



郑州房地产市场季刊

(2020年第1季度)

泰辰行技术中心
市场研究部



CONTENTS

一、宏观环境

二、郑州市场

三、房企动态

四、总结预测



PART 01

宏观环境

抗疫保增长成为工作重心，政策环境持续宽松

黑天鹅事件：

全球疫情爆发，世界经济陷入衰退；国内形势基本控制，全面复工复产稳步推进

经济环境：

1季度经济负增长已成定局，出口受冲击，拉动消费、扩大投资势在必行

政策环境：

努力完成全年经济社会发展目标，增加财政及货币政策灵活性，信贷环境持续宽松；“房住不炒”基本定位不变，一城一策背景下，各地方政府政策调整空间加大

行业运行：

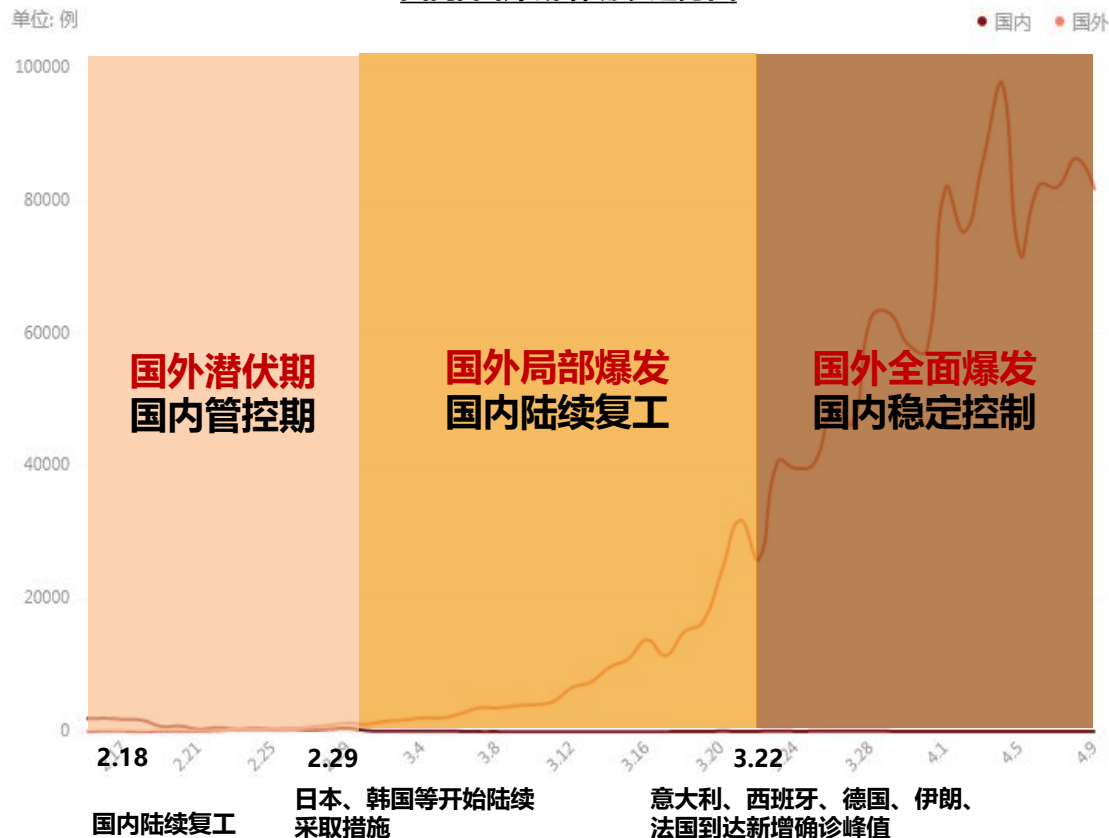
商品房销售创近三年新低，房企资金压力大幅增加，投资及拿地愈加谨慎，确定性强、风险较小的一二线城市更受青睐

背景——疫情影响下，全球经济下行压力加大，应对措施频出

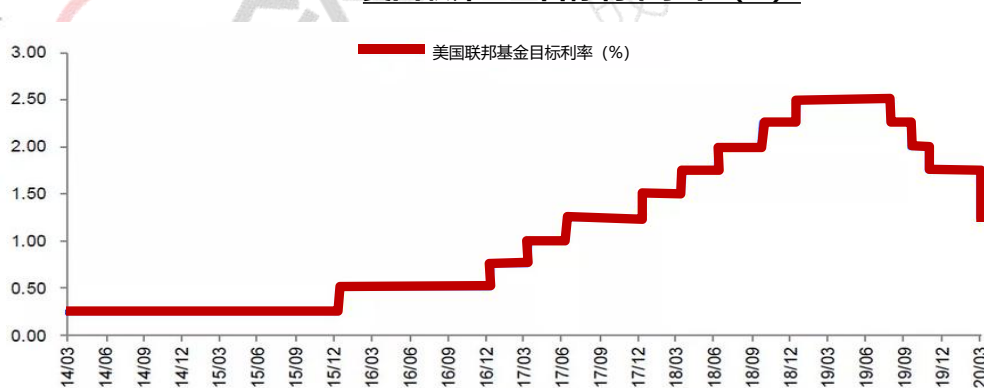
受疫情影响，全球股市近来剧烈震荡，尤其第三产业深受重创，失业人数激增，经济增长面临下行压力，各国纷纷出台紧急应对措施

- 2020年1月底中国武汉首先集中爆发了新型冠状病毒，同时受春节人口大迁徙影响，全国快速进入集中扩散爆发期，直至2月中下旬疫情扩散有所控制，目前国内已逐步全面复工，但疫情自2月开始从国外全面爆发
- 为缓解疫情对全球经济冲击，多国政府出台紧急应对措施，各国央行齐发力，共同提振市场，利率下调成为大势所趋，但经济下行风险不可避免

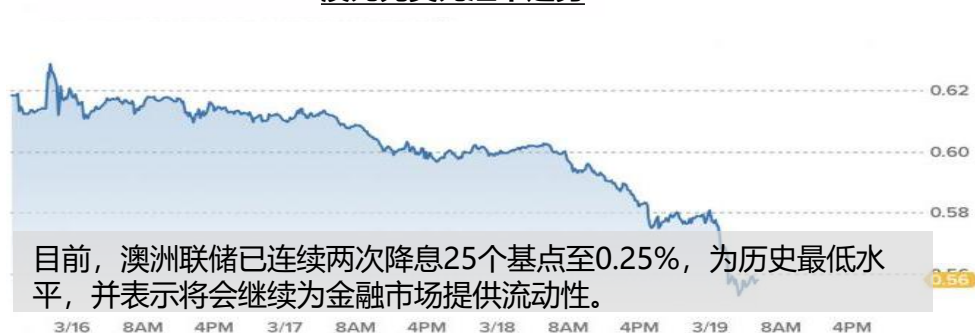
国内/国外新增确诊趋势图



美国联邦基金目标利率水平 (%)

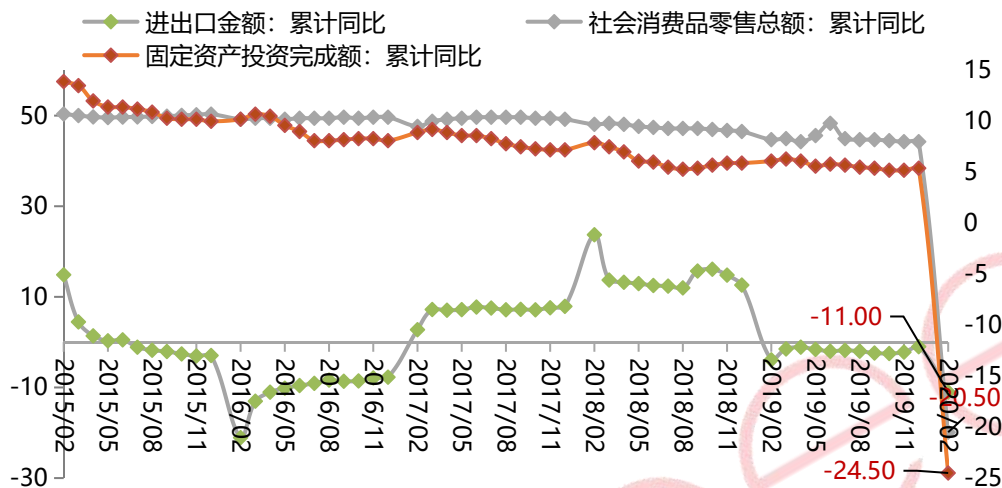


澳元兑美元汇率走势

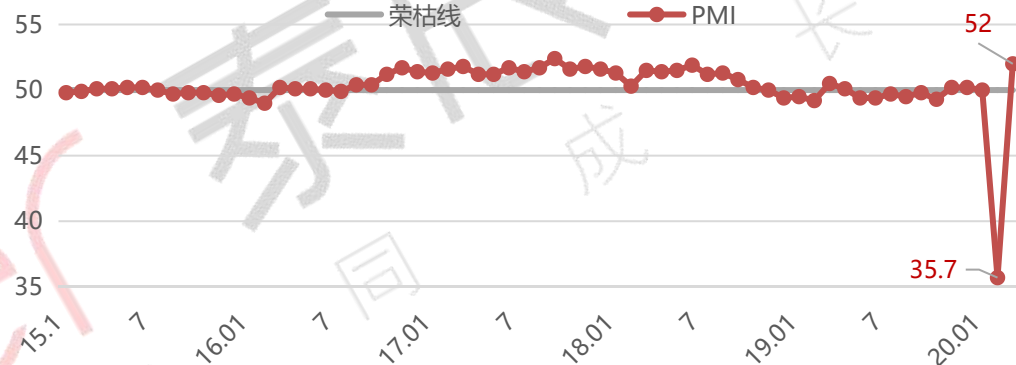


各项宏观经济指标大幅下滑，PMI指数一度跌至近35%，保增长成为今年政府工作的首要任务，随着疫情向全球迅速扩散冲击出口，拉动消费、扩大投资势在必行

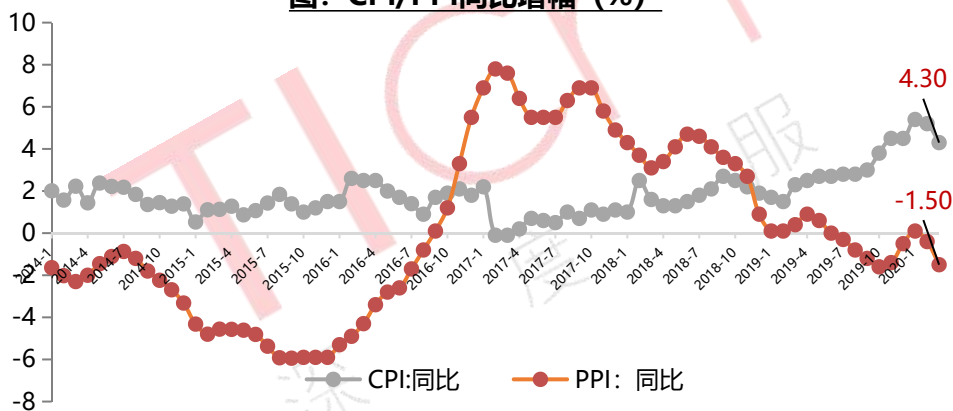
图：投资、消费、进出口增速 (%)



图：PMI指数 (%)



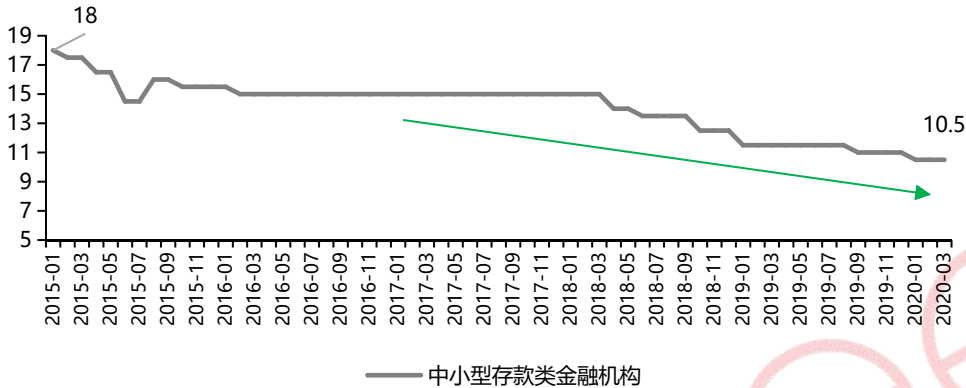
图：CPI/PPI同比增幅 (%)



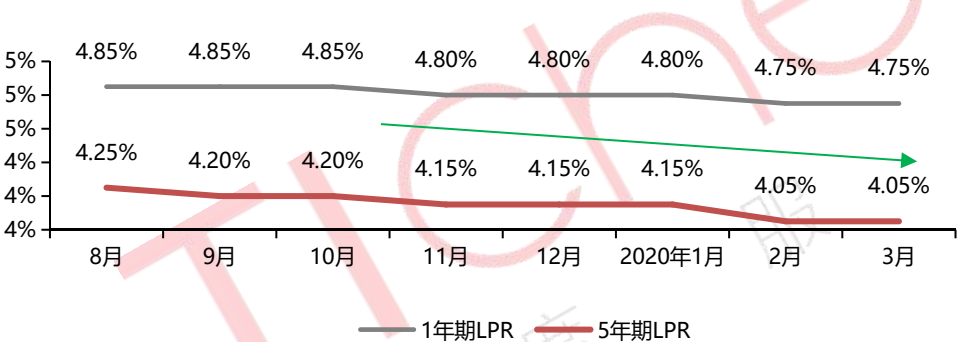
- ◆ 经济下行压力大，1月底以来，受限春节假期及各地封城抗疫影响，员工返程率较低和各地交通、物流受阻，多数企业停工待产，2月主要经济指标呈现断崖式下滑，随着3月陆续复工复产，投资和消费下滑幅度预将收窄，2月进出口下滑幅度相对较小，但3月疫情全球扩散，预计将进一步冲击进出口；
- ◆ 2月PMI跳水，环比下降14.3%，随着政府一系列支持政策的落实和复工率的提升，制造业强势反弹，3月PMI恢复到“荣枯线”之上；
- ◆ 随着食品供给端改善，CPI正步入下行通道，年内CPI指数有望延续下行态势。受国际原油及大宗商品价格大幅波动下滑影响，PPI指数持续走低，随着复工复产开展，需求释放，3季度PPI指数有望回正。

央行三次降准一次降息，力度超去年同期，一方面保持市场流动性合理充裕，另一方面强调商业银行在普惠金融服务中作用，激励商业银行将信贷资金投放到实体经济中去

2015-2020.3人民币存款准备金率变化趋势（中小型）



贷款市场报价利率（LPR）

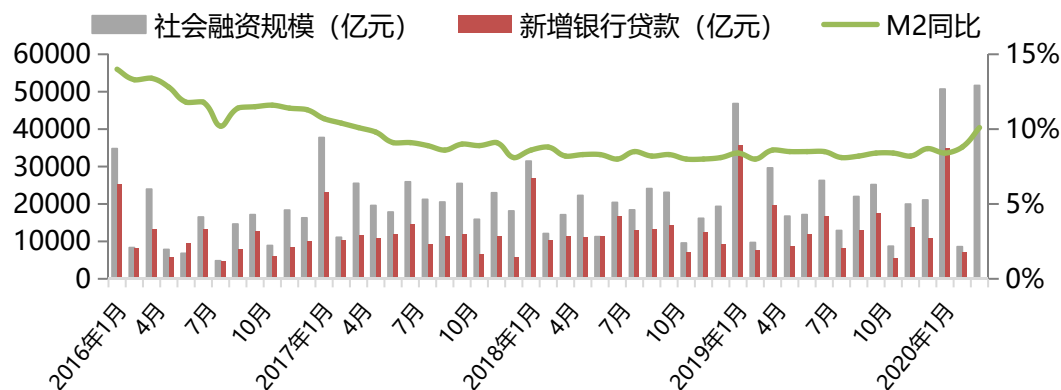


日期	降准内容	性质	释放资金
2020.4.3	对农村信用社、农村商业银行、农村合作银行、村镇银行和仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向下调存款准备金率1%	定向降准	4000亿
2020.3.13	达标银行（普惠金融信贷在总贷款中所占的比例达标）0.5-1%，符合条件的股份制银行再额外1%	定向降准	5500亿
2020.1.1	所有金融机构0.5%（不含财务公司、金融租赁公司和汽车金融公司）	全面降准	8000亿
2019.9.6	所有金融机构0.5%（不含财务公司、金融租赁公司和汽车金融公司）；仅在省级行政区域内经营的城市商业银行再额外1%	全面+定向降准	9000亿
2019.5.6	中小银行0.5%	定向降准	2800亿
2019.1.4	所有金融机构1%（不含财务公司、金融租赁公司和汽车金融公司）	全面降准	1.5万亿

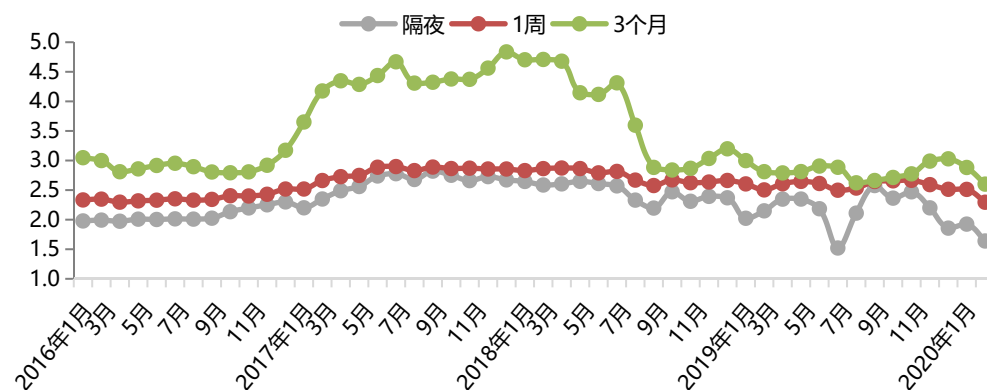
- 降准使得银行的资金的成本下降，有更多资金可以放贷，有助于支持实体经济发展，尤其对解决中小微企业融资难、融资贵问题有非常重要的实质作用；
- 但定向降准会使得部分中小银行有更多余的资金进入房地产贷款，因此对于购房者而言，宽松的金融及货币政策也将能刺激购房者的投资需求释放。

宽信用松货币政策引导下，M2增速上调、社融规模远超去年同期、银行资金使用成本降低，金融环境大为改善，有效支撑了疫情防控和经济发展

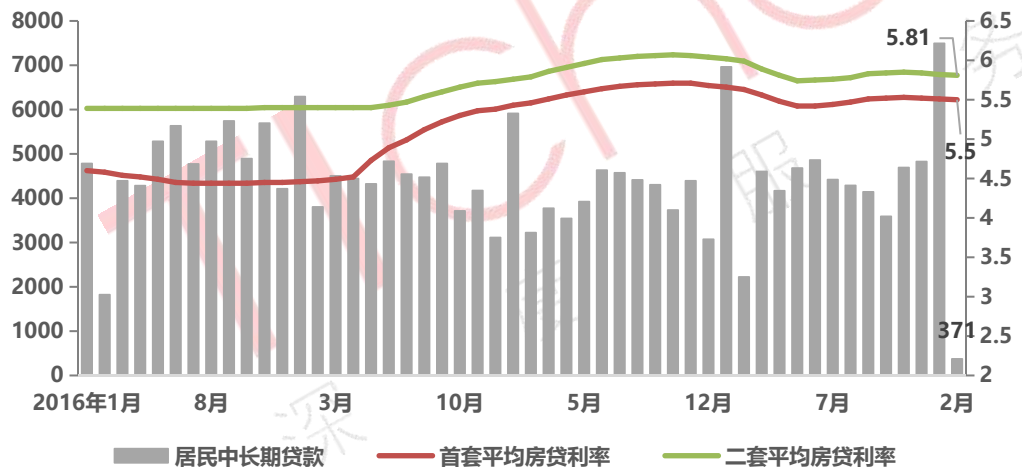
图：新增社融规模（亿元）、新增信贷（亿元）、M2增速（%）



图：Shibor（%）



图：新增居民中长期贷款（亿元）及房贷利率走势（%）

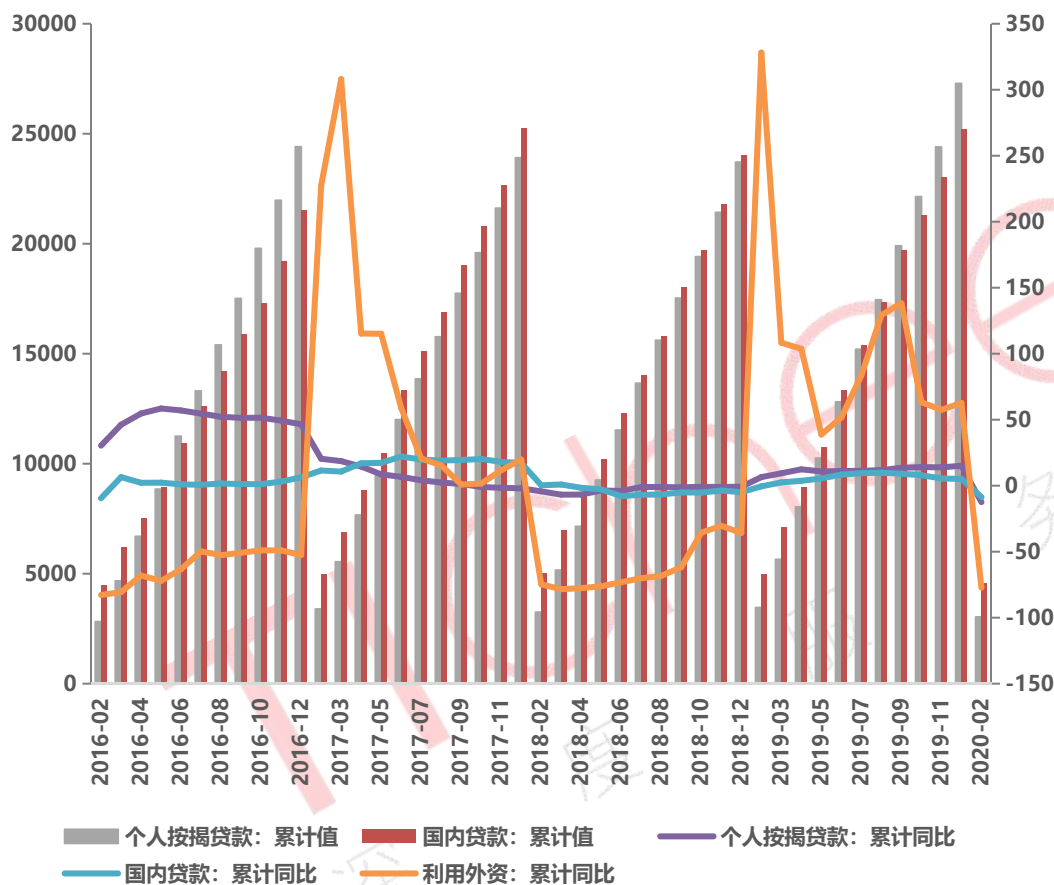


- ◆ 3月社融规模及M2增速明显环比回升，说明货币政策有效支持了疫情防控和经济发展。一季度是经济增长受疫情影响的承压期，经济下行压力较大。随着疫情减缓和企业复工复产节奏的加快，资金需求逐步得到恢复。在政策的引导下，银行信贷投放较多，推动M2增速大幅回升，全社会流动性持续保持在合理充裕状态；
- ◆ 2月新增居民中长期贷款创历史新低，随着疫情防控措施的逐步放宽，个人消费贷款和住房贷款需求会逐步释放，Shibor走低，银行资金成本降低，包括房贷在内的贷款利率有望下调，居民中长期贷款有望回升。

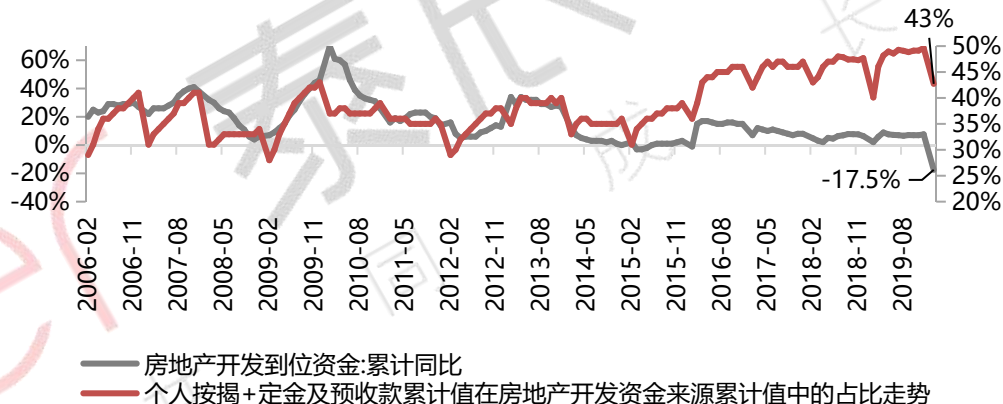
房地产融资环境——融资渠道仍受限，销售回款依赖程度加深

受疫情影响，房地产开发资金增速由正转负，1月定金及预收款+个人按揭贷款占比50%，创历史新高，房企面临偿债压力且融资渠道受限，对销售回款更加依赖

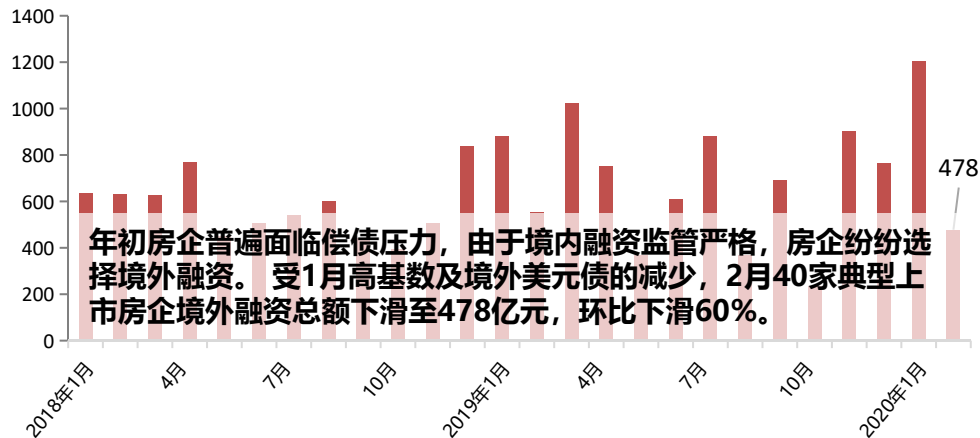
房地产开发企业到位资金主要来源走势



房地产开发资金增速/个人按揭+定金及预收款占比走势

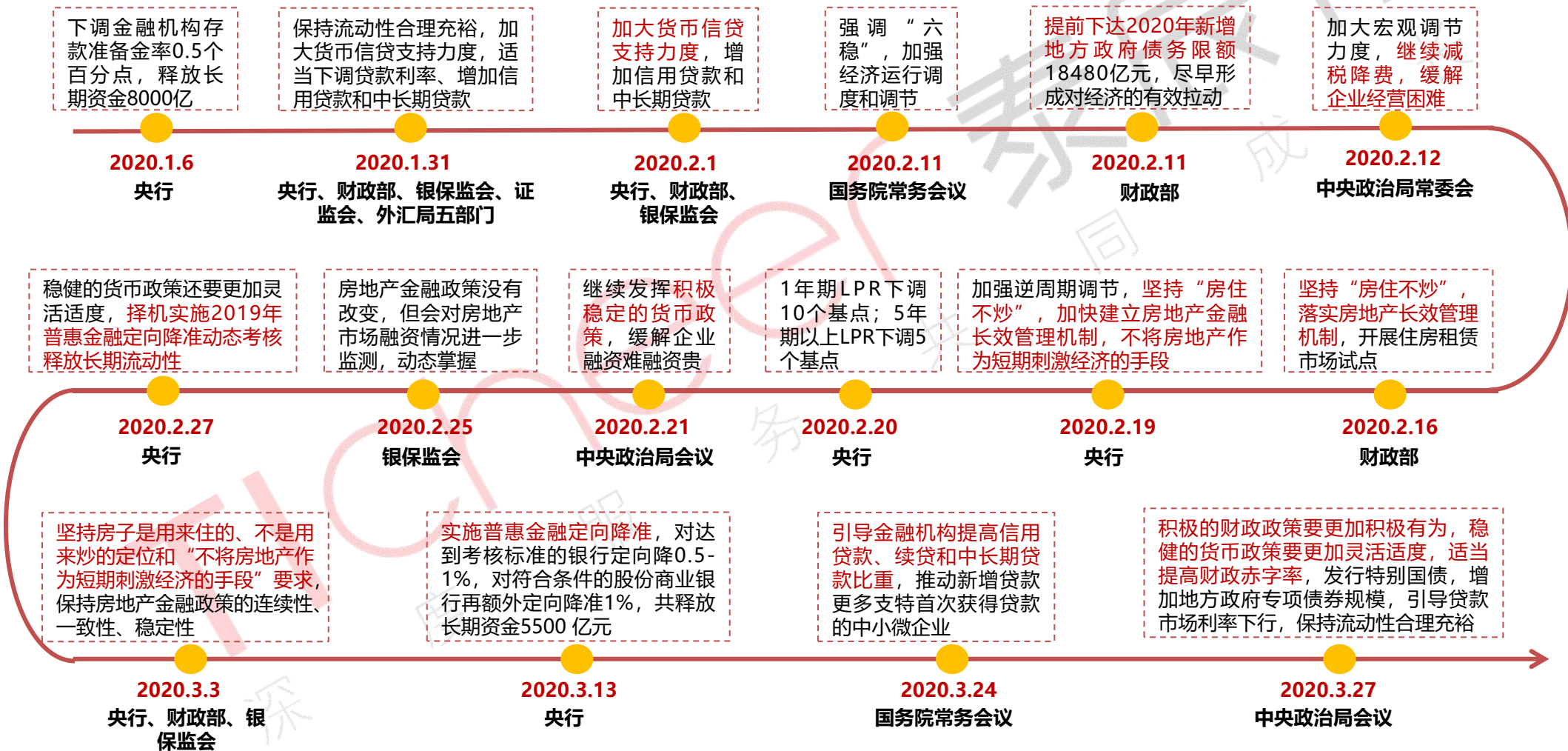


图：全国40家上市房企融资（亿元）



全国政策——“刺激经济增长、坚持房住不炒”

疫情冲击下，继续推行积极的财政政策和稳健的货币政策，主要为刺激生产恢复、促进经济增长，房地产政策保持稳定，“房住不炒”基本定位依然不变



全国政策——政治局会议：全力促经济、未提房地产

强调努力完成全年经济社会发展目标，未提及房地产，坚持“房住不炒”基本定位前提下，行业调控灵活度增加，有望出现一定的边际松动

19年以来中央政治局会议主要内容

2019.4.19

统筹国内国际两个大局，做好稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险、保稳定各项工作。注重以供给侧结构性改革的办法稳需求，坚持结构性去杠杆，防范化解风险，坚决打好三大攻坚战。有效支持民营经济和中小企业发展，加快金融供给侧结构性改革，着力解决融资难、融资贵问题。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，落实好一城一策、因城施策、城市政府主体责任的长效调控机制。

打压
房地产

2019.7.30

经济发展面临新的风险挑战，经济下行压力加大，要增强忧患意识。统筹做好稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险、保稳定各项工作。深化体制机制改革，增添经济发展活力和动力，加快重大战略实施步伐，提升城市群功能。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，落实房地产长效管理机制，不将房地产作为短期刺激经济的手段。

2019.12.6

供给侧结构性改革继续深化，科技创新取得新突破，人民群众获得感、幸福感、安全感提升，“十三五”规划主要指标进度符合预期，全面建成小康社会取得了新的重大进展。全面做好“六稳”工作，统筹推进稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险、保稳定，保持经济运行在合理区间。

2020.2.21

经济长期向好趋势不会改变，深化供给侧结构性改革，打好三大攻坚战，全面做好“六稳”工作，把疫情影响降到最低，努力实现全年经济社会发展目标任务，实现决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚目标任务，完成“十三五”规划。积极的财政政策要更加积极有为，稳健的货币政策要更加灵活适度，缓解融资难融资贵，提供精准金融服务。

未提及
房地产

2020.3.27

加大宏观政策对冲力度，有效扩大内需，全面做好“六稳”工作，努力完成全年经济社会发展目标任务，确保实现决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚目标任务。要加大宏观政策调节和实施力度。积极的财政政策要更加积极有为，稳健的货币政策要更加灵活适度，适当提高财政赤字率，引导贷款市场利率下行，保持流动性合理充裕，要落实好各项减税降费政策，加快地方政府专项债发行和使用。

3.27会议关键字： 经济社会目标 ➤ 不动摇
金融政策 ➤ 减税降费

财政政策 ➤ 提高赤字率
消费政策 ➤ 增加公共消费

货币政策 ➤ 稳健更灵活
专项政策 ➤ 支持湖北

Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

一城一策、因城施策背景下，各地方以供应端为主、需求端为辅进行政策调整，维稳为主，强刺激政策受禁

- 为了降低疫情对房地产行业的影响，一季度各地政府坚持“房住不炒”定位，更加灵活地因城施策，多地集中出台了房地产扶持政策；
- 调控政策以稳为主，主要通过土地供应、开发支持等方面在供给端进行优化，需求端多集中在公积金、人才落户、人才购房等方面，且有持续发力趋势，但直接刺激措施仍被禁止。

