

專注·專業

深圳市泰辰置業顧問有限公司  
Shenzhen Times Property Consultants Co.,Ltd.

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

# 郑州房地产市场研究报告 2014年第1季度

---

编 委：龙 阳  
肖念飞

总 编：薛 强

执行主编：焦 娟

编 辑：梁强强  
邢山山  
刘晓东  
万明静  
宋利霞  
刘雨涵



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

## 一季度郑州楼市关键词

### 关键词一：郑州房贷

信贷收紧、房贷利率上浮，观望情绪渐浓厚；

### 关键词二：土地市场

一季度郑州土地市场量增大、价高贵，单价地王溢价率创新高；

### 关键词三：商品房

外围区域抢滩郑州市场，量下跌，价升高，环比涨幅收窄；

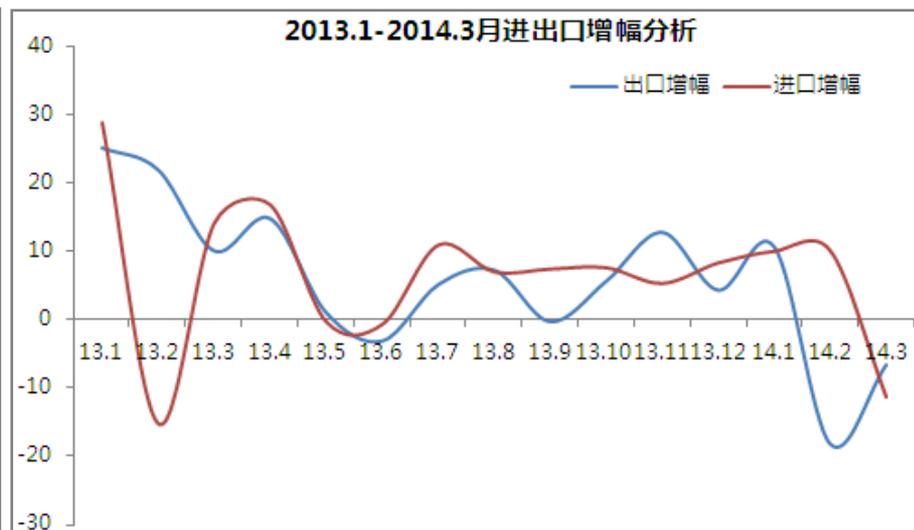
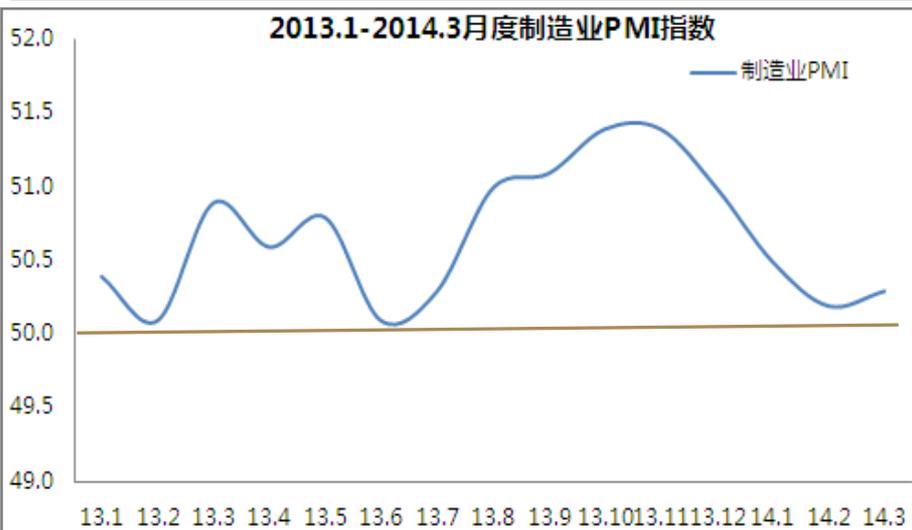
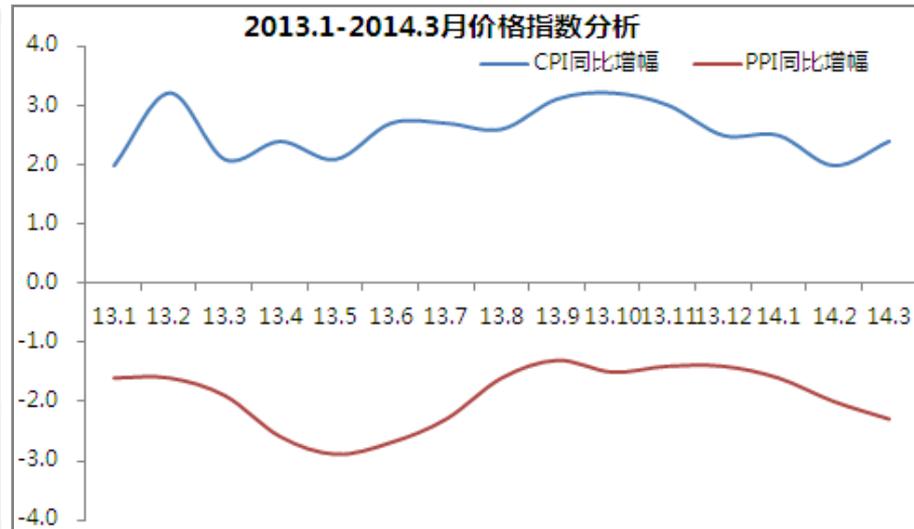
### 关键词四：郑州楼市

楼市回暖慢，品牌房企项目业绩好，市场分化渐明朗；

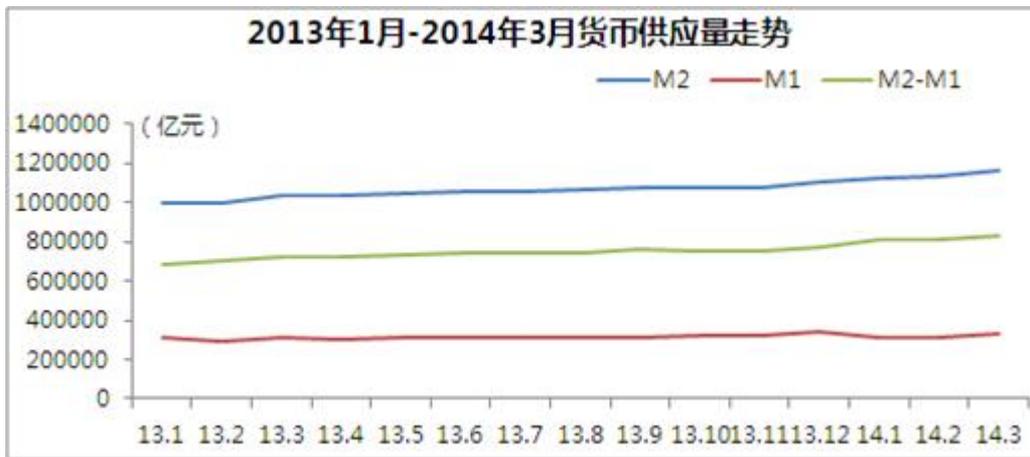
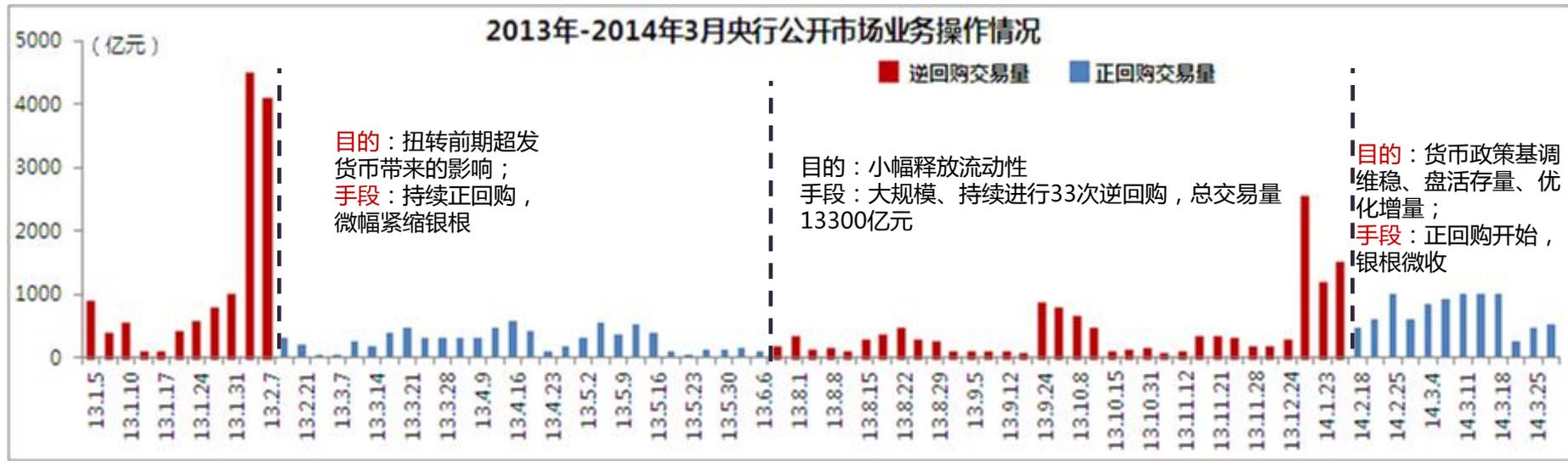
# Part1.宏观政策

——宏观经济、政策环境、市场运行、郑州规划

**宏观经济：**一季度经济增速放缓，尽管3月份CPI、PMI有小幅回升，但回升力度相较往年较弱，且PPI始终处于下降通道，多项经济指标均低于市场预期，整体经济仍存在一定的下行压力



**金融环境：**2014年一季度央行采取正逆回购加强公开市场操作，就货币供应量来看，M2处于稳定增长态势，持续的正回购微幅紧缩银根，预计未来货币政策仍将以稳健和紧缩为主，全年都将处于紧缩性的金融环境，影响开发企业回款预期进而影响到购房客户的信心预期



- 2014年一季度自2月以来，央行持续小规模正回购，微幅收紧银根，整体市场基本面表现趋弱，预计未来货币政策仍将以稳健和紧缩为主，全年都将处于紧缩性的金融环境；
- 3月末，M2余额为116.07万亿元，M1余额32.77万亿元，增速回落，预计年内M2增长将会呈现先低后高的趋势，2季度后M2增速将逐步回升。

数据来源：中国人民银行统计数据

M2为广义货币，M1为狭义货币，M2-M1=城乡居民储蓄存款+企业定期存款+信托类存款+其他存款

**政策环境：**2014年政府工作报告中对于调控房价只字未提，年内中央政策已经见底，目前各地调控政策表现松紧不一，后期地方政府在调控中将发挥主导作用，存在一定的救市可能

在“2014年工作总体部署”部分，政府工作报告体现了**房地产调控、房产税立法、保障房建设、城镇化以及土地改革**等内容，主要包括以下几个方面：

房地产调控	房地产税	保障房建设	城镇化	土地改革
将继续 <b>遏制房地产投机投资</b> 。针对不同城市情况 <b>分类调控</b> ，增加中小套型商品房和共有产权住房供应， <b>抑制投机投资性需求</b> ，促进房地产市场持续健康发展	2014年要 <b>推进税收制度改革</b> ，把“营改增”试点扩大到铁路运输等行业，清费立税，推动消费税、资源税改革，做好 <b>房地产税</b> 、环境保护 <b>税立法</b> 相关工作	2014年要 <b>完善住房保障机制</b> 。今年预计新开工700万套以上保障房，其中各类棚户区470万套以上，同时要 <b>加强配套设施建设</b>	继续推进以人为核心的新型 <b>城镇化</b>	积极推进 <b>农村改革</b> ，抓紧土地承包经营权及农村集体建设用地使用权 <b>确权登记</b> 颁证工作，引导承包地经营权有序流转，慎重稳妥进行农村 <b>土地制度改革试点</b>

## 2014年政府工作报告楼市调控思路

- **双向调控、分类调控**；
- **一线城市**继续增加供应，抑制、遏制投资投机性需求，**限购政策不退出**；
- **高库存城市**，要控制今年住宅用地的规模，调整新建商品住房上市的结构，通过必要的经济手段来支持当地居民合理的住房需求，**消化库存**；

