

TOP地产 | 封面解读

数据篇

楼市进入中速增长期

产品线创新与标准化开发是突围利器

2013~2014年郑州市各区域办公成交图



2014郑州商品房供大于求,办公市场“多点开花”

2014年商品房供求市场出现无规则波动,但全年总体处于供大于求的局面。第一季度受春节影响,商品房供应量较少,呈现供小于求的态势;二、三、四季度除8月份之前,均供大于求。虽有部分月份供小于求,但整体市场是供大于求的,商品房存量有一定的增加,去化压力较大。

2014年1~12月商品房新增供应面积982.21万m²,商品房月均供应量基本维持在81.85万m²左右,但参差不齐,其中有3个月供应量在百万平方米以上,且以12月份最高,达到132.33万m²。

回首过往,近十年的时间内,郑州商品房成交走势基本呈现波动态势,2004年以来商品房成交量一路狂飙,逐年上涨,在2008年出现短暂下降之后2009年再次上涨,并在2009年达到1155.88万m²的峰值。

2010年国家再度启动宏观调控,郑

州作为二三线城市,商品房市场成交量虽略有下滑,但幅度甚小。2011年,随着各种政策的落地执行,郑州市商品房市场开始受到影响。2012及2013年,各开发商积极采取应对策略,整体市场有所回暖,2012、2013年整体态势与7年前整体态势较为相似。2014年,受全国市场影响,成交量有大幅下滑,成交量仅为769.25万m²,较2013年下降19.03%。

在办公市场领域,2014年郑州结束了连续4年的供过于求,供销比首次低于1。整体存量仍相对较高,与2013年相比存量略减,去化周期降到18.6个月,整体市场价格增长乏力,2014年成交价格与去年相比基本持平。郑东新区仍是主要供应区域,但供应占比已有明显下降,中原区、高新区供应量快速增长。办公市场成交由原来的郑东新区“一枝独秀”逐步变为“多点开花”,二七区、金水区办公市场成交增长明显。

住宅成交面积较去年下跌23.9%,去化周期10个月

自2001年以来商品住宅成交量逐年上升,2008年成交陡降,2009年再次反弹,但之后成交量开始下行,2011年因政策影响成交量下滑明显,2013年成交量缓步上升,2014年1~12月,商品住宅市场成交面积比去年下跌23.9%。

在全国主要一、二线城市中,郑州市2014年住宅成交量位居第18位,与去年排名相比下降3位,处于中等位置。

2001~2014年,商品住宅市场成交均价逐年攀升;2014年1~12月,商品住宅成交均价为8736元/m²,相比2013年每平方米上涨436元,涨幅达5.25%,实现历史新突破。在全国主要一、二线城市中,郑州市2014年住宅成交均价居第15位,与去年相比排名下降1位,处于中等位置,在6个中部省会城市排名第

三;2014年住宅成交均价1万元/m²以上的城市有12个,与去年数量相同。

住宅市场长期以二房、三房为主,刚需属性较为明显;2014年成交结构与2013年相比,二房比例减少、三房比例增加,80~90m²以下户型占比减少,140m²以上户型占比增加。

郑州购房客户66%左右来自省内其他地市,周口、驻马店等人口大市以及开封、新乡等邻近地市客户较多;郑州对省内其他地市客户吸附力较强。

克而瑞分析师认为,郑州为河南省省会城市,在华北平原重要发展城市,通过城市化进程和城市经济的发展,带动了当地房地产市场的发展,而10个月的理想库存消化周期,表明郑州的房地产市场发展良好,去化速度适宜。

2010~2014年郑州市商品住宅供求关系走势图



三房供应占据商品住宅主力,高新区关注度最高

2014年,郑州商品住宅市场月度供求整体呈波动态势。2014年上半年,受传统节日及全国降价潮的影响,群众观望情绪加大,成交量处于较低水平。尤其是5、6、7月份,全市供应量大增,但成交较为低迷,供过于求较为显著,7月份的供求比达到全年最大值,为1.98,远高于0.8~1.2的合理区间,市场存量逐步增大。

