

Ticheer

# 郑州房地产市场研究半年刊

【2023年6月】

市场研究部

# 目录

contents

01

营销视角观楼市

02

城市视角望行业

03

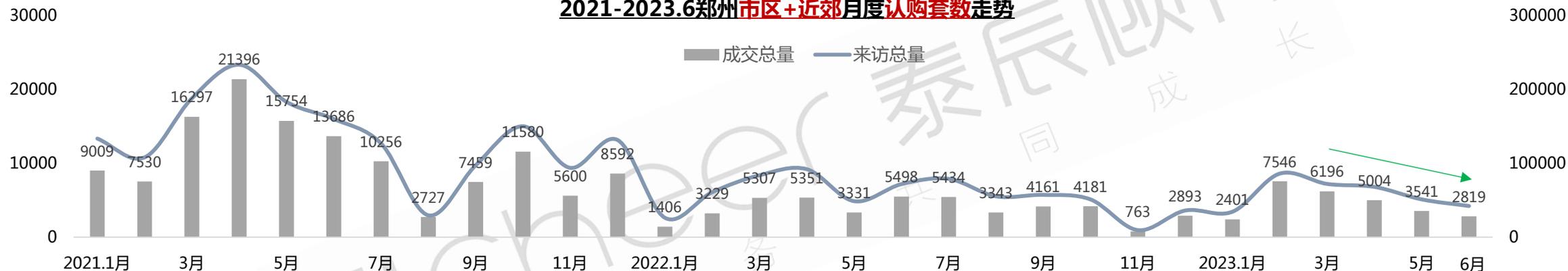
客户视角判需求

04

通过趋势谋发展

2023年初疫情防控全面放开叠加利好政策刺激，上半年大郑州楼市整体呈现先扬后抑特点，前期积压需求在2-3月短暂释放后有所降温，4-6月由于客户支撑不足，成交持续下滑；半年度成交总量与单盘月均成交量都高于去年均值，转化率提升(表明客户总量有限的同时、到访的置业意向度相对往年略高)

2021-2023.6郑州市区+近郊月度认购套数走势



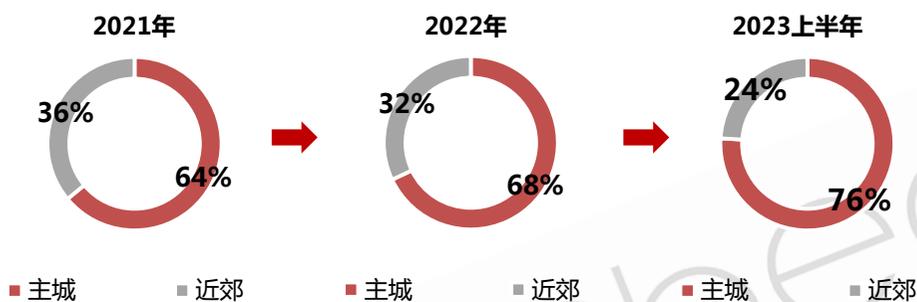
- 2023上半年监控大郑州成交27507套，同22年半年度均值相比上涨11%，来访35万余组，下降8%，访交量仅为21年同期3成左右
- 监控单盘月均成交20套，同22年均值相比上涨43%，单盘月均来访255组，上涨19%，转化率由22年15.5：1提升至12.9：1

年份/指标	成交总量 (套)	来访总量 (组)	访交比
2021上半年	83672	1006109	12.0
2021下半年	46214	628959	13.6
2022上半年	24122	383110	15.9
2022下半年	20775	287725	13.8
2022年半年度均值 (剔除10-12月疫情)	24707	382915	15.5
2023上半年	27507	353688	12.9

年份/指标	单盘月均成交 (套)	单盘月均来访 (组)
2021上半年	42	502
2021下半年	25	343
2022上半年	13	211
2022下半年	13	178
2022年均值 (剔除10-12月疫情)	14	214
2023上半年	20	255

城郊分化持续加剧，主城占比76%，集中度显著提升，2023上半年主城成交占比高达76%，近郊成交占比不足3成；主城区内部区域更迭，管城、中原占比大幅下降，二七区受典型项目影响为当前市场刚需客户关注度最高的区域；近郊成交占比中，中牟与新郑为主力成交区域，占据六成，航空港区与荥阳占比未变，合计占比四成

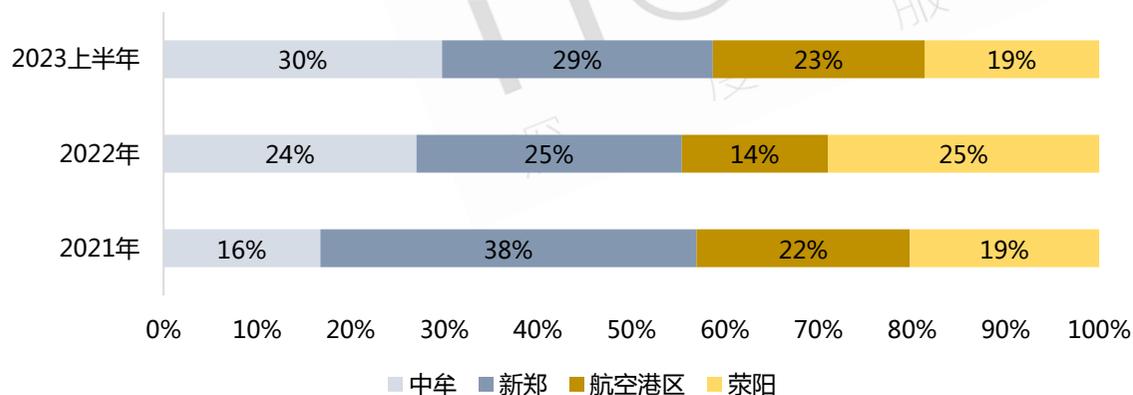
2021-2023上半年郑州城郊成交占比表现



2021-2023上半年郑州主城分区域成交占比表现

年份	二七区	高新区	金水区	经开区	管城区	中原区	惠济区	郑东新区
2021年	9%	18%	13%	12%	17%	15%	8%	7%
2022年	14%	17%	14%	11%	12%	10%	10%	12%
2023上半年	18%	16%	15%	12%	12%	10%	9%	8%

2021-2023上半年近郊分区域成交占比走势



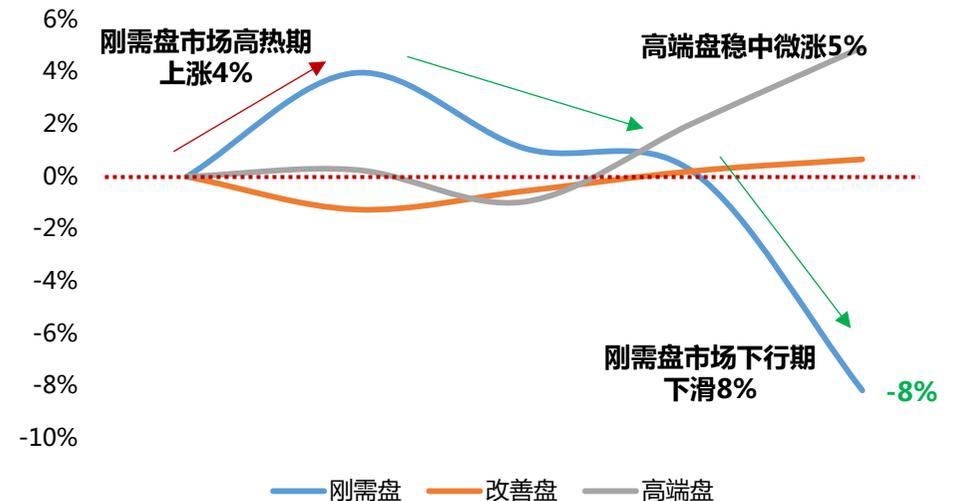
上半年价格随市场波动，呈低-高-低走势，不同属性项目价格波幅不一、差异较大，刚需项目价格涨幅小但回调幅度大，改善项目价格整体维稳，高端项目稳定微涨

2023上半年郑州成交价格走势表现



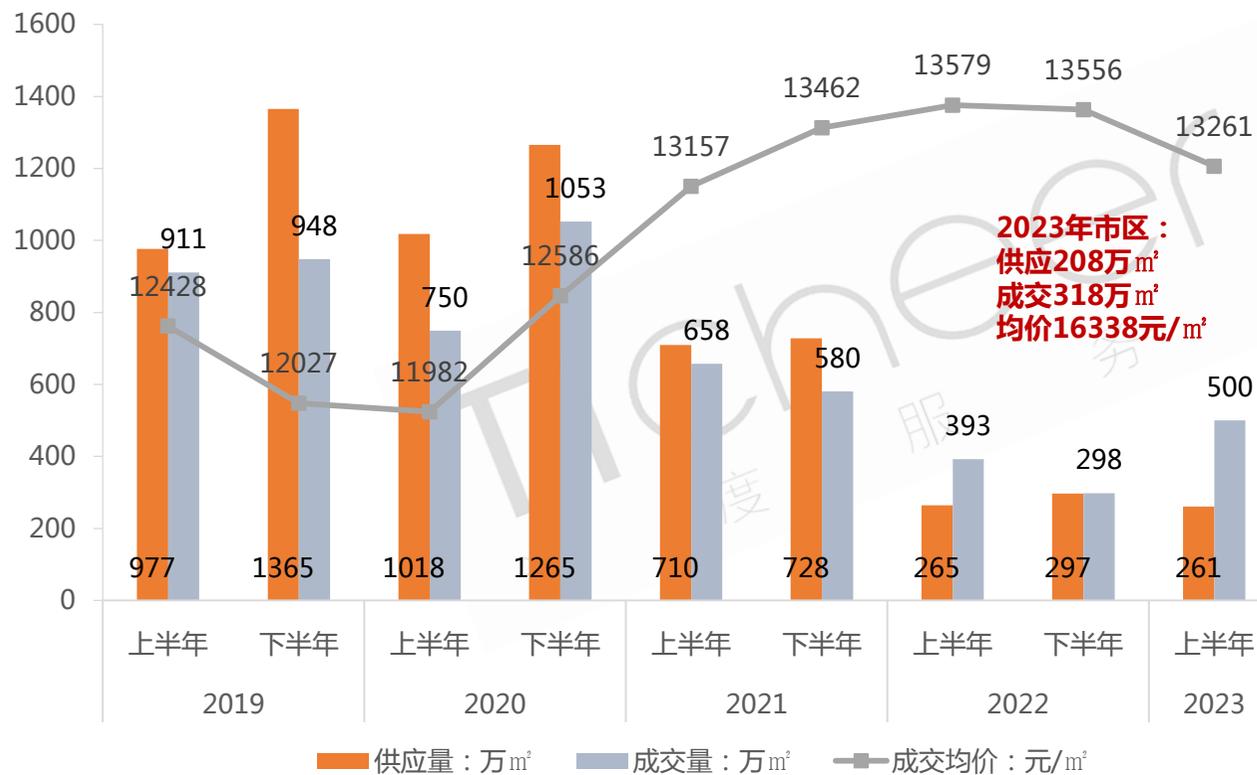
项目类型	项目名称	现时点成交价 (元/m <sup>2</sup> )	年内涨幅 (元/m <sup>2</sup> )	节点价格调整
刚需流量盘	万科大都会	毛坯高层贤悦苑10500, 璟悦苑11500	500	实际让利2%
	谦祥时光序	毛坯高层14500	500	包装特价房
	华发峰景湾	精装高层15500	1500	无
	金辉滨河云著	毛坯高层13700 洋房18500	500-1000	针对17#特价房下调500元/m <sup>2</sup>
	龙湖熙上	精装13500	1000-1500	额外让利2%
	华润琨瑜府	三期毛坯高层13800	200-400	下调200-400元/m <sup>2</sup>
	信保春风十里	毛坯高层14500	/	3月特价房下调1500元/m <sup>2</sup>
	绿都上悦城	毛坯高层6500-7200	/	4月低价聚焦
	中建澜溪苑	毛坯高层6500	/	6月初聚焦下调500元/m <sup>2</sup>
	佳源名门橙邦	毛坯高层11000-13000	/	6月聚焦下调500-1500元/m <sup>2</sup>
改善盘	越秀金悦文华	毛坯高层17400-19500	大户型涨价400	顶底特价房17000元/m <sup>2</sup>
	金茂越秀未来府	毛坯17000 精装18300	毛坯1000精装200	/
	谦祥云栖	毛坯高层16500	300-800	/
	电建洺悦融园	精装小高层19700	700-1000	/
高端盘	华润瑞府	精装小高层30000	300	/
	未来天奕	精装大平层31500	2000	下调1000元/m <sup>2</sup>

2023上半年刚需-改善-高端项目价格变化走势



2023上半年郑州市区+郊区备案口径表现为供应微减、成交增加、价格略降：总供应量261万m<sup>2</sup>，总成交量500万m<sup>2</sup>，价格13261元/m<sup>2</sup>，供应总量低于以往、成交高于去年半年度，价格降幅3%

