

2004
establishment
-2023

尚正行
SHANGZHENGHANG 快速销售解决方案

2023年登封市房地产市场 半年度报告

河南省尚正行房地产咨询有限公司

www.shangzhenghang.com

0371-69152977

CONTENTS

目录

01 宏观环境

02 土地市场

03 新房市场

04 趋势预判

01

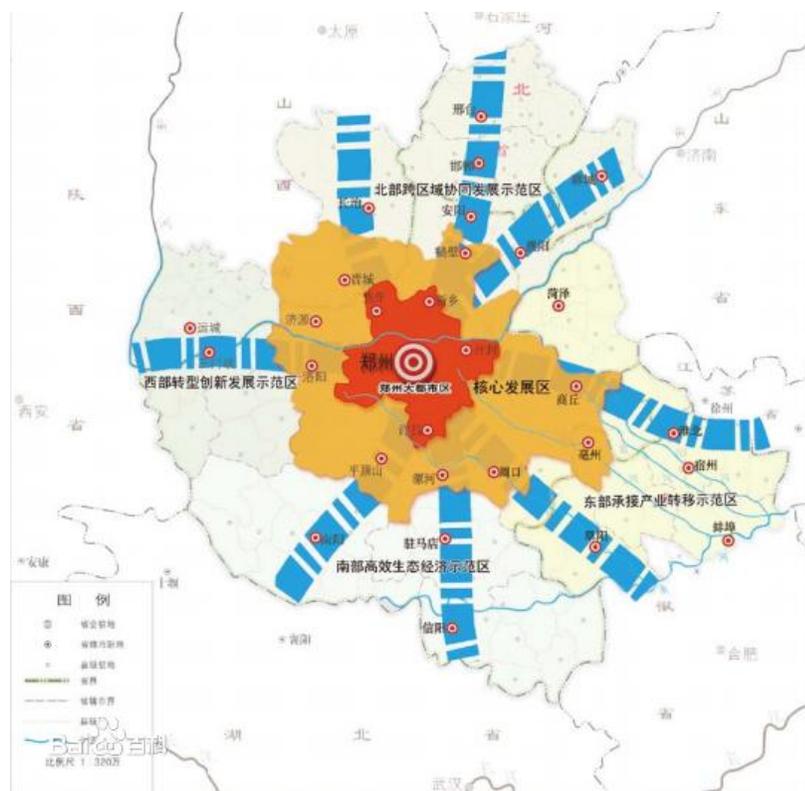
宏观环境

- ☑ 城市规划
- ☑ 城市经济
- ☑ 楼市政策
- ☑ 城市人口
- ☑ 城市配套
- ☑ 宏观小结

城市规划——城市位置

郑登融城——发展中原城市群，打造郑登融城

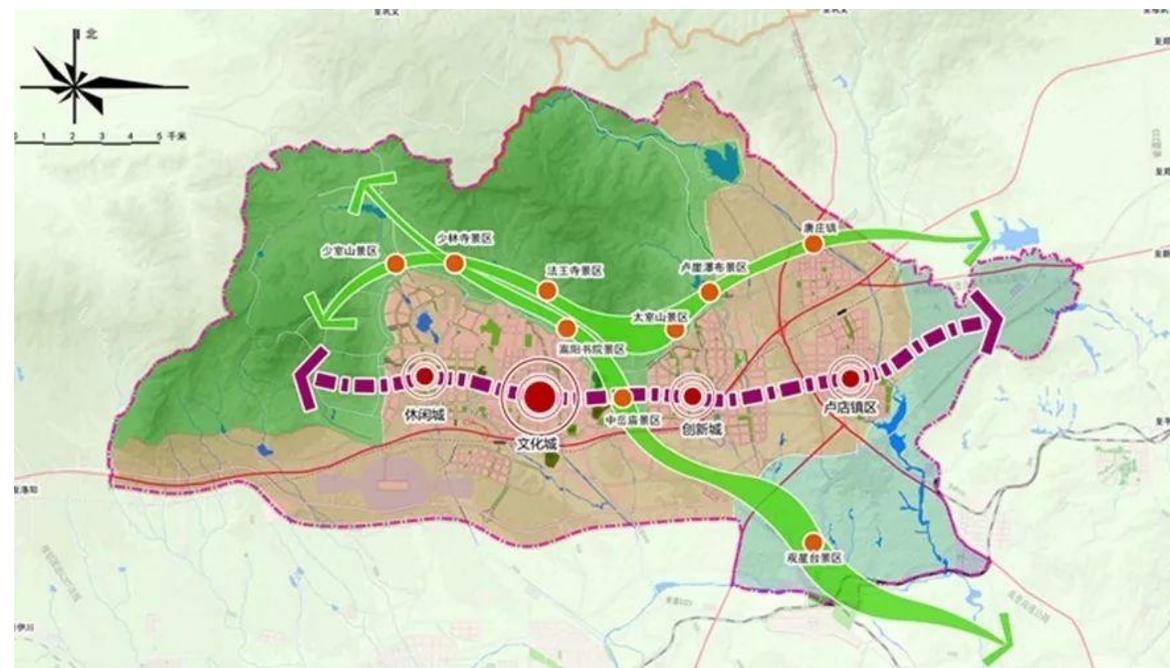
2016年12月随着国务院正式批复《中原城市群发展规划》，郑州国家中心城市地位的确立，标志着郑州正式进入发展的快车道，根据《郑州市城市总体规划》，郑州未来将发展成为“一主一城三区四组团”的城镇布局结构，登封市作为四组团之一，距离郑州、洛阳市区约80km，处于河南中心城市，副中心城市双重覆盖之下，拥有得天独厚的区位优势。



城市规划——城市发展

规划2处城市级中心——西区旅游新城历史文化中心和东区文化创新中心

以少林大道为轴线，向东加强与郑州城区融合打造城市生态宜居区，向西发展“天地之中”旅游新城，东西向扩张，各有所重，东区为登封居住发展的重心区域。中心城区着力打造老城区历史风貌的保护与修复；旅游新城将建设成休闲度假中心、全省文化旅游核心集散地，规划面积18平方公里，规划人口10万人；



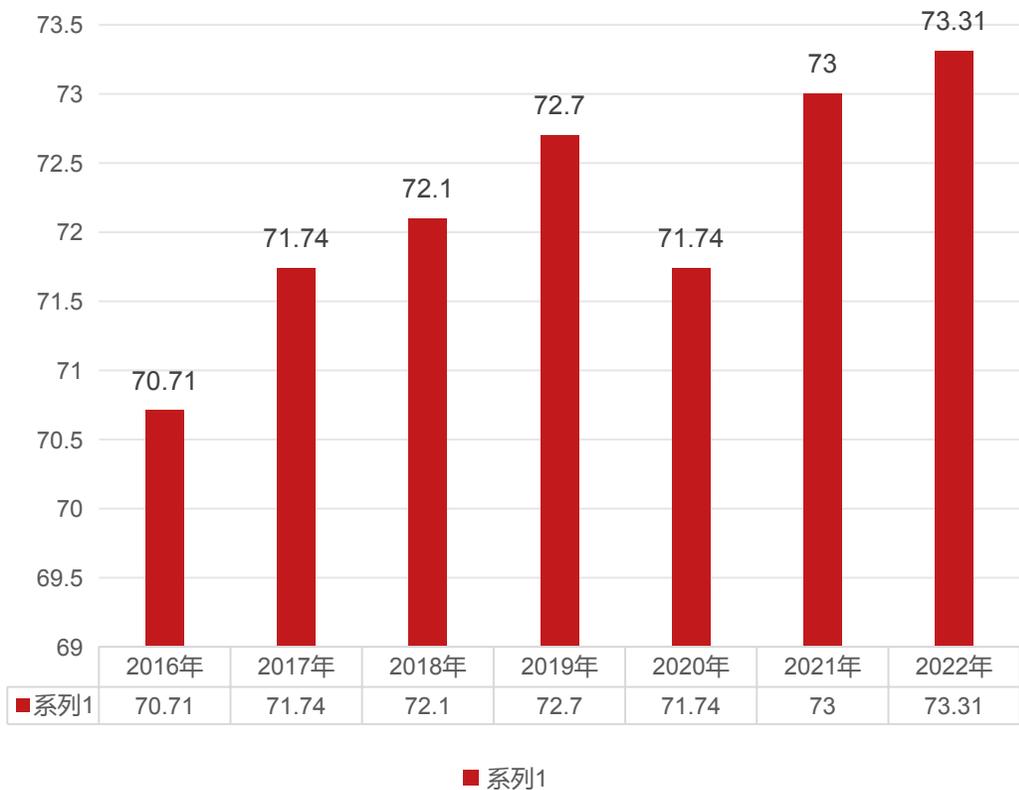
城市人口

登封市全年常住人口数量保持稳定态势，人口增长缓慢；

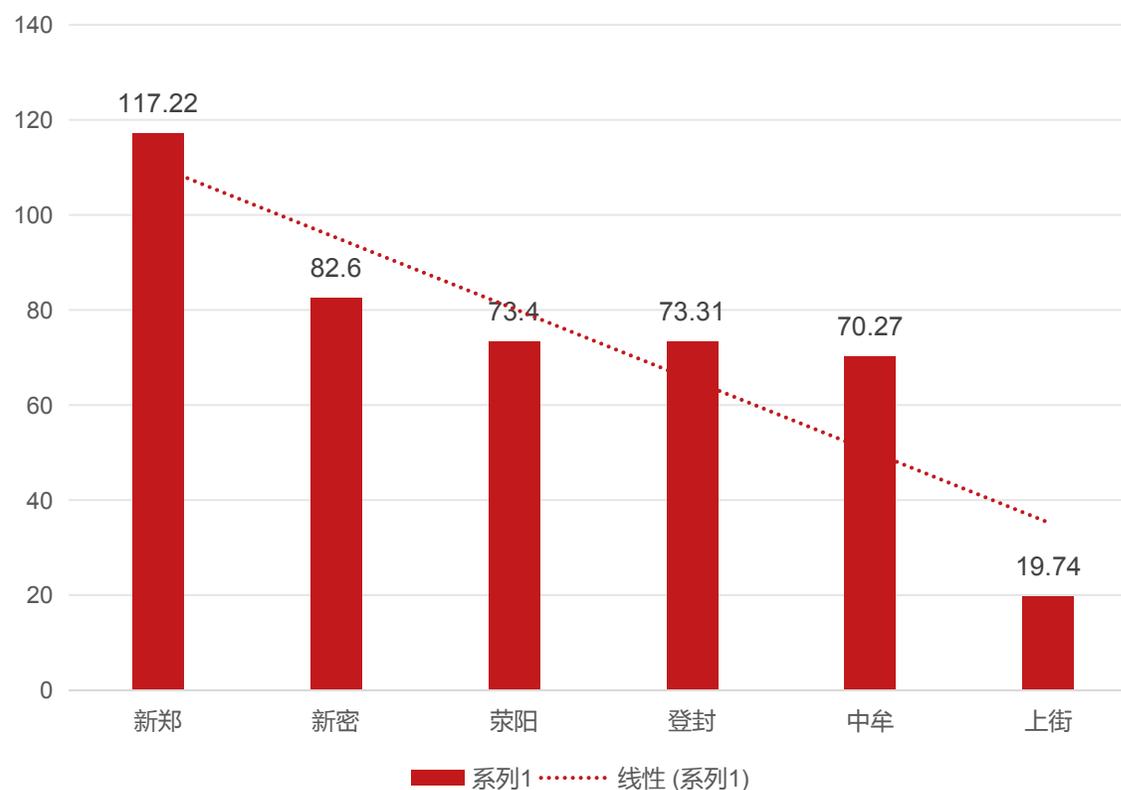
近几年人口稳定在70万人左右，相比郑州六县市第4位，登封市常住人口处于中上等水平；城市人口约28万人；