## 两会前后地方政府反应

**南京**出台“宁七条”加强楼市调控

**广州**酝酿最严公积金贷款新政：已使用过的将不予贷款

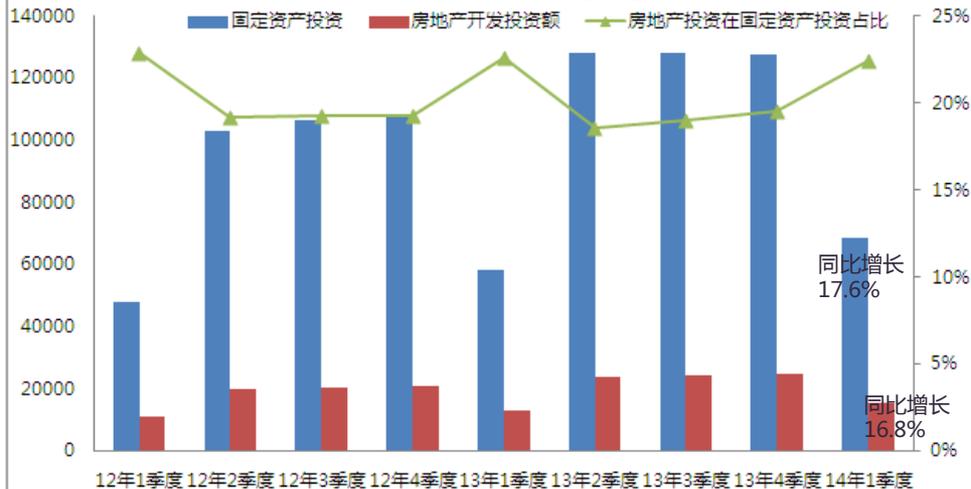
**北京**公积金政策再度收紧，同时约谈房企：别对调控**放松**松留幻想

**苏州**出台加强商业地产项目管理的五条意见

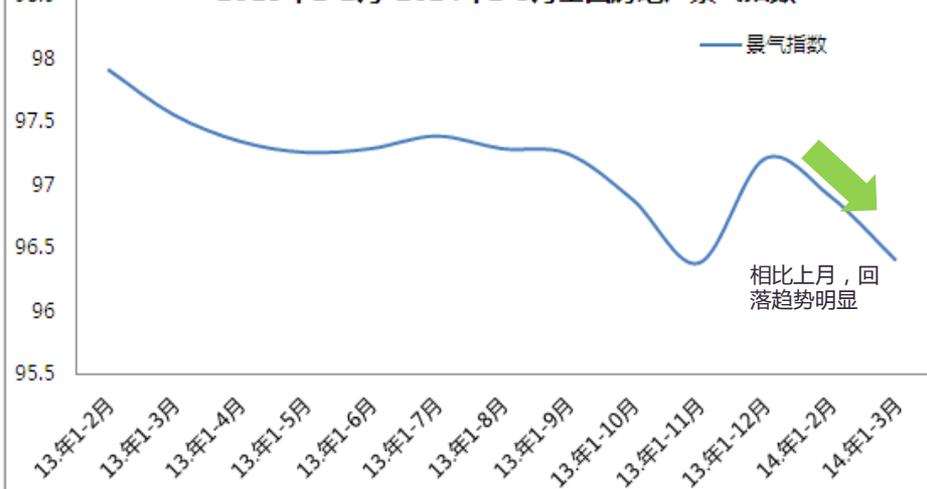
继**温州**传出上报松绑限购的方案后，**杭州、长沙**等多个城市也开始酝酿和讨论松绑限购的可能性 **放松**

**市场运行：**一季度全国房地产投资延续去年以来的平稳态势，涨幅有所收窄，国房景气指数3月份明显回落，商品房销售面积及金额同比增速有所下滑；住宅新开工面积同比明显减少、销售面积基本持平；综合各项指标来看，一季度房地产市场回暖速度远不及去年同期