近5年郑州市区+近郊住宅半年度供销量价走势（备案数据）

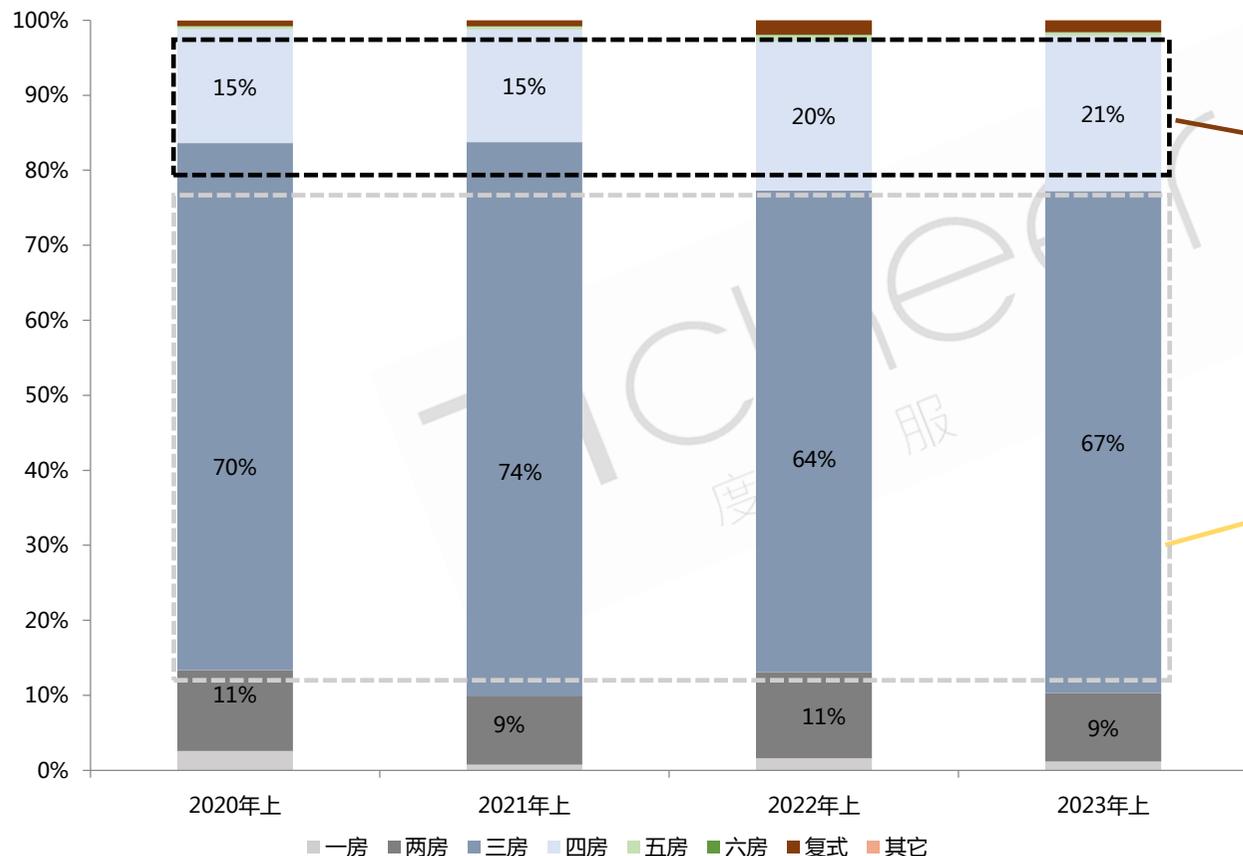


2020-2023年市区/近郊供销占比及价格涨跌幅变化

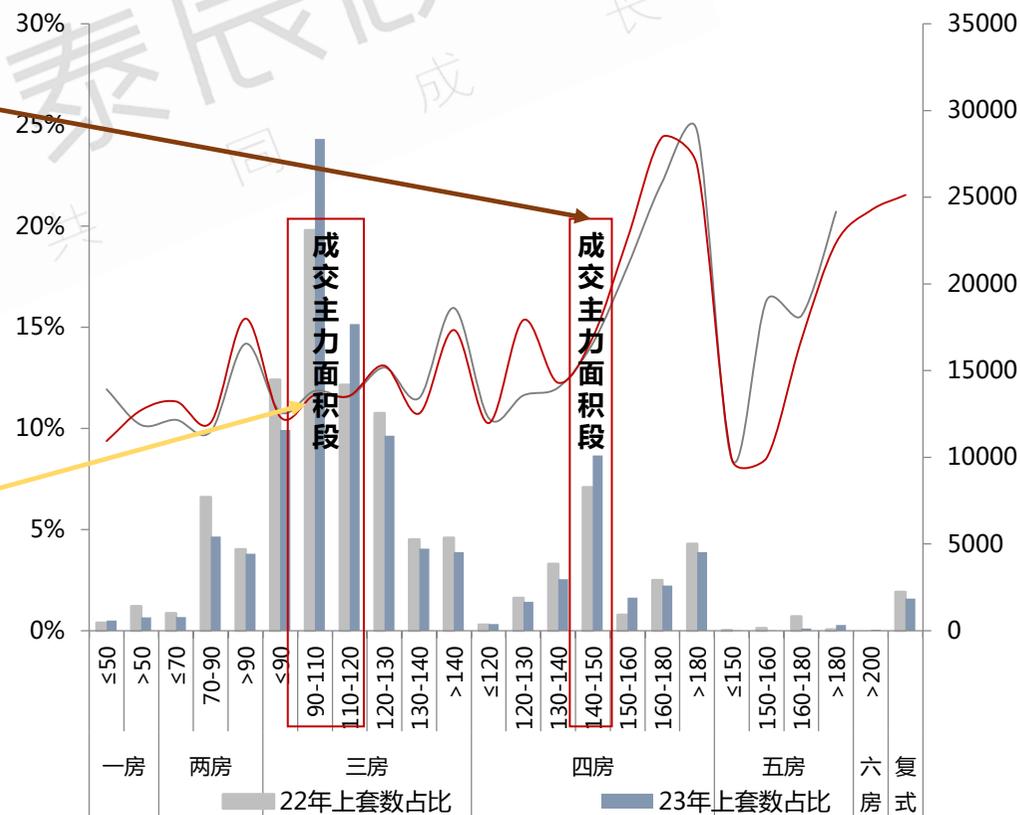
区域	年度	半年度	供应占比	成交占比	价格环比
市区	2020	上半年	58%	54%	/
		下半年	57%	58%	5%
	2021	上半年	65%	64%	3%
		下半年	64%	70%	-2%
	2022	上半年	70%	66%	6%
		下半年	65%	63%	1%
2023	上半年	79%	65%	-3%	
近郊	2020	上半年	42%	46%	/
		下半年	43%	42%	-2%
	2021	上半年	35%	36%	-3%
		下半年	36%	30%	-2%
	2022	上半年	30%	34%	-5%
		下半年	35%	37%	4%
	2023	上半年	21%	35%	-3%

住宅市场仍以刚需产品和改善产品占据主导，一房两房类小面积产品占比持续减少（表明过渡型小面积户型已无法满足需求，未来将延续），三房四房产品占比扩大，刚需、刚改客户更倾向于功能性三居（满足三口之家/三代同居的主流家庭结构），置业面积被迫上移，注重一步到位减少置换过程；首改、改善型客户以140-150m<sup>2</sup>的产品，舒适性四居仍为主流需求

2020-2022上半年市区商品住宅成交房型套数占比



2023上半年市区住宅总体房型（房）-面积（m<sup>2</sup>）成交结构



上半年大郑州TOP20项目占据45%市场份额，项目集中度进一步提升，以北龙湖板块、金水北等高价价值板块的改善与高端项目占据榜单；企业以华润、保利、万科、美盛等央企、稳健类房企的项目表现优异

2023上半年大郑州商品住宅项目实际认购金额TOP15

序号	项目	区域	板块	销售金额 (亿元)	销售面积 (万㎡)	成交价格 (元/㎡)
1	华润幸福里	郑东新区	高铁板块	21.4	7.1	精装30000
2	美盛教育港湾&中环壹号	金水区	省体育中心板块	20.2	10.7	港湾毛坯18500 中环精装20500
3	保利璞悦	郑东新区	北龙湖北板块	17.0	4.0	精装41000
4	美盛金水印	金水区	省体育中心板块	15.0	5.5	精装22500
5	华润瑞府	郑东新区	北龙湖北板块	14.4	4.9	精装30000
6	万科大都会&都会天际	二七区	大学南路板块	12.4	10.6	精装11700
7	电建洺悦融园	管城区	航海路板块	12.0	6.3	精装19500
8	保利大都汇	金水区	花园北路板块	11.8	6.1	精装19000
9	谦祥·雲栖	高新区	高新老城板块	11.5	7.1	毛坯16500
10	龙湖熙上	管城区	金岱板块	11.5	9.3	精装13500
11	普罗旺世理想国	中牟县	绿博板块	10.6	4.5	高层毛坯12500
12	亚星锦绣山河	二七区	二七新城板块	10.6	8.5	毛坯12300
13	万科翠湾中城	惠济区	省体育中心板块	9.8	5.7	二期精装16000
14	保利璞岸	郑东新区	北龙湖北板块	9.5	2.3	精装40000
15	越秀金悦文华	金水区	花园北路板块	8.7	4.7	毛坯18000

近三年商品住宅认购金额集中度变化

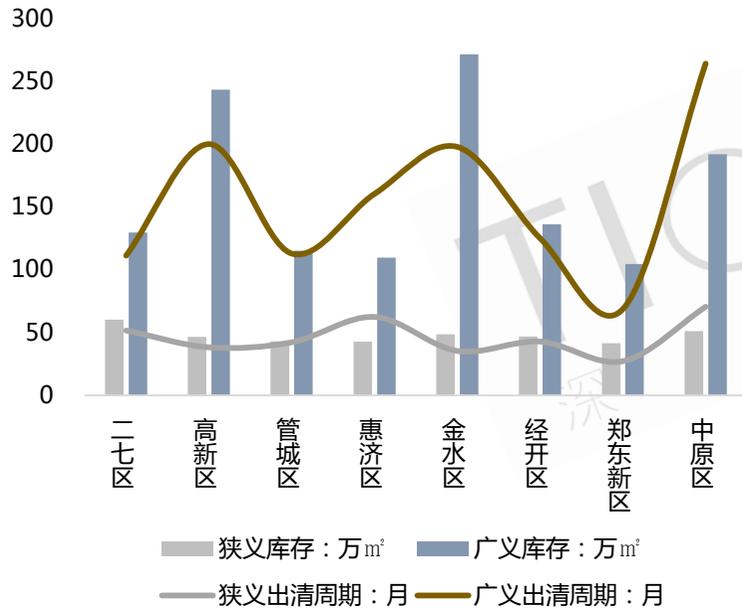
年份	TOP3	TOP5	TOP10	TOP20
2021	7%	11%	19%	30%
2022	15%	19%	28%	39%
<b>2023</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>29%</b>	<b>45%</b>

近三年商品住宅认购金额TOP1门槛值 (亿元) 变化

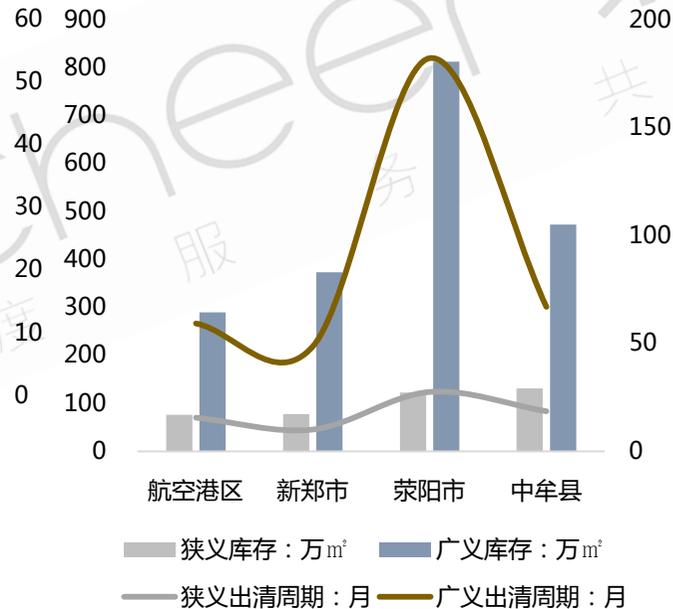
门槛	2021上	2021下	2022上	2022下	21-22均值	2023上
TOP3	25	12.9	13.5	10.5	15.5	17.0
TOP5	24	11	8.9	8.9	13.2	14.4
TOP10	15	6.4	6.6	6	8.5	10.6
TOP15	14	4.7	5.5	3.7	7.0	8.7

上半年市场回暖加速库存消化，当前主城有效狭义库存381万m<sup>2</sup>，去化周期8.66个月，广义库存1302万m<sup>2</sup>，去化周期29.6个月，近郊库存风险高，狭义库存去化周期达16个月；结合监控与核算，近三年城投摘地747万m<sup>2</sup>，已入市58.8万m<sup>2</sup>，下半年预计入市项目约174.54万m<sup>2</sup>，以实际供出1/4计约43.6万m<sup>2</sup>，叠加非城投项目下半年预计新推131万m<sup>2</sup>，合计新增供应175万m<sup>2</sup>，加上主城已推未售381万m<sup>2</sup>，预计下半年可售总量556万m<sup>2</sup>，犹存一定压力

2023上半年主城各区有效狭义库存  
-广义库存及出清周期



2023上半年近郊各区有效狭义  
库存-广义库存及出清周期



2023下半年主城区预计供应

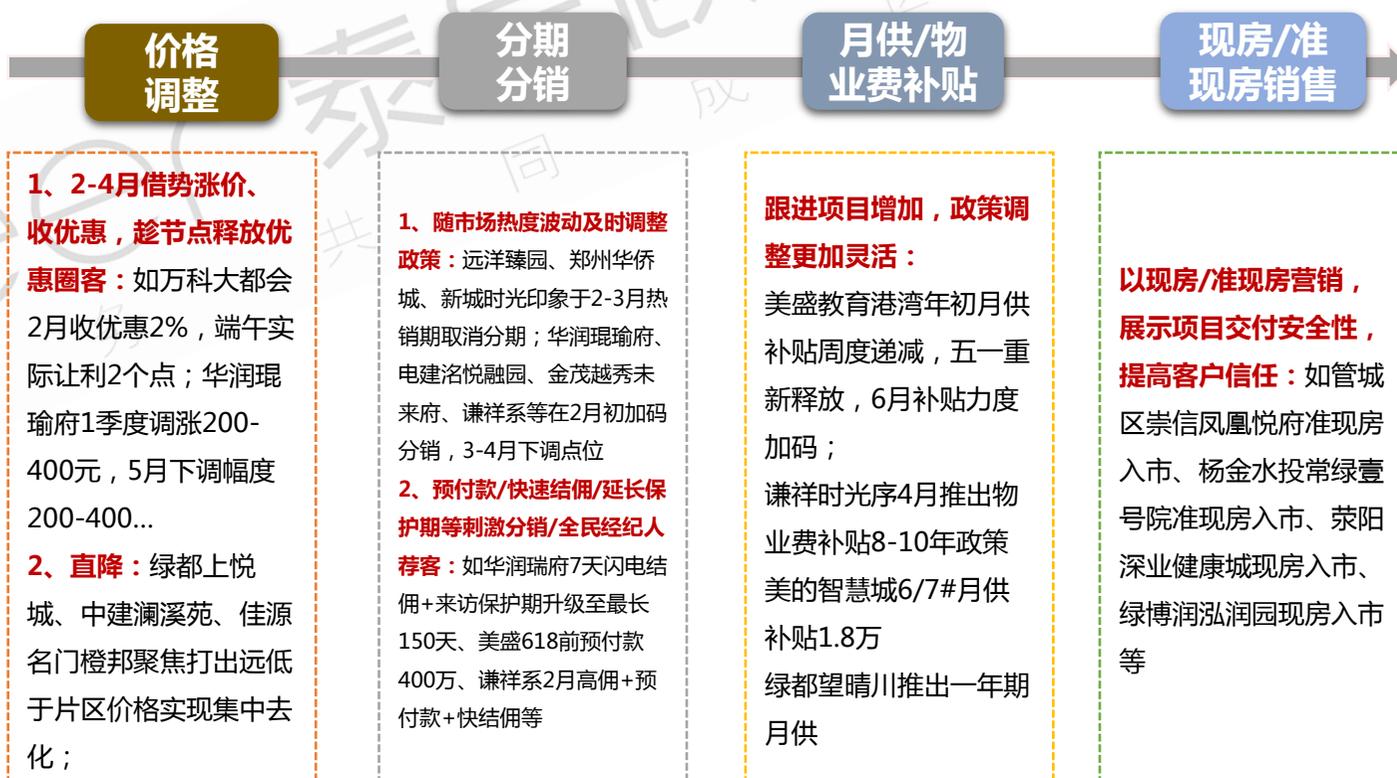
年份	城投供应量: 万m <sup>2</sup>	非城投供应量: 万m <sup>2</sup>	合计
2023下	按实际供出1/4计约44万m <sup>2</sup>	131	175

城投公司摘地项目 (预计2023年可形成有效供应项目)

项目名称	区域	板块	体量: 万m <sup>2</sup>
金湖丽悦上苑	金水区	杨金板块	15.0
观湖城印象苑	金水区	杨金板块	23.2
君悦华庭	金水区	龙子湖板块	17.9
绿发滨河项目	经开区	滨河国际新城板块	7.9
万科民安云城	惠济区	惠济板块	35.8
亚新星云湾	郑东新区	龙湖南板块	5.1
兰溪书院	郑东新区	龙子湖板块	9.6
电建金桥华曦府	郑东新区	北龙湖北板块	15.24
郑轨云庭	高新区	冉屯路板块	29.0
郑高知苑	高新区	高新新城板块	10.7
二七中央商务区	二七区	航海路板块	5.08
合计			174.54

上半年郑州楼市营销呈现阶段性变化：2-4月高热期回收优惠、分期取消、分销下调，5-6月逐步释放优惠并加大促销，项目营销手段以特价+分销+分期+送车位等组合拳为主流促销手段，价格与分销佣金不断调整；企业更注重多盘联动效应下客户流转，伴随烂尾交付难的现象普遍，客户更认可现房准现房，因此部分房企的项目以现房/准现房状态入市，提升客户置业信心促成交，未来销售市场将出现更多的现房与准现房项目，销售周期将被迫拉长

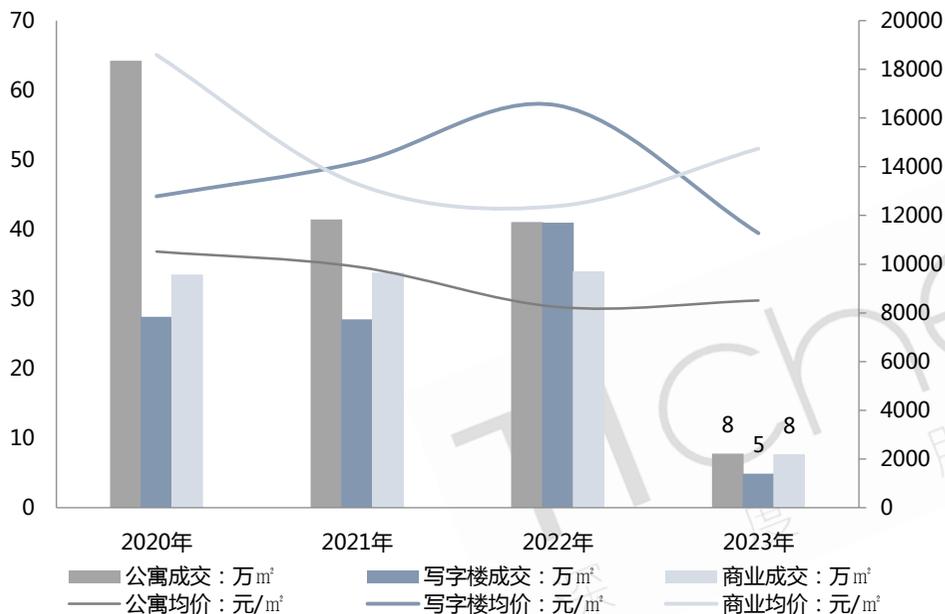
房企	项目	动作
万科	万科大都会&都会天际	南区刚需双盘联动，灵活收回/释放2%优惠
	万科星图	
华润	华润瑞府	1、适时推出延期政策 2、阶段性提高主推产品渠道佣金 3、闪电结佣、超长保护期
	华润幸福里	
	华润琨瑜府	
碧桂园	碧桂园天玺湾	员工购房节，直降，以价换量 6月底，碧桂园天玺湾以员工购房节名义直降至13000以内，碧桂园云顶13xxx
	碧桂园云顶	
美盛	美盛教育港湾	1、阶段性调整分销政策，主推期间上调至2.5%，其余时间2% 2、阶段性调整月供补贴/车位赠送，节点冲刺月供补贴周期/额度上调
	美盛金水印	