2022年年末人口普查登封市常驻人口73.31万，同比2022年增长0.31万人口，人口波动平稳。

登封市常住人口



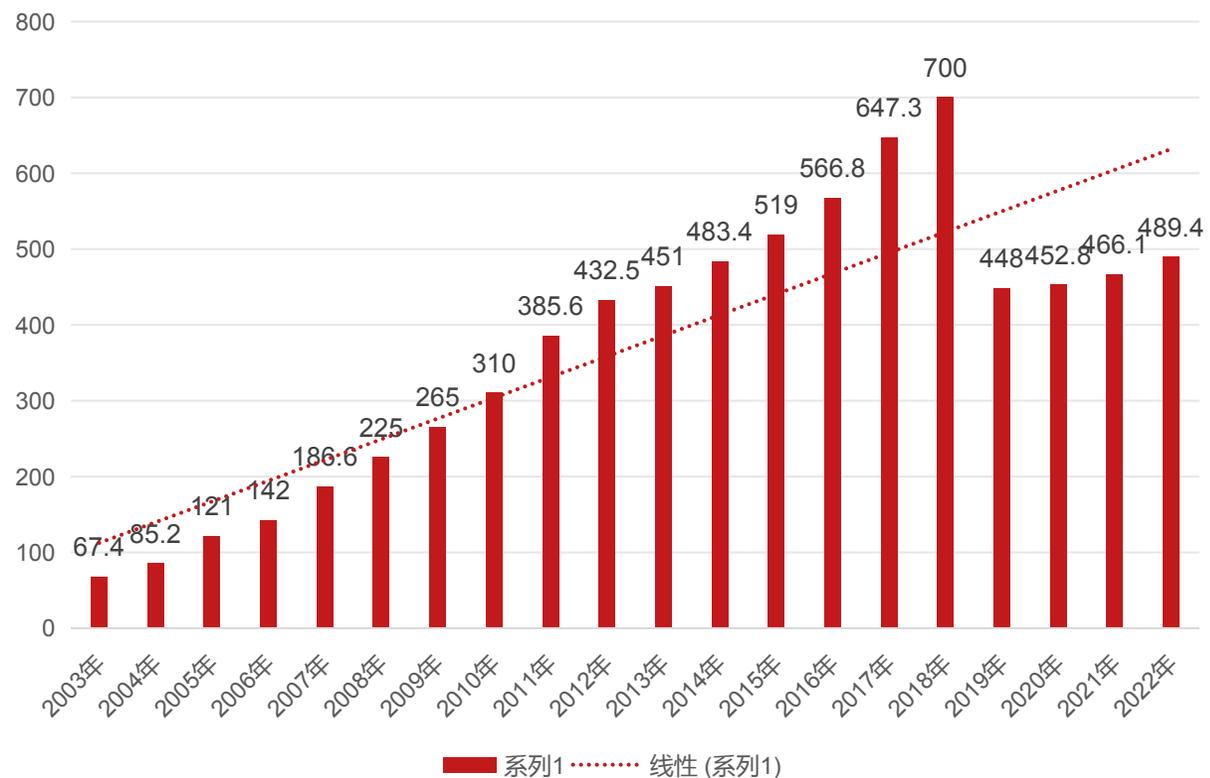
2022年郑州六县人口对比



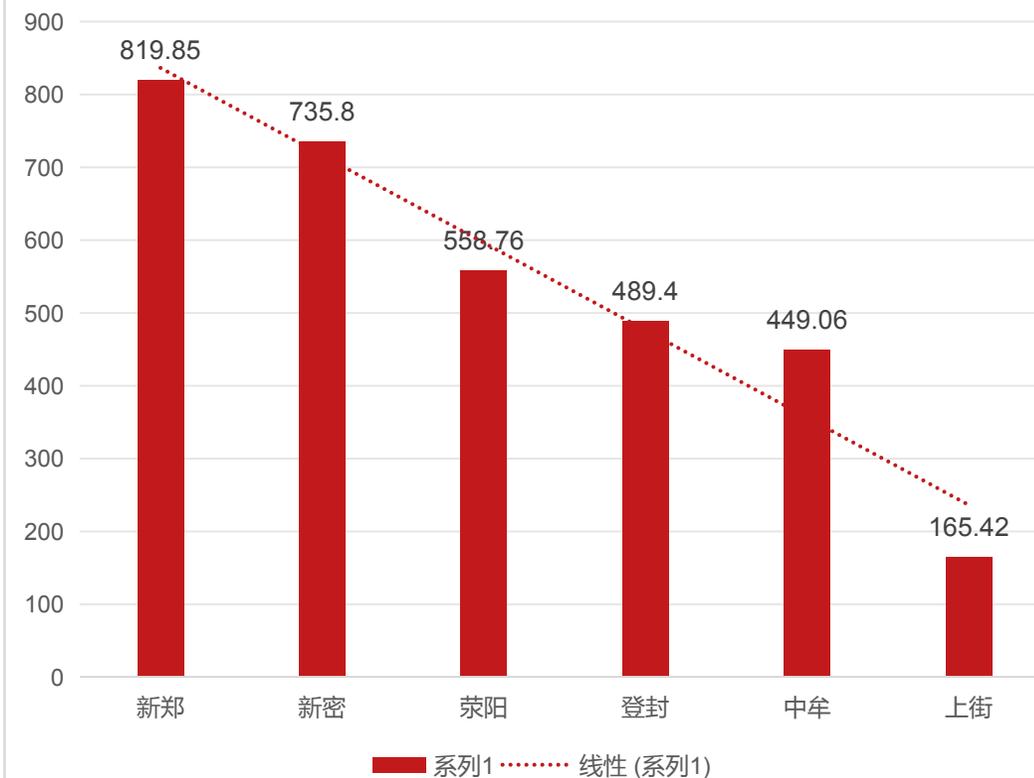
城市经济

登封市2022年GDP总值489.4亿元，年均增长0.5%，居六县市第4位。

登封2003年-2022年GDP值

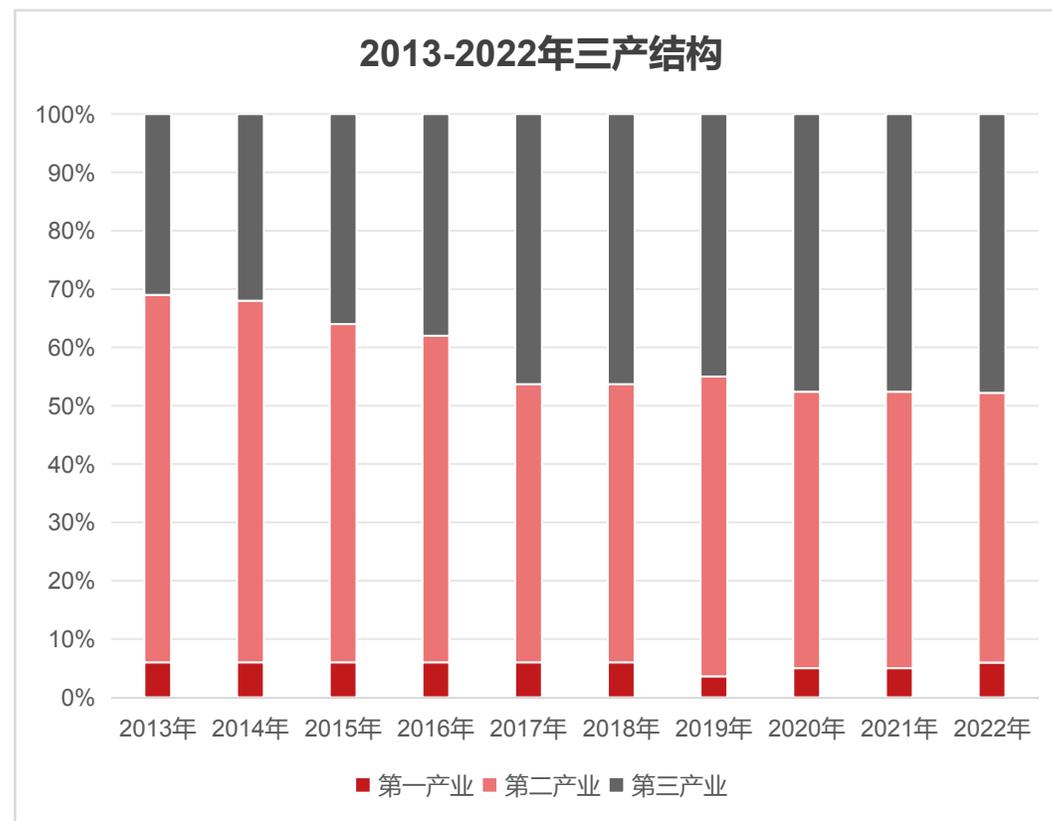


2022年郑州六县GDP对比



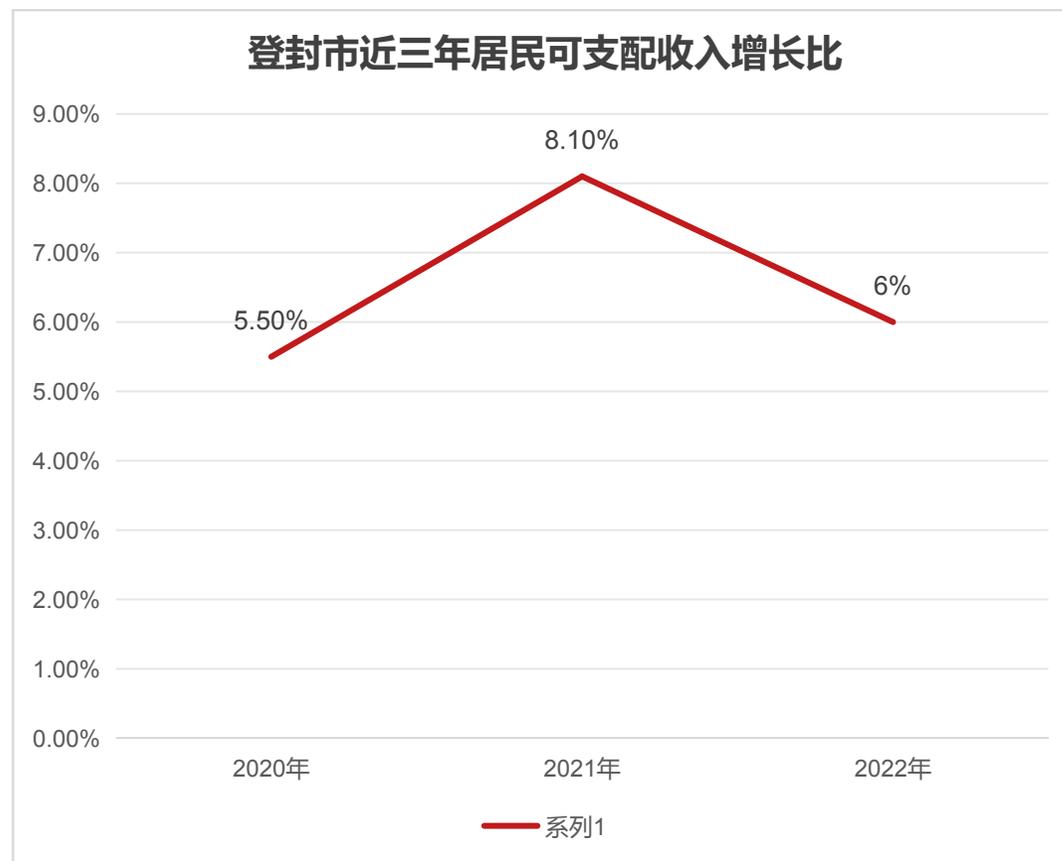
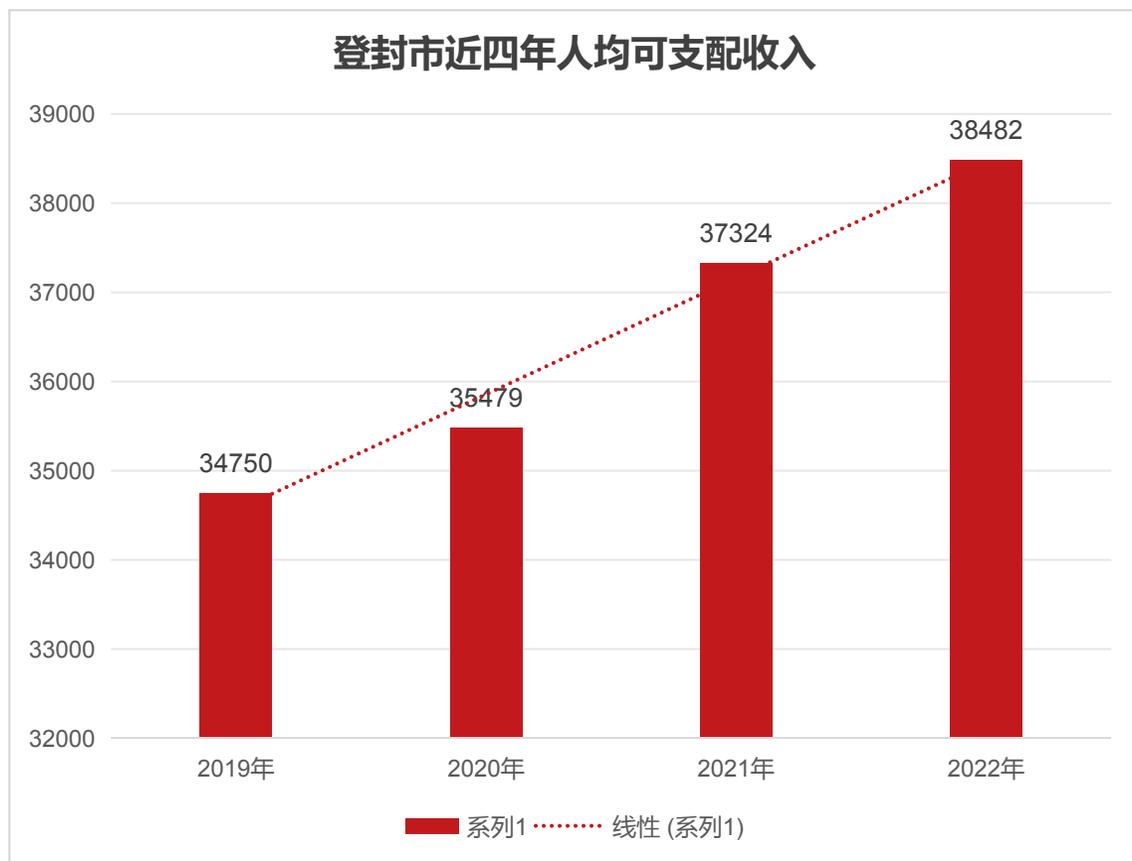
城市经济

登封城市近三年来经济缓慢增长，第三产业占比逐步上升；产业结构也发生变化，逐渐由第二产业为主转变为第三产业为主。



城市经济——居民可支配收入

登封市自2019年居民人均可支配收入处于逐年增长状态，2020年同比增长5.5%，2021年同比增长8.1%，2022年同比增长6%，2021年-2022年增长幅度有所降低，整体趋势出去上升水平。



楼市政策

中央基调：积极调整稳市促需

2023年上半年政策延续宽松态势，中央定调“防风险、促需求”，积极调整以市场稳定为核心目

- 防范化解房企风险、意在规范市场秩序
- 全国：住建部、市监总局共同规范房地产经纪服务。
- 地方：缓解“保交楼”压力，多省推出试点现房销售。
- 郑州：以郑州、开封为试点积极探索预售制度改革和现房销售。

- 灵活政策动态调整，积极引导市场预期，因城施策精准施策
- 全国：①央行、银保监发布房贷利率动态调节机制。②两会、中央政治局大力支持刚性和改善型住房需求
- 地方：自然资源部优化完善集中供地政策。
- 郑州：降贷房贷利率，二环外取消限购，公积金额度+20万，可支付购房购付款。

- 房地产金融领域风险、房企资产负债风险
- 保持房地产融资平稳有序，做好保交楼、保民生、保稳定、
- 有效防范化解优质房企风险，改善优质房企资产负债。

- 降低购房成本，保障购房者权益
- 调整首套房贷利率，“因城施策”降低购房成本，保障购房者权益
- 调整供地节奏，强化公开信息披露积极引导市场预期，企业资金压力也将有所缓解。
- 大力支持刚性和改善型住房需求，提振信心，促进房地产市场平稳健康发展。

金融政策

金融政策：降本助力有效释放

发布重要五条措施，意在降低购房成本，释放抑制的购房需求，有效稳定客户预期。

①1月5日住建部降首付比 ②1月17日住建部支持需求 ③2月15日降低房贷利率 ④3月30日“带押过户” ⑤4月28日重提支持需求

降首付比，首套利率应降尽降，支持购房需求

大力支持刚性和改善型住房需求

多地首套房贷利率降至4%以下，减少购房成本

降低制度性交易成本，助力经济社会发展

房住不炒，支持刚性和改善型住房需求

- ① 上半年发布重点5条措施，加力促进刚性和改善型住房需求释放，而4月重提加速推动市场发展。
- ② 政策出台背景：当时经济运行好转主要是恢复性的，内生动力不强，需求仍然不足，经济转型升级面临新的阻力，推动高质量发展仍需要克服不少困难挑战。
- ③ 政策主旨要义：有效防范化解重点领域风险，统筹做好中小银行、保险和信托机构改革化险工作。要坚持房子是用来住的，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，推动建立房地产业发展新模式。

契稅補貼：2023年度發布契稅領取補貼公告

為響應國家“服務於民、讓利於民”號召，提高我市商品房購買人繳納契稅的主動性和積極性，現開展“服務於民、讓利於民”繳契稅領補貼活動，通過鼓勵商品房（不含二手房）購買人積極繳納契稅，以契稅繳納額的一定比例，給予相應的物業費補貼。特公告如下：

1. 活動期限及補貼標準。

（1）階段性貼：活動分兩期，主要用於鼓勵存量房繳納契稅。第一期，凡在2023年3月10日—2023年3月30日繳納契稅的，按繳納契稅金額的25%給予補貼；第二期，凡在2023年3月31日—2023年6月29日繳納契稅的，按繳納契稅金額的10%給予補貼。