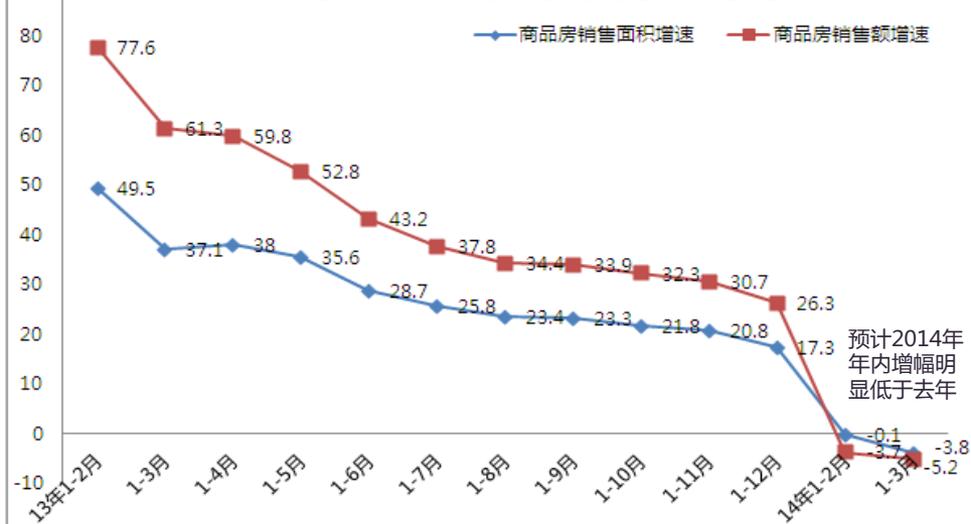
2012年1季度-2014年1季度宏观经济数据



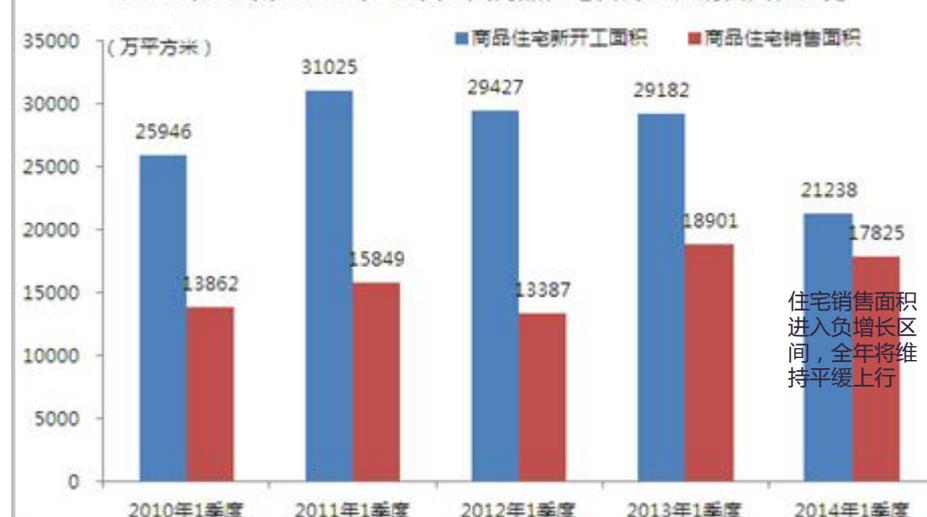
2013年1-2月-2014年1-3月全国房地产景气指数



2013年1-2月-2014年1-3月全国商品房销售面积及销售金额增速

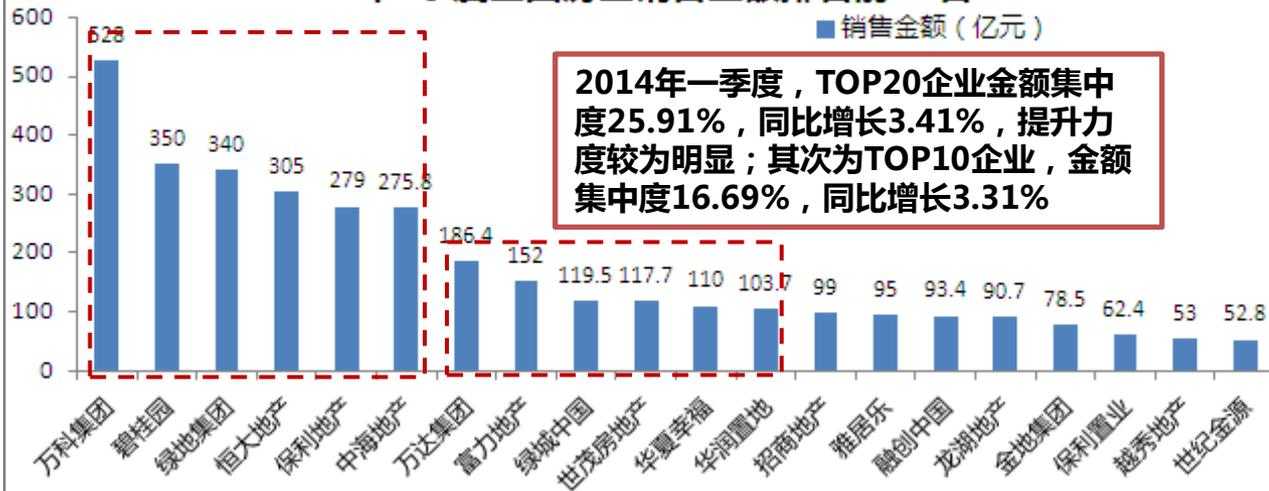


2010年1季度-2014年1季度全国商品住宅新开工、销售面积走势

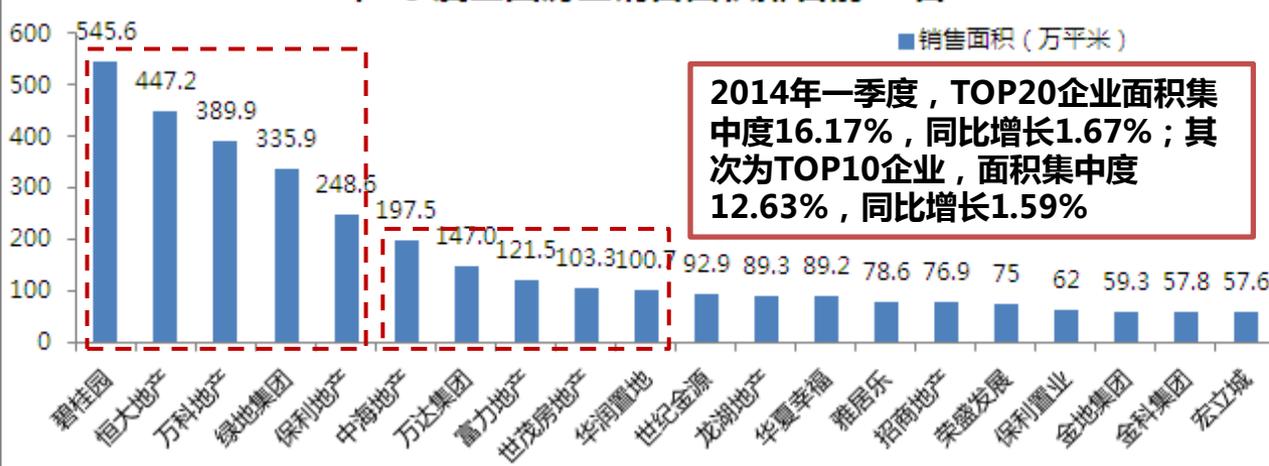


**市场运行：**受信贷收紧等因素影响，一季度房地产市场表现不及去年同期，但龙头房企表现抢眼，一季度整体业绩依然较好，市场份额稳步增长，行业集中度表现明显

### 2014年1季度全国房企销售金额排名前20名



### 2014年1季度全国房企销售面积排名前20名



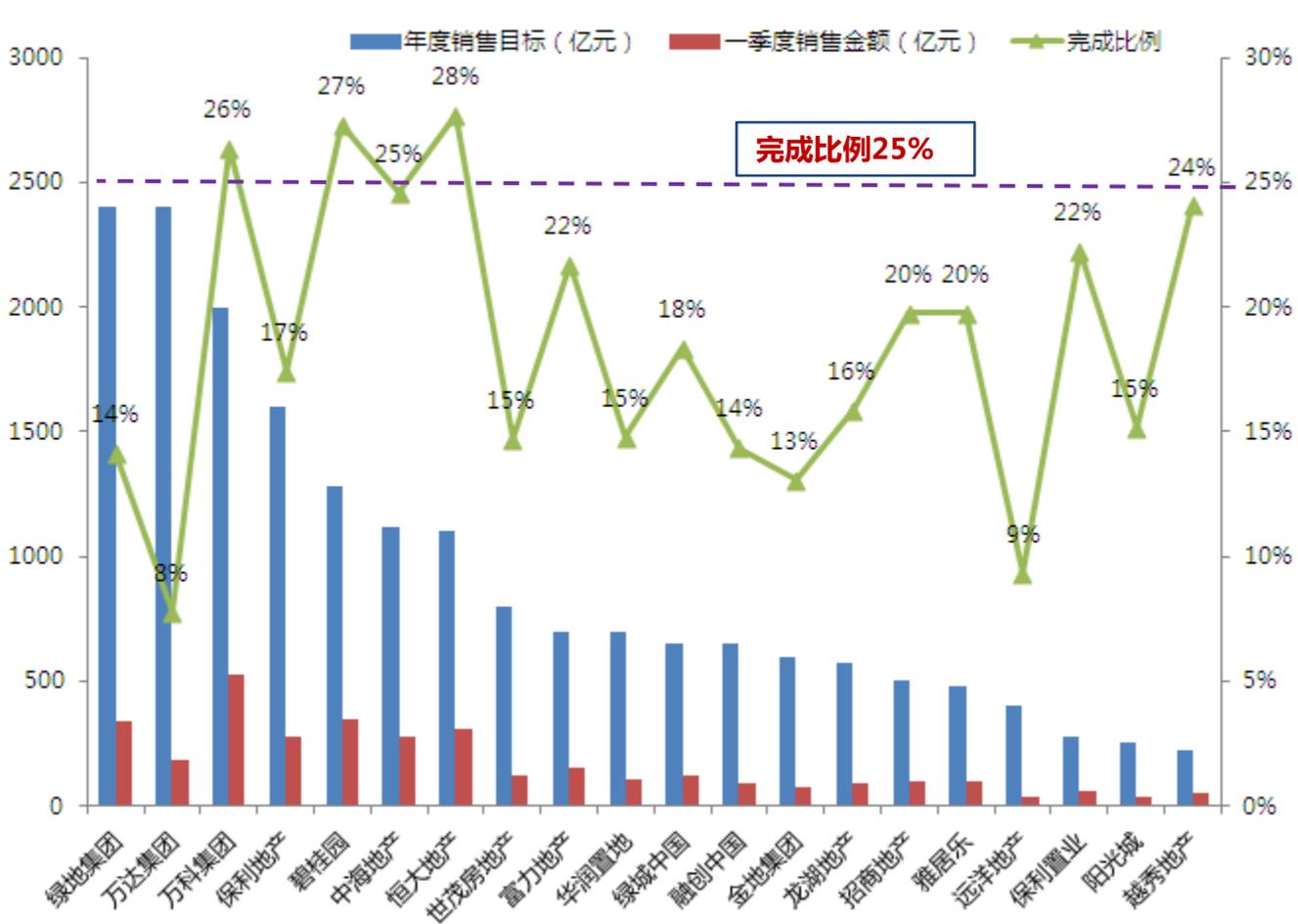
➢2014年一季度由于房贷利率上调到降价风波等因素影响楼市成交，导致销售金额前20的准入门槛相比较去年同期的66亿元有所降低，同比下滑20%；面积榜门槛与去年同期基本持平。

➢在一季度入榜企业格局中，200亿以上房企数量再度扩容，从去年的4家增加至6家，其中万科以528亿元领跑销售金额排行。

➢2014年一季度销售面积排行和销售金额排行基本保持一致，碧桂园以销售面积545.6万m<sup>2</sup>占据第一位，前五位销量占总销售面积的58%，销售面积集中度表现明显。

**市场运行**：2014年1季度典型房企业绩增长和目标完成率普遍较好，其中万科、碧桂园、中海、恒大完成率均超25%，绿地、万达年度销售目标相对较高，完成率普遍偏低；各房企一季度业绩有所分化，小开发商市场份额有所减少，面临危机必将加剧

2014年一季度全国典型房地产开发商销售目标完成情况



企业名称	2013年度销售额 (亿元)	2014年度销售目标 (亿元)	一季度销售金额 (亿元)	完成比例
绿地集团	1625	2400	340	14%
万达集团	1301	2400	186.4	8%
万科集团	1709	2000	528	26%
保利地产	1251	1600	279	17%
碧桂园	1060	1280	350	27%
中海地产	1108	1120	275.8	25%
恒大地产	1004	1100	305	28%
世茂地产	671	800	117.7	15%
富力地产	422	700	152	22%
华润置地	663	700	103.7	15%
绿城中国	651	650	119.5	18%
融创中国	547	650	93.4	14%
金地集团	450	600	78.5	13%
龙湖地产	481	570	90.7	16%
招商地产	432	500	99	20%
雅居乐	403	480	95	20%
远洋地产	358	400	37.3	9%
保利置业	267	280	62.4	22%
阳光城	220	250	37.9	15%
越秀地产	146	220	53	24%

**郑州市场：**年初，央行定调盘活存量市场，未有放松货币政策，各商业银行资金有限，更倾向于放款给中小实体经济企业，一季度以来，全国房贷利率持续收紧，多数银行取消房贷利率优惠，对房地产相关贷款审批逐渐趋严，由最初的取消房贷利率优惠到一致上浮贷款利率，目前，郑州多数银行房贷利率上浮明显，部分银行已经停贷

郑州15家银行利率上浮情况一览

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

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

数据截止：2014年4月12日

**郑州规划：**随着各快速路及地铁线的规划修建，郑州各区域间的差异性逐步缩小，片区间置业人口流动性增强，进而带动各板块内客群结构转变，地铁2号线南延也将为龙湖及航空港区的发展带来利好



**地铁2号线南延站点确定，将直通郑州南站**



# Part2.郑州土地市场

——供应土地、成交土地、典型地块

**土地供应**：一季度郑州土地市场表现较往年有所不同，市场表现较为火热，供应量环比有所下降，同比增幅明显，供应区域集中在高新区、惠济区等三环外城市热点片区，普通住房用地仍为供应主体

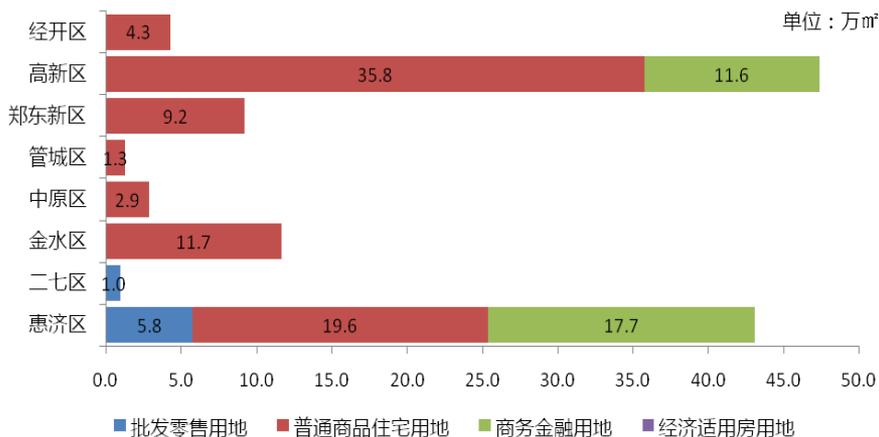
2012年-2014年第1季度郑州市土地供应走势分析



2014年郑州市各区域土地供应计划



2014年第1季度郑州市土地出让区域及类型分析



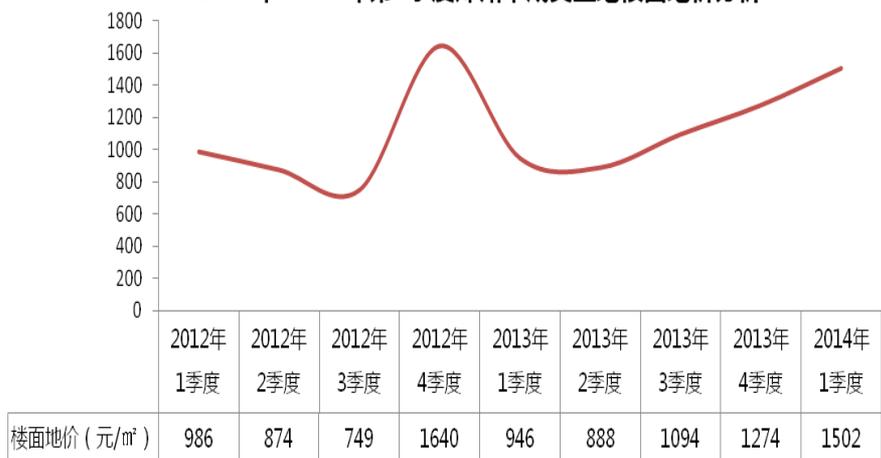
- 2012年-2014年第一季度郑州土地市场供应波动明显，2014年一季度土地市场供应量环比略有下降，同比增幅明显；
- 2013年全年供应计划为住宅用地约782万m²，实际完成计划51%，商服用地计划供应317万m²，实际完成计划38%；
- 2014年郑州市住宅用地土地计划供应量为903万m²，较2013年同比增长15.5%，以惠济区、高新区、二七区、管城区等城市新兴区域为主，占供应计划67%；
- 2014年郑州市住宅用地供应集中在高新区和惠济区，且在1月份集中供应，2-3月份基本无土地供应；