供给端

需求端

土地供应

开发支持

购房需求释放

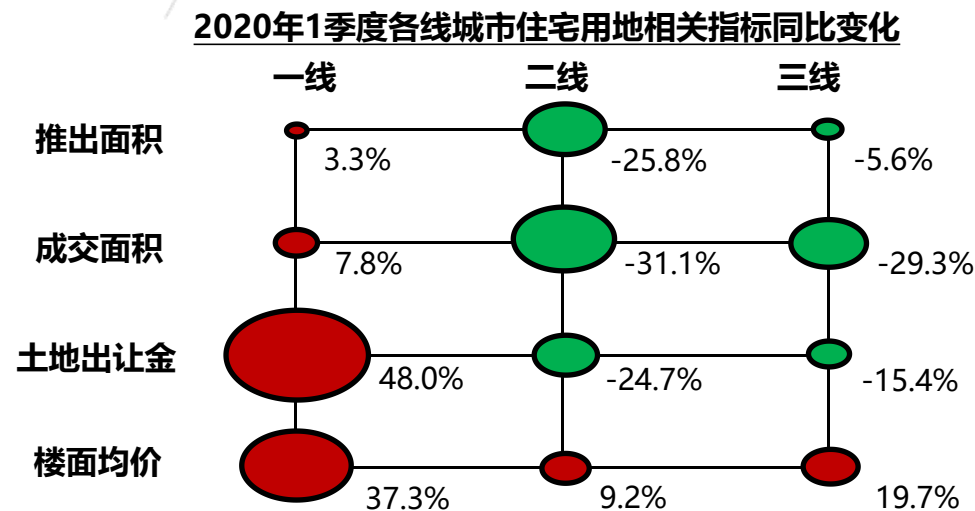
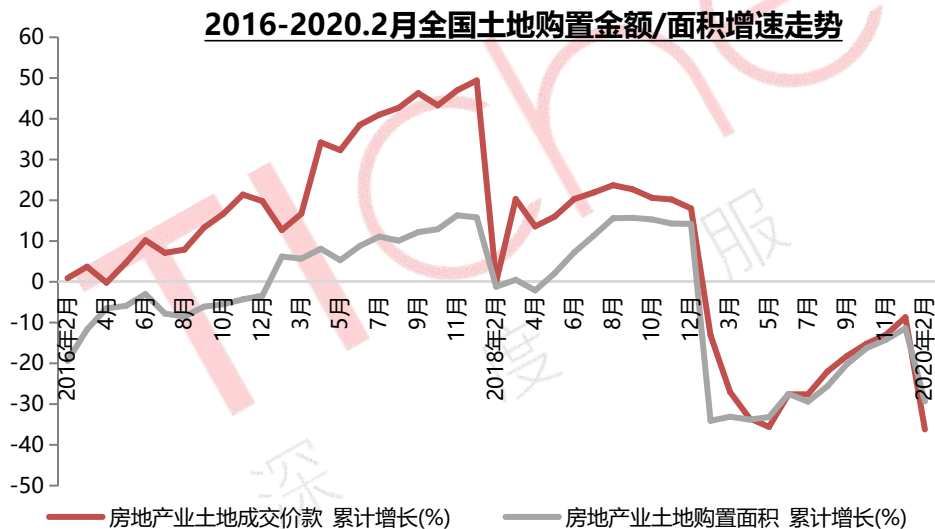
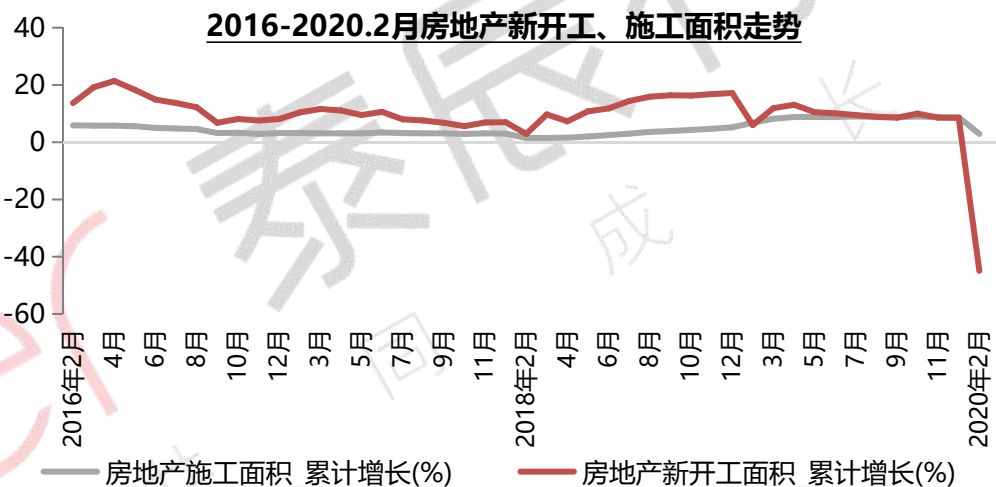
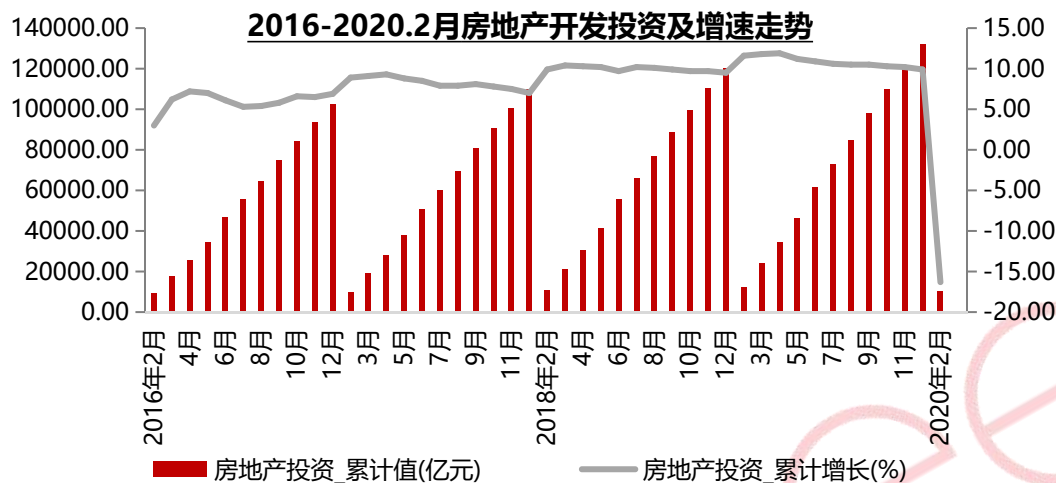
政策内容	出台省市
延期或分期缴纳出让金	城市： 上海、广州、杭州、南京、福州、西安、苏州、南昌、龙岩、天津、衡阳、济南、绍兴、合肥、青岛、莆田、钦州、南通、鹤壁、包头、常州、江门、益阳 省份： 浙江、广西、河南
办理开竣工延期	城市： 上海、深圳、杭州、南京、苏州、福州、无锡、西安、南昌、龙岩、天津、绍兴
调整土地出让竞买保证金比例	城市： 南昌、杭州
加大土地供应	城市： 深圳、佛山

政策内容	出台省市
调整商品房预售条件和预售资金监管	城市： 广州、深圳、苏州、武汉、无锡、厦门、福州、沈阳、龙岩、衡阳、莆田、钦州
加大信贷支持	城市： 成都、无锡、抚州、江门、益阳、佛山 省份： 河南省
实施税费支持政策	城市： 厦门、沈阳、贵阳、南通、江门、益阳 省份： 河南省

政策内容	出台省市
发放购房补贴	城市： 衡阳、马鞍山、宜宾、钦州、抚州、桂林、玉林、益阳
加大公积金支持力度、贷款条件放宽或额度提高	城市： 北京、上海、深圳、南京、武汉、苏州、成都、福州、厦门、嘉兴、大连、兰州、常州、包头、无锡、鄂尔多斯、东莞、抚州、江门 省份： 广西
扩大购房补贴支持人才购房	城市： 杭州、南京、衡阳、江门
降低人才落户门槛	城市： 广州、苏州、青岛、天津、苏州
“放松限购”、“降首付”等直接刺激	城市： 广州、济南、海宁、宝鸡、驻马店（均被撤回）

房地产开发端——投资增速放缓，控风险成为主流诉求

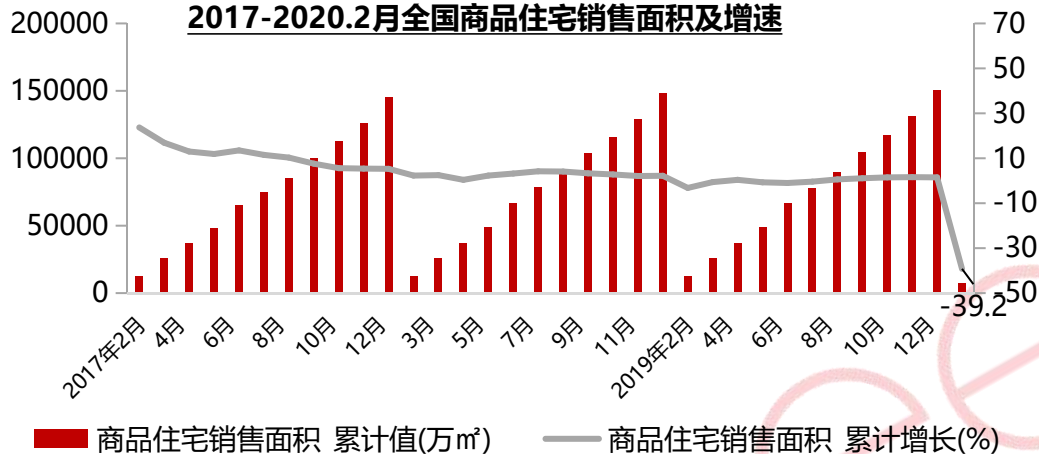
资金压力下，房企投资及开工积极性不高，控风险成为主流诉求，拿地更加谨慎，主要聚焦于确定性强、风险较小的一二线城市



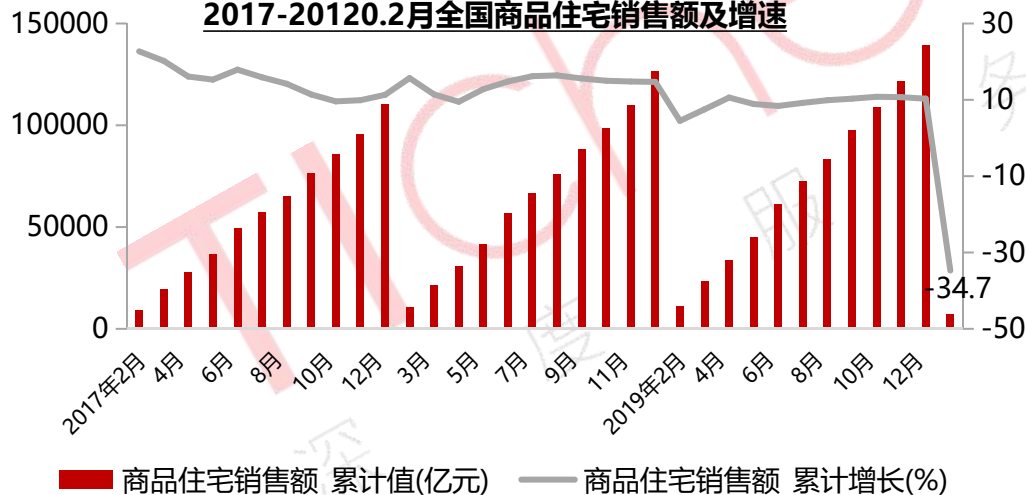
房地产销售端——销量创新低，一二线城市抗风险能力强

疫情期间需求基本停滞，1-2月全国住宅市场销售面积创近年来新低，累计同比大跌近半，一二线城市稳定性和抗风险能力优于三线城市

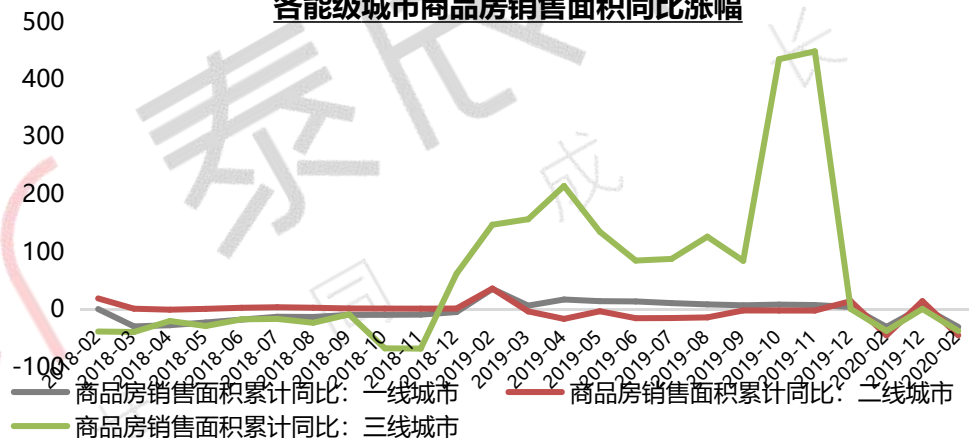
2017-2020.2月全国商品住宅销售面积及增速



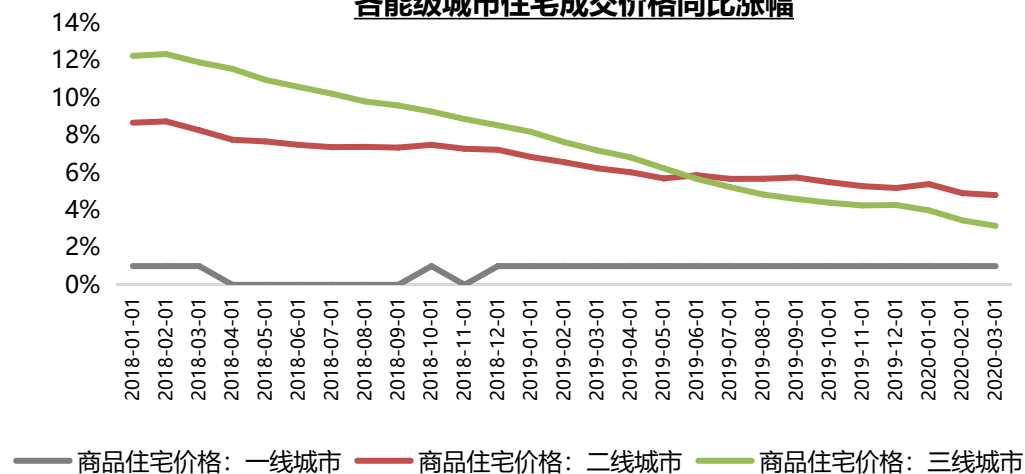
2017-2020.2月全国商品住宅销售额及增速



各能级城市商品房销售面积同比涨幅



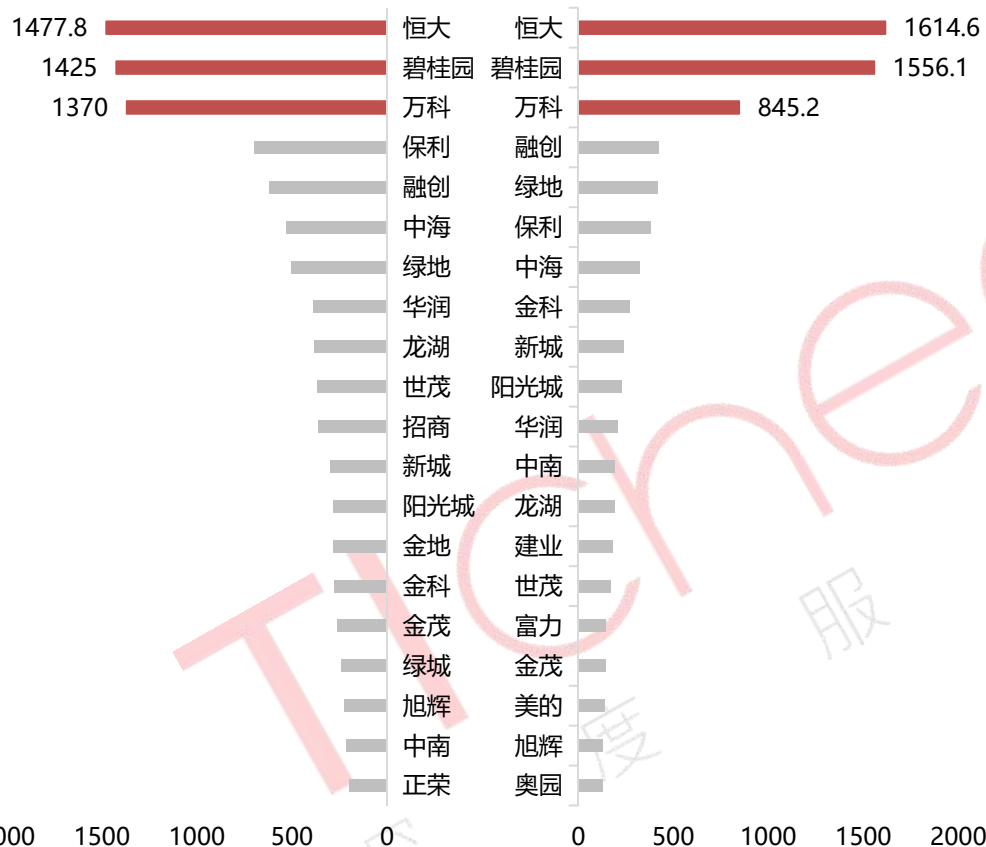
各能级城市住宅成交价格同比涨幅



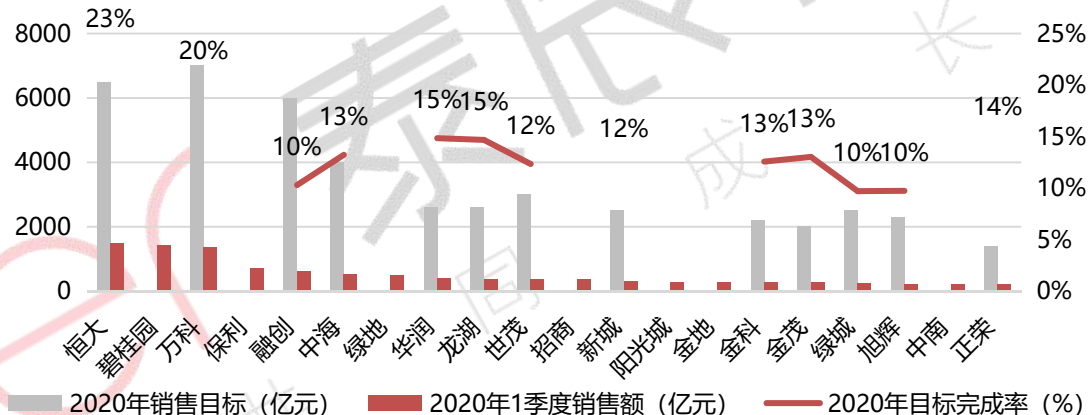
恒大、碧桂园、万科排名前三，占TOP20金额四成左右，企业目标完成率普遍在10-15%
1季度销售门槛大幅下降，高负债高杠杆房企压力增加，2季度降幅有望收窄

2020年1季度中国房地产企业
销售金额TOP20 (亿元)

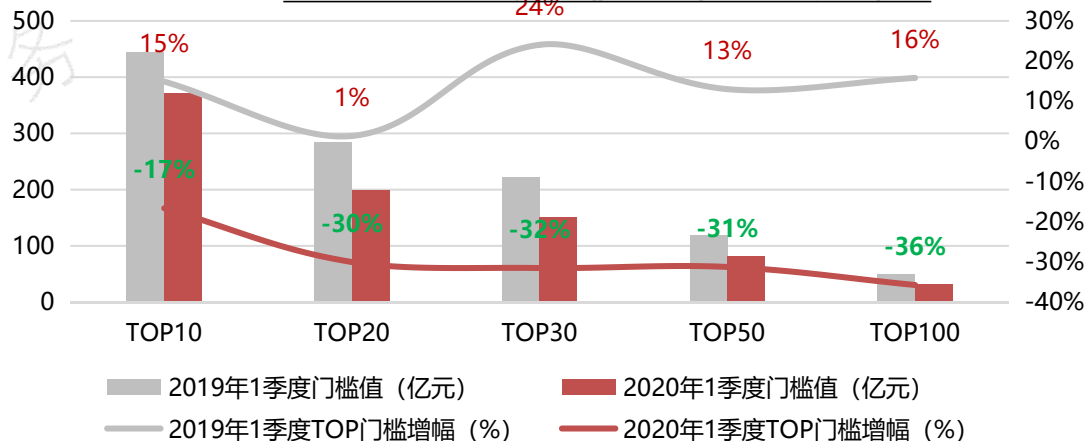
2020年1季度中国房地产企业
销售面积TOP20 (万m²)



2020年1季度销售金额TOP20房企目标完成率



2020年1季度房企销售排行门槛值及同比变动情况



疫情下部分房企正积极探索产品升级，龙湖、保利已率先带领产品革新，优化产品升级

- 疫情下，北京龙湖以业主即时需求为根据对社区景观体系升级进行多轮研讨，正式启动了“健康U+计划”，郑州龙湖尚未开展；保利围绕三个客户需求趋势，从空间、服务、科技三个层面的十大技术，实现“户内”、“户外”及“配套”进一步的健康升级

龙湖集团“健康U+计划”



保利“Well 集和社区”



1. 环境需要更健康

我们的关注，已经从关起门来，家里面的空气、水、温度、噪声的健康，开始扩展到对公共区域的安全与健康了，比如高频接触点、公共的活动和社交空间等等的公共环境健康。

2. 家需要变得更大

房价越来越高，房子越来越小，可我们的生活却越来越丰富。家的很多功能，运动的、娱乐的、工作的、乃至收纳的，也开始往社区延伸。

3. 生活需要变得更聪明

互联网+、大数据时代已经改变了我们很多的生活习惯。我们对配套和服务的响应速度也提出了越来越高的要求。场景化的、敏捷的空间与服务，才能更聪明地满足我们的生活需求。



PART 02

郑州市市场

- 郑州政策及利好
- 郑州土地市场
- 郑州楼市表现
- 郑州备案数据

郑州城市基本面稳固向好，发展再提速

19年郑州GDP跻身全国15强，人口新增22万，城市基本面稳固向好；20年初疫情影响下经济受重创，投资消费双驱动提振经济。20年城建投资力度继续加大，消费券高杠杆撬动市场，三年计划发布为郑州提速建设国家中心城市注入新动能，大郑州建设全面升级

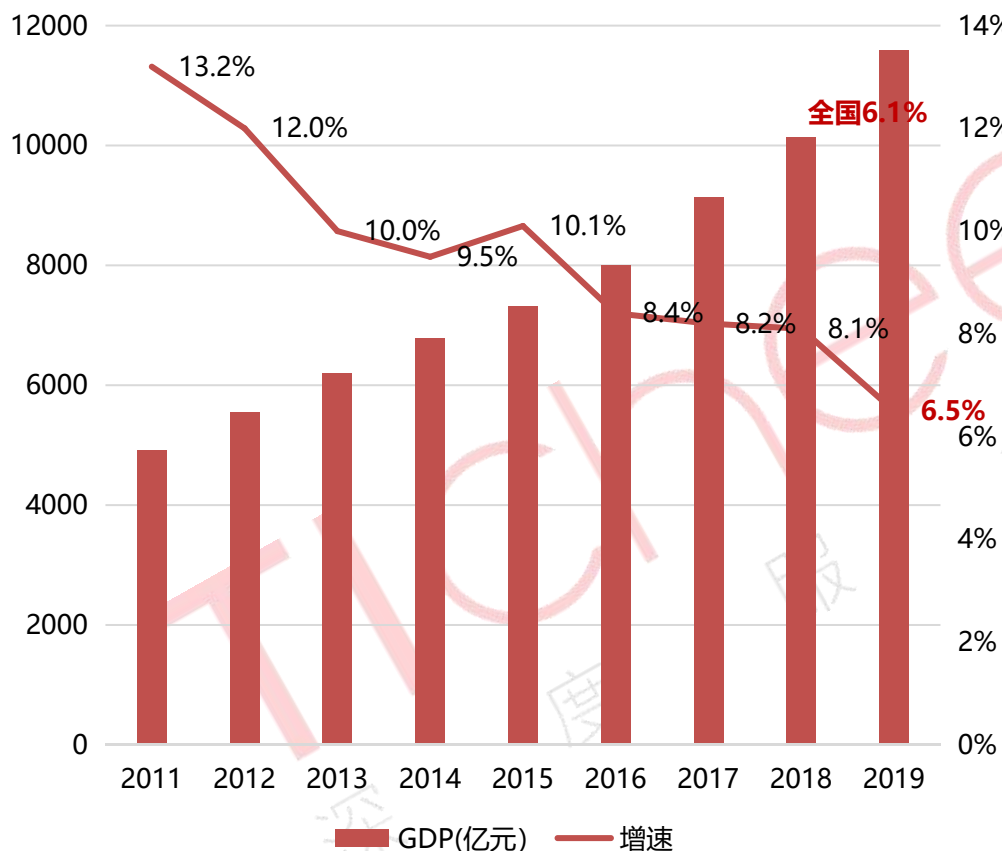
疫情影响政策纾困不刺激，市场依然稳字当头

疫情影响下，房地产市场受到明显冲击，一季度房企业绩严重受损。各地市纷纷出台救市政策，旨在从企业端纾解房企现金流压力；但房住不炒基调未变，驻马店调整住房公积金贷款首付比例被紧急约谈，表明政府对楼市调控的决心

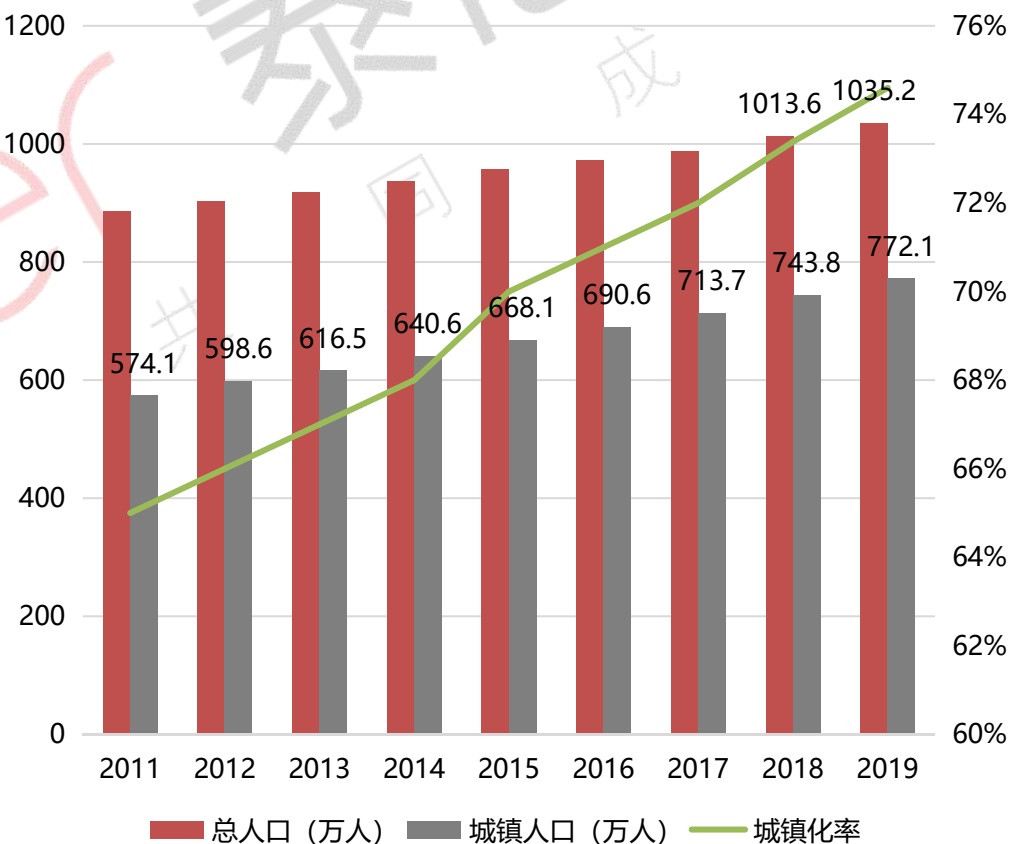
城市基本面——2019年底经济总量跻身全国15强

2019年郑州GDP总值11589.7亿元，超越长沙，居全国第15位、北方第4位；增速6.5%，高于全国GDP增速；总人口1035万，城镇化率提升至75%

2011-2019年郑州市GDP及增速走势



2011-2019年郑州市总人口及增速走势



1月郑州市发布2020年投资计划报告，年度计划投资1006.8亿元，同比增加2.2%；其中“畅通郑州”工程投资487.2亿元，较19年（345.4亿）同比增长41%

- 郑州机场至许昌市域铁路工程；
- 机登洛城际铁路新建工程

交通

- 在建绿地规模达322万方；
- 新建公园、微公园和游园16个；

生态建设

新增水面面积11.5平方公里

农林水

城市建设

- 10号线一期工程、12号线一期工程开工；
- **3号线一期和4号线建成通车**

社会事业

- 新建改扩建中小学30所；
- **新增中小学学位3万以上；**
- 大河村国家考古遗址公园等项目开工



郑州外国语学校航空港区新校区



郑州地铁线路图



郑州大河村国家考古遗址公园

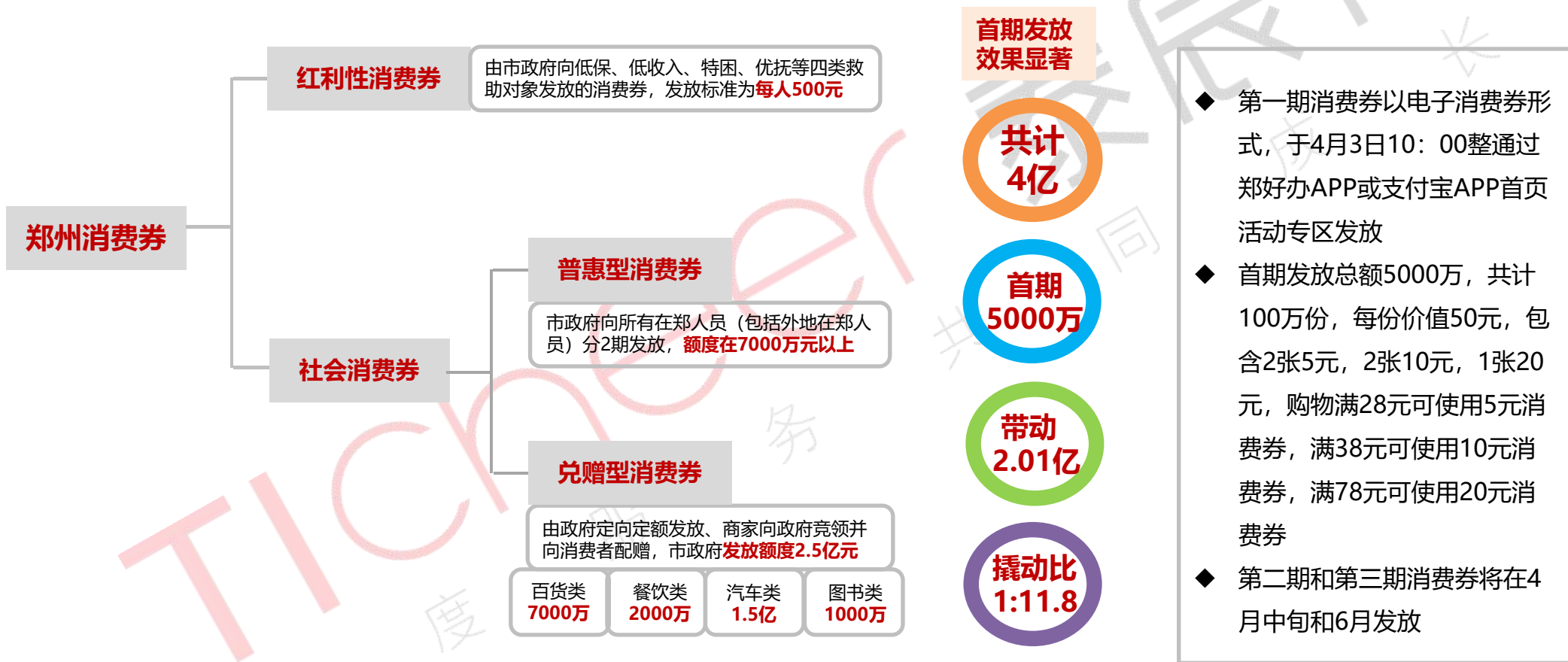


郑州机场至许昌市域铁路工程

1月21日，郑州市审议通过《关于郑州市2019年政府投资项目计划执行情况和2020年计划的报告》。郑州市本级政府投资项目拟安排**297**项，年度投资计划**1006.8**亿元

项目涉及农林水、社会事业、公共设施、城市建设、交通、科技、生态建设等多个领域，其中城市建设项目总计105项，年度计划**753**亿元，占比**74.8%**

4月1日郑州市政府宣布向社会发放近4亿元消费券，首期发放5000万元，对刺激消费起到一定作用，但未达预期



城市规划——三年行动计划出炉，为提速建设国家中心城市注入新动能

3月26日，郑州市印发《郑州市高品质推进城市建设三年行动计划(2020—2022年)》，3年内计划在布局核心板块、基础设施、公共服务及人居环境等方面实施2443个项目，力争完成投资8143亿元

◆ 全新布局32个核心板块，为郑州打造新的增长极

地市区	城市片区核心板块	用地面积
中原区	中央文化区 (CCD)	2.47
	中原新区须水河核心片区	2.19
二七区	二七商圈	1
	二七南部产业片区	1.67
金水区	郑州国际金贸港	0.66
	金科智慧城片区	1.1
管城区	商代王城遗址文化区	1.03
	金岱产业集聚区	2.93
	小李庄火车站区域	3.3
惠济区	黄河科技园	1.45
	大运河文化片区	2.9
航空港区	公共文化服务中心	3.5
	国际经济文化交流中心	7.8
经开区	跨境电商核心功能区	1.92
	滨河国际新城核心功能区	1.12
	国际物流园区核心功能区	2.31
合计		37.35