（2）全年性納稅補貼：自政策發布之日起至2023年12月31日期間新購商品房的（以網簽購房合同簽訂之日為準），按照契稅繳納金額一定比例給予補貼。其中，自網簽購房合同簽訂之日起30日內繳納契稅的，按照繳納契稅金額的25%給予補貼；自網簽購房合同簽訂之日起90日內繳納契稅的，按照繳納契稅金額的20%給予補貼。

2、補貼範圍封市行政區域內購置的已經在市房管中心網簽登記的商品房（不含購置的二手房）。

金融政策

取消限售：房管局发布取消住房销售限制年限规定

9月12日，郑州市人民政府网站、郑州市住房保障和房地产管理局等四部门联合发布《关于进一步支持合理住房需求的通知》，自9月12日文件发布之日起执行。通知要求，取消限制性购售政策。取消二环内住房限购政策等购房消费限制性规定，取消住房销售限制年限规定，支持居民刚性和改善性购房需求。降低商业性个人住房贷款最低首付比例要求。对于贷款购买商品住房（含存量住房）的居民家庭，首套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一调整为不低于20%，二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一调整为不低于30%。银行机构结合本机构经营状况、客户风险状况等因素，合理确定每笔贷款的具体首付比例和利率水平。

金融政策

限购政策：登封作为郑州市下属县级市城市，不在限购范围之内

1. 郑州不限购区域：巩义市、登封市、上街区、新密市。
2. 郑州目前的买房条件满足以下条件之一可以在郑州买房：
3. 在郑州连续缴纳社保满24个月；
4. 在郑州连续缴纳个税24个月；
5. 在郑州工作的全日制本科或者以上学历毕业生；
6. 在郑州工作的副高级(高级技师)职称或者以上职称的对象；
7. 具有郑州市户籍。
8. 限购区域购买数量：郑州市户籍限购2套，但是单身限购1套;外市户籍限购1套；
9. 不限购区域购买数量：没有限制。

交房即交证：“交房即交证”模式对房地产市场的平稳健康发展乃至回暖具有促进意义。

从2023年1月1日起，全省所有城镇规划范围内新取得国有建设用地使用权的预售商品房项目全面实施“交房即交证”，以切实解决群众关切的不动产权证“办证难”，优化营商环境，提升群众的获得感和满意度。

不动产登记涉及千家万户，面广量大，与广大群众的切身利益紧密相连。在此之前，我省部分省辖市积极探索，先行先试。2020年郑州市自然资源部门联合住建、房管、税务等相关单位，在郑东新区率先开展“交房即交证”试点。此后，开封、洛阳、安阳、漯河等省辖市先后开展了试点工作，对部门职责划分、各类信息共享、项目清单公示、审批流程制定、开发企业参与和购房合同约定等与“交房即交证”各环节进行了积极探索，总结积累了经验。

省自然资源厅充分发挥牵头作用，汇总全省各市县实施经验，进一步规范工作程序，约束开发商行为，提出了“商品房购房合同中增加相关条款约束”的工作措施，让“交房即交证”有据可依，从系统、流程、服务等多方面发力，建立了“交房即交证”不动产登记服务新模式，从源头上消除了交房与交证不同步带来的弊端，取得了积极的改革成效。2022年7月15日，经省政府同意，省自然资源厅联合13个省级部门印发了《关于全面推行新建商品房“交房即交证”的实施意见》，对各阶段、各相关部门的工作职责提出了具体要求。

“交房即交证”倒逼企业履行主体责任，依法开发建设、诚信经营履约。同时，有效保障购房者的合法权益，让购房者买房更放心和踏实，对规范房地产市场具有重要意义。

金融政策

人才补贴：博士、硕士和本科毕业生分别按每月1500元、1000元、500元的标准申领3年的生活补贴。技工院校全日制预备技师（技师）按本科毕业生标准申领。

► 郑州青年人才生活补贴标准：

1. 博士、硕士和本科毕业生分别按每月1500元、1000元、500元的标准申领3年的生活补贴。技工院校全日制预备技师（技师）按本科毕业生标准申领。
2. 申请人同时满足上述条件的当月为起始期，往后根据实际缴纳养老保险月份据实发放。
3. 申领时限为毕业三年内，超过三年没有申请的不再受理申报。

注：申请通过当月为发放起始月，5年内根据实际正常缴纳养老保险月份发放，最长发放36个月。

► 郑州青年人才首次购房补贴

1. 2022年4月14日（含）之后毕业
2. 补贴对象：符合条件的全日制博士研究生、硕士研究生、本科毕业生(技工院校预备技师、技师)、专科（不含中专）毕业生，在我市首次购买住房。