**土地成交**：一季度郑州市土地成交量整体上升，成交价格呈现波动性上涨趋势，部分优质地块的成交拉高了第一季度土地成交价格，成交区域分布于惠济区和经开区

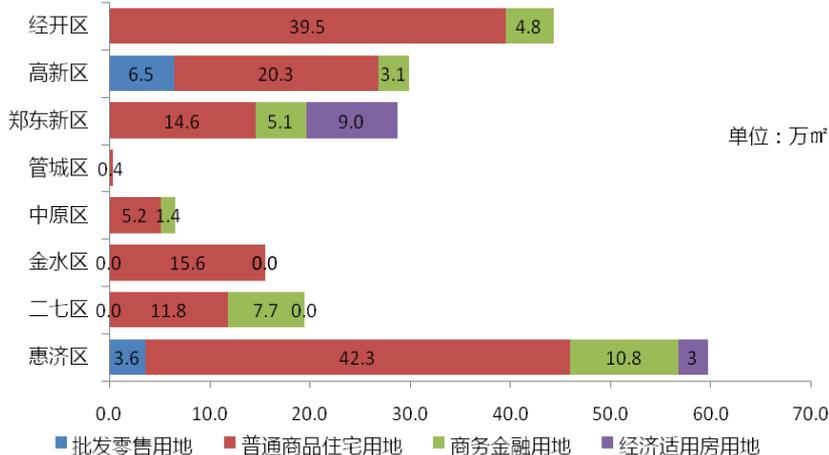
2012年-2014年第1季度郑州市成交土地量价走势分析



2012年-2014年第1季度郑州市成交土地楼面地价分析



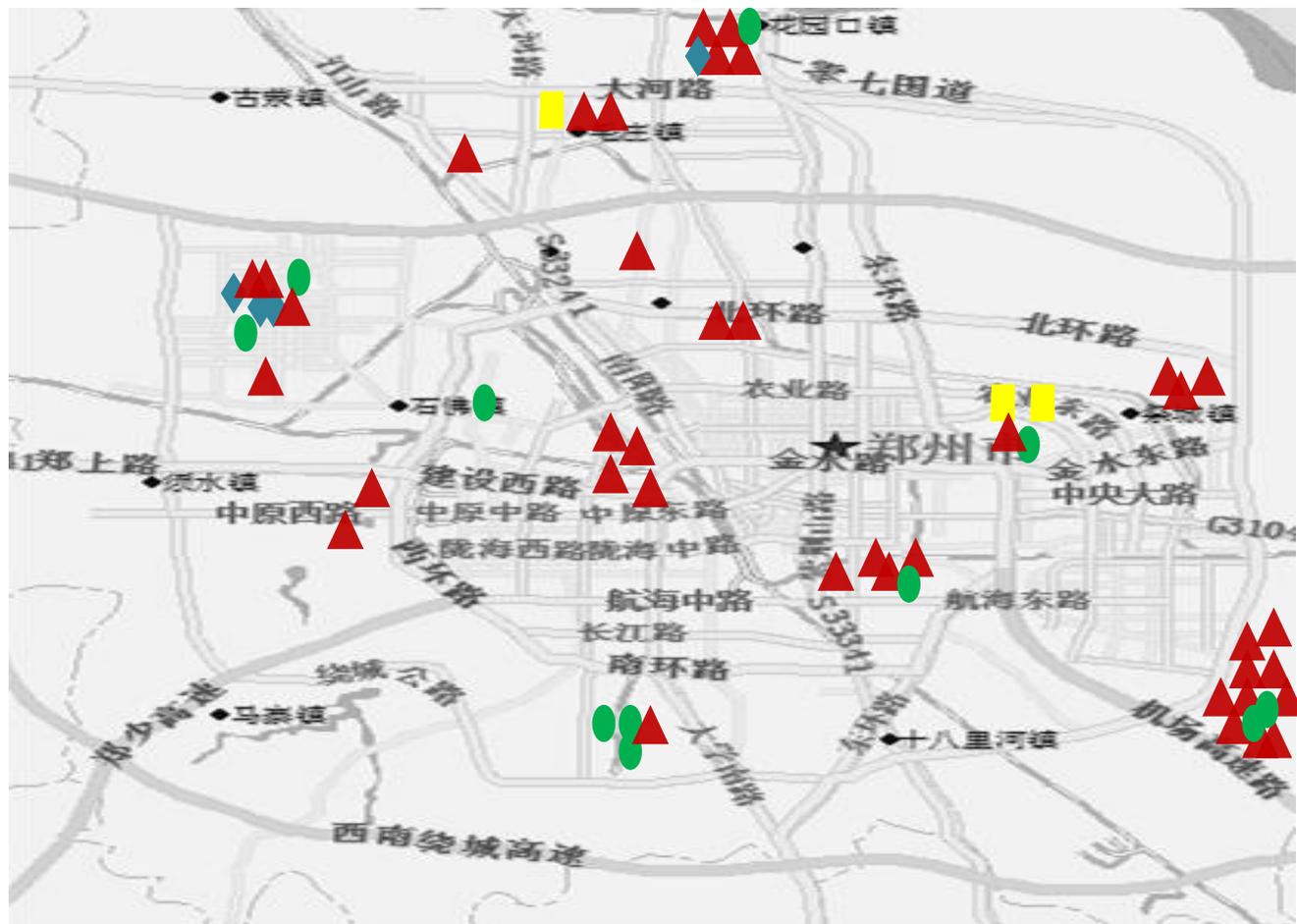
2014年第1季度郑州市土地成交区域及类型分析



- 2014年1季度郑州市土地市场延续2013年的升温态势，1季度总成交面积为205万㎡，环比涨幅明显，同比基本持平，显示购地需求和竞争强度依然较高
- 成交土地集中分布于惠济区、经开区等城市热点区域，以普通商品住房用地为主，占成交总量的73%；
- 一季度郑州土地市场成交均价为315万元/亩，楼面价为1502元/㎡，高房价刺激了对土地的需求，优质地块的成交拉高了一季度土地市场成交价格。

## 土地成交：一季度郑州市土地成交区域呈现明显的聚集性，核心城区土地交易量日益减少，边郊新区为土地成交的重点区域

- ▶ 一季度郑州土地市场核心城区地块交易减少，城市边郊新区土地出让量大幅上升，成交土地向三环及环外转移；
- ▶ 普通商品住房用地依然为交易主体，占比达73%；
- ▶ 一季度郑州市场表现为“地热、房冷”，受信贷政策影响较大，楼市观望情绪逐渐凸显若未来4、5月份楼市成交情况仍不及预期，预计二季度土地市场成交或将有所降温。



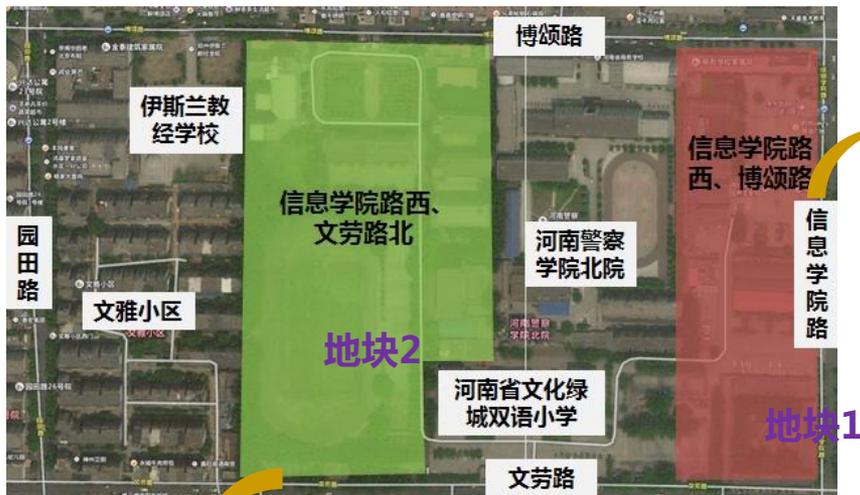
▲ 普通商品住房用地

■ 经济适用房用地

● 商务金融用地

◆ 批发零售用地

**典型地块**：核心城区土地的出让，“地王”出现表明了房企看好郑州市场前景，随着三环内城市中心的优质土地资源逐步减少，其价值表现日益凸显



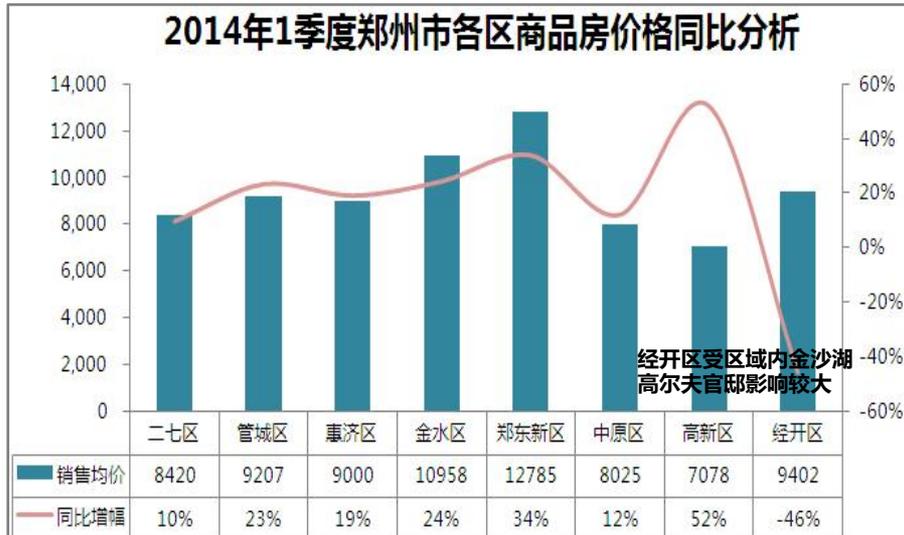
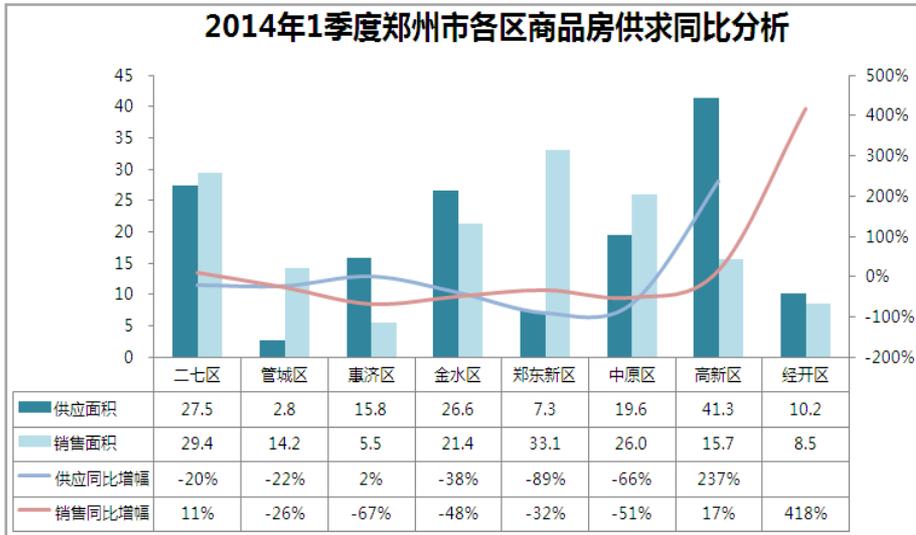
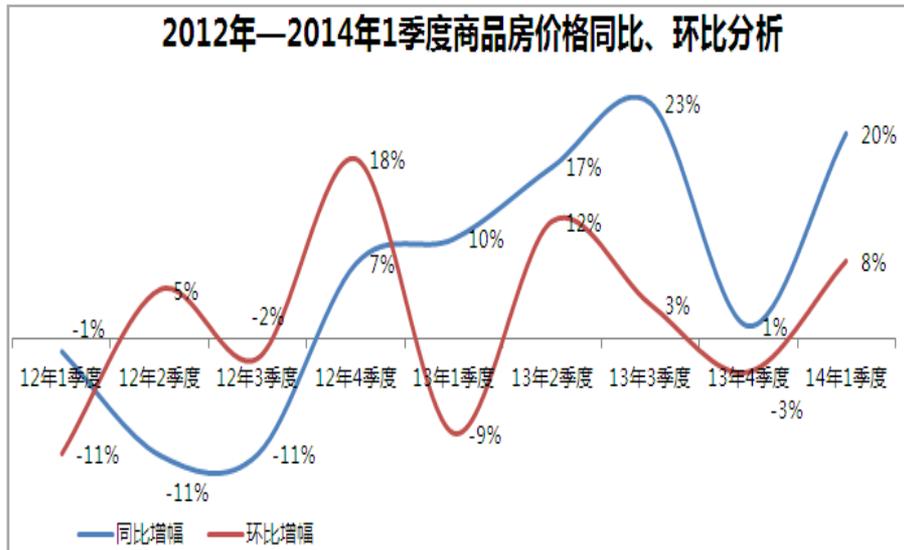
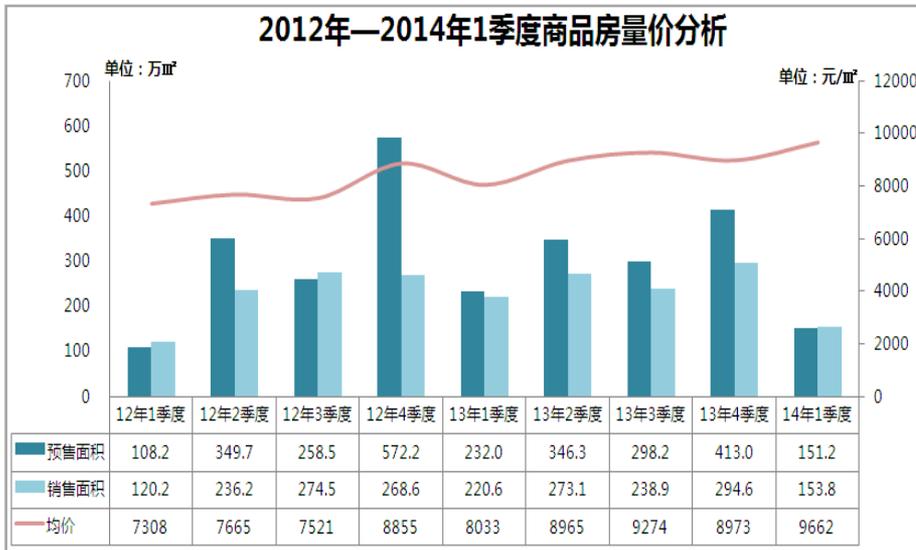
	地理位置	用途	占地面积 (亩)	容积率	竞得人	成交总价 (亿元)	楼面积 (元/m <sup>2</sup> )	土地成交单价 (万元/亩)
地块1	信息学院路西、博颂路南	普通商品住房用地	51	3	河南天邦置业有限公司	7.96	<b>7752</b>	1550
地块2	信息学院路西、文劳路北	普通商品住房用地	99	3	长春智信咨询服务有限公司	12.12	<b>6108</b>	1222

- 2014年1季度郑州土地交易市场火热，“地王”出现；
- 2014年全年郑州土地市场成交平均单价仅为245万元/亩，地块1溢价率为240%，地块2溢价率为162%；

# Part3.郑州商品房市场

——商品房市场、商品住宅市场、商业市场、办公市场

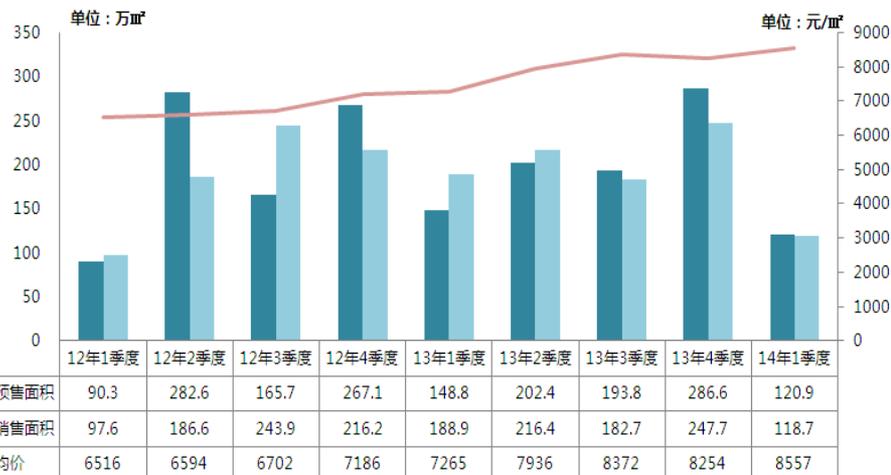
**商品房市场：**2014年一季度郑州商品房供应151.2万m<sup>2</sup>，销售153.8万m<sup>2</sup>，供应及销量同比降幅明显，均价9662元/m<sup>2</sup>，环比上涨8%，价格波动明显，受住宅市场影响较大，城市外围片区表现抢眼，高新区量价增幅走高



