

经济救市号角吹响

楼市重回上行轨道



郑州房地产市场研究报告(2015半年刊)



年初，地产大佬是这样预测未来楼市的：

王石/任志强： 不看衰中国楼市



万科集团**王石**认为：中国房地产行业的“黄金时代”已经结束，“白银时代”到来。“随着城镇化进程的加快，房地产会有很好的前景，但‘买了就能赚钱’的阶段已经过去了。



任志强虽然不看衰中国房地产市场，但承认库存量巨大是事实，并预计2015年房地产投资增速会继续下滑。同时认为，房价会在底部运行一个较长的时间，到2015年9月份会出现反弹，政策方面可能还会有多次降息和降准，但短期的降准并不一定都完全会让市场迅速反弹。

张玉良： 行业洗牌与转型



在**张玉良**看来，行业已出现深度调整和分化，洗牌在所难免，房地产的激烈竞争成为常态，行业正从“规模”向“利润”换挡，房企竞争力从重“产品力”向“产品力+服务”过渡，移动互联网影响下的企业要优化业务结构、升级产品服务，更多依靠内生型的价值增值来实现增长和盈利。

王健林： 不要对房地产抱有再次高潮的幻想



万达集团董事长**王健林**表示，不要对房地产抱有再次高潮的幻想，中国房地产行业在未来10年不转型将岌岌可危。同时认为，唱空的不要幻想中国房地产会崩盘，城镇化发展是最大利好因素。

那么，回顾上半年

2015，处于改革调整的大周期内，上半年在经济增长疲软及低通胀的大环境下，为缓融资困局，三次降准三次降息，①经济面：经济增速勉强“保七”（新常态下的经济保持三低：低增长、低利率、低通胀），多重政策托底下经济数据开始转好；②政策面：政策面宽松已成常态（330新政、公积金及二套房等），年内稳住房消费为首要目标；③市场面：房地产开发投资增速持续下滑、新开工面积降幅略有收窄、土地购置面积同比锐减三成、行业先行指标的商品房销售面积触底回升；④城市面：楼市整体企稳但城市间分化加剧，下半年去库存压力不减；⑤企业面：多数房企业绩保持增长，销售目标完成率普遍低于四成，上半年购地谨慎，下半年转型依然是主旋律。

白银时代下，房地产市场表现为平稳增长，在当下利润为王的时代，现金流为上，房企转型主业与多元化并举；“互联网+”影响下，金融手段在营销方式中层出不穷；营销重点转向，进入买方主导市场阶段……



首先从经济、金融环境来看

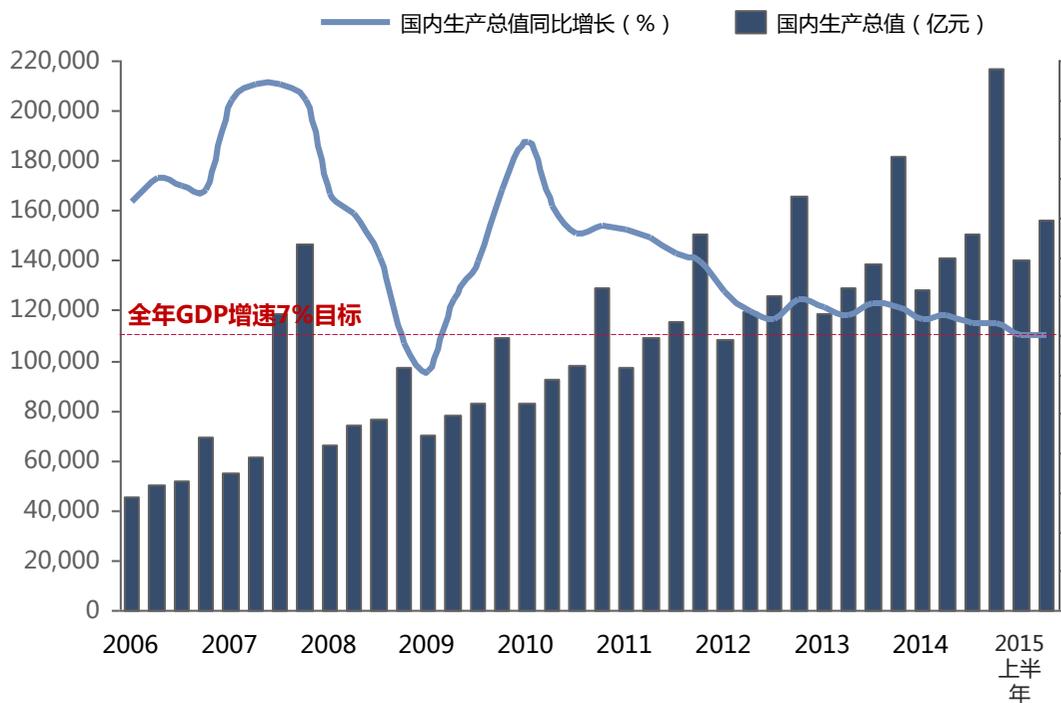
2015年GDP增长目标7%，CPI目标3%，临近年中，各类经济指标目标完成情况如何？

经济增速勉强“保七”，回稳基础不牢



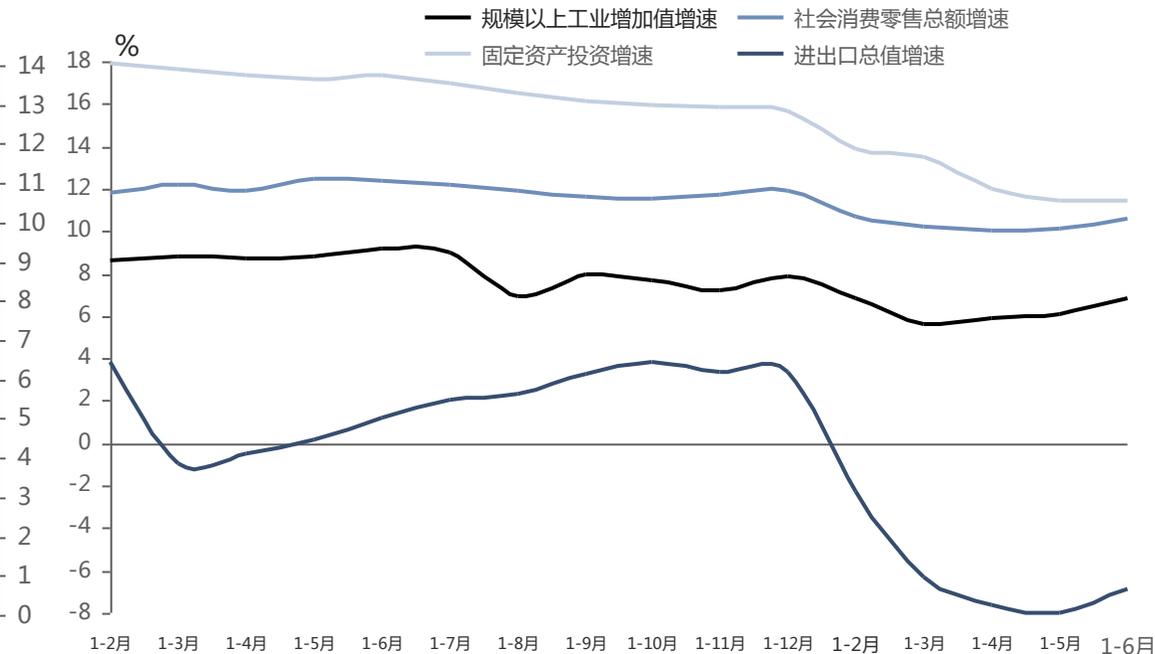
宏观经济 (GDP增速) : 2015上半年GDP同比增长7%， 勉达预期目标； 多重政策托底下， 二季度主要指标增速呈回暖趋势， 除投资外， 其余三个指标增速逐月回暖

2006-2015上半年GDP走势



◆经济运行缓中趋稳：2015全年GDP增长目标7%，上半年国内生产总值296868亿元，同比增长7.0%，达到预期目标；上半年经济运行处在合理区间，随着前期稳增长政策的效果逐渐显现，下半年经济将有所转好。

2014-2015年1-6月影响GDP主要指标增速



◆从实体经济角度来说，规模以上工业增加值增速连续3个月回升；

◆从主要指标来看，三大指标开始回升：固定资产投资1-6月增速为11.4%，和1-5月份持平，下滑趋势得到遏制；从消费层面来看，指标虽有回升，但仍难拉动经济快速增长；上半年进出口总额115316亿元人民币，同比仍有下降，但回升趋势明显。

注：数据来源于国家统计局

宏观经济（先行指标）：2015上半年经济增速放缓，新常态下的经济表现为低增长+低通胀格局；结合PMI数据来看，二季度经济虽略有回暖，但基础不牢，稳增长措施仍将加码

2006-2015年6月GDP同比增速及CPI同比增速变化



- ◆ **CPI同比涨幅扩大**：2015年6月CPI环比持平，同比上涨1.4%，涨幅比上月扩大0.2%；上半年CPI总体低位运行，且连续9个月维持在“1%时代”，维持着低通胀；
- ◆ **GDP增速放缓**：上半年国内生产总值296868亿元，同比增长7.0%；分季度看，一季度同比增长7.0%，二季度增长7.0%，经济增速放缓，表现为低增长。

2006-2015年6月PMI变化情况

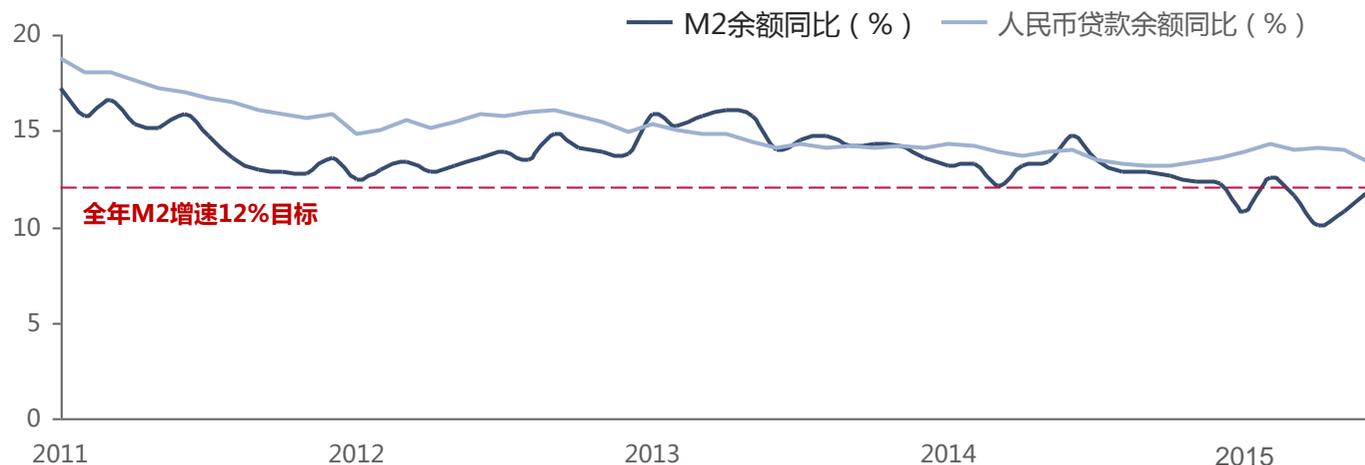


- ◆ **官方PMI指数略高于临界点**：2015年6月，制造业PMI为50.2%，与上月持平，连续第4个月略高于临界点，制造业持续小幅扩张；
- ◆ **汇丰PMI指数小幅回升**：6月汇丰制造业PMI终值49.4，较5月小幅回升，但仍处于荣枯平衡线下，表明制造业景气偏向弱改善。

注：数据来源于国家统计局

金融环境：为缓融资难困局，上半年宽松政策频繁出台，市场资金面相对宽松，加三次降准降息，M2增速回升明显；银行间市场流动性保持充裕，带动资金面宽松，进而降低实体经济融资成本，但由于实际传导不畅，未达预期目标

2011.1-2015.6M2和人民币存贷款余额同比增速



◆M2余额同比增速回升：

2015年6月M2余额133.34万亿元，同比增长11.8%，增速比上月末高1.0%，比去年末低0.4%；M2增速回升，接近年初确定的12%的目标区间；

◆人民币贷款余额同比增速走低：

6月末人民币贷款余额88.79万亿元，同比增长13.4%，增速分别比上月末和去年末低0.6%和0.3%；

2014.1-2015.6银行间同业拆借月利率



◆银行间同业拆借月利率走低：

2015年上半年近几个月银行间同业拆借月利率持续走低，6月，同业拆借加权平均利率为1.44%，比上月高0.02%，比去年同期低1.41%；

备注：同业拆借利率(SHIBOR)是指在银行间同业拆借市场上使用的利率,反应市场资金面的紧缺程度：若是资金面宽松，利率自然走低；若是资金面紧张，利率则水涨船高。

注：数据来源于中国人民银行

面对经济下行压力，上半年政府出台哪些政策？

在中央定调稳增长、调结构、促消费背景下，上半年利好政策叠加出台，助力经济稳增长，楼市去库存

中央定调稳定住房消费，多方位政策齐发力



政策环境（全国）：2015上半年两会定调稳定住房消费，中央供需两端政策齐出，政策面大幅放宽，降低二套房首付比例，调整个人住房转让营业税免征期等刺激改善性需求入市；另一方面不动产登记正式实施，推动长效调控机制建立

住建部新政

公积金提取政策放宽，提振住房租赁市场

1月28日，住建部、财政部、中国人民银行对外发文称：

- ◆职工连续足额缴存公积金满三月，本人及配偶在缴存城市无自有住房且租房的，只需提供租赁合同、租金缴纳证明或无房证明即可提取住房公积金；
- ◆无房职工在缴存地租房，租住公租房，可按照实际房租支出全额提取；
- ◆租住商品房，各地根据当地租金水平和住房面积确定提取额度。

不动产登记

不动产统一登记正式实施，首批15个试点城市先行

- ◆《不动产登记暂行条例》将从2015年3月1日正式实施，准备工作完成的四川泸州、江苏徐州、重庆、山东青岛、贵州遵义、广西南宁、江西赣州、湖北荆州、青海西宁等15个地市本级或其所辖县市将提前开展；
- ◆河南省及郑州不动产登记局尚未挂牌，不在首批之列。

两会

两会定调支持居民自住和改善性住房需求

2015年3月5日政府工作报告中有关房地产的定调相对平稳和积极，明确了本届政府对房地产市场的调控思路是**分类指导、因地施策，强调地方政府的主体责任**。

历年两会房地产政策盘点：

遏制投机投资性购房	建立房地产长效机制	支持、促进房地产发展		
2011	2012	2013	2014	2015
促进房价回归理性			分类调控	

330新政

“330新政”出台刺激改善性住房需求释放

- ◆**二套房首付比例降低**：3月30日，央行、住建部、银监会联合下发通知，对拥有一套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭购二套房，最低首付比例降至40%。另外，使用住房公积金贷款购买首套普通自住房，最低首付20%；拥有一套住房并已结清贷款的家庭，再次申请住房公积金购房，最低首付30%；
- ◆**营业税免征期限缩短**：同时财政部下发通知，普通住房对外销售所需缴纳的营业税，其免征年限也从5年改为2年；

两部委新政

两部委新政有松有紧 意在稳住土地市场

3月25日，国土资源部、住房城乡建设部联合发文，对各地有关主管部门提出要求：

- ◆一、有供、有限，合理安排住房和其用地供应规模；
- ◆二、优化住房供应套型，促进用地结构调整；
- ◆三、多措并举，统筹保障性安居工程建设；
- ◆四、部门联动，加大市场秩序和供应实施监督力度；

政策环境（全国）：2015上半年低通胀为低利率提供空间，为刺激经济复苏、改善市场运行环境，央行三次降准降息，构建宽松的金融信贷环境，货币政策面持续宽松

2015年央行降准降息时刻表

2015.2.5 **降准** 2015年2月4日，央行宣布次日起全面下调金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，并定向降准

↓ **24天后**

2015.3.1 **降息** 2015年2月28日，次日起分别下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点

↓ **51天后**

2015.04.20 **二次降准** 2015年4月19日，央行宣布次日起全面下调金融机构人民币存款准备金率1个百分点，并定向降准

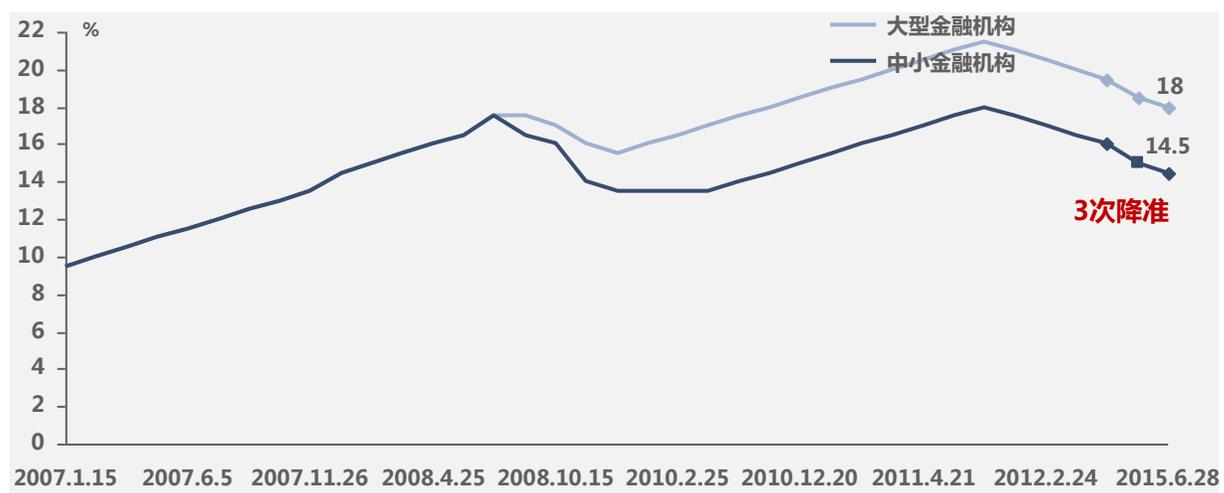
↓ **22天后**

2015.5.11 **二次降息** 2015年5月10日，次日起分别下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点

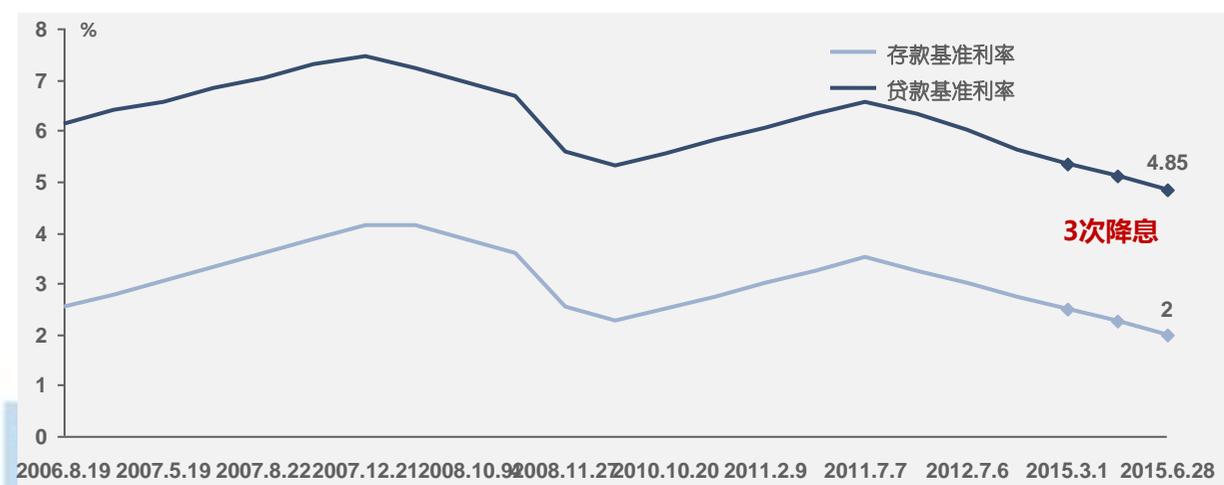
↓ **49天后**

2015.6.28 **三次降准+降息** 2015年6月27日，央行宣布次日起有针对性地对金融机构实施定向降准；另外，次日起分别下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点

近年我国存款准备金率走势图



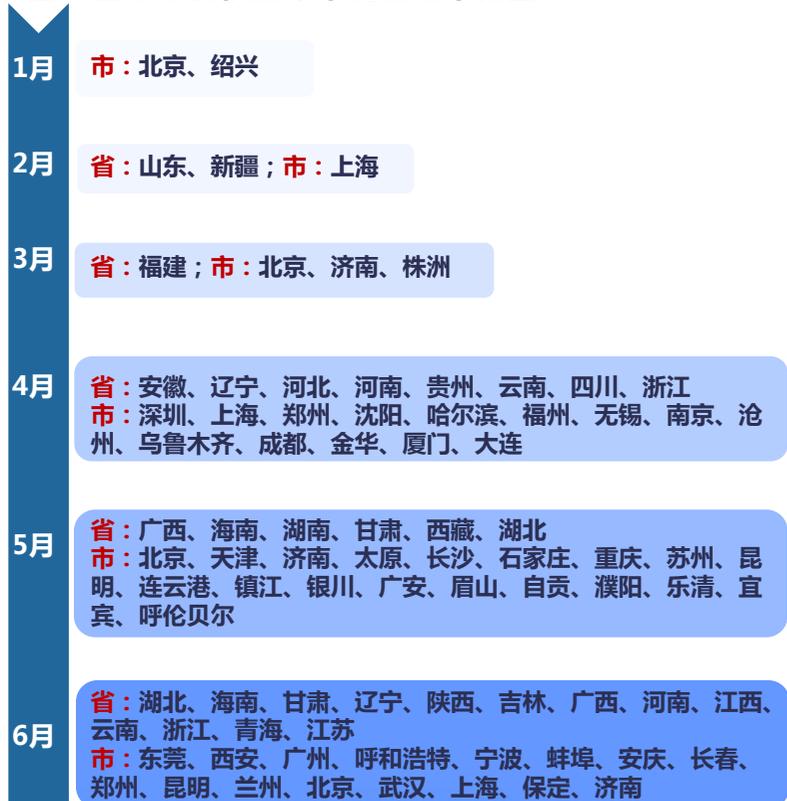
近年存贷款基准利率走势



政策环境（地方政府）：“330新政”后，地方政府积极落实中央政策，公积金调整成为各地方政府提振楼市的主要手段，意在提升购房者支付能力，有效去化库存

各地公积金新政主要涉及方面：**降低门槛、增加公积金贷款额度、降低首套房及二套房首付比例、简化手续、缩短办理时限、实行异地互认等**，进一步提高公积金的使用效率。

图：上半年公积金政策调整城市范围



一线城市及中部六省城市上半年公积金相关政策

	城市	贷款额度 (最高)	首付比例 (最低)	贷款缴存期限	其他
一线城市	北京	首套120万 二套80万	首套20% 二套30%	连续缴存12个月，政策性 住房6个月(不变)	认房不认贷；放宽提取住房公积金支付房租条件；住房公积金缓缴、降低缴存比例
	上海	首套：个贷60万 家庭120万 二套普通住房同上	首套20% 二套30% (不变)	连续6个月以上(不变)	调整住房公积金缴存基数和月缴存额上下限
	广州	个人50万 多人80万	首套20% 二套30%	连续6个月以上	贴息贷款；公转商
	深圳	个人50万 家庭90万 (不变)	首套20% 二套30%	连续6个月以上(不变)	账户余额倍数将从12倍调整为14倍 缴存基数不得超过26091元
南京以及中部六省	郑州	个人40万 双方60万	首套20% 二套30%	6个月以上	取消“90/70”政策；调整住房标准
	太原	个人80万	首套、二套均为 20%(不变)	缴存期限省内异地互认 (合并连续6个月以上)	放宽提取住房公积金支付房租条件 公积金缴存基数和缴存比例调整
	武汉	个人60万	首套20% 二套30%	连续6个月以上(不变)	调整公积金缴存基数
	合肥	个人45万 双方55万	首套20% 二套30%	连续6个月以上	调整提取公积金支付房租的条件 公积金缴存基数
	长沙	个人60万	首套20% 二套30%	6个月以上(不变)	异地贷款
	南昌	双方50万(部分 县区40万)	首套20% 二套30%(不变)	连续6个月以上 (不变)	放宽首提公积金政策
	南京	个人30万 双方60万	首套20% 二套30%	6个月以上	放宽提取住房公积金支付房租条件 公积金逐月还商贷

利好政策刺激下，楼市是否回暖？

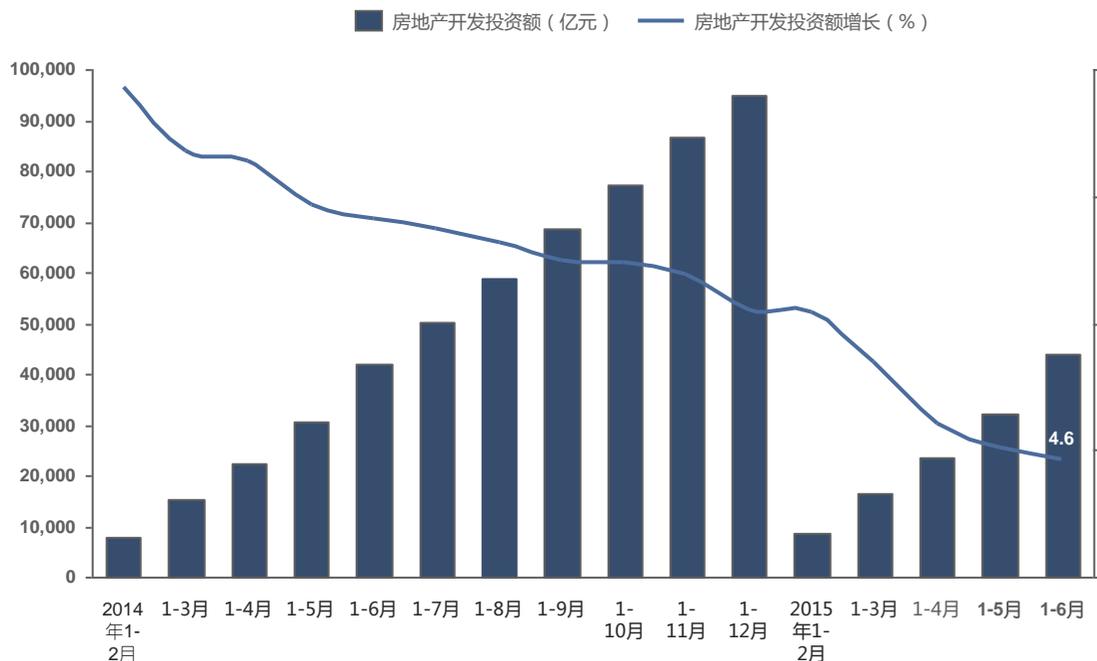
在宽松政策提振作用下，调控效果能否如期显现？房地产开发投资、各物业类型新开工面积、土地购置、商品房销售等方面降幅是否有收窄？