**公寓市场：**当前去化以政府收购人才公寓为主，正常销售项目去化约8万m<sup>2</sup>占比仅7%，为去年同期1/5，销售承压

**写字楼市场：**郑州产业支撑力差+疫情冲击企业关停+工作室进社区导致写字楼空置率攀升、量价实现度低

2020-2023上半年郑州市区公寓(剔除人才公寓)+写字楼+商业成交量价走势



物业类型	库存：万m <sup>2</sup>	去化周期：月
公寓	419.67	34
写字楼	172	107
商业	417.95	162

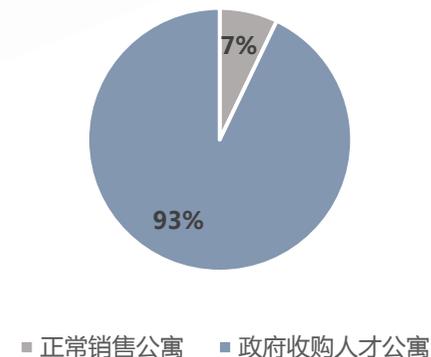
数据来源：泰辰市场监控中心、备案数据、监控数据

公寓市场：规模渐缩，库存高企，以政府收购人才公寓推进去化为主

2023政府收购典型人才公寓项目备案情况

项目名称	区域	套数	面积：万m <sup>2</sup>
汇泉景悦城	中原区	2886	17.69
中海湖滨世家	惠济区	2237	9.55
华润新时代广场	郑东新区	2397	9.22
东亚京尊	管城区	1826	8.68
瀚宇天悦城	金水区	1534	7.17
泰宏建业国际城	二七区	1903	6.83
瀚海思念城	金水区	1132	5.98
正商中州城	管城区	932	5.03
新发展楷林广场	郑东新区	710	4.68
金科城	高新区	689	3.68
<b>合计</b>		<b>16246</b>	<b>78.50</b>

2023正常销售公寓及人才公寓占比



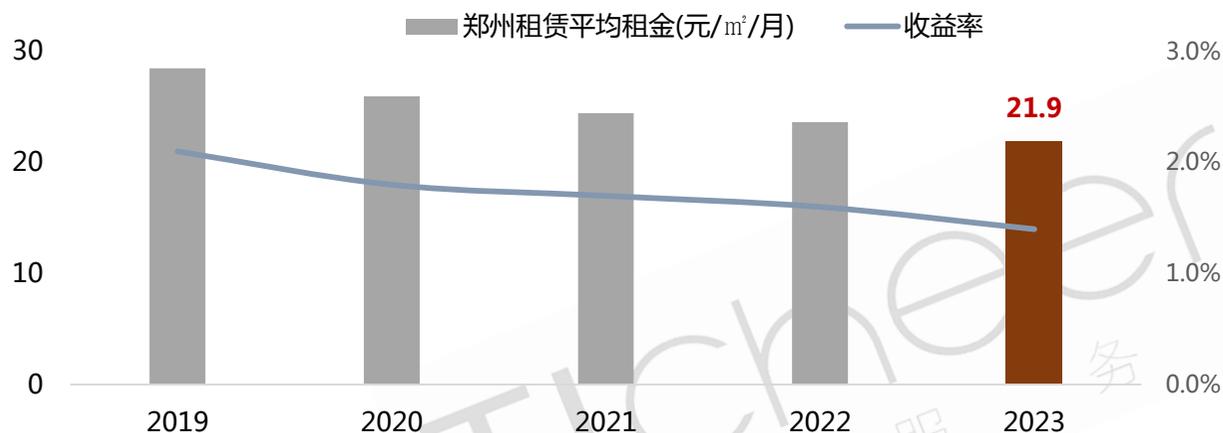
写字楼市场：租金筑底，空置率随着经济复苏略有好转

商圈	项目	2022年租金：元/平/天	2023年租金：元/平/天	空置率
东站商圈	绿地中心双子塔	1.5-2.8	1.5左右	30%
	绿地之窗	2.4左右	2左右	20%
	升龙广场	1.8-2.4	1.8-2.4	10-15%
	龙宇国际	/	2.1左右	40%
CBD商圈	千禧广场	1.8-2.1	1.8-2	10%
经三路商圈	财富广场	1.1-1.2	1.1-1.2	10-15%
	金成国际	1.3-1.5	1.2-1.3	10%以内

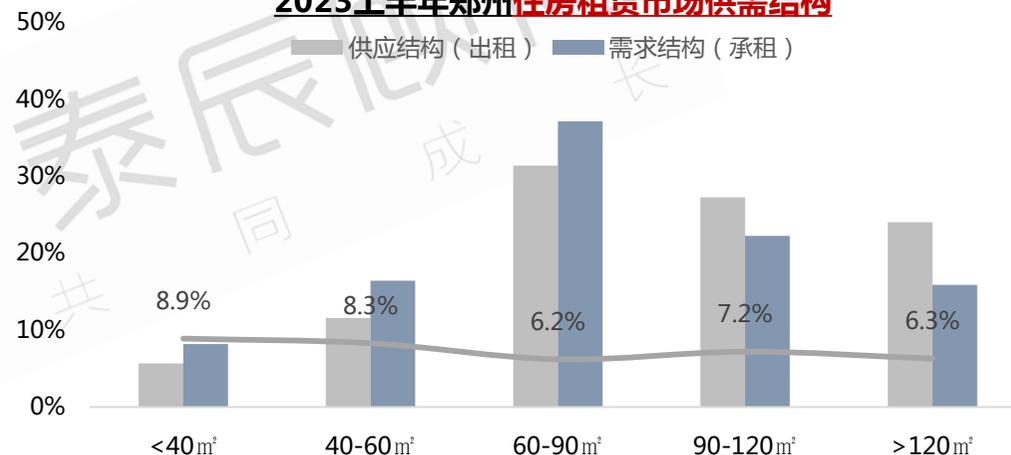
住宅租金水平逐年下降，主因在于大量安置房/保障性住房/人才公寓陆续进入市场，形成强竞争关系，低租金拉低市场整体收益率

- 从供需结构来看，40-90m<sup>2</sup>小户型为租客集中需求面积段，需求占比超6成，为当前主流需求
- 分区域来看，金水、郑东因其经济基础强，商务办公集中，为租客成交首选区域

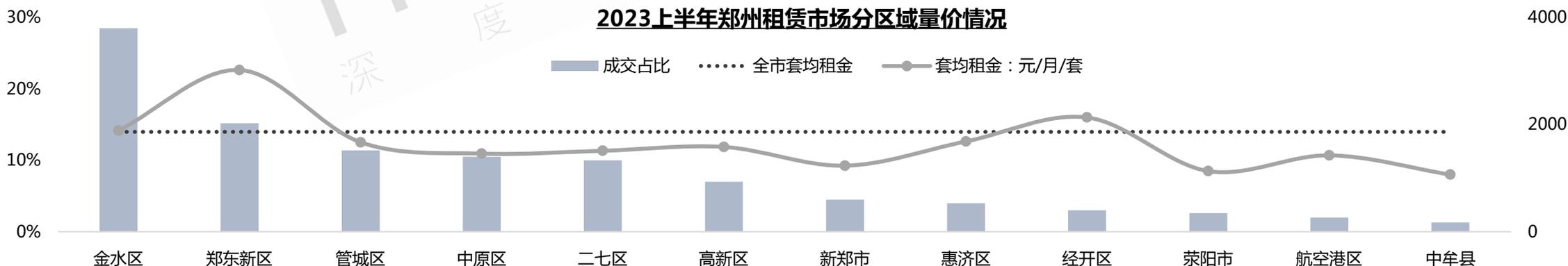
2019-2023上半年郑州存量住宅市场租赁平均租金及收益率表现



2023上半年郑州住房租赁市场供需结构



2023上半年郑州租赁市场分区域量价情况



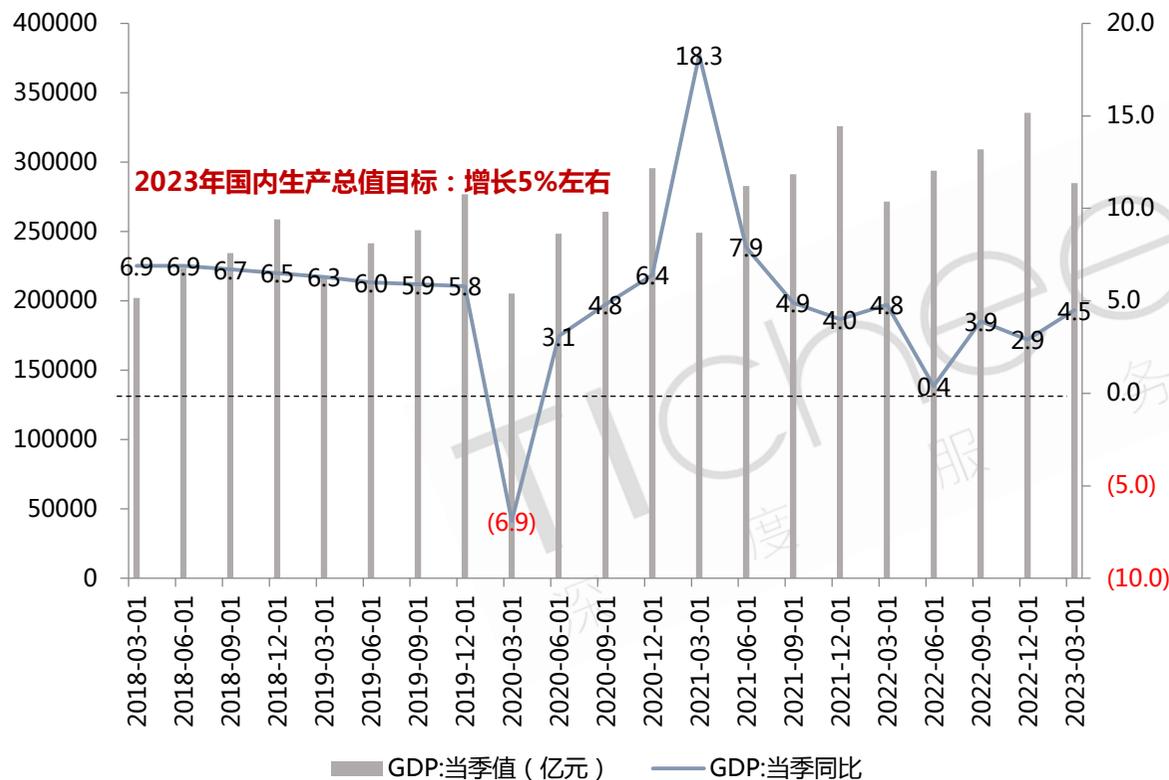
## 上半年市场短暂复苏后开始降温，项目分流与客户变化加剧，营销向难

- 上半年市场表现呈先扬后抑，短暂复苏后开始降温，区域分化持续加剧，主城区集中度再提升，近远郊市场低迷；由于预期下降导致存疑观望，客户总量减少下住宅市场销量缓慢；在售住宅项目竞争圈层扩大、且面临市场总需求不足和二手房市场分流的双重挤压，导致新房营销向难
- 商办市场持续低迷，租金下降；公寓销售类市场流速缓慢，政府回购为公寓市场纾困；未来商办市场将延续较长低迷期，难有明显改观
- 上半年销售市场中，客户对节点促销的敏感度增强，节点营销为新发力点，借此抓取有效客户促成交
- 住宅市场库存转变，狭义库存低、广义库存高，下半年新增供应有限且不均衡下，局部区域项目存在机会

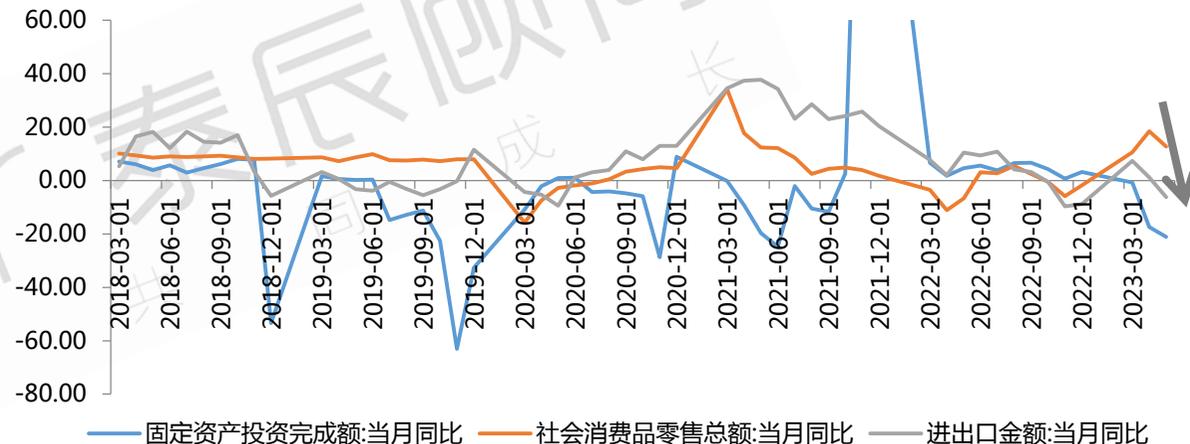
# 大气候（国内）——上半年经济形势前高后低，大气候降温

疫情放开后一季度各项经济指标回升明显，但受近三年内外部环境持续影响下（预期不足，出口不振、投资乏力、消费萎缩等），国内宏观大气候已整体降温，二季度经济下行趋势明显

