制宜	(一) 一季度全省组织200场以上促销 (二) 鼓励市县发购房、契税补贴		②供给端： 则将延续严控增量、盘活存量、提高质量思路，加大收购存量商品房和存量闲置土地等加快去库存， 优化供给结构进一步改善供需关系，同时从更新改造中挖掘市场潜力。
云南 (省级)	1月1日	(一) 支持各地因地制宜	(一) 省级统一购房补贴框架，市县自定标准		未来，随着更多有力政策落地，预计房地产市场有望进一步企稳回升。

1.2 政策动态：央行定调信贷宽松，助力行业预期稳定

2026年1月5日至6日的中国人民银行工作会议召开，定调全年“适度宽松”的货币政策总基调，并围绕“稳定增长、防范风险”两大主线部署2026年重点工作，未来将缓解地产相关主体融资压力，进一步稳定行业宏观环境

会议内容

- 一是持之以恒推进全面从严治党
- 二是继续实施好适度宽松的货币政策**
- 三是提升金融服务实体经济高质量发展质效
- 四是稳妥化解重点领域金融风险
- 五是持续深化金融改革和对外开放
- 六是积极推动全球金融治理改革
- 七是进一步提升金融管理和服务能力

要点提炼

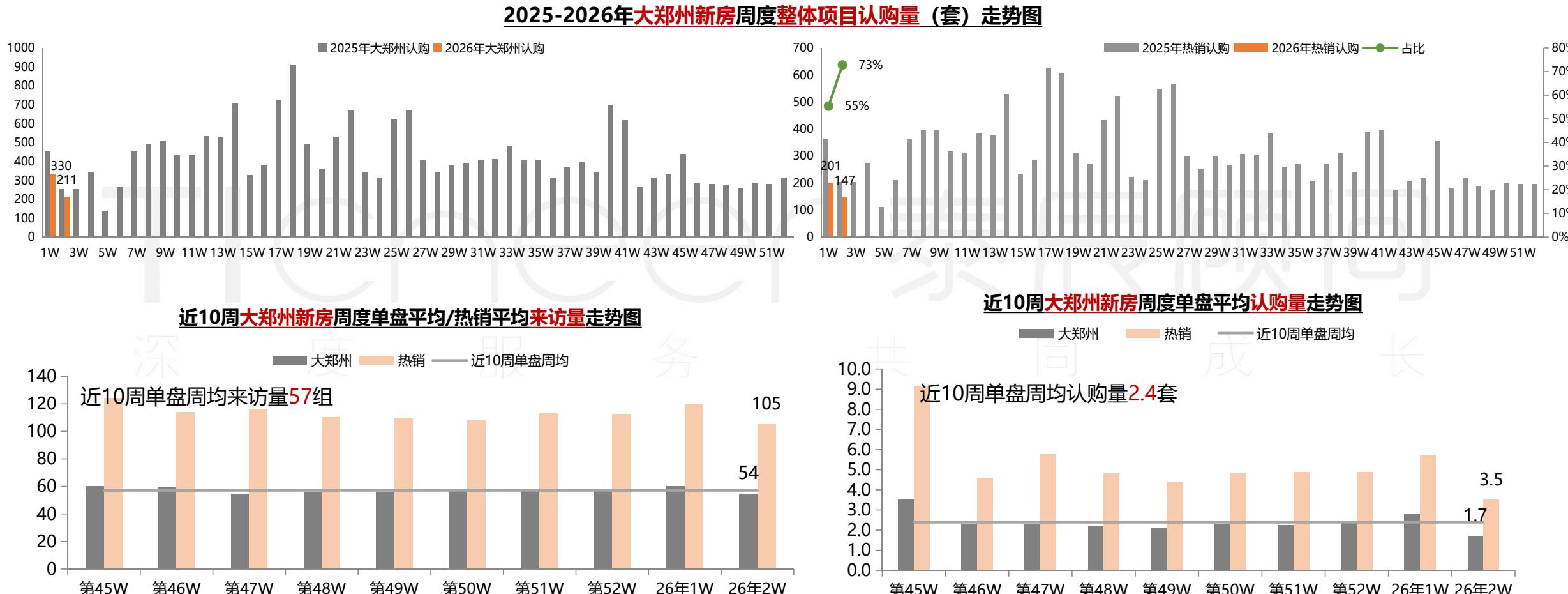
政策方向	关键举措
宏观总基调与核心目标	继续实施适度宽松的货币政策 ，目标是加大逆周期和跨周期调节，稳定社会预期，为“十五五”良好开局提供金融支撑
货币政策操作	灵活高效运用降准、降息等多种工具 ，保持流动性充裕和社会融资条件相对宽松，发挥政策利率引导作用，促进社会综合融资成本低位运行，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定
金融支持重点领域	完善结构性货币政策工具体系，加强对扩大内需、科技创新、中小微企业等重点领域支持
金融风险防控	继续做好金融支持融资平台债务风险化解工作，推进重点地区和重点机构风险处置，强化中小金融机构风险识别