宏观小结

城市概况

登封市总面积1217平方公里，总人口约73万人，2022年，全年地区生产总值同比增长0.5%，规模以上工业增加值同比增长5.2%，固定资产投资同比增长13.1%，农村居民人均可支配收入同比增长6%。

城市配套

登封市地处中心城市郑州和河南省副中心城市洛阳之间，距省会郑州仅半小时车程，S2轨道快线开工在即，届时从登封到郑州路程时间将大大缩短。

楼市政策

上半年楼市政策频出，中央定调“防风险、促需求”，政策聚焦保交楼、保民生、保稳定工作、促销售。

城市经济逐步复苏，城市配套逐步完善，楼市政策不断加码！

02

土地市场

☑ 量价走势

☑ 成交地块概况

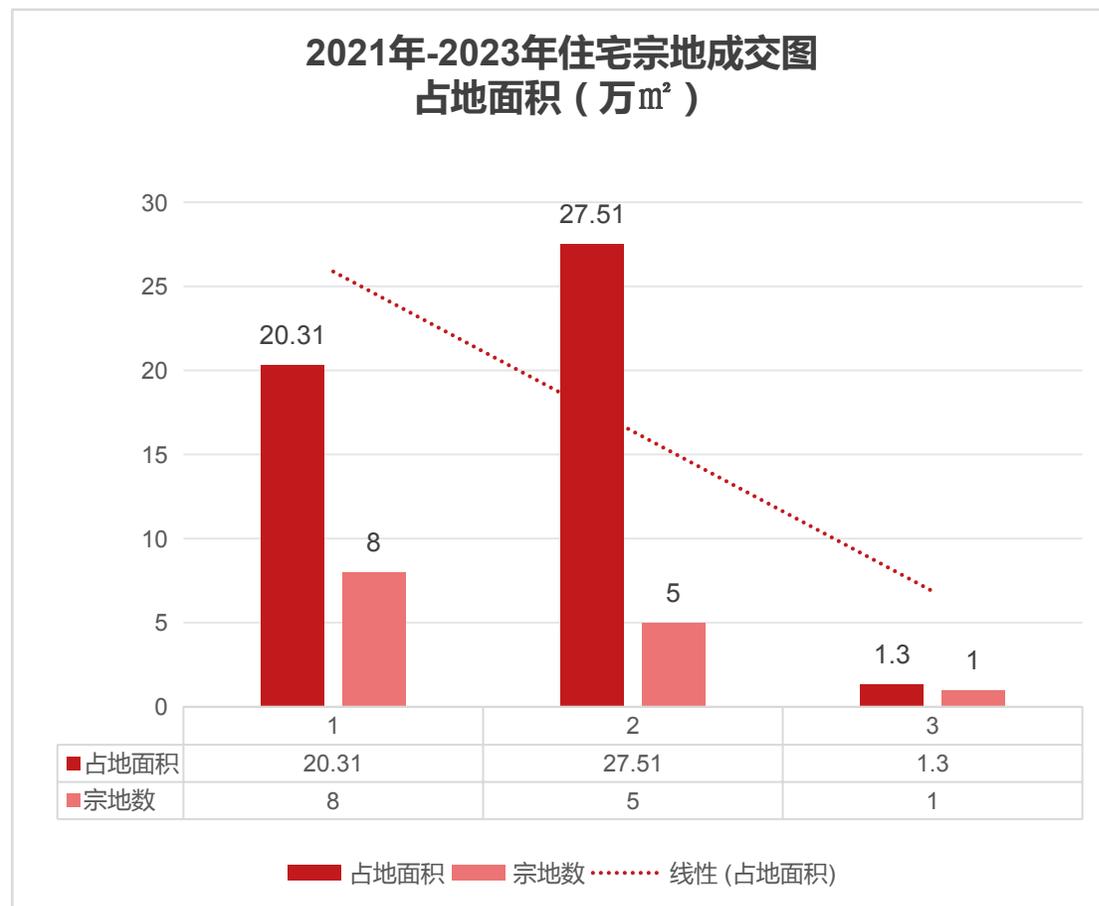
☑ 土地分布

☑ 土地市场小结

量价走势

土地供应从2021年起呈明显下滑趋势，近三年土地供应处于低位。

登封市2021年土地成交共计8宗，成交面积约为20.31万平方米，2022年为5宗，约27.51万平方米，随市场形势影响，2023年上半年仅成交1宗土地，面积约1.3万平方米。



成交地块概况

2023年共计成交住宅用地20.65亩，约1.37万m²，成交均价263万/亩，楼面价约3945元/m²。

竞得时间	地块编号	使用权面积 (平方米)	容积率	位置	土地用途	成交价 (万元)	竞得人
2022年3月23日	登政出〔2020〕32号(网)	42081.84平方米(63.12亩)	>1.0, <1.5	登封市福佑路与颍河路交叉口西北	城镇住宅(地下交通服务场站)	16789.92	河南正商中岳置业有限公司
2022年3月28日	登政出〔2022〕10号(网)	2229.95平方米(55.90亩)	>1.0, <1.5	登封市魁星街与颍河路交叉口西北	城镇住宅(地下交通服务场站)	16639.00	河南正商中岳置业有限公司
2022年5月26日	登政出〔2022〕10号(网)	42751.38平方米(64.13亩)	>1.0, <1.5	登封市菜园路与颍源路交叉口西北	地上城镇住宅, 地下交通服务场站	13146.65	登封市兴鑫置业有限公司
2022年7月4日	登政出〔2022〕14号(网)	30831.30平方米(46.25亩)	>1.0, <1.5	登封市福佑路与汉阙路交叉口西北角	城镇住宅(地下交通服务场站)	11007.5	登封市昭鑫置业有限公司
2022年9月19日	登政出〔2022〕35号(网)	22191.49平方米(33.29亩)	>1.0, <1.8	登封市玉带路与太和路交叉口西南角	城镇住宅(地下交通服务场站)	8355.79	登封市康悦置业有限公司
面积合计		275125.26		金额合计		62939.46	/
竞得时间	地块编号	使用权面积 (平方米)	容积率	位置	土地用途	成交价 (万元)	竞得人
2023年3月31日	登政出〔2022〕19号(网)	13766.48平方米(20.65亩)	>1.0, <1.8	登封市福佑路与颍河路交叉口西北	城镇住宅(地下交通服务场站)	5430.95	郑州晟海置业有限公司
面积合计		13766.48		金额合计		5430.95	/

2022住宅用地成交5宗，262.69亩，开发将产生约27万m²住宅产品；

成交时间多为上半年，每亩单价239.59万元，平均楼面价2287元/m²。

2023住宅用地成交1宗，20.65亩，开发将产生约2.4万m²住宅产品；

每亩单价263万元，平均楼面价3945元/m²。

土地分布

2023年3月郑州晟海置业在登封东区（阳城医院西北侧）拿地1块，项目于本案西南侧附近。



潜在供应



亚威·金地家园



亚威金地家园地块项目日照分析依据:

锦绣春风里



03

新房市场

☑ 量价走势

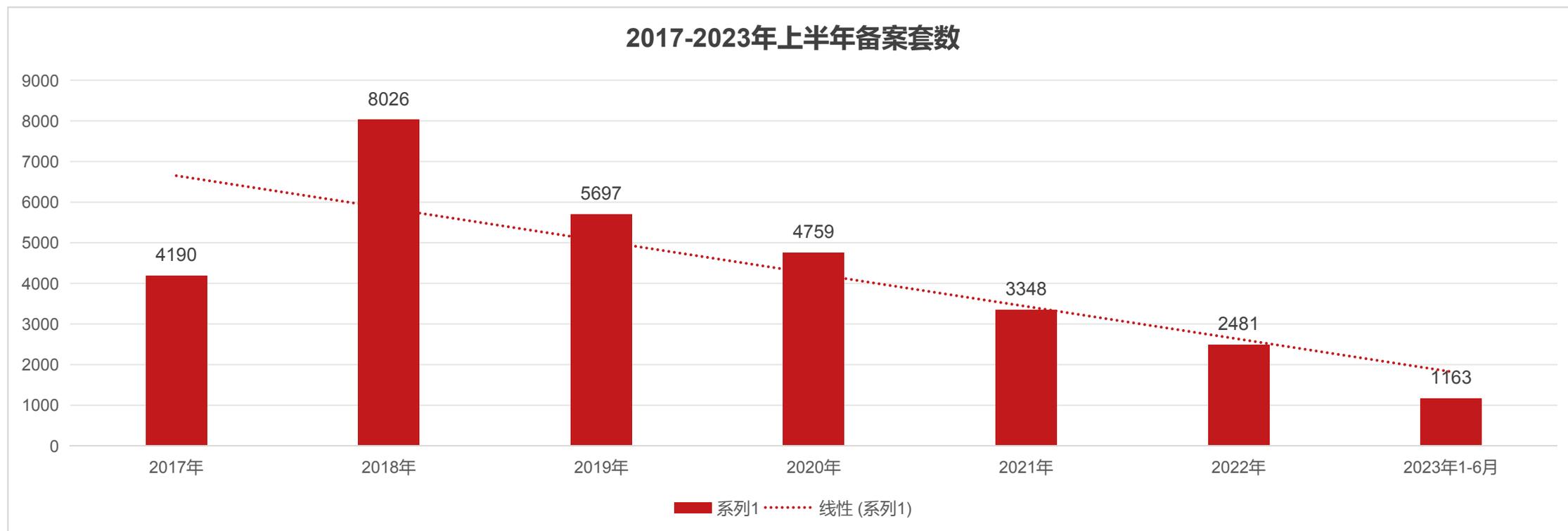
☑ 市场分析

☑ 重点个案

☑ 市场小结

量价走势——销售表现

2018年起登封市场销售达到最高值8000多套，自此登封市场呈低位运行态势，销量下滑明显；登封市近七年备案数据为2.9万套左右，23年1-6月份备案仅1163套，平均每月不足200套。



2023年登封整体房地产市场成交量逐渐下滑，整体市场客户对房地产行业无信心，大多数客户为“非必要不买房”

心态，刚需客户群体大多选择小三房产品，改善及投资客户群体购房意向较低。

量价走势——价格表现

2022年起价格下滑趋势明显，整体下滑500-1000元/m²；

2021年登封销售均价为6476元/m²，2022年-2023年，各房企纷纷降价销售，降价幅度明显，2023年下半年价格有所回升。

典型项目	2021年售价	2022促销售价	2023年	降价幅度
正弘·中岳城三期	7000元/m ²	6300元/m ²	6800元/m ²	700元/m ²
正商·迎宾世家	6800元/m ²	5300元/	6000元/m ²	800-1500元/m ²
正商·璟园	5800元/m ²	4800元/m ²	4800元/m ²	1000元/m ²
嵩基·润和琚	6000元/m ²	5500元/m ²	5500元/m ²	500元/m ²
峰创·麒祥府	6200元/m ²	5800元/m ²	6000元/m ²	400元/m ²

新房市场——整体市场

登封房地产市场主要分为4个板块，目前项目主要集中在**东区板块**。



- **中心板块**：中心板块即老城区板块，城中村多拆迁难度大，但配套成熟杜高，客户认可度高。此区域在售项目较少，供应量不足，并且北部受到山体阻隔，发展受到限制，目前在售的项目大多数是尾盘。
- **西区板块**：规划定位为旅游新城，配套少，项目较少
- **南区板块**：产业规划区，落地能力弱，村庄较多、安置房多，并且新建的商品房品质一般。
- **东区板块**：城市发展的主要方向，新教育中心、行政中心，区域配套逐渐成熟，建业、嵩基、磴曹等开发商入驻，区域特点是新建项目多，潜在入市项目多。