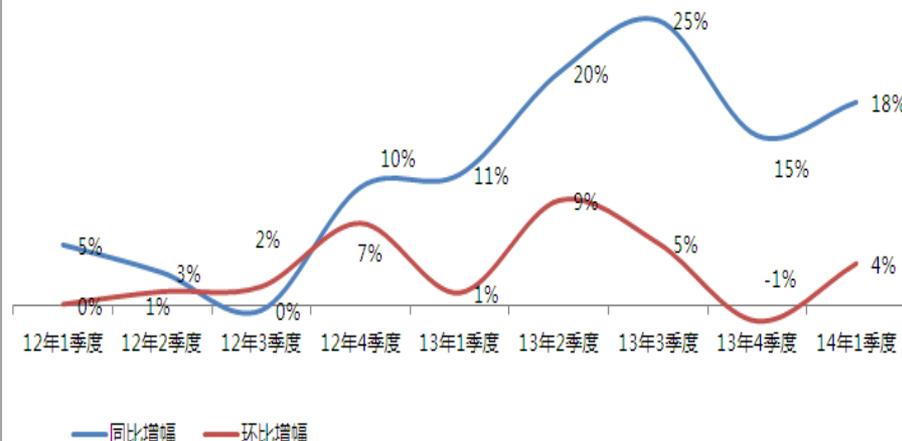
(备注：经开区2013年1季度无商品房供应)

**商品住宅市场：一季度住宅市场供应120.9万m<sup>2</sup>，销售118.7万m<sup>2</sup>，供求基本平衡，均价8557元/m<sup>2</sup>，环比上涨4%，价格涨幅有所收窄，近期住宅市场表现信心稍显不足**

2012年—2014年1季度商品住宅量价分析



2012年—2014年1季度商品住宅价格同比、环比分析



2014年1季度郑州市各区商品住宅供求同比分析



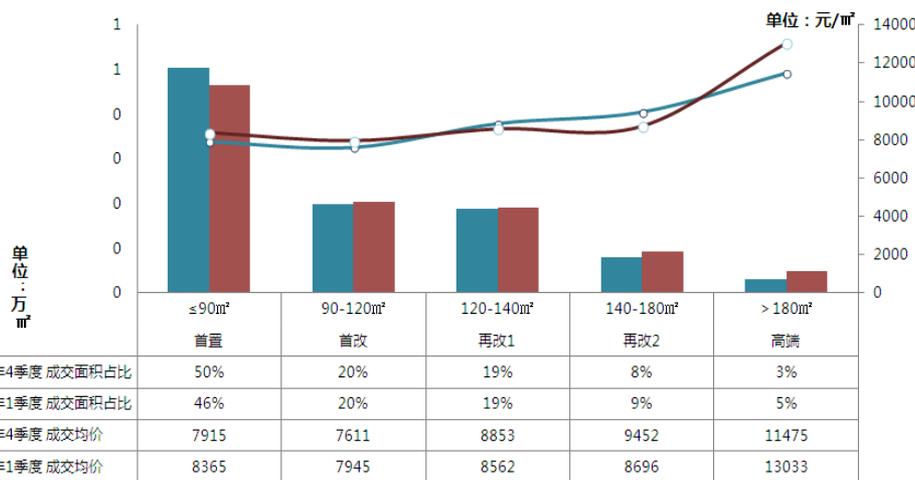
2014年1季度郑州市各区商品住宅价格同比分析



(备注：管城区、经开区2013年1季度无住宅产品供应)

**商品住宅市场：2014年一季度商品住宅市场成交面积段内，首次置业需求区间的面积占比环比有所下降，价格环比上升6%；住宅成交主流价格段仍以7001-9000元/m<sup>2</sup>为主，与去年基本一致，其中改善型需求面积段内占比环比上升明显**

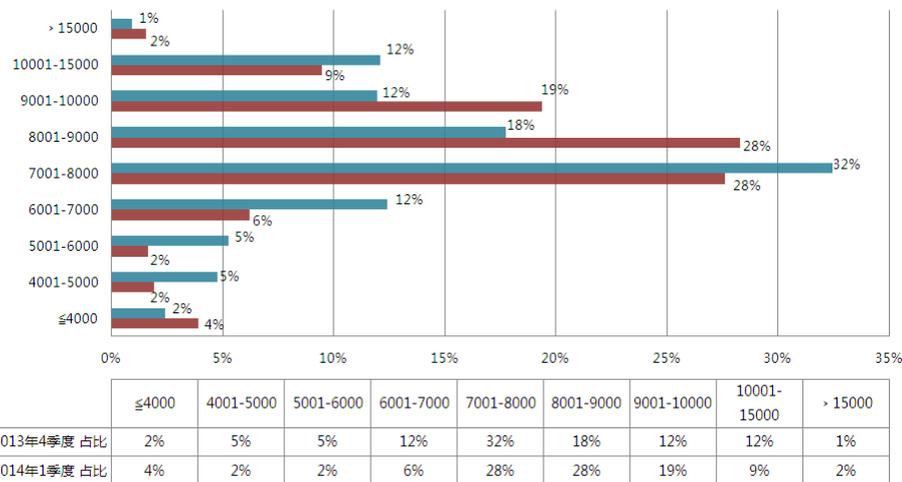
2013年4季度-2014年1季度郑州市商品住宅成交面积类型（按需求层级划分）



- 与2013年4季度相比，2014年1季度各成交面积段环比基本持平；
- 其中再改及高端需求区间内的销量环比有所上升；
- 首次置业需求区间内的价格环比上涨6%；
- 改善型需求区间内的价格不高，一季度整体均价在7900-8600m<sup>2</sup>之间；
- 高端需求价格环比上涨14%，销量略有增加；

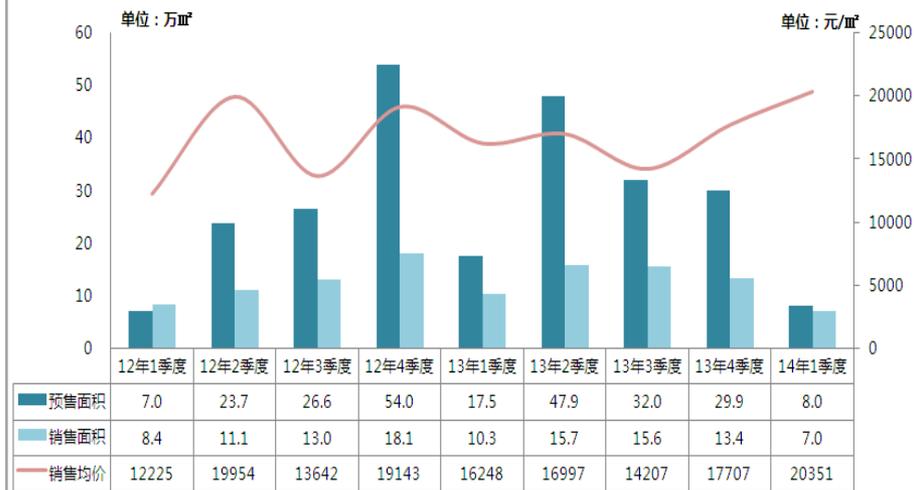
- 一季度住宅产品成交价格段以7001-8000元/m<sup>2</sup>和8001-9000元/m<sup>2</sup>为主，占比56%，主流价格段与去年基本保持一致；
- 其中9001-10000元/m<sup>2</sup>价格段商品住宅占比环比增加7%，以郑东新区、经开区内典型项目（鑫苑鑫城、恒大绿洲）备案为主；
- 低价区间和高价区间的占比环比明显减少；
- 随着信贷政策影响的逐步扩大，未来若信贷政策持续收紧，预计对住宅产品成交结构的变化将在二季度有所体现；

2013年4季度—2014年1季度郑州市商品住宅成交价格段分析

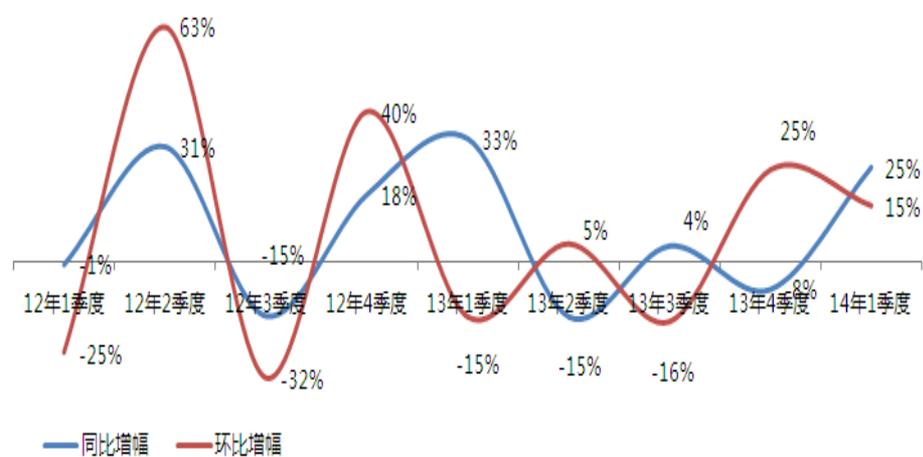


**商业市场：**2014年一季度商业用房供应8万m<sup>2</sup>，销售7万m<sup>2</sup>，供求基本平衡，同比明显减少，均价20351元/m<sup>2</sup>，环比上涨15%，产品多为住宅底商，一季度商业市场关注度较低，成交量持续低迷

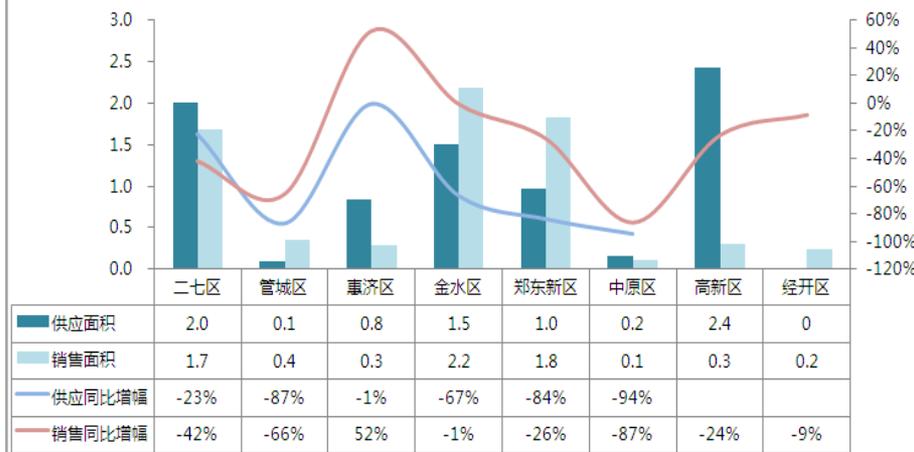
2012年—2014年1季度商业用房量价分析



2012年—2014年1季度商业用房价格同比、环比分析



2014年1季度郑州市各区商业用房供求同比分析



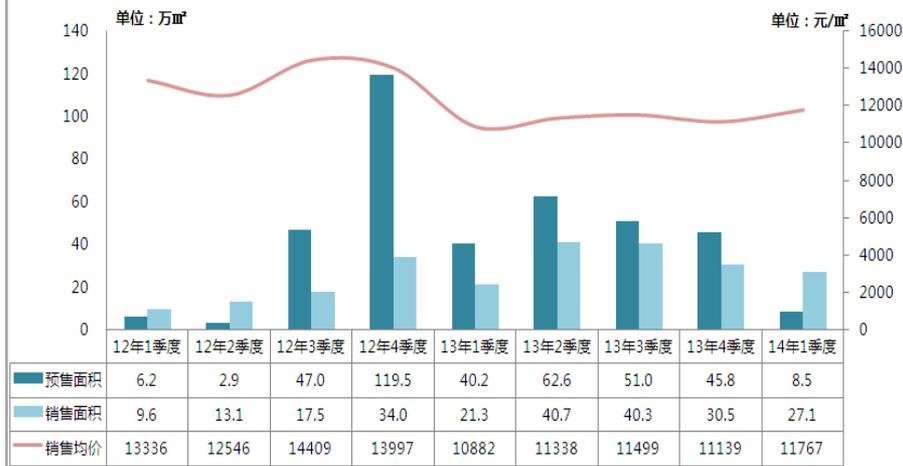
2014年1季度郑州市各区商业用房价格同比分析



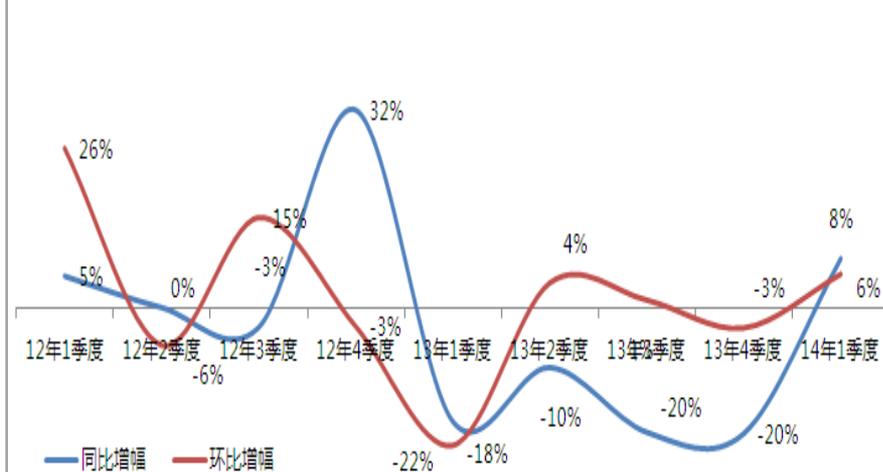
(备注：高新区、经开区2013年1季度无商业产品供应)

