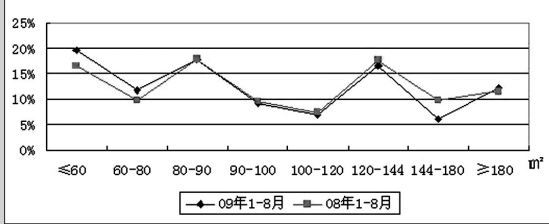
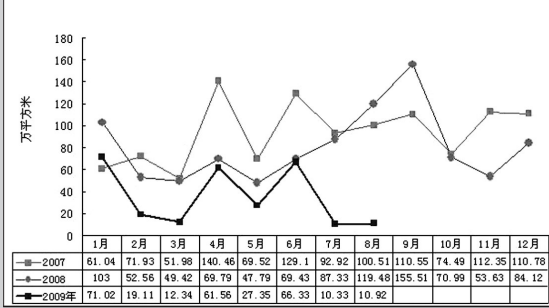


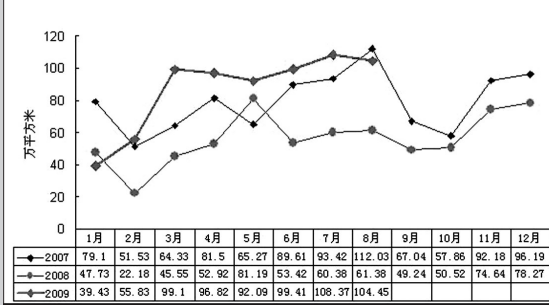
月末累计可售商品住房不同套型情况表



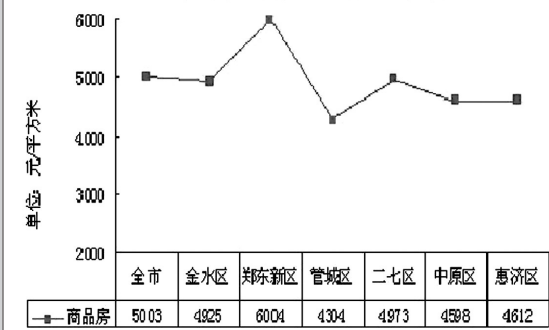
2007-2009年8月郑州商品房月度批准预售面积分析



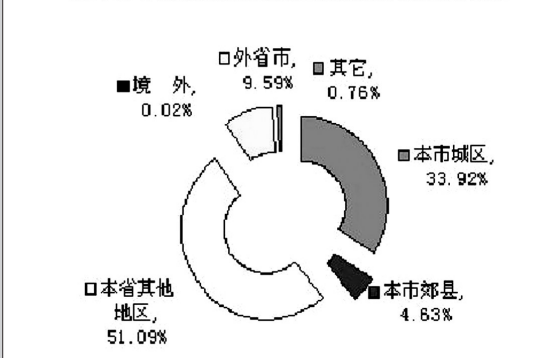
2007-2009年8月郑州商品房月度成交备案面积分析



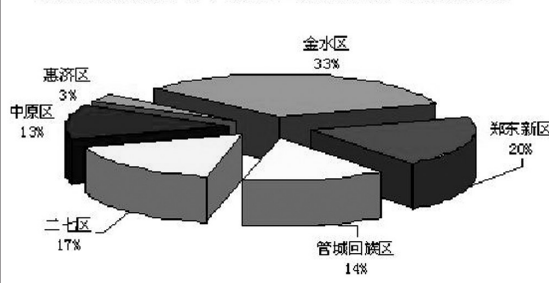
郑州2009年8月各区域商品房成交备案单价对比



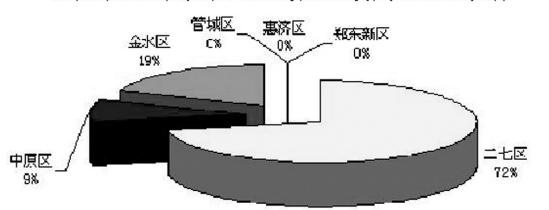
09年1-8月份郑州商品住房购买对象分类表



郑州市商品房2009年8月各区域成交备案面积比例分析



郑州市2009年8月各区域商品房批准预售面积比例分析



本文数据分析由深圳泰辰和合富辉煌联合提供

从7月份开始,国内一线城市楼市成交量纷纷“跳水”,而郑州商品住宅继7月份首次突破万套大关后,8月份郑州市商品住宅销量继续攀升,达到10409套,再创历史新高。
晚报记者 王亚平

供应偏紧 需求旺盛 8月郑州商品房 销售再创新高

住宅销售 10409套,后续需求或将乏力

本月,全市商品房成交量为104.5万平方米,尽管环比略降3.6%,但同比增长70.25%,是全国少有的几个月成交量突破百万平方米的城市。深圳泰辰认为,庞大的置业人口、市场供应量锐减造成无房可买的恐慌局面,从而促使了成交量居高不下。而深圳等一线城市成交量已经出现了明显的下滑,随着未来几个月郑州商品房市场供应量的持续增长,第四季度可能出现成交量的缓慢下滑。