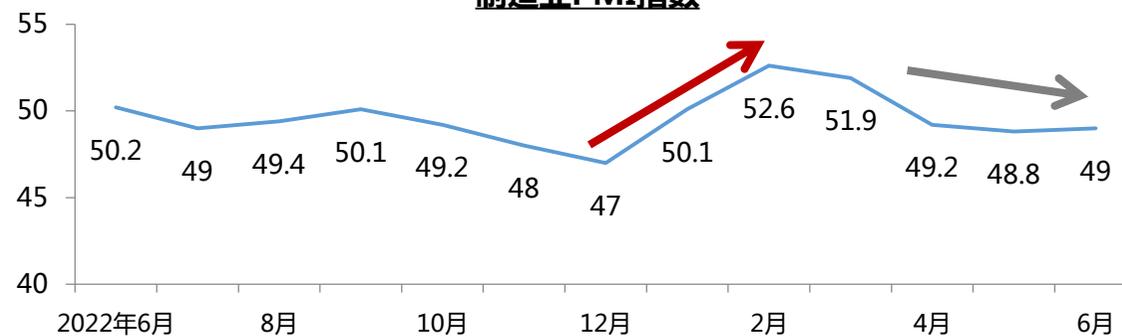
### 中国国民生产总值走势



### 三驾马车走势



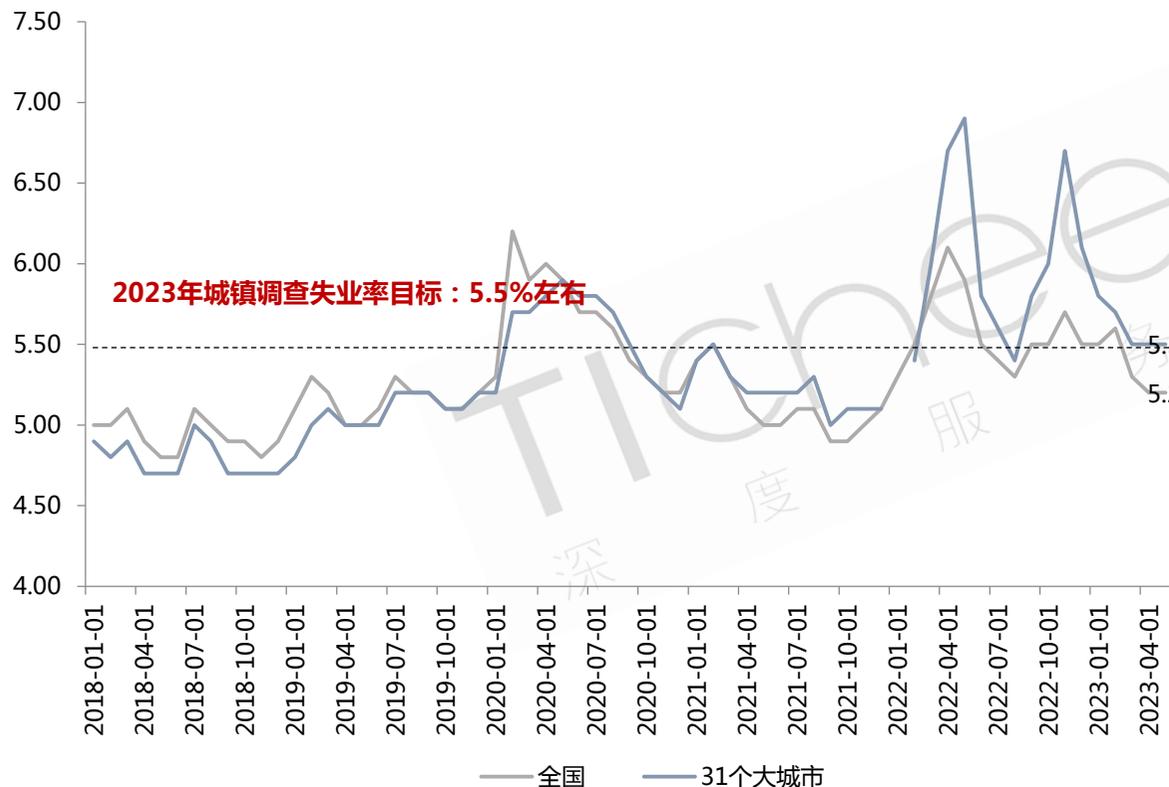
### 制造业PMI指数



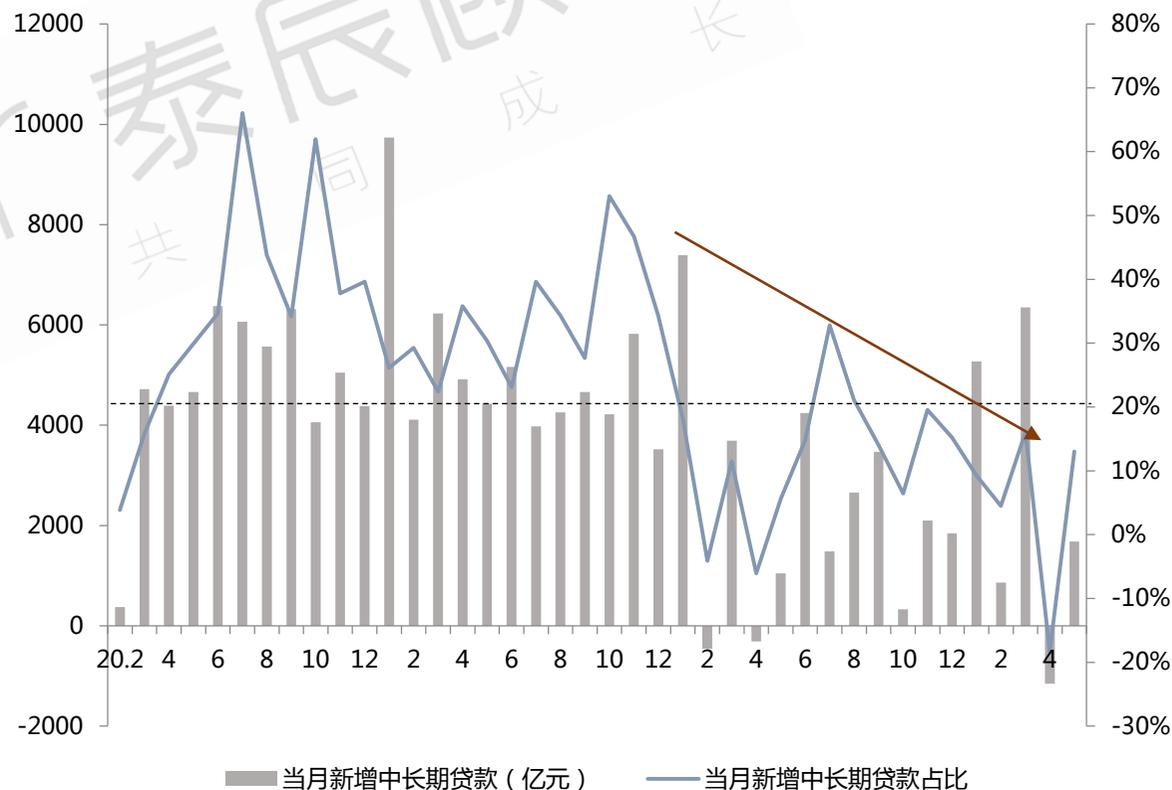
# 大气候（国内）——失业率处高位，预期下降导致消费与投资意愿低迷

城镇居民失业率处高位水平，预期降低影响消费与投资，降低购房意愿，中长期贷款（房贷为主）需求偏弱；上半年住户中长期贷款占新增境内人民币贷款的比重始终处在20%以下低位，表明整体预期向下

### 全国城镇调查失业率走势



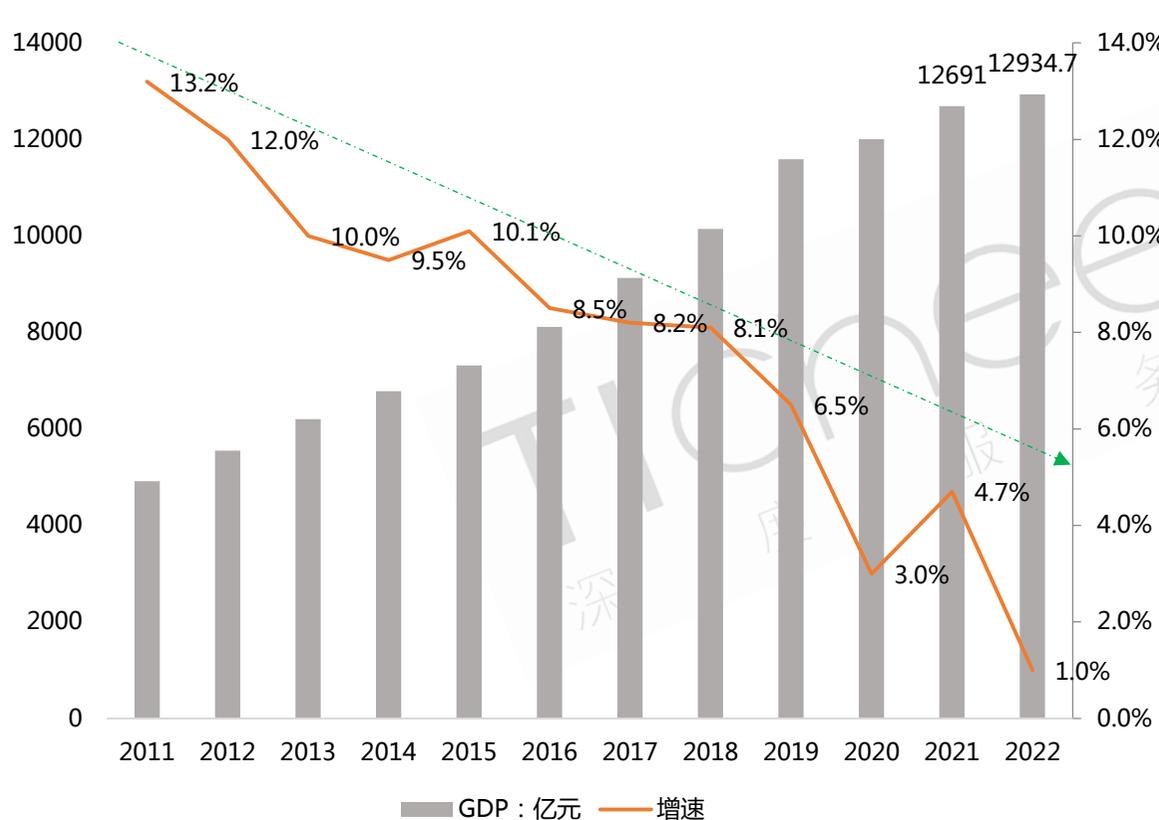
### 国内住户中长期贷款增量及占比



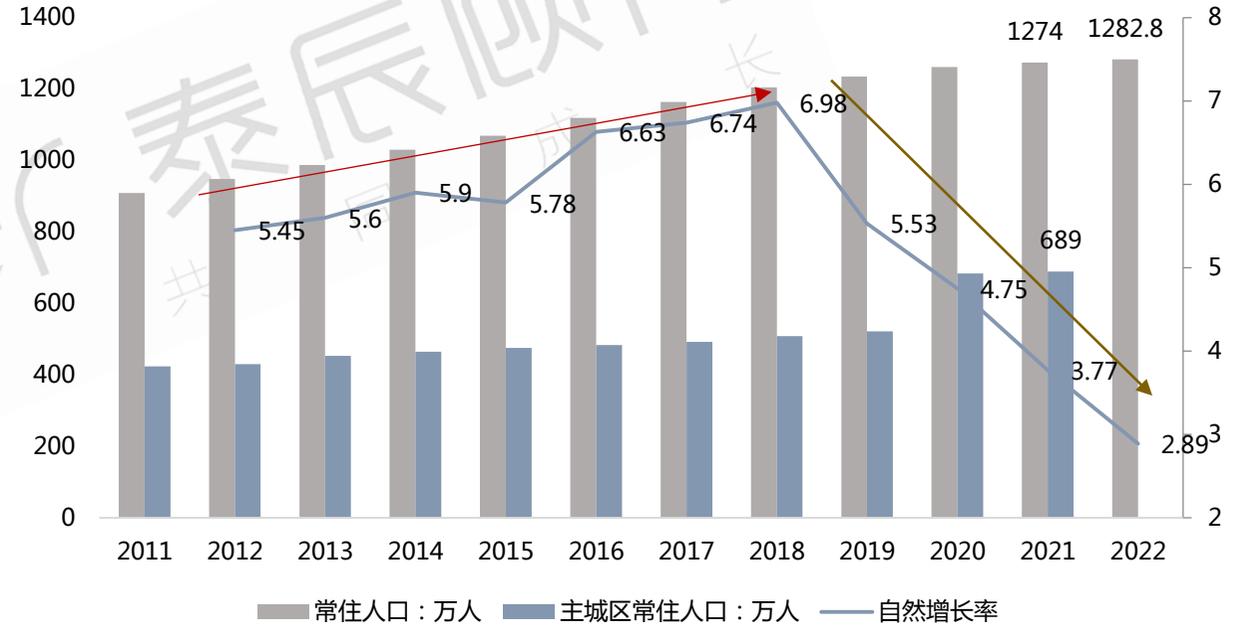
# 小气候（郑州）——过往红利与优势逐步消失，城市发展遇瓶颈

郑州小气候同步降温，经济与人口增速由2019年至今持续放缓，传统优势与红利消失，叠加不可抗力与多行业持续调整导致城市内驱力及外推力均不足，发展迈入瓶颈期

### 郑州历年经济总量及增速走势



### 郑州历年常住人口及自然增长率

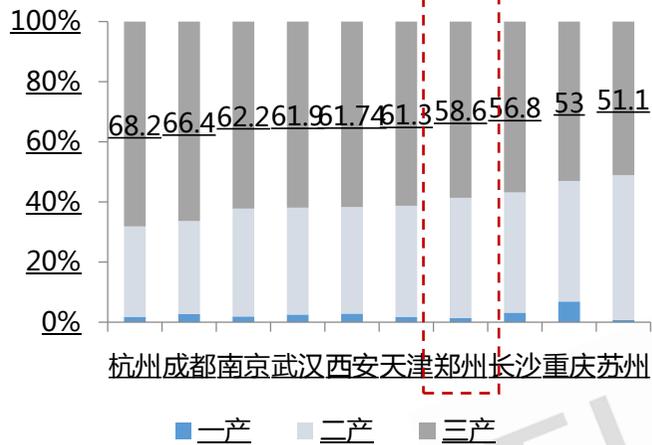


年份	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
常住人口新增	50万	45万	41万	30万	27万	12万	9万

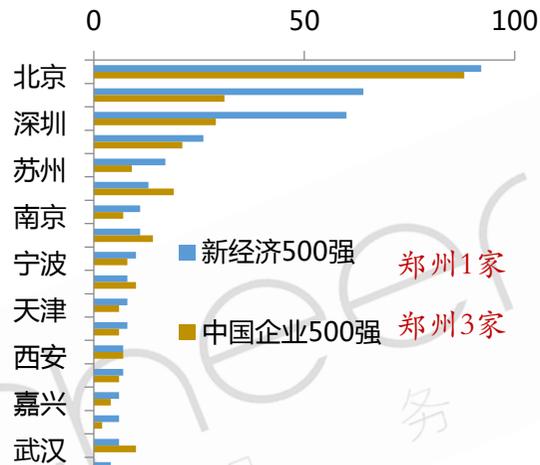
# 小气候（郑州）——新经济产业基础薄弱，产业驱动力不足

郑州三产比例均衡，但新型经济产业薄弱，科技型高端产业匮乏；近三年城市投资力度虽有加大，但财政缺口大、产业方面投入不足，叠加自身高校和科研机构的缺乏，对人才和新兴产业吸引力有限，产业驱动城市发展动力不足