重点解析

货币环境的持续宽松，有利于从整体上缓解房地产相关企业（包括房企和上下游产业链）的融资压力和信用环境；会议多次强调“金融支持融资平台债务风险化解”，这与地方财政、城投平台关系密切，其风险的稳妥化解有助于稳定房地产市场的宏观环境和土地市场预期。

2.1 楼市表现—认购分析：受节点透支与节奏放缓影响，访交下滑

受上年底及元旦节点逼定透支影响，本周客户量整体下降，叠加年初促销节奏放缓，本周大郑州新房整体认购量211套，环比-36%；热销盘认购147套，环比-27%，占总成交73%，成交高度依赖热销项目



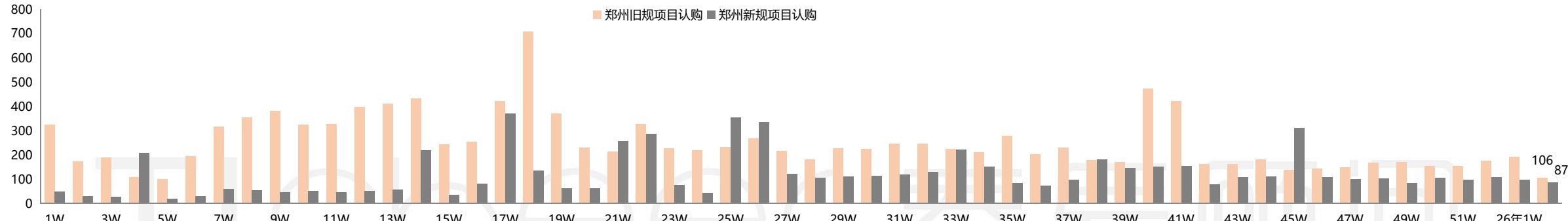
数据来源：泰辰市场监控中心

数据范围：大郑州实际监控在售项目129个；热销项目42个，区域包含市内八区+近郊四区（中牟、新郑、荥阳、港区），数据时间：2026年1月2周（1.05-1.11）