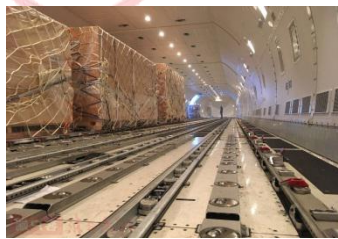
地市区	城市片区核心板块	用地面积
郑东新区	金融岛片区	1.07
	龙湖北部片区	2.4
	云湖大数据产业园	2.26
	高铁东广场	3.35
高新区	鲲鹏软件小镇	3.18
	高新区中心板块	1.1
中牟县	郑州国际创意文化产业园核心板块一	3.2
	郑州国际创意文化产业园核心板块二	2.2
新郑市	黄帝千古情中心板块	1.1
登封市	薛店物流基地配套核心区	1
巩义市	登封文化产业核心板块	2.41
上街区	巩义白沙片区 (喜庆小镇)	1.3
新密市	上街区通航核心板块	1.39
	新密主城区产业新城核心板块	1.26
荥阳市	新密新区核心板块	2.05
	荥阳市宜居健康示范区	1.22
合计		30.49

- **东强：**打造全省对外开放窗口、产城融合发展示范区和全国重要的先进制造业、现代服务业基地
- **南动：**完善以航空枢纽为带动的多式联运体系，打造国际航空枢纽经济引领区、内陆地区对外开放高地
- **西美：**建设成为城市生态屏障、全省创新创业最活跃区域，让美丽人居、美丽生态、美丽经济成为鲜明特征
- **北静：**打造沿黄生态保护示范区、国家高质量发展区域增长极、黄河历史文化主地标
- **中优：**通过城市有机更新，激发老城区活力，彰显中原文化魅力，展现郑州厚重中原文化

◆ 加快基础设施建设，提升公共服务保障，打造宜居人居环境



郑州机场客运量达**3750**万人次



货邮吞吐量达**72**万吨



每年市区新建改扩建中小学**30**所以上



2022年市中心城区累计分配公租房**2.2**万套
2.5万套青年人才公寓建成投用



2022年底实现全市域5G室外全覆盖

河南政策——发布维稳政策，支持房地产和中小微企业应对疫情

为应对疫情，河南加强对中小微企业金融支持；房地产方面，在坚持“六稳”基础上，信贷阶段性向房企资金端倾斜

关于印发河南省应对疫情影响支持中小微企业 平稳健康发展若干政策措施的通知 (2月13日)

全力保障企业 有序复工复产

- 1.加强分类指导；2.推动落实复工复产措施；
- 3.强化复工复产保障；4.加强企业用工保障

强化金融支持

- 1.加强信贷支持力度
- 2.降低中小微企业融资成本

- 1.房产税、城镇土地使用税；2.符合延期的中小微企业延期缴纳税费

财税支持

- 1.缓解企业缴纳社保和公积金压力；2.稳定企业劳务关系

减轻中小微 企业负担

河南2月13日发文，保障中小微企业有序复工复产应对疫情，支持中小微企业降低融资成本和营运负担，加大资金支持等

关于应对新冠肺炎疫情影响防范和 化解房地产市场风险若干意见 (2月19日)

新出让土地可按起始价的20%确定竞买保证金，出让合同签订起一个月内缴纳土地出让价款的50%，余款可申请延期缴纳，最长不超1年

调整竞买保证金

房地产信贷

- 1.引导房地产信贷适度增长
- 2.对房地产开发贷款适当展期

对房地产开发项目缴纳土地增值税却有困难的，可适当降低

适当降低土 地增值税

因疫情影响已出让土地延期交付，应相应顺延，顺延期不计违约责任

延期交付

2月19日发文，支持房地产企业应对疫情，缓解房企开发端资金压力，资金适当向房企倾斜，防范房地产市场风险

地市政策——房地产维稳政策频出，防范和化解房地产市场风险

各地市响应河南省号召，救市政策主要集中在放宽预售条件、延期/分期缴纳土地出让金、加大信贷支持等方面，旨在稳定房企现金流，保障行业平稳运行，“房住不炒”主基调未变

地市	日期	政策	放宽预售	调整预售 资金拨付	加大 信贷支持	调整土地 出让保证金	分期缴纳 土地出让金	降低土地增 值税	降低公积金 项目准入条 件	调整开 竣工时间
焦作	2.18	《关于有效应对疫情促进建筑和房地产业平稳发展的若干意见》	√ 高层正负零， 多层2层以上	√	√	√	√		√ 总规划层数的 1/2降低至总规 划层数的1/3	√
许昌	2.20	《关于应对新冠肺炎疫情促进住房城乡建设事业平稳健康发展的通知》	√	√ 99%						√
驻马店	2.21	《驻马店市人民政府关于进一步规范促进房地产业平稳健康发展的意见》	已撤销							
新乡	2.24	《关于引发应对新冠肺炎疫情影响促进房地产业和建筑业平稳健康发展的十条意见》	√ 预售投资 25%&正负零		√		√			
三门峡	2.25	《关于应对新冠肺炎疫情影响防范和化解房地产市场风险的实施意见》	√		√	√	√	√		√
安阳	2.26	《关于积极应对疫情影响促进建筑和房地产市场平稳健康发展的若干意见》	√	√ 98%	√	√	√	√		√
鹤壁	2.28	《关于应对新冠肺炎疫情影响促进建筑和房地产业健康发展的通知》	√ 多层（6层以下） 正负零，小高 层（7-11）地 面1层，高层地 面2层	√ 提前一个节点 拨付	√	√	√			√
濮阳	2.28	《濮阳市人民政府办公室关于应对新冠肺炎疫情影响支持建筑业发展的意见》			√	√	√			√
	3.4	八项土地有偿使用支持政策								
洛阳	3.14	《关于应对新冠肺炎疫情影响防范和化解建筑业和房地产市场风险的若干意见》	√	√ 提前一个节点 拨付	√	√	√	√		√

土地市场放量骤减，供销整体处于低位

市场表现：1季度土地市场受疫情影响放量骤减，大郑州整体供销同比减少均超30%；市区供销规模居首位，其次为主城周边的近郊区域，其中荥阳、平原新区因新田及融创的城改及勾地项目影响，成交量表现相对较好

净地方面共有10宗典型净地分别在春节前后成交，呈现冷热两端；疫情爆发后，房企资金流动较弱，参拍受阻，导致节后净地溢价表现冷淡；政策导向方面，针对较大幅度的勾地现象政府逐步出台一系列限制条件，土地市场环境更为规范健康，市场公开程度就此打开。预计后续各个房企再疫情洗刷及市场打开双重影响下，拿地机会也将进一步增大

土地政策——行业愈加规范，疫情期间宽政策以解房企开发及拿地压力

规范国有建设用地使用权出让行为，对勾地项目提出要求，进一步抑制频繁大量的勾地现象；疫情期间全省土拍政策有一定程度放松，但仅限近郊区域

近期土地政策预览



疫情期间河南省土拍政策

新出让土地可按起始价的20%确定竞买保证金，出让合同签订起一个月内缴纳土地出让价款50%，余款可申请延期缴纳，最长不超1年。因疫情影响无法按期签订《成交确认书》或《出让合同》的，竞得人可申请延期签订。

大郑州表现

区域	市区	荥阳	中牟	新郑	港区	新密	上街	巩义	登封
2019年竞买保证金比例	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1季度比例	100%	20%	20%	20%	100%	100%	100%	100%	100%
是否下调	无	是	是	是	无	无	无	无	无

数据来源：公共资源交易中心

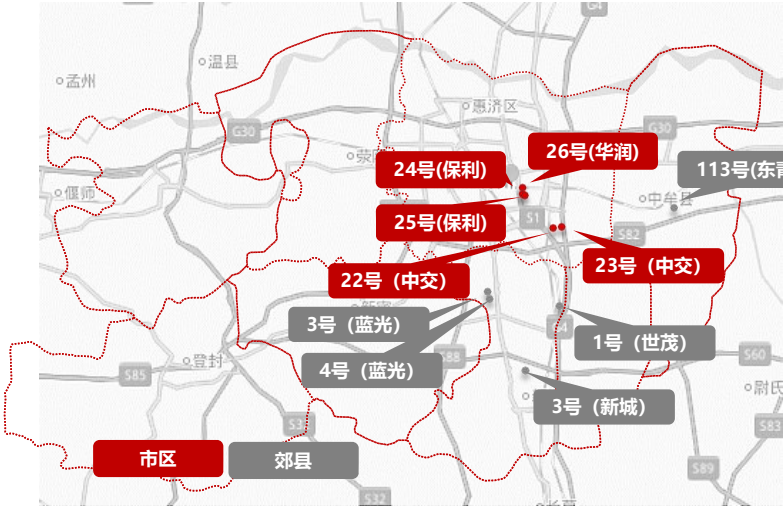
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

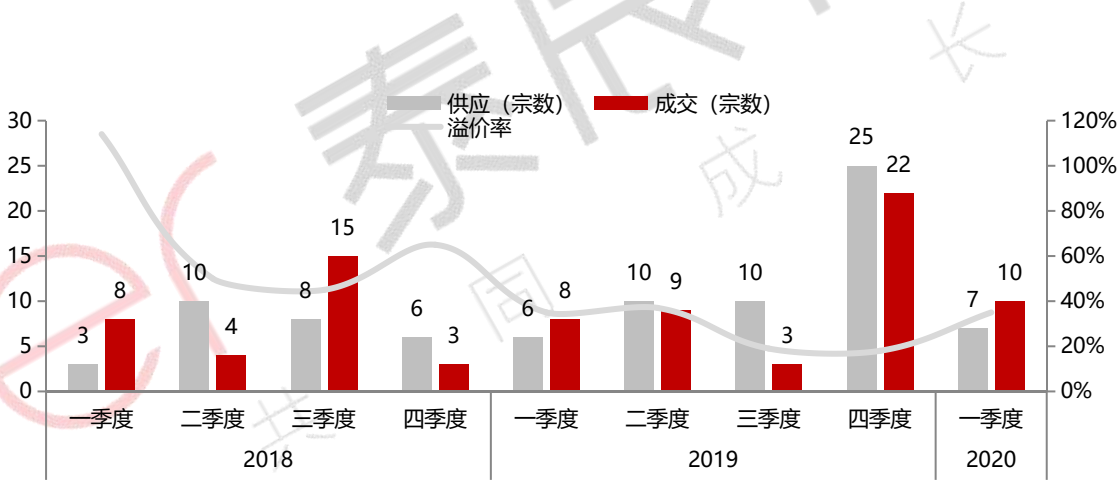
大郑州净地市场——净地放量，刺激土地市场，但溢价率普遍较低

大郑州共计成交10宗净地，供销宗数同环比均有提升，此外有两宗净地前身为太能电气产业勾地，由蓝光摘得，受2月疫情爆发影响，节后参拍房企较少，溢价表现低于实际预期

一季度大郑州净地成交分布图



18-20年分季度净地溢价走势



一季度大郑州净地成交明细

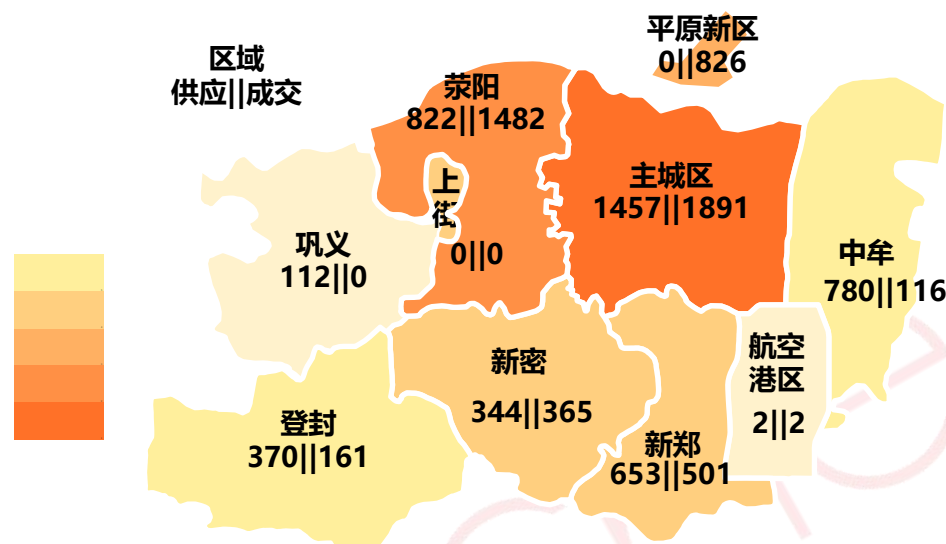
区域	中牟	经开区	经开区	经开区	经开区	经开区	新郑	新郑	新郑	新郑
成交月份	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3
竞得房企	东青	保利	保利	华润	中交	中交	世茂	新城	蓝光	蓝光
占地 (亩数)	60	66	46	84	36	38	72	59	69	69
成交建面 (万㎡)	9.9	13.2	9.2	16.8	6.0	6.4	9.60	9.87	11.58	11.52
溢价率	82%	50%	50%	50%	0%	9%	1%	7%	18%	4%
楼面价 (元/㎡)	4179	9776	9798	9783	7524	8211	1709	1739	2840	2487
竞拍房企个数	8	20	18	23	1	2	2	4	5	5

数据来源：公共资源交易中心

大郑州土地市场——放量骤减，拿地集中市区、近郊

1季度大郑州整体土地市场受疫情影响，仅供应4540亩，成交5343亩，同比减少均超30%；拿地主要集中于市区及近郊区域，土地类型以城改项目的后期用地及小镇勾地为主

2020年1季度大郑州（含平原新区）商品房用地供销热力图（亩）



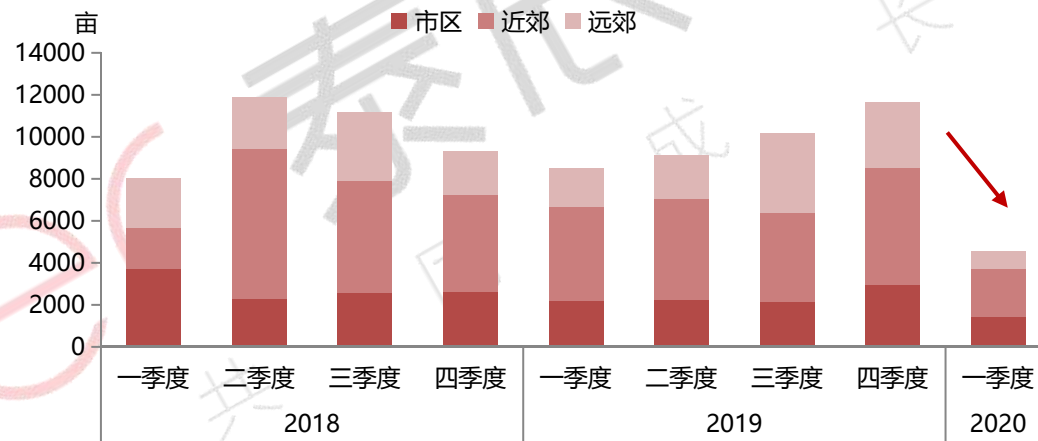
区域	市区	航空港区	新郑	中牟	荥阳	平原新区	巩义	新密	登封	上街
成交占比	35%	0%	9%	2%	28%	15%	0%	7%	3%	/
地价（万元/亩）	830	330	279	544	170	214	/	161	274	/

市区——市内八区

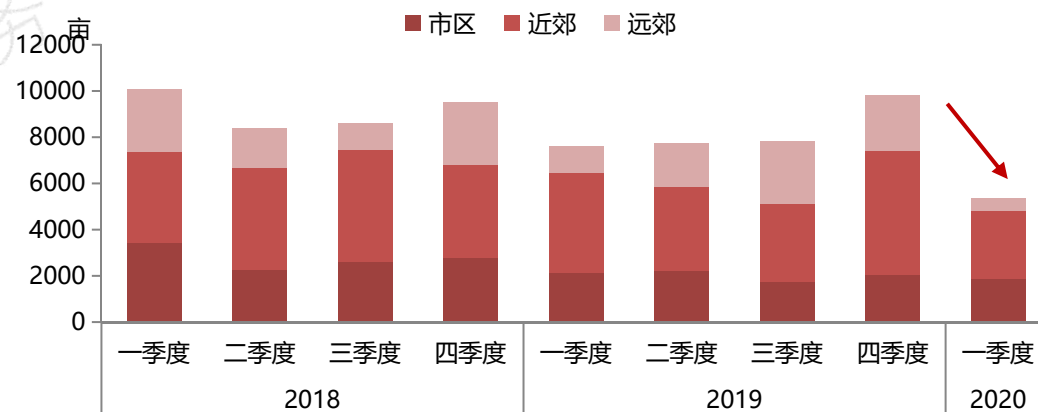
近郊——荥阳、中牟、航空港区、新郑、平原新区

远郊——上街、新密、登封、巩义

2018-2020年分季度大郑州商品房用地供应分析



2018-2020年分季度大郑州商品房用地成交分析



数据来源：公共资源交易中心

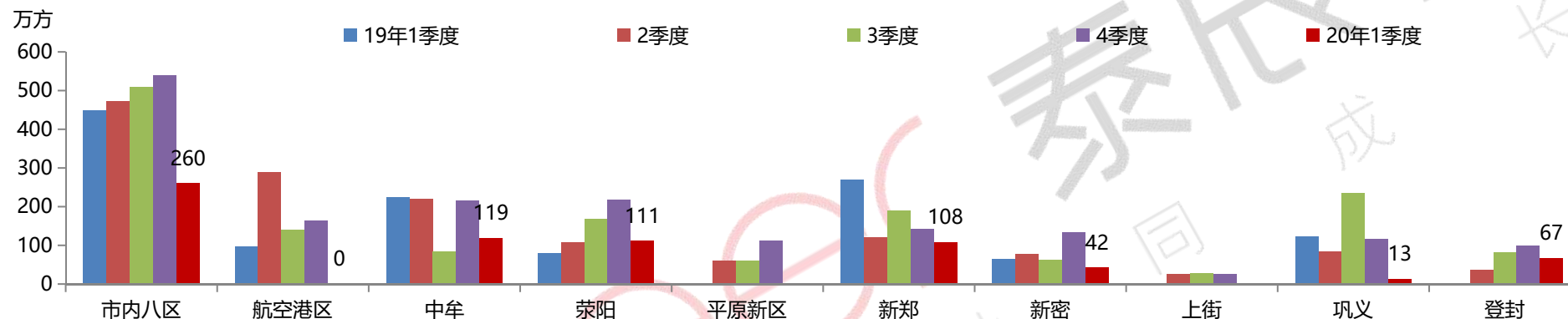
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

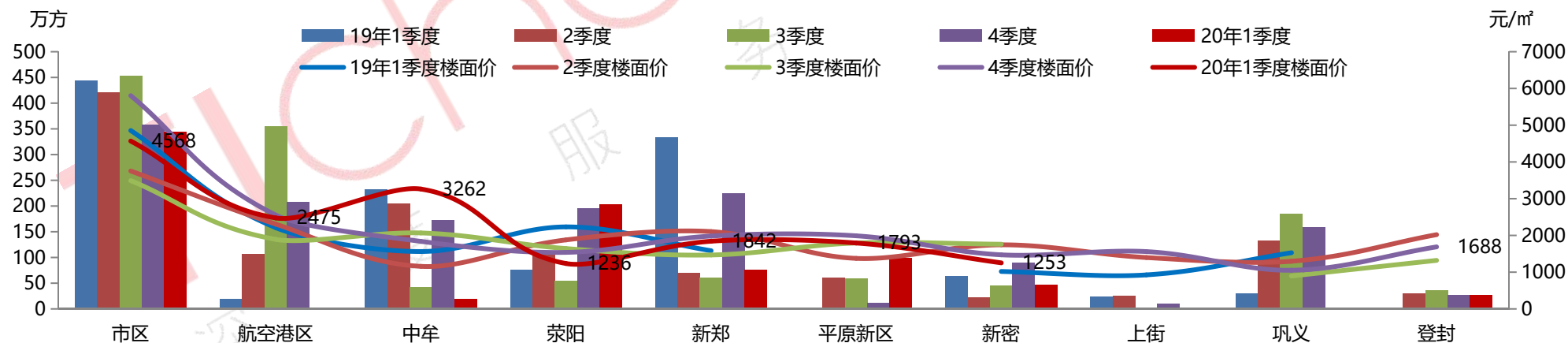
大郑州土地市场——成交区域集中市区、荥阳、平原新区

供应齐降，成交除荥阳及平原新区受勾地及城改用地影响环比上升，其余均呈现不同程度下降；各区域楼面价中除中牟受净地地价拉升，楼面价表现抢眼，其余均有回落

2018-2020年1季度大郑州商品房土地供应分析（建面）



2018-2020年1季度大郑州商品房土地成交量价分析（建面）



数据来源：公共资源交易中心

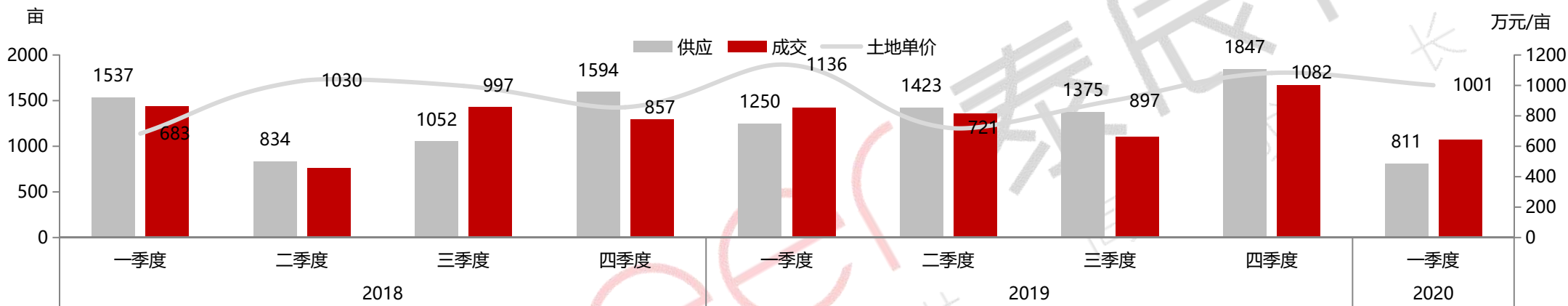
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

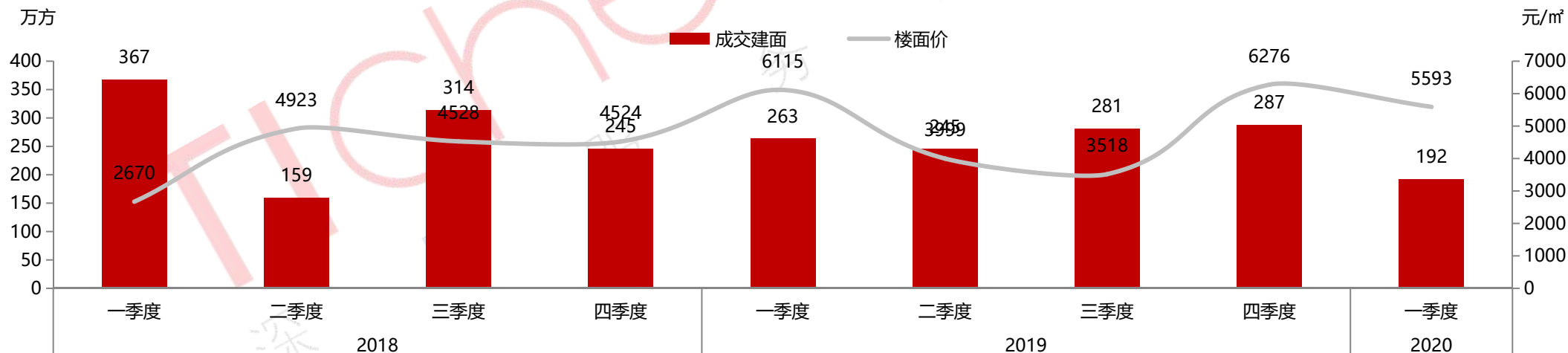
市区土地市场/商住——土地市场冷清，量价走低

市区成交建面同环比分别下降27%、33%，1季度净地成交宗数不及去年四季度，楼面价环比表现走低

2018-2020年分季度郑州市区住宅用地供求走势（不含安置）



2018-2020年分季度郑州市区住宅用地成交建面及楼面价走势（不含安置）



数据来源：公共资源交易中心

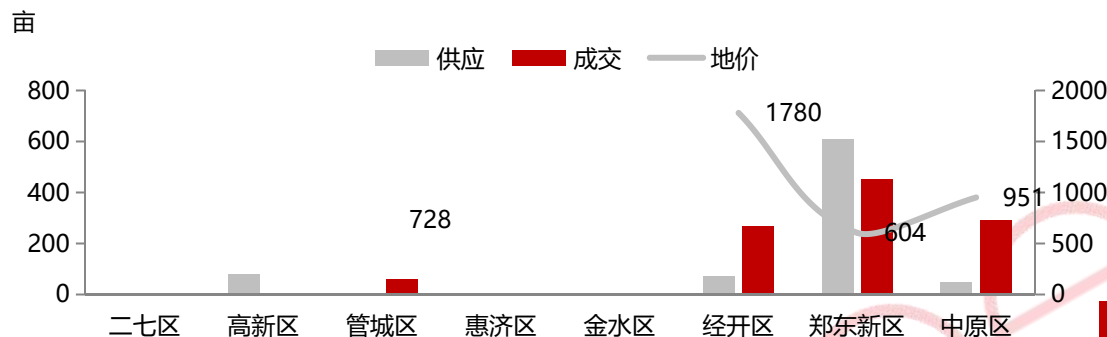
Ticheer 泰辰行

深度服务 共同成长

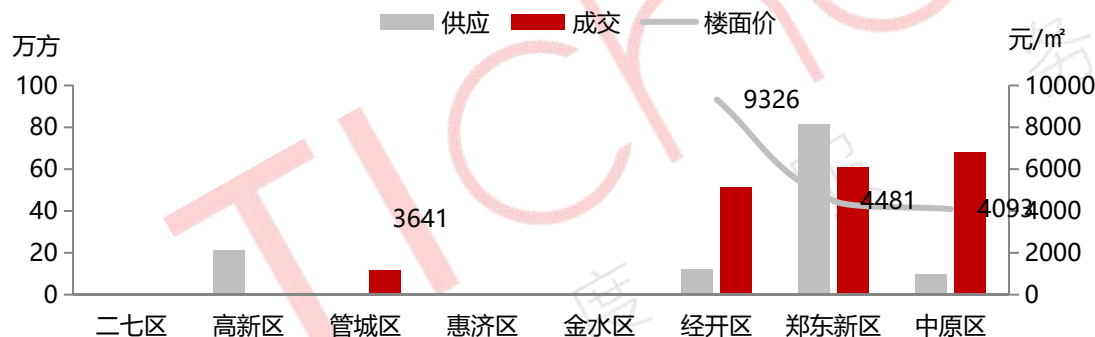
市区土地市场/商住——东区为供销主力，经开净地溢价最高

1季度东区科学谷软件小镇产业准入用地成交，供销量表现双高；经开区均为净地成交，地价楼面价高于其他区域

2020.1季度郑州市区分区域住宅用地供求走势（不含安置）

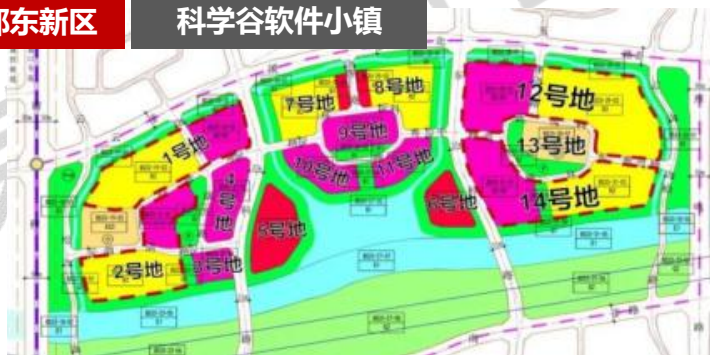


2020.1季度郑州市区分区域住宅用地供求走势（不含安置）



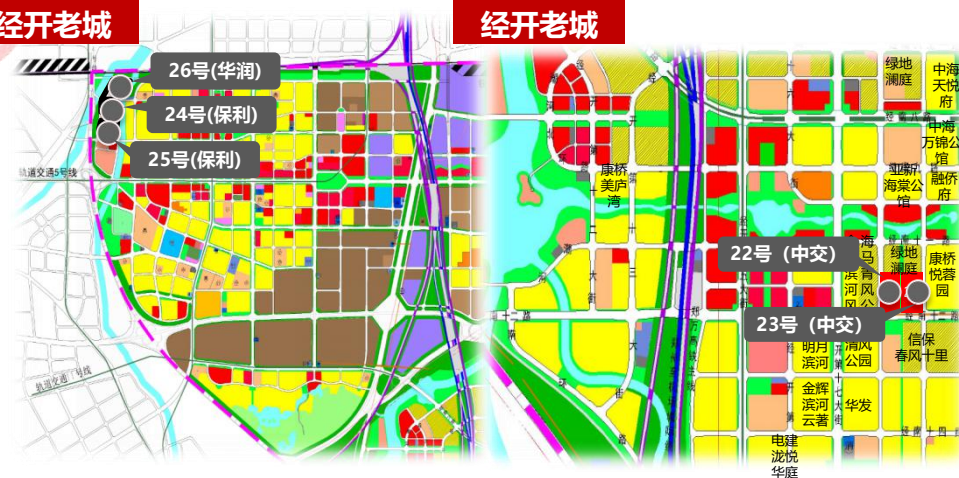
郑东新区

科学谷软件小镇



经开老城

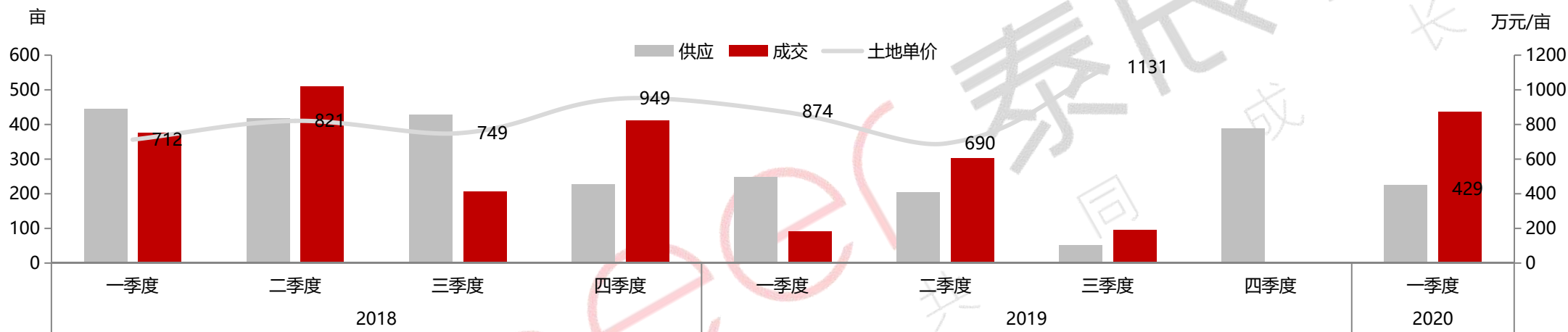
经开老城



数据来源：公共资源交易中心

商业集中在郑东新区，主要为产业用地，分别为科学谷软件小镇、泰康之家豫园的后期商业用地

2018-2020年分季度郑州市区商业用地供求走势（不含安置）



2020.1季度郑州市分区商业用地供销价（不含安置）

区域	供应 (亩)	成交 (亩)	地价 (万元/亩)
高新区	/	66	823
郑东新区	193	370	359
中原区	32	/	/
合计	225	436	429

2020.1季度郑州市分区商业用地供销价（不含安置）

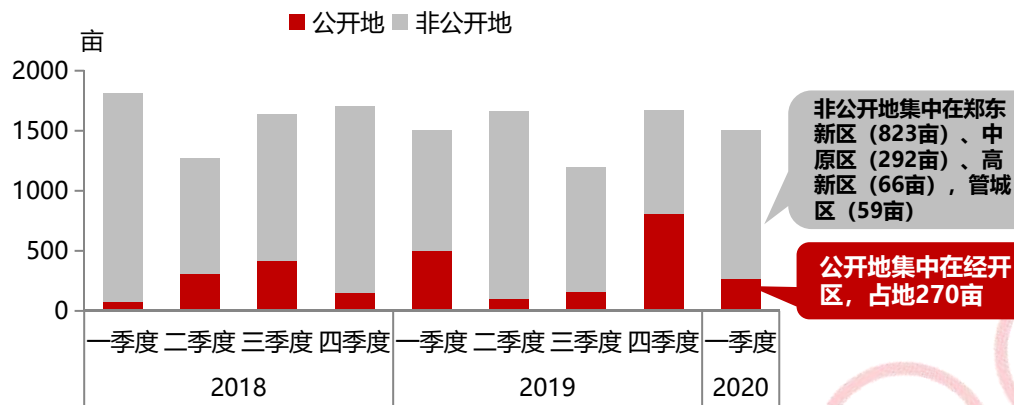
区域	供应建面 (万㎡)	成交建面 (万㎡)	楼面价 (元/㎡)
高新区	/	20	2743
郑东新区	33	48	2760
中原区	9	/	/
合计	41	68	2755