政策托底下楼市回暖，城市间分化加剧，去库存压力不减



房地产市场：2015年上半年房地产开发投资增速持续下滑，倒逼宽松政策加码托底房地产市场；新开工面积指标中，各物业类型上半年新开工面积虽持续低位，但降幅已有收窄，市场向好同时，也预示后期新增可售货量减少

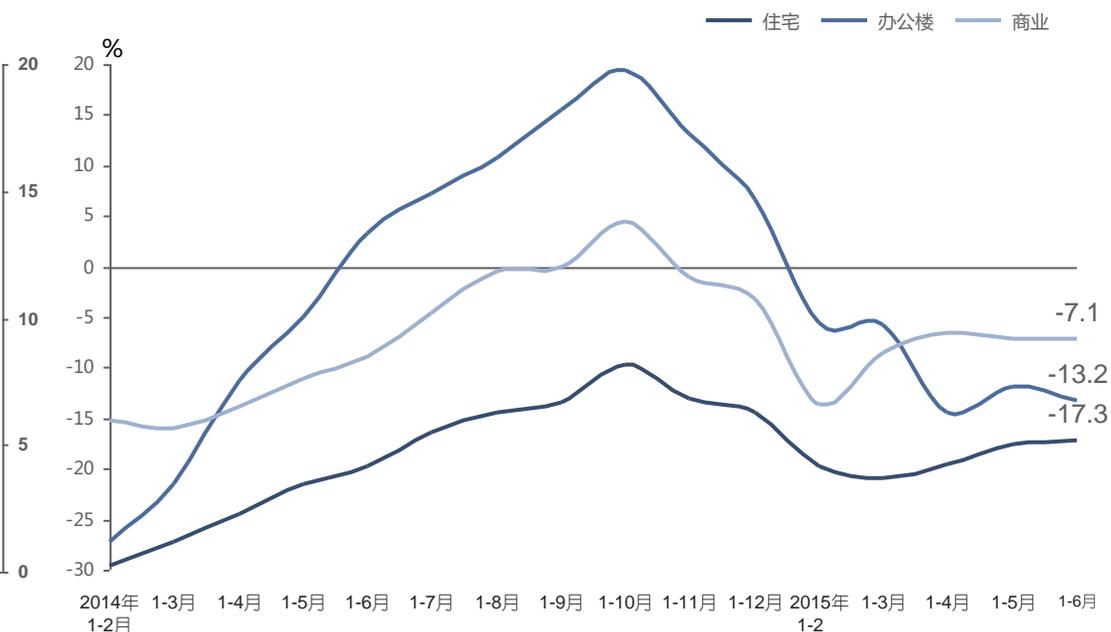
2014-2015年1-6月房地产开发投资走势图



◆**房地产开发投资增速回落幅度减缓**：2015年1-6月份，全国房地产开发投资43955亿元，同比增长4.6%，增速比1-5月份回落0.5%，1-6月累计开发投资接近去年同期水平；

注：数据来源于国家统计局，均按照月度累计值进行分析

2014-2015年1-6月不同类型物业新开工面积增速



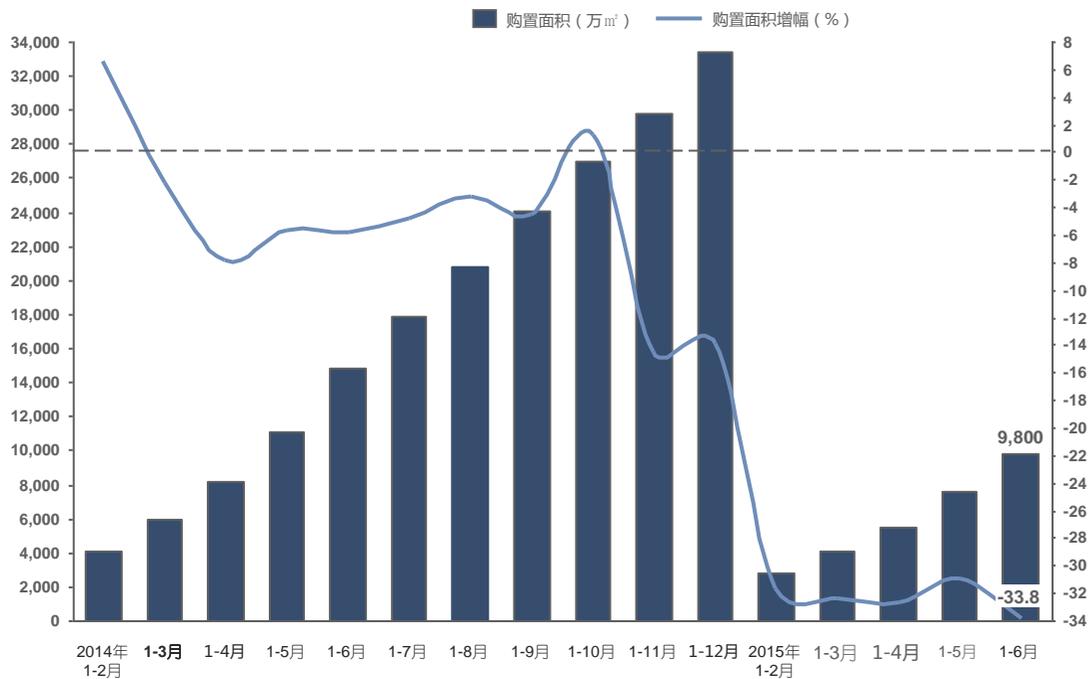
◆**住宅新开工面积降幅收窄**：2015年1-6月住宅新开工面积同比下降17.3%，降幅比1-5月份收窄0.3%；

◆**办公新开工面积降幅扩大**：1-6月办公新开工面积同比下降13.2%，降幅比1-5月份扩大1.4%；

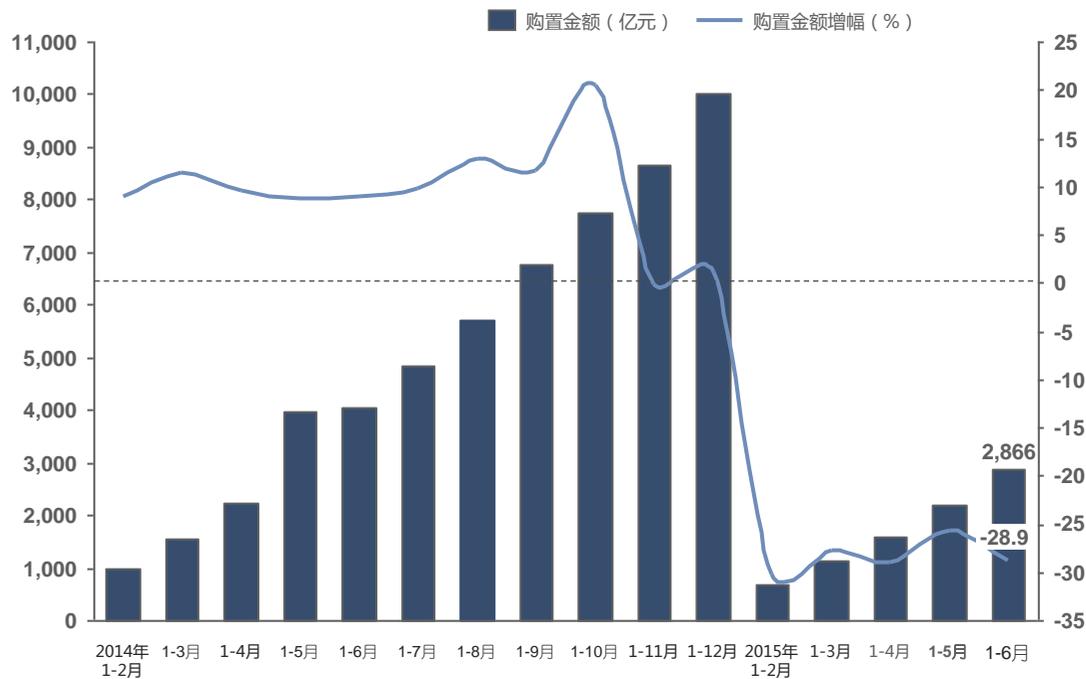
◆**商业新开工面积降幅收窄**：1-6月商业新开工面积同比下降7.1%，降幅比1-5月份收窄0.1%；

土地购置面积、金额：上半年房企购地面积和金额同比锐减三成，一季度房企购地谨慎，二季度在政策刺激、政府积极推地和市场回暖带动下，开发企业信心增强，购地面积和金额均有明显回升

2014-2015年1-6月全国土地购置面积走势图



2014-2015年1-6月全国土地购置金额走势图



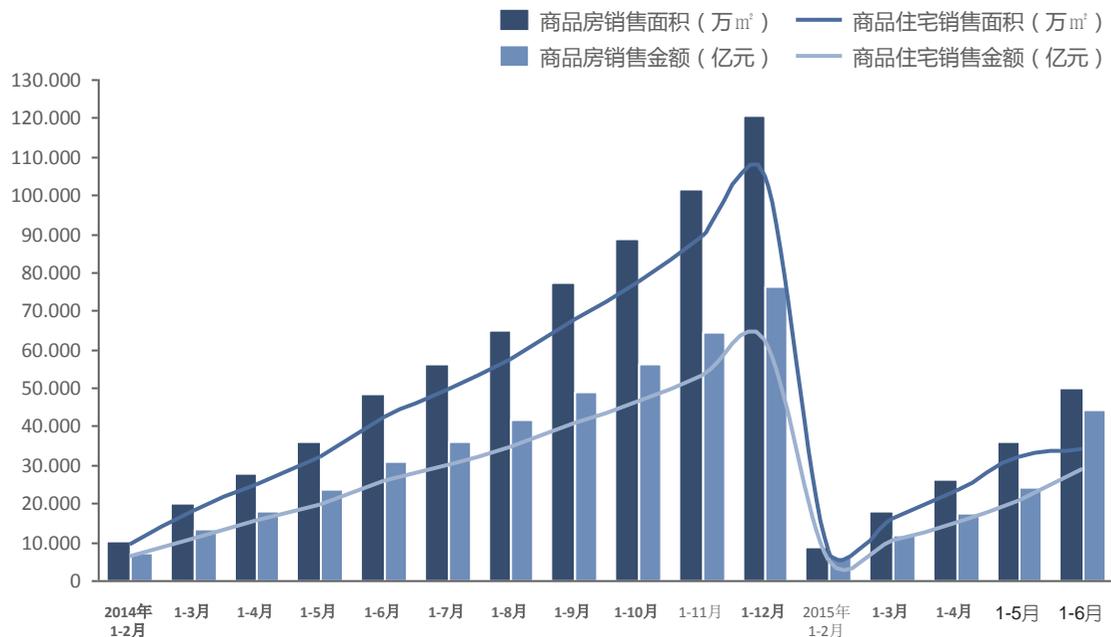
◆**全国土地购置面积**：2015年1-6月全国土地购置总面积9800万 m^2 ，同比下降33.8%，降幅比1-5月份扩大2.8%；

◆**全国土地购置金额**：2015年1-6月全国土地购置总金额2866亿元，同比下降28.9%，降幅比1-5月份扩大3.1%；

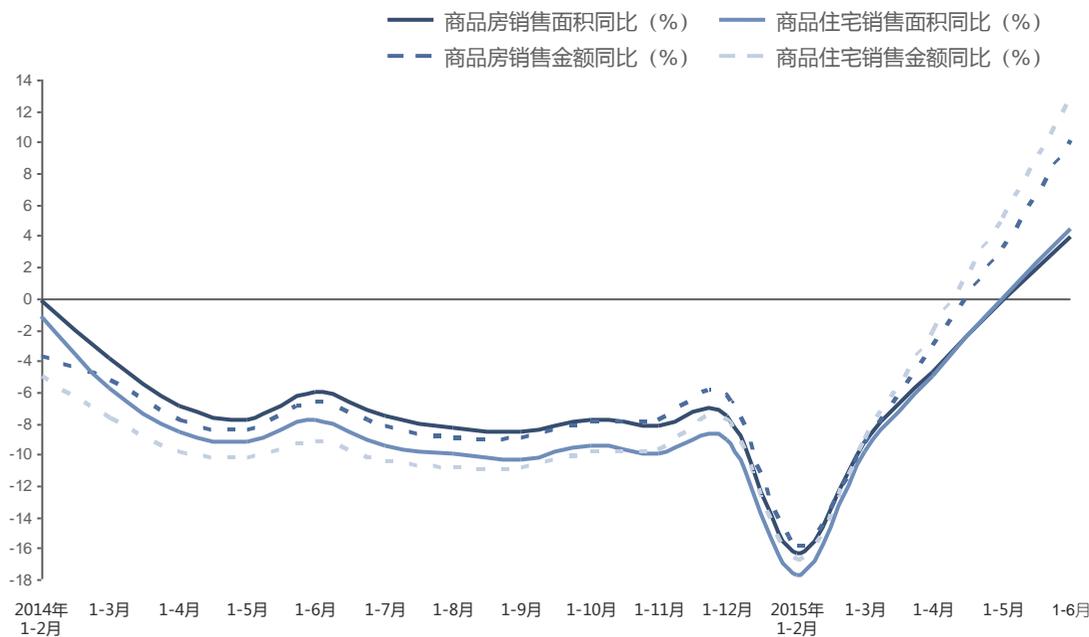
注：数据来源于国家统计局，均按照月度累计值进行分析

商品房、商品住宅销售：上半年商品房和商品住宅销售面积均表现为触底回升，二季度同比止跌转涨，表明在政策提振、需求释放和房企积极促销下市场回暖趋势明显，后期销售面积和金额回升趋势将持续

2014-2015年1-6月全国商品房商品住宅销售面积及金额



2014-2015年1-6月全国商品房、商品住宅销售面积及金额同比增幅



◆ **全国商品房销售面积降幅收窄，销售额同比增速止跌转涨**：2015年1-6月份，全国商品房销售面积50264万m²，同比增长3.9%，1-5月份为下降0.2%，为2014年初以来首次正增长；销售额34259亿元，同比增长10%，增速比1-5月份提高6.9%；

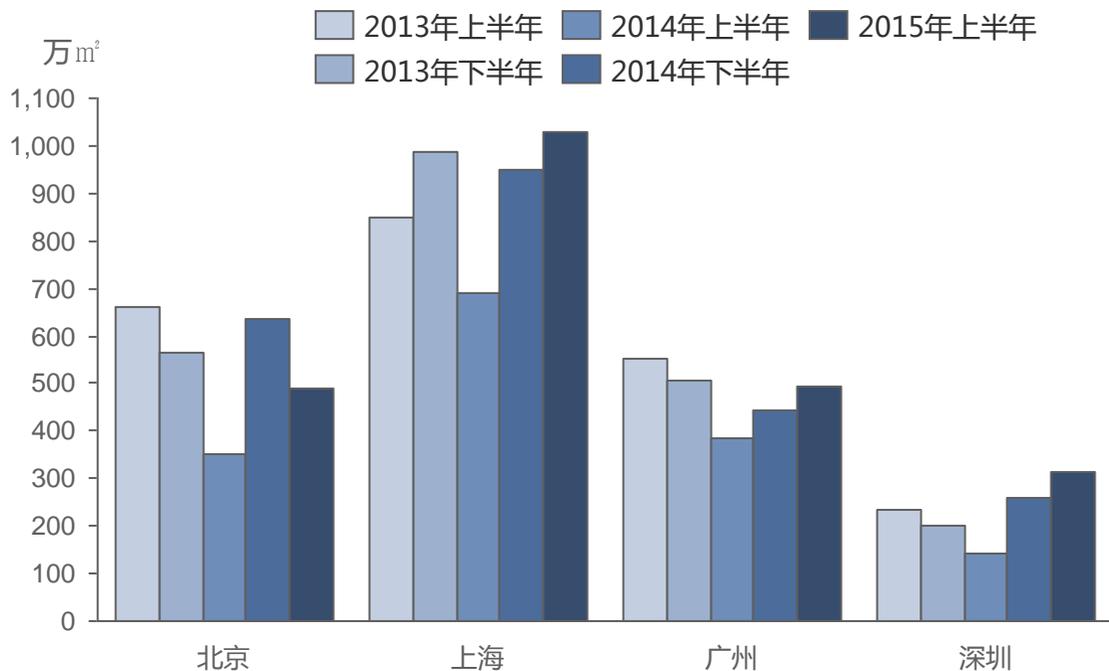
◆ **全国商品住宅销售面积降幅收窄，销售额同比增速止跌转涨**：1-6月份，全国商品住宅销售面积44389万m²，同比增长4.5%，为2014年初以来首次正增长；销售额28941亿元，同比增长12.9%，增速比1-5月份提高7.8%；

◆ **上半年百城房价止跌转涨**：6月全国100个城市（新建）住宅平均价格为10628元/m²，环比上涨0.56%，涨幅扩大，同比下跌2.70%，跌幅收窄；

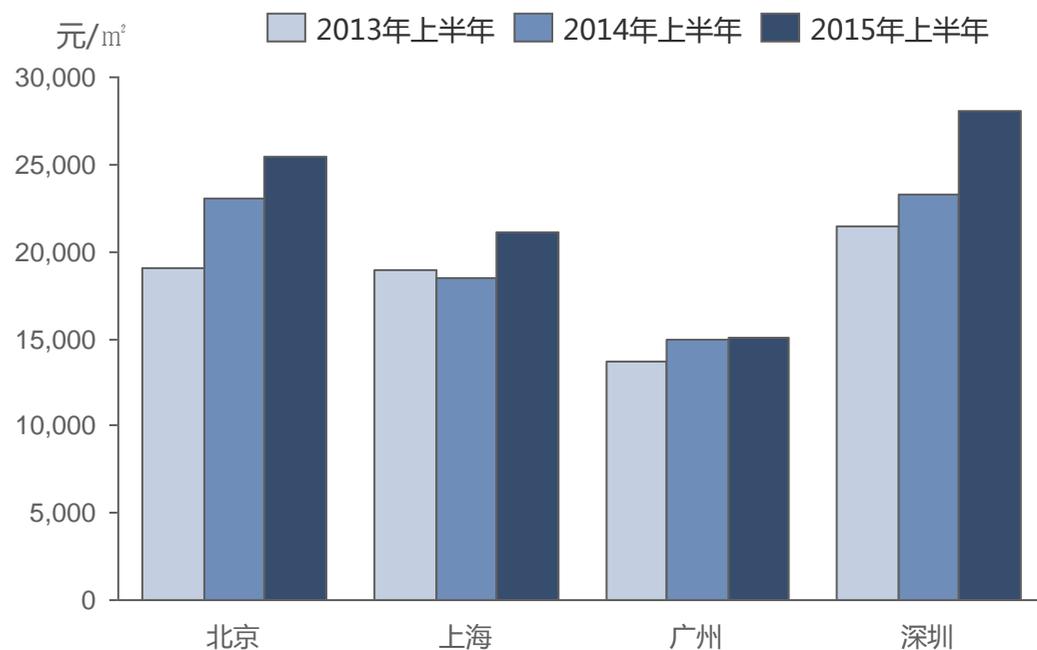
注：数据来源于国家统计局，均按照月度累计值进行分析

一线城市：2015上半年在多重利好政策刺激下，一线城市楼市回暖明显，成交量同比均有上涨，涨幅最低的广州接近三成；除广州均价同比持平外，北京和上海同比均涨10%以上，其中深圳成交呈爆发性增长，量价涨幅均为一线最高

2013-2015上半年一线城市商品住宅成交量分析



2013-2015上半年一线城市商品住宅成交均价分析

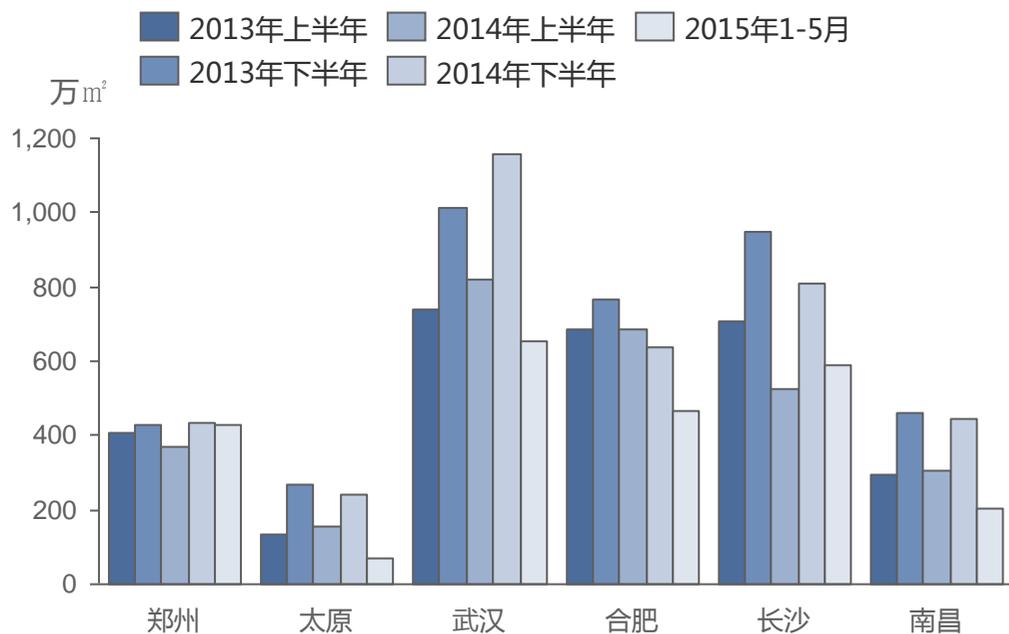


城市 (2015年1-6月)	北京	上海	广州	深圳
商品住宅成交量 (万m²)	488.04	1028.47	494.3	314.6
同比涨跌	+39%	+49%	+29%	+121%
成交均价 (元/m²)	25487	21098	15005	28040
同比涨跌	+11%	+14%	+0%	+20%

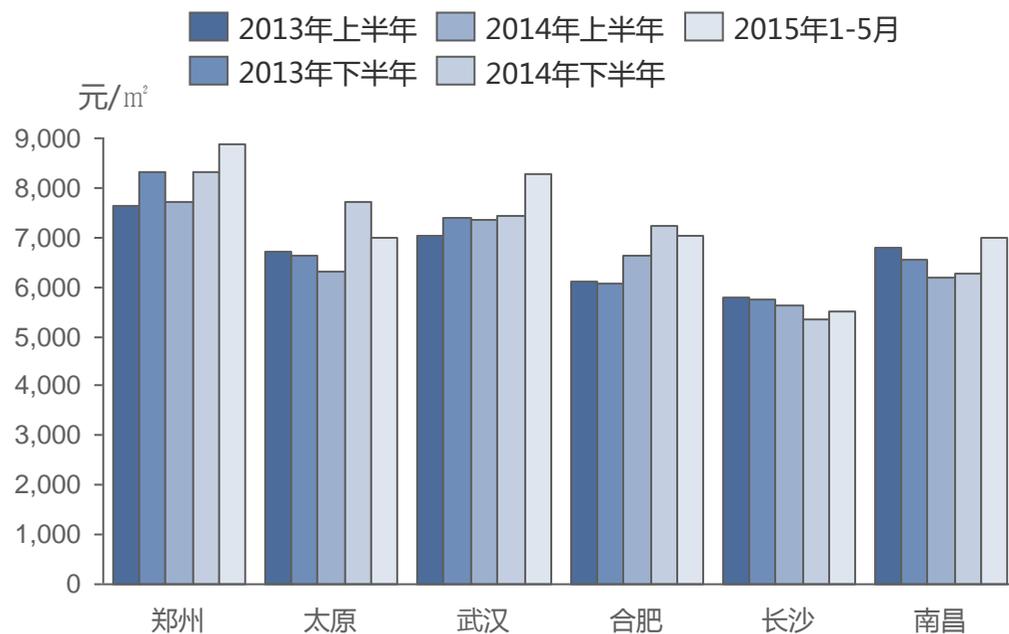
注：图表中同比分析为2015年1-6月与2014年1-6月相比
数据来源中国指数研究院

中部六省：上半年二线城市表现分化明显，量价齐涨的城市有郑州和武汉，涨幅同比均超10%；量减价涨的城市有太原、合肥和南昌，销量同期相比减少两至三成，太原合肥价格涨幅未超10%，南昌同比上涨15%；量涨价跌的城市有长沙，量同比增38%，价同比降2%

2013-2015年1-5月中部六省商品住宅成交量分析



2013-2015年1-5月中部六省商品住宅成交均价分析



城市	郑州 (1-6月)	太原	武汉	合肥	长沙	南昌
商品住宅成交量 (万m²)	429	68.5	652	466.7	591.2	201
同比涨跌	+15%	-28.1%	+15.3%	-19%	+37.7%	-18.2%
成交均价 (元/m²)	8892	7001.5	8280.7	7049.3	5509.7	6974.4
同比涨跌	+15%	+3%	+11.9%	+8.6%	-2.1%	+15.2%

注：太原、武汉、合肥、长沙、南昌数据来源中国房地产信息网，图表中同比分析为2015年1-5月与2014年1-5月相比
 郑州数据来源郑州市房管局，图表中同比分析为2015年1-6月与2014年1-6月相比

郑州出台哪些政策？

在全国一百多城市接连调整公积金政策的大背景下，郑州出台了哪些政策提高购房者入市积极性？分别在哪些方面作出调整？

涉及房地产市场多个方面，省市公积金条件无限放宽



政策环境（落实性政策）：二季度河南及郑州陆续出台包括购房补贴、公租房回购、调整住房套型结构、调整普通住房认定标准等一系列落实性地方利好政策，意在刺激购房需求，促进楼市销售，加速库存去化

