

房

楼市春暖谁先知 2024 繁花“郑”好



进入 2024 年春天，“稳楼市”的步伐依然在继续。这不，看房客摩肩接踵的视频，盖满“售罄”印戳的销控表，“累并快乐着”的文字配上售楼处定位……这，就是 3 月房地产从业者的朋友圈。

3 月对于郑州楼市而言，可谓开年利好“双连爆”。在位于惠济区的和昌水岸花城三期花照里项目售楼处，该项目负责人介绍说：“近期到访及成交量较 1~2 月上涨 80%。”

实际上，自 2 月下旬，郑州楼市交易已经出现复苏迹象，进而带动楼市自上而下逐渐回暖。郑州大学教授王刚伟认为，今年小阳春的持续性与成色仍待观察，但目前看极有可能超过预期，进而成为 2024 年全年楼市的一个重要转折点。



中原华侨城售楼部



万科·未来时光售楼部

产品力加持回暖预期

据了解，亚星九鼎是郑州西南片区热度最高的改善盘，产品涵盖 163~317 平方米五房六房。7500 平方米的中央园林采用“双轴一核四园”设计。同时，在户型设计上，163 平方米的起步户型、3.1 米的极致层高、五星级酒店式入户大堂……各种硬件配备，都成为亚星的产品硬实力。

“供给侧结构性改革是当前地产行业的主线。”资深地产媒体人士任先生指出，“在房源供应端，保障房和商品房将双轨并行，更多头部房企聚焦改善及以上定位的产品，而未来刚需类的需求，将大部分由共有产权房来满足。”

在不少楼盘的营销中心记者注意到，业内普遍认为现在正是置业换房的好时机，大部分购房者会综合考虑开发商实力、项目品质、周边配套等因素，品质较高的改善型房源相对人气更高。

在惠济区，以垂直绿化建筑为特色的万科翠湾中城当“红”不让。相关负责人告诉记者，该项目本月到访客户达 890 组，成交 61 套，客户来源以地缘性客户为主，也有焦作、新乡等地市客户，置业人群从 80 后、95 后扩展到 00 后。

作为 2023 年郑州本土销售业绩第一的美盛地产，全年销售额达到 65.97 亿元，目前郑州主城区的在售项目中，除教育港湾外，还包括了美盛金水印、美盛中环壹号两个楼盘。谈及公司楼盘销售成绩领先的原因，美盛教育港湾项目营销负责人介绍道：“这三个楼盘同属郑州市陈砦庙李城中村改造项目，位于郑州市金水区核心区域，周边学校、医疗、商业、交通等优质配套环境，各项目户型涵盖 77~233 平方米全龄户型，对应购房人群覆盖刚需、刚改、再改、终极置业等所有需求。”

郑州市场回暖启动

今年全国两会为 3 月楼市带来一缕春风，其间，住建部部长倪虹在十四届全国人大二次会议民生的主题记者会上强调：“现在已经充分赋予城市调控的自主权，因城施策，优化房地产的政策，稳定房地产的市场。”

这意味着，2024 年预计更多城市将结合自身情况及时优化调整相关政策，一线城市或将继续优化限购政策，二线城市有望全面取消限制性政策，在这样的政策背景下，楼市交易有望继续企稳。

实际上，自 2 月下旬，一线城市楼市交易已经出现复苏迹象，进而带动楼市自上而下逐渐回暖。

3 月 25 日是工作日，下午记者在位于花园北路的保利缦城和颂售楼部，依然看到不少前来咨询购房的客户。

进入 3 月以来，万科·未来时光延续了片区改善标杆的力量，来访和成交数据遥遥领先，截至目前来访 326 组，成交 23 套，跑赢开年小阳春。同时 3 月客户复访量较 2 月有明显提升，案场热度大涨，叠加项目二批次即将于 3 月 30 日如期交付，再次印证了万科品牌和项

目产品的坚定实力与客户认可度，也预示着郑州楼市正逐渐复苏向好。

越秀·天悦江湾在 2023 年 12 月、2024 年 1 月成为郑州全市单盘销售冠军之后，2024 年 1~2 月持续蝉联热销榜，在 2024 年前 3 个月均到访超过 1500 组，到访、成交端成为当之无愧的区域红盘。

“随着天气转暖，客户看房需求得到释放。最近一周客户来访量在 150 组左右，较 2 月份有 80% 左右的涨幅，最近一个月的成交量达 20 套以上。”中原华侨城营销总监杨伟一这样说。

“市场是真的有好转趋势。”保利缦城和颂售楼经理赵经理表示，“目前，主要侧重在到访量明显增加，但成交量比较滞后。”

“不同房企的布局、产品、营销打法不同，可能导致其感知的回暖有偏差。”郑州大学教授王刚伟分析说，“目前，很多城市在春节前集中调整限购政策，是希望通过政策步调一致的适度调整，给市场释放积极信号，同时告别单打独斗、形成合力，提振市场预期。”

作为较早推出系列楼市利好政策的省会城市之一，近年来郑州在促进房地产消费，推进保交楼措施等方面动作频频。王刚伟指出：“目前，市场的回升仍然依托于房企自身的产品力。”

倪虹在记者会上直接“喊话”房企，他指出：“今后拼的是高质量，拼的是新科技，拼的是好服务。谁能抓住机遇，转型发展，谁能为群众建设好房子、提供好服务，谁就能有市场，谁就能有发展，谁就能有未来。”

长期以来，将客户的需求作为行为准则，头部房企已率先洞察到新一轮的需求变化。

行业一如既往地看好郑州前景

越秀地产中西部区域公司副总经理王涛介绍说：“郑州是国家中心城市，也是现代化河南建设中挑大梁的省会城市。越秀地产一如既往地看好郑州发展前景，将继续深耕郑州，积极开展城市更新及宜居环境更新建设，为建设高品质宜居宜业城市贡献‘越秀’的力量。”

随着房地产行业

进入市场修复期和信心企稳期，房企间比拼的核心也正逐渐从比规模、拼速度时代过渡到比拼产品力、交付力时代。保利发展对郑州房地产市场的稳定向好充满信心。保利缦城和颂负责人说：“未来，保利发展将坚定‘深耕中原’战略，稳步拓展业务版图，为郑州楼市的繁荣与发展贡献力量。”

“只有等到更多民企有钱进入土拍市场、拿了地，才是市场真正回暖。目前，郑州民企拿地意愿较以前还比较低迷。”任先生指出，“在近期这波备受关注的购房需求回暖热潮中，去化压力仍然比较大。不过，这对于刚需购房者来说正是选择入市的好时机。”
正观新闻·郑州晚报记者 樊无敌 文/图

探
察
楼
市
解
析
行
情
推
荐
新
盘