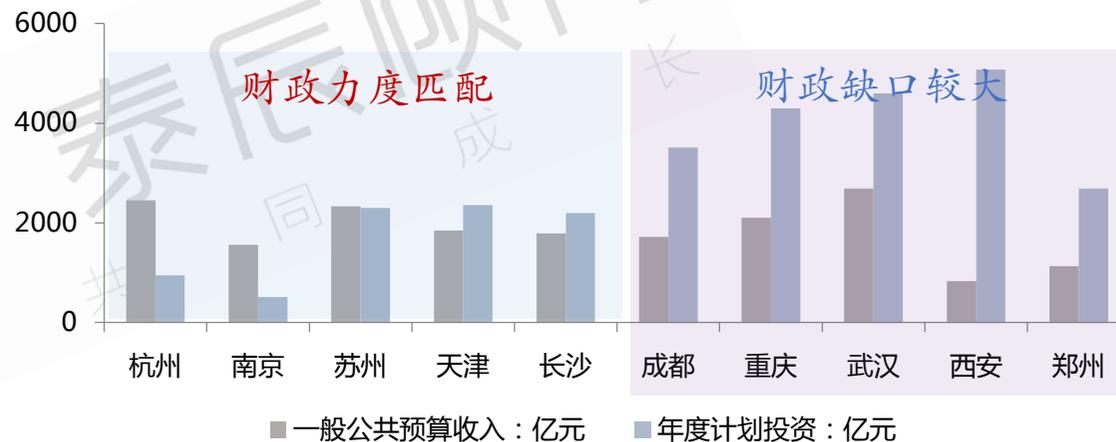
2022年新一线城市三产占比



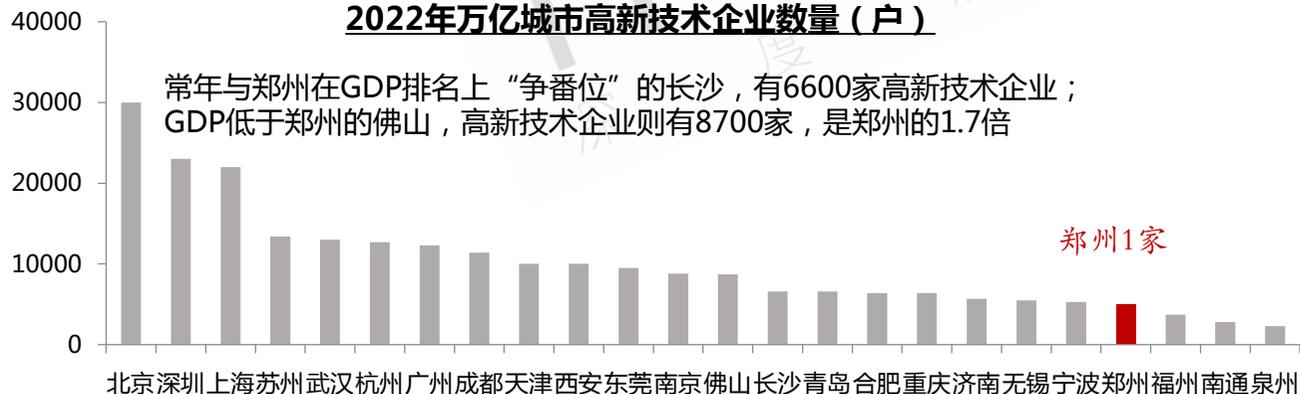
2022年新经济500强与中国企业500强企业城市分布



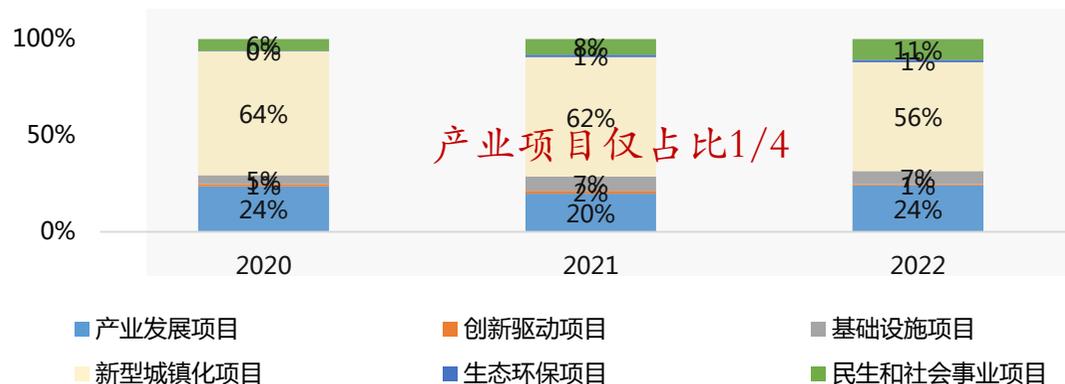
2023年新一线城市计划投资额与2022年财政收入对比



2022年万亿城市高新技术企业数量（户）



近三年郑州市各类重点建设项目总投资占比



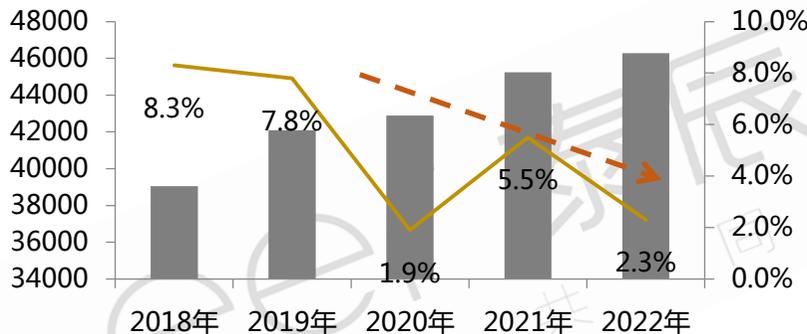
# 小气候（郑州）——就业形势严峻，居民收入受损，整体消费趋向谨慎

受大环境影响，失业率不断走高，就业形势严峻；居民收入受损，在全国主要城市中处于下游位置；居民更加倾向于储蓄而非消费，在购房选择上更为谨慎

郑州城镇登记失业率走势



郑州城镇居民人均可支配收入（元）



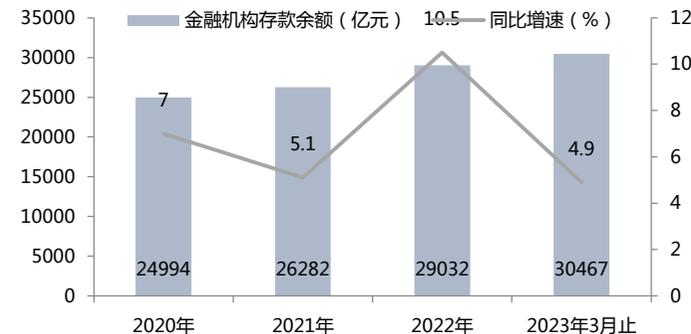
郑州城镇居民人均可支配支出（元）



序号	城市	2022年个税收入 (亿元)	2021年个税收入 (亿元)	同比增长
1	上海	2410.0	2108.3	14.3%
2	北京	1961.5	1885.7	4.0%
3	深圳	1285.4	1146.6	12.1%
4	杭州	590.5	584.0	1.1%
5	广州	514.0	479.3	7.2%
6	苏州	369.9	316.9	16.7%
7	宁波	367.8	303.8	21.1%
8	成都	292.2	271.1	7.8%
9	南京	290.0	272.8	6.3%
10	天津	284.0	322.5	-11.9%
.....				
24	郑州	102.5	105.6	-2.9%

个税减少反应中高收入人群减少（中间群体也正是购房的主力人群）

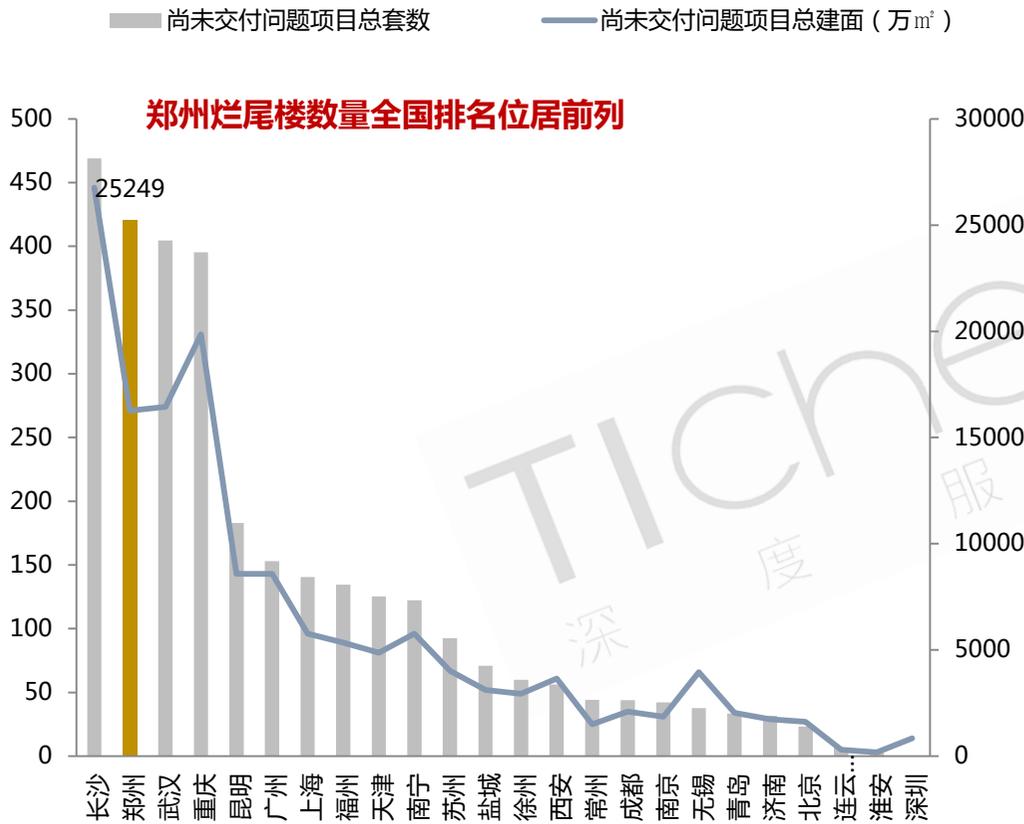
郑州金融机构存款余额及增速变化



# 小气候（郑州）——“地产”保交楼“交付率低，影响居民购房信心”

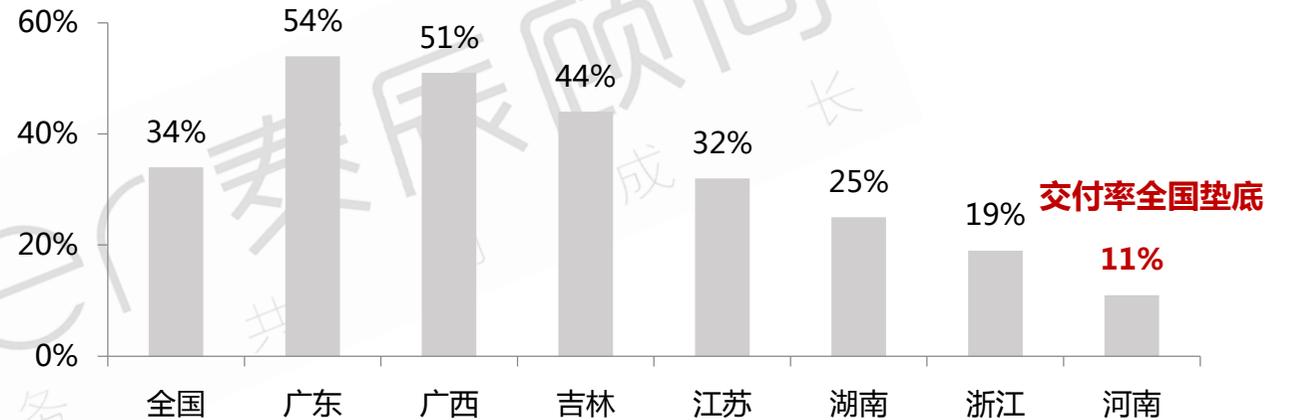
城市烂尾楼数量名列前茅，但实际交付率在全国排在末尾，加之一些项目减配严重（含绿化减配、入户大堂减配、儿童游玩设施减配、地下停车场减配等），加重新房市场客户疑虑，影响购买信心

24个重点城市问题项目情况



数据来源：泰辰市场监控中心

截至5月份”保交楼“总交付率



**2023年3月全市住房保障和房地产管理工作会议计划，要求使用第一批专项借款的60个保交楼项目10月底前全部建成交付，第二批82个项目年底前建成交付50%**

## 郑州市第一批专项借款项目（60个）保交楼名单

**中原区（6个）：** 啟福城、盛世卧龙城三期、泽禧园、升龙御玺二期、金科中原（金科星澜园）、康桥玖玺园  
**二七区（10个）：** 郑州绿地城、德润润泽福邸、盛润城壹号院、升龙城1号院、鑫苑名城3号院、二七华侨城、星河东苑、合润城千禧苑（鑫苑府）、德润春雨苑、倚澜苑  
**金水区（8个）：** 名门翠园、中原大观、泰山誉景、翰林华庭、锦艺金水湾、金水观城、瀚海思念城、祈福明天香榭苑

**管城区（8个）：** 紫金悦城、鑫苑国际新城（鑫苑城五号院、鑫苑城七号院、鑫苑城九号院、十里铺新村七号院）、佳田未来新城、绿地花语城、正商生态城、融创城、富田兴和城四号院、源升金锣湾全福园  
**惠济区（2个）：** 碧源月湖瑞园、和昌林与城五号院  
**经开区（2个）：** 梦湖畔、阳光城悦悦  
**高新区（4个）：** 富力建业盛悦居、缤纷四季园、康桥悦溪园一号院、融信朗悦文苑

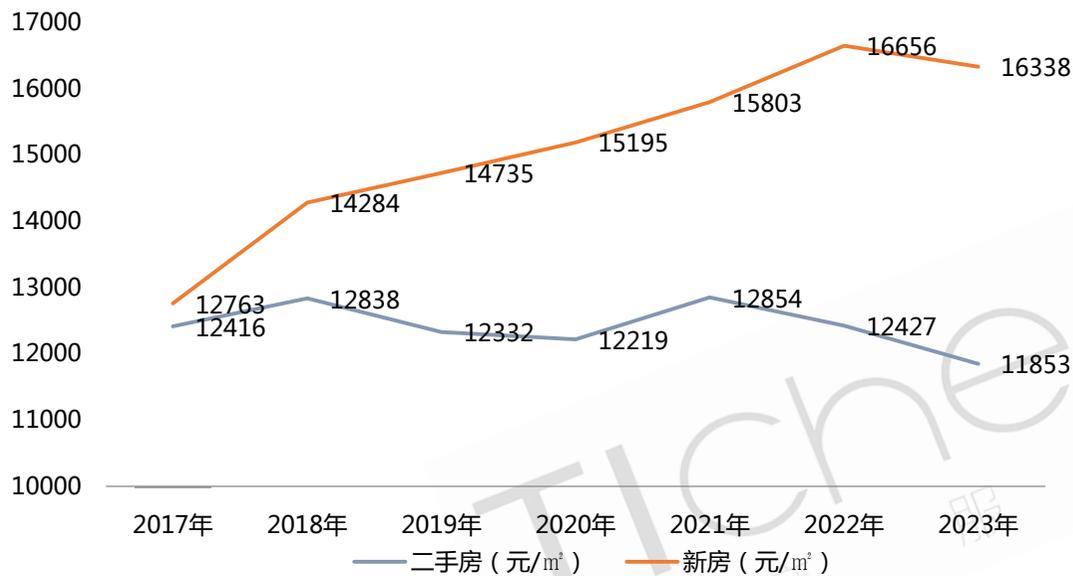
**郑东新区（5个）：** 柳岸晓风苑、湖畔文苑、东润城肆四、双翠亭里苑、永泰苑B组团  
**航空港区（3个）：** 白鹭湾泰悦（16号院、19号院）、南海航城、绿地香湖湾4号地块  
**上街区（5个）：** 中郡·博雅、志强理想华府、中梁首府、郑西联盟新城六期、荥阳江湾小镇C13#楼  
**登封市（7个）：** 登封建业嵩岳府二期、绿地基和府、锦鹏生态庄园（一期）、一品官邸、正商城项目、禹亳上境1号院、正商城项目  
**巩义市（10个）：** 邦西·鑫苑名家、江湾城ABCD地块一期、瀚宇·天悦湾2号院、福晟南山府、西郡原著、瀚宇·天悦湾13号院、润林·文苑二期、狂想府、中房华光熙湾、联合湾小区  
**新郑市（9个）：** 锦艺城天熙、康桥郡云溪、华南城中国二组团、华南城中国三组团、壹品蓝湾·蓝苑、九裕光城、民航国际馨苑、融创梧桐花语润园、双湖郡·福苑  
**巩义市（3个）：** 壹棠港湾、锦华府、雅居乐喜庆小镇  
**新密市（5个）：** 壹棠公馆、青屏山城、祥和雅居（港金元）、绿地港水小镇、碧源时代  
**中牟县（8个）：** 名门悦园、建业新筑1期、绿地香颂、建业悦园2期、绿博康悦项目二期二期、中房·玉棠府、名门花园、鑫苑悦府（备案名：鑫苑悦澜园）

**根据实际监控：郑州一批次147个商品住宅项目上半年仅交付52个**

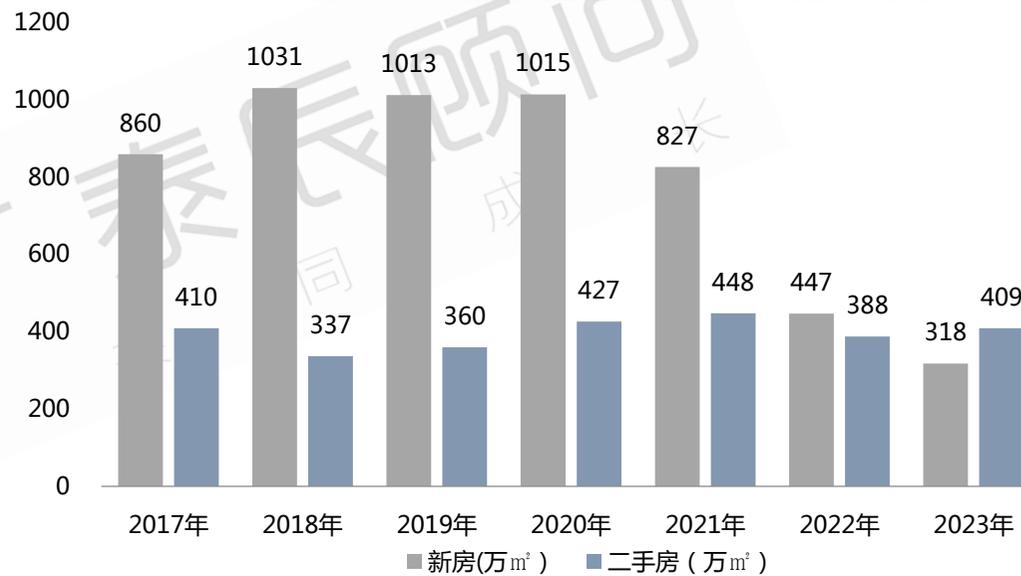
# 小气候（郑州）——客户部分流向二手现房，二手房成交规模反超新房

叠加新房/二手房价格剪刀差持续拉大，近两年新房成交规模大幅缩减；反观二手现房成交稳健，且2023上半年在总规模收缩下，二手房占比反超新房，新房置业客户大量流向二手房置业