“330新政”后，尤其是进入二季度，各地因城施策出台一系列宽松政策；其中河南及郑州也出台包括购房补贴、公租房回购、调整住房套型结构、调整普通住房认定标准等利好政策，刺激购房需求，加速库存去化。

“豫16条”

- ◆ **房贷政策：**首套房贷首付比例为30%，首套房贷款利率最低为基准利率的七折；
- ◆ **公积金政策：**最高贷款额度提高，实行全省公积金异地贷款；
- ◆ **房企融资政策：**符合条件企业，可发行债券融资；
- ◆ **保障房建设：**政府可收购商住房，用作保障房；

“豫30条”

- ◆ 有关房地产行业的政策：
- ◆ 扩大住房消费需求（落实国家关于**支持居民普通自住和改善性住房需求**的最低首付款比例和利率政策）；
- ◆ 鼓励利用存量商品房作为保障性住房；
- ◆ 优化住房及用地供应结构；
- ◆ 优化房地产市场发展环境；

“郑15条”

- ◆ **经适房：**经适房家庭转购普通商住房的，补贴即购即补；
- ◆ **住宅用地：**严格控制住宅用地供应量；
- ◆ **套型结构比例：**取消“90/70”政策；
- ◆ **出租房：**三环外公租房可向符合条件的经适房家庭出售；
- ◆ **棚户区改造：**积极推进大棚户区改造货币安置试点；

住房标准调整

- （免征营业税和个税的总价门槛提高）**
- ◆ 郑州调整住房标准：
 - ◆ 郑州市(不含郑东新区)普通住房标准为：144平方米以下，单套住房销售总价不高于**161万元**。
 - ◆ 郑东新区的标准则为：总价不高于**212万元**。

政策环境（公积金新政）：河南及郑州公积金政策的调整，在落实330新政的同时，对缴存期限、办理手续等方面进行放宽，意在刺激符合公积金贷款条件客户的购房动力，缓解边际客户的购房压力，进而带动房产销售

省公积金新政

河南省住房公积金贷款新政（2015年5月1日起施行）

- 一、贷款最高额度提高：无论个人还是夫妻双方额度由“45万元”改为“60万元”；
- 二、贷款最高比例调整：首套房贷款比例80%，二套房贷款比例70%；
- 三、贷款买二手房，首付条件较多：需参考房龄决定首付；
- 四、“商转公”可以继续办理：5月1日新政实施后省直公积金“商转公”将继续办理；
- 五、公积金交房租，不按地域限额：每月最高租金限额没有区分租房地域统一为2000元；
- 六、夫妻俩一人有公积金 两人可共同还贷：借款人配偶或者共有人如果没有缴存住房公积金，也可以提供收入证明，作为共同还款人；

另外，6月15日起省直住房公积金又出新政：租房提取住房公积金更简便，公积金异地缴费也能贷款，购买二手房评估费取消；

市公积金新政

郑州住房公积金贷款新政（2015年5月1日起施行）：

- 一、贷款申请条件放宽：公积金缴存期限由12个月改为6个月；
- 二、贷款最高额度提高：夫妻双方“45万元”改为“60万元”，单方贷款由“35万元”改为“40万元”；组合贷款总额不设上限；
- 三、贷款最高比例调整：首套房首付20%，贷款比例由“70%”改为“80%”；二套房首付30%，贷款比例改为70%（落实330新政）；
- 四、贷款办理手续简化：办理公积金贷款不再提供收入证明；
- 五、存量房贷款期限调整：购买二手房贷款期限延长；
- 六、暂停办理“转按揭”业务；
- 七、提取住房公积金支付房租条件放宽：公积金将可用于支付房租，最高每月可支取2000元；

另外，2015住房公积金缴存年度（2015.7.1-2016.6.30）郑州住房公积金缴存比例、缴存基数调整：公积金月缴存总额上限上涨278元，缴存比例为单位和职工个人各5-12%；

郑州市场作何反应，先看土地

上半年经济增速放缓，房企资金链普遍偏紧，购地节奏放缓，郑州土地市场表现如何，供应及成交量是否有下降？

政府推地节奏放缓，成交量小幅上涨

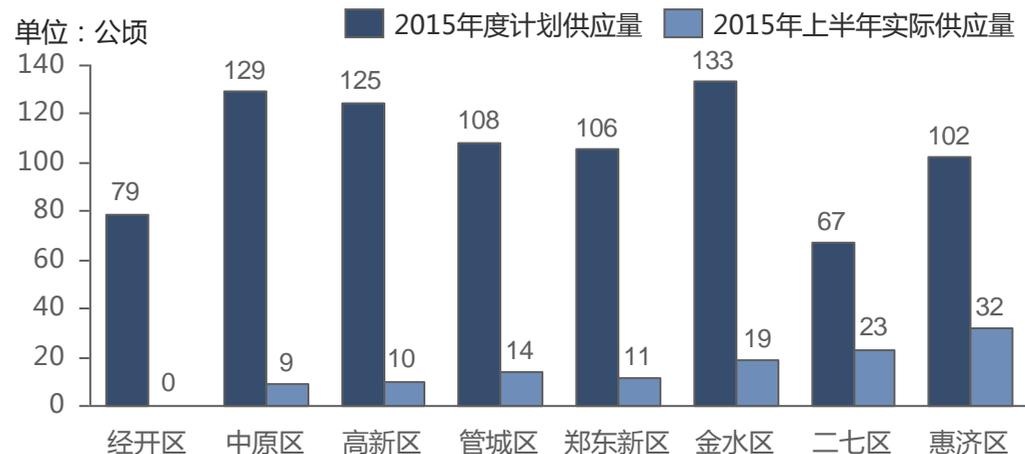


土地供应：2015年上半年政府推地节奏放缓，供应量走低，同环比均减少45%，普通商品住宅用地仅完成年度供应计划的17%；供应区域主要集中在惠济区、二七区、金水区，以普通住房用地为供应主体

2011-2015上半年郑州市区土地供应分析



2015年郑州普通商品住宅供应计划及上半年实际供应量



2015上半年郑州市区土地供应区域及类型分析



备注：以上统计数据区域为市内八区，数据来源于中国土地市场网

- ◆ **土地供应量锐减**：2015年上半年郑州市区土地供应146万m²，同比环比均减少45%左右；
- ◆ **土地供应完成率较低**：2015年计划供应商品住房用地849万m²（其中普通商品住宅用地695万m²），2015年上半年普通商品住宅用地实际供应117万m²，仅完成全年供应计划的17%，下半年供应压力巨大；
- ◆ **土地供应区域**：以惠济区供应量最多，主要为下坡杨、贾河村及木马村城中村拆迁改造用地，共44万m²；供应完成率最高为二七区，完成计划供应34%；
- ◆ **土地供应类型**：以其他普通商品住宅用地为主，共117万m²，占总供应量80%；其次为商务用地，共14万m²，占比10%；

土地成交：郑州上半年土地成交量同比微增3%，环比减少51%；土地成交价格同比涨33%，环比涨45%；总建面及楼面地价呈上升态势，主要为“地王”地块拉升成交均价；成交区域主要为三环外

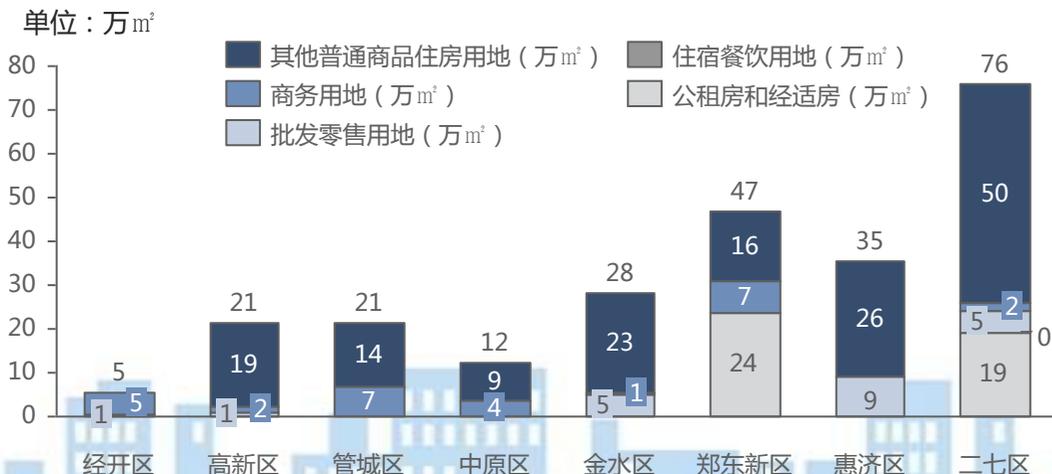
2011-2015年上半年郑州市区土地成交量价分析



2011-2015年上半年总建面、楼面地价走势



2015年上半年郑州市区土地成交区域及类型分析



备注：以上统计区域为市内八区，数据来源于中国土地市场网

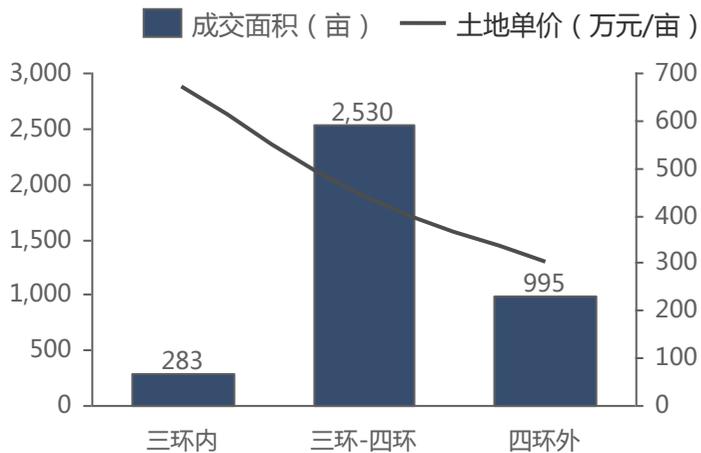
◆ **土地成交量同比微增，价格攀升**：2015年上半年郑州市土地成交247万m²，同比微增3%，环比减少51%；土地单价431万元/亩，同比上涨33%，环比上涨45%；

◆ **成交土地总建面及楼面地价均呈上升态势**：上半年成交土地总建面共828万m²，同比上涨3%；楼面地价1927元/m²，同比上涨33%，主要受“地王”地块及优质大型城改用地成交价格影响；

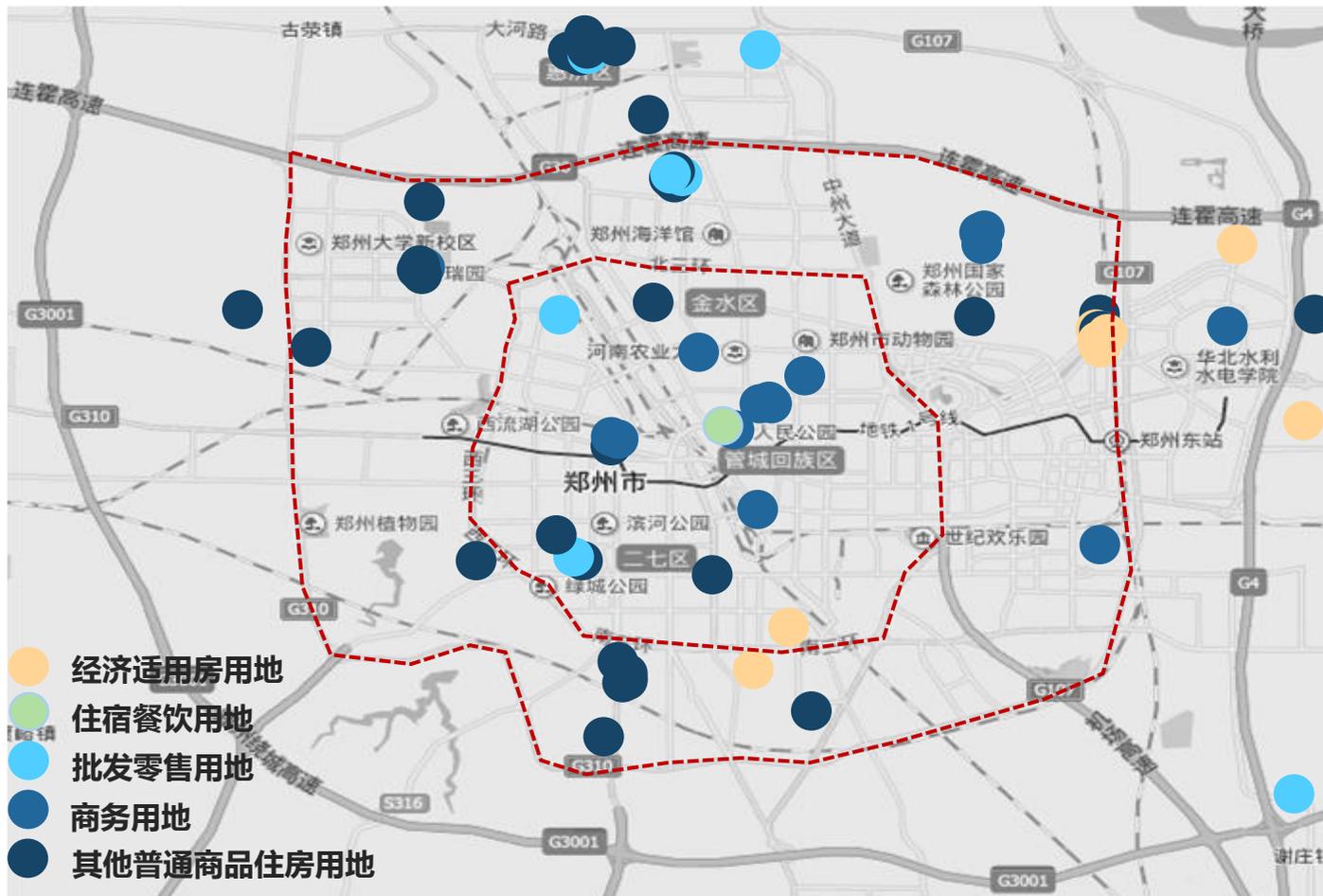
◆ **土地成交区域及类型**：以二七区南三环以南和郑东新区龙湖片区土地成交为主；二七区以鑫苑鑫家、泰宏建业国际城、永威城、亚星盛世项目用地为主，郑东新区以祭城社区安置房备用地、龙湖金融中心用地、正弘龙湖弘园项目用地为主；成交类型仍以其他普通商品住房用地为主；

土地成交：2015上半年郑州成交土地主要位于三环外，集中于二七新城、郑东龙湖片区、龙子湖片区和惠济区，以城中村改造用地为主，后期商品房的主要供求区域将持续向三环外延伸

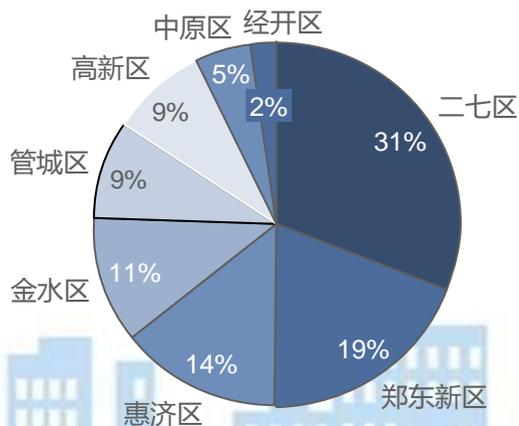
2015年上半年郑州成交土地环线分析



2015年上半年郑州市成交地块分布图



2015上半年郑州市内八区土地成交面积占比分析



备注：以上统计数据区域为市内八区，数据来源于中国土地市场网

典型地块：2015上半年地王频出，恒大地产取得高新区地王；正弘郑东新区龙湖片区首次拿地，16.5亿摘得，楼面价15077元/m²，为2015年首块“双料地王”

典型地块1



典型地块2



双料地王四至

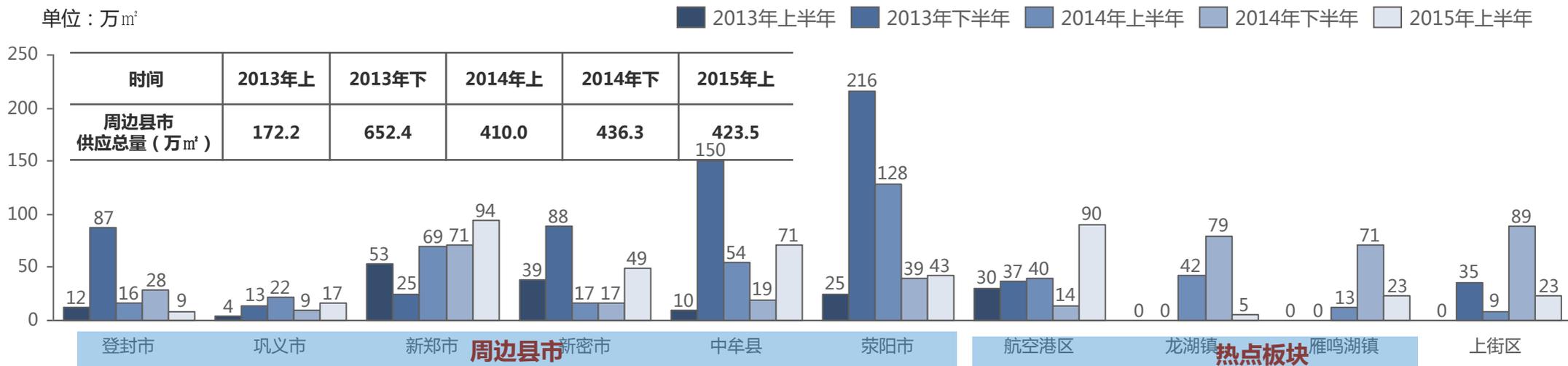


典型地块1	高新区地王 (恒大翡翠华庭)	
	土地编号	郑政出〔2014〕154号
	土地位置	月季街南、垂柳路西
	面积(亩)	132
	用途	其他普通商品住房用地
	买受人	恒大地产集团郑州有限公司
	容积率	>1, <3.5
	建筑限高(米)	<80
	建筑密度(%)	<20
	绿化率(%)	>30
	起拍价(万元)	52933
	成交价(万元)	96133
土地年限(年)	70	
溢价率	81.6%	

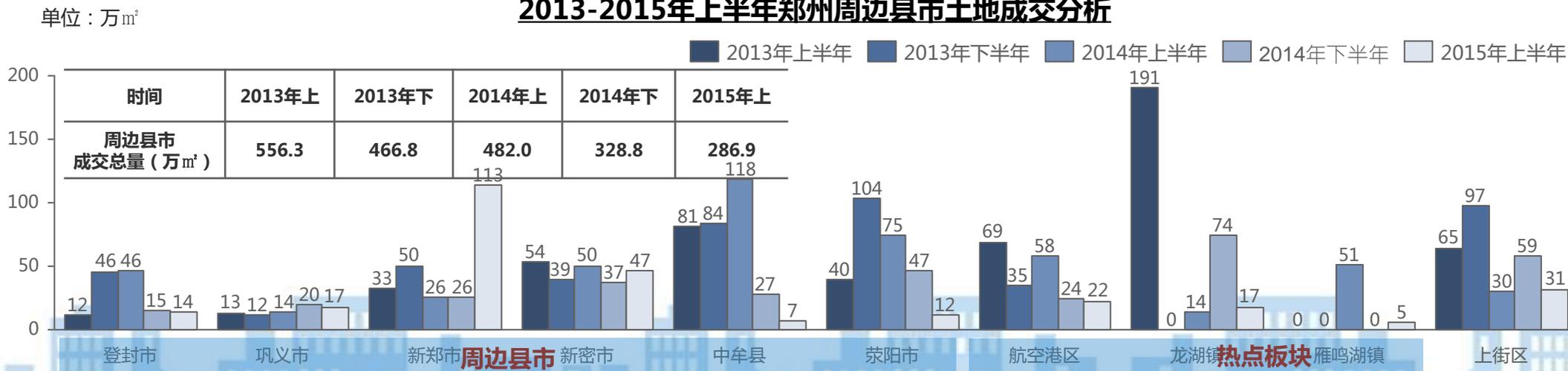
典型地块2	双料地王 (龙湖弘园)	
	土地编号	郑政东出〔2015〕7号(网)
	土地位置	朝阳路北、九如路东
	面积(亩)	97
	用途	其他普通商品住房用地
	买受人	河南正弘置业有限公司
	容积率	>1, <1.7
	建筑限高(米)	<24
	建筑密度(%)	<28
	绿化率(%)	>35
	起拍价(万元)	119400
	成交价(万元)	165400
土地年限(年)	70	
溢价率	38.6%	

郑州周边县市土地供应及成交：2015上半年郑州周边县市土地供求同比表现不一，仅新郑同比供求双涨；上半年周边县市总供应423万m²（为市内八区土地供应2.9倍），同比上涨3%；成交287万m²（较市内八区高16%），同比减少40%

2013-2015年上半年郑州周边县市土地供应分析



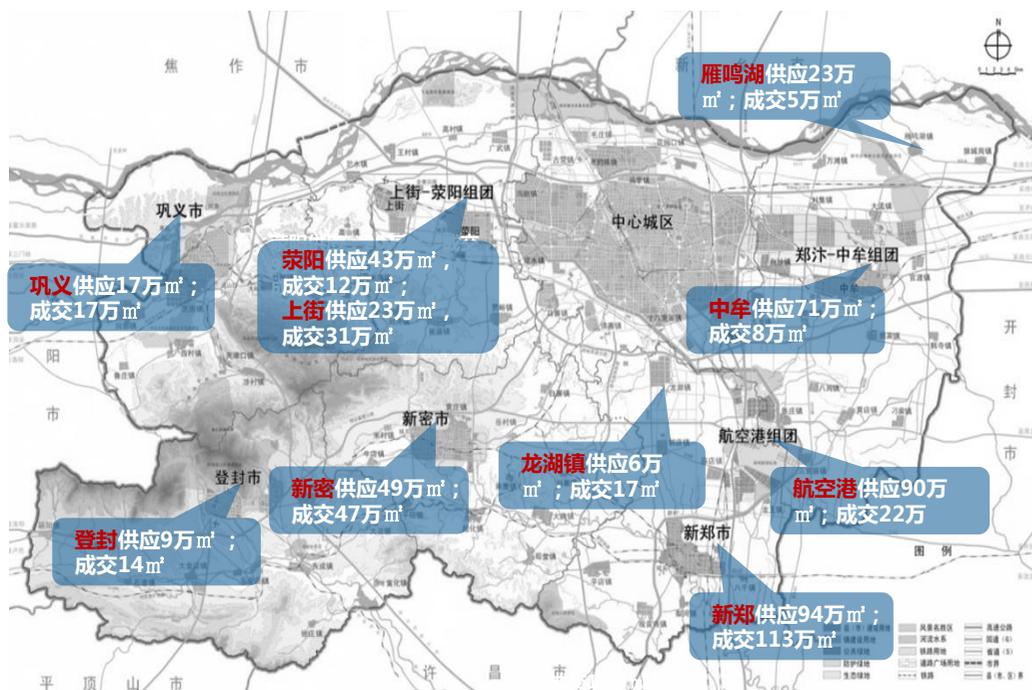
2013-2015年上半年郑州周边县市土地成交分析



数据来源：中国土地市场网

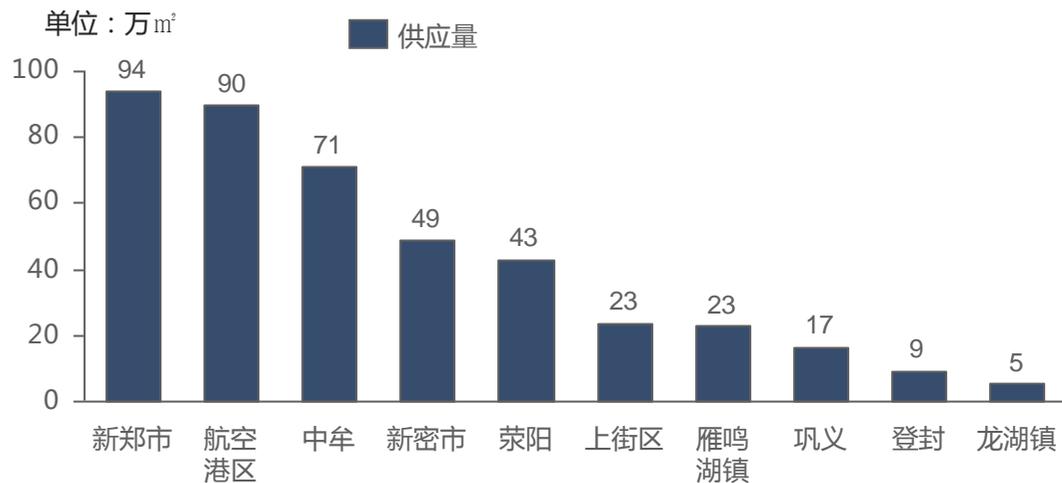
郑州周边县市土地供求分布：2015上半年郑州周边县市土地供应以新郑、航空港区为主（新郑供应94万 m^2 ，航空港区90万 m^2 ），占总供应量43%；土地成交以新郑、新密市为主（新郑成交113万 m^2 ，新密成交47万 m^2 ），占总成交量56%