2.2 楼市表现一结构分析：旧规产品高度依赖政策促销，降幅加大

本周旧规项目认购106套，环比-45%，高度依赖政策促销，伴随营销放缓后，下降幅度加大
新规产品表现相对稳健，认购87套环比-12%，降幅相对缓和

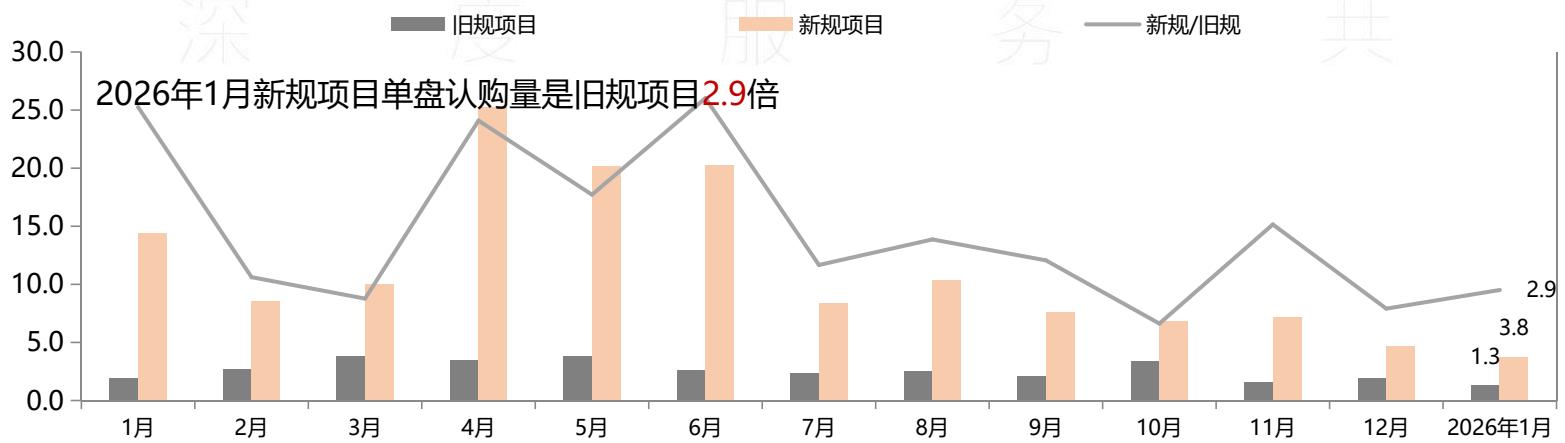
2025-2026年郑州主城新房周度分项目类型认购量（套）走势图



郑州市四代/高得房率住宅分布图



2025-2026年郑州主城新房单盘分项目类型认购量走势图



数据来源：泰辰市场监控中心

数据范围：旧規（3代）实际监控在售项目80个；新规（3.5+4代）项目22个，区域包含市内八区，数据时间：1月2周（1.05-1.11）

2.3 楼市表现—认购榜单：TOP15成交100套，环比下降显著

大郑州新房认购TOP15本周合计成交100套，上周139套，下降28%，榜单门槛降至5套
年初案场端主要以续销延续为主，无新增动作；热销项目依托区位、产品优势，及包装政策促销

2026年1月2周大郑州项目认购套数TOP15成交排名

排名	项目	产品	区域	板块	本周成交(套)	热销分析	售价(元/m²)	政策/分期(异动标红)	特价房(元/m²)	分销
1	建中九樾云筑	四代	管城区	商都新区板块	15	首开	高层毛坯11000-13000	无分期，首开合计5%优惠，送2-3万车位券	无	58/贝壳3-4%
2	招商揽阅	四代	惠济区	惠济板块	10	产品	高层11500-13500；洋房16000-1800(毛坯)	认购享98折，按时签约98折	无	贝壳/58佣金3%
3	亚星观樾	3.5代+四代	二七区	二七新城板块	8	产品	高层11200-13500 洋房16800	无	无	贝壳/58佣金1.5%
4	郑轨云麓	三代	高新区	冉屯路板块	7	性价比	高层毛坯12500-13000 小高层毛坯14100-14300	限时优惠2%	无	贝壳/58，分销提佣4%，全民佣金1%
5	中原华曦府著宸	四代	中原区	冉屯路板块	6	价格+区位+产品	毛坯17500-22000	无	无	贝壳佣金3.0%
6	正弘序	四代	高新区	高新老城板块	6	区位+产品	高层17100-19700 (毛坯) 楼王20700-23000	无	无	贝壳/58，佣金1.3%
7	铁建投城发花栖樾	3.5代	惠济区	迎宾路板块	6	区位+产品	高层12000-13000 小高14000-16000 洋房16000-18000	限时优惠2%+成交送客户最高1万京东家电	无	佣金1.2%+成交奖4.5/5.5万随佣发
8	美盛大港湾(中环+臻湾)	三代	金水区	省体育中心板块	6	地段+教育+月供补贴	中环壹号毛坯15600-18500 臻湾一品精装16400-16600、	5#楼额外2%，装修补贴立减10万 指定房源，车房同购送负二层车位	中环：年度冲刺97折 臻湾一品：年度冲刺1%， 秦湾一品：年度冲刺1%， 分销售5千购物卡	分销点位3% 分销分销售5千购物卡
9	美盛金水印二期	三代	金水区	省体育中心板块	6	品质+政策	精装20500-22000	贝壳家装政策：针对115户型推出10套家装赠送市场价14.5万博洛尼软装(成本价约7万)	无	贝壳+58，点位3%
10	华瑞紫韵城	三代	中原区	常西湖板块	5	低价+限时优惠	均价11000-12000	购房2%优惠，送1000元/m²圣都家装，认购146m²房源送负二层标准车位一个	无	贝壳，5万/套
11	华润置地中原润府	3.5代	中原区	冉屯路板块	5	价格+区位+产品	精装高层14000-17200	润府：顶底和特殊房源有额外优惠	润园10200-10500 润府顶层房源13000起	贝壳，佣金2%
12	远洋瑞林宸章	三代	管城区	航海路板块	5	区位+性价比	均价10500-13800	+2万送车位，贝壳双十一家装节专场(成交可享5万团装礼)，分销加5000成交奖	特价房10066	贝壳，佣金6-8%
13	招商嵩雲序	四代	惠济区	南阳路板块	5	产品+特价	高层精装17000-19000 洋房精装22000-25000	限时98折，成交砸金蛋，签约享10节高端私教	无	招商置业/58/贝壳/CPS分销佣金2%，全民经纪人佣金高层4万洋房6万
14	越秀金水观萃	四代	金水区	中心区板块	5	区位+产品	高层毛坯19000-23000	无	佣金点位143m²1.5%，169m²1.8%	
15	华发峰景湾	三代	经开区	滨河国际新城板块	5	精装修+现房+性价比	高层10500-11500；小高层均价12000-12500(精装)	贝壳聚焦	工抵房小高89平单价10700左右	分销贝壳，佣金3%
100										