**办公市场：**2014年一季度办公用房供应8.5万m<sup>2</sup>，销售27.1万m<sup>2</sup>，供应及销量持续走低，均价11767元/m<sup>2</sup>，环比上涨6%，目前各区新增供应较少，仍以去库存为主，一季度办公市场整体表现稍冷，年内随着高铁片区的办公物业即将迎来交房高峰，届时办公市场的关注度将有所提升

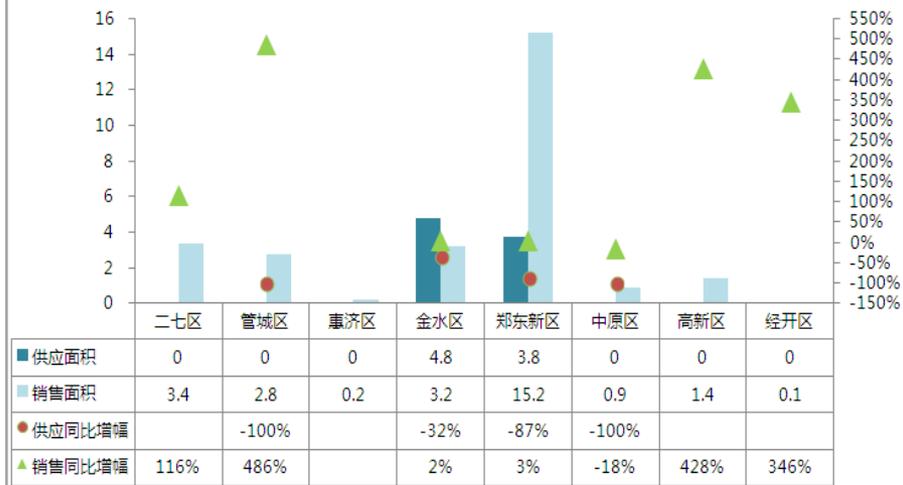
2012年—2014年1季度办公用房量价分析



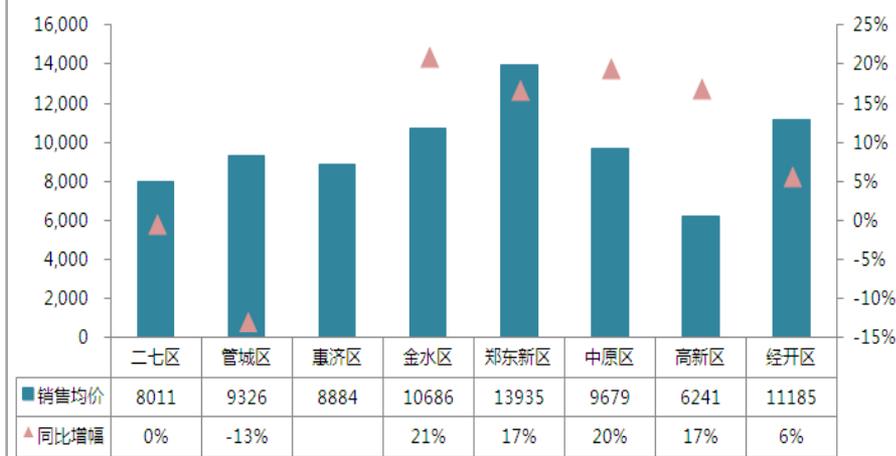
2012年—2014年1季度办公用房价格同比、环比分析



2014年1季度郑州市各区办公用房供求同比分析



2014年1季度郑州市各区办公用房价格同比分析



(备注：二七区、惠济区、高新区、经开区2013年1季度均无办公产品供应)

**总结：**一季度整体市场表现不如预期、“小阳春”成色不足，部分开发企业资金链紧张，定价相对保守，目前多数房企已降低市场预期，欲快速走量以回笼资金为先

住宅市场

近期郑州商品住宅市场整体表现信心稍显不足，各项目定价策略相对保守，但当前住宅市场仍以刚需客户为主，需求旺盛，后期将继续支撑市场，年内住宅价格仍将呈现稳步增长态势，上涨幅度略有收窄

商业市场

一季度商业市场表现低迷，成交仍以住宅配套商业为主，价格涨幅扩大，其投资价值仍被客户认可，预计二季度商业市场的关注度将有所回升，届时供应及销量环比将上涨明显

办公市场

一季度办公市场表现平平，仍以去库存为主，当前办公市场价格已经触底，部分客户开始出手，年内随着高铁片区办公市场迎来交房高峰，预计后期的销售情况将持续向好，销售价格将呈现稳步回升的态势

**项目销售：**2014年一季度住宅市场以刚需项目表现抢眼，成交项目多集中于高新区、二七区、中原区等均价相对较低的区域，品牌房企项目销量普遍较好，其他项目均表现平平

2014年1季度郑州楼盘销售面积TOP20



2014年1季度郑州楼盘销售金额TOP20



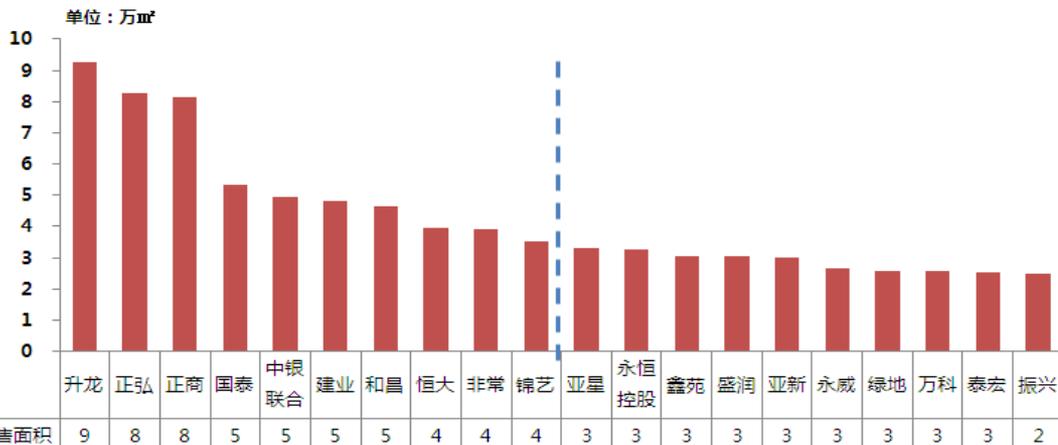
(数据来源：郑州房管局)

- ◆郑州市楼盘销售面积TOP20以住宅项目为主，一季度以刚需项目引领市场，成交面积居于首位的为**正弘高新数码港**，7.2万m²；
- ◆成交项目集中于高新区、二七区、中原区等均价较低的区域；

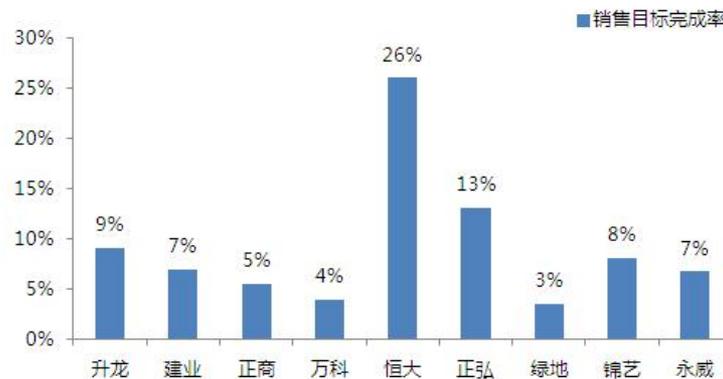
- ◆郑州市楼盘销售金额位居第一的项目为**期货大厦**，7.6亿元；
- ◆期货大厦办公产品集中备案，成交面积及金额均较高，建业天筑成交单价较高，总金额排名第6位；
- ◆一季度典型项目**万科城**销售暂无备案，实际成交面积12.5万m²，成交金额9.8亿元；

**房企销售：**2014年一季度各开发企业销售业绩有所分化，郑州老牌房企多盘联动，仍保持较好的业绩，一线房企如万科、保利旗下项目营销节点多位于年中，后期业绩将有所上升，一季度典型房企销售目标完成率均不足三成，后期推货压力较大，年中将迎来集中推售高峰

2014年1季度郑州开发企业销售面积TOP20

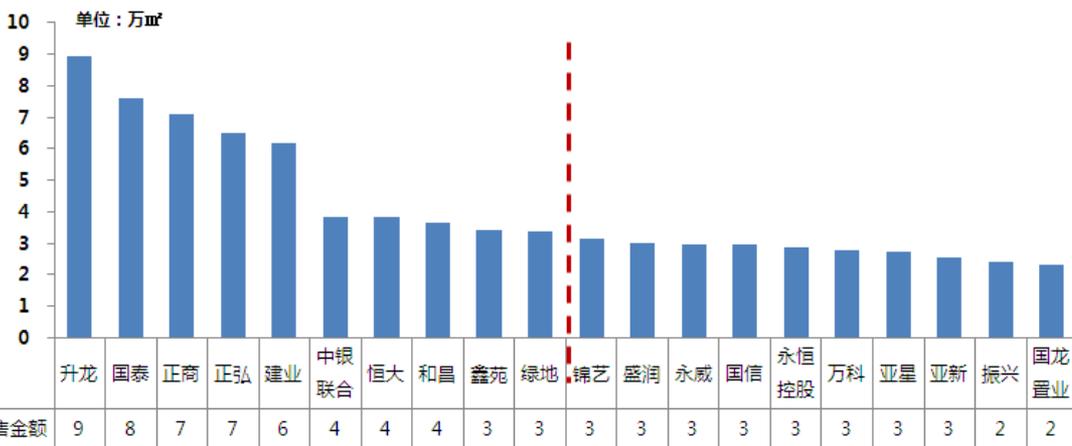


2014年1季度郑州典型房企年度销售目标完成率



(注：据不完全统计，房企年度销售目标数据来自市场监控，根据市场调研所得)