2015年上半年郑州周边县市土地供求分布

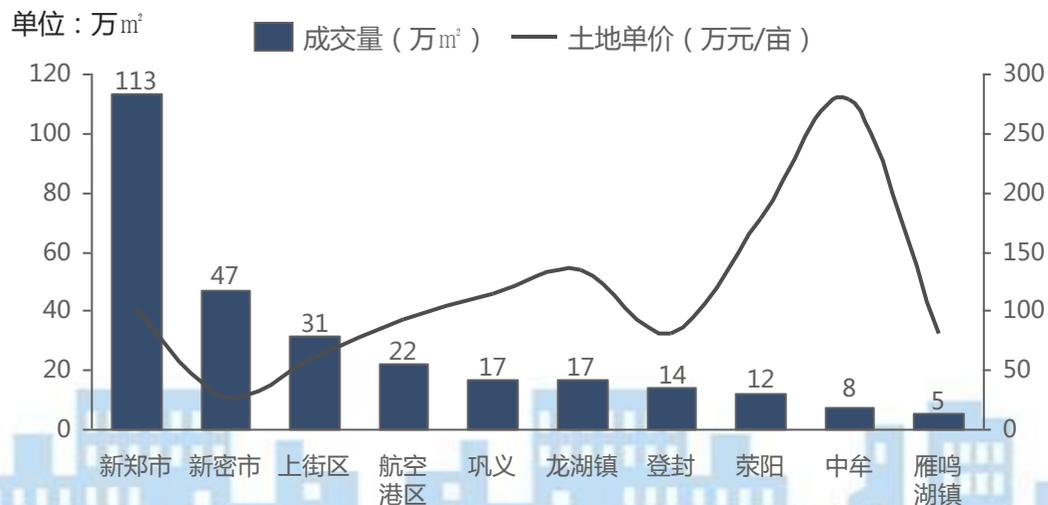


数据来源：中国土地市场网（巩义、中牟、上街、荥阳、登封、新密、新郑、龙湖镇和航空港）

郑州周边县市2015年上半年土地供应分析

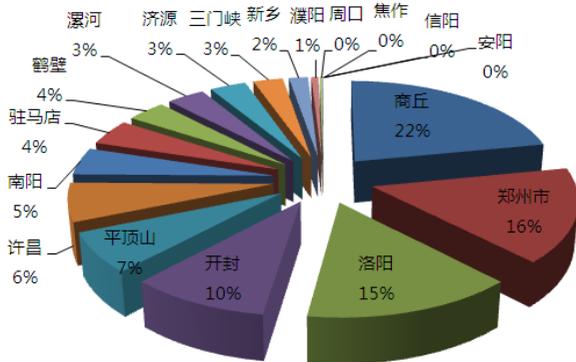


郑州周边县市2015年上半年土地成交量价分析

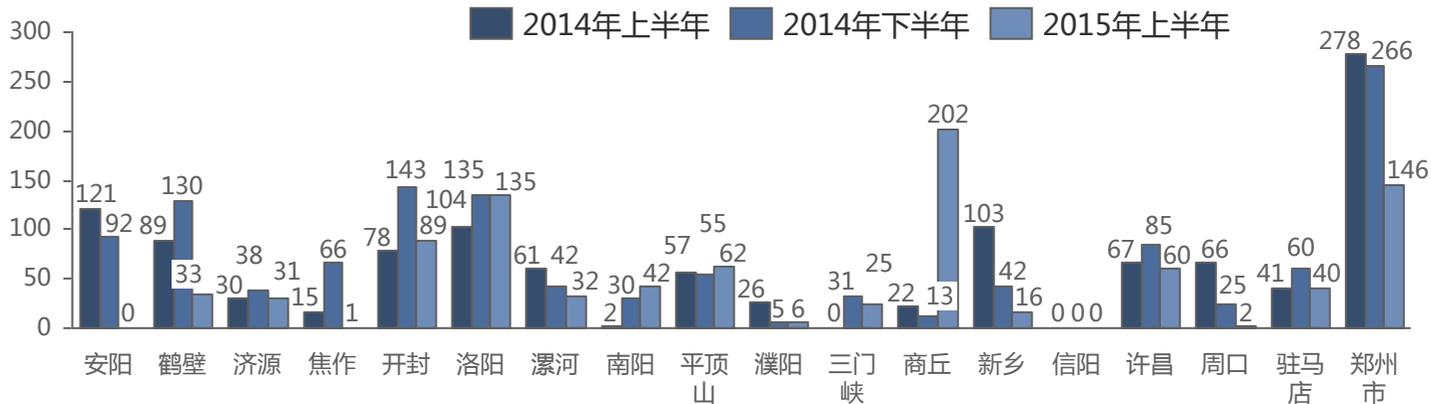


河南十八地市土地供求分布：2015上半年河南省土地供应主力为商丘，占总供应量22%；土地成交以郑州为主，占河南土地总成交量的27%，其次为洛阳成交占18%

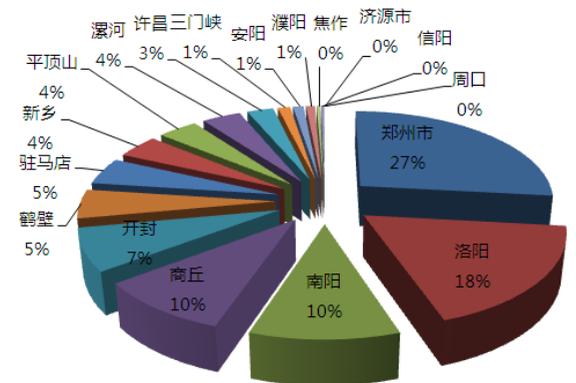
2015年上半年河南十八地市土地供应面积占比



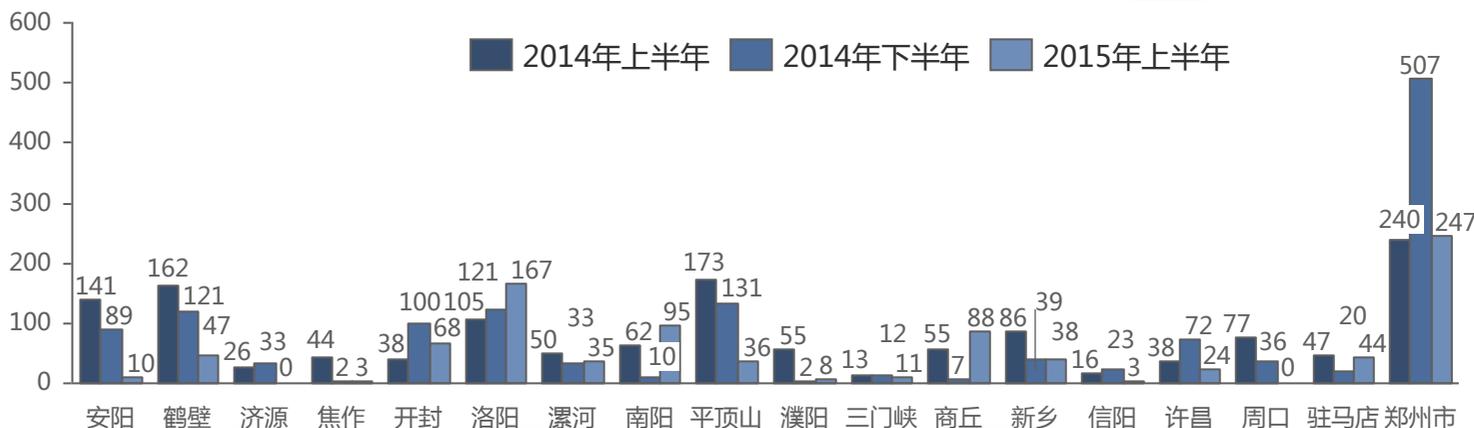
2014年-2015年上半年河南十八地市土地供应面积分析



2015年上半年河南十八地市土地成交面积占比



2014年-2015年上半年河南十八地市土地成交面积分析



(数据来源：中国土地市场网)

土地市场小结

2015
上

- 上半年郑州推地节奏放缓，供地减少、销量持平、地价攀升
- 上半年周边县市土地供求均超市内八区，热点板块港区量高中牟地价贵
- 省内十八地市商丘供地量大，郑州成交量高

2015
下

- 上半年土地供应完成率低，下半年供地量增加，成交量将回升明显
- 随着商品房销售回暖，地王频现，房企购地热情增加，进而带动土地市场升温

接下来看郑州商品房市场

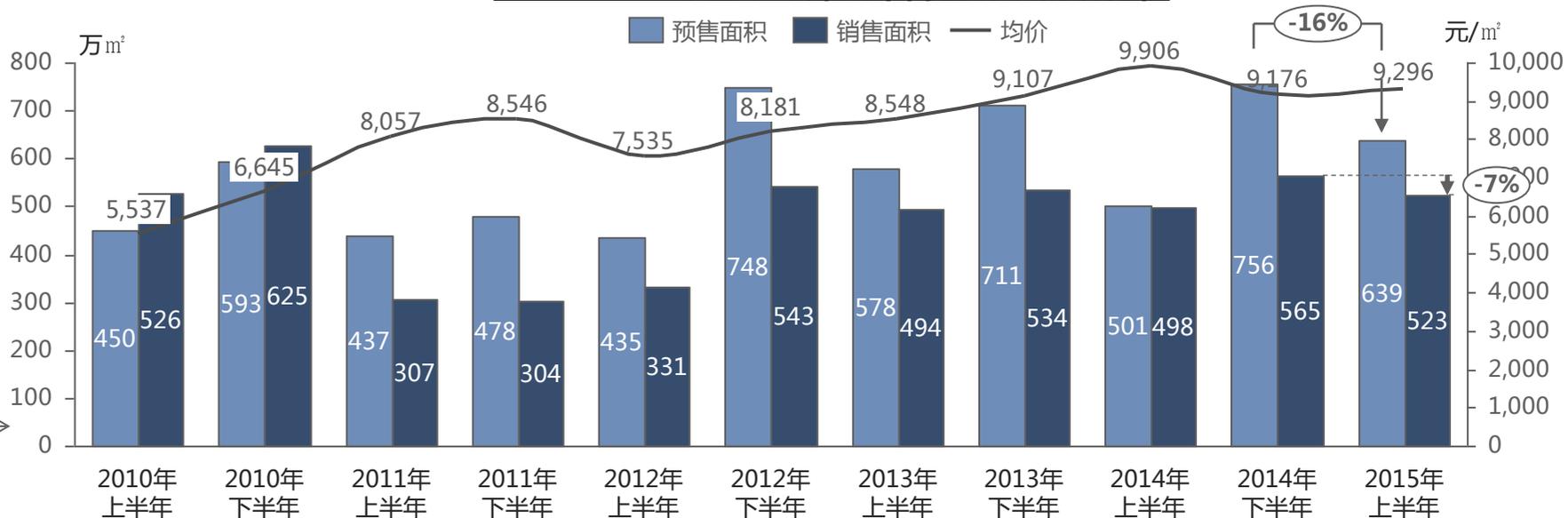
上半年降准降息、330新政、公积金新政等多项利好政策出台，意欲扭转楼市低迷，刺激刚需及改善性需求释放，叠加政策效果如何？楼市是否转暖？

成交量回暖，价格维稳，存量仍处高位



商品房市场：2015上半年商品房供求同比双涨，价格较去年同期小幅下降，受商品住宅市场影响明显；区域市场供应以高新区、管城区为主，成交为二七区、郑东新区和高新区

2010-2015年上半年郑州市商品房供销价分析



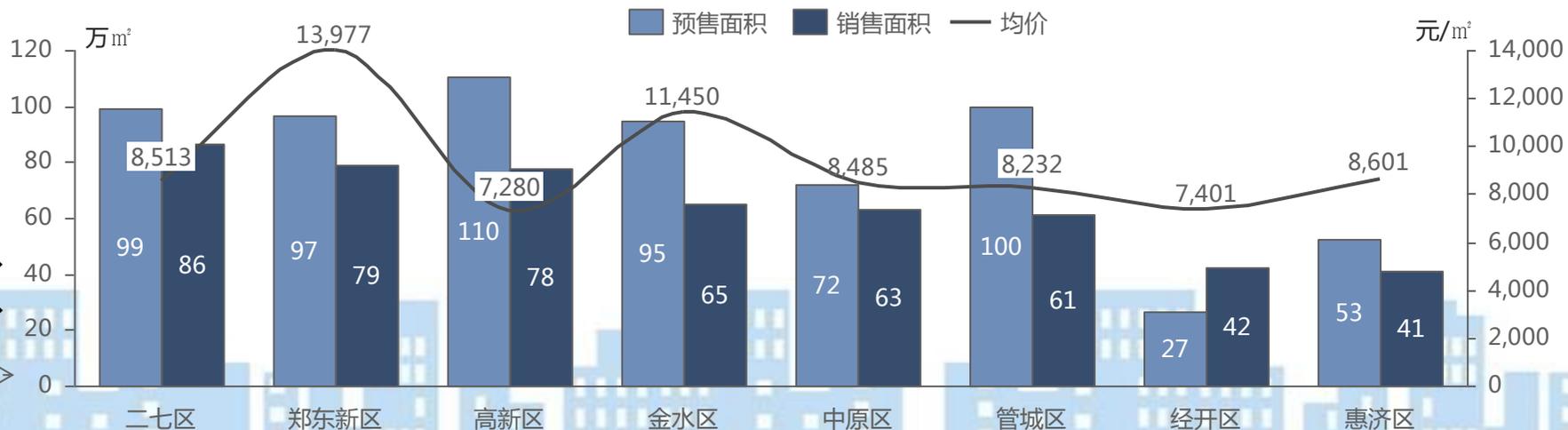
2015年上半年商品房市场：

◆ **供应量**：639万m²，环比下降16%，同比增加28%；

◆ **去化量**：523万m²，环比下降7%，同比增加5%；

◆ **价格**：9296元/m²，环比微涨1%，同比下跌6%；

2015年上半年郑州市八区商品房供销价分析



2015年上半年商品房区域市场：

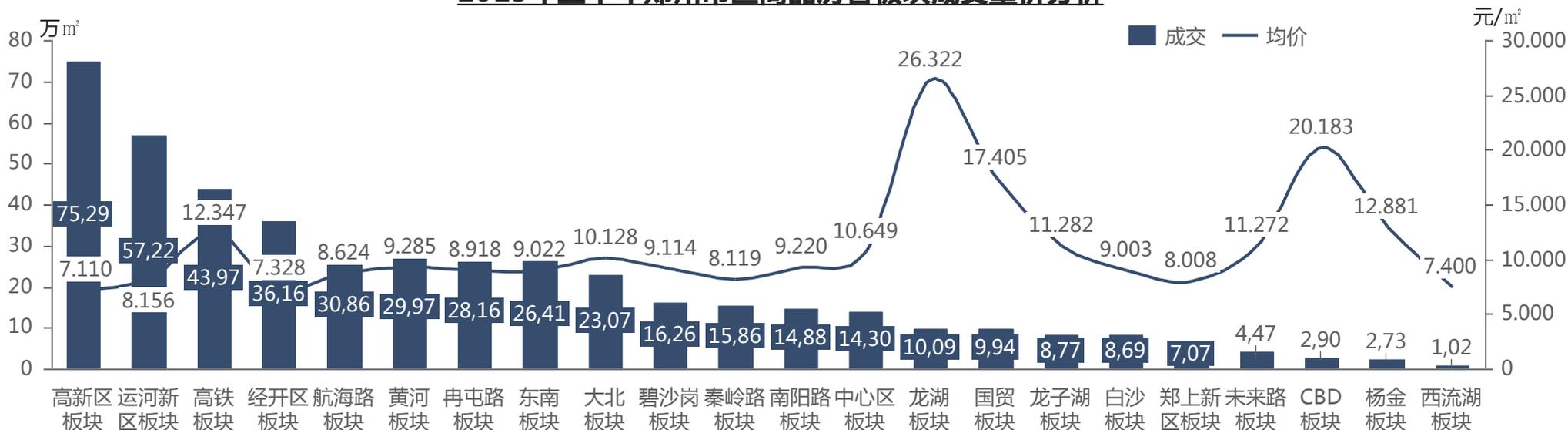
◆ **供应区域**：高新区、管城区为供应主力区域，其次二七区、郑东新区为第二梯队；

◆ **成交区域**：二七区、郑东新区、高新区为热销区域，其次金水区、中原区、管城区；

注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

商品房市场：2015上半年板块市场分析中，以高新区板块成交75.3万m²，低价热销占据市场首位；截止6月份，商品房库存量1332万m²，库存攀升，去化周期近17个月，年内去库存压力巨大

2015年上半年郑州市区商品房各板块成交量价分析



郑州市区商品房累计存量分析



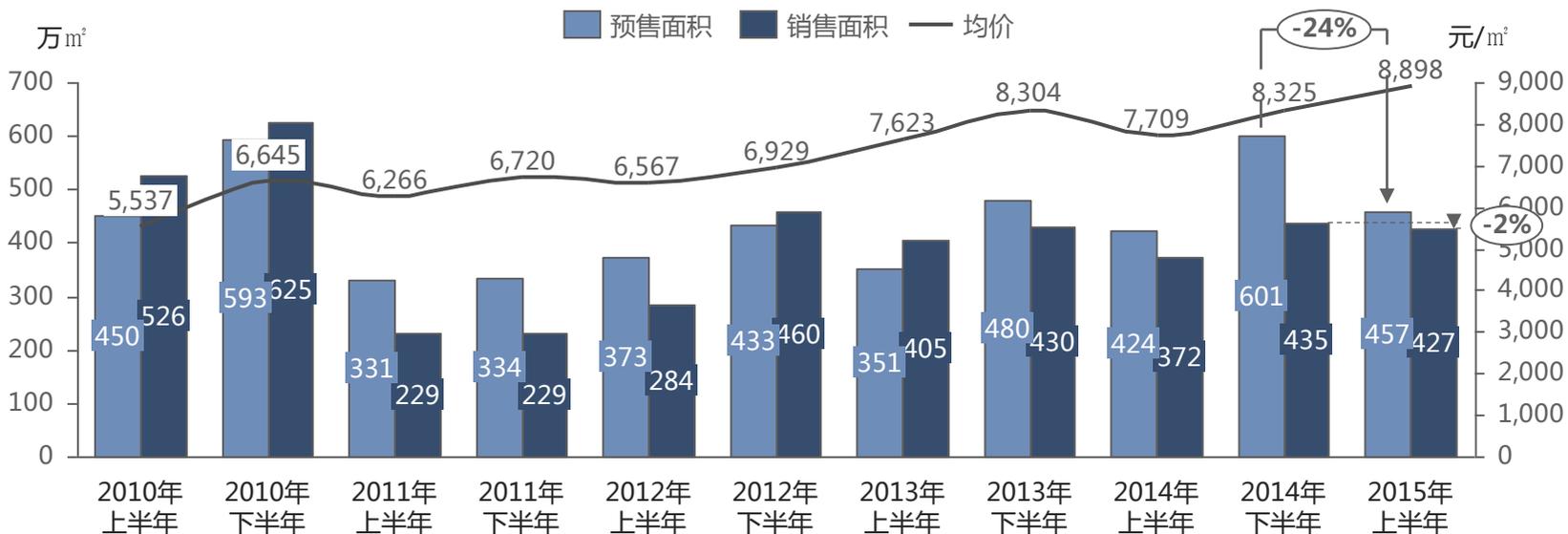
注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案

商品住宅市场：2015上半年住宅市场供求同比双增，价格呈上涨态势，受叠加性宽松政策持续刺激，改善性需求释放明显，市场逐步回暖走稳；区域市场供应以高新区、管城区、郑东新区为主，成交为二七区、高新区

2010-2015年上半年郑州市商品住宅供销价分析

2015年上半年商品住宅市场：

- ◆ **供应量**：457万m²，环比下降24%，同比增加8%；
- ◆ **去化量**：427万m²，环比微降2%，同比增加15%；
- ◆ **价格**：8898元/m²，环比上涨7%，同比上涨15%；

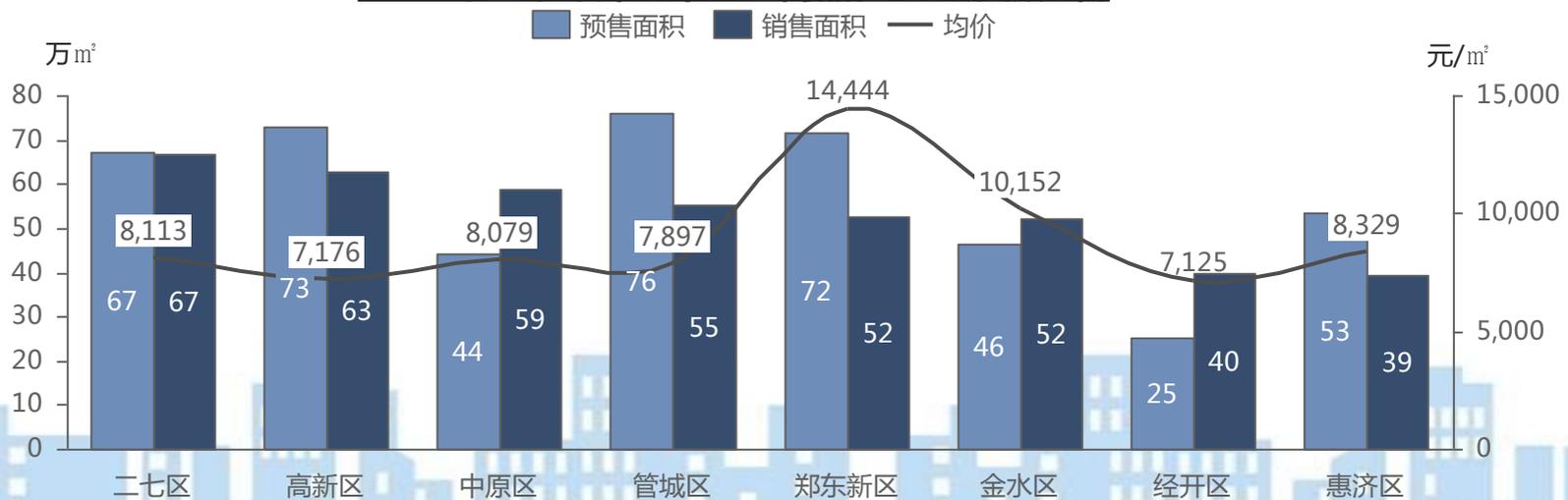


2015年上半年郑州市八区商品住宅供销价分析

2015年上半年商品住宅区域市场：

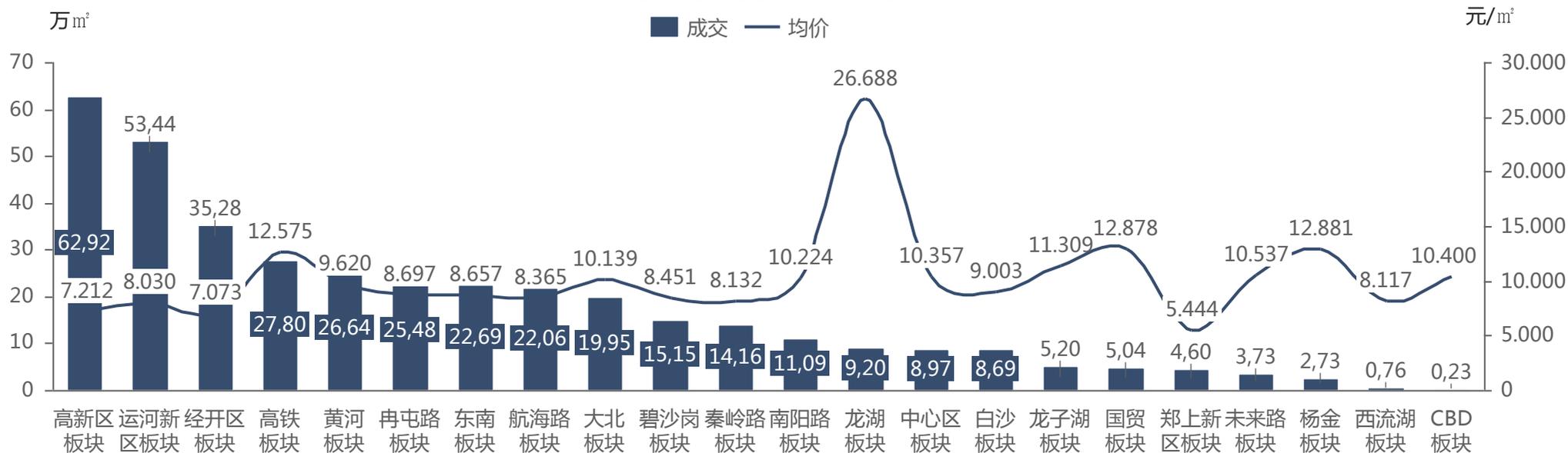
- ◆ **供应区域**：高新区、管城区、郑东新区为供应主力区域，其次二七区、惠济区；
- ◆ **成交区域**：二七区、高新区为热销区域，其次中原区、郑东新区、金水区、管城区；

注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据，其中住宅数据不包含经济适用房

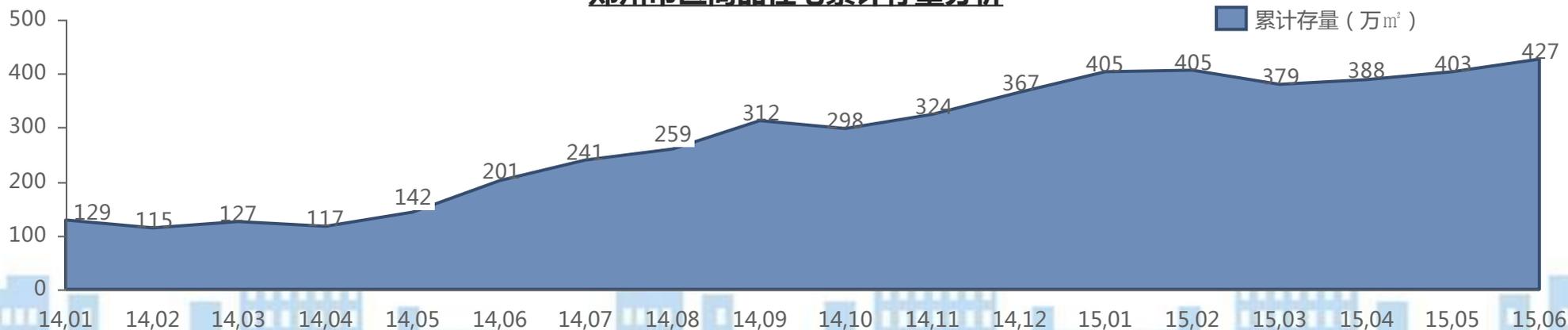


商品住宅市场：高新区板块上半年共计成交62.9万m²，销量占全市16%，位列榜首，为低价刚需热销区域；截止6月份商品住宅库存427万m²，去化周期7个月，但各区域表现库存不均，后期去化压力大