3.1 建中九樾云筑：首开推出1#/2#102套，去化13套，去化率13%

2026年1月10日首开，推出高层1#/2#共102套房源，截止开盘当日蓄客不足70组，首开去化13套，去化率13%，毛坯交付，成交均价11000-13000元/m²



开盘分析：去化较差

- 蓄客量不足：11月下旬启动2万认筹，客户以管城区客户为主，截止开盘蓄客不足70组，客户基数小且转化率低；项目周边“无地铁、无高端产业”，其他区域客户导入难；
- 优惠政策：整体5%优惠，无分期，毛坯交付；分销3%-4%佣金；
- 位于管城商都新区四环外，区域刚需客群为主；项目以137-256m²的四代宅，得房率虽高，但超出当前区域客群购买力；主推“私屿双庭云墅”产品力，但南站产业规划未落地，购房者对“未来与远期规划”的兑现信心严重不足，观望情绪持续蔓延。

所属区域	管城区		所属板块	商都新区板块			
项目位置	管城回族区延庆路(豫二路)南、强国路(豫兴路)西		开发公司	郑州市泰惠置业有限公司			
占地	66.24亩	总建筑面积(万m ²)	16.21万m ²	容积率	2.49		
营销政策	自销		交房时间	2027年9月30日			
核心卖点	管南四环外首个刚需四代宅+超大采光面270°全景露台+独立电梯厅						
蓄客	11月下旬启动2万认筹，截止开盘前累计认筹不足70组，成交客户以管城区客户为主						
推出	102套		去化	13套 (13%)			
成交价格	毛坯：137m ² 11000-12000元/m ² , 180m ² 11800-12500元/m ² , 216m ² 12000-13000元/m ²						
营销政策	认筹2万优惠2%，开盘2%，逼定1%，137户型送2万车位券，180及以上户型送3万车位券 分销：贝壳/58，3%跳4%						
取证情况	2025年11月24日1#/2#取证，共计102套房源						

3.1 建中九樾云筑：推出三个户型 $137\text{m}^2/180\text{m}^2/216\text{m}^2$ ，得房率113-115%

项目整体面积段 $137-256\text{m}^2$ ，综合得房率113%-146%；本次共推出三个户型，面积 137m^2 三室两卫/ 180m^2 四室三卫/ 216m^2 四室三卫（综合得房率113-115%）；首开去化13%，均价 $11000-13000\text{元}/\text{m}^2$

物业类型	楼栋	单元	楼层	面积 m^2	户型	推出套数	成交套数	去化率	成交价格：元/ m^2
高层	1#	2D	18F	137	三室两厅两卫	34	13	13%	11000-12000
				180	四室两厅三卫	51			11800-12500
	2#	1D	17F	180	四室两厅三卫				12000-13000
				216	四室两厅三卫	17			11000-13000
合计						102	13	13%	11000-13000

137m^2 三室两厅两卫



180m^2 四室两厅三卫



216m^2 四室两厅三卫



137m^2 三房两卫 (不含电梯厅 $\approx 109\%$)；综合得房率约113-115% (含电梯厅)，实现使用空间 $\approx 155\text{m}^2$ ；

180m^2 四房三卫 (不含电梯厅 $\approx 109\%$)；综合得房率约113-115% (含电梯厅)，实际使用空间 $\approx 204\text{m}^2$ ；

216m^2 四房三卫 (不含电梯厅 $\approx 109\%$)；综合得房率约113-115% (含电梯厅)，实际使用空间 $\approx 244\text{m}^2$ ；

重要声明

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“泰辰顾问-市场研究部”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。否则，本公司将保留随时追究其法律责任的权利。

THANKS!
感谢观看！



泰小辰 :19937764728
13653868757