2014年1季度郑州开发企业销售金额TOP20



◆目前受信贷政策收紧影响，部分中小房企资金链紧张，面临倒闭或整合的风险加大，多数品牌房企则借助金融渠道融资，市场份额将逐步增多。

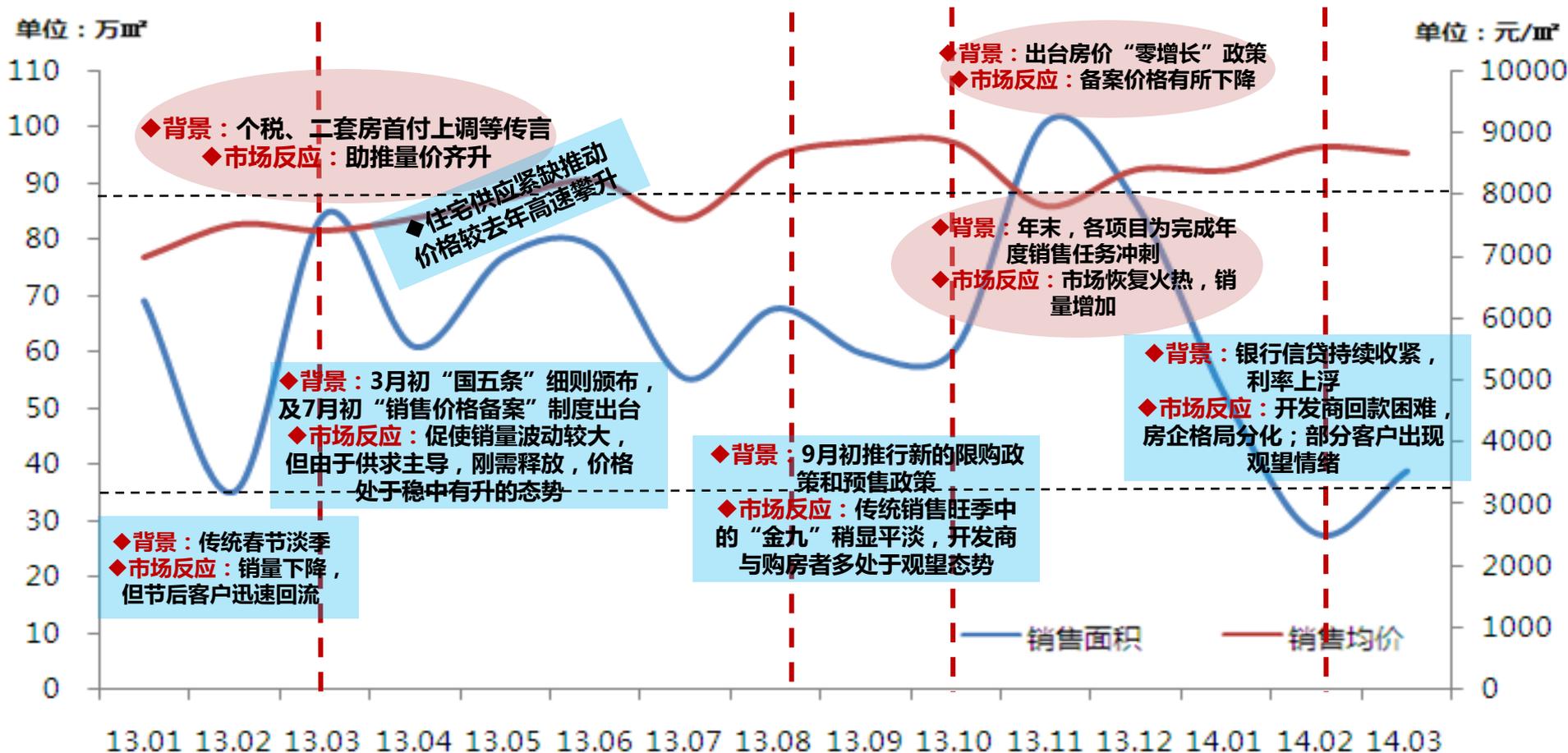
(数据来源：郑州房管局)

# Part5.一季度营销总结

——楼市活动、典型项目、市场表现

**一季度郑州楼市量价走势：**一季度住宅市场价格表现趋稳，“小阳春”成色略显不足，住宅市场销量同比明显减少，且在春节过后，市场回暖较慢，受信贷政策收紧影响，部分客户推迟购房时机，市场观望氛围凸显

### 2013年1月-2014年3月郑州商品住宅量价走势



# 一季度认筹项目汇总：认筹项目22个，自3月份开始，认筹项目数量有所增多，各项目纷纷展开推售节点，市场逐步回暖

日期	项目名称	所属区域	推出房源	推出套数	认筹量	认筹方式	优惠信息
2014.2.22	海马公园	郑东新区	二期3#剩余房源	45	20	客户交10万元排卡	开盘抵60万元
2014.2.22	天地湾	惠济区	三期8#	72	50	客户交1万排卡，客户另交5千元超级E金券	开盘均可抵2万元(此优惠可累加)
2014.2.22	阳光城	管城区	二期9#-11# 12#东单元	896	200	客户交1万元入会(只限刷卡)	开盘抵5万元
2014.2.23	鑫苑鑫城	郑东新区	10#	128	65	客户交2万元排卡	开盘优惠2%
2014.3.1	祝福红城	高新区	三期10#	144	40	交1万元排卡	开盘优惠2%，签约优惠1%
2014.3.2	泰宏建业国际城	二七区	一期二批15#/17#/21#	586	632	交1万元排卡	开盘抵3万元，开盘一次性优惠2%，按揭优惠1%
2014.3.8	伍隳院	二七区	联排别墅31#-38#	42	10	交20万元排卡	开盘优惠6%；一次性优惠4%，按揭1%，按时签约1%
2014.3.8	七里香堤	管城区	3#	265	60	交1万元排卡	开盘优惠2%
2014.3.8	正商花语里	中原区	2#/3#/4#以及前期剩余房源	560	200	交2千元排卡	两房2千抵2万，三房2千抵3万
2014.3.8	晶华城	中原区	21#、22#	128	8	凭3个月1万元指定银行定期存单排卡	开盘享1万抵1.5万(40㎡以下)，1万抵2万(40㎡以上)，一次性优惠3%
2014.3.8	龙湖名郡	新郑龙湖	1#、3#	280	100	交1千元排卡	开盘抵1万元，认筹到开盘期间每天100元优惠
2014.3.15	建业天筑	郑东新区	一期7#、8#、11#	278	20	客户交20万元排卡(交给新浪乐居，81-86㎡两房不参与)	未定
2014.3.15	绿都温莎城堡	新郑龙湖	29#、31#	531	6	高层交2千元或凭5千元3个月银行定期存单排卡，别墅交2万元排卡	高层交2千元排卡，开盘当天优惠1万2千元；或凭银行存单排卡，开盘优惠1万元，别墅交2万元排卡，开盘优惠10万元
2014.3.15	基正唐宁一号	新郑龙湖	4#、5#	264	45	交5千元排卡	开盘优惠5万元
2014.3.16	西雅图	高新区	二期6#、7#西单元	216	80	交1万元排卡	开盘优惠3万元
2014.3.16	龙湖玖隳院	新郑龙湖	7#、11#	268	140	交2万元排卡	开盘优惠4万元
2014.3.22	伍隳院	二七区	三期1#、2#	260	160	交3千元排卡	新浪电商3千抵5万元
2014.3.23	星联湾	郑东新区	1#、2#、13#、15#、16#、17#	204	120	交2000元慈善金认筹	开盘抵2000元,并送半年物业费
2014.3.23	上东城	郑东新区	二期3#、5#	160	60	交5000元排卡	开盘抵5万元
2014.3.29	升龙天汇广场	中原区	二期7#、8#	477	280	交2万元排卡	开盘抵3万元
2014.3.29	英地天骄华庭	金水区	二期4#、6#、9#	403	70	交2万元排卡	享有优先选房权，优惠未定
2014.3.29	盛润小城之春	金水区	高层22#	162	30	交1万元排卡	开盘优惠1%；参与开盘前举办活动，每次优惠2000元

**一季度开盘项目汇总：开盘项目30个，1月份典型项目表现抢眼，持续了2013年市场的火热态势，3月份大盘项目表现突出，主要以城市新区高新区、二七新区、航空港区等品牌房企的项目引领市场，其余项目则表现平淡**

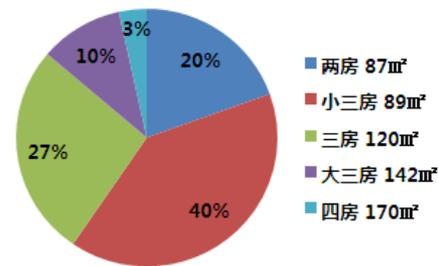
开盘日期	区域	开盘项目	推售户型	推出套数	去化套数	成交均价 (元/㎡)
1月5日	中原区	非常旺角	36㎡一房/79-92㎡两房	102	56	36㎡一房7500, 79㎡两房7400, 90-92㎡两房7200
1月5日	金水区	盛润小城之春	88-89㎡两房/144㎡三房/180㎡复式	139	80	88㎡两房均价11000-12000, 144㎡三房13500, 180㎡复式18300
1月5日	航空港区	豫发大运城	89㎡两房/89㎡三房/129㎡三房	585	585	两房6300, 三房6200
1月11日	高新区	正弘高新数码港	87㎡两房/88-89㎡小三房/116-120㎡三房/114-128㎡三房/142㎡三房/170㎡四房	959	959	170㎡四房7400, 两房7200-7300, 三房7200-7400
1月11日	新郑龙湖	领城公园1857	87㎡两房/99㎡三房/104-123㎡三房	352	352	两房5900, 三房5800
1月18日	高新区	基正盛世新天	80-91㎡两房/116-137㎡三房/190㎡复式	50	24	高层6700, 多层7200
2月14日	中原区	正商花语里	89㎡两房	160	40	纯南向8000-8200, 边户7600-7800;
2月15日	郑东新区	正商书香华府	81-89㎡两房/118-138㎡三房/177-179㎡五房251-253㎡顶层复式七房	65	6	高层三房中间户9800, 西边户10100, 洋房11700
2月22日	中原区	非常旺角	36㎡一房/79-92㎡两房	102	97	36㎡一房7400, 78㎡两房7500, 90-92㎡两房7300
3月1日	高新区	谦祥万和城	89㎡2+1房/124㎡三房	136	76	89㎡2+1房7600, 124㎡三房7300
3月2日	高新区	华强城市广场	64㎡一房/70-81㎡两房/86-91㎡三房	73	28	6950
3月8日	中原区	非常旺角	64㎡一房/70-81㎡两房/86-91㎡三房	102	100	36㎡一房7400, 78㎡两房7500, 90-92㎡两房7300
3月9日	中原区	盛润锦绣城	86㎡两房/116㎡三房	260	33	9900
3月16日	惠济区	正商玉兰谷	洋房: 102-137㎡三房、161-173㎡四房 叠拼: 287-399㎡上叠、235-261㎡下叠	56	8	洋房9300, 上叠11000, 下叠13000
3月16日	郑东新区	正商书香华府	高层: 89㎡两房、118-138㎡三房 洋房: 177-179㎡五房、251-253㎡顶层复式七房	97	9	高层两房11000, 三房10700, 洋房12000
3月22日	经开区	恒大绿洲	79-82㎡两房/90-92㎡两房/101-140㎡三房	528	325	两房9700-9800, 三房9800-10000
3月22日	二七区	泰宏建业国际城	87㎡两房/90㎡三房/117-132㎡三房	802	552	8000
3月22日	高新区	万科城	76-77㎡两房/84-89㎡三房	1519	1497	两房7500-7700, 三房7600-8000
3月22日	二七区	升龙城	81-84㎡两房 /111-135㎡三房 /182㎡四房	252	98	8700
3月22日	郑东新区	海马公园	189-192㎡四房	45	2	15000
3月22日	惠济区	天地湾	89㎡三房	68	63	9800
3月22日	郑东新区	鑫苑鑫城	85㎡两房/122-136㎡三房/139㎡四房	132	92	四房11200, 三房10800, 两房9900-10000
3月22日	中原区	非常旺角	36㎡一房/79-92㎡两房	102	92	一房7550, 78㎡两房7650, 90-92㎡两房7450
3月22日	高新区	祝福红城	68㎡两房/89㎡2+1房/102-109㎡三房	136	55	两房7500, 89㎡2+1房7300, 三房7200
3月23日	中原区	正商花语里	87-89㎡两房/122㎡三房	472	232	两房8100-8200, 三房7700-7900; 4#7900-8200
3月29日	惠济区	裕华广场	88-90㎡两房/138-140㎡三房	93	55	两房8800, 三房8900
3月29日	中原区	方圆经纬	141㎡三房/144㎡三房/166㎡四房	72	35	10000
3月29日	中原区	梧桐新语	88-90㎡两房/104-115㎡三房	284	198	高层均价7800, 小高层均价8700 (两房高于三房60-100元/㎡)
3月29日	郑东新区	雅居乐国际花园	138-147㎡三房/154㎡四房/288、353㎡大平层	126	120	7#/8#一层14000, 顶层9900, 8#中间层9800, 7#中间层9600; 10#中间层9200, 顶层9900
3月30日	新郑龙湖	国瑞城	82㎡、96㎡两房/128㎡三房	198	120	5700