市场分析——项目分布

登封市场目前项目主要集中在东区，主力热销项目5个。



量价走势——市场存量

市场根据销量分三个梯队，主力在售项目5个，整体月均去化100-120套；

登封市场现存面积段多为125m²三房，140m²以上四房，目前市场存量2400套房源，去化周期预计18-22个月之间。

登封在售项目分析						
成交梯队	项目名称	月销套数	面积	成交均价	剩余套数	交房时间
第一梯队	正弘·中岳城三期	30	126m ² 三房 144m ² 四房	6500-7000元/m ²	240	24年8月
	正商·迎宾世家	20	130m ² 三房（售罄） 141m ² 四房（剩两栋楼）	6000元/m ² +车位	150	24年11月
	正商·璟园	20	97m ² 三房 125m ² 三房	97m ² 户型4800元/m ² 125m ² 户型5050元/m ²	400	24年11月
第二梯队	嵩基·润和琺	15	112.9m ² 、117m ²	92m ² 户型5500元/m ² 118m ² 户型6800元/m ²	460	24年8月
	峰创·麒祥府	15	90m ² 三房卖完 只剩大户型120-130m ²	6000多降到5600，交房 后涨价至6000 120m ² 6300元/m ²	100 二期未入市	23年10月底
第三梯队	郑住·天地云墅	2-5	129m ² 四房147-170洋房	6200元/m ²	300	现房
	正商·金域世家	2-5	90m ² 三房 100m ² 三房 110m ² 三房	6500降价至6300元/m ²	600	2025年
	建业·嵩岳府	2-5	127m ² 三房 160m ² 别墅	6500元/m ²	80	现房

量价走势——市场分析

2023年市场整体形势较差，降价、零首付、送车位等政策频出，市场竞争激烈

第一梯队：市场热销项目

- **正弘·中岳城三期**：口碑好，没有竞品，市场唯一改善盘，价格降价500-800元/m²，想买改善只有正弘，政策灵活，佣金高，发放快，二手房更喜欢推荐；
- **正商·璟园**：主打性价比，大幅度降价，均价4800-5200元/m²，低于市场1000-1500元/m²，产品刚需，总价低，单价低，44万起买三房，65万起买125m²三房送车位，政策灵活，1万块钱买10万家装，首付分期，10%首付；
- **正商·迎宾世家**：对标正弘，位置最好，大幅度降价1000元/m²还送车位，原来7000元/m²，2022年10月停工，中间降价至5000元/m²，口碑造成不良影响，随着工程进度口碑变好。

量价走势——市场分析

2023年市场整体形势较差，降价、零首付、送车位等政策频出，市场竞争激烈

第二梯队：货量充足去化速度适中

- **峰创·麒祥府**：主打高佣金，不管成交金额，按套数结佣金，一套2万产品户型设计比较好，同面积段几乎无竞品，登封最好户型，准现房，工期快
- **嵩基·润和琚**：嵩基品牌认可度高，同时产品做的较好，登封唯一95m²两卫生间，270度阳台，政策灵活，首付分期，价格调整比较快，在价格上同样具有吸引力。

量价走势——市场分析

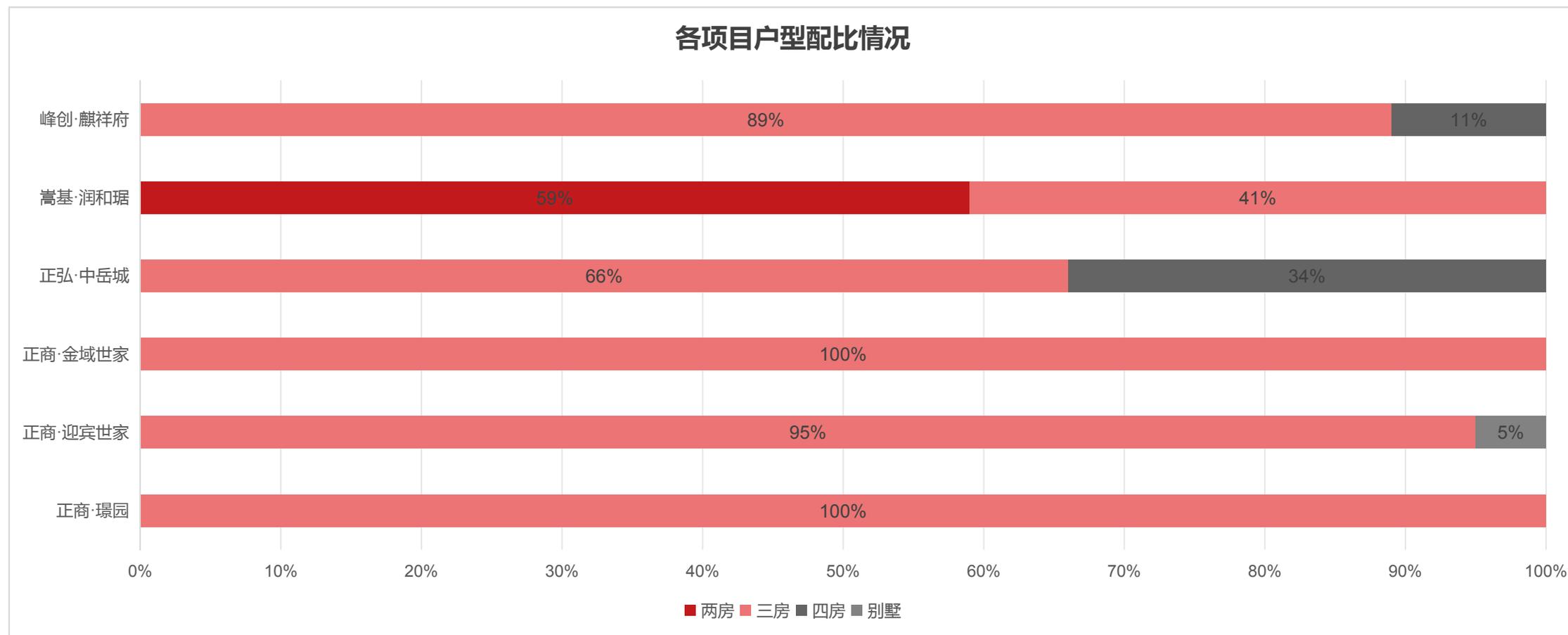
2023年市场整体形势较差，降价、零首付、送车位等政策频出，市场竞争激烈

第三梯队：去化速度缓慢

- **郑住·天地云墅**：现房销售，但属于国企项目，价格及政策不灵活，价格偏高，同时二手房合作佣金是市场最低水平，分销成交占比低，同时有同行诋毁的情况出现，销售去化速度缓慢；
- **建业·君临大院**：工程进度慢，建业品牌的口碑变差，同时在媒体的口碑也较差。

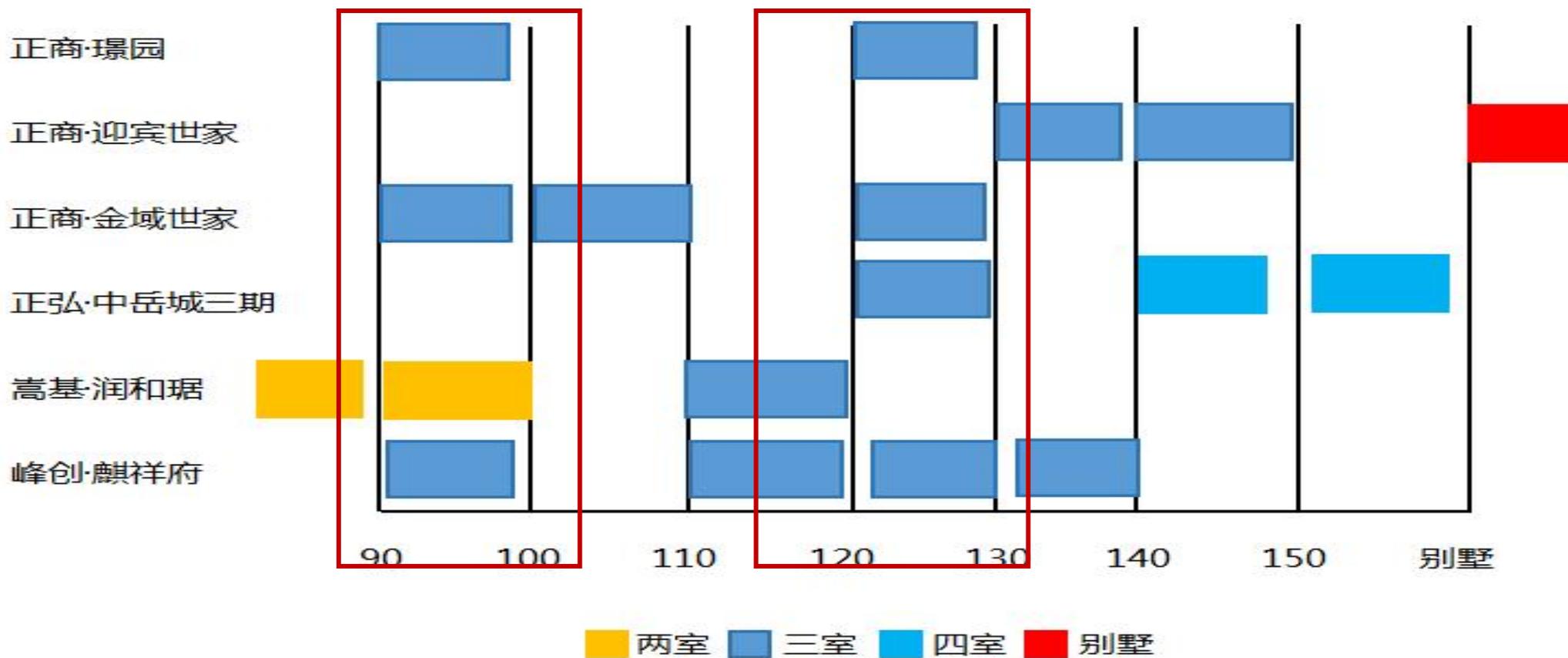
市场分析——产品配比

市场上在售主力户型多为三房；面积段多为97-110m²，125-130m²左右产品；130m²以上改善产品均为搭配，不作为市场或项目主力产品。



市场分析——产品配比

市场主力户型面积集中在两个区间，90-100m²的纯刚需产品，及120-130m²的刚改产品。



市场分析——产品特征

市场上主力面积约为90-110m²左右；目前市场上主流产品同质化严重，均为三面宽产品，且客厅均为正常尺寸，高基·润和琚推出270度宽景阳台，为市场上首个产品。

正商·金城世家	正商·璟园	正弘·中岳城三期	峰创·麒祥府	高基·润和琚
<p>三室两厅一卫90m²</p> 	<p>三室两厅一卫90m²</p> 	<p>三室两厅两卫125m²</p> 	<p>三室两厅两卫112m²</p> 	<p>两室两厅1.5卫91m²</p> 
<p>三室两厅两卫123m²</p> 	<p>三室两厅两卫125m²</p> 	<p>四室两厅两卫143m²</p> 	<p>三室两厅两卫129m²</p> 	<p>三室两厅两卫117m²</p> 