数据来源：公共资源交易中心

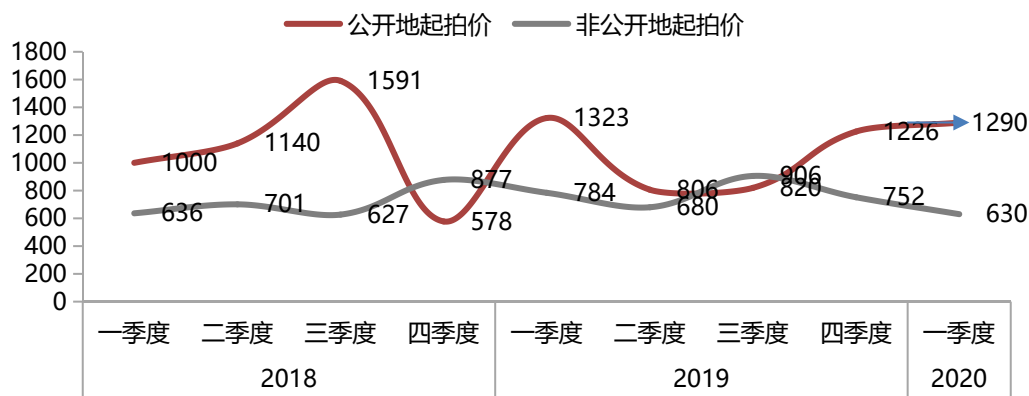
市区土地市场——公开地地价上涨，拿地成本仍高

公开地起拍价缓涨，成交价速涨，房企拿地成本及竞争压力激烈度更甚

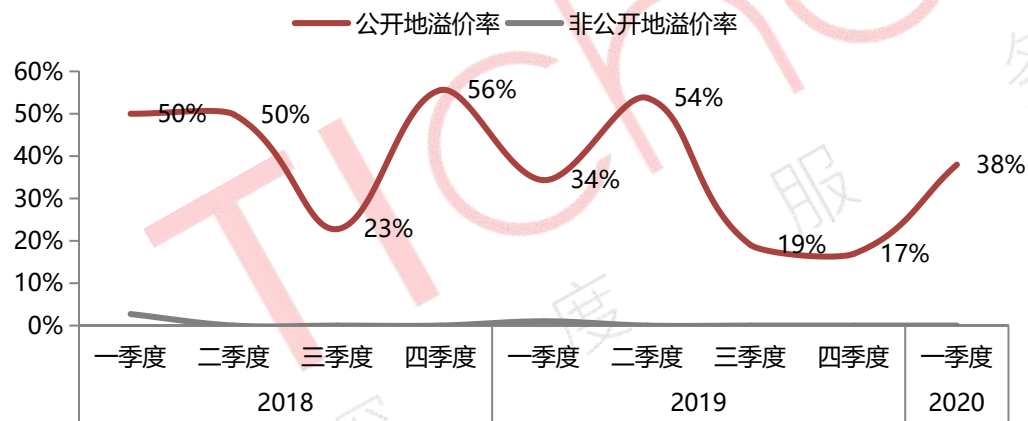
2018-2020年分季度郑州市区公开/非公开地成交走势



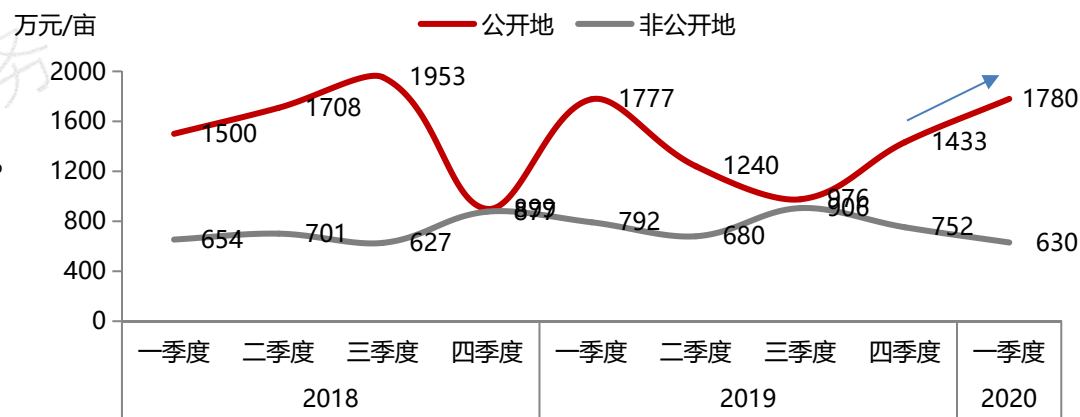
2018-2020年分季度郑州市区公开/非公开经营性用地起拍地价走势



2018-2020年分季度郑州市区公开/非公开经营性用地成交溢价率走势



2018-2020年分季度郑州市区公开/非公开地成交地价走势



数据来源: 公共资源交易中心, 数据均不含安置

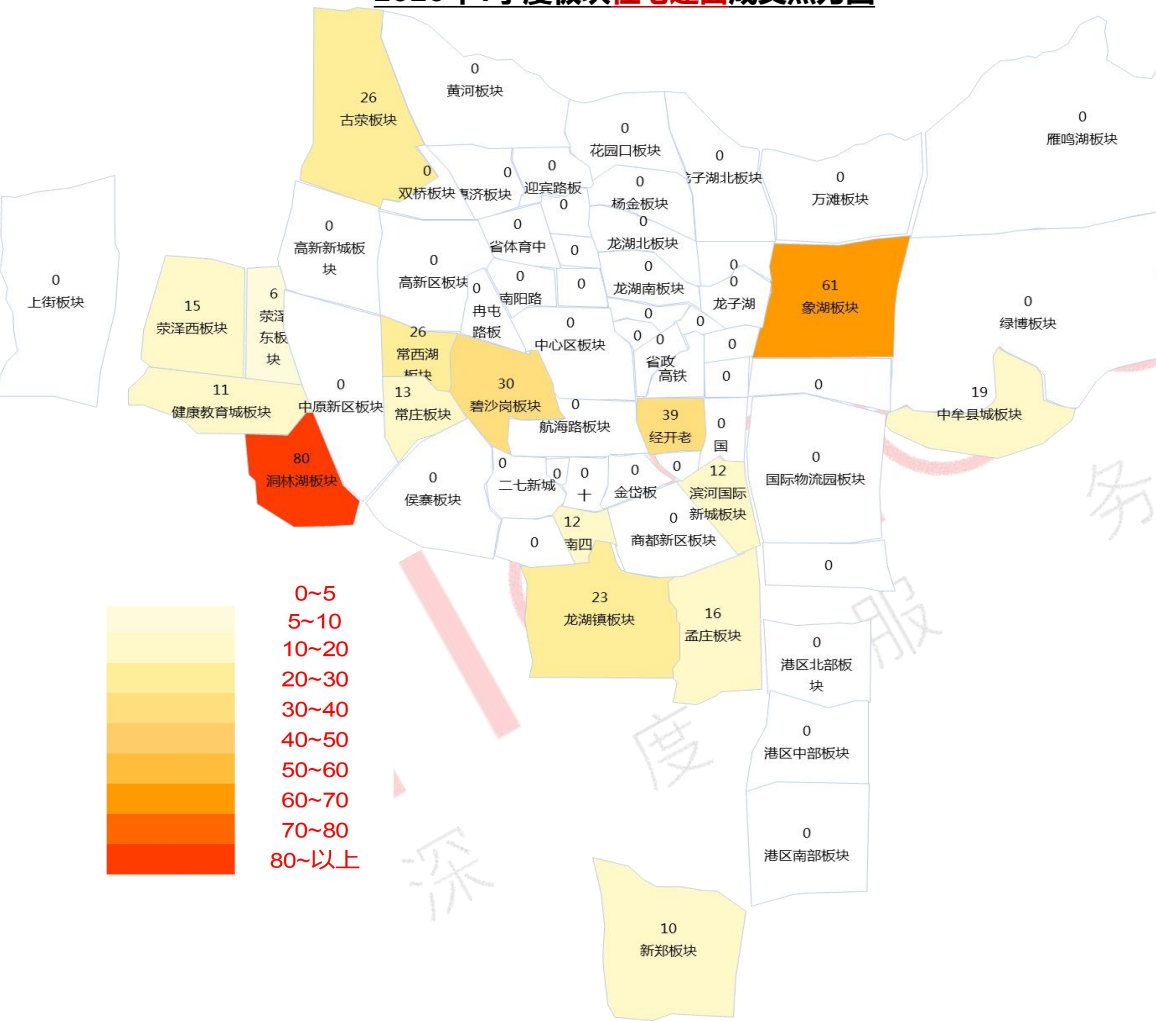
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

板块土地市场—荥阳洞林湖及郑东象湖板块住宅建面增加明显

洞林湖板块多为城改项目，1季度住宅成交建面最高，其次为象湖板块，科学谷软件小镇启动首批产业准入用地集中成交；经开老城及中牟县城受净地影响，溢价率表现较高

2020年1季度板块住宅建面成交热力图



2020年1季度板块住宅建面成交TOP10

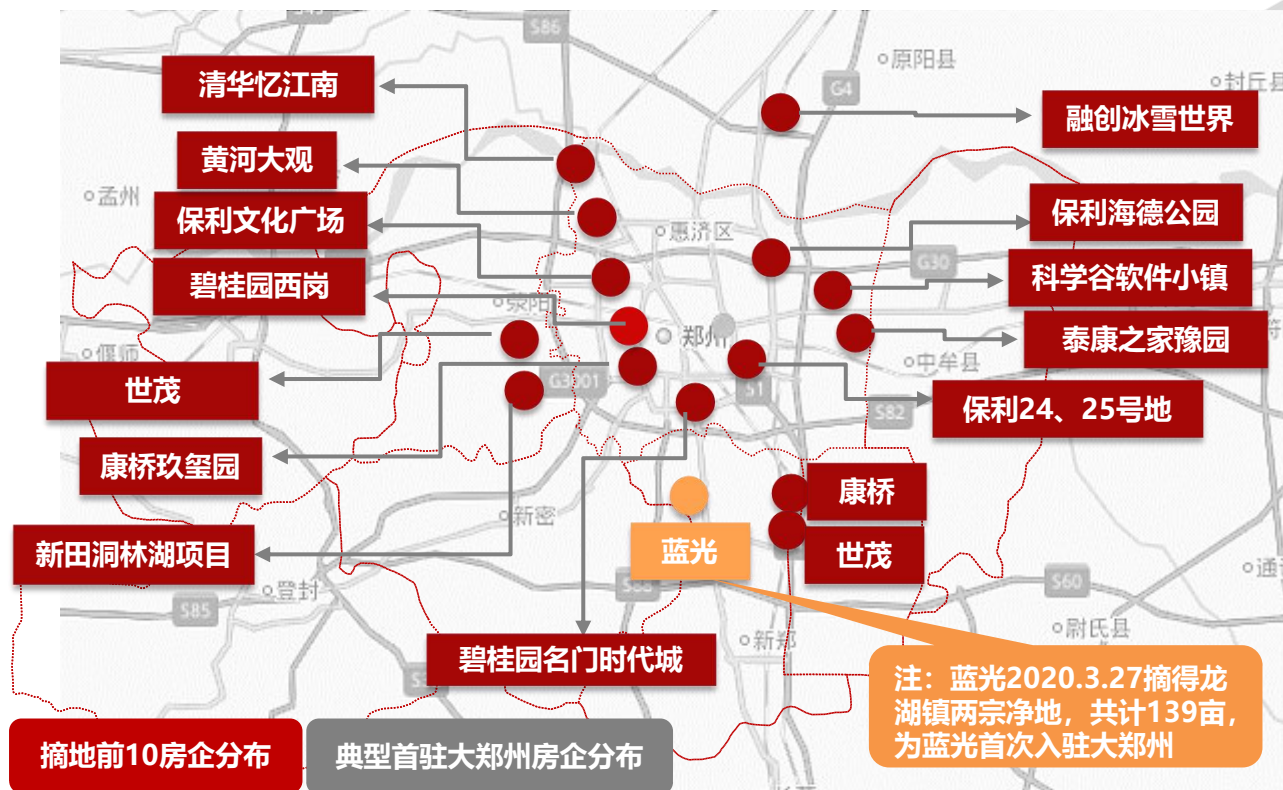
板块	成交面积 (亩)	地价 (万元/ 亩)	成交建面 (万㎡)	楼面价 (元/㎡)	溢价 率
洞林湖板块	657	150	80	1238	0%
象湖板块	452	604	61	4481	0%
经开老城板块	196	1957	39	9784	50%
碧沙岗板块	106	1150	30	4107	0%
古荥板块	243	133	26	1251	0%
常西湖板块	92	1002	26	3578	0%
龙湖镇板块	139	444	23	2664	11%
中牟县城板块	116	544	19	3262	42%
孟庄板块	121	219	16	1643	1%
荥泽西板块	83	223	15	1236	0%
常庄板块	95	681	13	5106	0%
滨河国际新城 板块	74	1313	12	7878	5%
南四环板块	59	728	12	3641	0%
健康教育城板 块	80	333	11	2496	0%
新郑板块	59	290	10	1739	7%
荥泽东板块	37	301	6	1809	0%

数据来源：公共资源交易中心

房企摘地——集中在主城区及近郊，蓝光首驻大郑州

1季度房企拿地规模排名前三为融创（平原新区勾地项目）、河南数字小镇（白沙产业准入用地）及新田（洞林湖城改项目），仍以勾地及后期城改用地为主，环比收缩；整体成交分布市区及近郊，占比相当

2020年1季度典型房企大郑州（含平原新区）拿地分布图



排名TOP10	房企	成交占地(亩)	成交额(亿元)
1	融创	826	17.7
2	河南数字小镇	616	33.2
3	新田	305	4.0
4	保利	299	37.8
5	黄河大观	293	3.9
6	康桥	251	14.9
7	世茂	208	6.0
8	泰康	206	7.5
9	清华园	185	2.1
10	碧桂园	165	15.6
合计		3354	142.7

排名TOP10	房企	区域成交面积占比		
		市区	近郊	远郊
1	融创	0%	100%	0%
2	河南数字小镇	100%	0%	0%
3	新田	0%	100%	0%
4	保利	100%	0%	0%
5	黄河大观	0%	100%	0%
6	康桥	42%	58%	0%
7	世茂	0%	100%	0%
8	泰康	100%	0%	0%
9	清华园	0%	100%	0%
10	碧桂园	100%	0%	0%
合计		42%	58%	0%

数据来源：公共资源交易中心

Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

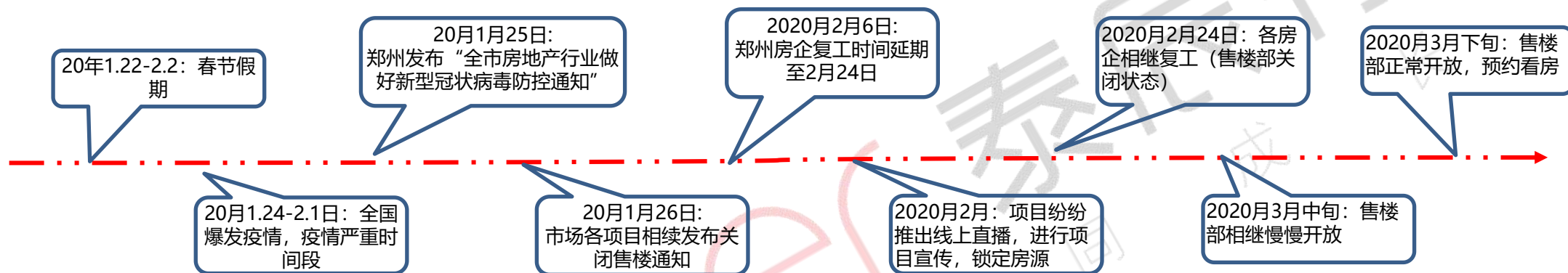
楼市表现：受春节传统淡季和疫情叠加影响，一季度开盘推货量（同比-42%）、去化量（同比-75%）与往期相比下降明显，且去化率处于低位，开盘多集中于主城区，郊区以平销为主，市场两极分化趋势明显

1-2月整体楼市去化处低位，3月疫情渐好，各行业复工复产，楼市逐步复苏，来访持续攀升，成交回暖，但仍不及去年同期及年前水平，市场信心尚未完全恢复，观望情绪浓厚，但市场整体供求关系受疫情影响较小，需求被延后释放

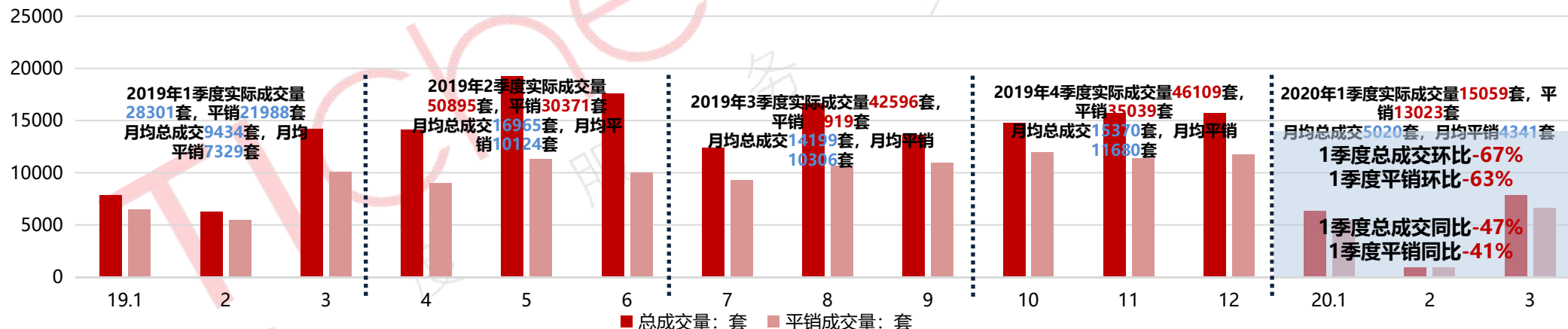
营销表现：为响应国家疫情防控措施，线下售楼部关闭，房企转战线上营销，但客户接受度低，整体去化效果一般，与之同时，恒大推出“无理由退房”+“最低价锁定”等刺激政策消除客户疑虑加快认购速度，多房企紧跟出台类似政策（推介奖励+促销优惠+分期+保价+无理由退房），3月后售楼部全面开放，多项目释放涨价风声，扰乱客户心理，但实质市场特价房及打折优惠仍继续

楼市表现——春节至2月楼市表现“低谷”，3月开始复苏

年初受春节假期和“新冠”疫情影响，楼市处于“低谷期”，疫情严重期间，项目无成交；2月下旬相继复工之后，市场缓慢回暖，成交量上涨



2019-2020年1季度大郑州典型项目监控住宅月度实际总成交套数及平销套数



数据来源: 泰辰行市场监控中心, 包括市内八区、边郊(航空港区、荥阳、龙湖镇、平原新区、中牟、新郑部分重点项目)

疫情影响下，售楼部全面封停，项目转战线上平台销售、微信群推广、小程序、网络直播等方式促销，优惠措施多为优惠券及特价房，线上锁定房源，线下认购；其中品牌房企线上销售方式更加灵活

房企	线上推广渠道	优惠措施及线上动作
碧桂园	凤凰云网上售楼部 房天下；京东、淘宝 卖房	——
万科	万科置业神器	——
恒大	恒房通，线上平台推送，安居客，贝壳，VR看房	2月18日起全面实施线上购房，全线75折优惠
融创	小程序幸福通，安居客等，微信公众号	——
中海	小程序海客通，网上售楼部（合作房天下）	中海万锦熙岸线上优惠5000元
保利	线上销售	97折（保利文化广场）、5000优惠（保利海德公园）
金科	春节不打烊、线上售楼部启幕（合作安居客）	置业顾问电拓或回访意向客户、微信朋友圈宣传
绿地	置业顾问直播（房天下）	各项目自行安排(绿地花语城优惠1个点，绿地香颂9套特价房)
融信	网上售楼处（合作房天下）	总房款1个点优惠
正商	正商好房小程序	正商善水上境（洋房赠送2张车位券），正商祯瑞上境（全款优惠2000元/㎡，超出备案部分分期4：3：3），正商湖西学府4套特价房
建业	网上售楼处（合作房天下）、线上宣传开始	置业顾问电拓或回访意向客户以及对员工布置学习任务（建业学堂软件）
永威	网上售楼处（合作房天下）	线上优惠券（5000-20000元不等，根据项目而定）
康桥	线上销售（合作房天下，贝壳等）	直惠达30万左右（根据项目而定）+每项目3套左右特价房（根据项目而定）
正弘	网上售楼处（合作房天下），安居客微信小程序	正弘中央公园2套特价房，房价优惠4万
瀚海	网上售楼处（合作房天下）	置业顾问客户维系、微信朋友圈宣传
锦艺	网上售楼处（房天下、安居客、新浪乐居）	根据各项目而定，锦艺金水湾3套特价房，最高优惠达17万，朋友圈文案、刷屏图并全员发动亲朋好友进行转发，置业顾问需对老客户回访电CALL、经纪人对接情况
汇泉	网上售楼处（合作房天下）	汇泉西悦城9套特价房，最高优惠26万，置业顾问客户维系
亚新	网上售楼处（合作房天下）	置业顾问客户维系
名门	网上售楼处（合作房天下）	名门翠园3套特价房，最高优惠达20万，名门橙邦线上优惠1万元
美盛	网上售楼处（合作房天下）	美盛教育港湾（线上参与直播客户享受5000优惠+55寸液晶电视+推荐1%优惠），置业顾问电拓维系客户
华润	网上售楼处（合作房天下）	总房款最高优惠5万
华夏幸福	网上售楼处（合作房天下）	根据各项目而定（孔雀城公园海99折分期98 足额按揭97折、郑州孔雀城线上购房额外优惠99折首付10%），置业顾问电话客户维系、微信朋友圈宣传
绿都	网上售楼处（合作房天下）	绿都雁鸣叙特价房2套，绿都澜湾优惠2万，绿都紫荆华庭优惠1万+，置业顾问电拓或回访意向客户

房企动作——“全民营销+限时促销优惠+无理由退房”营销政策组合拳

销售政策方面，房企多采用组合政策：“推介奖励+促销优惠+分期+保价+无理由退房”，打消客户疑虑，刺激成交。其中恒大组合拳政策表现抢眼；本土房企建业、康桥、永威暖春行动效仿推出，促销售。

房企	线上推广渠道	销售政策
恒大	恒房通，线上平台推送，安居客，贝壳，VR看房	1.恒房通销售激励政策： ①自购：存5000定金额外减20000房款；②老带新：1%佣金及万元奖励，并获返5000元定金；③房源被第三方购买：定金全退再补5000元；④5月10日前未成功购买定金全退；⑤推荐奖励：最高500元；⑥恒房通兼职销售奖励，2月10号-29号，邀请邀请一位新用户注册认证，获得10元奖励；所邀请的朋友再邀请其他人注册认证，还可获得5元的奖励。推荐有成交，每组100元的奖励，最高不超过2000元。 2.承诺最低价购房，5月10号之前承诺补差价。 3.承诺无理由退房。4、疫情期间全国所有楼盘特大优惠
碧桂园	凤凰云网上售楼部 房天下；京东、淘宝 卖房	1.促销政策：手机下单9.9元优惠抢房（线上9.9元锁房），3天内补齐正常定金（不低于5000元）； 2.老带新激励：凤凰通推介佣金1%。 3.分期政策：最低5%首付促销，剩余2年4次还清。 4.差价补偿：3月31日前可使用差价补偿政策进行保价保值。 5.签约前无理由退房。
融创	小程序幸福通，安居客等，微信公众号	1.价格折扣：底价销售，维持年前的价格，没有上调。 2.优惠政策：员工内购85折。 3.激励政策：内部员工指标1套，自购或推荐，推荐成交佣金2%。 4.认购之日起30天内无理由退房。
万科	万科置业神器、房天下	1.优惠政策：买房1000元认筹金享2%优惠（诚意优惠可转让） 2.转介奖励：最高享总房款1%奖励 3.线上买房无理由退房（2020.2.10-3.31）
永威	网上售楼处（合作房天下）	1.优惠政策：线上购房优惠3000-5000元。 2.分期政策：首付10%，剩余20%两年四次免息。 3.商业政策：永威木色商业免除半月租金。
中海	小程序海客通，网上售楼部（合作房天下）	线上2万锁定房源优惠总房款1%；签约后赠送50寸小米电视；签约前无理由无息退房截止2020年2月29日
康桥	线上销售（合作房天下，贝壳等）	1.全员营销（明源云客线上系统），不同项目线上优惠各不相同，如九溪郡线上1000元定房，选房优惠5万，2月底前可无理由退房；九溪天悦与房天下合作，线上购房享9.9元购99元/平方；美庐湾线上咨询购房享1万优惠；那云溪首付7万起。送5万车位券；同时发展线下经纪人。
建业	网上售楼处（合作房天下）、线上宣传	项目分销和分期政策持续，部分项目如五龙新城员工特价房、建业云境8折优惠等促销

购房形式	优惠方式	具体细则	分月优惠政策
自购	存5000抵20000元	本人购买的，在缴纳首期款并签署《商品房买卖合同》时，定金5000元转为房款，并享受房屋总价减20000元的额外优惠	1、2.15-2.29日75折优惠 2、3.1-3.31日，300元就可以锁定房源，78折优惠 3、4.1-4.30日，3000元锁定房源，81折优惠，4月10日左右最新发布1000元网上购房81折优惠
推荐购买	1%佣金及万元奖励	可获得“恒房通”1%佣金及10000元奖励，并获返还全额定金	
第三方购买	定金全退再补5000元	如支付定金5000后房源被其他人抢先购买，恒大将返还定金5000元，同时给予补偿金5000元；	
未成功购买	定金全退	若预定房源5月10日前未被成功销售的，定金5000元将于5个工作日内返还	
推荐奖励	最高500元	恒房通推荐奖励，每推荐1个新客户奖励100元，最高奖励500元	
其它	兼职销售员通过邀请好友注册赚取奖金，每邀请1位新用户可获10元奖励，若被邀请的新用户再邀请他人在“恒房通”平台注册认证为新用户，每邀请1位新用户，“恒房通”兼职销售员可再获得5元奖励。		
	2月13日签署买卖合同，可享受最长88天的最低价锁定期，如期间购买楼盘价格下调，可获差价补偿。		
	全国特惠75折扣（2月18日-2月29日），78折（3月31日）		

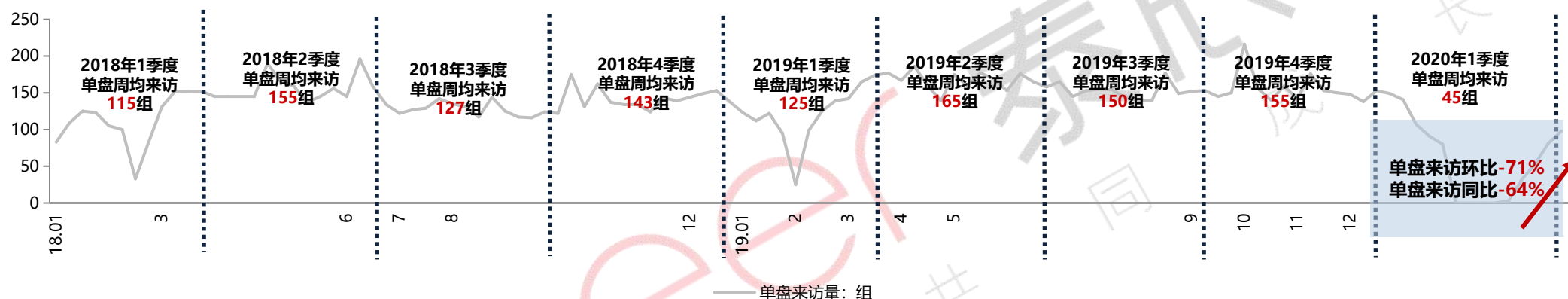
主动出击，抢占市场，营造热销氛围，在疫情之下，各房企销售业绩惨淡的情况下，恒大率先使用“网上售房”新销售模式，推出“75折”/“78折”（限时折扣）、低价政策，无理由退房等政策，瓜分客户，效果显著；

恒大1季度大郑州业绩：销售面积约29万㎡、销售金额约24亿元

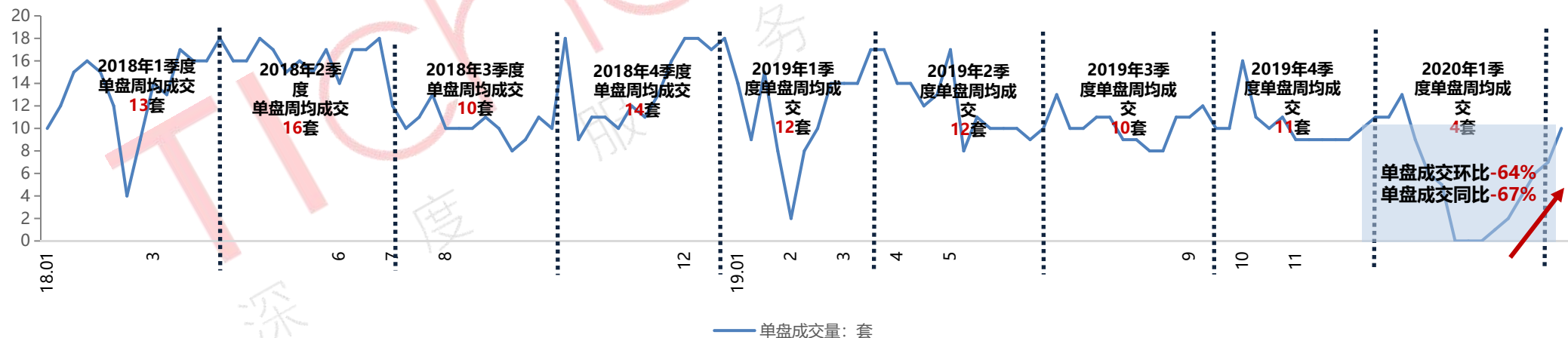
大郑州市市场表现——市场逐步恢复，来访触底反弹，但不及同期水平

疫情爆发初期，市场观望情绪浓厚，下行压力大。随着3月楼市供应端复苏，项目推货加快，单盘来访及成交数据表现反弹，但仍不及去年12月；多为前期被压抑客户的弹性回暖，背后是房企营销手段的加持