2017-2023上半年郑州市区新房/二手房成交价格走势



2017-2023上半年郑州市区新房/二手房成交量走势



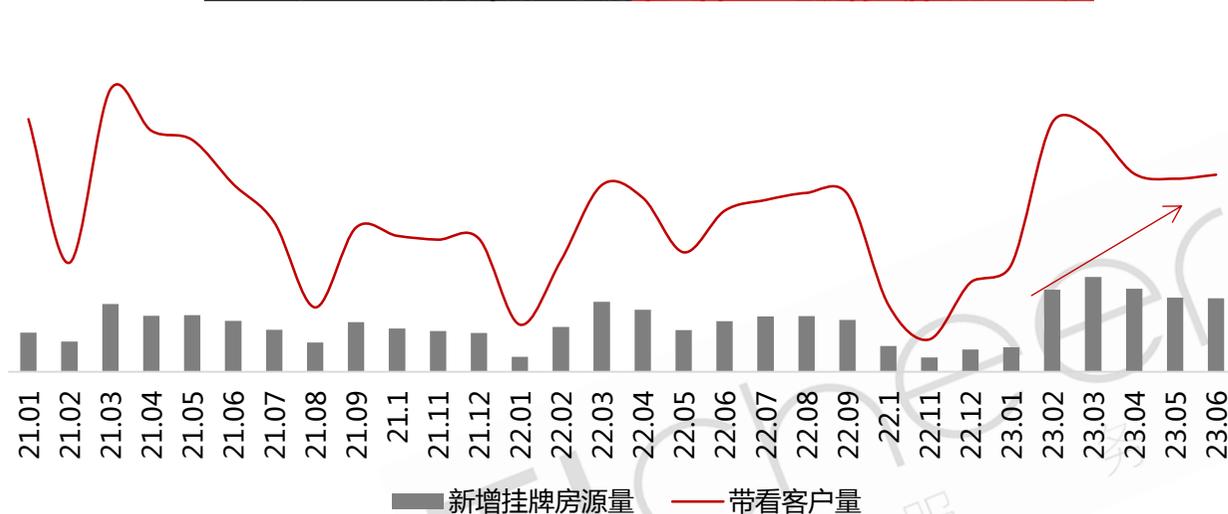
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023上半年
新房/二手房	1.03	1.11	1.19	1.24	1.23	1.34	1.38
新房价格	12763	14284	14735	15195	15803	16656	16338
二手房价格	12416	12838	12332	12219	12854	12427	11853

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023上半年
成交总量	1270	1368	1373	1442	1275	835	727
新房占比	68%	75%	74%	70%	65%	54%	44%
二手房占比	32%	25%	26%	30%	35%	46%	56%

# 小气候（郑州）——存量房抛售现象突出，严重冲击新房市场

上半年存量房业主抛售现象突出，新增挂牌房源激增，供销比拉大，成交周期拉长，买卖双方比例严重失衡，侧面反映客户对房地产行情预期减弱，并严重冲击新房市场

2021年-2023年大郑州二手房带看客户量/新增挂牌房源量走势

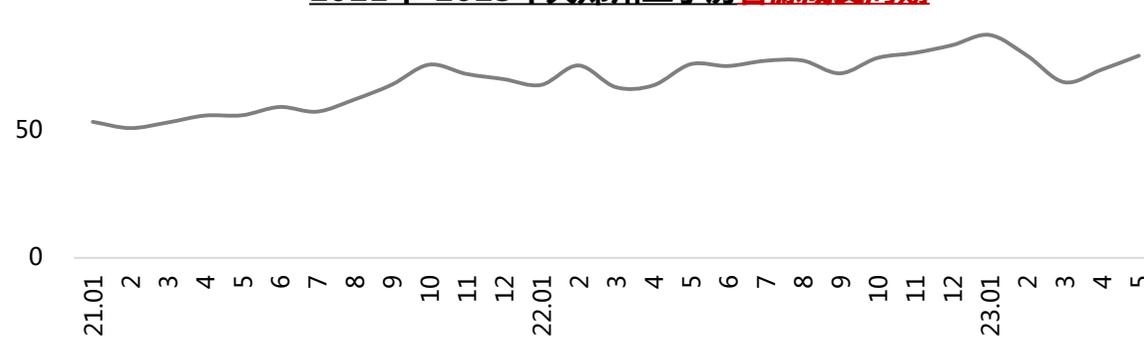


年份	2021年上	2021年下	2022年上	2022年下	2023年上
新增挂牌套数	88646	71876	83694	66408	127153
环比	—	-18%	17%	-23%	93%
同比	—	—	-3%	-9%	49%

2021年-2023年大郑州二手房房源成交周期



2021年-2023年大郑州二手房客源成交周期



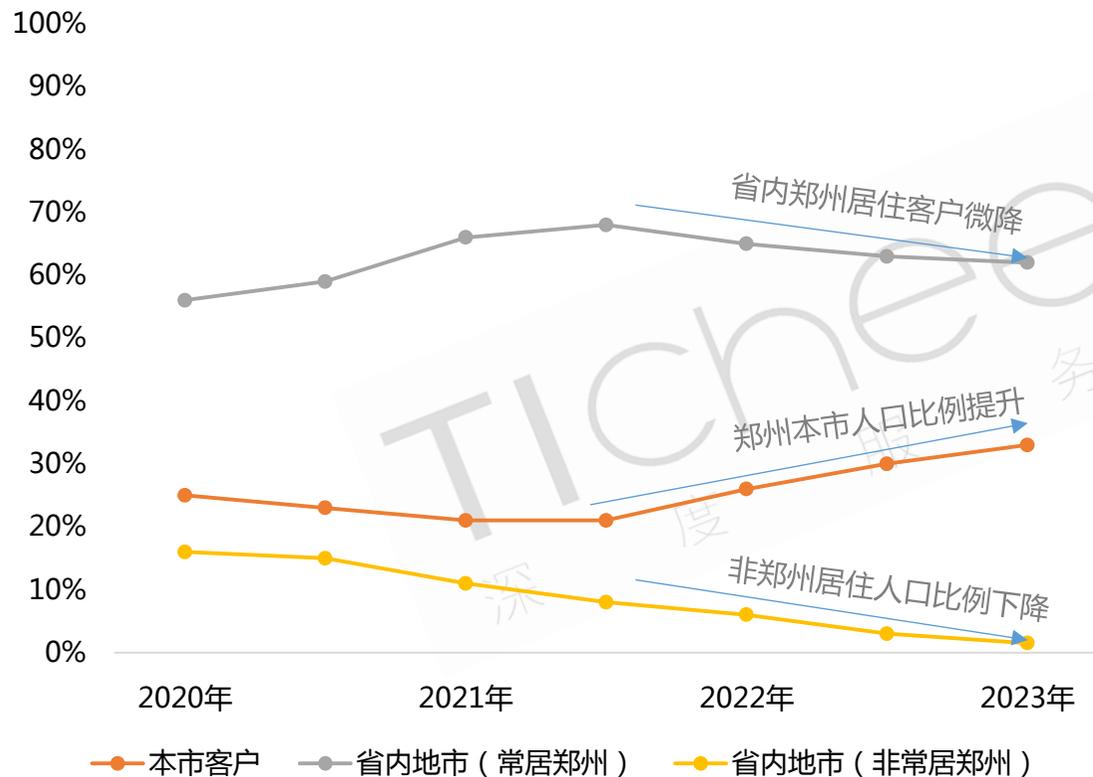
## 国内大气候降温，郑州小气候更甚，居民收入与信心受损，购房更加谨慎，二手市场规模反超新房

- 疫情放开，一季度各项经济指标虽回升明显，但国内宏观经济大气候已整体降温。二季度经济形势不容乐观，居民失业率仍居高位，收入与信心受损，购买力减弱
- 大气候降温背景下，郑州经济、人口增速持续下滑；产业发展驱动力不足，特别是新型经济规模相对其他同级别城市偏弱；城镇居民失业率高企，居民收入与信心受损，消费趋向保守，客户购房更为谨慎；“保交楼”项目交付率远不及预期，客户更偏向二手现房置业，上半年二手现房成交稳健，占比反超新房

# 客户视角判需求——来源结构变化，纯地市客减少，主力年龄上下偏移

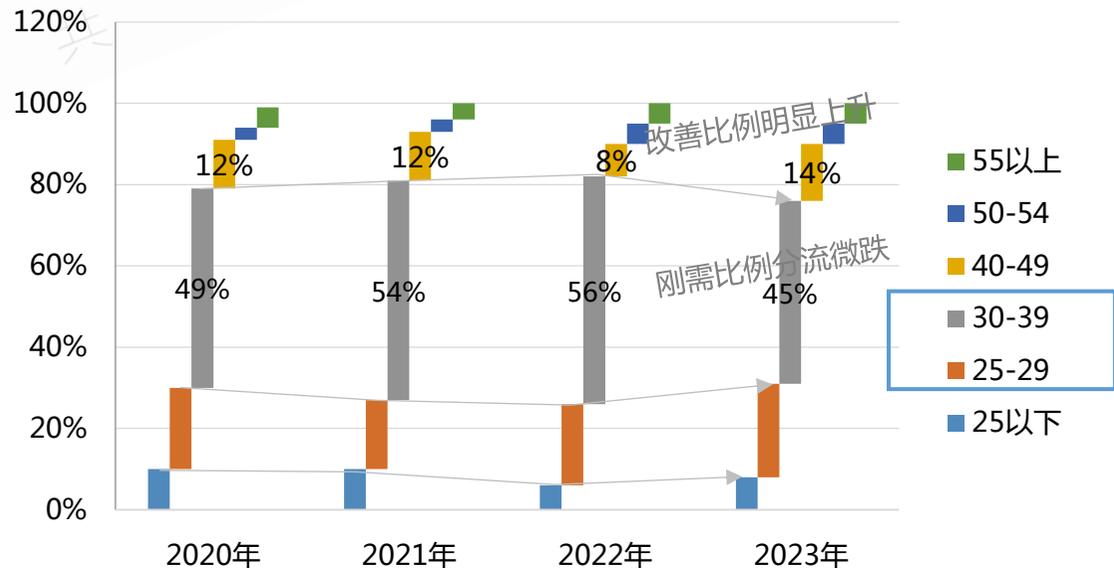
住宅成交客户以省内为主，占比6-7成，郑州本地客户占比3成左右，以2021年新冠后一年为转折点，省内客户整体比例收缩1-2成，非常居郑州客户的占比降至底部，总量锐减；主力年龄结构未变，以25-39岁为主，30-39岁主力占比缩减，向上下扩增

### 大郑州住宅市场近三年客户来源结构变化趋势



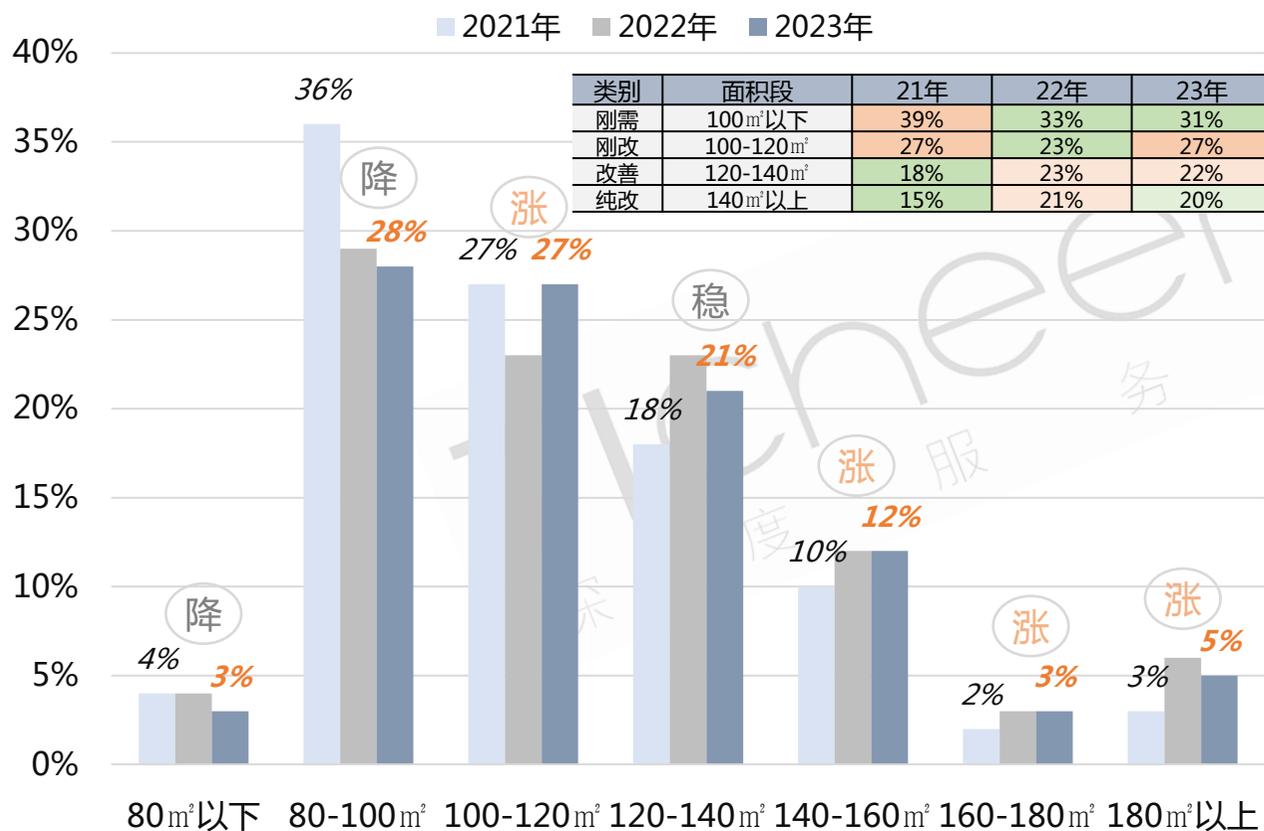
年龄结构	0-14岁	15-59岁	≥60岁	≥65岁
比重	19%	68%	13%	9%

### 大郑州住宅市场近三年成交客户年龄结构变化



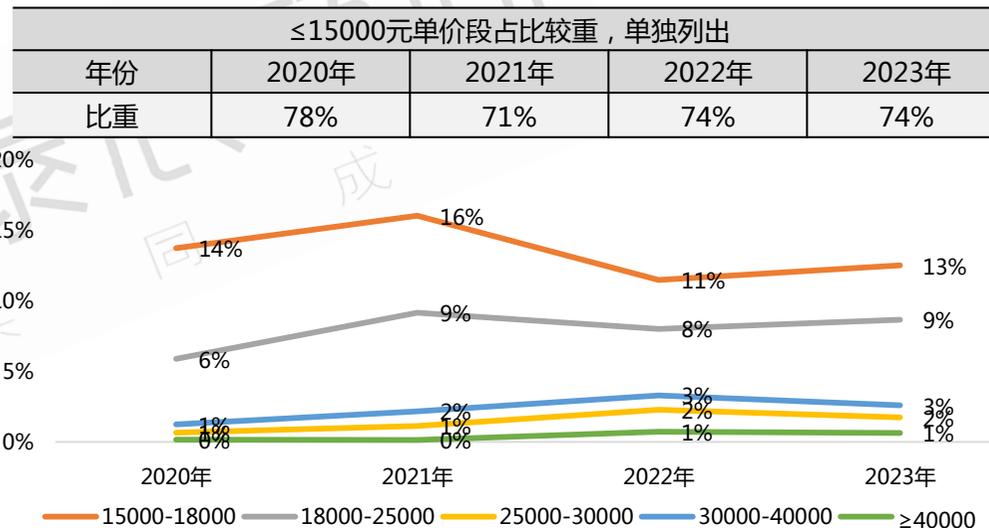
客户产品需求转变：100m<sup>2</sup>纯刚性产品需求明显缩量、逐步向100-120m<sup>2</sup>刚改面积转移，140m<sup>2</sup>以上改善需求持续释放，占比20%保持稳定；从价格结构来看，刚需产品的价格占比存在波动，改善维稳略升，高端产品价格维持稳定

### 大郑州住宅市场近三年客户产品需求变化



类别	面积段	21年	22年	23年
刚需	100m <sup>2</sup> 以下	39%	33%	31%
刚改	100-120m <sup>2</sup>	27%	23%	27%
改善	120-140m <sup>2</sup>	18%	23%	22%
纯改	140m <sup>2</sup> 以上	15%	21%	20%