2014年8月份,郑州市取消持续将近4年的限购政策。限购取消后,成交量有一定的提升,且改善型产品的成交量较之前有较大涨幅。11、12月各项目为冲公司业绩,均加大供应量,虽成交量有一定提升,但供求比较为失衡。全年供求比为1.32,存量有较大幅度提升,去化压力较大。

2014年,商品住宅市场新增供应量为773.94万m²,相比于2013年小幅上涨。从新增供应面积和户型上来看,2014年,三房成为商品住宅市场上的主力户型。从供应套数来看,三房

供应占据市场56.0%的份额,其次是二房和四房;从供应面积来看,三房供应仍占绝对主力,市场份额为53.9%,二房紧随其后,占据35.6%的份额。郑州市商品住宅的供应主要是以二房、三房为主,占据供应市场约89.5%的份额。

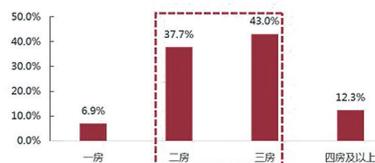
2014年,高新区住宅新增供应面积占供应总面积的20.4%,高新区作为郑州市住宅价格最低区域,成为商品住宅市场供应的主力军。而郑东新区由于开发程度已逐步成熟,区域内项目较少,且由于其价格和户型面积较大,购房门槛较高,去化速度相对较慢,所以市场供应量相比其他区域较少。随着二七区、经济技术开发区等新区的崛起,商品住宅市场供应量的区域特点也在发生着改变。

目前,城市西北和南部区域为主要供应区域,随着主城区土地减少及城市版图扩张,未来三、四环间将为主力供应区域。

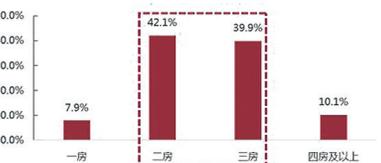
区域成交户型对比

区域	区域占比	一房	二房	三房	四房及其他
中原区	17.4%	4.54%	50.60%	39.67%	5.20%
金水区	16.5%	20.41%	34.48%	27.50%	17.60%
二七区	15.7%	11.05%	29.27%	54.11%	5.56%
高新区	14.4%	1.21%	44.90%	50.53%	3.36%
管城区	10.0%	1.25%	39.00%	54.40%	5.35%
郑东新区	9.6%	2.15%	28.35%	32.57%	36.93%
经开区	8.7%	4.81%	39.76%	44.49%	10.94%
惠济区	7.7%	1.67%	26.59%	44.11%	27.63%

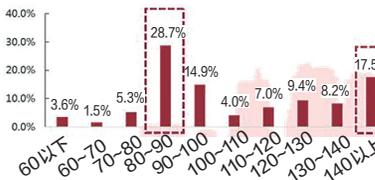
2014年各房型成交占比



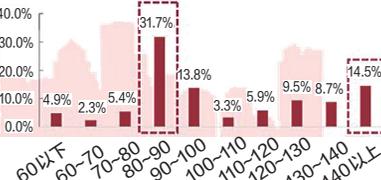
2013年各房型成交占比



2014年各面积段成交占比



2013年各面积段成交占比



2015现金为王,做好新拿地评估和产品细分

克而瑞信息集团预测,2015年预计住宅新增面积达到685万m²,加上2014年底存量589.63万m²,累计上市面积将突破1200万m²,市场压力相当大。由于2015年供求与存量压力较大,价格上涨动力不足。2015年土地供应仍以城改为主,三环、四环之间会成为重要供应区域,新兴土地供应板块龙湖片区将受到重点关注。鉴于新的市场格局,易居(中国)

克而瑞河南片区总经理赵爽提醒说,2015年仍将是现金为王的大趋势,做好总价控制,整体价格策略需谨慎,有机会做好价格结构性调整。

在她看来,产品的细分市场存在机会,创新与落地将成为突围利器,产品线品牌化标准化,不只是设计与采购,更是营销与服务。在整体供求压力较大,价格动力不足的前提下,做好新拿地评估,谨慎决策。