市场分析——产品特征

新入市项目更加注重产品设计，客户倾向于接受大客厅、大阳台、以及横厅设计

润和琨117m²三房
三开间朝南设计
南向270°L型环幕观景阳台



润和琨92-95m²三房
南北双阳台（北侧270°阳台）
双卫生间（1.5卫）



市场分析——产品特征

新入市项目更加注重产品设计，客户倾向于接受大客厅、大阳台、以及横厅设计

麒祥府112m²三房

3+1开间朝南

横厅设计



麒祥府92-97m²三房

小三房，三开间朝南设计

南向大阳台



市场分析——客户特征

购房客群与产品之间的关系

20%老城改善客群：改善盘改善产品：正弘125m²三房+140m²四房（总价80-100万）

20%乡镇改善客群：刚需盘改善产品：120-130m²三房（总价70-85万）

60%乡镇刚需客群：刚需盘刚需产品：90-100m²三房（总价45-60万）

市场分析——分销渠道

分销占据市场**成交主力**，热销项目分销占比高达**80-90%**（存在部分倒客现象）

登封分销市场自2021年市场形势转差之后兴盛起来，目前市场各项目对分销依赖程度非常高；

据统计，目前登封从事分销经纪人数量高达**300余人**，是置业顾问总人数的**3倍**，各项目纷纷**抬高分销佣金**，设置分销奖励，抢占市场份额。与东区位置整体较偏，通达性较低有一定关系，路过及自然到访比例较低，主要依托带访。

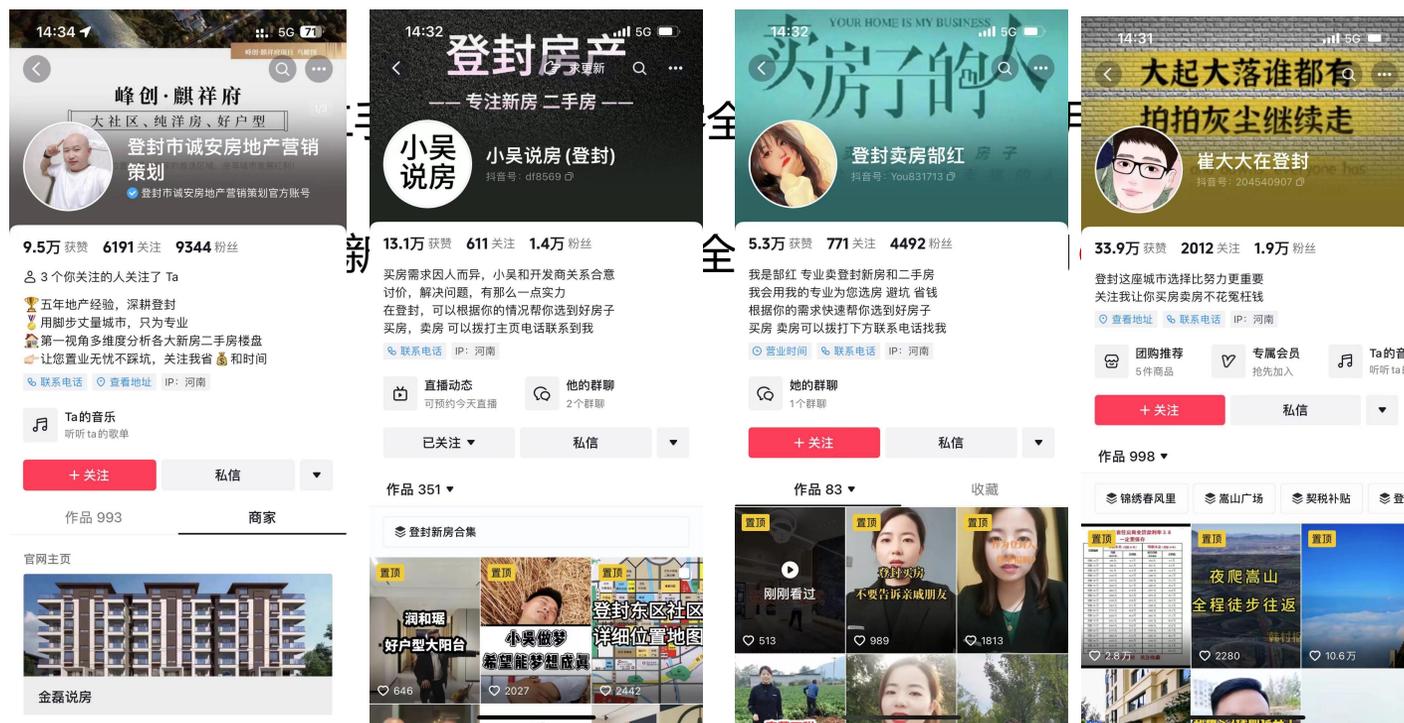
项目名称	分销佣金	激励政策
正弘·中岳城三期	全民（含二手房）2%	推荐客户到访售楼部可领取十斤装大米一袋
峰创·麒祥府	二手房、全民2万/套	二手房、全民首套2万/套，完成十套及十套以上提高至2.5万/套
嵩基·润和琺	二手房、全民1.5%	5月-6月经纪人推荐在原有1.5%基础之上增加2000元现金奖励
正商·璟园 (正商全系)	二手房、全民2%	6月经纪人带访可抽取50-666元红包，推荐成交可得2%佣金+1000元

市场分析——客户渠道

抖音成为重要获客渠道，分销经纪人的抖音账号效果尤其明显

【赵金磊】登封二手房比较出名 获客全靠抖音 平均每个月二手房成交**4**套；

【小吴说房】登封新房比较出名 获客全靠抖音平均每个月**8**套新房



开发商层面，针对抖音的激励政策：

- 正商系项目：对置业顾问发布抖音较好的进行现金奖励（点赞50奖励50元现金，点赞100奖励100元现金）。
- 嵩基项目：通过抖音成交客户的置业顾问，提成直接提高为1.5%。