2015年上半年郑州市区商品住宅各板块成交量价分析



郑州市区商品住宅累计存量分析

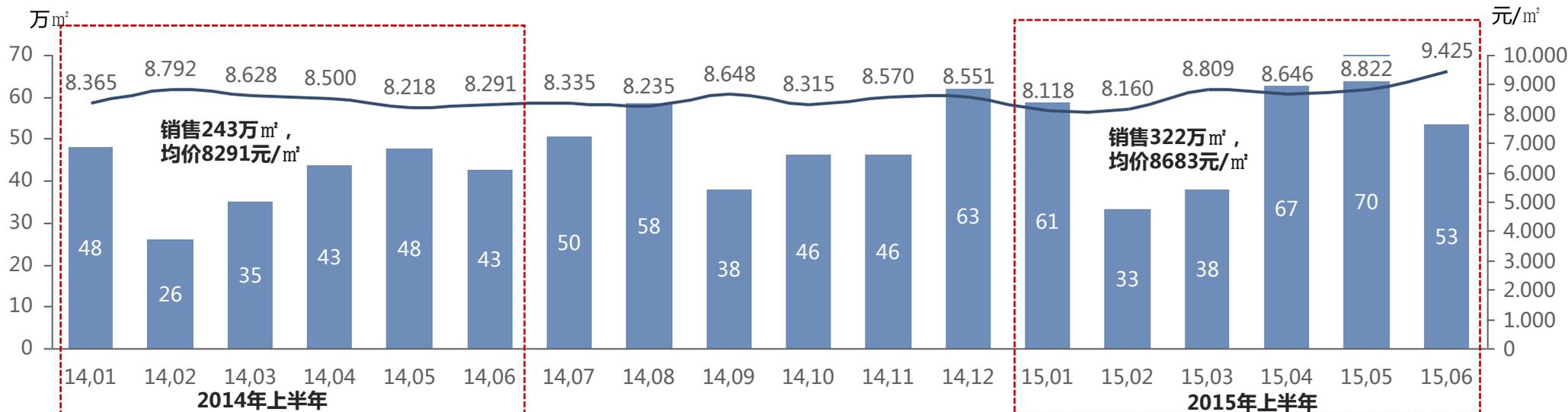


注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案

商品住宅市场——高层类：2015上半年高层产品共计成交322万m²，环比增加7%，同比增加33%，均价8683元/m²，价格小幅上涨；绿都紫荆华庭、锦绣山河、和昌湾景国际位列前三

2014年-2015年6月郑州市区**高层**成交量价分析

■ 成交 — 均价



2015年上半年**高层**市场成交主力项目

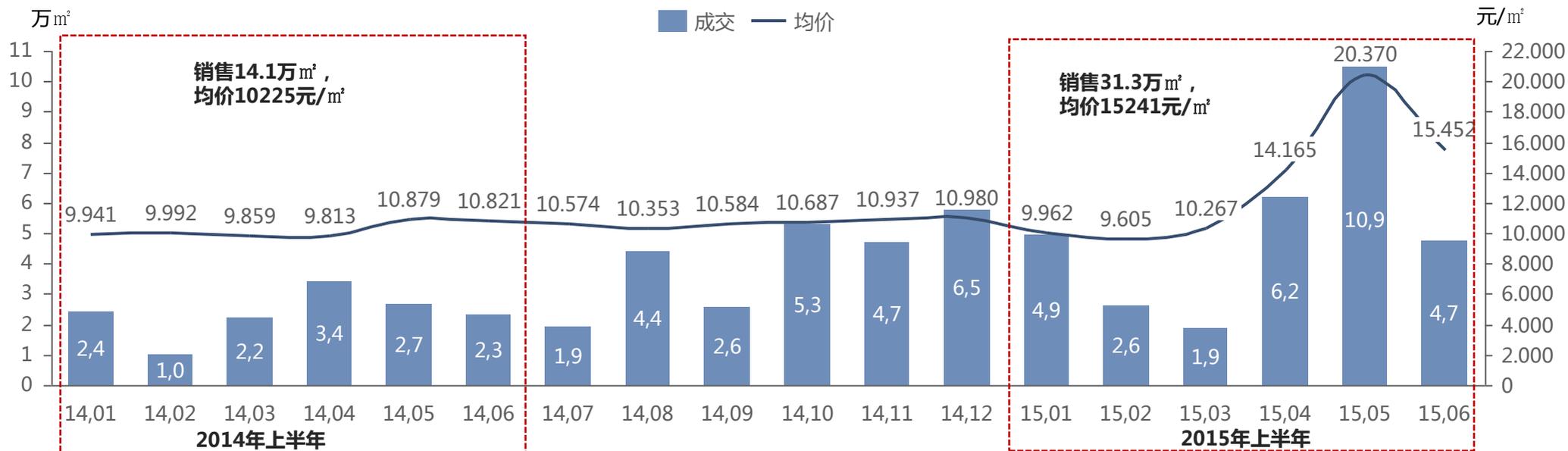
排名	项目名称	板块	面积 (万m ²)	套数	金额 (万元)	均价 (元/m ²)
1	绿都紫荆华庭	运河新区板块	22.40	2377	180286	8049
2	锦绣山河	运河新区板块	13.55	1442	102992	7602
3	和昌湾景国际	秦岭路板块	11.38	1371	97695	8586
4	绿地滨湖国际城	运河新区板块	8.57	798	72292	8432
5	海马公园	高铁板块	8.23	846	105736	12844

注：13层以上（含13层）备案产品，除去经适房

（数据来源：郑州房管局备案）

商品住宅市场——洋房类：2015上半年洋房产品共计成交31.3万m²，环比增加23%，同比增加122%，受利好政策刺激，改善型产品销量明显增加；均价15241元/m²，受东区瀚海晴宇、普罗旺世龙之梦、海马公园高价集中备案拉动，价格涨幅较大；普罗旺世龙之梦、正弘澜庭叙、保利海上五月花位列前三

2014年-2015年6月郑州市区**洋房**成交量价分析



2015年上半年**洋房**市场成交主力项目

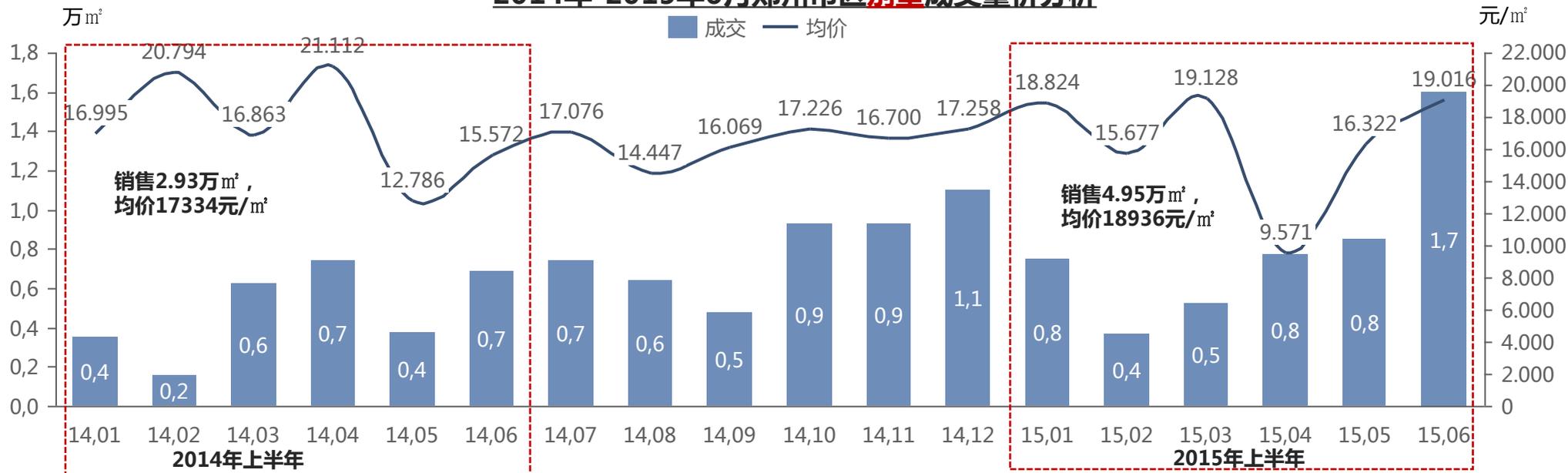
排名	项目名称	板块	面积 (万m ²)	套数	金额 (万元)	均价 (元/m ²)
1	普罗旺世龙之梦	龙湖板块	9.18	426	245129	26714
2	正弘澜庭叙	黄河板块	5.18	471	49898	9641
3	保利海上五月花	黄河板块	2.52	184	32829	13023
4	正商金域世家	冉屯路板块	1.74	131	20399	11712
5	天地湾	黄河板块	1.60	211	15670	9796

注：6-12层备案产品，除去经适房

(数据来源：郑州房管局备案)

商品住宅市场——别墅类：2015上半年别墅产品共计成交4.95万m²，环比增加3%，同比增加69%，均价18936元/m²，受项目影响，价格波动明显；杨金板块鸿园项目成交居首，其次为建业春天里、普罗旺世

2014年-2015年6月郑州市区**别墅**成交量价分析



2015年上半年**别墅**市场成交主力项目

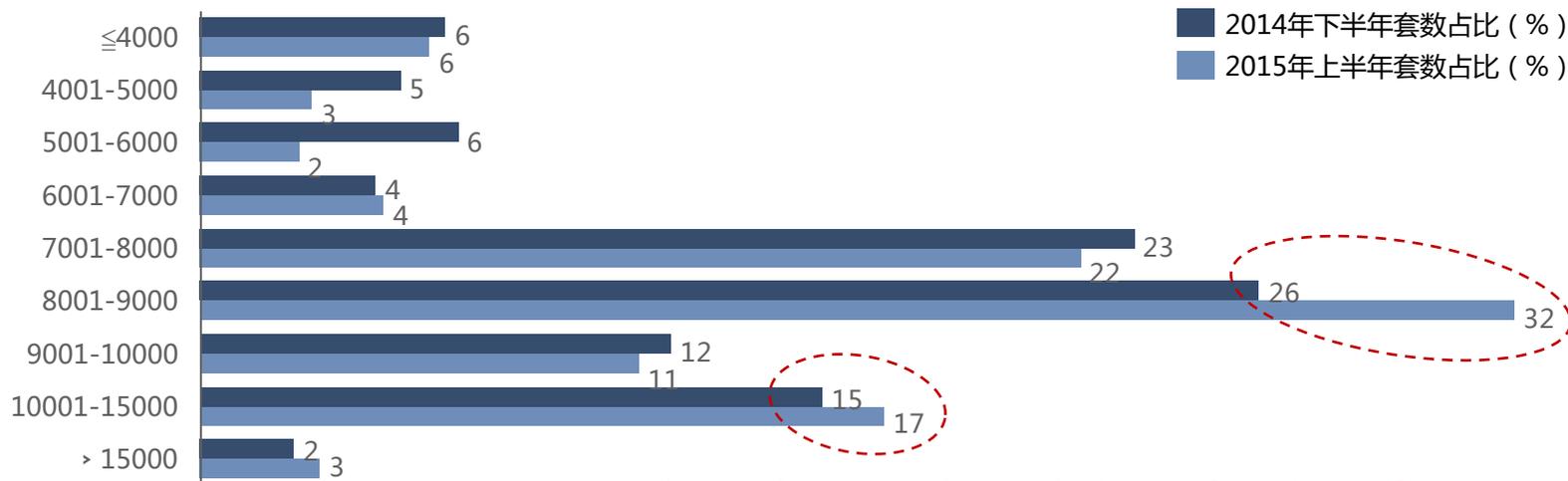
排名	项目名称	板块	面积 (m ²)	套数	金额 (万元)	均价 (元/m ²)
1	鸿园	杨金板块	11883	34	22512	18945
2	建业春天里	白沙板块	9727	29	19966	20526
3	普罗旺世	大北板块	6999	19	15346	21926
4	怡丰森林湖	黄河板块	4436	25	7345	16556
5	伍號院	运河新区板块	4187	14	6006	14347

注：5层以下（含5层）备案产品，除去经适房

（数据来源：郑州房管局备案）

商品住宅成交结构：2015上半年商品住宅成交单价段以8000-9000元/m²为主，占比32%，环比增加6%；10000-15000元/m²改善型价格段占比增加2%；90m²以下首置刚需产品及120-140m²再改类产品均有明显增加，前期政策引导已传导至销量层面，预计下半年此类区间成交量将持续增加

2014年下半年、2015年上半年郑州市商品住宅单价段对比分析



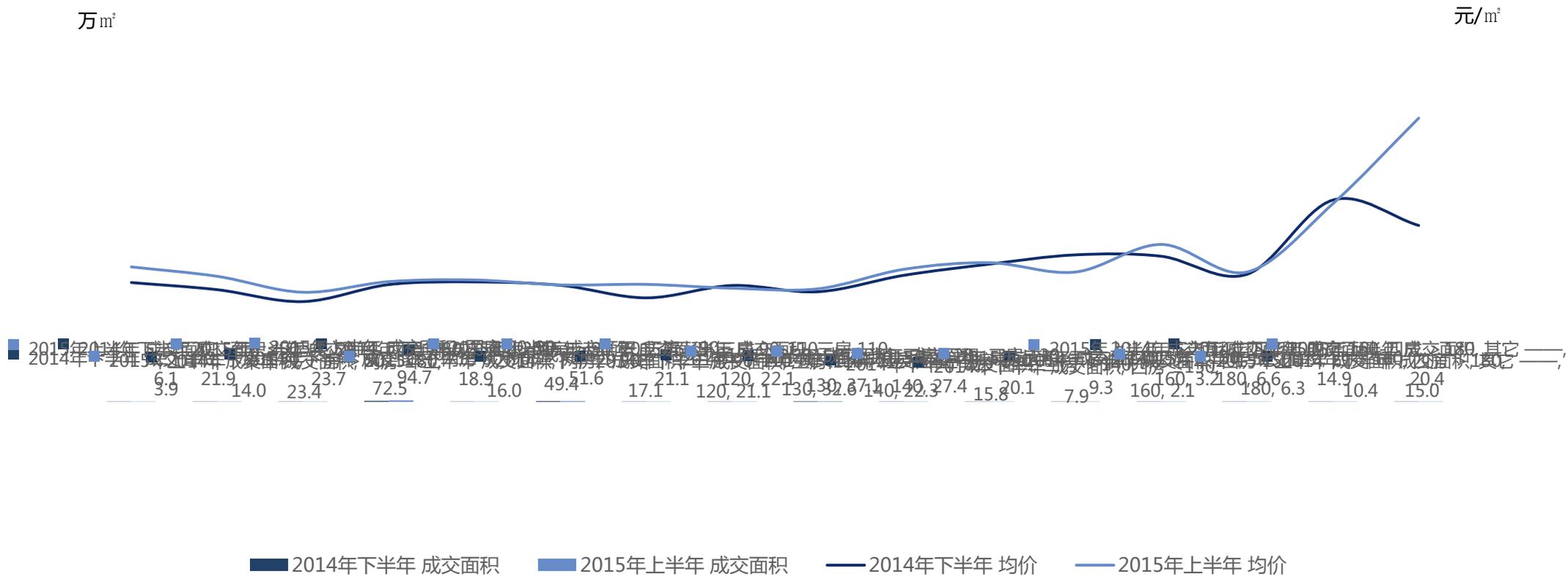
2014年下半年、2015年上半年郑州市商品住宅需求对比分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案数据，其中住宅数据不包含经适房

商品住宅成交结构：2015上半年市场整体层面有所改善，主流面积段80-90㎡两房、90㎡以下小三房及120-130㎡三房成交量环比明显增加，价格小幅上涨，市场回暖迹象明显

2014年下半年、2015年上半年郑州市商品住宅成交细分面积段对比分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案数据，其中住宅数据不包含经济适用房

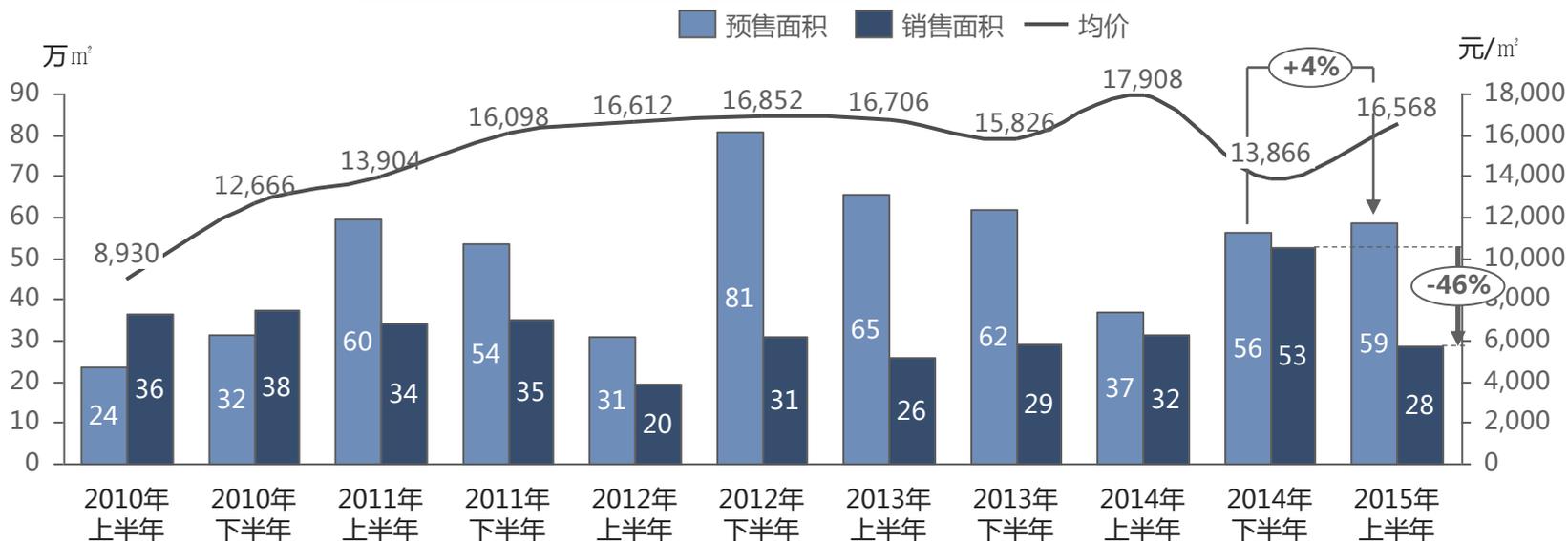


商业市场：供应少量增加，成交下降明显，价格上涨，2015年上半年商业市场严重供过于求，中原区、高新区、二七区表现最为突出，后期去化压力大

2015年上半年商业市场：

- ◆ **供应量**：59万m²，环比增加4%，同比增加60%；
- ◆ **去化量**：28万m²，环比下降46%，同比下降13%；
- ◆ **价格**：16568元/m²，环比上涨19%，同比下跌7%；

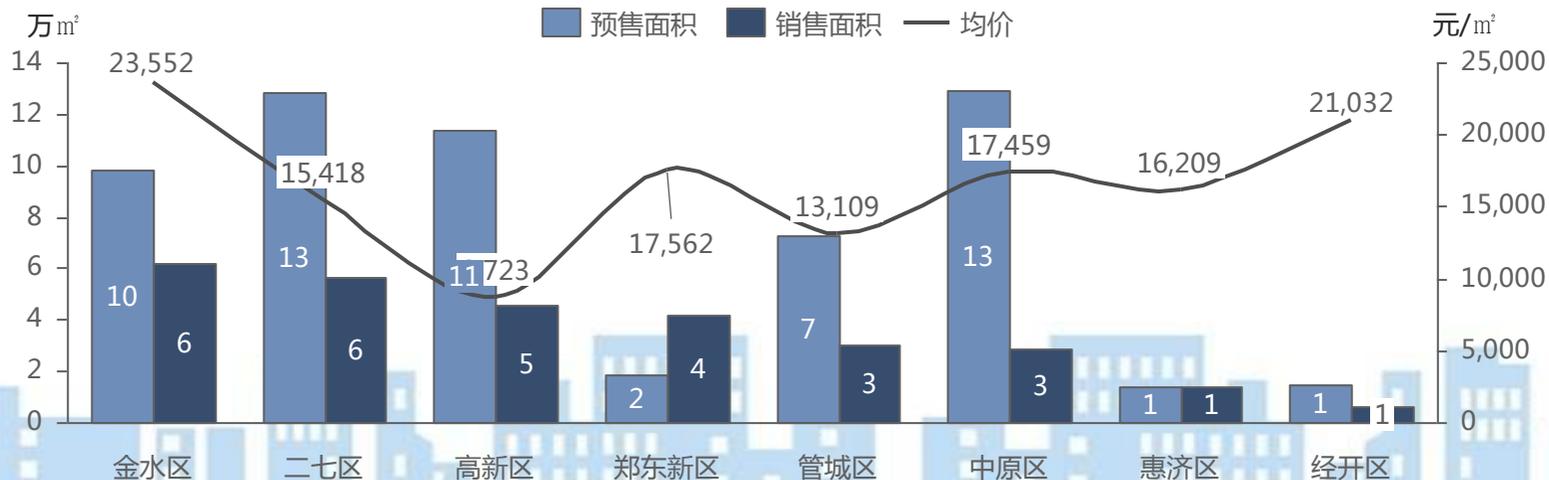
2010-2015年上半年郑州市商业用房供销价分析



2015年上半年商业区域市场：

- ◆ **供应区域**：中原区、二七区、高新区、金水区为供应主力区域，其次管城区；
- ◆ **成交区域**：金水区销量最高，其次二七区、高新区；

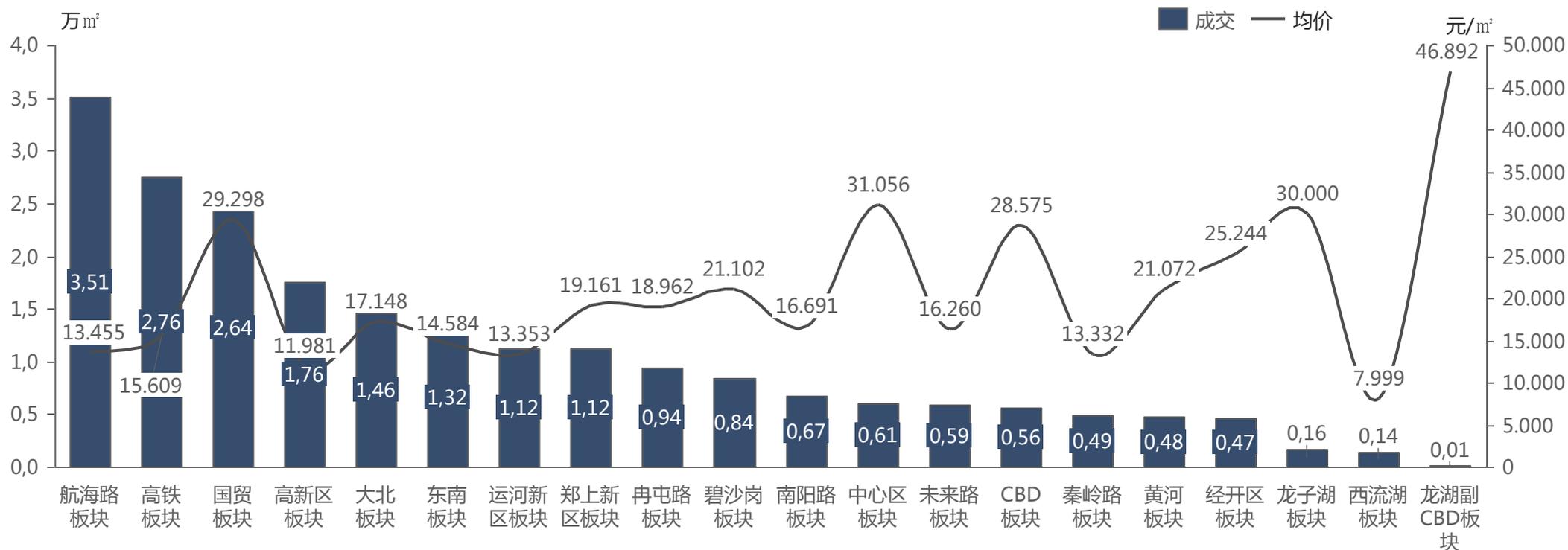
2015年上半年郑州市八区商业用房供销价分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

商业市场：2015上半年商业市场板块分析中，航海路板块共计成交3.5万m²，位列榜首，销量占全市商业物业16%，其次为高铁板块，销量2.76万m²；成交价格最高为龙湖板块，均价46892元/m²