### 2020-2023年1-5月郑州市区住宅产品单价段占比变化



### 2023年1-5月份大郑州不同年龄段/面积段成交套数占比

年龄段-面积段	25岁以下	25-29岁	30-39岁	40-49岁	50-54岁	≥55岁
80m <sup>2</sup> 以下	3%	3%	3%	3%	4%	4%
80-100m <sup>2</sup>	34%	39%	26%	20%	21%	21%
100-120m <sup>2</sup>	30%	32%	28%	23%	23%	19%
120-140m <sup>2</sup>	19%	17%	22%	23%	23%	26%
140-160m <sup>2</sup>	7%	6%	15%	17%	14%	13%
160m <sup>2</sup> 以上	7%	3%	7%	13%	16%	18%
总计	100%	100%	100%	100%	100%	100%

数据来源：泰辰市场监控中心、备案数据、监控数据

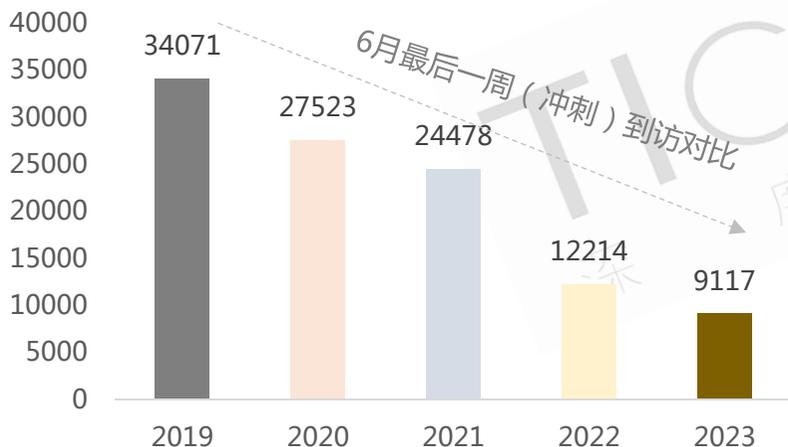
# 客户视角判需求——超半数客户预期较低、更易受舆论引导跟风

宏观与行业多因素影响下，客户易受舆论引导，市场预期向下，因此选择谨慎与观望存疑下成交周期被迫拉长；集中交付+存量房源供应后逐步分流部分新房市场客户，客户置业的可选择方向扩大

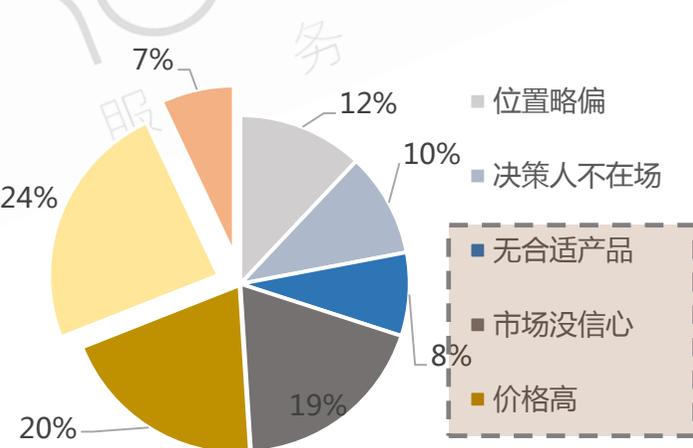
**市场信心：**房地产市场会不会继续恶化，房价及利率会不会持续下跌，企业是否还有促销大招没放，现在涨跌趋势不明

**供货结构：**当前郑州市区月均流速超过10套的稳健项目68个（如果再筛选房企/交付周期，合适房源更少），历年最低，新房选择面较窄。另外22-23年将为郑州住宅项目的主要交付年，市场正常交付和政府公布的一二批次保交楼项目数量将近200个，此外已挂出二手房挂牌量激增，业主出售动机主要为急用钱、及时止损想脱手、着急置换，市场挂牌总房源超11万套，未来客户选择面更大，也会对现在的新房成交分流

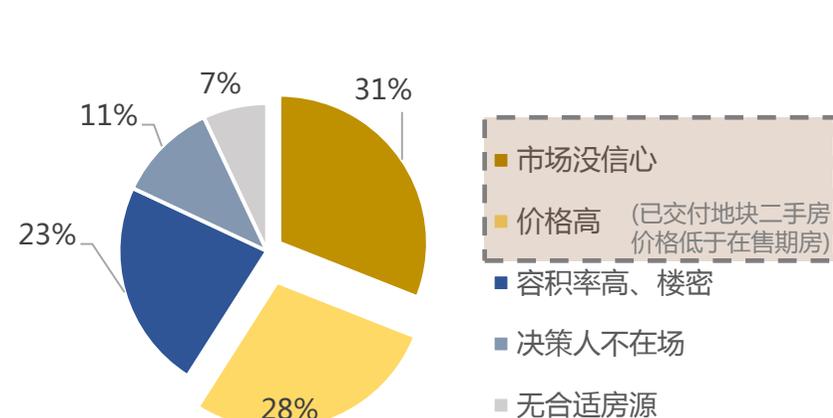
2019年-2023年6月客户来访量（组）



高新区某主力在售项目近3个月未成交客户核心原因梳理



金水区某在售TOP项目近3个月未成交客户核心原因梳理

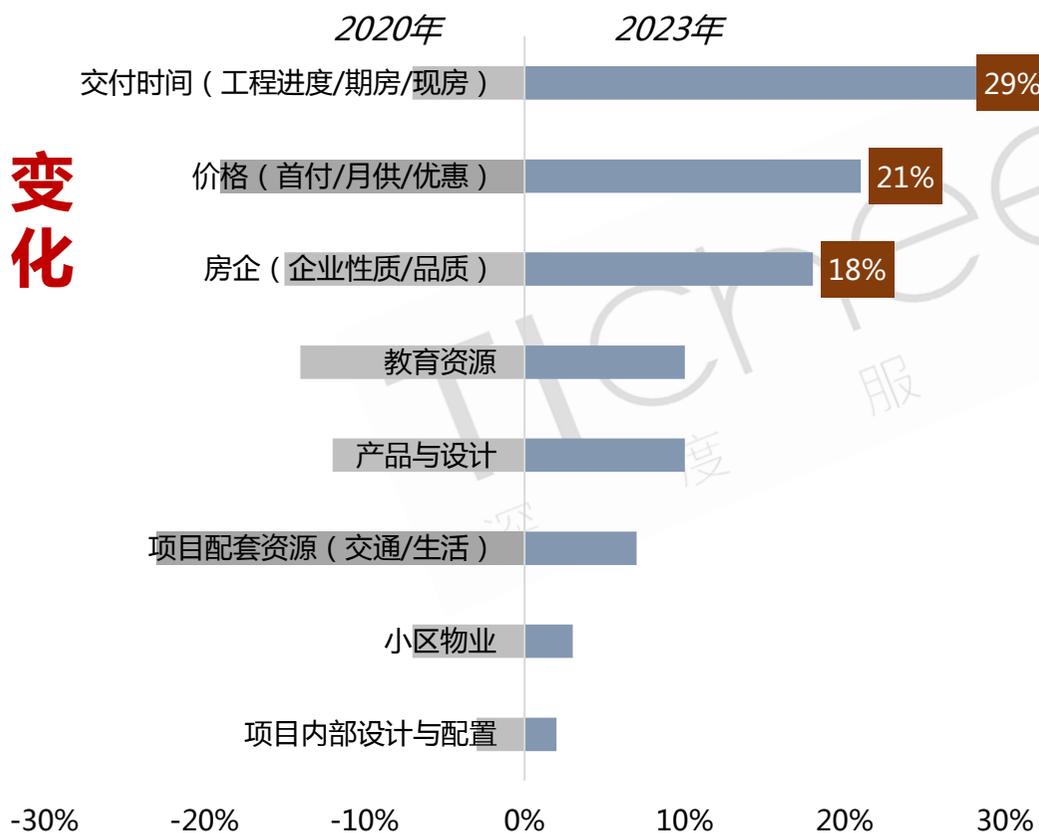


# 客户视角判需求——关注点转变，倾向“一步到位”、支付力被迫提升 Ticheer 泰辰顾问

深度服务 共同成长

根据2023年最新客户研究与访谈分析，当前购房客户诉求点发生变化，客户购买逻辑亦有所转变：购买力与核心关注点同前期有较大区别，刚需客户购买的产品面积被迫上移，倾向“一步到位”，短期过渡心理基本消失，主要为长线居住，且会考虑未来家庭结构变化；首要考量因素为工程进度与交房时间，其次为交付力与产品力，再看品牌力与性价比

## 2023年郑州市区购房客户关注点排序



### 工程进度：

优选实景现房 > 1-1.5年内准现房 > 2-3年再考虑。抗性随交房时间长短呈递增  
原因为延期交付与烂尾项目多导致客户基于安全性和风险考量，被迫选择与优先考虑考虑二手房、现房和准现房

### 产品面积变化：

对于未来收入信心减弱，更倾向于“一步到位”，更加注重功能面积空间，在能承受范围内更倾向选择大面积，未来换房动力和房屋流通的频次将降低（学区房除外）

### 企业选择：

首选优质央企、国企、及国央企联合、央企与品牌房企联合的项目，资金实力更强，保证项目顺利合规交付

大环境下行、房价不涨、收入下降、预期低迷 →  
消费与投资减弱、且投资逻辑转变、购房谨慎，降负债降杠杆 →  
优化资产配置、卖房置换应对未来风险

## 客户来源结构变化，产品需求与核心敏感点转变，短期过渡心理消失

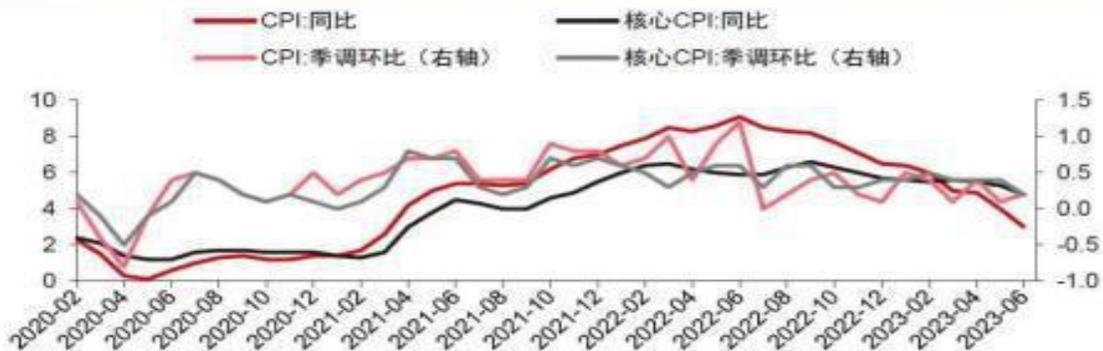
- 客户总量锐减，来源结构转变，非长居郑州的纯地市客减少，主力成交客户年龄向上下偏移
- 产品需求转变，刚需总量下降后置业产品面积被迫上移，考虑长线居住和未来家庭结构变化，更关注满足需求的较大“空间”，倾向于中期时间范围内的“一步到位”，因此支付力被迫抬升
- 置业关注点发生转变，客户更为关注工程进度和交房时间、除去品牌力之外，产品力与交付力亦同等重要，刚需项目应优化产品结构、提升产品力，优化居住合理性，解决普性痛点；改善项目需加深产品研发和设计优化，基础配置做优、提高精神配置，打造独特卖点与IP，实现独有化而非普质化，抓紧城市改善需求释放期机会

2023年6月美国CPI以及核心CPI增速均低于预期，且CPI同比增速创2021年3月以来最低涨幅；与此同时，美联储6月维持利率在5.00%-5.25%历史高位，加息周期接近尾声，美元周期拐点临近；预计未来全球资产价格有望修复，有助于房地产行业的企稳回升

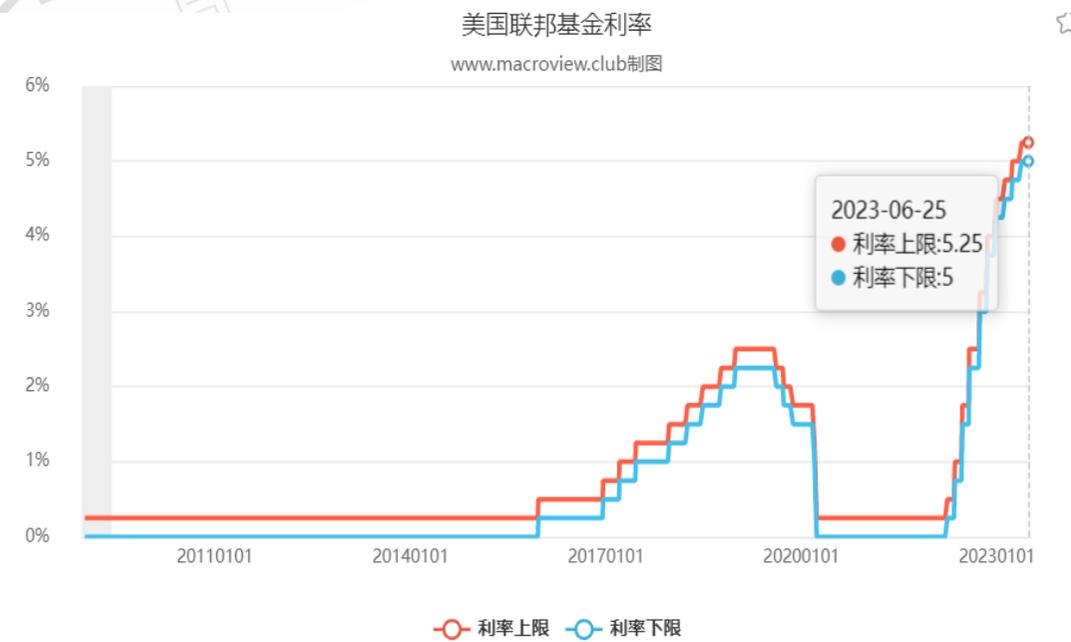
## 美国6月CPI同比增3% 低于预期



图 1: 美国 CPI 及核心 CPI 走势 (%、%)



## 美元利率近两年走势分析



除一线城市外，政策储备工具基本见底，下半年或有局部加码空间；2023年政府工作报告定调，明确加入实施城市更新行动、加速棚户/老旧小区改造等，推动行业发展；郑州也将依托宏观政策方向持续推动，城市更新政策的出台给地产行业指明了一条新方向

## 22-23年政府工作报告“涉房”内容变化

### 重新提出实施城市更新行动、加速棚户区改造持续推动房地产行业发展

#### 2022年

- 1.房住不炒，探索新发展模式；
- 2.坚持租购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设；
- 3.支持商品房市场更好满足购房者合理需求；
- 4.稳地价、稳房价、稳预期
- 5.因城施策促进地产良性循环和健康发展

#### 2023年

- 1.有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况，防止无序扩张，促进行业平稳发展；
- 2.加强住房保障体系建设，支持刚性改善住房需求，解决新市民、青年人才住房问题；
- 3.实施城市更新行动

## 23年中央政治局继续定调

对于楼市——会议强调：坚持房住不炒，因城施策，支持刚性和改善性住房需求，做好保交楼、保民生、保稳定工作，促进房地产市场平稳健康发展，**推动建立房地产发展新模式。在超大特大城市积极稳步推进城中村改造和“平急两用”公共基础设施。规划建设保障性住房。加强地方政府债务管理，严控新增隐性债务。**

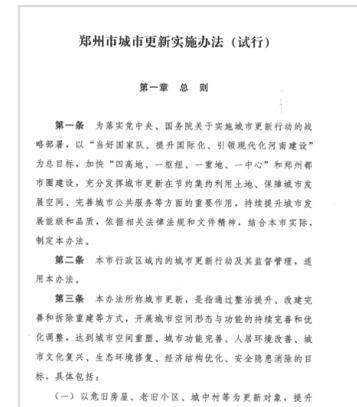
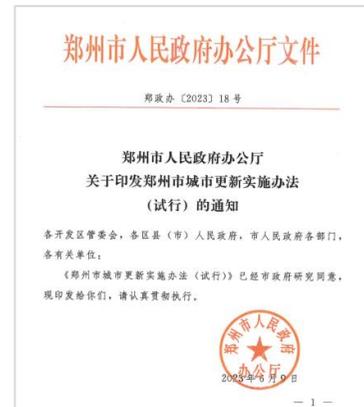
**加速超大特大城市将发力城中村改造，我国现有21个超大特大城市，人口众多，各类要素聚集程度高，在提高供给质量，拉动有效需求方面具备优势，为拉动投资重要抓手。**