2018-2020年1季度大郑州典型项目监控单盘周度来访走势（剔除开盘）



2018-2020年1季度大郑州典型项目监控单盘周度成交走势（剔除开盘）

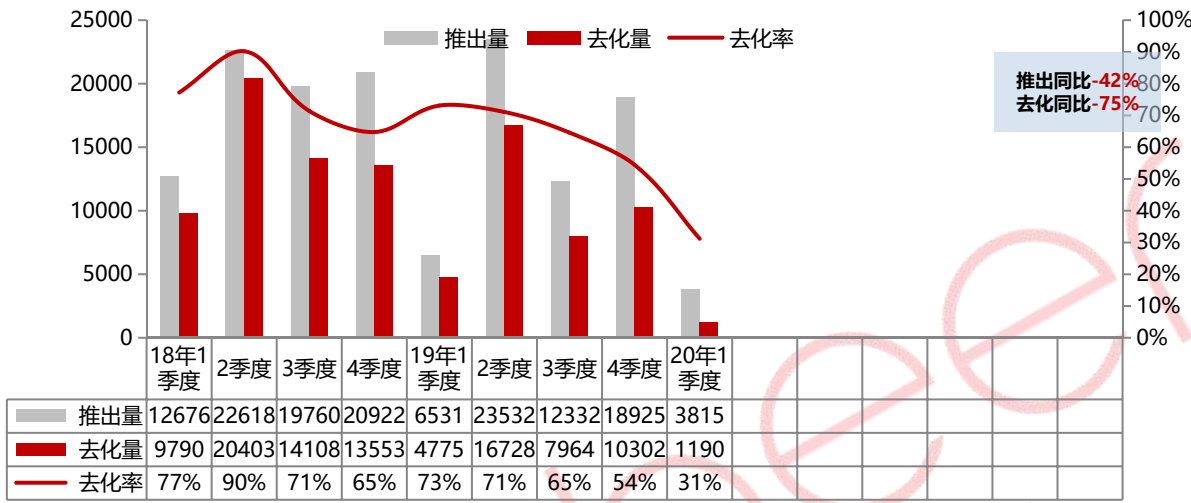


数据来源：泰辰行市场监控中心，包括市内八区、边郊（航空港区、荥阳、龙湖镇、平原新区、中牟、新郑部分重点项目）

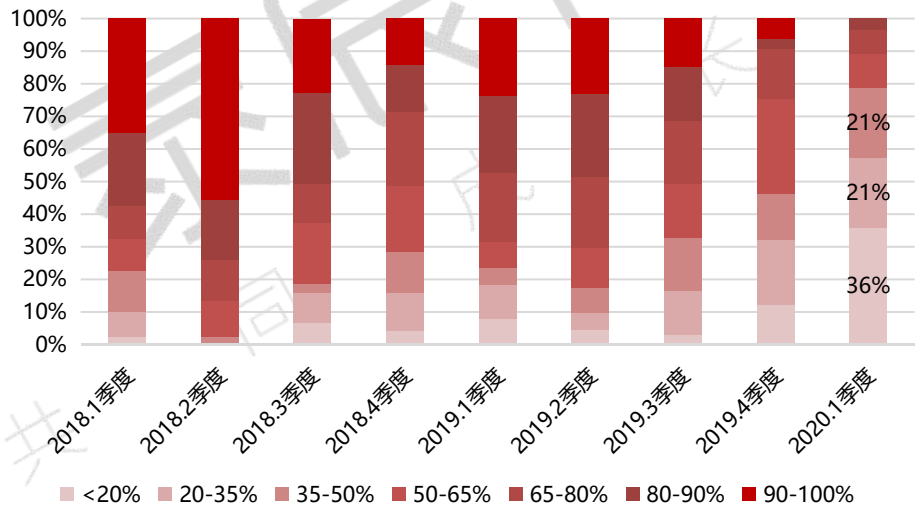
楼市开盘表现——开盘推货去化双降，去化率仅维持30%左右，近三年最低

1季度市场推货、去化量与往期相比下降明显，去化率走低，其中去化低于50%项目个数占开盘总数的78%

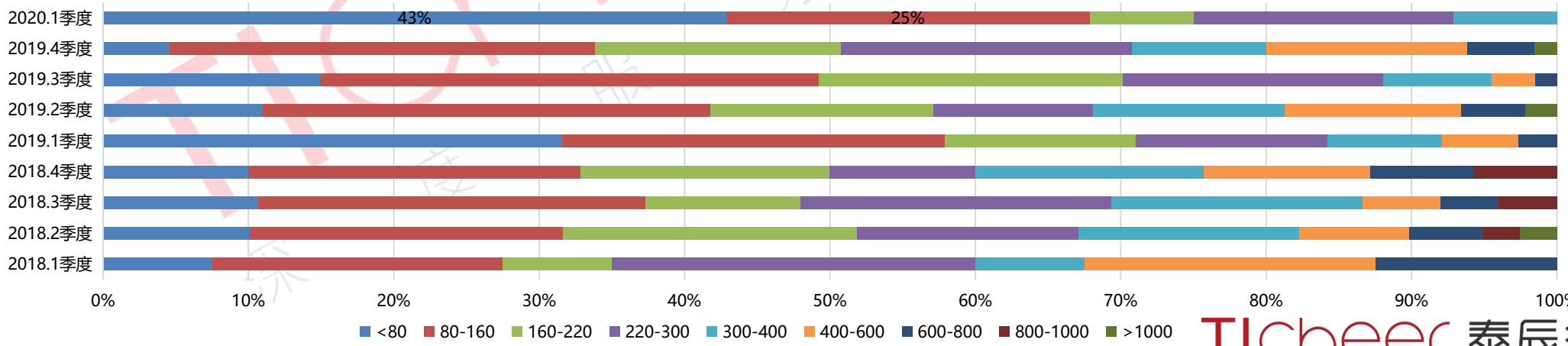
2018年-2020年1季度大郑州住宅季度开盘供销表现



2018年-2020年1季度住宅开盘去化率分梯队对比



2018年-2020年1季度住宅开盘项目推货套数占比分布

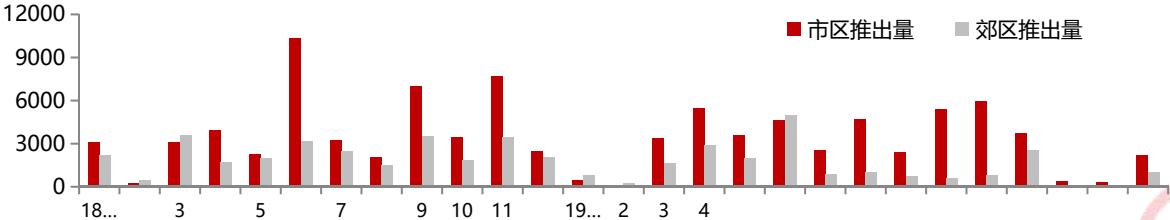


数据来源：泰辰行市场监控中心，包括市内八区、边郊（航空港区、荥阳、龙湖镇、平原新区、中牟、新郑重点项目）

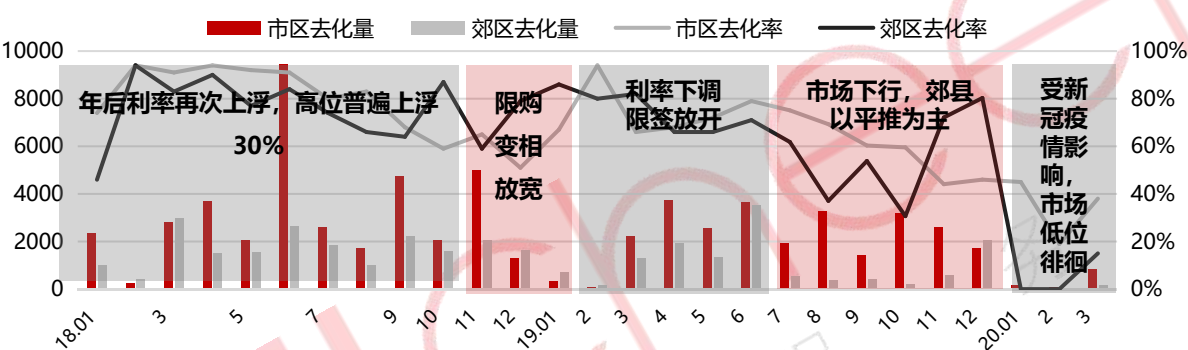
楼市开盘表现——开盘项目以市区为主，小推量多频次，郊区多为平销

随着市场逐步恢复，市区项目开盘推货积极，开盘数量增加，惠济、高新老城板块较热，郊区与市区相比抗风险能力弱，回暖速度较慢

2018.1-2020.3月度市区/郊区住宅开盘推货量表现

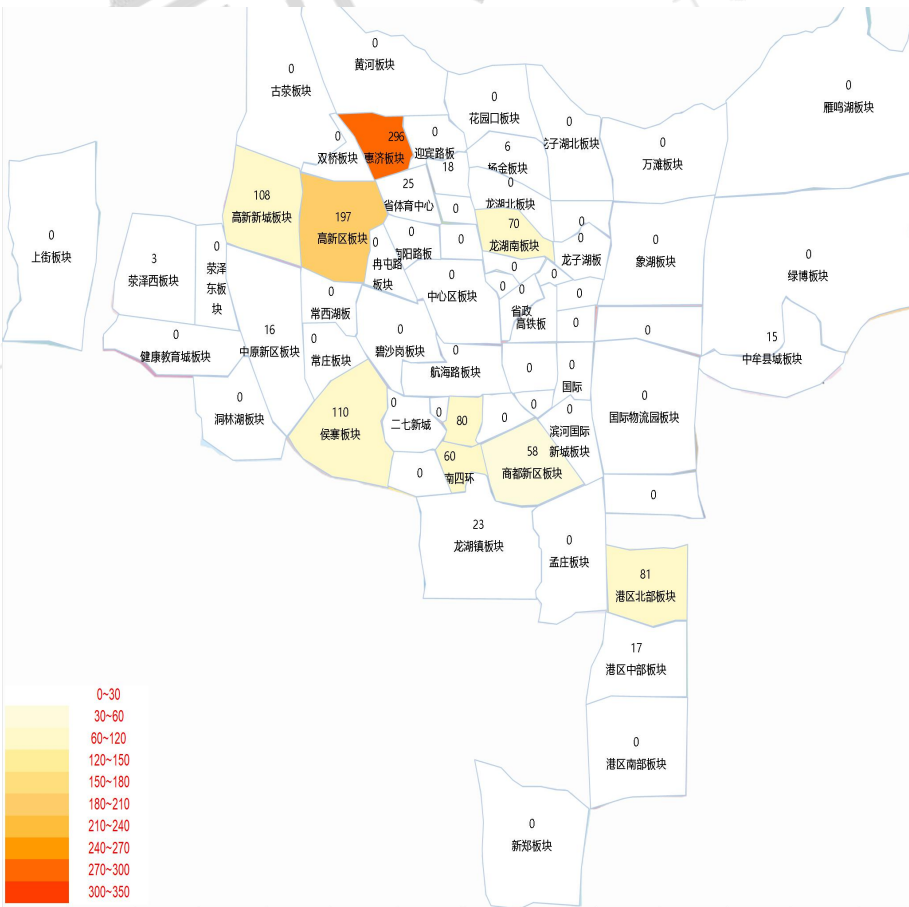


2018.1-2020.3月度市区/郊区住宅开盘成交/去化率表现



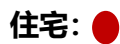
分区		18年1季度	2季度	3季度	4季度	19年1季度	2季度	3季度	4季度	20年1季度
市区	推出套数	6502	16730	12277	13600	3876	13632	9646	14988	2838
	去化套数	5409	15386	9031	8297	2579	9943	6619	7515	1044
	去化率	83%	92%	74%	61%	67%	73%	69%	50%	37%
	成交占比	55%	75%	64%	61%	54%	59%	83%	73%	88%
郊区	推出套数	6174	5888	7483	7322	2655	9900	2686	3937	977
	去化套数	4381	5017	5077	5256	2196	6785	1345	2787	146
	去化率	71%	85%	68%	72%	83%	69%	50%	71%	15%
	成交占比	45%	25%	36%	39%	46%	41%	17%	27%	12%

2020年1季度项目开盘去化板块色温图



数据来源：泰辰行市场监控中心，包括市内八区、边郊（航空港区、荥阳、龙湖镇、平原新区、中牟、新郑重点项目）

大，高性价比、产



Ticheer 泰辰行
深度服务 共同成长

注：以上数据来源泰辰行技术中心，包括市内八区、边郊（航空港区、荥阳、新郑、龙湖镇、中牟、平原新区）

项目销售排名（认购）——住宅及公寓销售金额排行榜

住宅销售额前三：郑州华侨城、万科大都会、富田城九鼎公馆，销售金额门槛值4.2亿元
公寓销售额前三：升龙城、泰宏建业国际城、融创金林金水府，销售金额门槛值0.43亿元

2020.1季度大郑州住宅销售金额TOP20

序号	项目	板块	销售金额 (亿元)	销售面积 (万㎡)
1	郑州华侨城	侯寨板块	6.4	4.8
2	万科大都会	大学南路板块	4.8	3.6
3	富田城九鼎公馆	金岱板块	4.2	2.7
4	美盛教育港湾	省体育中心板块	4.1	2.3
5	恒大未来之光	北港板块	3.78	4.5
6	富田城九鼎华府	商都新区板块	3.4	2.9
7	瀚宇天悦城	省体育中心板块	3.4	2.0
8	保利海德公园	花园北路板块	3.23	1.81
9	龙湖景粼玖序	高新区板块	3.2	1.89
10	碧桂园天麓	沙门板块	3.14	1.7

2020.1季度大郑州公寓销售金额TOP10

序号	项目	板块	销售金额 (亿元)	销售面积 (万㎡)
11	锦艺四季城	惠济板块	3.0	1.7
12	碧桂园西湖	常西湖板块	2.9	1.71
13	正商丰华上境	龙湖南板块	2.91	0.91
14	升龙城	碧沙岗板块	2.9	2.1
15	正商生态城	商都新区板块	2.9	2.4
16	五龙新城	冉屯路板块	2.8	2.3
17	世茂璀璨熙湖	常庄板块	2.65	1.4
18	恒大悦龙台	龙湖南板块	2.6	1
19	名门橙邦	航海路板块	2.4	1.6
20	融创城	金岱板块	2.4	1.8

序号	项目	板块	销售金额 (亿元)	销售面积 (万㎡)
1	升龙城	碧沙岗板块	0.70	0.7
2	泰宏建业国际城	二七新城板块	0.51	0.6
3	融创金林金水府	中心区板块	0.43	0.32
4	融侨悦澜庭	二七新城板块	0.39	0.46
5	鑫苑国际新城	航海路板块	0.35	0.3
6	保利文化广场	高新区板块	0.33	0.3
7	宝能郑州中心	高铁东广场板块	0.31	0.21
8	新田印象	象湖板块	0.26	0.22
9	华润新时代广场	高铁东广场板块	0.24	0.23
10	永恒理想世界	航海路板块	0.22	0.2

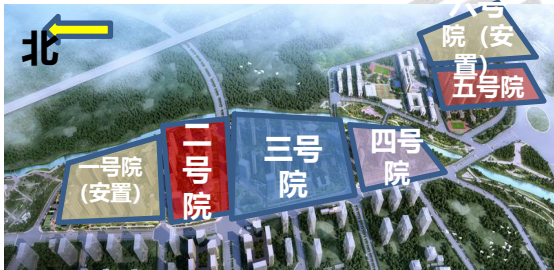
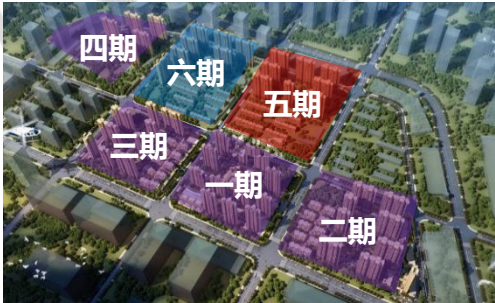
注：以上数据来源泰辰行技术中心，包括市内八区、边郊（航空港区、荥阳、新郑龙湖、中牟、平原新区）

前三项目去化分析——郑州华侨城、九鼎公馆、万科大都会

郑州华侨城：完整的规划产品及配套，后期优越的景观打造增加项目价值

富田城九鼎公馆：交通便利，打造临河景观带公园客户认可度高

万科大都会：以万科品牌打造项目名声，采取多分销渠道带动销售、在售地块比前期地块降价销售

项目	郑州华侨城	富田城九鼎公馆	万科大都会
规划效果图			
项目位置	二七区 郑密路南四环向北1000米		二七区 南四环大学路向东1000米路南
在售产品信息	目前在售一期1号院、2号院，产品业态为高层、洋房；1号院高层100-124㎡，洋房143㎡、2号院小高106-128㎡、洋房143㎡；高层均价13200元/㎡，洋房标准层均价16200元/㎡。1号院剩余少量房源，2号院主力在售	项目主力在售3三号院，面积区间89-142㎡ 毛坯高层15500元/㎡	项目共分六期，目前五期主力在售，业态分别为高层、洋房；其中高层面积为78-125㎡，洋房138㎡，高层在售均价12600元/㎡、洋房标准层16000元/㎡
20年销售目标	23亿	30亿	30亿
一季度销售金额/面积	6.4亿元/4.8万㎡	4.2亿元/2.7万㎡	4.8亿元/3.6万㎡
去化分析	✓ 打造住、玩一体的综合体项目，项目规划多处公园 ✓ 周边竞品产品不足 ✓ 客户对项目规划比较认可，景观示范区的环境建设，加强了客户的信心	✓ 项目首期入市时间选择较好，客户的认可度较高 ✓ 项目打造临河景观公园，环境较好；临近南三环、地铁4号线（交通便利）	✓ 以万科品牌打造大型社区 ✓ 目前价格与前期房源相比下降明显（1000元左右） ✓ 分销带客链家、21世纪、58（均1%）+老带新（3.5%）+全民经纪人（1.5%）

前三项目去化分析——升龙城、泰宏建业国际城、融创金林金水府

升龙城：位置好，配套完善，资源丰富，交通便利，且**首付分期政策及分销带客效果显著**
泰宏建业国际城：公寓价格市场低位，总价低，**首付分期降低门槛，分销高佣金刺激加速去化**
融创金林金水府：区位交通资源优势明显，城市中心区**稀缺产品，无竞争**

项目	升龙城	泰宏建业国际城	融创金林金水府
规划效果图			
项目位置	二七区 淮河路与嵩山路交叉口	二七区 大学路与南三环交汇处向南800米	金水区 未来路与福元路交汇处
在售产品信息	目前在售2、5、10地块，面积区间平层33-65㎡，loft46-52㎡，平层售价12000元/㎡、loft售价14000元/㎡	公寓目前在售B5-2地块，1#、3#，户型为平层34-45㎡，loft34-76㎡，毛坯平层均价8500元/㎡，精装loft10500元/㎡	项目一个地块，仅5#一栋公寓在售精装13500元/㎡，面积区间58-119㎡
20年销售目标	10亿	25亿	——
一季度销售金额/面积	0.7亿元/0.7万㎡	0.51亿元/0.6万㎡	0.43亿元/0.32万㎡
去化分析	✓ 位置相对较好，板块内竞争较小 ✓ 交通便利，项目处于5号线沿线上，城市主干道，航海路，配套完善； ✓ 首付分期：网签10%，剩余20年4月30号付25%，21年4月30号付15% ✓ 分销：贝壳、链家（争取的地市客户较多），一套奖励25000元	✓ 公寓价格为市场低位，单价，总价较低，性价比高 ✓ 该地块规划有地铁7号线（荆胡站），交通便利 ✓ 首付分期：首付5%，剩余一年半付清，2020年6月份付20%，2021年9月25% ✓ 分销：金屋，知之然，链家，140㎡以下点位1.5万元，140㎡以上点位2.2万	✓ 城市中心区，配套完善、交通便利（地铁1号线，燕庄站）

注：以上数据来源泰辰行技术中心

大郑州表现：一季度大郑州市场成交同环比均下降，市本级为供销主力，价格较上季度上涨（受东区及金水区高价项目备案影响）；近郊成交占比增加，新郑（含龙湖镇）、港区成交量突出；市区价格较往年同期上涨，港区降幅较大

市本级表现：市区商品住宅量跌价涨，去化周期拉长至18个月；三房成交套数占比提升，高层三房90-110 m²为主力成交，洋房集中于四房140-150 m²，近郊与市区主力成交一致

公寓市场惨淡，库存走高，量价齐跌；近郊中牟让价保量，成交居首，市区二七区市场最热，平层价格跌幅明显

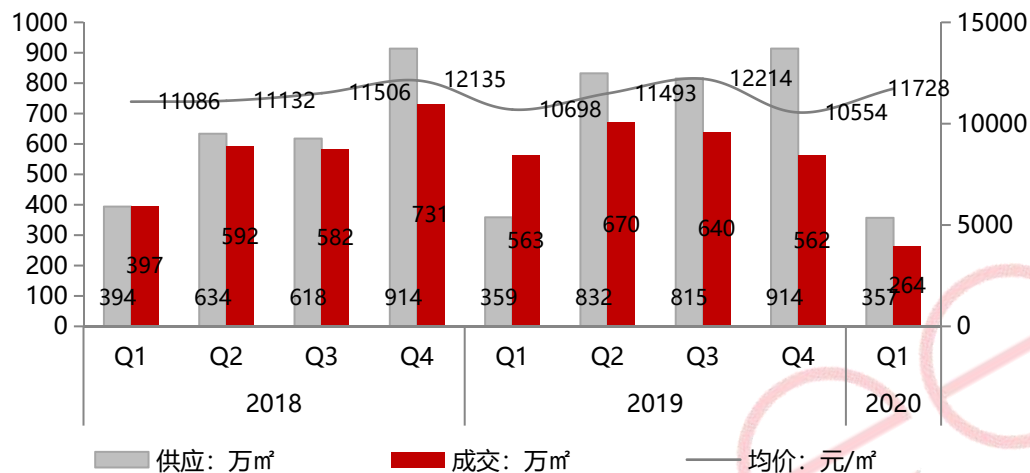
写字楼+商业市场长期低位运行，写字楼在售项目主要分布郑东新区，商业主要集中金水区，去化压力仍大

二手房市场持续遇冷，成交下滑，议价空间拉大，平均成交周期延长，属买方市场

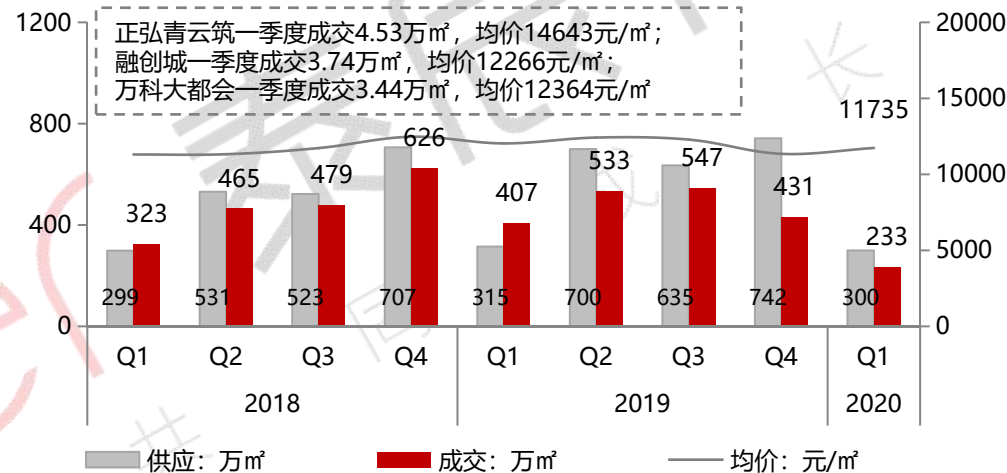
大郑州商品房市场——整体供过于求，公寓价格下探

1季度大郑州商品房供销量大跌；其中住宅成交环比下降46%，同比下降43%，价格有所回升（受东区、金水区高价项目备案影响）；商办市场跌幅远超住宅，公寓价格持续下探，去化难度进一步加大

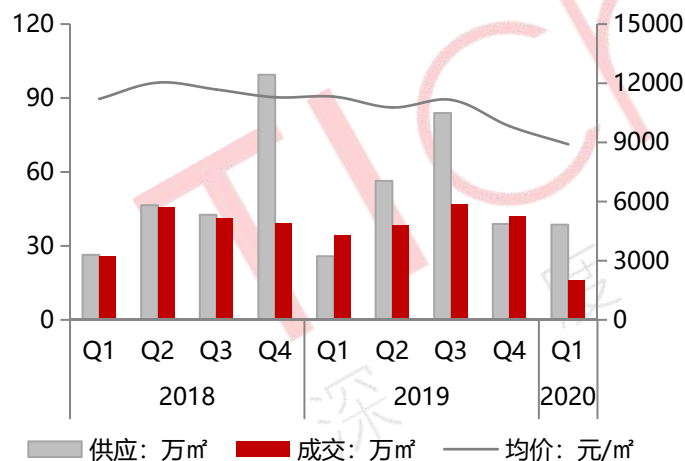
2018-2020年1季度市区+近郊商品房供销价走势



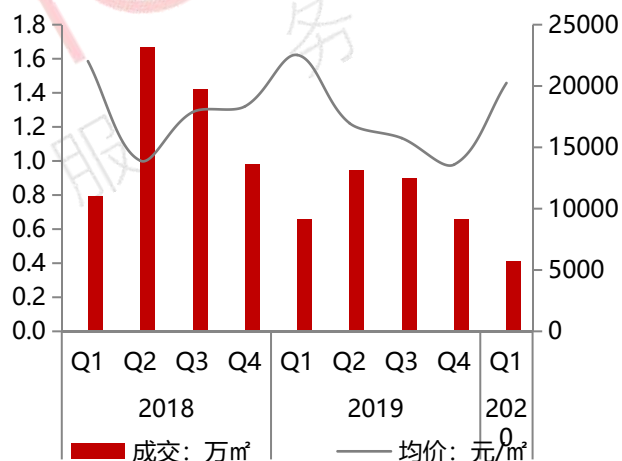
2018-2020年1季度市区+近郊商品住宅供销价走势



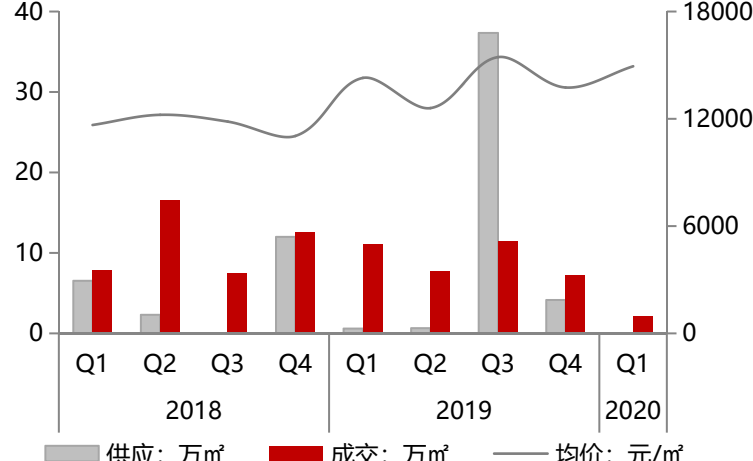
2018-2020年1季度市区+近郊公寓供销价走势



2018-2020年1季度市区+近郊商墅量价走势



2018-2020年1季度市区+近郊写字楼供销价走势



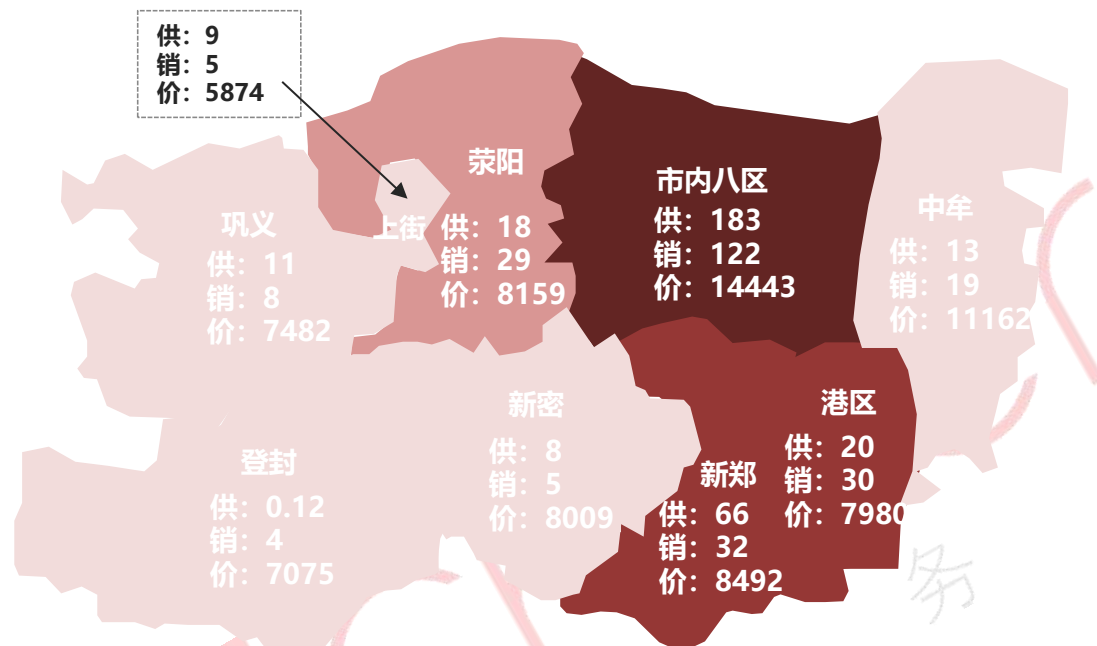
数据来源：泰辰行技术中心

备注：市区：郑州市内八区，近郊：中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区；公寓、写字楼市场供应数据不包含近郊供应

大郑州商品住宅市场——市区供销主力，新郑、港区突出

1季度市区为供销主力，近郊成交占比提升，近郊新郑（含龙湖镇）、港区成交量突出；市区价格同比微涨，港区同比下降9%（受恒大未来之光备案16万 m^2 ，祥云合院备案7万 m^2 影响拉低价格），近郊其他区域价格基本持平

2020年1季度（市区+近郊+远郊）商品住宅市场供销价



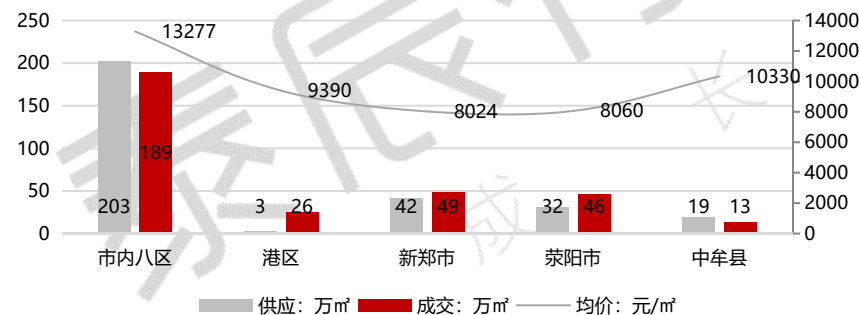
备注：单位：供：万 m^2 ，销：万 m^2 ，价：元/ m^2

供销结构	供应占比			成交占比		
	市区	近郊	远郊	市区	近郊	远郊
2018年1季度	59%	28%	14%	50%	35%	15%
2019年1季度	36%	52%	12%	53%	37%	9%
2020年1季度	56%	36%	9%	48%	43%	9%

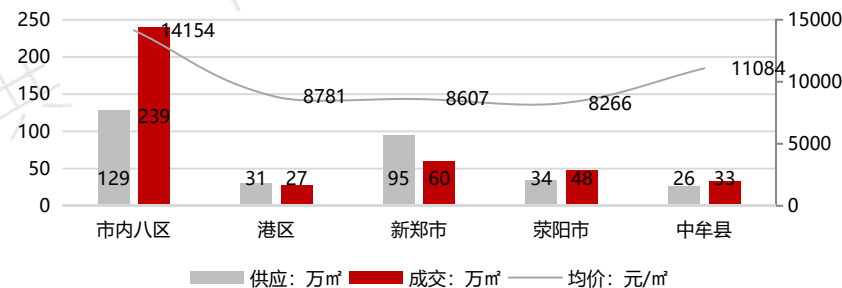
数据来源：泰辰行技术中心

备注：近郊：中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区；远郊：巩义、上街、登封、新密

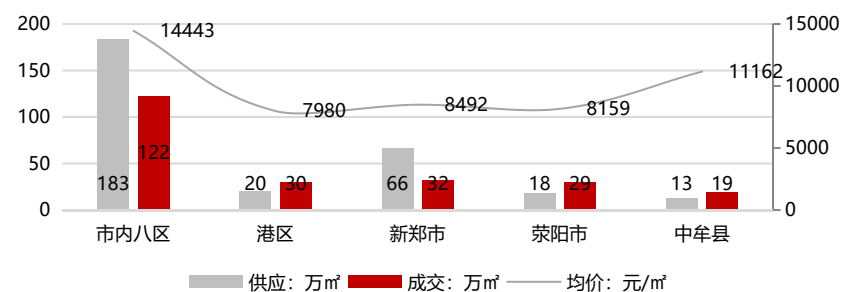
2018年1季度（市区+近郊）商品住宅分区域供销价



2019年1季度（市区+近郊）商品住宅分区域供销价



2020年1季度（市区+近郊）商品住宅分区域供销价



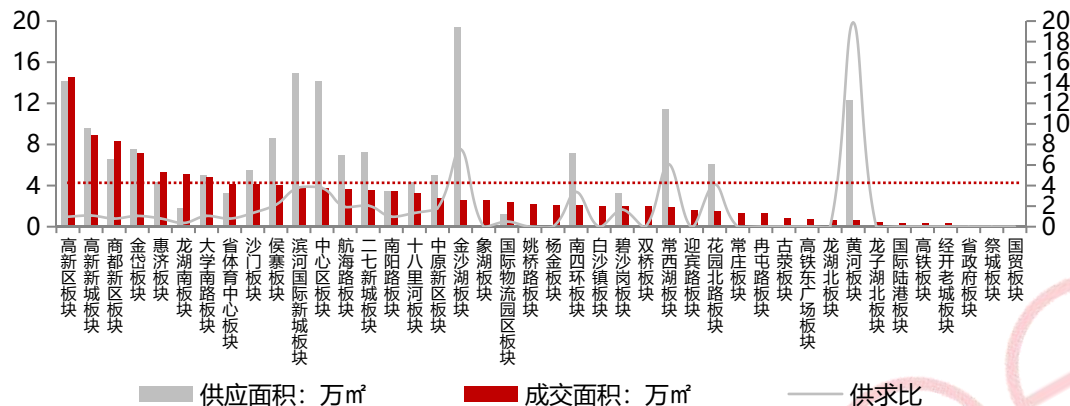
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