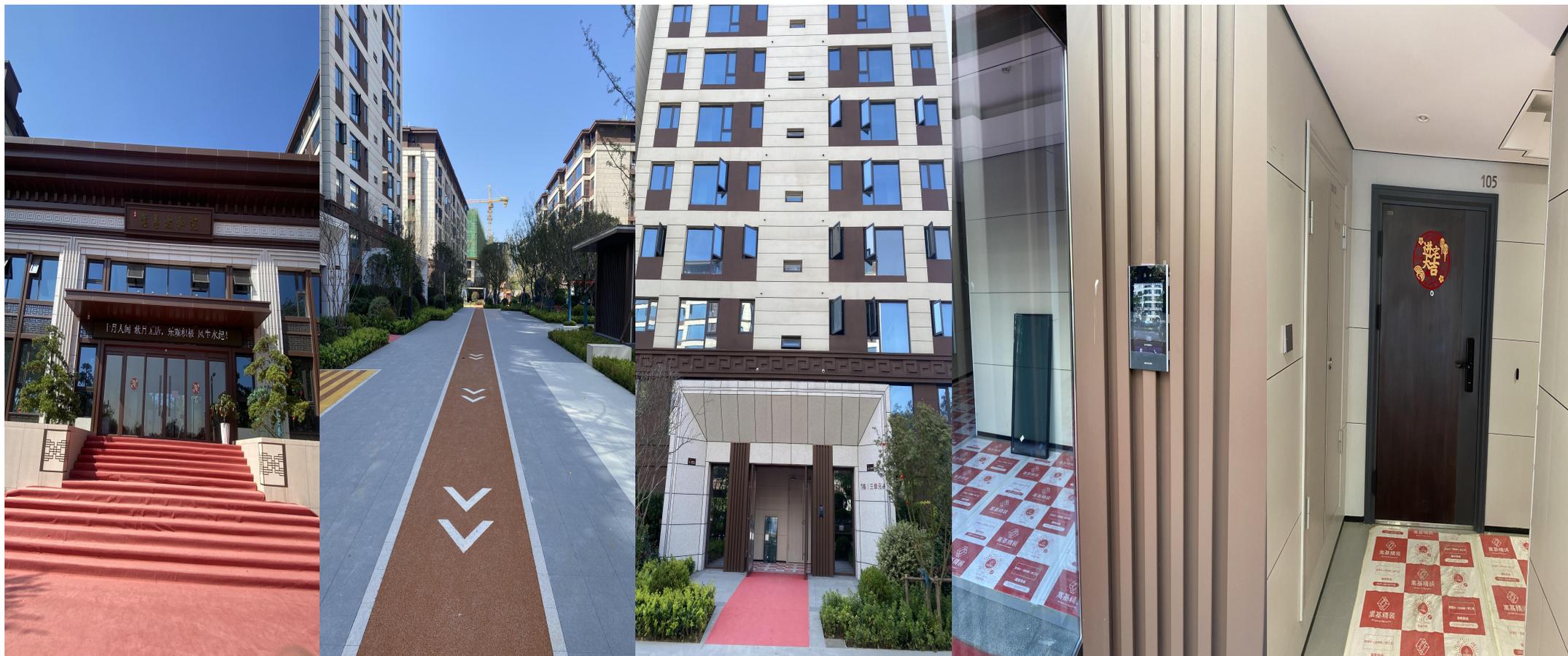
市场分析——工程进度

峰创·麒祥府——宣传提前61天小区交付，项目园区展示



市场分析——工程进度

嵩基·太和院——小区已提前50天交付，项目园区展示



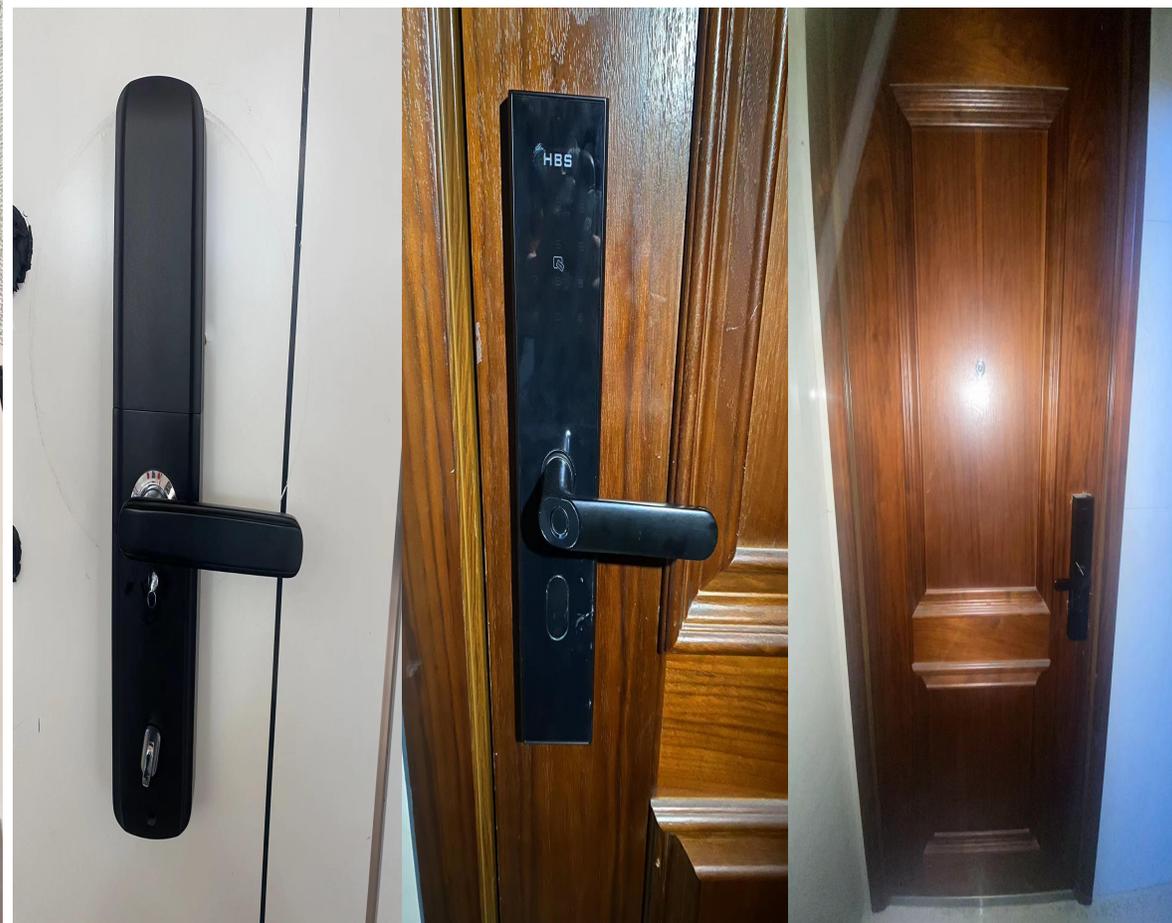
市场分析——工程进度

壹品首府——小区已交付，实现**交房即发证**，项目园区展示



市场分析——项目配套

项目配套基本标准化，项目之间无太大差距



04

重点个案

☑ 量价走势

☑ 市场分析

☑ 重点个案

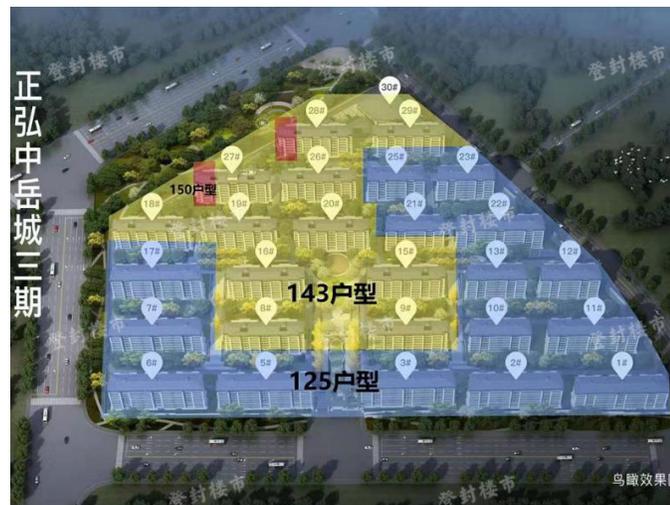
☑ 市场小结



第一梯队

重点个案——正弘·中岳城

项目名称	正弘·中岳城三期	项目位置	登封市福佑路与政通路交叉口东北角	开发商	正弘中岳实业有限公司
占地面积	249亩	规划建面	16.6万m ²	交房时间	2024年10月
项目规划	7层、8层洋房	建筑风格	新中式	产品类型	125m ² 、143m ² 、150m ²
容积率	1.49	绿化率	35%	总户数	942
车位占比	1 : 1.1	物业公司	河南正弘物业	交付标准	毛坯
配套	观山洋房，品牌开发				
主力户型	125m ² 三室两厅两卫、143-150m ² 四室两厅两卫				
剩余体量	已推未售剩余产品200套				
销售政策	9月份之前执行三个点加六万优惠政策，正常楼层三万送车位（一楼一万送车位），单价6600元/m ² ，十月房款增加三万，车位绑定消费，单价6800元/m ²				



重点个案——正弘·中岳城

登封唯一改善盘，产品设计以改善为主，整体面积偏大。

正弘·中岳城三期户型配比				
	面积	户型	套数	占比
8层洋房 1T2	125	三室两厅两卫	624	66%
	143	四室两厅两卫	282	30%
	150	四室两厅两卫	36	4%

重点个案——正弘·中岳城



三室两厅两卫 | 建筑面积 ● 125m²



四室两厅两卫 | 建筑面积 ● 143m²

重点个案——正弘·中岳城

价格趋势：2023年小阳春期间降价至**6200元/m²**，整体去化较好，现阶段销量不多，价格有所回升，至**6800元/m²**。



重点个案——正弘·中岳城

正弘·中岳城三期——东园提前81天交付，依托现房及项目园区展示，片区热销项目。



重点个案——正商·迎宾世家

项目名称	正商·迎宾世家	项目位置	少林大道与卢鸿路交会处东北角	开发商	正商集团
占地面积	62亩	规划建面	11.4万m ²	交房时间	2024年3月
项目规划	12栋9层洋房，2楼栋联排别墅，1栋公寓	建筑风格	新中式	产品类型	130m ² 、140m ²
容积率	1.89	绿化率	35%	总户数	672
车位占比	1:1.03	物业公司	正商物业	交付标准	毛坯
配套	幼儿园、小学、初中、高中一系列教育资源，阳城医院、三康医院两家医院，项目位于少林大道主干道，交通便利，距郑少洛高速东站不足一公里				
主力户型	130m ² 三室两厅两卫 140m ² 四室两厅两卫				
剩余体量	剩余15#、16#、17#三栋未推售，已推未售剩余产品207套，未推未售剩余167套				
销售政策	2022年销售均价7000元/m ² ，10月推出购房送车位政策，现政策购房额外优惠14%，交一万可享十万元家装礼包				



重点个案——正商·迎宾世家

前期对标正弘项目，打造改善盘，整体户型面积偏大。

迎宾世家户型配比				
	面积	户型	套数	占比
9层洋房 1T2	130	三室两厅两卫	219	41%
	140	三室两厅两卫	283	53%
	150	联排别墅	29	5%

重点个案——正商·迎宾世家

A 户型 130M²
三室两厅两卫



全明户型，通透舒适，空间布局合理，利用率高；

入户玄关设计，贴心收藏生活的小美好；

景观客厅连接南北双阳台，观瞻生活两不误；

主卧大飘窗设计，配备独立卫浴，尊贵生活不彰自显。



B 户型 140M²
四室两厅两卫



全明户型，南北通透，三开间朝南，设计合理；

入户玄关设计，精致生活回家即享；

南向景观阳台，连接客厅与卧室，时刻同享自然风光；

主卧配备独立卫生间，干湿分离；大飘窗设计，每天被阳光唤醒。



重点个案——正商·迎宾世家

价格趋势：开盘售价**7000元/m²**，中间经历停工，降价至**5000元/m²**，后期工程动工后，口碑逐渐转好，目前售价**5700-6000元/m²**。



重点个案——正商城·璟园

项目名称	正商城·璟园	项目位置	地中路与玉带路交汇处	开发商	正商集团
占地面积	61亩	规划建面	10万m ²	交房时间	2023年12月
项目规划	13栋9层洋房	建筑风格	新中式	产品类型	92m ² 、125m ²
容积率	1.79	绿化率	35%	总户数	682
车位占比	1:1.13	物业公司	正商物业	交付标准	毛坯
配套	幼儿园、小学、初中、高中一系列教育资源，阳城医院、三康医院两家医疗资源				
主力户型	92m ² 三室两厅一卫 125m ² 三室两厅两卫				
剩余体量	剩余12#、13#、15#三栋190套未推售，已推未售剩余产品214套				
销售政策	2022年销售均价5800元/m ² 送车位，4月推出50万购92m ² 送车位，现政策购房额外优惠2%不在赠送车位，交一万可享十万家装礼包，销售均价5000元/m ²				



重点个案——正商城·璟园

整体定位为刚需盘，产品设计也偏刚需，92m²总价45万起，125m²总价65万起送车位。

正商·璟园户型配比				
	面积	户型	套数	占比
9层洋房 1T2	92	三室两厅一卫	219	48%
	125	三室两厅两卫	233	52%

重点个案——正商城·璟园



重点个案——正商城·璟园

价格趋势：开盘售价**6000元/m²**，后期随着市场竞争，以价换量，目前售价**4900-5200元/m²**



政策

认购1%、准签2%；
额外优惠1万、正常优惠2%

50万起购92m²送车位65万起购
125m²送车位

认购1%*正常首付2%*签约1%*额外优惠2%*活动优惠4%

6.1-6.30日带访可抽取50-666元红包，推荐成交可得2%佣金+1000元红包

新增购房送车位政策

交一万可享十万家装礼包

价格

6000元/m²

5300元/m²

4900-5200元/m²



第二梯队

重点个案——峰创·麒祥府

项目名称	峰创·麒祥府	项目位置	太室路与迎霞路交叉口东南角	开发商	郑州峰创翔院置业有限公司
占地面积	249亩	规划建面	16.6万m ²	交房时间	2023年10月
项目规划	35栋洋房	建筑风格	新中式	产品类型	97m ² 、112m ² 129m ² 、139m ²
容积率	1.5	绿化率	35%	总户数	1087
车位占比	1 : 1.21	物业公司	河南峰创物业	交付标准	毛坯
配套	指纹密码锁、雾森系统、夜光跑道，外国语高中旁的小区				
主力户型	97m ² 三室两厅一卫、112-129m ² (3+1) 室两厅两卫、139m ² (4+1) 室两厅两卫				
剩余体量	已推未售剩余90套				
销售政策	购房额外优惠1万元并赠送7万元装修补贴金，部分房源可2万赠送车位，单价5800-6300元/m ²				



重点个案——峰创·麒祥府

整体设计符合市场主流需求，目前小面积产品基本去化完毕，剩余120-130大户型产品较多。

峰创·麒祥府户型配比				
	面积	户型	套数	占比
8层洋房 1T2	97	三室两厅一卫	158	32%
	112	3+1室两厅两卫	88	20%
	129	3+1室两厅两卫	196	44%
	139	4+1室两厅两卫	48	11%

重点个案——峰创·麒祥府



建筑面积约: 97m² | 3室2厅1卫

1. 本户型图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。
2. 本图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。



建筑面积约: 112m² | 3室2厅2卫

1. 本户型图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。
2. 本图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。



建筑面积约: 129m² | (3+1)室2厅2卫

1. 本户型图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。
2. 本图仅供参考, 不作为交付标准, 最终以交付为准。

重点个案——峰创·麒祥府



重点个案——峰创·麒祥府

项目主打高佣金，二手房佣金属于市场最高水平，分销到访成交占比大。



政策

契税补贴1.5万/套，月供补贴3万/套，装修补贴2.5万/套，首付2万，一年半三次付清

首付5万，一年半三次付清

0首付（1万定金+维修基金）

二手房2万，10套及以上2.5万/套

二手房2万

价格

5800-6200元/m²

重点个案——高基·润和琺

项目名称	高基·润和琺	项目位置	太和路与政通路交叉口东北角	开发商	高基集团
占地面积	45亩	规划建面	6.7万m ²	交房时间	2024年
项目规划	14栋8层洋房	建筑风格	新中式	产品类型	93.3m ² 、96.8m ² 、112.9m ² 、117m ²
容积率	1.49	绿化率	30%	总户数	430
车位占比	1 : 1.1	物业公司	高基物业	交付标准	毛坯
配套	外国语高中旁的小区				
主力户型	93-117m ² 三室两厅两卫				
剩余体量	8#、9#、10#、11#、12#、13#、15#、16#未推未售，已推未售剩余220套				
销售政策	购买91m ² 三房赠送十年物业费，每天一套特惠房，成交单价5800-6000元/m ²				