2015年上半年郑州市区商业市场各板块成交量价分析

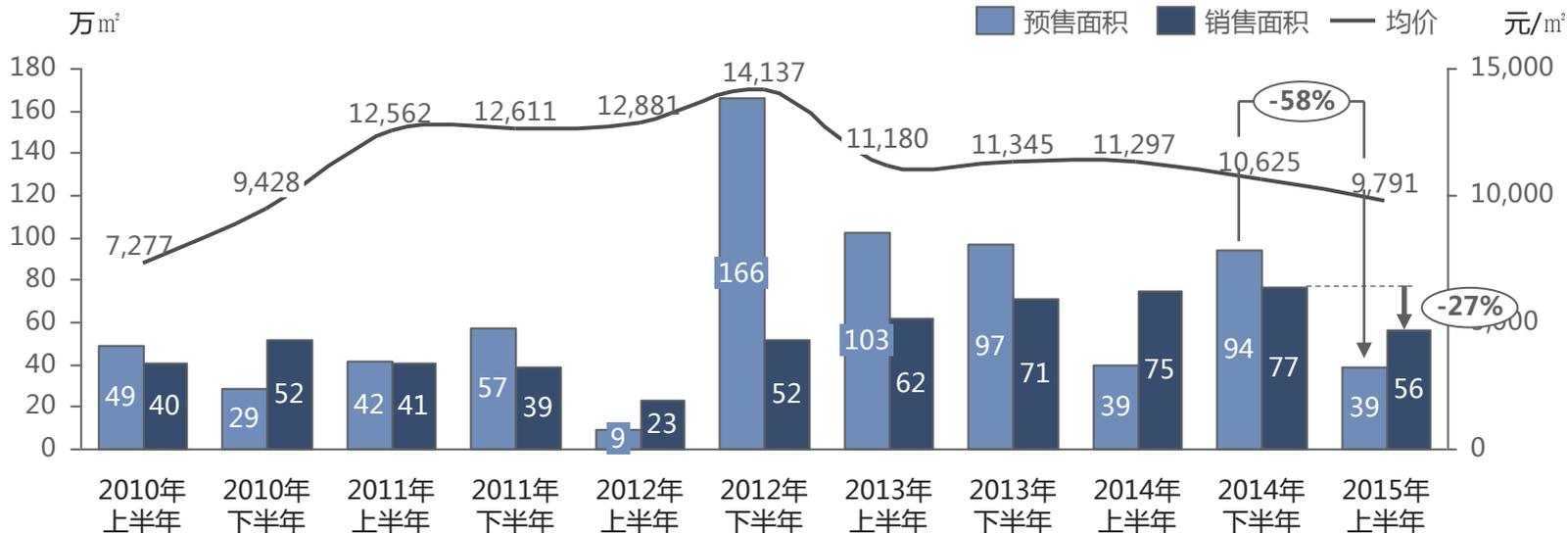


注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案



办公市场：供销双减，价格大幅下降，整体维持低位，虽数据表现为供不应求，但实际仍以去库存为主；郑东新区依旧为成交主力区域

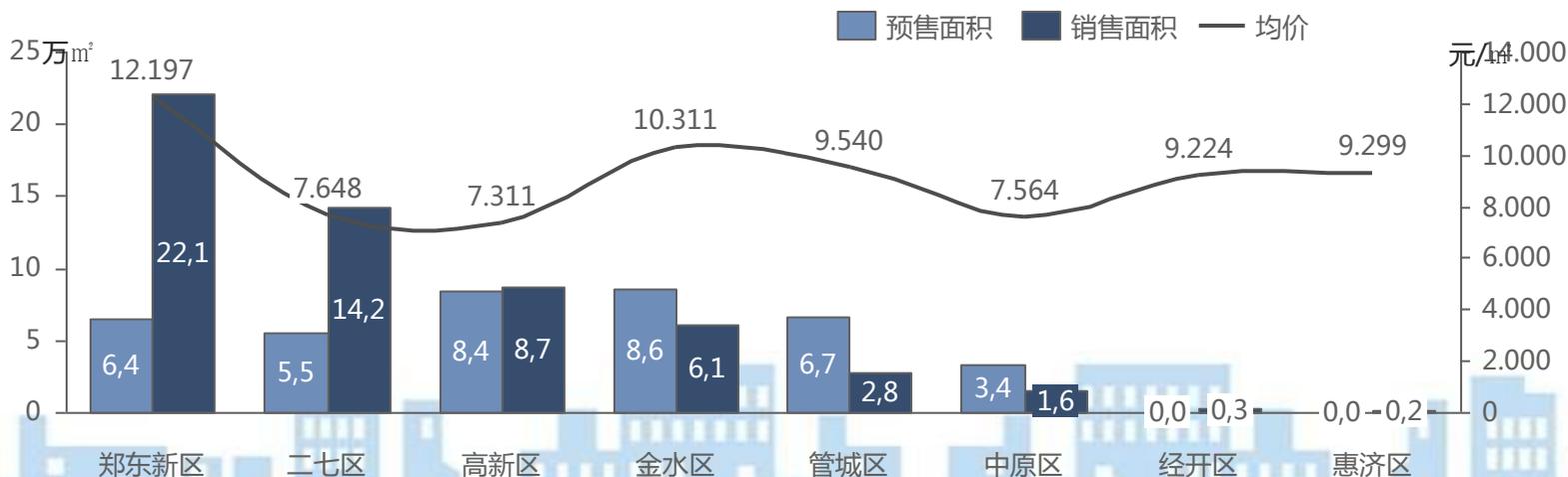
2010-2015年上半年郑州市办公用房供销价分析



2015年上半年办公市场：

- ◆ **供应量**：39万m²，环比下降58%，同比持平；
- ◆ **去化量**：56万m²，环比下降27%，同比下降25%；
- ◆ **价格**：9791元/m²，环比下滑8%，同比下滑13%；

2015年上半年郑州市八区办公用房供销价分析



2015年上半年办公区域市场：

- ◆ **供应区域**：高新区、金水区为供应主力区域，其次郑东新区、管城区；
- ◆ **成交区域**：郑东新区遥遥领先，其次二七区；

注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

办公市场：高铁板块遥遥领先，2015上半年共计成交13.4万m²，销量占全市办公物业29%；截止6月份库存量163万m²，小幅增加，去化周期21个月，年内仍以去库存为主

2015年上半年郑州市区办公市场各板块成交量价分析



郑州市区办公用房累计存量分析



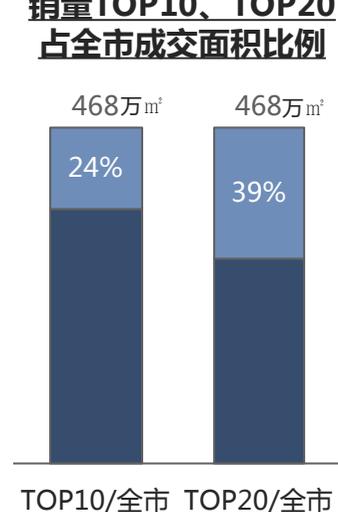
注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案

项目排名：上半年成交TOP20项目中，刚需楼盘拉动整体市场，个别改善型项目成交良好，项目间分化愈加明显

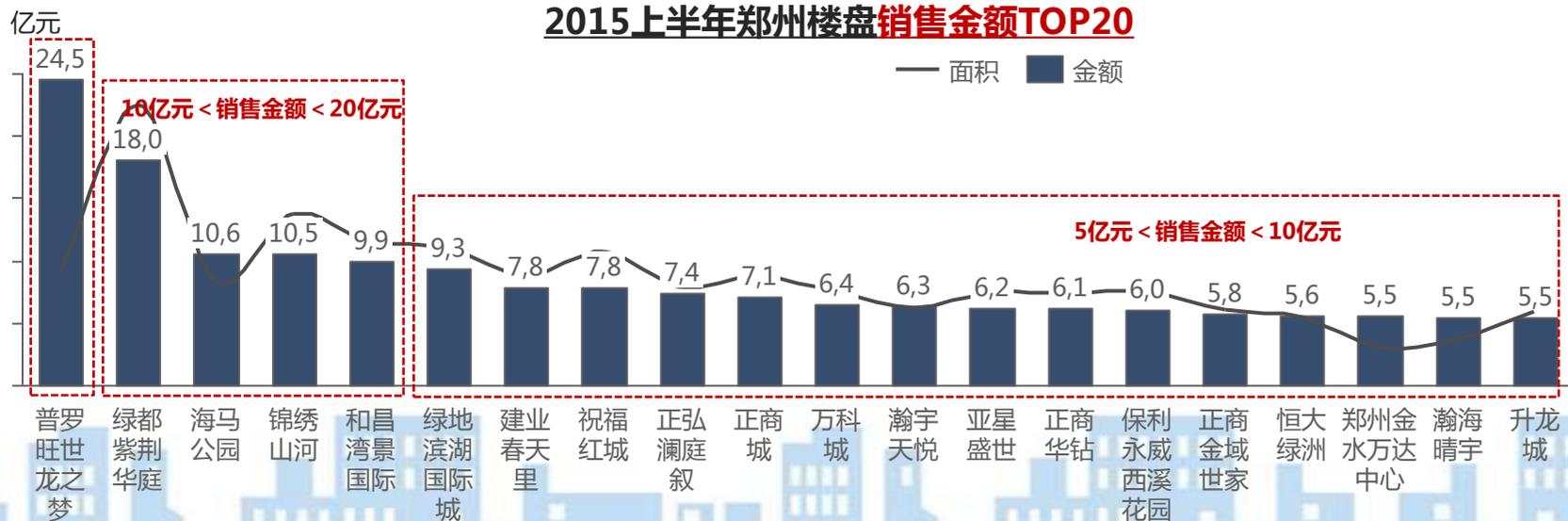
2015上半年郑州楼盘销售面积TOP20



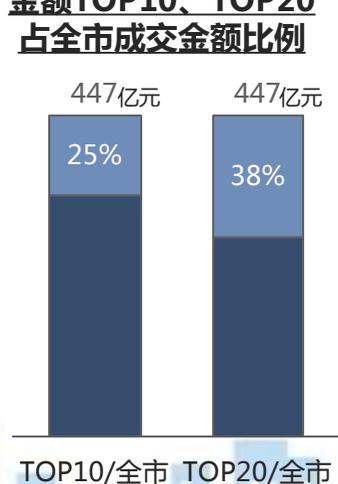
销量TOP10、TOP20 占全市成交面积比例



2015上半年郑州楼盘销售金额TOP20



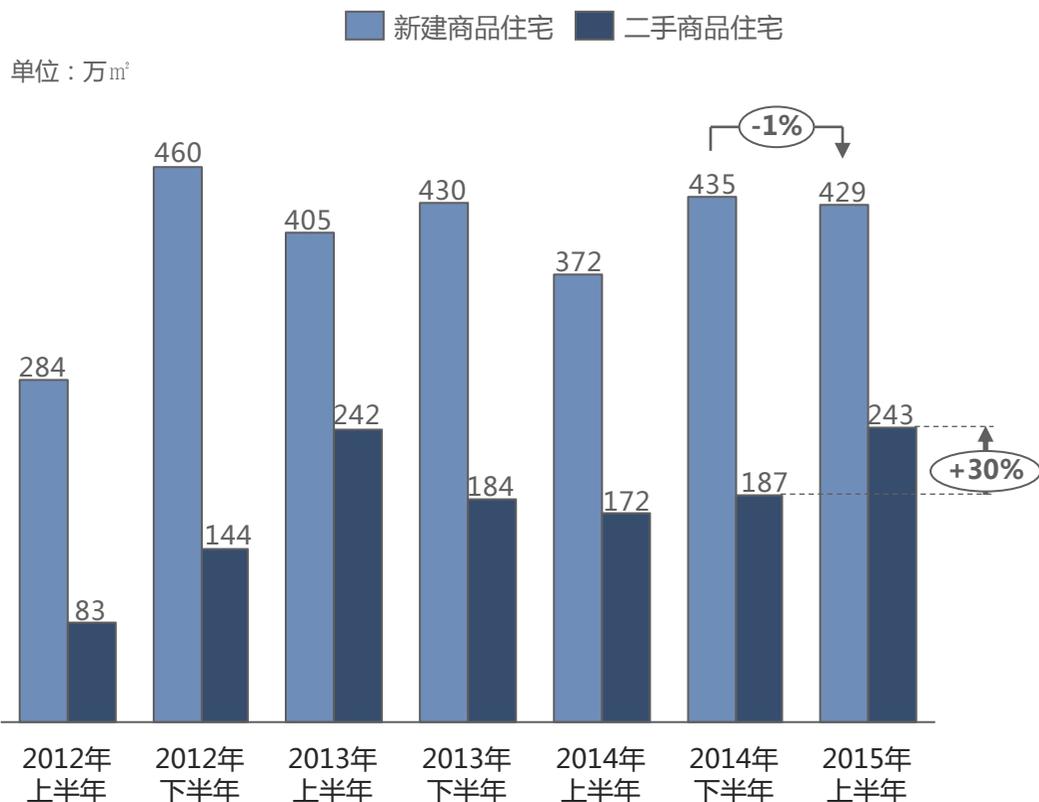
金额TOP10、TOP20 占全市成交金额比例



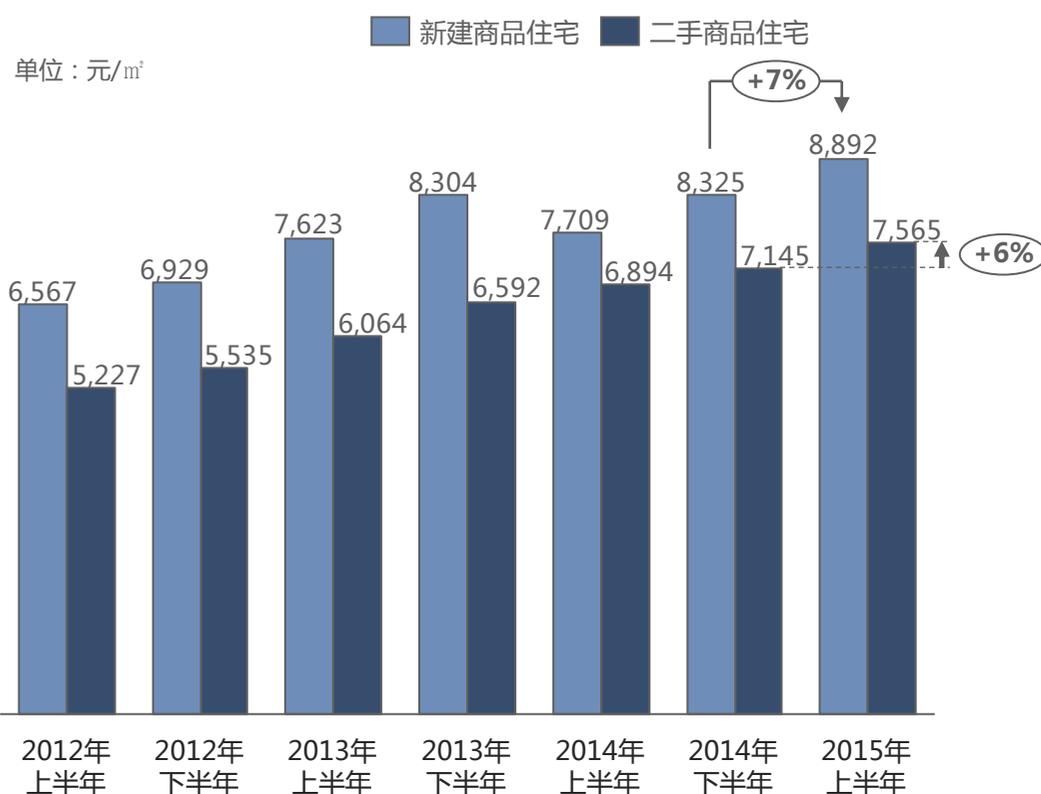
注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案

一二手住宅量价对比：2015上半年受利好政策带动，新建商品住宅市场整体好转，同时二手商品住宅市场受政策面放开影响，表现为量增价涨；上半年二手住宅成交量243万m²，同环比均增三成以上，均价7565元/m²，稳步上涨

2012-2015年上半年郑州市一二手住宅成交量对比分析



2012-2015年上半年郑州市一二手住宅成交价格对比分析



注：以上数据均为市内八区，来自房管局公布数据

商品房市场小结

- 2015上半年商品房市场供应增加明显，成交回暖，价格整体平稳
- 多轮降准降息、叠加利好政策等刺激需求放量，二季度市场回暖明显
- 一二手住宅关联度更为紧密，二手住宅成交量升价涨

2015

上

2015

下

- 市场加速回暖下，三季度供应及成交量将持续攀升，下半年后市供应压力巨大
- 受限于库存压力，价格将维持小幅稳中有升，大幅反弹乏力
- 以二七区、高新区和惠济区下半年竞争尤为激烈，区域大盘表现明显

在这样的市场之下

开发商业绩好 OR 不好？目标完成如何？为完成销售目标作出了哪些战略调整？

行业集中度提升，房企格局加速分化

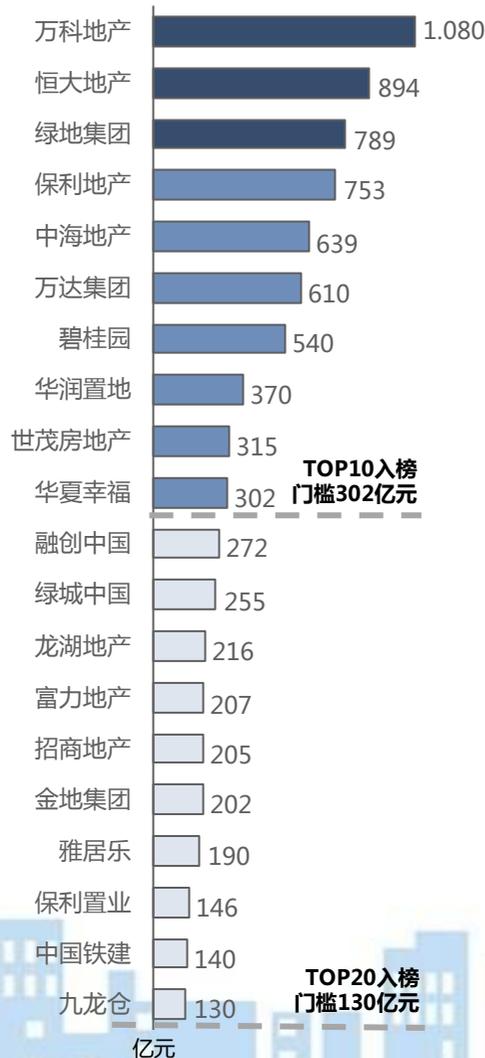


房企排名(全国)：2015年上半年全国房企排名中，恒大销售面积第一，万科销售金额第一；房企销售面积和金额门槛上升，行业集中度持续提升；上半年房企目标完成率尚可，平均41%，多数房企下半年销售压力巨大

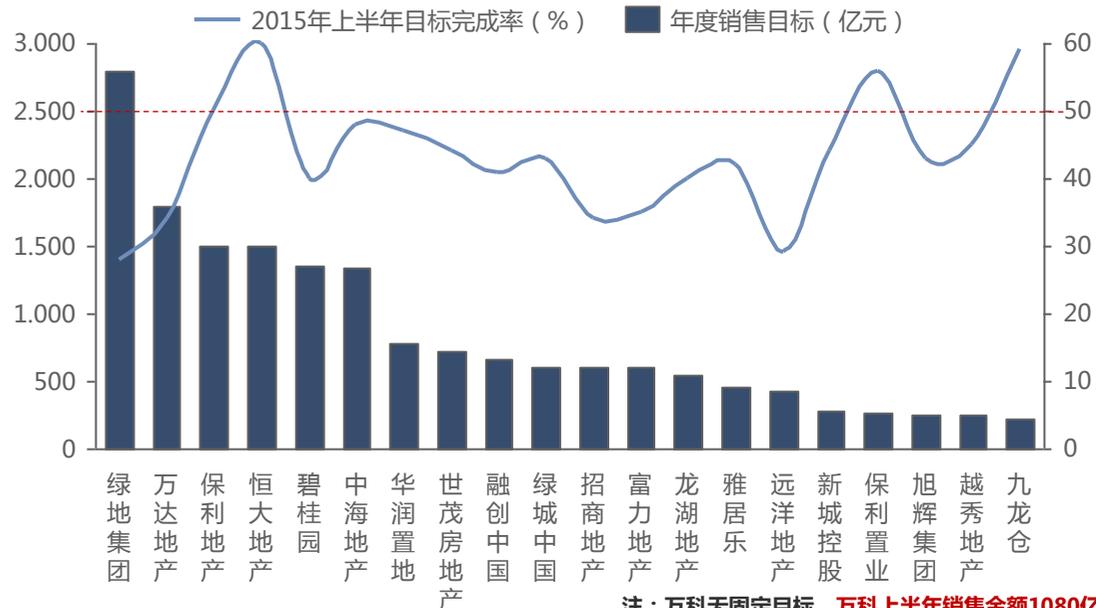
2015年上半年中国房地产企业销售面积TOP20



2015年上半年中国房地产企业销售金额TOP20



2015年上半年典型房企目标完成情况



销售金额和面积门槛上升；行业集中度提升

指标	2014上半年	2015上半年	同比	指标	2014上半年	2015上半年	同比
TOP10房企门槛	187万m²	284万m²	97万m² ↑	TOP10房企门槛	258亿元	302亿元	44亿元 ↑
TOP20房企门槛	120万m²	132万m²	12万m² ↑	TOP20房企门槛	111亿元	130亿元	19亿元 ↑
TOP10房企集中度	11.41%	13.49%	2.08% ↑	TOP10房企集中度	18.29%	19.60%	1.31% ↑
TOP20房企集中度	14.44%	17%	2.56% ↑	TOP20房企集中度	23.85%	25.72%	1.87% ↑

数据来源：中国房地产测评中心

房企排名（郑州）：郑州本地房企中，正商稳居销售金额和面积双料第一；TOP20房企金额、面积集中度双提升，房企分化加剧

2014、2015上半年郑州企业销售金额排名对比

排名	2015年上半年			2014年上半年			TOP20同比
	房企	金额 (亿元)	集中度	房企	金额 (亿元)	集中度	
1	正商	37.4	8.4%	正商	24.0	6.9%	56%
2	信和	28.0	6.3%	升龙	22.7	6.6%	23%
3	绿都	21.8	4.9%	绿地	15.0	4.3%	46%
4	建业	19.0	4.2%	万科	13.5	3.9%	40%
5	升龙	17.1	3.8%	建业	13.3	3.8%	29%
6	亚星	16.6	3.7%	正弘	11.2	3.2%	48%
7	和昌	15.8	3.5%	和谐	9.8	2.8%	60%
8	正弘	15.1	3.4%	恒大	8.9	2.6%	70%
9	绿地	13.1	2.9%	国泰	7.6	2.2%	71%
10	海马	10.6	2.4%	鑫苑	6.3	1.8%	67%
11	永威	9.3	2.1%	盛润	6.3	1.8%	49%
12	万科	8.0	1.8%	万达	6.1	1.8%	30%
13	绿城	7.9	1.8%	中联创	6.0	1.7%	32%
14	祝福	7.8	1.7%	英地	5.7	1.6%	37%
15	思念	7.1	1.6%	泰宏	5.5	1.6%	29%
16	恒大	7.1	1.6%	华诚荣邦	5.4	1.6%	31%
17	锦艺	7.0	1.6%	美盛	5.0	1.5%	39%
18	泰宏	5.7	1.3%	永恒	5.0	1.4%	14%
19	万达	5.5	1.2%	和昌	4.7	1.4%	17%
20	新芒果	5.4	1.2%	永威	4.7	1.4%	16%
—	全市集中度59.4%			全市集中度53.9%			—

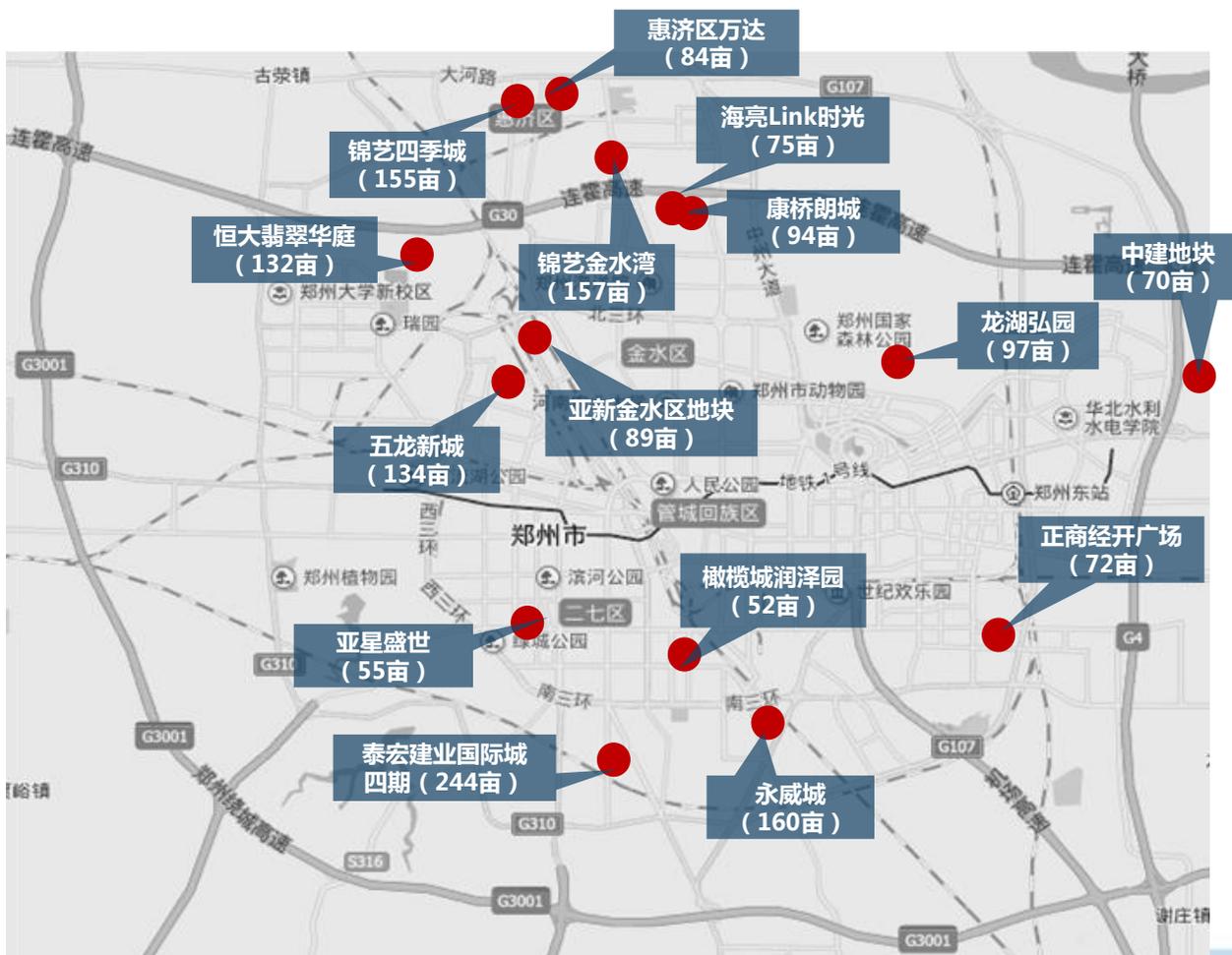
2014、2015上半年郑州企业销售面积排名对比

排名	2015年上半年			2014年上半年			TOP20同比
	房企	面积 (万m ²)	集中度	房企	面积 (万m ²)	集中度	
1	正商	41.4	8.9%	正商	26.5	7.6%	56%
2	绿都	32.1	6.9%	升龙	22.1	6.3%	46%
3	亚星	21.1	4.5%	万科	15.1	4.3%	40%
4	升龙	18.2	3.9%	正弘	13.0	3.7%	40%
5	和昌	17.1	3.7%	和谐	11.1	3.2%	54%
6	正弘	15.8	3.4%	建业	10.9	3.1%	44%
7	建业	14.5	3.1%	绿地	9.4	2.7%	54%
8	绿地	13.6	2.9%	华诚荣邦	9.0	2.6%	52%
9	信和	11.3	2.4%	恒大	8.5	2.4%	33%
10	祝福	10.8	2.3%	中联创	6.9	2.0%	57%
11	永威	10.0	2.1%	鑫苑	6.5	1.9%	54%
12	万科	8.7	1.9%	盛润	6.3	1.8%	37%
13	海马	8.2	1.8%	祝福	6.3	1.8%	30%
14	新芒果	7.4	1.6%	和昌	5.9	1.7%	24%
15	锦艺	7.0	1.5%	国信	5.9	1.7%	18%
16	泰宏	6.7	1.4%	泰宏	5.8	1.7%	15%
17	三德	5.9	1.3%	新和鑫	5.5	1.6%	7%
18	恒大	5.8	1.2%	永恒	5.4	1.6%	7%
19	绿城	5.8	1.2%	国泰	5.3	1.5%	8%
20	康桥	5.6	1.2%	亚星	5.2	1.5%	8%
—	全市集中度57.0%			全市集中度54.6%			—