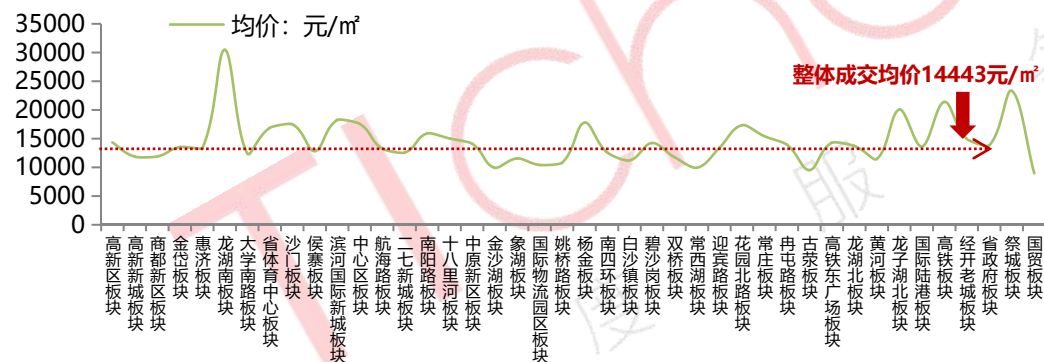
板块商品住宅市场——北港板块为热点区域

市区内高新区板块为热点区域，市区+近郊区域内北港板块成交量居首，龙湖镇板块次之

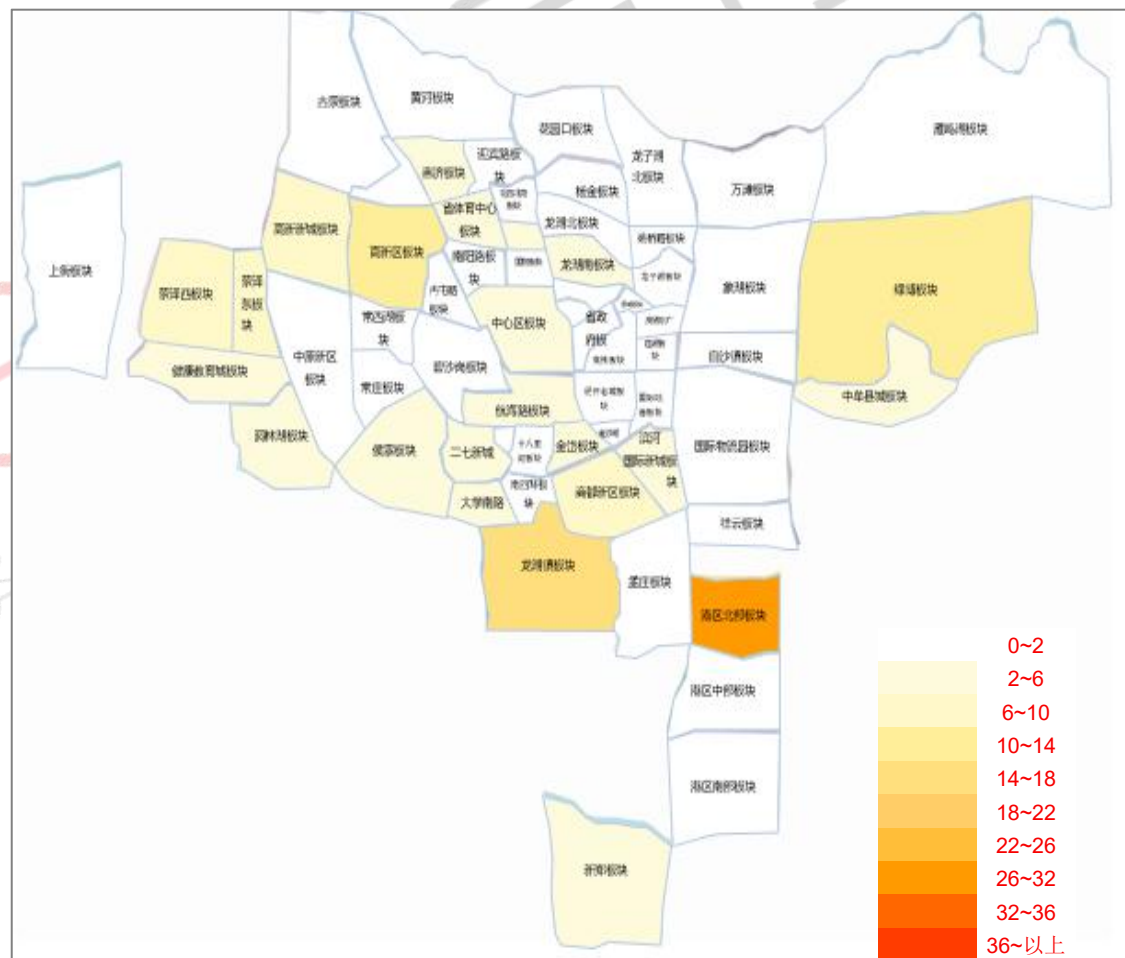
2020年1季度郑州市区各板块商品住宅供求比



2020年1季度郑州市区各板块商品住宅成交均价分析



2020年1季度市区+近郊商品住宅各板块成交量色温图



数据来源: 泰辰行技术中心

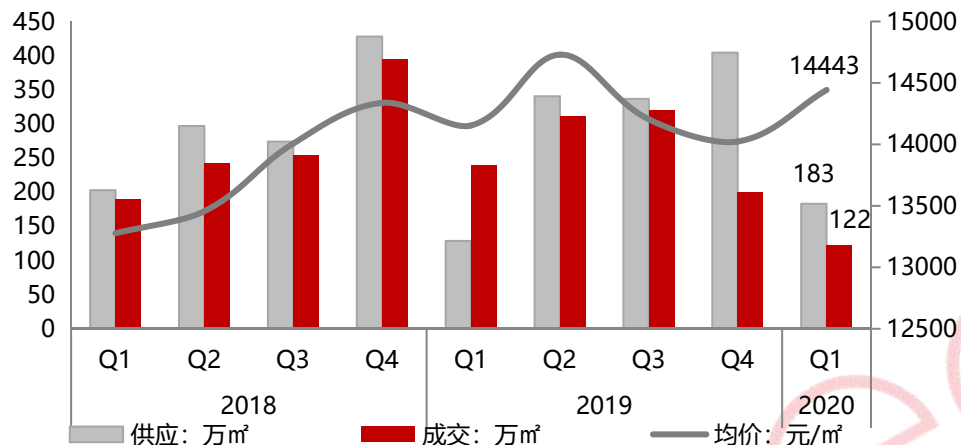
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

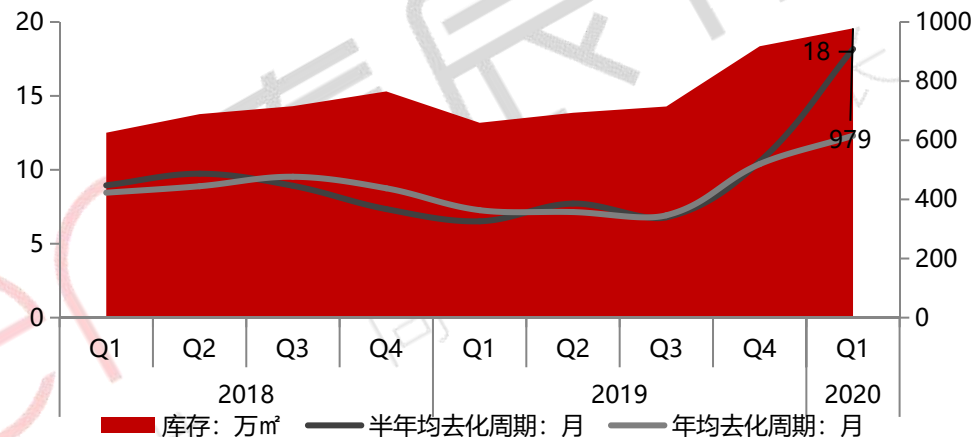
市区商品住宅市场——成交量跌价涨，金水/中原区去化压力大

1季度市区商品住宅成交122万 m^2 ，较2017及2018年同比下滑超35%，价格环比上涨3%（受东区、金水区高价项目备案影响）；库存走高，去化周期拉长至18个月；东区价格领跑，金水及中原区存量压力较大

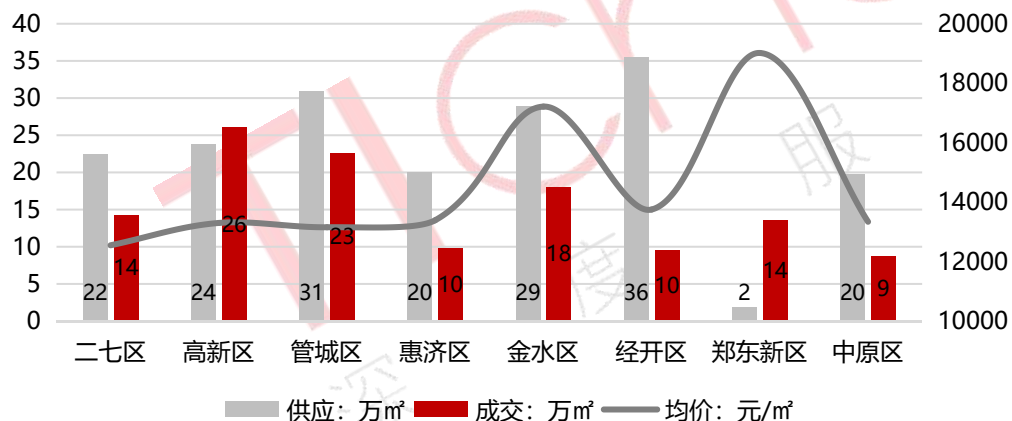
2018-2020年1季度郑州市区商品住宅供销价走势



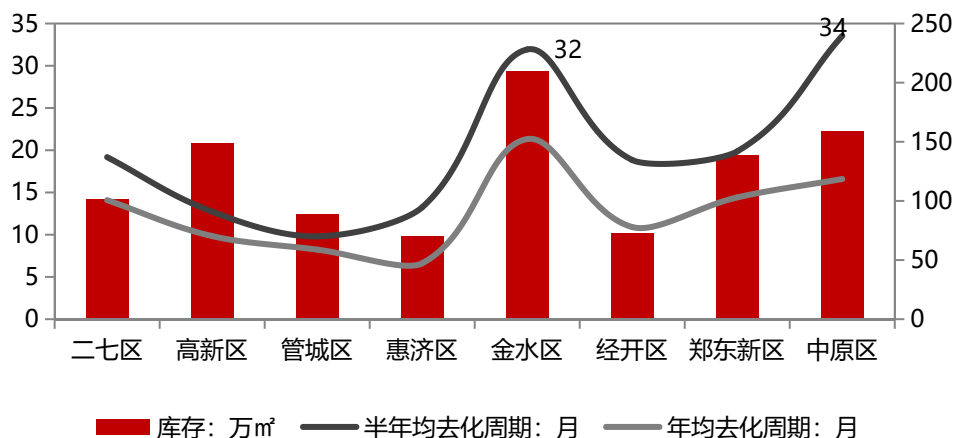
2018-2020年1季度郑州市区商品住宅存量及去化周期走势



2020年1季度郑州市区商品住宅分区域供销价走势



2020年1季度郑州市区分区域商品住宅存量及去化周期走势

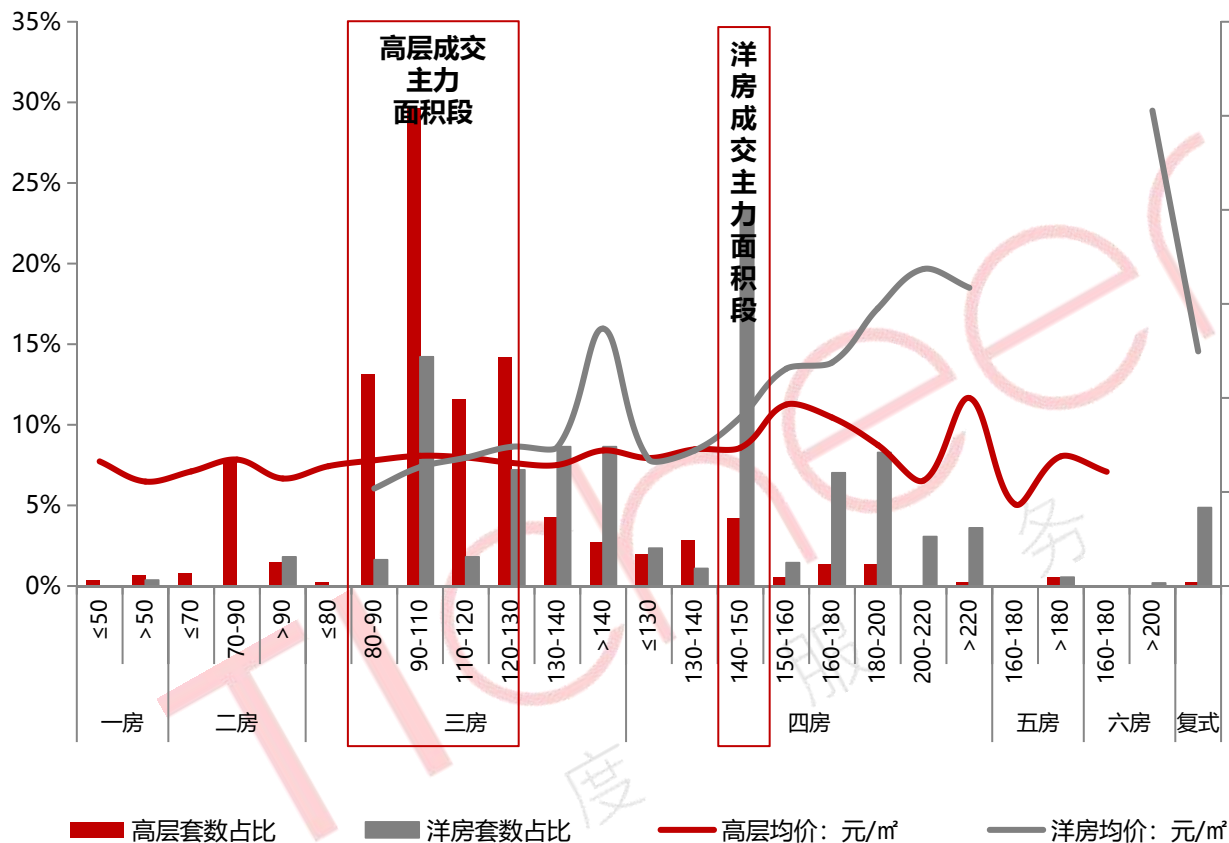


数据来源：泰辰行技术中心

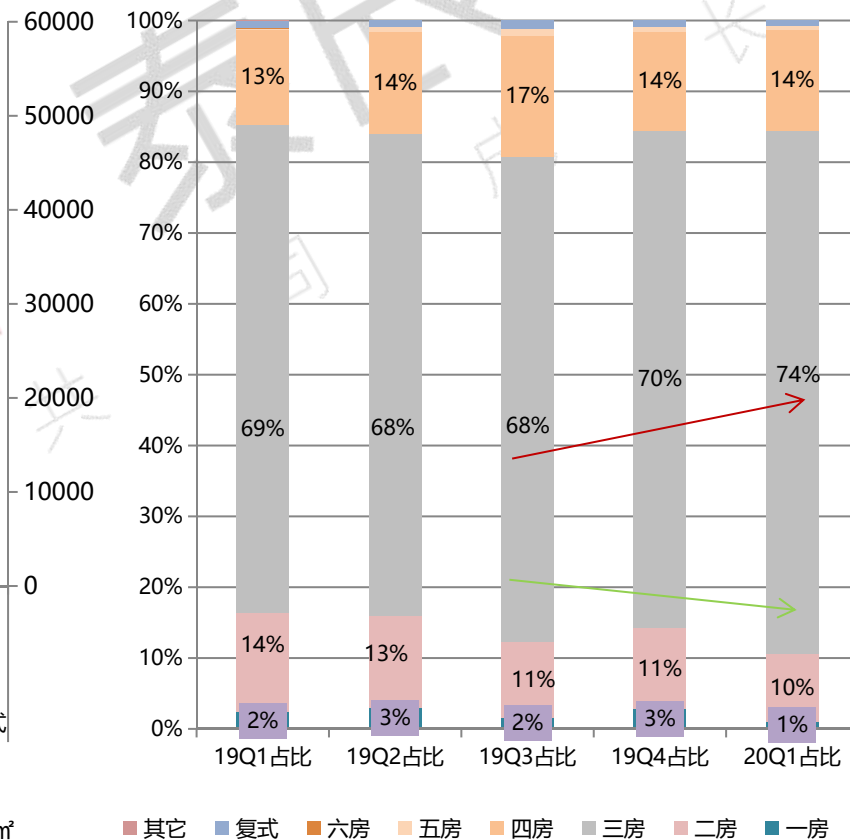
市区商品住宅市场——三房占比提升，一房占比下降

住宅市场三房成交占比持续提升，四房成交维稳，一房占比下降；高层市场三房90-110m²为成交主力，洋房市场四房140-150m²为成交主力，三房90-110m²次之；洋房市场价格在四房140-150m²后与高层拉开差距

2020年1季度郑州市区商品住宅房型（房）-面积（m²）成交结构



2019-2020年1季度市区商品住宅成交房型套数占比

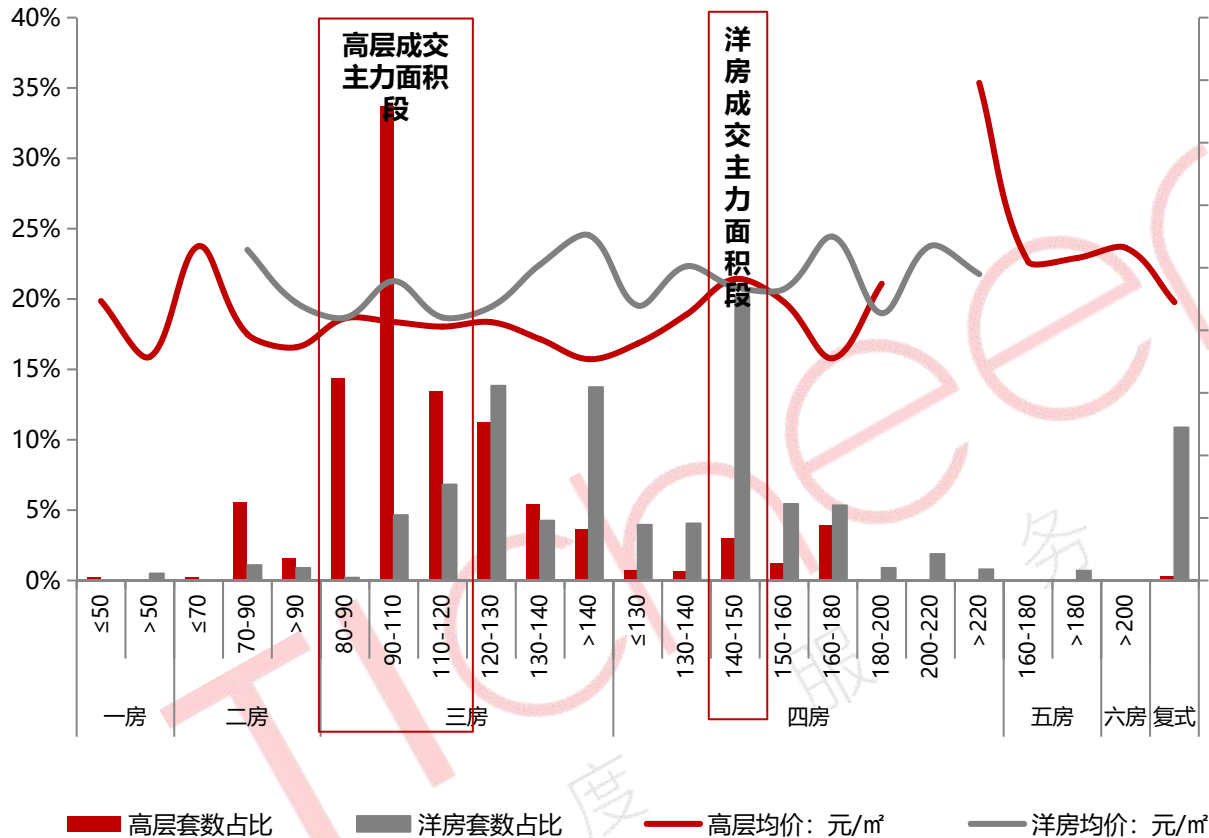


数据来源：泰辰行技术中心

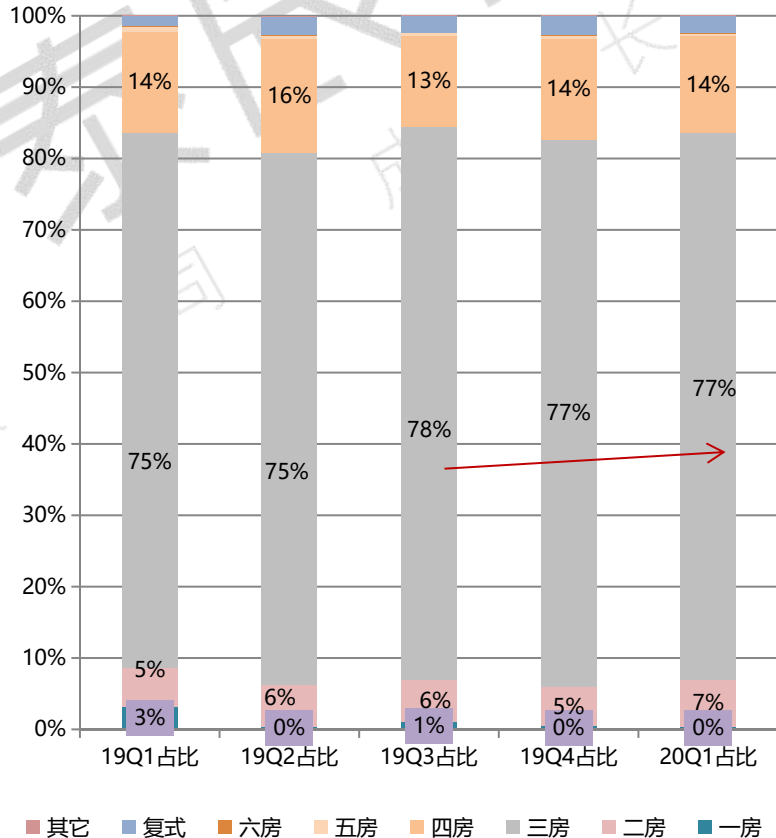
近郊商品住宅市场——主力面积段与市区表现一致，三房占绝对主力

近郊主力面积段于市区表现一致，成交价格小幅波动，稍有下降；成交房型中三房占比77%，为绝对主力，整体面积段环比上移

2020年1季度郑州近郊商品住宅房型（房）-面积（m²）成交结构



2019-2020年1季度近郊商品住宅成交房型套数占比



数据来源：泰辰行技术中心

备注：近郊：中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区

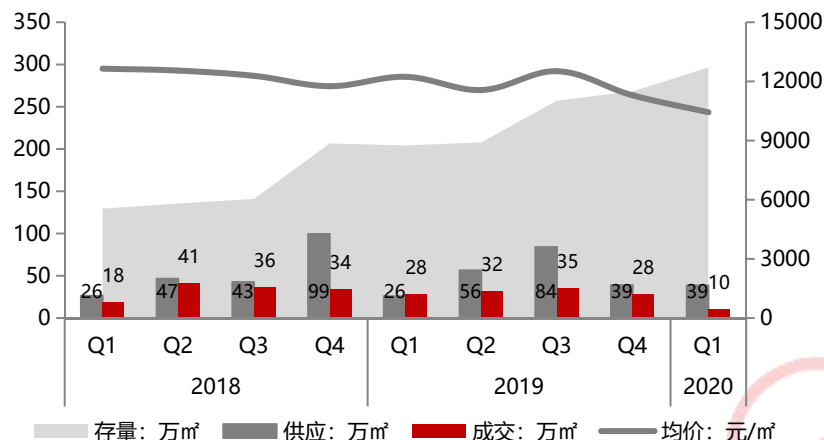
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

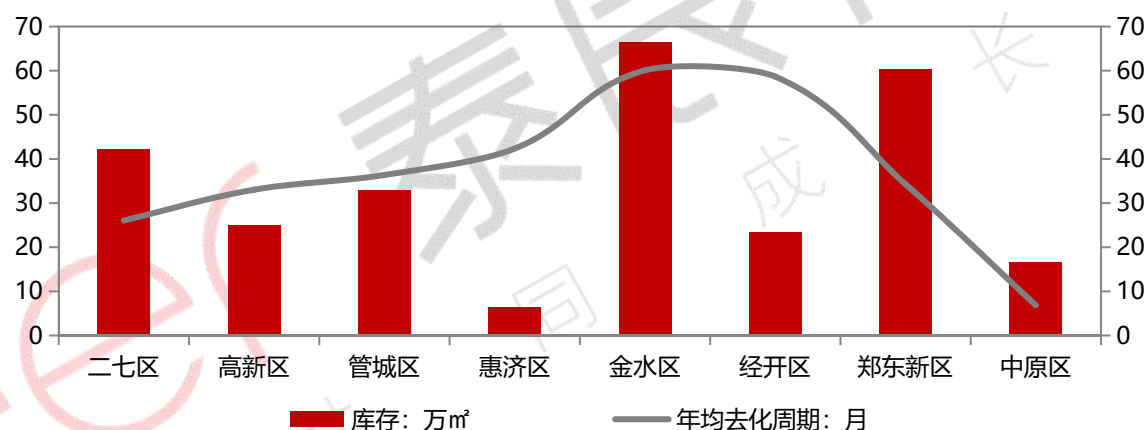
大郑州公寓市场——库存走高，量价齐跌，市场惨淡

公寓整体市场库存走高，成交居于低位，推出系列优惠活动，造成价格下探；金水、东区为价值高地但存量高去化压力较大；近郊中牟一季度成交突出，增幅明显，新郑次之，东区成交下滑明显

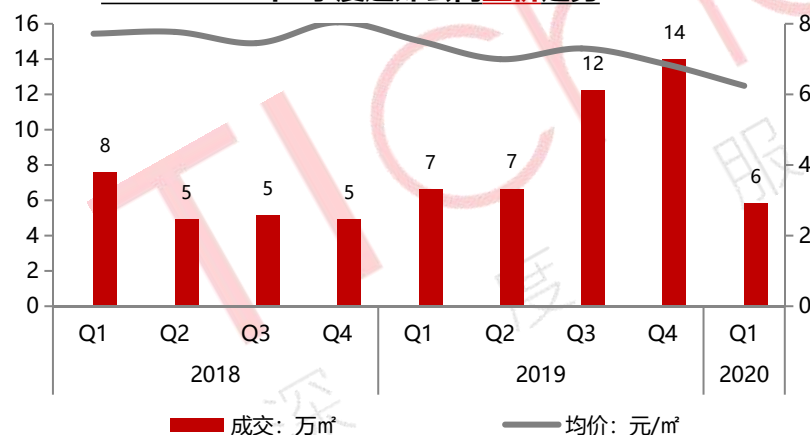
2018-2020年1季度市区公寓供销价及存量走势



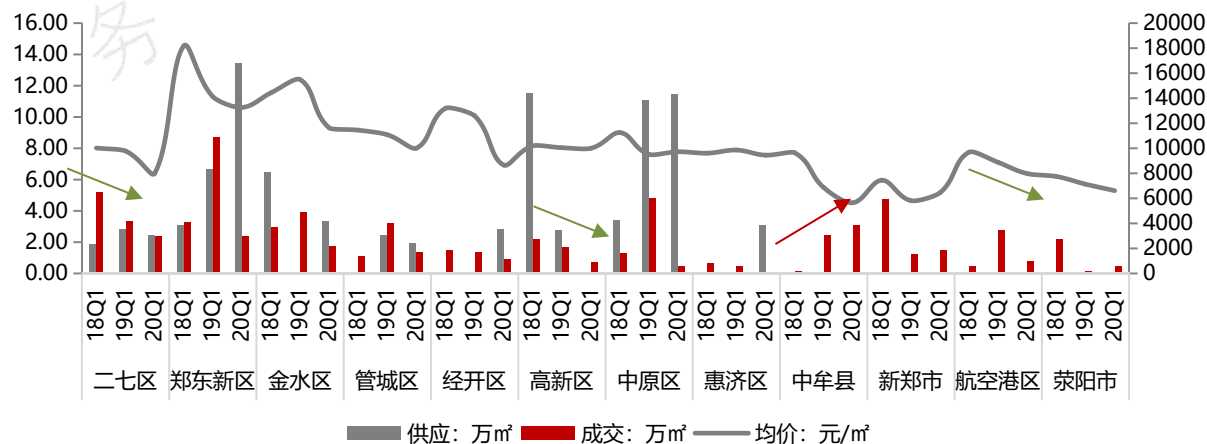
2020年1季度郑州市区分区域库存及去化周期走势



2018-2020年1季度近郊公寓量价走势



2018-2020年1季度同期市区+近郊公寓分区域供销价走势



数据来源：泰辰行技术中心

备注：近郊：中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区，市区+近郊公寓市场供应数据仅市区

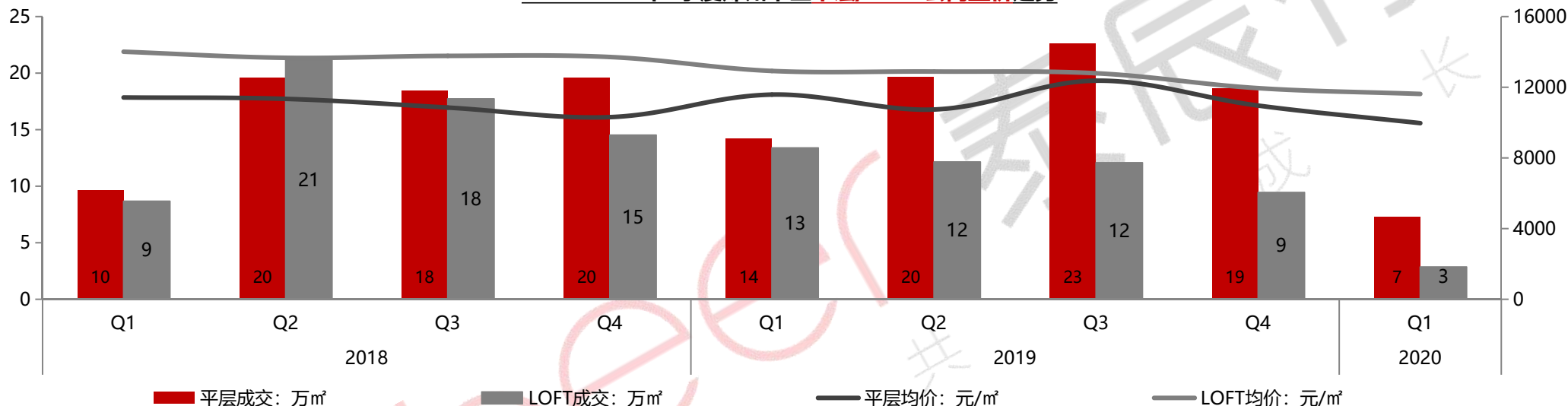
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

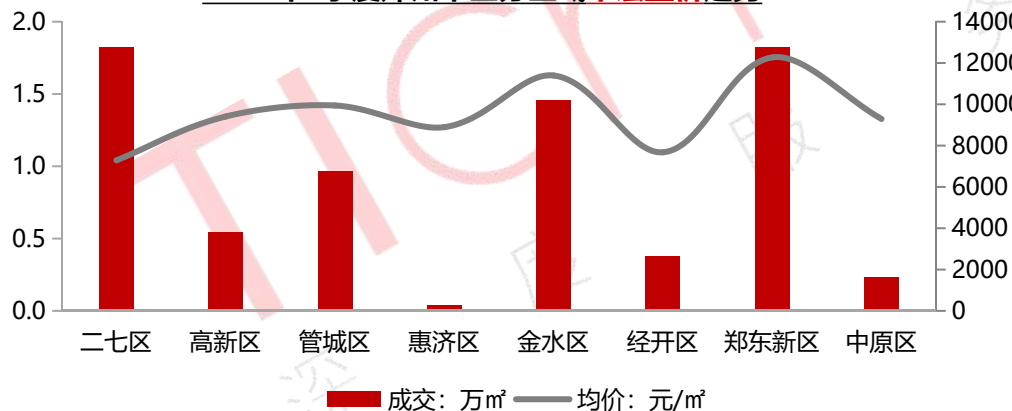
市区公寓市场——成交集中二七、东区，平层价格跌幅较大

平层成交量持续高于LOFT，价格跌幅较LOFT明显，价差拉大；平层成交量集中于二七、东区、金水区，LOFT集中于二七区、经开区，东区价格领跑

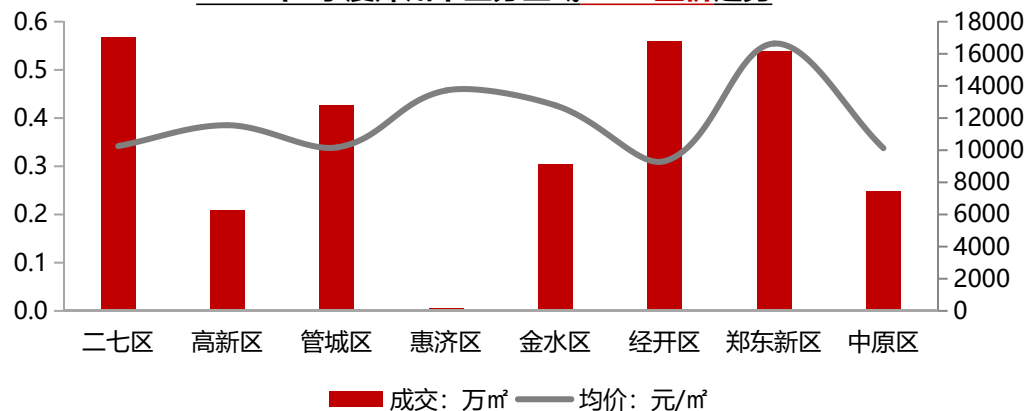
2018-2020年1季度郑州市区平层/LOFT公寓量价走势



2020年1季度郑州市区分区域平层量价走势



2020年1季度郑州市区分区域LOFT量价走势



数据来源：泰辰行技术中心

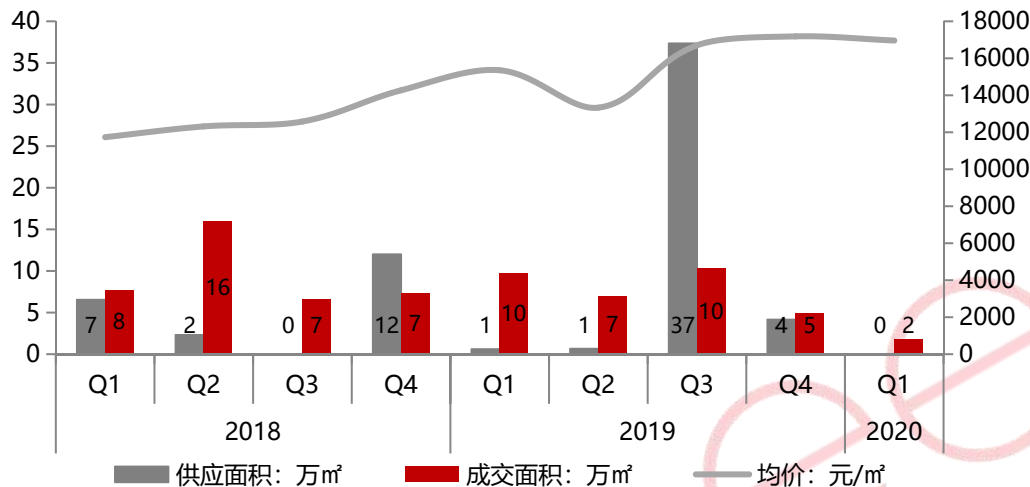
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