郑州同致行品牌运营部总监曹庆伟表示,之所以郑州市7、8月份淡季不淡现象,主要是受到了楼市周期性影响,郑州商品房投放不足,让购房者再度陷入恐慌性购房。

他分析说,今年1~8月份,郑州房地产市场共销售商品房699.69万平方米,而商品房预售面积仅有281.10万平方米,市场供求比已经拉大到了1:2.5,也达到了历史最高水平。2008年郑州房地产市场共产生库存商品房300万平方

米,但前7个月郑州楼市库存商品房已经被消化殆尽。

“目前来看,郑州楼市已经呈现出购房者需求旺盛、市场供应偏紧、价格上升较快、二手房交易活跃的特征。而就郑州楼市供求关系来说,郑州房地产市场正在迅速从供过于求局面面向供不应求局面全面转换,市场不平衡发展再次出现。随着刚性需求连续数月强力释放,后续需求可能会出现增长乏力的局面。”曹庆伟坦言。

4-8月郑州市区商品住宅销售一览表

月份	4月	5月	6月	7月	8月
套数	9228	9054	9151	10225	10409
销售面积 (万平方米)	85.55	80.09	80.84	92.83	90.31

新增供应较少,二七区占据七成

继7月之后,8月份郑州市仍然鲜有新项目上市,全市新增预售面积仅10.92万平方米,成交104.5万平方米,供求比为0.1:1。商品住宅的供求比为0.11:1;商业用房的供需比为0.16:1,办公用房本月无新增供应量。

市场整体处于供不应求的状况,造成了目前市场无房可买的紧张局面。但未来将有大量新项目借助“金九银十”推出市场,升龙凤凰城、美景鸿城等大规模城中村改造项目即将入市,9月以后,尤其是第四季度

市场竞争将变得激烈。

在较少的新增预售面积中,二七区占据了72%,该区域升龙国际中心、橄榄城、金源新里程等均有新房推出;金水区、中原区分别占19%、9%;而管城、惠济、郑东新区本月则无新增预售项目。

金水卖得最好,郑东房价最高

8月份,占据全市成交量榜首位置的依然是金水区,达到了35.4万平方米,该区安泰嘉园、世纪港湾、君悦城等项目都取得了良好的销售业绩;郑东新区在绿城百合公寓、东方港湾、新里卢浮公馆热销的带动下,维持着第二的位置;二七、管城、中原三区分别在升龙国际中心、方圆创世、中原新城等项目的带领下占据了一定的比例;惠济区再度排名末位,该区域本月仅

成交3.15万平方米。本月,郑州市商品房成交均价为5003元/平方米,环比略涨1.09%,同比大幅上涨18.19%,商品住宅成交均价为4643元/平方米,较上月每平方米下降20元。

办公用房成交均价5498元/平方米,环比上涨6.55%,本月价格上涨的主要原因是成交项目集中在郑东新区CBD的高端写字楼。

商业用房成交均价为8663元/平方米,环比上涨9.89%,主要原因是本月商业用房成交集中在郑东新区、金水区等商业价值相对较高的区域。

而郑州市商品房成交均价最高的区域仍是郑东新区,达到了6004元/平方米,在绿城百合公寓及大量的非住宅物业成交的推动下,该区域价格持续高涨;其次为二七区、金水区;其他几个区域的成交价格相对较低。

外来购房群体,已成消费主流

2009年1~8月郑州商品住房购买对象以本省其他地区最多,占51.09%,其次是本市城区,占33.92%,再次是外省市和本市郊县,分别占9.59%和4.63%,剩余的0.76%为境外及其他。合富辉煌市场部高级地产分析师王二平分析,当前商品住宅消费对象已经彻底发生了改变,主流购房者已经从2008

年以本地城区购房者为主转变为2009年以本省其他地区购房者为主,这一方面说明了郑州市作为河南省的省会城市具有极大的城市向心力,另一方面也说明了郑州为了吸引更多的资金、人才等所创造的相对宽松的房地产宏观环境对楼市确实起到了较大的刺激作用。这种观点也得到合富辉煌托斯卡纳

项目总监潘文欣的认可,他说托斯卡纳项目成交客户便呈现本省其他地区占主流的现象,这类客户购房有两种情况,一是在郑州本地工作者,为了解决生活需求而置业,二是在个自的城市生活比较富裕,想跻身大城市的人,看好郑州楼市为投资而置业。

大户型卖得快,市场存量减少

截止到8月底郑州商品住房月末累计可售324.66万平方米,主要分布于≤60平方米、80~90平方米及120~144平方米三个面积段为主套型。合富辉煌市场部高级地产分析师王二平通过对比去年同期累计可售商品住房分析得出,当前市场120平方米以上套型需求量大,市场去化速度远高于80平方米以下套型。这种现

象可以由两方面来解释,一是市场上大户型,尤其是144平方米以上套型批准预售量的减少,另一方面是因改善型住房需求量大增,加快了大户型的消化速度。这种现象在合富辉煌代理的丰庆佳苑项目得到了证实,丰庆佳苑项目一栋2梯2户160平方米楼王尚未推广便非常畅销,一个重要的因素便是其市场稀缺性。合富辉

煌策划总监梁新杰也说,在“90/70”政策下近年来市场主流供应量以90平方米以下套型为主,部分楼盘规划时也受最大套型不超过144平方米政策限制,不能规划大户型,另外多数楼盘为了规避市场风险,也不再主动规划144平方米以上大户型,这使得大户型供应量越来越少,物以稀为贵,这是当前大户型热销的主要原因之一。