## 典型城市执行情况（多省份在政府报告中明确城市更新工作计划）

“广东省作为传统城市更新大省，2023年拟新开工改造城镇老旧小区不少于1100个，比2022年增加100个。福建省2023年城市更新将全面发力，拟改造提升2580个老旧小区。江苏省拟新开工改造城镇老旧小区1504个，比上年增加99个，同时持续推动既有多层建筑

加装电梯。四川省拟新开工改造老旧小区5200个比上年减少100个、棚户区6.7万套比上年增加3.2万套，加装既有住宅电梯4500部。浙江省城市更新项目与2022年持平，开工改造城镇老旧小区不少于600个、7500栋。山东省拟开工改造老旧小区69.95万户比2022年增加2.85万户，棚户区8.99万套，比2022年增加1.39万套，更新改造燃气管道900公里。”

## 6月14日郑州市人民政府印发《郑州城市更新实施办法（试行）》正式拉开城市更新序幕



# 通过趋势谋发展——融资环境“三箭”齐发，利好房地产企业

2022年11月，证监会决定在股权融资方面调整优化5条措施，包括恢复涉房上市公司并购重组及配套融资、恢复上市房企和涉房上市公司再融资等；6月16日招商蛇口、6月27日保利发展和大名城，融资项目分别获中国证监会注册生效，房地产融资“第三支箭”进入落地实施阶段

## 第一支箭：允许企业“开发贷”

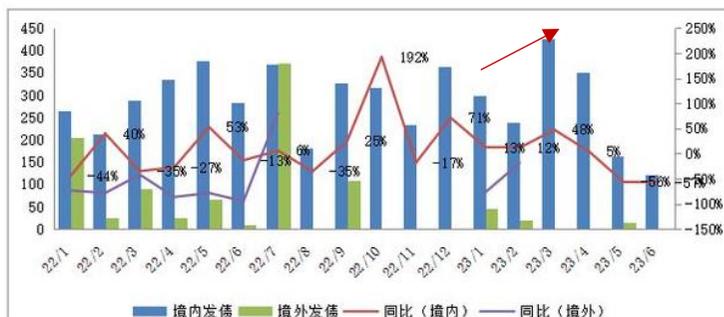
## 第二支箭：允许企业发债券

## 第三支箭：可以上市融资

河南省房地产行业省级白名单企业

企业名称	所在市
河南正弘置业有限公司	郑州市
郑州美盛房地产开发有限公司	郑州市
郑州绿地地产集团股份有限公司	郑州市
永威置业集团有限公司	郑州市
河南新银基房地产开发有限公司	郑州市
河南常绿集团置业有限公司	郑州市
河南瀚宇置业有限公司	郑州市
河南振兴房地产（集团）有限公司	郑州市
河南亚星置业集团有限公司	郑州市
河南东方宇亿置业有限公司	郑州市
河南裕华置业有限公司	郑州市
建业住宅集团（中国）有限公司	郑州市
郑州普罗房地产开发有限公司	郑州市
亚新置业集团有限公司	郑州市
星联芒果集团有限公司	郑州市
海马（郑州）房地产有限公司	郑州市
郑州城市发展集团有限公司	郑州市
河南同晟置业有限公司	郑州市
河南兴汉正商置业有限公司	郑州市
河南鸿宝集团有限公司	郑州市
河南豫发集团有限公司	郑州市
河南鼎立置业有限公司	开封市
河南新龙置业有限公司	开封市
河南省新仁远置业有限公司	开封市

从企业债券发行来看：境内发债方面2023年3月、4月同比均有所回升，分别同比上升48%及5%，华润/华侨城/万科等发行了公司债或中票  
图：2022-2023年各季度企业境内外发债及同比情况（单位：亿元）



### 国务院国有资产监督管理委员会关于印发《中央企业债券发行管理办法》的通知

（国资发产权规〔2023〕34号）

各中央企业：

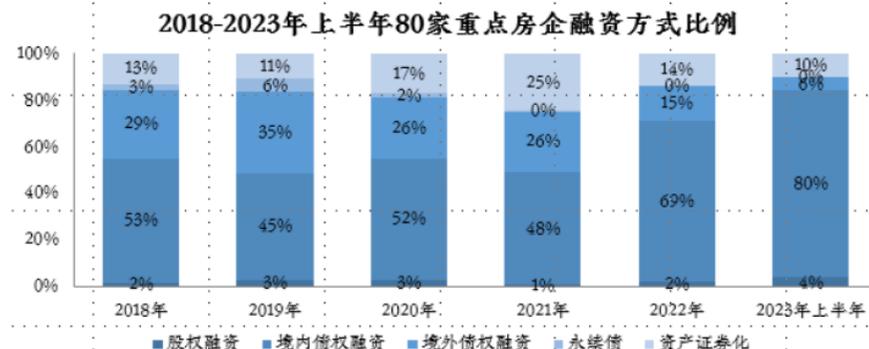
《中央企业债券发行管理办法》已经国资委2023年第9次委务会审议通过，现印发给你们，请遵照执行。

国资委

从企业的债券类融资成本来看：境内债券融资成本3.50%，同比下降0.04%  
2023年上半年整体新增债券类融资成本3.72%，较2022年全年下降0.51个百分点。

分类	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年上半年
境内债券融资	5.91%	5.21%	4.39%	4.05%	3.54%	3.50%
境外债券融资	7.11%	7.89%	7.72%	6.67%	7.05%	8.04%
合计	6.45%	6.93%	5.89%	5.10%	4.23%	3.72%

从融资结构来看：2023年上半年融资占比最高的仍是境内债权融资，占比达到80%，相比2022年全年占比提高了11%



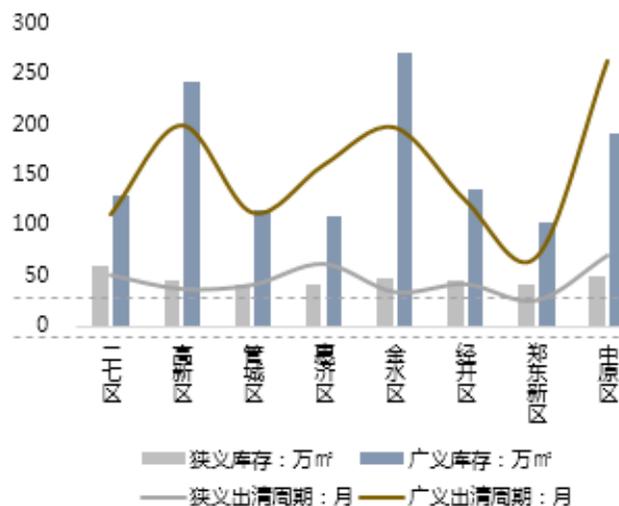
# 通过趋势谋发展——市场规模将呈缓坡“L”型趋稳，未来供需达平衡

随着房企和房地产项目的不断出清，以及开工量的减少，需求不断修复，市场规模将呈现缓坡“L”型逐渐企稳，整体楼市“上有顶、下有底”，供需格局将逐渐趋向平衡

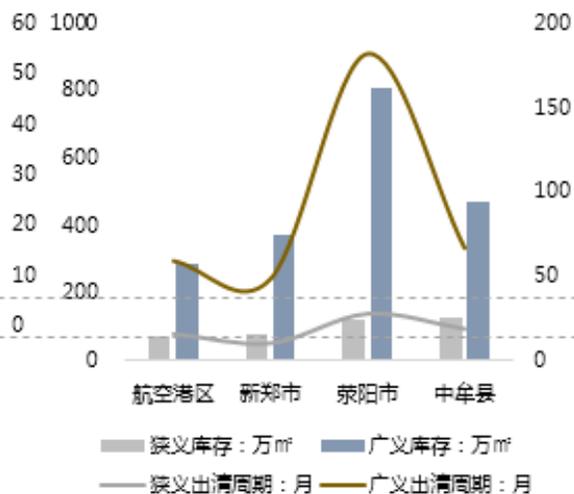
## 郑州住宅市场当前库存和潜在库存量

市区有效狭义库存	去化周期	市区已摘地有效库存	去化周期
381万方	8.7个月	1302万方	29.6

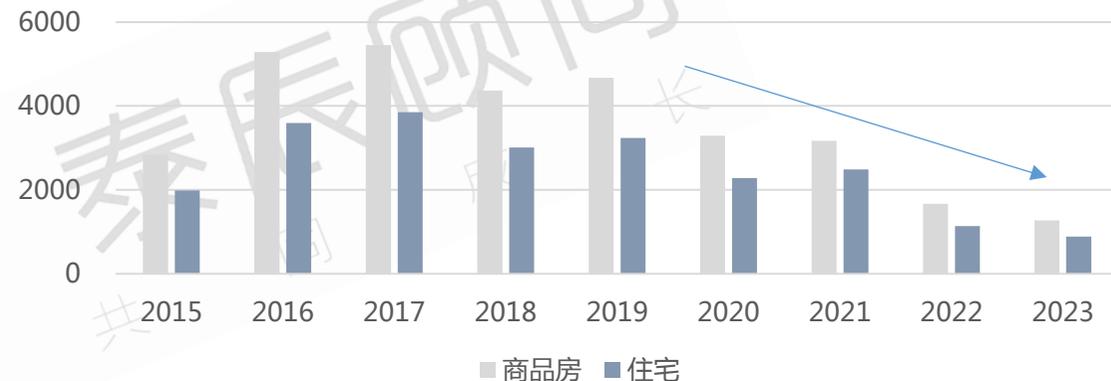
2023上半年主城各区域有效狭义-广义库存及出清周期



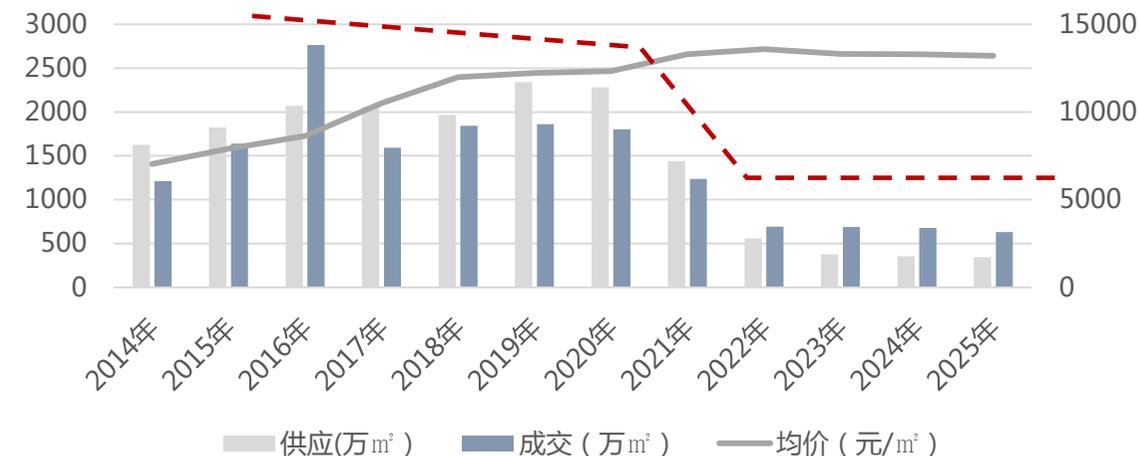
2023上半年近郊各区域有效狭义-广义库存及出清周期



## 郑州最近2年新开工量减少→未来供应量减少



## 郑州住宅市场整体销售面积预测



# 通过趋势谋发展——项目竞争圈层扩大，需重新审视实现最大化销售

项目的竞争关系发生明显变化，主要体现在竞争区域扩围、竞争圈层扩大和自身互相竞争三个方面：①价格扁平导致竞争扩围；②竞争圈层由新房竞争→新房与二手房的同步竞争；③四环间在售项目开发周期普遍较长，交付地块与当前在售地块形成直接竞争、分流客户（同郑州房价稳定不涨、2019-2021年高位站岗购买、当前降低负债抛售多余房产等有直接关系）；2022-2023年将为住宅项目集中交付高峰年，项目陆续交付后，未来将有部分进入到市场流通领域形成新增存量供应加剧竞争关系

竞争关系：**1+1→1+3**



郑州部分小区2023上半年交付，当前在售地块同类产品价格与二手房挂牌价（**价格倒挂、拉低预期**）

环线	区域	项目名称	主力在售地块价格（元/m <sup>2</sup> ）	交付地块二手房售价（元/m <sup>2</sup> ）
三环-四环	高新区	东原阅城	二期毛坯12000-12500元	一期精装12000-12500元（2022年）
三环-四环	金水区	美盛教育港湾	二期毛坯17500-20000元，中环精装20000-21000元	一期主流价格17600-19400元
三环-四环	二七区	亚星锦绣山河	高层倚澜苑12000-13700元，安泰苑11200-13500元	均价9300-11000元 （玉畅园、玉华园、玉福园、大二期等）
三环-四环	中原区	汇泉景悦城	均价11800-12300元	主流价格11000-12500元
四环外	经开区	海马清风公园	二期毛坯高层16500元	一期二手房15500元（2021年交付）

## ◆ 2022-2023年将为郑州住宅项目的主交付高峰年

（市场正常交付项目和政府公布的一二批次保交楼项目数量将近200个）

## ◆ 项目陆续交付后未来将有部分进入到市场流通领域形成新增存量供应

主因：①因减配低于预期不愿居住（改善类与高价类项目最明显）、

②个人支付能力与经济问题难以再负担月供

（前期高利率高价格、当前家庭收入下降、负担加重等）

③房价未涨导致投资失利及时止损等

## 郑州市区在售现房项目统计

序号	区域	项目名称	交付时间
1	管城区	中博城	2023年10月
2	管城区	融创中原	已具备交房条件
3	管城区	绿城新苑	已交房
4	高新区	大正水晶森林	2023年7月底
5	高新区	东原阅城	部分楼栋已交房，其余2023年年底
6	高新区	康桥二期+三期五期	二期已交房五期23年底
7	金水区	瀚宇天悦城二期	2023年底
8	金水区	融创园二期	2023年底
9	金水区	万科未来时光	2023年底
10	二七区	亚星锦绣山河一期安泰苑	2023年年底
11	二七区	康桥悦天玺	2023年年底
12	二七区	郑州华润置地悦府二期悦府	2023年4月
13	二七区	伟源名门府邸	2023年上半年
14	二七区	金地融创	2023年5月底
15	二七区	亚星金悦府	已交房
16	中原区	汇泉景悦城	已交房
17	中原区	汇泉景悦城	已交房
18	中原区	融创中原	2023年6月
19	郑东新区	住邦壹号	北苑已交房，南苑23年9月
20	郑东新区	正商铂悦上海	预计2023年6月
21	郑东新区	正商铂悦上海	预计2023年12月交付12#、16#、9#交房
22	郑东新区	金茂悦府	预计2023年12月
23	郑东新区	建业君誉大悦海苑	2023年9月份
24	郑东新区	永福上和	2023年9月份
25	郑东新区	融创中原	准现房，预计2023年7月31日交付2#、4#，预计2024年5月底5/6/7/8#交房
26	郑东新区	金地悦府	准现房，预计2023年12月13/17/18/20#交房
27	郑东新区	东洲城	五期洋房现房在售，2024年9月份六期精装1-11#交房
28	经开区	华润悦府	2023年5月18#交房
29	经开区	保利天禧	2023年12月31日
30	经开区	绿城中原	2023年11月
31	经开区	金茂悦府二期	2023年11月30日
32	经开区	金辉云河湾	2023.11.30
33	经开区	康桥悦华庭	2023.5
34	经开区	融创中原	2023.12
35	经开区	中交天玺	2023.12
36	惠济区	融创中原	2023.12
37	惠济区	融创中原	已交房
38	惠济区	融创中原	2023.5/10

- **中长期需求**：房地产未来长期的需求基础仍然存在（新增城镇人口带来的城镇化住房需求、城市更新带来的新增需求）；“十四五”期间河南将新增城镇常住人口600万人，继续支撑房地产市场发展
- **市场规模**：将呈现缓坡“L”型逐渐企稳，整体楼市“上有顶、下有底”，供需格局将逐渐趋向平衡
- **行业环境和方向**：政策和融资环境宽松，“城市更新”成为未来重要发展方向
- **于地产企业**：经营模式将从纯开发转向开发+运营，现房与准现房销售项目逐步增多，国企与平台企业优势更明显，因此开发企业需结合自身价值塑造优势，坚守长期主义和产品主义，在如城市更新和综合运营方面打造竞争力
- **于市场项目**：竞争圈层扩大，由单一竞争转向多维竞争，面临同区域新房竞品、新交付项目与二手房项目的竞争，项目需重新定制说辞，进行痛点营销与差异化竞争；更需仔细研判未成交客户，深度剖析诉求，紧抓每组客户，实现最大化销售

## 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!

业务联系人



杨先生:18203977011



刘女士:18239907962