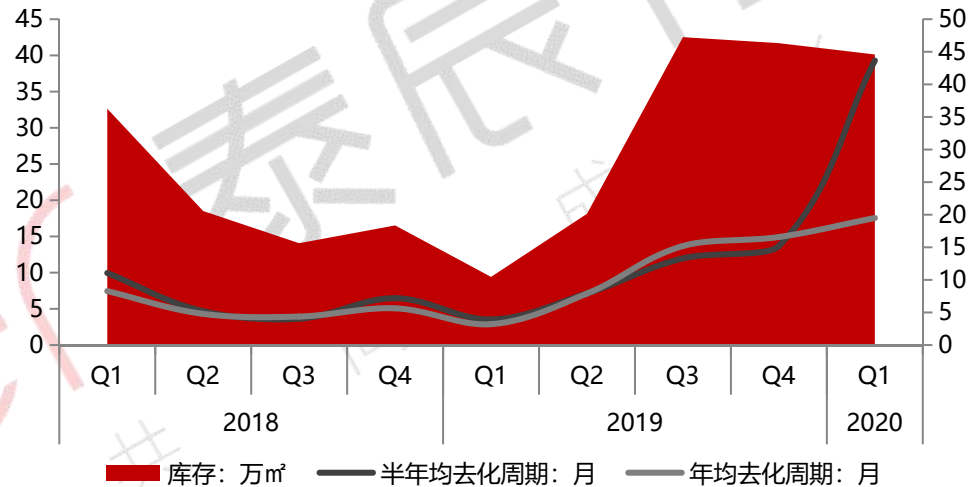
市区写字楼市场——成交下滑，东区仍为成交主力

写字楼市场成交下滑，库存高位维稳，出清周期拉长，成交仍集中于郑东新区

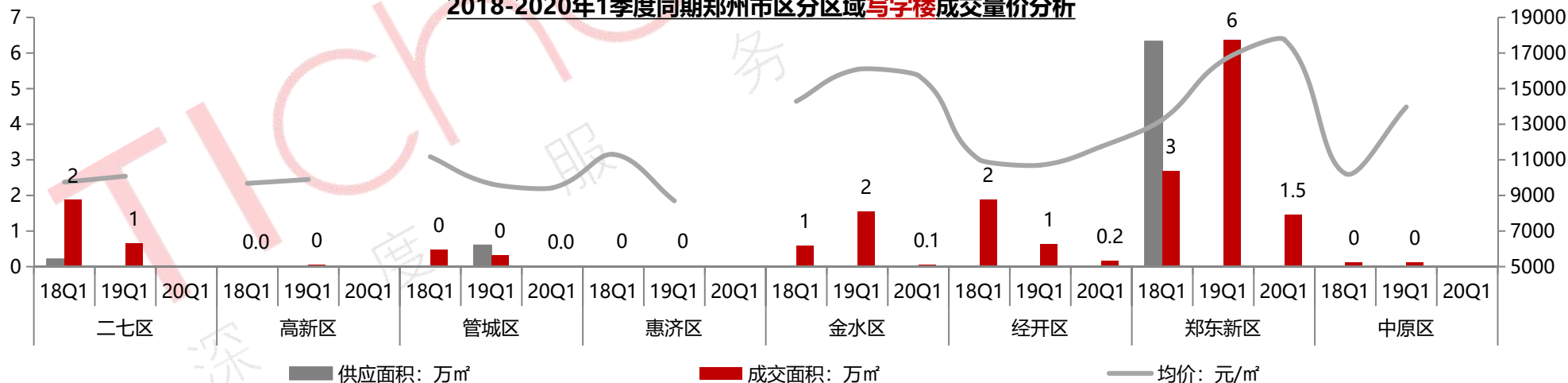
2018-2020年1季度郑州市区写字楼供销价走势



2018-2020年1季度郑州市区写字楼存量及去化周期走势



2018-2020年1季度同期郑州市区分区域写字楼成交量价分析



数据来源：泰辰行技术中心

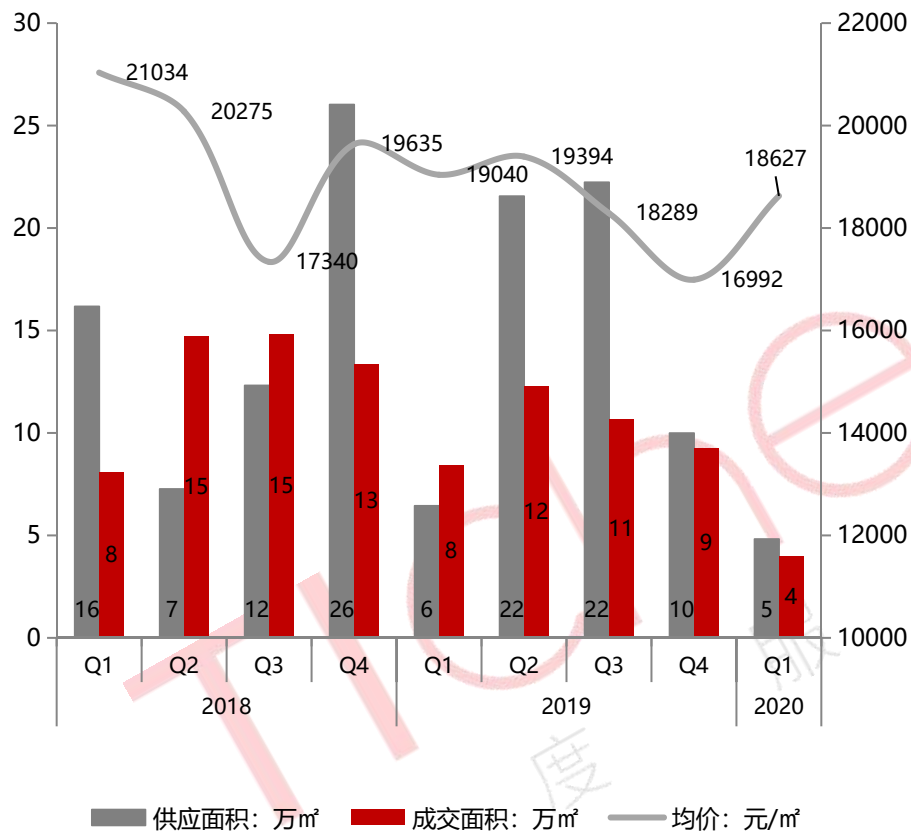
Ticheer 泰辰行

深度服务共同成长

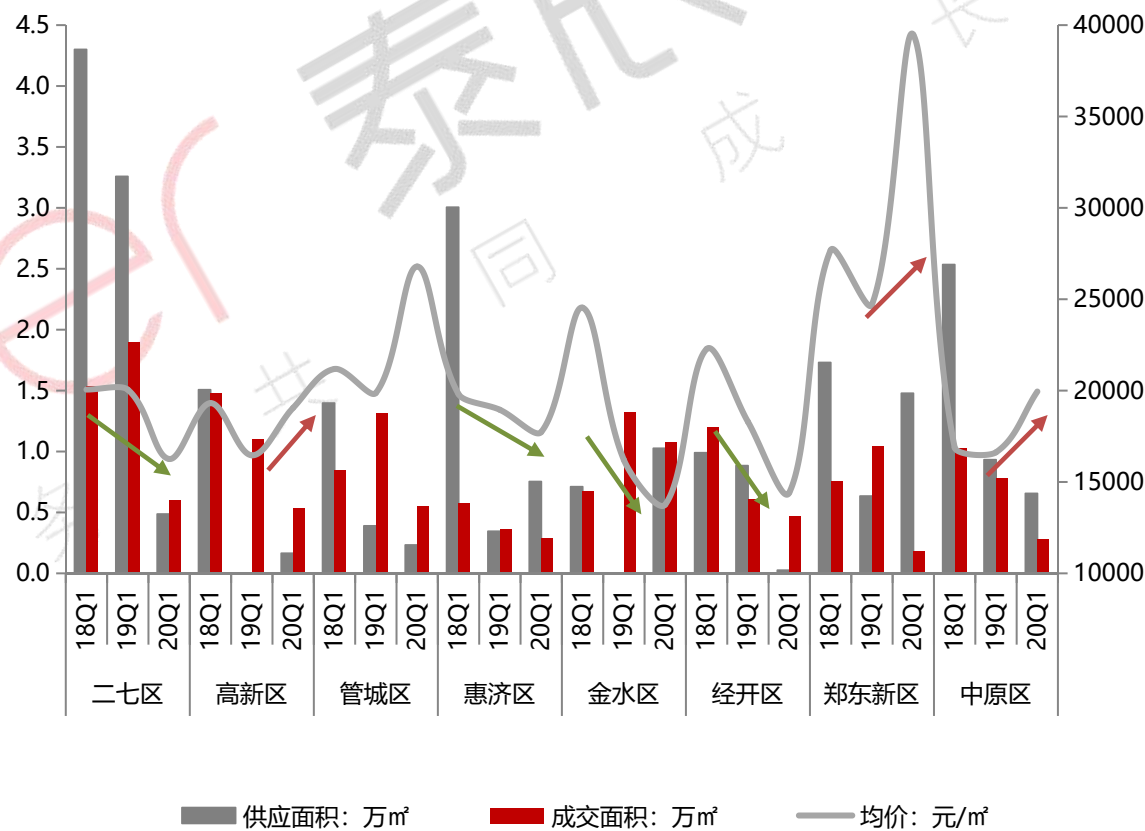
市区商业市场——长期成交低位，金水区为热点区域

商业2019年成交41万方，今年一季度成交4万方，环比下降57%，长期处低位，价格环比上涨10%（受高价项目备案影响价格上涨），同比下跌2%；金水区成交量最高，为热点区域

2018-2020年1季度郑州市区商业供销价走势



2018-2020年1季度同期分区域郑州市区商业成交量价分析



2020年1季度市区+近郊商品住宅备案成交金额TOP20

排名	项目名称	金额 (亿元)	面积 (万㎡)	均价 (元/㎡)	套数
1	恒大未来之光	13.11	15.57	8420	1622
2	正弘青云筑	6.63	4.53	14643	370
3	碧桂园西湖	4.75	3.21	14784	240
4	融创城	4.58	3.74	12266	321
5	恒大养生谷	4.30	5.89	7294	501
6	万科大都会	4.26	3.44	12364	363
7	万科城	4.21	3.40	12390	347
8	富田城九鼎华府	4.04	3.27	12336	306
9	富田城九鼎公馆	3.76	2.44	15403	236
10	郑州华侨城	3.74	2.82	13281	244
11	万科世曦	3.61	2.10	17163	205
12	华南城紫荆名都	3.52	4.11	8575	397
13	锦艺四季城	3.51	2.58	13644	241
14	普罗理想国	3.43	2.16	15884	132
15	美盛教育港湾	3.38	1.95	17383	191
16	恒大城	3.28	2.38	13764	213
17	永威城	3.25	2.16	15033	208
18	永威西郡	3.17	2.16	14684	206
19	瀚海思念城	3.01	1.62	18545	160
20	正商生态城	3.00	2.63	11423	247

2020年1季度市区+近郊公寓备案成交金额TOP10

排名	项目名称	金额 (亿元)	面积 (万㎡)	均价 (元/㎡)	套数
1	中晟新天地国际广场	1.08	0.91	11799	182
2	郑东商业中心	0.68	0.39	17264	100
3	正商城	0.58	0.67	8672	144
4	亚星锦绣山河	0.47	0.49	9614	127
5	保利文化广场	0.47	0.46	10266	121
6	中能新誉	0.45	0.75	5945	256
7	明都公馆	0.44	0.70	6215	119
8	永恒理想世界	0.44	0.41	10739	106
9	郑州泰祥汽车产业物流园	0.43	1.15	3772	208
10	正弘城	0.39	0.18	21721	22

2020年1季度市区+近郊写字楼备案成交金额TOP10

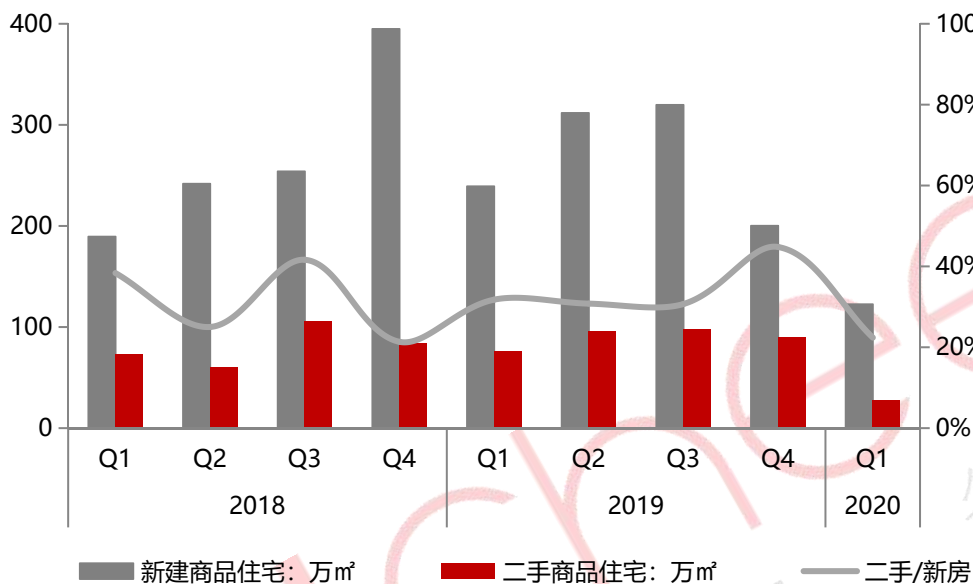
排名	项目名称	金额 (亿元)	面积 (万㎡)	均价 (元/㎡)	套数
1	龙湖金融中心	2.00	0.97	20700	52
2	中晟新天地国际广场	0.38	0.35	10833	18
3	绿地新都会	0.15	0.09	17906	4
4	正商经开广场	0.13	0.12	10609	4
5	兴瑞汇金国际	0.12	0.22	5524	20
6	建海国际中心	0.08	0.06	14055	5
7	正弘城	0.05	0.03	18853	3
8	新郑商会大厦	0.04	0.10	3800	3
9	建业凯旋广场	0.03	0.02	15438	2
10	正商四大铭筑	0.03	0.03	13800	1

数据来源：泰辰行技术中心
备注：近郊指中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区

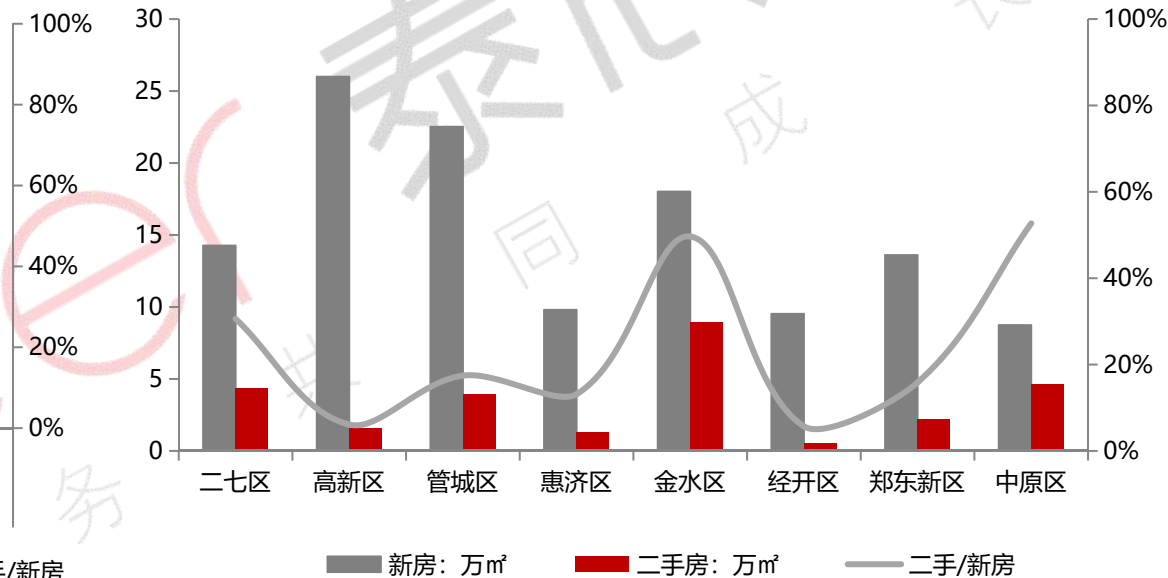
二手房市场——成交持续下滑，金水区成交最高

二手房市场与新房比例为4.5：1，成交占比持续走低；金水区为主力成交区域，东区价格环比上涨9%，区域价值奠定基石，依旧坚挺

2018-2020年1季度一二手住宅成交量及占比分析



2020年1季度一二手住宅区域成交面积对比



时间	2018 Q1	2018 Q2	2018 Q3	2018 Q4	2019 Q1	2019 Q2	2019 Q3	2019 Q4	2020 Q1
新建住宅均价 (元/㎡)	13277	13457	14007	14338	14154	14730	14204	14023	14443
二手住宅均价 (元/㎡)	12981	12885	12540	12484	12459	12645	12033	11971	11873

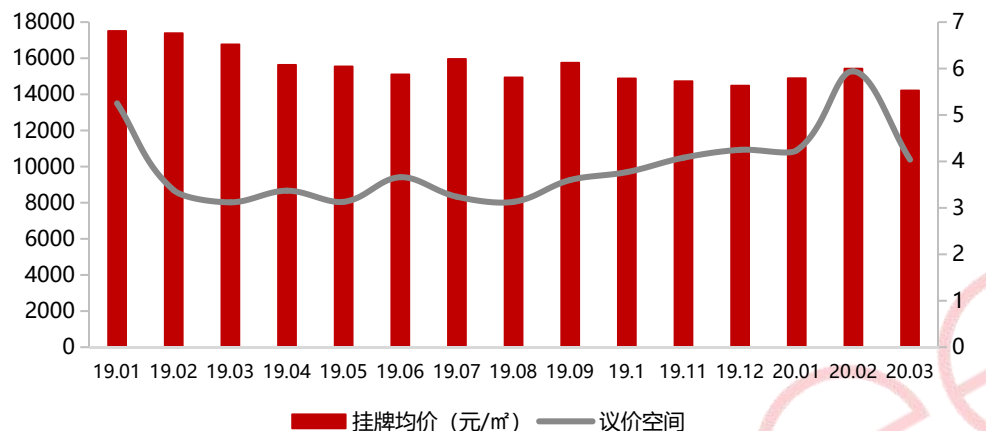
区域	二七区	高新区	管城区	惠济区	金水区	经开区	郑东新区	中原区
新建住宅均价 (元/㎡)	12550	13301	13156	13392	17214	13753	19017	13341
二手住宅均价 (元/㎡)	11127	10444	11226	10803	11650	10636	18316	10851

数据来源：泰辰行技术中心
备注：二手房仅价格为2020年1-2月数据

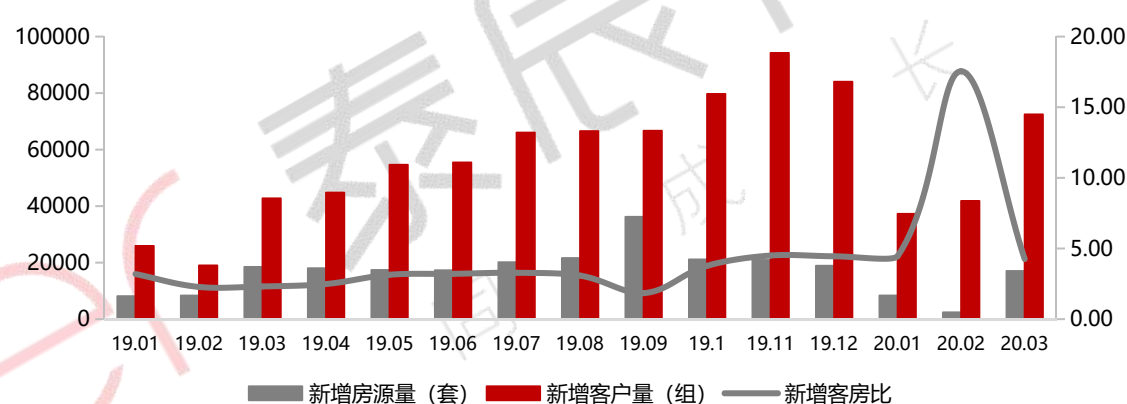
二手房市场——议价空间拉大，属买方市场

一季度新增房源及客户量大幅减少，议价空间拉大，降价占比增高，平均成交周期拉长，买方占据主导

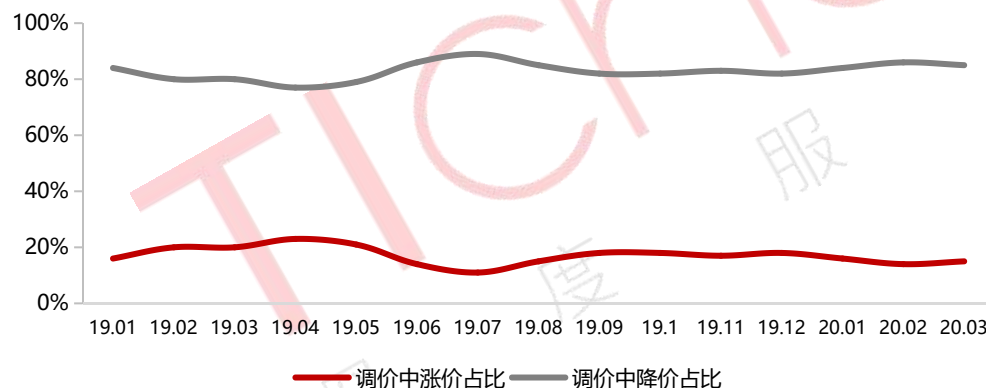
2019.01-2020.03郑州二手房门店挂牌价与议价空间走势



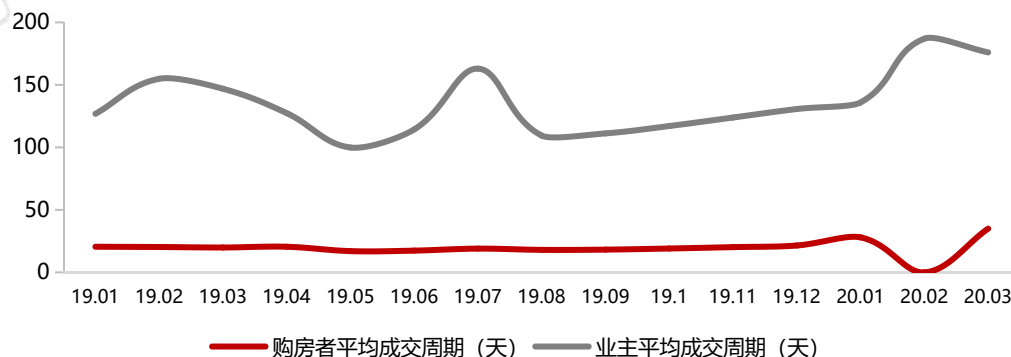
2019.01-2020.03郑州二手房门店新增房源量走势



2019.01-2020.03郑州二手房门店调价中涨价与降价变化走势



2019.01-2020.03郑州二手房平均成交周期(天)



备注：议价空间 = (最后挂牌单价 - 成交单价)/最后挂牌单价 * 100%



PART 03

房企动态

房企表现（郑州）——受疫情影响业绩下滑严重

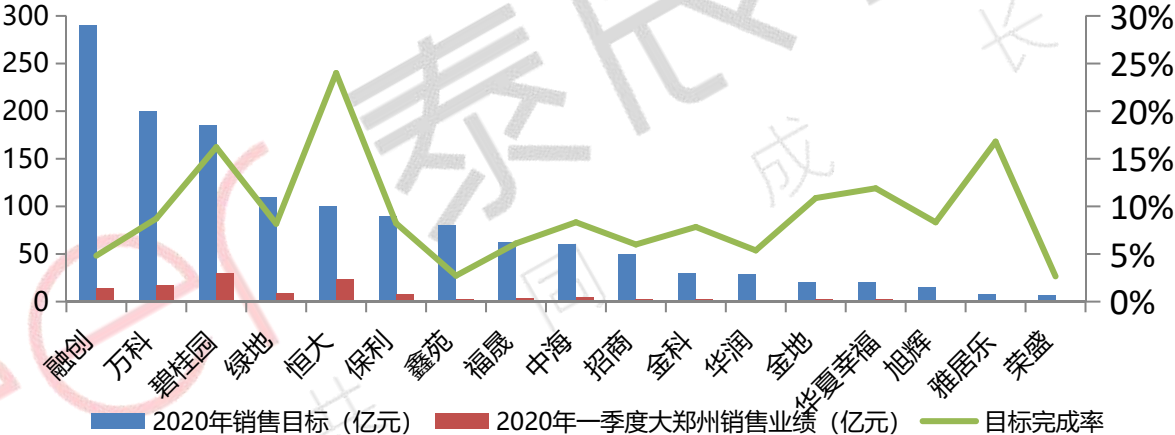
1季度，碧桂园大郑州销售额居首位达30亿元，TOP10门槛仅9亿元；在春节假期及疫情影响下，房企业绩表现不佳，目标完成率较低，集中在5-15%

典型房企大郑州实际销售额排名TOP20（全口径）

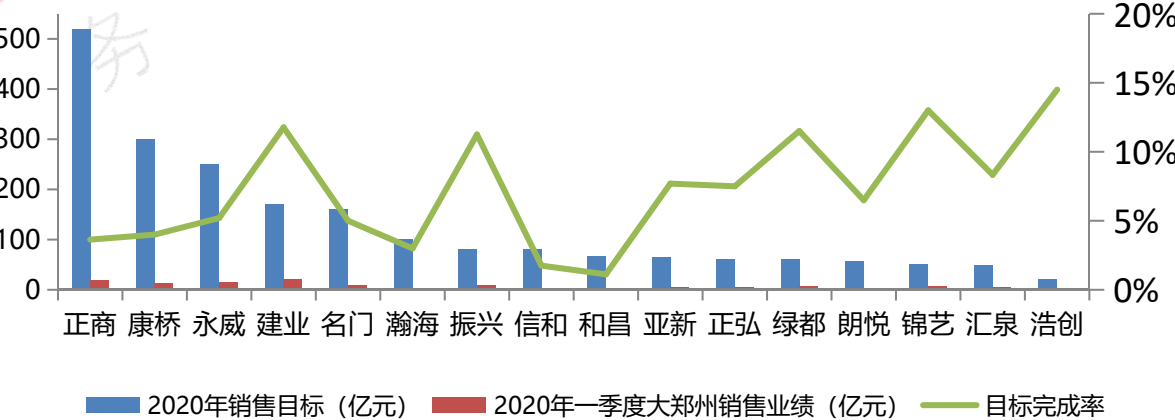
排名	房企	2020年销售目标 (亿元)	2020年1季度销 售金额 (亿元)	2020年目标 完成率
1	碧桂园	185	30	16%
2	恒大	100	24	24%
3	建业	170	20	12%
4	正商	520	19	4%
5	万科	200	17	9%
6	融创	290	14	5%
7	永威	250	14	5%
8	康桥	300	12	4%
9	绿地	110	9	8%
10	振兴	80	9	11%
11	名门	160	8	5%
12	保利	90	7	8%
13	绿都	60	7	12%
14	锦艺	50	7	13%
15	中海	60	5	8%
16	亚新	65	5	8%
17	正弘	60	5	8%
18	汇泉	48	4	8%
19	福晟	62	4	6%
20	朗悦	57	4	6%

TOP10门槛9亿

2020年一季度典型一线房企大郑州销售目标完成率



2020年一季度典型本土房企大郑州销售目标完成率



数据来源：泰辰行技术中心

市区：1季度万科备案金额13亿元，居首位，TOP10金额门槛5亿元（瀚海）
近郊+市区：1季度恒大备案金额23亿元，居首位，TOP10金额门槛5亿元（保利）

2020年1季度市区房企商品房备案金额排名TOP20（权益拆分后）

排序	房企	金额（亿元）	面积（万㎡）	集中度
1	万科	13	9	6%
2	正商	11	8	6%
3	永威	9	5	4%
4	碧桂园	9	6	4%
5	振兴	8	6	4%
6	正弘	8	5	4%
7	融创	7	5	3%
8	保利	5	3	3%
9	康桥	5	3	3%
10	瀚海	5	3	2%
11	绿地	5	4	2%
12	锦艺	5	4	2%
13	恒大	5	3	2%
14	美景	4	3	2%
15	美盛	4	2	2%
16	华侨城	4	3	2%
17	亚星	3	3	2%
18	绿都	3	2	1%
19	鑫苑	3	2	1%
20	名门	3	2	1%

2020年1季度市区+近郊房企商品房备案金额排名TOP20（权益拆分后）

排序	房企	金额（亿元）	面积（万㎡）	集中度
1	恒大	23	26	8%
2	正商	15	12	5%
3	万科	14	11	5%
4	碧桂园	13	10	4%
5	永威	11	7	3%
6	正弘	10	8	3%
7	康桥	10	8	3%
8	振兴	8	6	3%
9	融创	8	6	3%
10	保利	5	3	2%
11	华商汇	5	2	2%
12	绿地	5	4	2%
13	锦艺	5	4	2%
14	瀚海	5	3	2%
15	美景	5	4	2%
16	华南城	5	6	2%
17	美盛	4	3	1%
18	浩创	4	5	1%
19	亚新	4	3	1%
20	名门	4	3	1%

数据来源：泰辰行技术中心
备注：近郊指中牟、荥阳、新郑（含龙湖镇）、航空港区

房企营销——标杆房企复工后加大营销力度，抢收客户

疫情后一线与本土龙头房企政策响应较为迅速，恒大率先使用“网上售房”模式，以全民经纪人+高佣金+75折抢占市场，万科团购优惠同样也取得较好成效，为迎合线上购房，多房企推出无理由退房政策



销售政策：**1.恒房通销售激励政策：**①自购：存5000定金额外减20000房款；②老带新：1%佣金及万元奖励，并获返5000元定金；③房源被第三方购买：定金全退再补5000元；④5月10日前未成功购买：定金全退；⑤推荐奖励：最高500元；⑥恒房通兼职销售奖励，2月10号-29号，邀请邀请一位新用户注册认证，获得10元奖励；所邀请的朋友再邀请其他人注册认证，还可获得5元的奖励。推荐有成交，每组100元的奖励，最高不超过2000元；**2.最低价购房，5月10号之前承诺补差价；3.承诺无理由退房。**



销售政策：**1.优惠政策：**买房1000元认筹金享2%优惠（诚意优惠可转让）；**2.转介奖励：**最高享总房款1%奖励；**3.线上买房无理由退房（2020.2.10-3.31）4.组团优惠：**3人成团优惠5千元/6人成团优惠1%/12人成团优惠2%/16人成团优惠3%



销售政策：**1.促销政策：**手机下单9.9元优惠抢房（线上9.9元锁房），3天内补齐正常定金（不低于5000元）；**2.老带新激励：**凤凰通推介佣金1%；**3.分期政策：**最低5%首付促销，剩余2年4次还清；**4.差价补偿：**3月31日前可使用差价补偿政策进行保价保值；**5.签约前无理由退房。**



销售政策：**1.特价房：**部分项目如五龙新城员工特价房、建业云镜8折优惠等促销；**2.购房券：**1元可享20000元购房优惠券；**3.全民经纪人：**全民经纪人推介可享总房款1%奖励+5000元专属权益包；**4.无理由退房：**5月15日之前可无理由退房



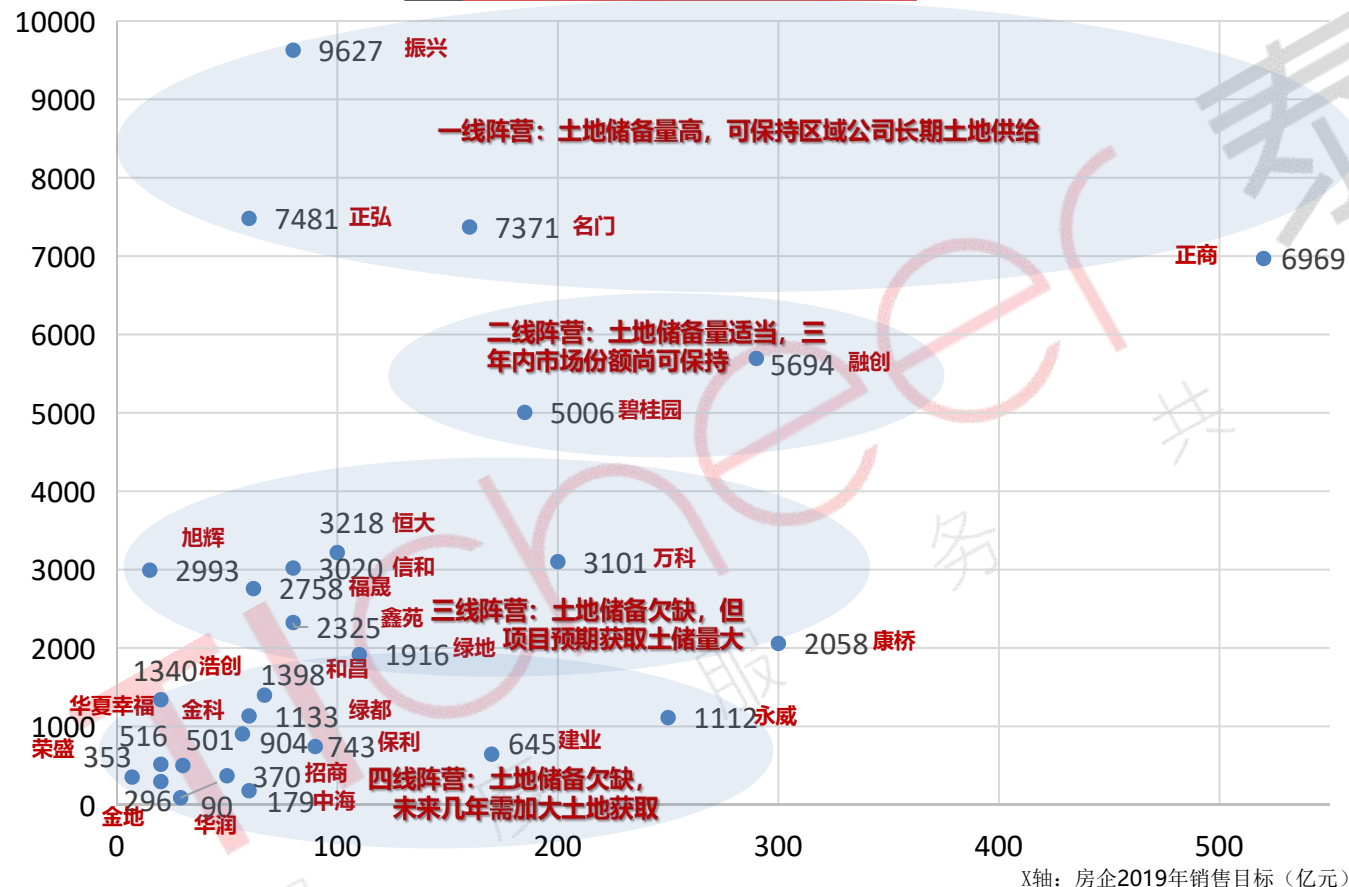
销售政策：**线上预交3000元享6种政策：**①自购：存3000定金额外减20000房款；②老带新：1%佣金及6000元奖励，并获返3000元定金；③房源被第三方购买：定金全退再补3000元；④5月2日前未成功购买：定金全退；⑤推荐奖励：最高300元；⑥66天低价承诺，买贵退差价