**典型项目——大体量、日光盘，正弘高新数码港：借助品牌优势、规模大盘，吸引客户关注；产品两房、小三房占比60%，以刚需产品为主；针对目标客群推广宣传，低门槛0元入会，前期积累大量客户，为开盘奠定基础**



开盘信息		
推售	开盘时间	2014年1月11日
	推售体量	959套
	推售房源	一期2#、3#、7#、8#
	房源户型	87m <sup>2</sup> 两房；89m <sup>2</sup> 小三房 120m <sup>2</sup> 三房；142m <sup>2</sup> 大三房； 170m <sup>2</sup> 四房
认筹	认筹时间	2013年12月21日
	认筹量	排卡1700余张
	到访量	1600组
	认筹到访率	94%
销售	成交均价	一层及顶层6600-6800元/m <sup>2</sup> ， 两房7200-7300元/m <sup>2</sup> ，三房 7200-7400元/m <sup>2</sup> ，170m <sup>2</sup> 四 房7400元/m <sup>2</sup>
	成交量	959套
	去化率	100%
	优惠信息	悠悦会0元入会优惠1%，交2 万元参与会员升级优惠3%， 开盘当天成功选房并按时签 约优惠1%；团购（20组以上 客户成团）额外优惠1%

推售房源户型占比



◆产品：以87m<sup>2</sup>两房、89m<sup>2</sup>小三房为主，占比达60%；同时还有120m<sup>2</sup>三房、142m<sup>2</sup>大三房以及170m<sup>2</sup>四房，产品线丰富；

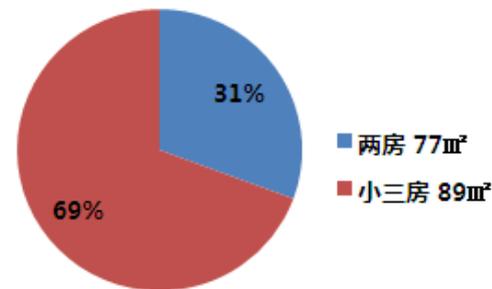
◆客户：以刚需客群为主，同时部分产品也能满足改善型客户需求；

**典型项目——大品牌、大体量，万科城：**项目主打品牌战略，定位刚需、产品为两房、小三房，辅以送精装、万客会的方式吸引客群关注，大量积累客源



开盘信息		
推售	开盘时间	2014年3月22日
	推售体量	1519套
	推售房源	一期二批 1#/2#/5#/7#/6#/8#/10#
	房源户型	76-77m <sup>2</sup> 两房 84/88/89m <sup>2</sup> 小三房
认筹	认筹时间	2014年3月8日
	认筹量	排卡3114张
	到访量	2700组
	到访率	87%
销售	成交均价	两房均价7500-7700元/m <sup>2</sup> 三房均价7600-8000元/m <sup>2</sup>
	成交量	1497套
	去化率	99%
	优惠信息	会员优惠2%，办理护照优惠2000元，VIP客户优惠1%，VIP升级优惠1%，成功选房优惠1%，一次性优惠2%，按时签约优惠1%

推售房源户型占比



- ◆万科城，品牌房企，刚需大盘；
- ◆产品：户型全部设计为76-77m<sup>2</sup>两房，84、88、89m<sup>2</sup>小三房，满足刚需置业人群；
- ◆亮点：精装产品，获得年轻客群认可；



**楼市表现——典型项目引领市场：**2014年一季度市场稍显冷热不均，典型项目推货量大、去化率高，多数小项目表现一般，市场成交出现分化现象；住宅市场刚需项目分化比较严重，高端项目去化较慢，品牌企业项目持续去化较好；热销项目主要以高新区、二七新区、航空港区等城市新区项目为主

### 2014年一季度推售套数500套以上、去化率60%以上的项目

区域	项目名称	开发商	推售户型	推出套数	去化套数	去化率
航空港区	豫发大运城	豫发置业	89m <sup>2</sup> 两房/89m <sup>2</sup> 三房/129m <sup>2</sup> 三房	585	585	100%
高新区	正弘高新数码港	正弘置业	87m <sup>2</sup> 两房/88-89m <sup>2</sup> 小三房/116-120m <sup>2</sup> 三房/ 114-128m <sup>2</sup> 三房/142m <sup>2</sup> 三房/170m <sup>2</sup> 四房	959	959	100%
经开区	恒大绿洲	恒大集团	79-82m <sup>2</sup> 两房/90-92m <sup>2</sup> 两房/101-140m <sup>2</sup> 三房	528	325	62%
二七区	泰宏建业国际城	泰宏、建业	87m <sup>2</sup> 两房/90m <sup>2</sup> 三房/117-132m <sup>2</sup> 三房	802	552	69%
高新区	万科城	万科集团	76-77m <sup>2</sup> 两房/84-89m <sup>2</sup> 三房	1519	1497	99%



### 典型项目引领市场，刚需、高端表现各不同

- 品牌房企开发项目逐步引领郑州市场，表现出推货量大、去化率高，中小项目则去化一般；
- 刚需住宅市场分化严重，小面积段去化较好，大面积户型及高端项目去化较慢；



### 热点片区外移

- 郑州城区发展逐步外扩，外围片区已成为重点片区，随着交通、配套等逐步完善，人口外溢倾向明显；
- 2014年一季度热销项目主要以高新区、二七新区、航空港区等城市新区项目为主；



### 开发企业格局分化

- 中小企业普遍资金链不足，融资困难、渠道窄，在现有市场格局中处于不利低位，面临“淘汰”风险；
- 品牌房企自身资金雄厚，借助金融等多渠道融资，占据市场份额逐步增高；

**楼市表现——刚需、改善、高端客户各不同**：2014年一季度出现利率上调、杭州等城市降价、不动产统一登记等相关新闻，郑州市场刚需客户普遍认知不高，影响较小；改善型客户认知度普遍较高，购房周期拉长，但并未对购房决策产生较大影响；高端客户购房心理较理性，延迟购房时机，倾向于将资金转向其他获利模式；

## 刚需客户

**房贷利率上调的影响**：部分客户有了解，但普遍影响力小，有客户会选择公积金贷款；  
**杭州楼市降价新闻的影响**：认为郑州市场价格不及杭州贵，要区别对待；  
**不动产统一登记的影响**：客户多为首次置业者，觉得两套以下房产不会产生较大影响；  
**客户购房心态**：担心房价会继续上涨所以选择购买，对真正有需求的客户影响很小；  
**对未来楼市看法**：多数认为郑州楼市价格会稳中有升，主要影响开发商的是资金问题；

### 影响力度：中

对于真正有需求的刚需客户而言，利率上调影响不明显

## 改善客户

**房贷利率上调的影响**：对客户整体影响不大；  
**杭州楼市降价新闻的影响**：对投资客影响较大，经置业顾问引导后矛盾心理减轻；  
**不动产统一登记的影响**：对投资兼自住类客户普遍影响不大；  
**客户购房心态**：主要看总价能否承受，购房周期稍有拉长；  
**对未来楼市看法**：多数人对郑州房价走势仍持乐观态度；

### 影响力度：中偏高

对于政策认知度普遍较高，购房周期拉长，但并未对购房决策产生较大影响

## 高端客户

**房贷利率上调的影响**：影响较大，高端市场观望情绪加重；  
**杭州楼市降价新闻的影响**：有理性的判断，认为目前郑州的价格不会下降；  
**不动产统一登记的影响**：政策对其观望情绪影响明显；  
**客户购房心态**：客户购房心理理性，信息获取渠道广，受资金限制较大；  
**对未来楼市看法**：房价涨幅会下降，但房价整体价格会稳涨；

### 影响力度：较高

高端客户购房心理较理性，延迟购房时机，倾向于将资金转向其他获利模式

就目前市场监控的数据来看，利率上浮暂未对郑州房地产市场各项目的来访及成交带来较大影响，若信贷政策持续收紧的情况下，对房地产的影响预计2季度将有所体现；

注：以上为通过对客户及置业顾问的访谈而得，筛选项目标准为郑州市各区域内的典型代表项目。

**2014年一季度郑州楼市整体反映：**全国信贷收紧，开发商回款困难，房企格局出现分化；针对房贷利率持续上调、杭州城市降价、不动产统一登记政策，刚需、改善、高端客户表现不同；市场成交分化明显、走量为先，开发企业欲借助分期首付、加大一次性付款优惠、提高首付款优惠等活动吸引客户，加速去化，实则客户普遍表现较为理性，未达到预期效果；

## 2014年一季度多层面市场反映

### 开发企业

#### 信贷收紧、利率上浮

- ◆ 开发商回款难度加大；
- ◆ 房企格局出现分化；中小房企资金不足，融资困难，面临倒闭或整合的风险加大；品牌房企借助金融渠道融资；
- ◆ 信贷和利率的问题直接影响到高端产品的去化，造成去化慢，开发商资金压力大；

### 客户层面

#### 房贷利率持续上调、杭州城市降价、不动产统一登记

- ◆ 刚需客户：认知度较低，对于真正有需求的客户而言，利率上调影响不明显；
- ◆ 改善型客户：对于政策认知度普遍较高，且观望心理略有加重，购房周期拉长，但并未对购房决策产生较大影响；
- ◆ 高端客户：购房心理较理性，延迟购房时机，倾向于将资金转向其他获利模式；

### 市场表现

#### 市场成交分化明显、走量为先

- ◆ 市场刚需去化平稳，改善、高端产品去化困难；
- ◆ 刚需住宅成交分化明显、冷热不均；典型项目引领市场，推货量大、去化率高；
- ◆ 楼市营销采取分期首付、加大一次性付款优惠、提高首付款优惠，以实现快速回款，保证资金供应；
- ◆ 热销项目主要以高新区、二七新区、港区等城市新区项目为主；

- 2014年一季度受春节因素影响，多数项目处于销售的传统淡季，1、2月份市场表现稍冷，3月中旬开始回暖，出现成交小高峰，受信贷政策影响，楼市“小阳春”成色不足；
- 目前多数购房客户对信贷变化的敏感度不强，因此暂未表现到销售层面，但实际签约时受影响较大；未来若信贷政策持续收紧，市场观望情绪将加重；

# Part6.二季度趋势及预测

——政策预警、市场格局、总结及预测

**政策预警：**中央政策见底、地方调控出现分化，各地楼市政策表现松紧不一，信贷及货币政策暂无放松迹象，地方政府调控权利扩大，存在一定救市可能，但年内影响楼市的关键因素依然为信贷政策

### 2014年 政府工作报告

2014年3月份，李克强总理在政府工作报告中表示，  
2014年房地产行业的总体政策为：

- ◆完善住房保障机制；
- ◆对不同城市情况**分类调控**；
- ◆增加**中小套型**商品房和**共有产权房**供应；
- ◆**抑制投机投资**性需求；
- ◆促进房地产市场持续发展；

热点（一线）城市继续严  
调、三四线城市或会放松；

一方面调控商品住宅市场，  
另一方面强化住房保障；

**中央房地产政策：**去行政化、  
市场主导、政策见底

- 未来房地产市场调控将以市场化为主导；
- 调控措施将是以地方为主体的公积金贷款、差别化税费、金融等手段；
- 目前中央政策已经见底、不会出台新的打压政策；

地方调控  
权力扩大  
救市手段

**地方政策：**一线从严、三四线  
城市放松在所难免

未来可能放松  
方面：①公积金  
贷款；②减免  
税费③信贷  
支持④松绑限  
购

信贷偏紧  
影响楼市

**货币信贷政策：**地产信贷偏紧，  
货币政策中性偏紧

- 全年来看，年内货币政策依然为中性偏紧；
- 地产贷款依然从紧，影响市场活跃度；

**市场格局：**未来郑州市场供应集中在高新区、惠济区以及城市郊区，以下半年推售节点较为集中，但区域内各项目的竞争白热化程度明显，受信贷政策影响，开发企业定价普遍趋于谨慎，预计年内住宅市场价格涨幅回落趋势明显

### 年内郑州主城区部分待入市项目分布图

据不完全统计，2014年2季度开始，郑州市场年内新入市项目至少18个，推货量至少为500万m<sup>2</sup>以上。

项目多分布在三环以外区域，城市中心多以城中村改造项目供应为主。

(以上数据均来自泰辰市场部，根据日常监控所得)



**总结及预测****政策有预警，地方权力大**

- 年内中央政府调控手段已经见底，地方政府调控权利逐步扩大，存在一定救市可能，救市手段或将着手方面：公积金贷款、减免税费、信贷支持、松绑限购等方面。但就目前的市场表现来看，地方政府公开救市的可能性较小，多数仍处于观望态势；

**季度开局难，谨慎勿悲观**

- 2014年1季度郑州市场整体表现不及去年，购房者表现多为理性，市场呈现出从卖方向买方过度的趋势。年内信贷政策已成为影响楼市的关键因素，若信贷政策持续收紧，未来将影响购房客户信心和销量进而影响销售价格；

**销售节点较集中，转变策略，持续去化为主导**

- 目前多数房企推售节点多位于年中及下半年，鉴于市场情况，建议开发企业及早转变销售策略，高节奏、小批量加推、谨慎定价、以避开推售高峰期、持续走量为指导方针。

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>

專注·專業

---

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