注：以上数据均为市内八区，来自房管局备案

开发房企拿地：2015上半年开发房企拿地主要集中于二七区和惠济区，以三环外城中村改造用地居多；建业拿地378亩，锦艺拿地312亩，成为上半年郑州两大“地主”

2015年上半年知名房企在郑州购地分布图



2015年上半年知名房企在郑州购地面积及金额情况

品牌房企	拿地房企	购地面积 (亩)	购地金额 (万元)	项目名称
建业	河南建业泰宏置业	244	67151	泰宏建业国际城
	郑州建业高新置业	134	57399	五龙新城
亚新	郑州亚新润置业	52	29704	橄榄城润泽园
	郑州新和润置业	89	95143	—
亚星	河南亚星置业集团	55	15003	亚星盛世
永威	河南永威置业	160	52960	永威城
锦艺	河南锦家置业	157	57716	锦艺金水湾
	河南锦轩置业	155	51143	锦艺四季城
万达	郑州碧源万达广场投资	84	39301	惠济区万达
恒大	恒大地产集团	132	96133	恒大翡翠华庭
中建	河南中建地产	70	24700	—
海亮	郑州海亮房地产开发	75	69077	海亮Link时光
正商	河南正商置业	72	32113	正商经开广场
正弘	河南正弘置业	97	165400	龙湖弘园
康桥	北京中金联盛投资	94	93616	康桥朗城

注：郑州亚新润置业有限公司及郑州新合润置业有限公司系亚新集团旗下子公司；碧源景盛房地产开发有限公司及郑州碧源万达广场投资有限公司为河南碧源控股集团控股的子公司；北京中金联盛投资有限公司为康桥地产子公司；河南锦家置业有限公司及河南锦轩置业有限公司为锦艺集团子公司；

(数据来源：中国土地市场网)

房企竞争格局（郑州）：上半年郑州市典型房企年度销售额来看，以正商、恒大、升龙销售额较高，均在30亿以上；从销售目标完成情况来看，各房企销售表现不一，完成率主要集中在20%-50%之间；迫于销售压力，年内房企仍将加速去化作为首要目标

典型房企2015年销售目标及上半年完成情况



- 2015年郑州市典型房企以正商、绿地年度销售目标为最高，100亿元；其次为名门、建业、升龙、恒大；
- 上半年销售情况来看，以正商、恒大、升龙销售额较高，均在30亿以上；
- 从销售目标完成情况来看，各房企销售表现不一：以保利目标完成率最高，69%；多数房企完成率主要集中在40%左右，部分房企完成年度销售目标压力较大；
- 迫于年度目标，未来各房企将加大推货量，加速去化，回笼资金；

典型房企	年度销售目标 (亿元)	上半年销售额 (亿元)	销售目标完成率
正商地产	100	49	49%
绿地集团	100	17.1	17%
名门地产	82	17.4	21%
建业集团	80	19	24%
升龙集团	76	33.4	44%
恒大集团	74	36.1	49%
永威置业	60	20	33%
康桥地产	50	20	40%
和昌置业	50	17	34%
绿都地产	45	20	44%
正弘置业	36	15	42%
锦艺集团	30	7	23%
万科集团	26	12.4	48%
保利置业	6-8	5.5	69%

备注：以上数据来源于泰辰市场监控中心及备案数据，根据日常监控及调研梳理所得，仅供参考）

上半年房企借势营销：2015上半年，经济下行，房企间竞争加剧，各房企不仅在营销政策、发展战略上“放大招”，同时利用新兴的自媒体微博、微信传播速度快、成本低等特点，朋友圈“搏出位”

恒大无理由退房



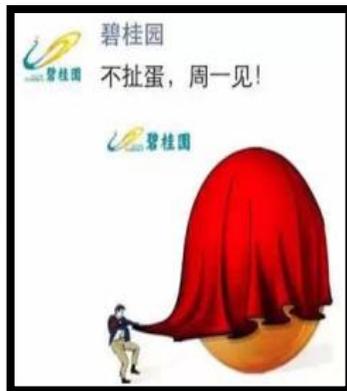
时间：2015年4月16日8时起开始执行；
范围：恒大所有楼盘除商铺、车位外的住宅产品；
内容：购房者签署《商品房买卖合同》（缴纳首付款才可签）、《无条件退房协议书》之日起至办理入住手续前的任何时间，均可无理由退房；

恒大、万科撕逼大战



碧桂园“不扯蛋，周一见！”

互联网营销：
 调动所有营销体系员工朋友圈统一ID发送统一图文内容
 ↓
 大规模造势
 ↓
 各大项目官微发布相关稿件，提高话题热度
 ↓
 多方解读稿、猜测稿
 ↓
 揭开谜底，推出“0”号行动



时间：2015年5月18日-6月30日
范围：碧桂园所有楼盘除商铺及车位外的在售住宅产品；
内容：**0首付**：缴纳定金即可签约，剩余首付款延期一个月补齐；**0首付免息**：首付款拖延期间免息；**0物业费**：免一年物业费，直接从总房款中扣除；**0费用**：免契税和维修基金，直接从总房款中扣除；

宋董微博称“保利是个P”



“5P战略”剑指“中国人居梦”：
 ◆养老地产：**Peiban (陪伴)** 给予老年人周全的关爱；
 ◆保利社区O2O：打造线上线下生活好**Partner (拍档)**；
 ◆绿色建筑：绿色健康，对生命最大的**Promise (承诺)**；
 ◆Poly APP，365天生活所需一键满足；
 ◆海外地产：保利地产布局海外展中国**Power (力量)**；

房企战略转型：

在告别“黄金十年”之后，行业利润下滑已经成为房地产行业面临的窘境，随着未来盈利预期有可能继续走低，房企加速转型已经在2015年迫在眉睫；面对市场新格局，包括**万科**、**绿地**、**万达**在内的多个房企已提出战略转型计划。

另外，今年房企之间的合作力度空前：5月，**万达集团**、**万科集团**签订**战略合作框架协议**，宣布未来将会在多个板块进行合作。

房企名称	原战略计划	现转型计划	未来重点发展方向	2015年销售目标 同比增长率
万科	“让建筑赞美生命” 专注住宅开发	“三好住宅”+“城市配套服务商” 推动事业合伙人制度	消费地产、产业地产及地产延伸业务	无固定目标
保利地产	“和者筑善” “房地产为主业，发展相关多元”	改善存量结构 房地产基金业务 养老社区运营平台	房地产主业、养老地产、社区O2O 与海外投资等	销售目标1600亿元 (↑6.6%)
招商地产	“家在情在” 加大住宅地产，重视商业地产、健康养老地产开发	试水海外业务和轻资产运营平台 探索体验式综合体 主题特色产业园和健康地产	健康养老地产、特色产业园区与邮轮母港城业务	销售目标600亿元 (↑15%以上)
恒大地产	“以民生住宅产业为主，集快消、商业、酒店、体育及文化等产业于一体的特大型企业集团”	以地产业务为基础 大力发展矿泉水、乳业、粮油、健康四大新产业	房地产外的四大新产业为重点	销售目标1500亿元 (↑36%)
远洋地产	“共同成长，相伴一生” “商业地产+住宅开发”双战略驱动	四元业务格局 “背包人”计划	房地产金融	销售目标410亿元 (↑5%)
万达	以“商业地产”为核心业务	万达商业地产的转型方向以轻资产为主	服务业	——
绿地集团	“绿地，让生活更美好” 地产开发商	“综合地产全程运营商” 不断加大海外市场布局	地产全程运营商	销售目标2800亿元 (↑16.7%)
建业集团	“根植中原，造福百姓” 专注住宅、商业地产运作	聚焦业务的轻资产化转型	艾佳家居、文化旅游产业以及建业+U站	销售目标175亿元 (↑12%)

房企战略转型：

绿地：从开发商向“综合地产全程运营商”转型



张玉良表示“2015年绿地转型关键词：**创新引领能力、互联网思维、房地产主业优势、国际化、大消费、地铁产业、大金融、资本运作、利润率**”。

转型多元化：非地产相关的目前有大消费、大金融，海外投资如**旅游、健康**等产业；地产相关的目前投资的有**地铁产业、产业地产、商业地产**等。

2015年绿地将围绕**南宁、南昌、天津**等区域中心城市，力争短期内再签约4~5个项目，未来则计划发展50~100个地铁项目。
2014年以来，绿地在**5大核心城市**，投资建设6条重要**地铁项目**的“**大基建**”布局，预计总投资规模达到1150亿元。

2015年初，**郑州航空港经济综合实验区绿地会展城、郑州国际陆港产业配套绿地项目**分别开工奠基与签约，绿地总投资320亿；

5月23日，绿地全球企业服务平台**GOC海外置业**郑州站盛大启幕。

建业：“新蓝海战略”聚焦业务的轻资产化转型



6月6日，建业新蓝海战略发布会上胡葆森表示“努力打造建业产业联盟、商家联盟、投资联盟、合作平台，**以轻资产为主要模式**，用三至五年时间，构建大建业商业生态系统，实现企业从**房地产开发商**向**新生活方式服务商**的整体转型”。

5月19日**华谊兄弟**牵手建业入驻绿博组团，投资**百亿**兴建**华谊兄弟文化城**和**冯小刚电影公社**；

6月6日建业集团新蓝海战略发布会召开，主要战略如下：

- ◆**家装**：“毛坯房+硬装+软装”专属定制
艾佳家居首度提出“毛坯房+硬装+软装+.....=家”的一站式解决方案；
- ◆**服务**：“互联网+”云端智慧社区
建业“+U”站如今包括三类线上线下服务：**河南建业足球APP**提供资讯、活动、观赛、购票、圈子等功能；**物业app**作为云端互动社区；线下的“E+家”**社区服务站**将为业主打造一个公共会客厅；
- ◆**文旅**：版图融合度假、商业、酒店
聚焦河南的历史人文自然，融合文化旅游、商业、酒店、度假，在文旅地产领域不断开拓新疆域；
- ◆**扩张**：10年内布局河南120县

房企战略转型：

万科：从专注住宅开发，转为“城镇化配套运营商”



“随着城镇化发展，房地产的机会仍然存在，但大拆大建的时代已经过去。从存量上看，过去建造的大量房屋实现内部装修环保，这个市场规模将非常大。因此，**住宅产业化、精装修**等都是万科的业务方向。”王石表示。

转型方向：在业务上，明确以“三好住宅”和“城市配套服务商”作为未来发展方向；2015年万科计划独立出三个事业部，其中之一是**物业管理业务**。同时，为了提高团队效率，万科则推出**事业合伙人持股计划和项目跟投制度**。

3月23日，万科牵手工商银行旗下电商平台“融e购”，打造“线上选房、线上支付、线上金融”全流程整合式服务。

万科4月15日推出“**小草计划**”，鼓励员工辞职创业：鼓励员工在万科“城市配套服务商”的产业链上开创个人事业；

五一2015米兰世博会万科馆揭幕，万科第三代企业logo亮相；

万达：商业地产力推轻资产模式的“瘦身”转型



“如果一个公司净利润的2/3来自于房地产之外，这个公司就不能再叫房地产公司。”万达集团董事长王健林曾对外界透露，要**对万达商业实行“去地产化”**。其目标是，到2020年，万达商业地产净利润的2/3要来自租赁收入。

2015年万达商业地产力推轻资产模式的“瘦身”转型，另外，**万达电商落地且与万达广场实现O2O线上线下融合发展**；

3月**万达电商平台“飞凡网”**悄然上线，具体运营日期未定。飞凡电商由万达集团、百度公司、腾讯公司共同出资成立，与其他电商平台不同，不以城市做为分站依据，而是**以万达广场为辐射核心**。

6月8日由万达集团、快钱公司联手推出中国首个商业地产众筹项目“**稳赚1号**”，以**万达广场**为基础，募集资金将直接投向各地万达广场建设，投资人获得这些广场的收益权，享受商铺租金和物业增值双重回报，预期合计年化收益率在12%以上。

7月3日万达35.8亿元战略投资同程旅游，创新互联网+旅游模式；

房企战略转型：从以房地产为核心，向金融、地域扩张、多元化和互联网思维四个方向延伸的转型路；同时，合伙人制（万科、绿地集团、阳光城）和轻资产（万达、建业）等内部变革也成为越来越多房企的选择；房企间合作力度加大

万科&万达合作

5月14日，万科和万达宣布签署《战略合作框架协议》，拟在一系列有合作意向的房地产项目上开展合作。**双方将指定牵头机构负责具体工作的执行。**

双方在大中城市各自的目标领域都已拥有强劲实力，且都希望**在中小城市扩大市场份额**，**成本控制**是在中小城市获取成功的关键。因此，这一及时的联盟有望提高两家公司相对于其他主要开发商在中小城市的竞争力。

战略合作要点

1 合作目的

主要目的是利用万科（住宅地产）和万达（商业地产）的**互补优势**来拓展未来的业务扩张机会，并形成强大的影响，不仅仅限于具体合作项目的协同品牌效应

2 对双方影响

不会影响双方向轻资产模式的转型

3 战略布局

将主要集中于**三、四线城市**



未来房企转型四个方向

上伸：借金融丰富资金

万科集团入股徽商银行；恒大地产33亿入股华夏银行；越秀集团116亿港元收购创兴银行；房企陆续打通银行融资渠道，或控股或入股，进军银行业。

下延：拥抱互联网思维

万达：联合百度、腾讯重金50亿布局，组建万达电商。通过O2O将万达广场庞大的线下资源打包上线，使线上和线下互动，丰富购物者的消费体验；

万科：联手淘宝，共推“淘万置业”；

华远地产：“联姻”360，合作发力智能家居板块；

左扩：多元化经营

恒大：以地产业务为基础，大力发展矿泉水、乳业、粮油、健康四大新产业；绿地集团：在地产、能源、金融、建筑、酒店及商业运营、汽车销售与服务等多个板块开展业务；

右张：由一线向二三线城市转移、寻路海外

绿地集团除深耕北京、上海等一线城市外，立足集团现有海外国家和地区市场，**加大海外深耕力度**，继续聚焦发达国家一线城市的一线地段，择机新进部分有增长潜力的国家和城市。

房企动态总结：

- 房企销售集中度提升，排行榜门槛提高，格局分化
- 转型成为房地产上半年主旋律，房企从以房地产业为核心，向金融、地域扩张、多元化和互联网思维四个方向延伸的转型路径

2015

上

2015

下

- 房企格局分化，竞争压力进一步加大
- 购地成本增加，行业利润率持续走低，现金流将更为开发企业所重视
- 以重资产为主要经营模式的企业将逐步转型轻资产，转型涉及地产相关的各个行业

为去化存量回笼资金

上半年，开发商多样化营销促进销量，但整体去化情况不及去年同期；客户更趋理性，部分房企营销向小众精准转型，体验式营销受追捧

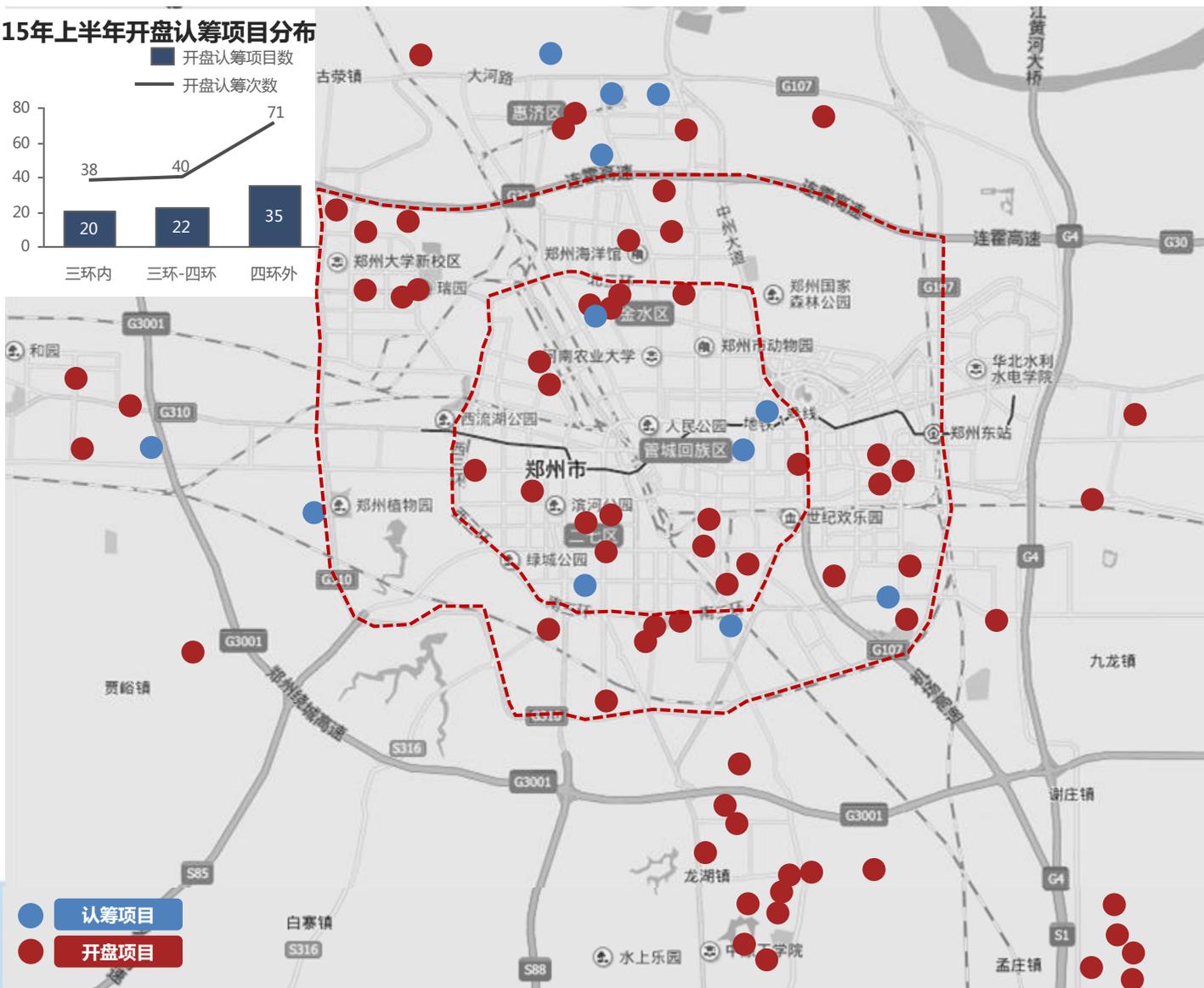
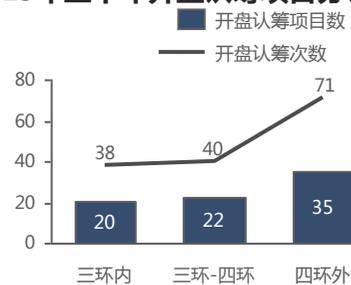
营销模式多样化，进入买房主导市场模式



典型项目表现：2015年上半年大郑州都市区商品住宅项目共计开盘98次、认筹51次；认筹、开盘项目共77个，多集中在三环外围区域，其中三环内项目仅20个，占比26%

2015年上半年商品住宅认筹开盘项目分布图

2015年上半年开盘认筹项目分布



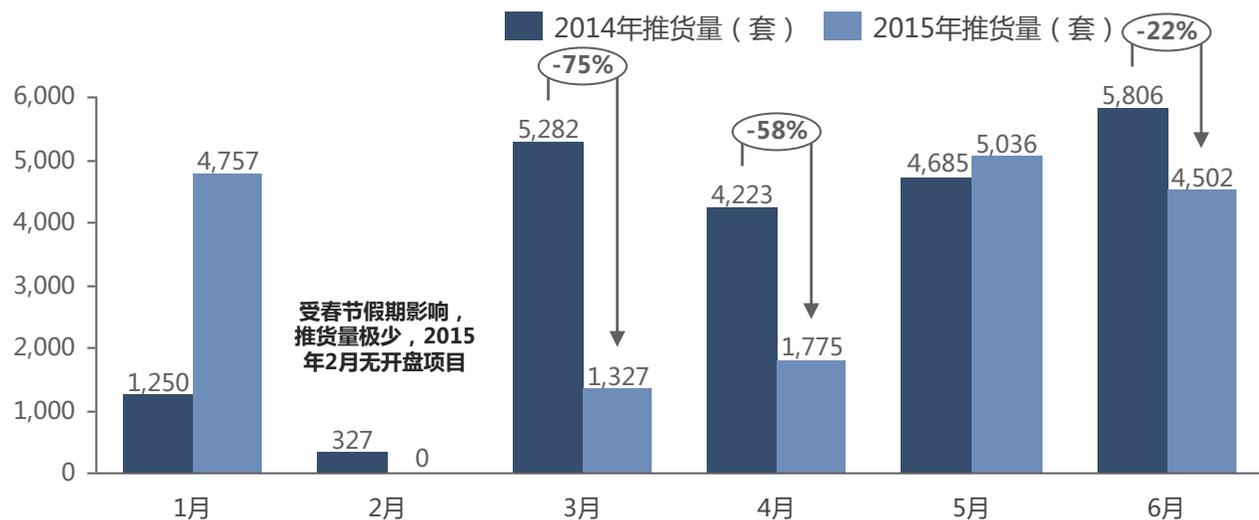
2015年上半年度推售套数400套以上、去化率60%以上的项目

去化率	项目名称	推出套数	去化套数	价格 (元/m ²)	日期
96%	民安北郡	687	662	9300	6.27
90%	天伦庄园	334	302	8300	5.17
86%	恒大翡翠华庭	1496	1285	精装9200-10000, 毛坯8600-9200	6.27
81%	瀚海思念城	760	619	9000	5.15
71%	和昌湾景国际	539	385	8600	6.7
67%	恒大绿洲	462	312	11000	6.21
66%	正弘澜庭叙	564	371	9500	1.24
60%	海马公园	415	248	14000	5.30

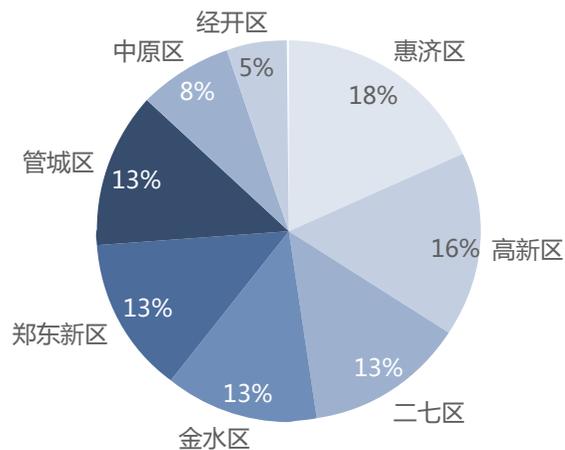
注：左图为泰辰监控2015年上半年郑州（包括市内八区、荥阳、中牟、龙湖、航空港区）开盘认筹住宅项目，数据仅为开盘当天数据

郑州楼市表现：2015年一季度市场活跃度低迷，开盘认筹项目少，进入二季度，市场活跃度明显提升；上半年市内八区住宅推货量、去化量、去化率均低于去年同期，其中上半年平均去化率58%，同比降4%