房企土储——本地振兴居首，一线融创较高

典型房企中本土房企拿地能力强于外来房企，振兴、正弘、名门位列前三，其中土储多为城改项目用地；一线房企中融创凭借2个远郊小镇项目（融创云智小镇、融创慈云小镇）土储位居前列

Y轴：房企土地储备（亩）

房企大郑州土地储备及2020年销售目标



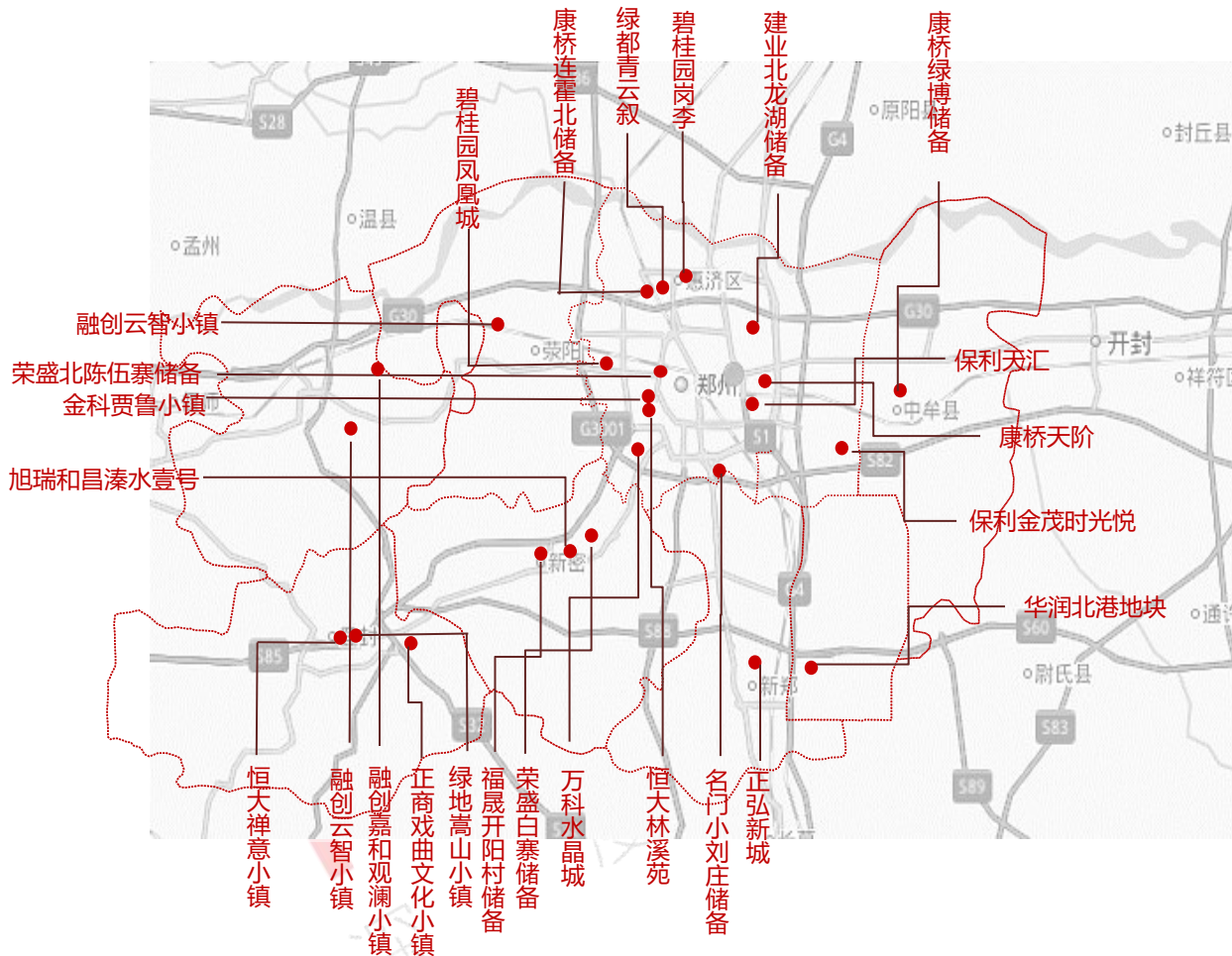
土储排名	房企名称	土储（亩）	20年大郑州销售目标（亿元）
1	振兴	9627	80
2	正弘	7481	60
3	名门	7371	160
4	正商	6969	520
5	融创	5694	290
6	碧桂园	5006	185
7	恒大	3218	100
8	万科	3101	200
9	信和	3020	80
10	旭辉	2993	15
11	福晟	2758	62
12	鑫苑	2325	80
13	康桥	2058	300
14	绿地	1916	110
15	和昌	1398	67
16	浩创	1340	20
17	绿都	1133	60
18	永威	1112	250
19	朗悦	904	57
20	保利	743	90
21	建业	645	170
22	华夏幸福	516	20
23	金科	501	30
24	招商	370	50
25	荣盛	353	7
26	金地	296	20
27	中海	179	60
28	华润	90	29

数据来源：泰辰行技术中心

房企土储

本土房企土储量整体较大，城改项目为主，分布在新密、登封、巩义等远郊，一线房企主要通过合作、产业勾地、政府协议等方式拿地

典型房企大郑州土地储备分布图



房企典型储备地块指标

房企		储备地块	区域	规模 (亩)	拿地方式	合作房企	总储备 (亩)
一线	碧桂园	碧桂园岗李项目	惠济区	100	城改后期地块	国控	5006
	万科	万科水晶城	二七区	2000	——	/	3101
		万科山河道	中原区	51	收购	/	
	恒大	恒大林溪苑	中原区	304	城改	/	3218
	保利	保利金茂时光悦	经开区	50	招拍挂	金茂	743
		保利天汇	经开区	112	招拍挂	/	
	荣盛	新密白寨储备	新密市	10（首期）	合作	郑地新城 （占比55%）	353
	福晟	新密开阳村城改	新密市	1300	城改	/	2758
金科	金科贾鲁小镇	中原区	6000	政府协议	/	501	
本土	正商	正商戏曲文化小镇	登封	5360	未摘地	/	6969
	名门	碧桂园名门时代城	管城区	188	城改，合作	碧桂园	7371
	康桥	康桥天阶	经开区	54.6	招拍挂	/	2058
		康桥绿博士储	绿博	130	收并购	/	
		康桥连霍北储备地	金水区	25（首期）	城改	/	
	建业	建业北龙湖储备	郑东新区	211	招拍挂	/	645
		建业港区地块	港区	58	招拍挂	建业	
	绿都	绿都青云叙	惠济区	705	收并购（杜庄）	/	1133
绿博九州雅叙		中牟县	103	招拍挂	/		

备注：房企土储包括待售、潜在及意向地块，本图中标注为典型地块，已入市后期地块等不在此内



PART 04

总结预测

经济环境——一季度GDP负增长，经济复苏压力大，宽财政松货币可期

全球经济在疫情中停摆，一季度GDP负增长，三驾马车齐跌，修复经济刻不容缓，拉动消费，扩大内需，势在必行，
财政扩张房贷利率下降货币趋松已成大势

国际环境

美联储重回“零利率”时代+股市熔断潮

+石油价格战

疫情能否有效控制

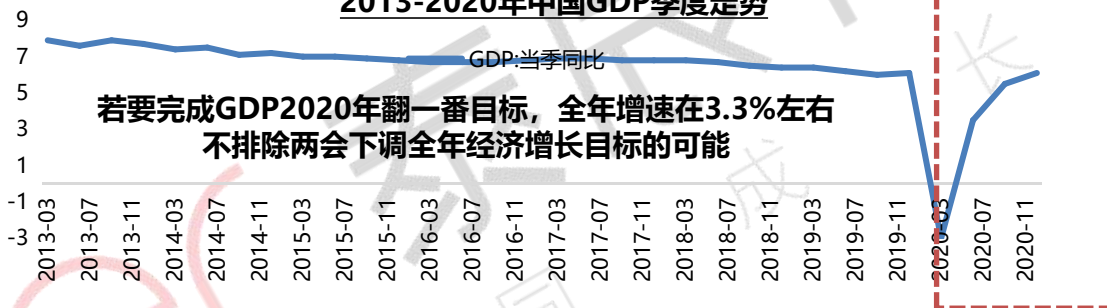
国内环境

央行三次降准+降息+货币先行+

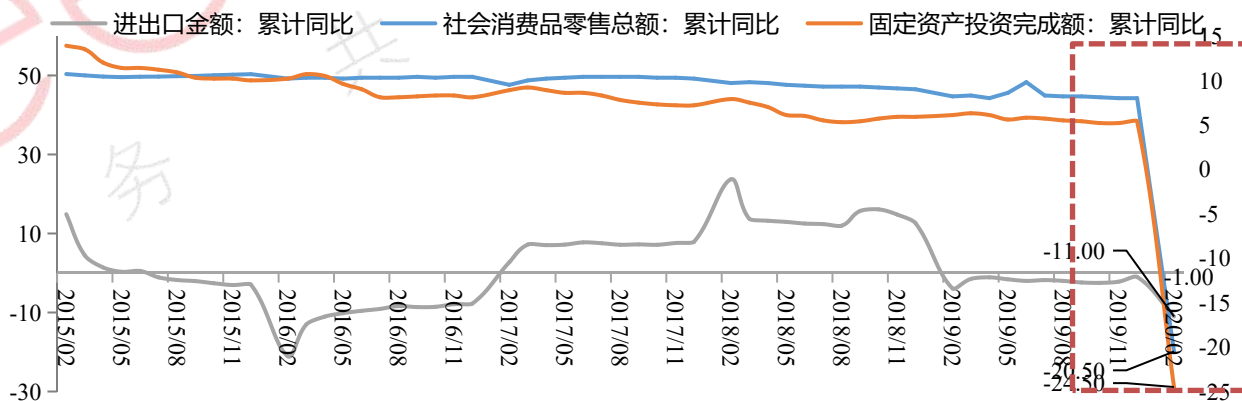
财政三箭齐发

疫情影响不断升级，预计年内货币政策将继续维持宽松以配合财政托底经济

2013-2020年中国GDP季度走势



投资、消费、进出口增速 (%)



疫情冲击全面显现，三驾马车齐跌（投资托底、消费回补、外贸疲软），主要经济指标呈现断崖式下滑，经济复苏压力大

投资中房地产与基建（发展空间大）基本为内需，疫情结束后将率先好转

政策环境——保持房地产调控定力，因城施策更加灵活

宏观政策对冲力度加大，中央、地方频出利好，调控政策定向宽松于房企供给端资金面，需求端上半年难有较大宽松，**边际松动为主，人才政策继续发力，“房住不炒”主基调不变，以“稳”为主**

3.27政治局会议：**加大宏观政策对冲力度，扩大内需，全面做好“六稳”工作，启动新一轮基建**

积极的财政政策更加积极
提高财政赤字率、扩债
引导贷款利率下行
加快释放内需潜能

缓解房企资金周转压力

供应端

1. 延期缴纳土地出让金
2. 降低商品房预售条件
3. 降低预售资金监管等

楼市调控主基调仍未有松动迹象，
越红线政策被撤回

需求端

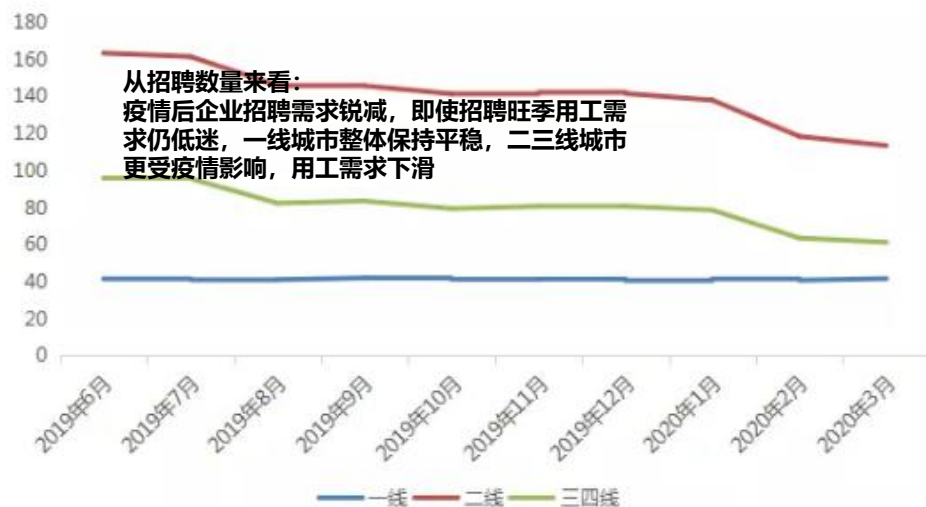
1. 加大公积金支持力度
2. 贷款条件放宽或额度提高
3. **人才政策持续发力**
4. 购房补贴、税费减免
5. **放松限购、降首付等（越红线政策均被撤销）等**

郑州紧随中央，坚持房住不炒，调控以稳为主，边际松动

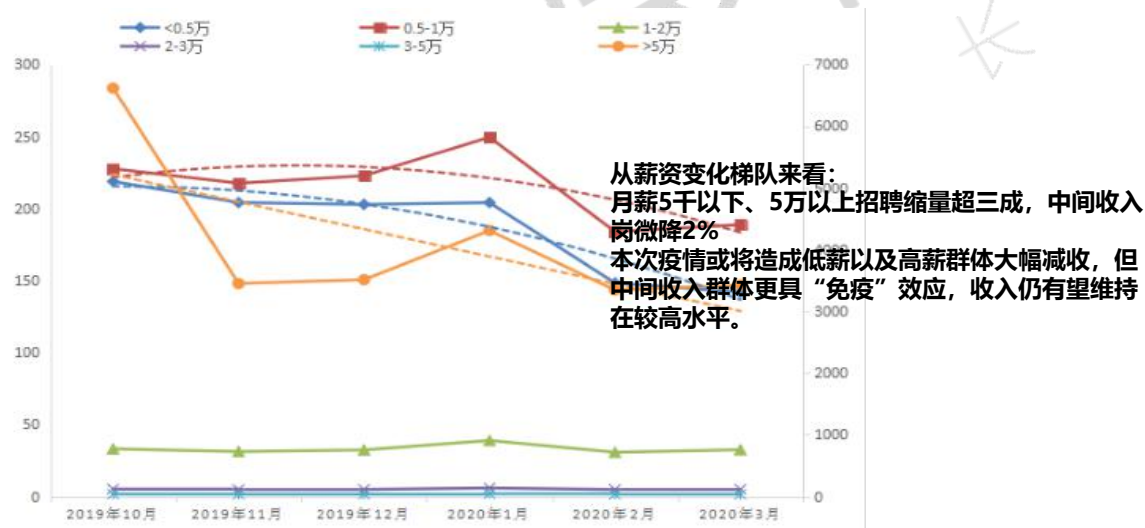
就业环境——就业环境困难影响全年购房需求转化

1季度招聘量锐减、薪资普降，三四线领跌近乎腰斩，低收群体受影响大，改善产品需求相对坚挺，刚需产品去化困难

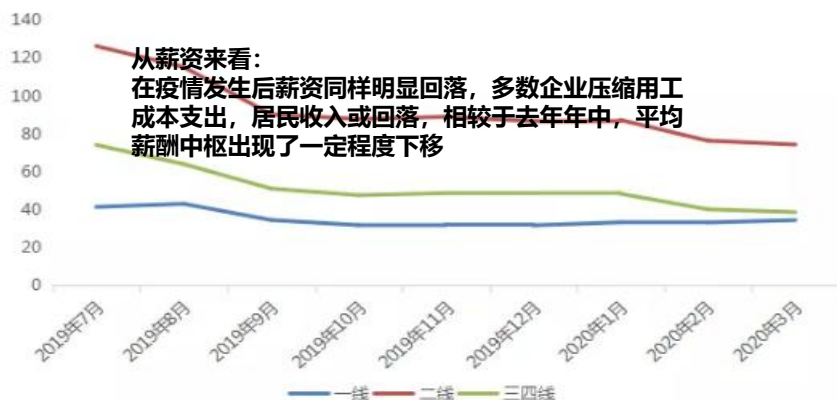
2019年6月-2020年3月全国各能级城市招聘总量变化情况 (万个)



2019年10月-2020年3月各薪资梯队招聘变化情况 (万个)



2019年7月-2020年3月全国各能级城市薪资总量变化情况 (亿元)



本次疫情对刚需客户收入受影响较大，刚需去化速度或将显著放缓，改善需求相对坚挺，高端豪宅市场产生一定负面影响

郑州土地市场——一季度量价齐降，预计市场回暖在二三季度

疫情冲击下，一季度房企销售额惨淡，资金回流不足，土拍热度低，量价齐降，短期内房企拿地更谨慎，疫情后供地量增多，以低价/联合/收并购拿地机会增多，公开地成交以低溢价为主，二季度土地将会集中放量

疫情期间土拍政策：新出让土地可按起始价的20%确定竞买保证金
从表现来看：主要体现在近郊，局部松动

区域	市区	荥阳	中牟	新郑	港区	新密	上街	巩义	登封
2019年竞买保证金比例	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
1季度比例	100%	20%	20%	20%	100%	100%	100%	100%	100%
是否下调	无	是	是	是	无	无	无	无	无

疫情期间，房企观望心态较重，外加资金压力，公开地参与度低，且溢价率较低（1-18%）

地块名称	区域	竞得人	楼面价	溢价率	参拍房企个数
牟政出【2019】113号（网）	中牟	东青	4179	82%	8
郑政经开出[2019]024号（网）	经开区	保利	9776	50%	20
郑政经开出[2019]025号（网）	经开区	保利	9798	50%	18
郑政经开出[2019]026号（网）	经开区	华润	9783	50%	23
郑政经开出[2019]022号（网）	经开区	中交	7524	0%	1
郑政经开出[2019]023号（网）	经开区	中交	8211	9%	2
新郑出（2020）1号（网）	孟庄	世茂	1709	1%	2
新郑出（2020）3号（网）	新郑市区	新城	1639	7%	4
郑政新郑出（2020）3号	龙湖镇	蓝光	2840	18%	5
郑政新郑出（2020）4号	龙湖镇	蓝光	2487	4%	5

1月初成交

2月-3月成交

联合拿地/收并购拿地将成为主流

（碧桂园&名门、平安&万科、世茂&福晟、康桥&豫发、新田&万科等）

勾地风险（勾地项目进行进一步规范限制）

（中原区9号地原为中原华侨城勾地：4.3公开竞拍，金地摘得，溢价率57%）

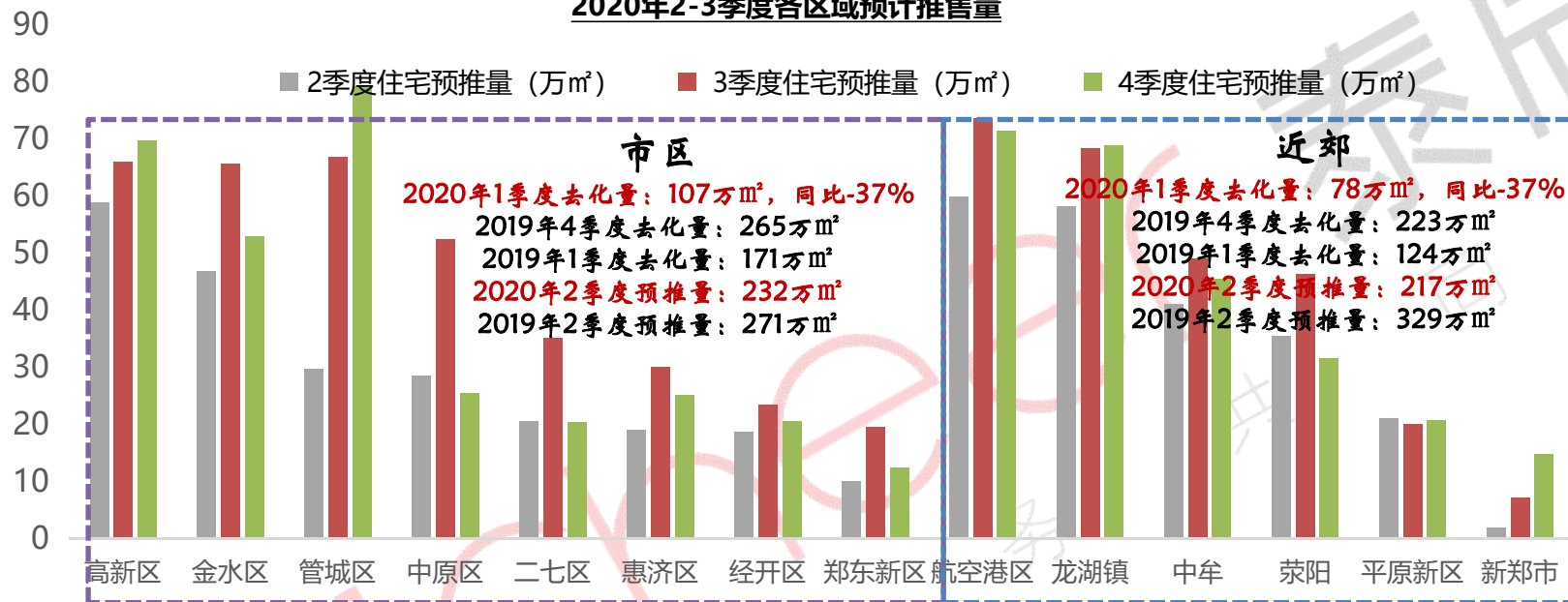


受疫情影响，1季度土地供销均回落，价格走低，房企资金回流受阻，拿地谨慎，政府供给端扶持力度增加，二季度土地将会集中放量，优质地块关注度仍较高，低价/联合/收并购等机会较大

郑州预推货量——推货集中在下半年，二季度推货中位

一季度大郑州市场去化185万方，缩水严重，显性库存积压，优惠增加导致实际售价有所波动；二季度预推450万方（市区郊区均摊），年度推货集中下半年；随着库存陆续叠加，客户观望状态持续下，年度销售和回款压力仍大，以价换量需求表现更为明显

2020年2-3季度各区域预计推售量



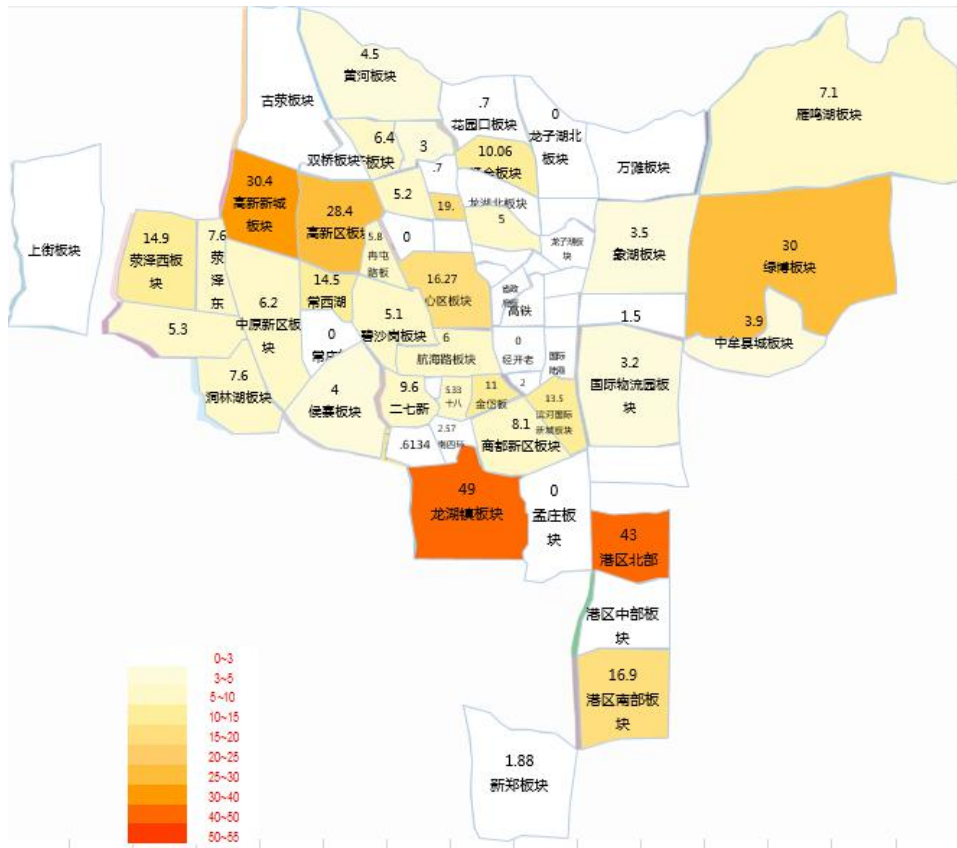
1季度去化及2-4季度住宅预推 (万m²)

区域	市区	近郊	合计
1季度去化量	107	78	185
2季度预推量	232	217	450
3季度预推量	359	265	624
4季度预推量	306	253	559

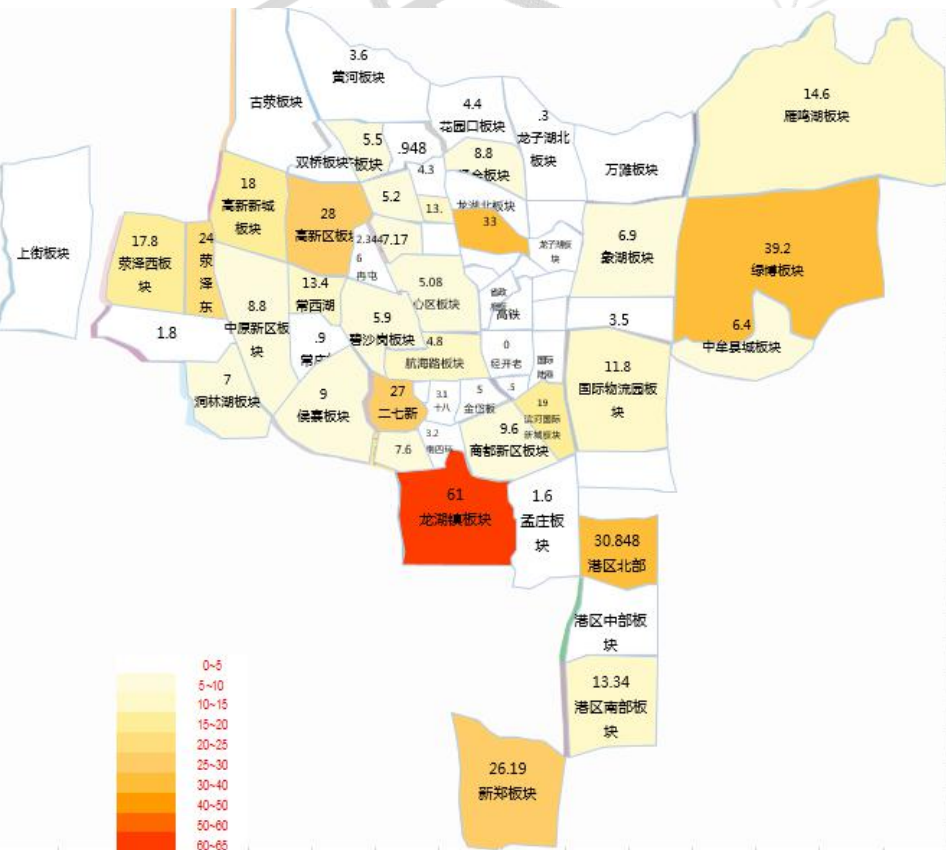
单位: 万㎡	市区, 在售项目158个, 已推未售287万㎡, 去化107万㎡								近郊,在售项目119个, 已推未售296万㎡, 去化78万㎡					
	二七区	高新区	郑东新区	金水区	经开区	中原区	管城区	惠济区	龙湖镇	中牟	荥阳	航空港区	平原新区	新郑市
项目个数	16	24	33	26	17	14	13	15	29	22	28	22	12	6
1季度去化	21	20	6	18	8	10	17	7	17	17	17	15	7	6
住宅已推未售	55	46	43	42	32	29	27	13	74	60	54	43	40	26

2020年1季度近郊板块库存积压明显，集中板块与高计划推售量板块相同（主要为龙湖镇、北港、绿博板块等），主城板块的库存与计划推售量集中板块一致，为高新区板块

2020年2季度各板块计划推售量色温图 (单位: 万m²)



2020年1季度各板块显性库存（已推未售量）色温图（单位：万m²）



- 2020年一季度年市区+近郊9个板块短期库存多在20万 m² 以上，11个板块存量10-20万 m²（龙湖镇板块库存61万 m² 居首位）
- 2020年二季度主力供应板块分散，龙湖镇、北港板块，高新新城板块、绿博板块供应在30万 m² 以上，10-30万 m² 占10个，4-10万 m² 占17个

营销创新将是未来市场主流，互联网营销思维赋于地产新营销，为项目增加热度，促进转化率，疫情加速房企线上营销的实践，线上获客+线下转化，实现双向互动营销



产生签约支付的需求
开发线上支付平台

不同平台功能对比								
平台类型	平台名称	拓客		锁客+成交				全民营销
		项目展示	预约看房	意向登记	选定房源	认筹付定	签约	推荐返佣
自建平台	凤凰云直营购房平台	√	√	√	√	√	√	√
	万科置业神器	√		√	√	√	√	√
	恒房通	√	√	√		√	√	√
	融创幸福通	√	√					√

备注：泰辰行技术中心实际数埋

线上+线下：双向互动营销

需求变化——社区自循环体系成为趋势，客户更加注重软实力

品质物业、绿色科技产品设计、完善的社区配套等成为客户关注的软实力，后期社区自循环体系或成为趋势；对于部分房企可加大现有社区的物业服务的改造升级，对于新入市项目的产品及配套进行优化，提升社区品质

品牌软实力

社区自循环体系或成趋势

线下销售暂停期间，客户置业关注点从区位价格等因素开始向物业服务、产品设计、社区配套等软性需求侧重

物业服务

智慧化小区管理（业主及外来人员管理）；邻里中心、隐形物管、收发室/自提柜等无接触服务；云社区等形成社区自循环体系

产品设计

智能入户系统（入户消毒）、绿色健康主题小区
户型设计：全明通透，客厅空间更大的产品，其次是主卧（可改造的灵动户型），
智能处理系统：新风、净水、消毒和垃圾处理等

社区配套

内部商业：超市 / 菜场 / 配送站 / 快餐等
医疗配套：药房 / 卫生服务站/医院绿色通道等
会客厅：访客接待/休息厅等
全龄化社区/绿色健康主题社区

- **经济方面：**一季度GDP负增长，二季度经济复苏压力大，国民经济处于缓慢修复中，**增速降幅收窄，货币环境持续宽松，逆周期调节政策将会进一步加码，扩大内需，启动新一轮基建。**
- **政策方面：**中央政府保持房地产调控定力，**仍强调“房住不炒”定位不变**，地方层面，多地密集出台房地产扶持政策，从供需两端提振市场信心，**但针对需求端的刺激暂无明显动作。**
- **销售市场：**一季度楼市成交同环比大幅缩水，3月出现转暖征兆，但受疫情影响较大，市场信心尚未完全恢复，观望情绪仍较为浓厚，**项目分化明显**，除供货不足区域，较大市场价差、（无理由退房、叠加优惠、特价房等）**营销手段加持**项目去化较好，多数区域项目走量仍处低位水平，**随着二季度及下半年市场供货加大，建议房企营销错位供货期，加快去化，现阶段把握疫情后需求复苏的机会抢客，及时调整销售政策加快抢收。**
- **房企表现：**房企短期销售回款承压，叠加偿债规模高企，一季度资金需求不减，**投资更为谨慎，拿地节奏放缓，新冠疫情的出现将加速房企锻造自身产品优势、打造高品质的社区服务，提升核心竞争力。**
- **预计供货：**主城板块向外围板块扩散，郊县库存积压（龙湖镇、北港、绿博），竞争持续加剧，二季度预计新加推450万m²，受疫情影响，客户需求发生变化，对产品设计和社区品质关注更为侧重。

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“泰辰行技术中心市场研究部”，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。

泰辰行（深圳）地产顾问股份有限公司

深度服务 共同成长

地址：郑州市金水区金水路299号浦发国际金融中心B座10楼

电话：0371-69350711

传真：0371-69350711

邮箱：tcyanjiubu@126.com

网站：<http://www.ticheer.cn>