重点个案——嵩基·润和琚

定位刚需楼盘，主打刚需产品，在产品设计上亮点较足，具有市场吸引力。

嵩基·润和琚户型配比				
	面积	户型	套数	占比
8层洋房 2T4	79	两室两厅1.5卫	144	33%
	91	两室两厅1.5卫	112	26%
	96	三室两厅两卫	38	9%
8层洋房 1T2	112	三室两厅两卫	24	6%
	117	三室两厅两卫	112	26%

重点个案——高基·润和琨



重点个案——高基·润和琚

产品突出



政策

认购1%+按时签约1%+正常按揭4%首付分期，20%之内可随意分期（最低可付2万首付，交房前还完）

经纪人推荐
在原有1.5%
基础之上增
加2000元

6月订房直降
61800元/套

7月推出车位选购5万/个

价格

5900-6500元/m²

市场结论

登封在售项目较多、去化速去慢；产品同质化，主力客户为乡镇首置客群。



土地市场

23年土地**成交量少**
土地市场**供需的缩量**，
房地产市场复苏形式尚
不明朗



市场特征

近七年备案数据为2.9万
套左右，23年1-6月份
备案仅1163套，平均每
月不足200套



产品分析

90-110m²面积段是市场
供应最集中的区间
产品**同质化严重**



客户与产品分析

县城主要为**乡镇客群**，
多为**刚需性住房需求**，
不同的收入，导致置业
选择的偏向不同，但其
核心，还是**乡镇进城客
群**

05

趋势预判

☑ 政策趋势

☑ 供求关系

☑ 价格走势

☑ 产品设计

市场分析——政策趋势

政策趋势：政策持续宽松，刺激市场，需求进一步释放

契税补贴：2023年度发布契税领取补贴公告

为响应国家“服务于民、让利于民”号召，提高我市商品房购买人缴纳契税的主动性和积极性，现开展“服务于民、让利于民”缴契税领补贴活动，通过鼓励商品房（不含二手房）购买人积极缴纳契税，以契税缴纳额的一定比例，给予相应的物业费补贴。特公告如下：

1. 活动期限及补贴标准。

(1) 阶段性贴：活动分两期，主要用于鼓励存量房缴纳契税。第一期，凡在2023年3月10日—2023年3月30日缴纳契税的，按缴纳契税金额的25%给予补贴；第二期，凡在2023年3月31日—2023年6月29日缴纳契税的，按缴纳契税金额的10%给予补贴。

(2) 全年性纳税补贴：自政策发布之日起至2023年12月31日期间新购商品房的（以网签购房合同签订之日为准），按照契税缴纳金额一定比例给予补贴。其中，自网签购房合同签订之日起30日内缴纳契税的，按照缴纳契税金额的25%给予补贴；自网签购房合同签订之日起90日内缴纳契税的，按照缴纳契税金额的20%给予补贴。

2. 补贴范围封市行政区域内购置的已经在市房管中心网签登记的商品房（不含购置的二手房）。

金融政策

人才补贴：博士、硕士和本科毕业生分别按每月1500元、1000元、500元的标准申领3年的生活补贴。技工院校全日制预备技师（技师）按本科毕业生标准申领。

> 郑州青年人才生活补贴标准：

1. 博士、硕士和本科毕业生分别按每月1500元、1000元、500元的标准申领3年的生活补贴。技工院校全日制预备技师（技师）按本科毕业生标准申领。
2. 申请人同时满足上述条件的当月为起始期，往后根据实际缴纳养老保险月份据实发放。
3. 申领时限为毕业三年内，超过三年没有申请的不再受理申报。

注：申请通过当月为发放起始月，5年内根据实际正常缴纳养老保险月份发放，最长发放36个月。

> 郑州青年人才首次购房补贴

1. 2022年4月14日（含）之后毕业
2. 补贴对象：符合条件的全日制博士研究生、硕士研究生、本科毕业生（技工院校预备技师、技师）、专科（不含中专）毕业生，在我市首次购买住房。

金融政策

交房即交证：“交房即交证”模式对房地产市场的平稳健康发展乃至回暖具有促进意义。

从2023年1月1日起，全省所有城镇规划范围内新取得国有建设用地使用权的预售商品房项目全面实施“交房即交证”，以切实解决群众关切的不动产权证“办证难”，优化营商环境，提升群众的获得感和满意度。

不动产登记涉及千家万户，面广量大，与广大群众的切身利益紧密相连。在此之前，我省部分省辖市积极探索，先行先试。2020年郑州市自然资源部门联合住建、房管、税务等相关单位，在郑东新区率先开展“交房即交证”试点。此后，开封、洛阳、安阳、漯河等省辖市先后开展了试点工作，对部门职责划分、各类信息共享、项目清单公示、审批流程制定、开发企业参与和购房合同约定等与“交房即交证”各环节进行了积极探索，总结积累了经验。

省自然资源厅充分发挥牵头作用，汇总全省各市县实施经验，进一步规范工作程序，约束开发商行为，提出了“商品房购房合同中增加相关条款约束”的工作措施，让“交房即交证”有据可依，从系统、流程、服务等多方面发力，建立了“交房即交证”不动产登记服务新模式，从源头上消除了交房与交证不同步带来的弊端，取得了积极的改革成效。2022年7月15日，经省政府同意，省自然资源厅联合13个省级部门印发了《关于全面推行新建商品房“交房即交证”的实施意见》，对各阶段、各相关部门的工作职责提出了具体要求。

“交房即交证”倒逼企业履行主体责任，依法开发建设、诚信经营履约。同时，有效保障购房者的合法权益，让购房者买房更放心和踏实，对规范房地产市场具有重要意义。

金融政策

限购政策：登封作为郑州市下属县级市城市，不在限购范围之内

1. 郑州不限购区域：巩义市、登封市、上街区、新密市。
2. 郑州目前的买房条件满足以下条件之一可以在郑州买房：
3. 在郑州连续缴纳社保满24个月；
4. 在郑州连续缴纳个税24个月；
5. 在郑州工作的全日制本科或者以上学历毕业生；
6. 在郑州工作的副高级（高级技师）职称或者以上职称的对象；
7. 具有郑州市户籍。
8. 限购区域购买数量：郑州市户籍限购2套，但是单身限购1套；外市户籍限购1套；
9. 不限购区域购买数量：没有限制。

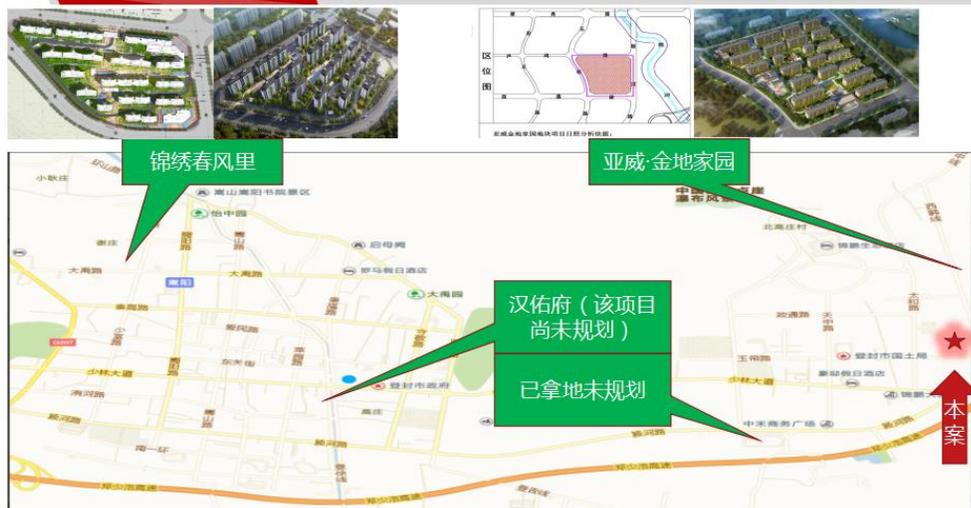
市场分析——供求关系

市场供求关系：土地供应充足，未来新房市场竞争依然激烈。

近两个月新房成交量大幅下滑，二手房成交较好，二手房成交高于新房成交，

土地储备充足，预计未来两年仍有新项目入市，新房市场竞争态势依然激烈

潜在供应



成交地块概况

2023年共计成交住宅用地20.65亩，约1.37万m²，成交均价263万/亩，楼面价约3945元/m²。

竞得时间	地块编号	使用权面积 (平方米)	容积率	位置	土地用途	成交价 (万元)	竞得人
2022年3月23日	登发出 (2020) 32号 (网)	42081.84平方米 (63.12亩)	>1.0, <1.5	登封市福寿路与颍河路交叉口西北	城镇住宅 (地下交通服务设施)	16789.92	河南正源置业有限公司
2022住宅用地成交5宗，262.69亩，开发将产生约27万m²住宅产品；成交时间多为上半年，每亩单价239.59万元，平均楼面价2287元/m²。							
2022年5月28日	登发出 (2022) 13号 (网)	22761.98平方米 (34.19亩)	>1.0, <1.5	登封市颍河路与颍河路交叉口西北	地上城镇住宅、地下交通服务设施	5419.85	郑州中原置业有限公司
2022年7月4日	登发出 (2022) 14号 (网)	30831.30平方米 (46.25亩)	>1.0, <1.5	登封市福寿路与颍河路交叉口西北	城镇住宅 (地下交通服务设施)	11007.5	登封市瑞鑫置业有限公司
2022年9月19日	登发出 (2022) 35号 (网)	22191.49平方米 (33.29亩)	>1.0, <1.8	登封市王岗路与颍河路交叉口西南	城镇住宅 (地下交通服务设施)	8355.79	登封市康悦置业有限公司
面积合计		275125.26		面积合计		62939.46	/
2023住宅用地成交1宗，20.65亩，开发将产生约2.4万m²住宅产品；每亩单价263万元，平均楼面价3945元/m²。							
2023年3月31日	登发出 (2022) 19号 (网)	13766.48平方米 (20.65亩)	>1.0, <1.8	登封市福寿路与颍河路交叉口西北	城镇住宅 (地下交通服务设施)	5430.95	郑州康源置业有限公司
面积合计		13766.48		面积合计		5430.95	/

市场分析——项目配套

市场价格趋势：在售项目两级分化，改善项目存量变少，价格会有小幅度上升，刚需产品由于客户敏感度高，市场竞争相对激烈，预计价格将持续走低**；**

改善项目价格走势：

- 正弘目前货量不多，已经开始涨价，预计后期可能仍有小幅上涨空间；
- 迎宾世家，剩余100套房子，可能会持续上涨，幅度不会很大；

刚需项目价格走势：

- 麒祥府一期货量不多，大户型降价卖不动，进一步降价
- 二期位置差，客户接受度低，价格持续下降，
- 璟园目前已经是底部价格，后续根据刚需市场竞争态势，价格上浮空间不大；
- 金域世家，销售情况不好，可能有下降空间
- 郑住·天地云墅标准层不多，剩余洋房产品，预计大幅降价才能带动销售；
- 润和琺，90m²降价效果明显，根据市场情况，预计维持现状

市场分析——产品设计

市场产品设计：开发商将持续内卷，更加注重产品设计、客户体验及增值服务；

产品层面的趋势：

- 市场提前交房成为常态
- 交房即发证
- 交房开发商负责封窗户
- 交房赠送物业费等
- 更加注重客户体验，样板间，景观示范区，交房示范区等
- 产品设计功能更全面，90m²双卫生，270°全景窗户等；
-



THANKS

Thanks.



SHANGZHENGHANG 快速销售解决方案

www.shangzhenghang.com

0371-69152977