2014年、2015年上半年市内八区商品住宅推货量

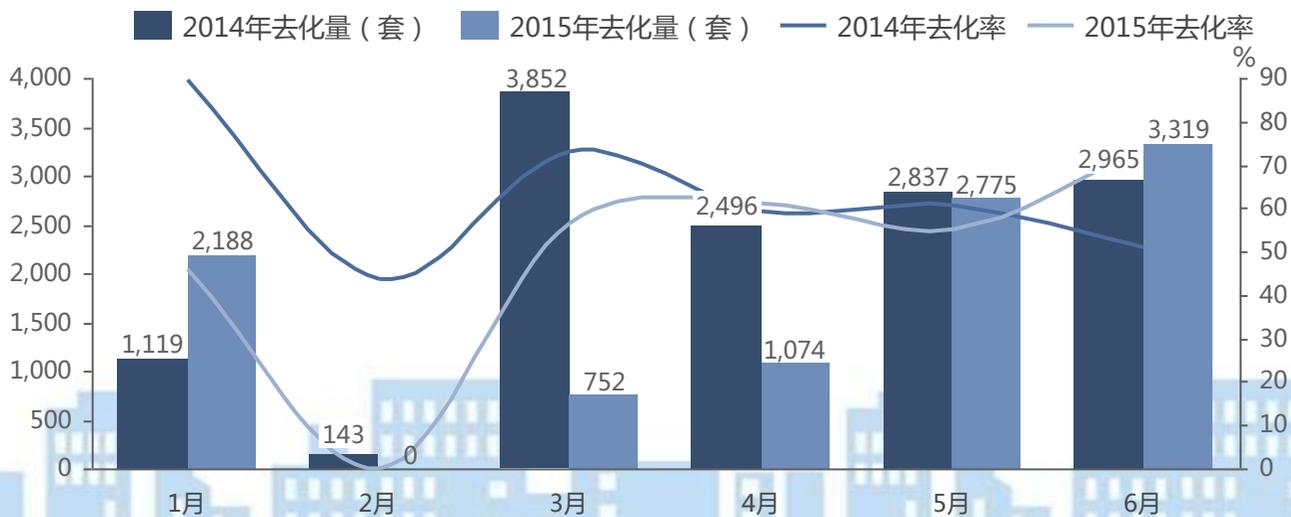


2015年上半年市内八区认筹项目数量占比分析

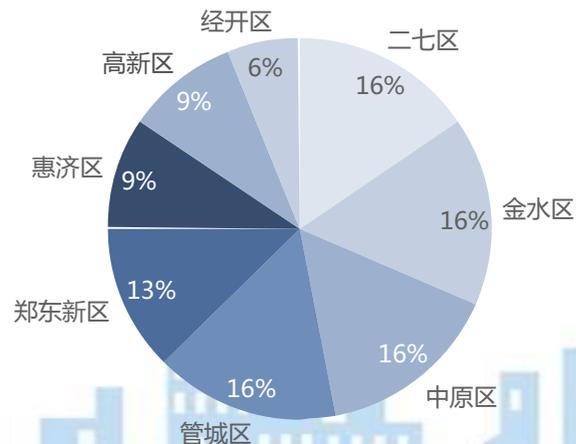


惠济区、高新区活跃度较高，其次为二七、金水、郑东新区、管城区

2014年、2015年上半年市内八区商品住宅去化量、去化率



2015年上半年市内八区开盘项目数量占比分析

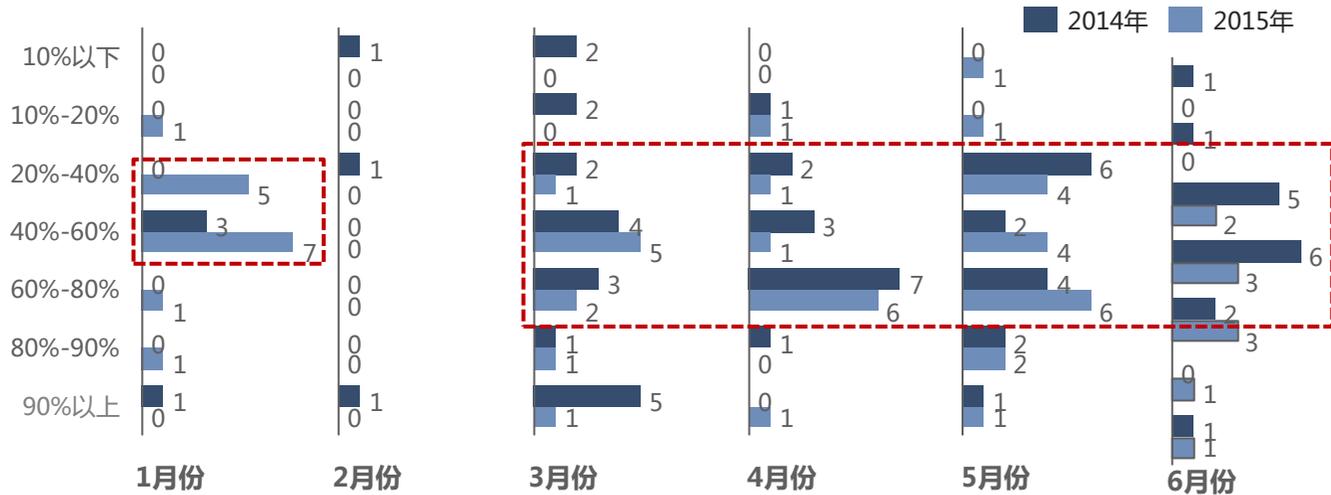


二七、金水、中原、管城区开盘活跃较高，其次为郑东新区

(注：以上均为郑州市内八区商品住宅开盘当天数据，数据来源泰辰市场监控中心，截止到2015年6月)

郑州楼市表现：2015上半年市内八区住宅项目开盘去化率相较去年同期有所下降，主要集中于40%-80%；推货量普遍降低，主要集中在300套以下

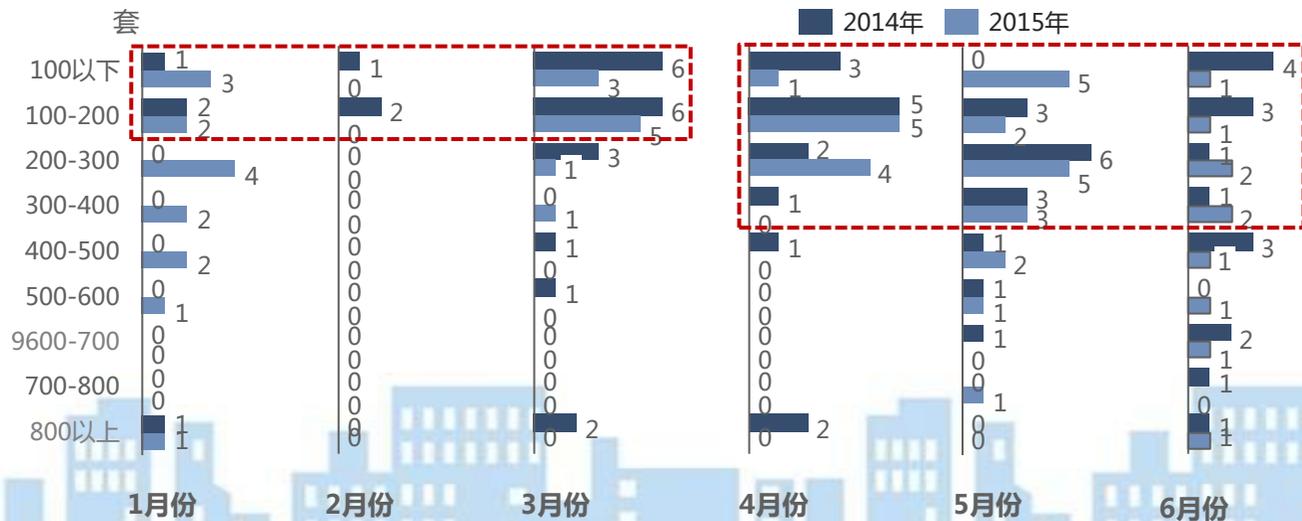
2014年、2015年上半年市内八区各去化率段住宅开盘个数对比



2015年上半年郊区各去化率段住宅开盘个数

	新郑龙湖	荥阳	港区	中牟
10%以下	0	0	0	0
10%-20%	1	0	0	0
20%-40%	4	2	0	0
40%-60%	5	3	2	0
60%-80%	5	1	3	1
80%-90%	0	2	0	0
90%以上	3	2	0	0
合计	18	10	5	1

2014年、2015年上半年市内八区各推货量分段住宅开盘个数对比



◆ 2015上半年市内八区住宅项目开盘去化率主要集中于40%-80%之间，占比达80%；推货量主要集中在300套以下，占比达69%；

◆ 上半年市内八区去化率80%以上项目占比14%，同比去年减少4%；推货量500以上的项目占比11%，同比减少6%；

◆ 2015年上半年郊区活跃度较高的区域为新郑龙湖、荥阳片区，虽整体推出套数、去化套数均高于去年，但去化率52%，同比下降12%；

(注：以上均为郑州市内八区商品住宅开盘当天数据，数据来源泰辰市场监管中心，截止到2015年6月)

典型项目表现（快蓄快销项目）：2015上半年典型项目“快蓄快销”试水市场，避免客户流失，同时配合案场活动及销售政策、优惠促成交，进而完成销售目标

和昌湾景国际（上半年实际销售11.5亿业绩）=

推盘策略：小批量、多次开盘，稳定客户信心，避免客户流失

产品定位



◆产品：刚需产品定位精准

销售政策



◆政策：三年首付分期，在一年分期占主流的市场，三年分期极具吸引力；辅以老带新政策，效果更佳；

案场活动



◆营销活动：5-6月，奇幻冰雕节，花费60万，同时推广力度加大，到访客户10万余人，成交50余套；

严格的考核制度



◆案场严格考核制度：成交奖励，前5名休假7天；主抓签约，前几天奖励，后几天罚款；

恒大山水城（上半年实际销售10.5亿业绩）=

房企品牌



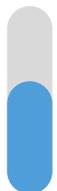
◆品牌：品牌知名度高

销售政策



◆政策：三年首付分期，在一年分期占主流的市场，三年分期极具吸引力；辅以老带新政策，效果更佳；

拓客力度



◆拓客：拓客力度大

产品



◆产品：精装修

案场活动



◆营销活动：3月至6月举办8场暖场活动，包括女人节、风筝节、帐篷音乐节、智勇闯关挑战赛等

注：

◆ 和昌湾景国际

首付分期：两房首付6万、三房8万，剩余部分3年内分2次付清；

老带新：老业主推荐新业主成交奖励1000元，成交比例占四成（老带新于5月31日截止）；

◆ 恒大山水城

首付分期：首次付10%，剩余首付款3年内付清；

老带新：新客户额外优惠2%，老客户奖励6%提成；成交客户中老带新约占三成；

项目	开盘时间	推出套数	蓄客时间	去化率
和昌湾景国际	2015.1.11	1095	85天	45%
	2015.1.31	66	11天	23%
	2015.3.14	150	12天	47%
	2015.3.28	150	11天	71%
	2015.4.12	150	10天	72%
	2015.6.7	539	34天	71%
	2015.6.27	398	19天	50%
恒大山水城	2015.3.7	144	—	40%
	2015.4.11	72	—	89%
	2015.4.18	72	5天	83%
	2015.5.16	144	21天	94%
	2015.5.30	108	12天	97%
	2015.6.6	72	5天	97%
	2015.6.27	144	19天	91%

（注：以上均为郑州市内八区商品住宅开盘当天数据，数据来源泰辰市场监控中心，截止到2015年6月）

营销活动（特色篇）：上半年销售模式呈现多样化，项目借助快闪、借势等营销活动吸引眼球、增加互动性，同时注重与新兴媒体微博、微信的推广相结合，聚焦目标客户群

快闪类

- **新入市项目启势**：永威城“橙”意地铁“大咖秀”；亚星金运外滩真爱大巡游之邂逅旗袍女神；
- **在售项目快闪**：华启金悦府金小盒行为艺术；谦祥万和城万封情书全城告白活动；新合鑫观悦猫女郎主题快闪秀活动，全城派送马戏团门票；

借势类

- **“330新政”**：表示不涨价房企建业、万科、中海等；表示涨价房企升龙、亚星、和昌、正商等；
- **“恒大万科撕逼大战”**：包括新芒果春天、永威南樾、富田兴和苑、祝福红城等项目借势营销；
- **“世界那么大，我想去看看”**：包括永威城、璞丽中心、新田城、万科美景龙堂等项目借势营销；

特色类（创意候车亭、创意开盘、创意派单）

- **创意候车厅**：保利海上五月花最美候车厅、“大叔派、一周岁生日纪念”互动候车厅；康桥朗城“全民烧脑”智力题互动候车厅；
- **创意开盘**：海马公园小公寓“开学典礼”形式开盘；
- **创意派单**：金地集团十万束“勿忘我”全城派送；

亚星金运外滩



“330新政” 郑州房企借势营销



创意候车厅



华启金悦府



“恒大万科撕逼大战” 项目借势营销



创意派单



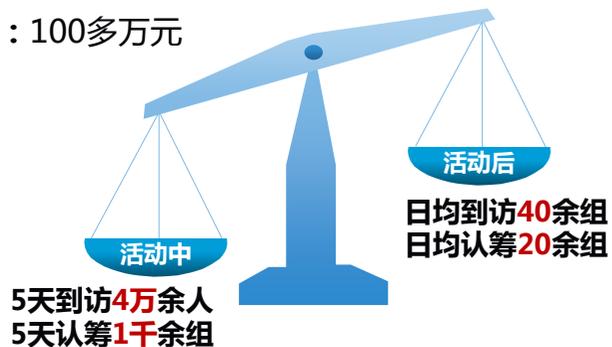
营销活动（体验式营销）：在房地产市场竞争日趋激烈、同质化趋势愈加严重的市场大环境下，部分房企从大众营销向聚焦目标客户群的小众精准营销转型，从产品和服务等体验式营销上打动客户，主推样板房、景观示范区实景

5月永威城国际动物嘉年华（售楼部开发）

内容：海洋、陆地、空中动物联合展演

时间：5月1-5日（同时售楼部开放、启动1万抵2万入会）

花费：100多万元



借鉴之处：

- ①强执行力：半个月派出近10万张票
- ②目标把控：派送目标为老业主、媒体及合作单位



东润城Meebo野孩子主题公园



耗费亿元重金打造的郑州首个6万方大型亲子放养基地

- ①5月1-24日，积累有效客户1000余组，认筹420余组，会员升级257组，开盘去化152套，去化率59%；
- ②5月29日-6月14日，认筹60组，开盘去化34套，去化率57%

借助野孩子主题公园，辅以活动进行更丰富的体验式营销

- ◆野孩子主题公园+母亲节、西瓜节活动：带来较大的来访量与实际认筹量
- ◆野孩子主题公园+娃娃亲系列活动：对亲子家庭进行针对宣传，现场人气足，形成较好宣传作用
- ◆野孩子主题公园+烧烤节活动：针对老带新客户举办，整体促成老带新9组

营销活动（优惠篇）：上半年郑州市场“低首付”、“老带新”活动基本成为项目标配，采用较为广泛（郑州市场40多个项目）；同时也有部分项目做“0首付”、“0月供”及众筹活动，主要为降低购房门槛，给予客户优惠促进成交

低首付

◆操作方式：

- ①**开发商垫付：**免息；
- ②**通过第三方贷款：**有息，如搜房天下贷年息7%（采用的项目少，且使用效果差）；

◆时间：

- ①**现房：**一般时间较短，贷款下来前（一般为2-3个月）补齐首付；
- ②**期房：**以1年内付清居多，目前出现的最长分期时间是3年；

◆和昌湾景国际

低首付政策：两房首付6万、三房首付8万，剩余首付3年内分2次付清；

亮点：分期时间长（目前各项目首付分期时间多在2年以下）；

（注：以上均来源泰辰市场监控中心）

老带新

◆老带新标准：

新客户以之前未到访客户为主，且多数项目新客户签约成功兑现奖励，部分项目需等贷款审批下来；

◆时间：

持续时间较长；

◆恒大绿洲

老带新政策：新客户签约成功老客户奖励6‰总房款现金，新客户2%总房款优惠；

效果：老带新成交占比60%；
亮点：①老客户奖励高（目前各项目老带新老客户普遍奖励在2000-3000元）；

②新客户优惠大（目前各项目普遍为5000元以下优惠）；

③发放速度快：签约即发放；

0首付

◆操作方式：

方式①：首次付极少（杂费）的首付分期（如清华大溪地、泰成悦府、华启唐宁1號等项目）；
方式②：全额贷款，即提高总房款，实际总房款全部从银行贷款（郑州仅清华大溪地5月18-29日执行过全额贷款）；

◆清华大溪地

方式①：0首付分期降低购房门槛（目前各项目首付分期首次普遍付10%总房款）；

方式②：对客户吸引力大，但开发商承担风险较大，且对资金层面要求高，执行时间较短；

0月供

◆操作方式：

将一定时间段内的月供直接从总房款中减去；

◆时间：

一般优惠2年的月供；

◆清华大溪地

0月供政策：2年月供直接从总房款中减去；

亮点：两房可优惠5万元、小三房优惠6万元、大三房优惠8万元，变相降低总价给予优惠；

众筹

◆操作方式：

方式①：彩票众筹，购买抽奖资格，一般所需资金较少；

方式②：盈利式众筹，总房款分成n份出售后，将房源拍卖售出，超出设定金额的部分即为总盈利；

◆时间：众筹金额需达到设定的金额，即可开始抽奖或拍卖；

◆新巢世界湾

众筹政策：11元买一套房；

活动目的：提升项目关注度，吸引目标客户；

活动现状：参与者较少，5月底活动停止；

借鉴之处：彩票式众筹奖品只属于其中一人，在奖品吸引力不足情况下，客户关注度不高；

营销活动小结

- 2015上半年郑州市内八区推货量、去化量、去化率均不及去年同期
- 项目试水“快蓄快销”，配合有力销售政策，加速客户转化，带动销售
- 营销活动多样化，优惠趋同化，体验式营销受追捧



- 预计三四季度推货量将持续加大，去化率回升
- 各项目抢占客户将愈加激烈，下半年营销方式和销售政策将以促进快速成交为目的
- “互联网+”营销、体验式营销应用将更广泛

新常态下，展望2015下半年

经济下行压力犹存，后期不确定因素居多，上半年政策宽松已成常态，多次降息降准，下半年利好能否持续？

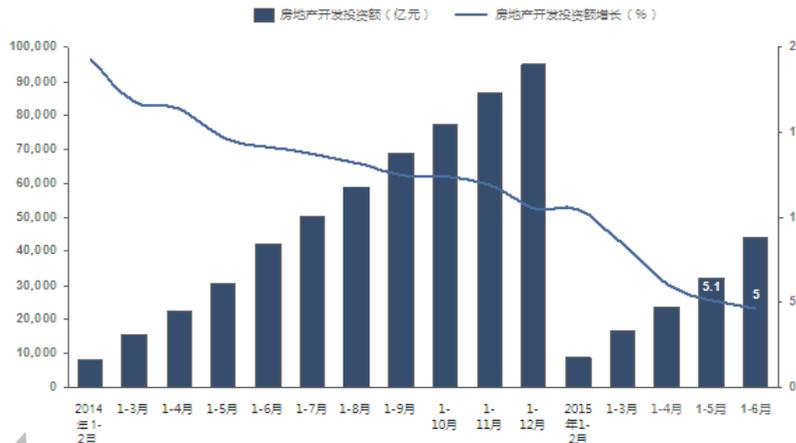
下半年宽松信贷环境仍可期，力度将减弱，楼市持续复苏



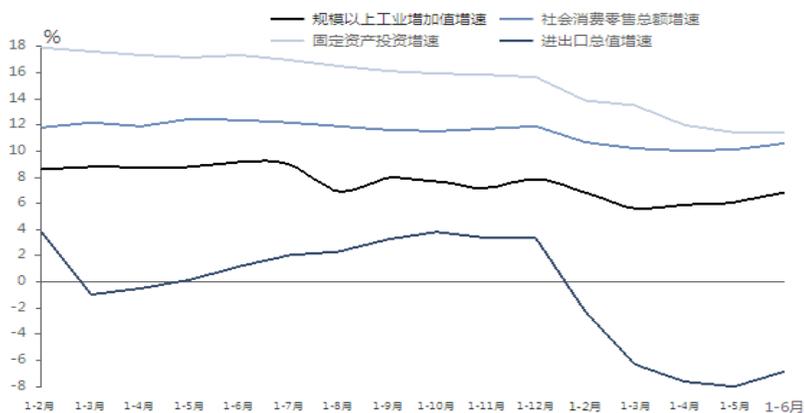
2006-2015上半年GDP走势



2014-2015年1-6月房地产开发投资走势图



2014-2015年1-6月影响GDP主要指标增速



新常态下经济增长保持三低：低增长、低利率、低通胀

■经济面：三驾马车整体增速回升缓慢，下半年基建投资将持续增加，财政改革将加速推进

■行业面：一线城市和部分基本面较好的二线城市虽有回暖，难以带动整体房地产开发投资，下半年房地产开发投资将触底企稳，难有大幅回升，行业仍需稳增长政策加码

6月27日，定向降准+降息 三次降准+四次降息 (2014.11-2015.6)

- 2014.11.22** 2014年11月21日央行宣布次日下调金融机构贷款0.4个百分点和存款基准利率0.25个百分点

降息 ↓ 77天后
- 2015.2.5** 2015年2月4日央行宣布次日起全面下调金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，并定向降准

降准 ↓ 24天后
- 2015.3.01** 2015年2月28日，次日起分别下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点

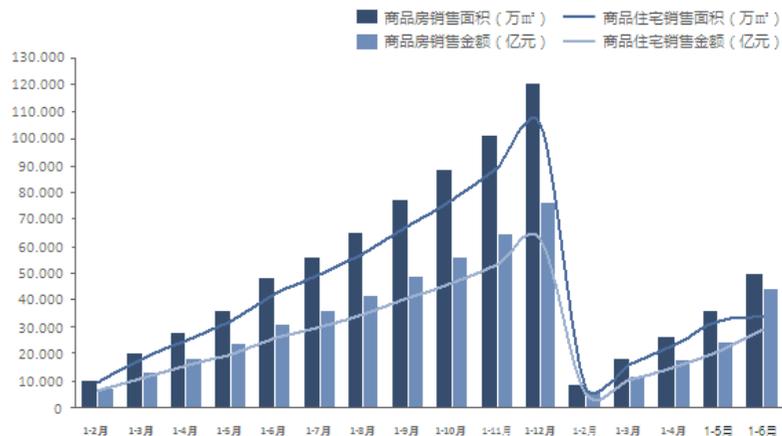
二次降息 ↓ 30天后
- 2015.3.30** 2015年3月30日，央行、住建部、银监会联合下发文件，二套房贷款最低首付比例降至四成，二手房营业税5改2

330新政 ↓ 19天后
- 2015.4.20** 2015年4月19日，央行宣布次日起全面下调金融机构人民币存款准备金率1个百分点并定向降准

二次降准 ↓ 22天后
- 2015.5.11** 2015年5月10日，次日起分别下调金融机构人民币贷款和存款基准利率0.25个百分点

三次降息

2014-2015年1-6月全国商品房商品住宅销售面积及金额



- 信贷环境：下半年经济7%增长目标仍需宽松信贷环境扶持，刺激力度相比上半年将明显减弱
- 政策面：调控仍将以地方为主导，公积金政策已放至最宽，下半年公积金贴息政策将成为解决额度不足的主流手段
- 城市面：城市间分化持续加剧，三四线城市库存压力仍为主要难题；
- 销售面：楼市回暖下将带动土地市场成交，信贷持续宽松将促进销售回升，三季度将为成交高峰

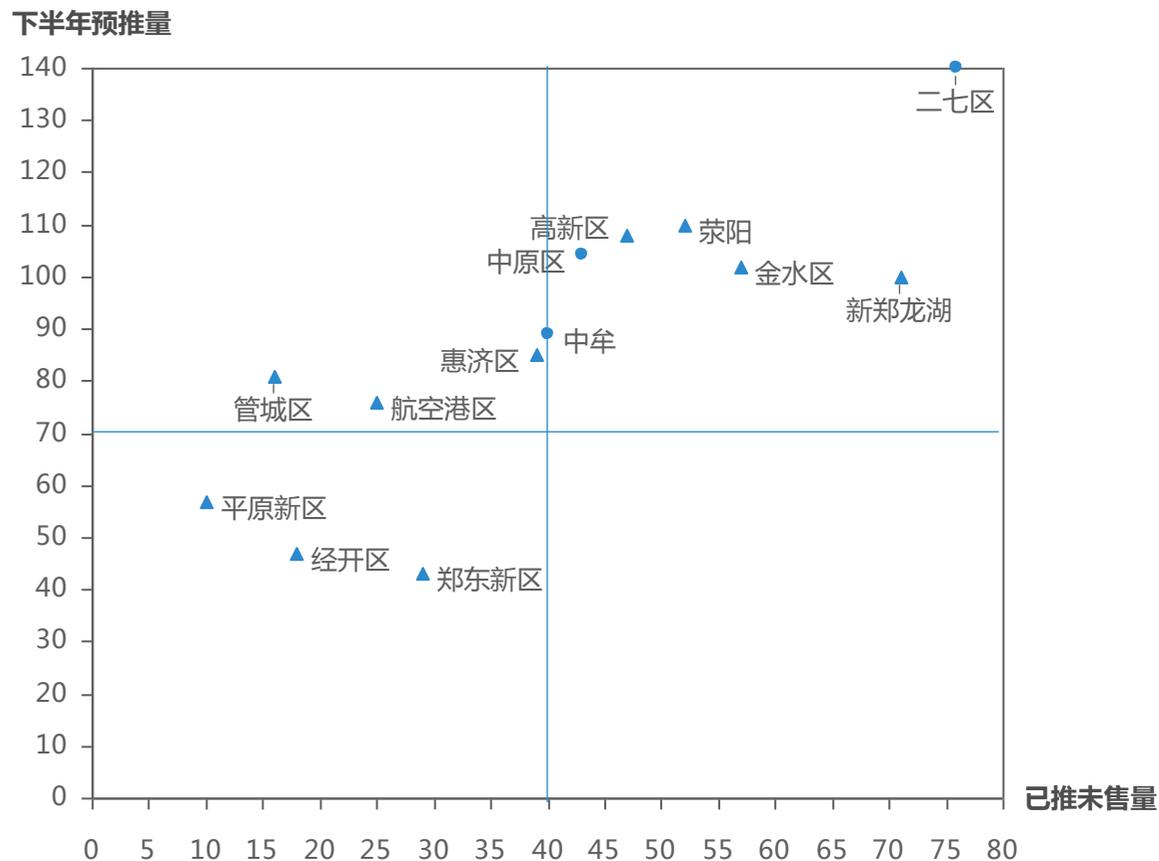
★★★ **库存高压区：二七区、高新区、金水区、中原区、新郑龙湖、荥阳**，该类片区内在售项目较多，且区域内大体量项目较多，库存压力大；

- ◆其中**二七区**下半年预推量以正商城和升龙城等项目为主，新入市项目为名门橙邦、亚新金运外滩等；
- ◆**高新区**以万科城、公园道1號和恒大翡翠华庭等项目为主，新入市项目为五龙新城；
- ◆**金水区**以豫森城、和昌悦澜、瀚宇天悦等项目为主，新入市项目为锦衣金水湾、明天世纪、康桥朗城；
- ◆**中原区**以和昌湾景国际、升龙天汇广场、正商金域世家等项目为主，新入市项目为汇泉西悦城；

★★★ **销售压力集中区：管城区、航空港区、惠济区、中牟**，该类片区内下半年新入市项目较多，去化压力大；

- ◆其中**管城区**下半年预推量以绿都紫荆华庭和源升金锣湾等项目为主，新入市项目为永威城、绿都澜湾；
- ◆**惠济区**以正商林语溪岸、正弘澜庭叙等项目为主，新入市项目为建业运河上院、建业花园里；

2015年郑州市内八区商品住宅存量及下半年预推量



备注：以上数据来源于泰辰市场监控中心，根据日常监控及调研梳理所得，部分项目推售计划有所调整，仅供参考

新常态下，2015下半年总结预测

1、经济环境

经济增速趋缓，虽有弱复苏，仍存下行压力

2、金融环境

经济增长仍需宽松金融环境，降准降息力度减弱

3、全国市场环境

楼市复苏带动土地市场成交，三季度为成交高峰期

4、郑州市场格局

下半年潜在供应量巨大，热点区域竞争加剧

5、量价走势

量涨价稳，迫于库存压力，价格上涨空间受限

深圳市泰辰置业顾问有限公司

最具生命力的房地产综合服务平台



地址：郑州市金水区金水路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>

