

2004
establishment
-2023

尚正行
SHANGZHENGHANG 快速销售解决方案

新郑南龙湖2023年1-9月份

房地产市场研究报告

河南省尚正行房地产咨询有限公司

目录



Part1. 大环境政策解读

Part2. 大郑州市场格局

Part3. 南龙湖市场格局

PART

1

大环境政策解读

- 宏观政策导向
- 大郑州政策解读

尚正行
SHANGZHENG
SHANGZHENG

中央基调：政策持续放宽、防风险、促需求

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

全国：稳经济促发展，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



防范化解房企风险
意在规范市场秩序

保持房地产融资平稳有序，做好保交楼、保民生、保稳定。

有效防范化解优质头部房企风险，改善优质房企资产负债。



房地产金融领域风险
房企资产负债风险

全国：①央行、银保监会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性住房需求

郑州：降低房贷利率，取消限购，公积金额+20万，可支付购房首付款。



灵活政策动态调整
积极引导市场预期
因城施策精准施策

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。

大力支持刚性和改善性住房需求，提振信心，促进房地产市场平稳健康发展。



降低购房成本
保障购房者权益

2023年各省积极响应中央基调，发力“拼”经济成为当下目标，而房地产方面则推进保交楼，增强市场预期。

2023年各地GDP增长目标普遍高于5%，多省市全力“拼”经济。



保交楼

在保交付的背景下，竣工面积正向增长至19.0%，房地产市场修复加速。



2023年1-9月份 地市加速交付增信心

01 地市交付数量环比增加57%。

2023年预计交付项目295个(不完全统计),1-9月交付项目212个,合计套数14.26万套,同比2022年1-9月项目增加53个,套数增加5.20万套,增幅57%。

02 典型项目加速交付提前379天。

2023年1-9月提前交付项目24个,提前半年及以上交付项目10个。其中济源建业尊府项目提前时间最长约379天,其次是信阳东方今典东方府院提前280天交付,濮阳的阳光花园项目提前225天,洛阳的建业滨河赋提前200天。

03 国企城投实力交房即交证。

9月19日,城投昌建锦绣城启动交付仪式,交房即交证。城投用实际行动诠释“国企城投实力”,用高品质产品诚意履约,见证理想落地。本次交房4栋高层,约800多套。

04 2023年企业品质交付建立信誉。

近年来,河南省高度重视项目建设,通过保交楼、扶企业、助平稳等措施,加快了项目交付速度。这对于企业来说,快速、高质量的项目交付能够展示企业的实力和水平,有助于提升企业的品牌形象。同时增强了客户对企业能力和诚信度的信任,从而为企业赢得良好的口碑。且良好的客户满意度往往也会为企业带来更多的潜在客户。



南阳正弘熙悦

信阳东方今典东方府

济源建业尊府

发布重要六条措施，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。

1月5日住建部降首付比

1月17日住建部支持需求

2月15日降低房贷利率

3月30日“带押过户”

8月25日推动认房不认贷

8月31日重提降低房贷利率

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性住房需求

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

落实购买首套房贷款“认房不用认贷”

降低存量首套住房贷款利率

加大促进刚性和改善性住房需求释放，4月重提加速推动市场发展，房贷利率两次持续下降，不停刺激市场需求

政策出台背景：当前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。

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、不是用来炒的定位，因城施策，支持刚性和改善性住房需求，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。**

融资环境：“三箭”齐发，利好房地产企业

2022年11月，证监会决定在股权融资方面调整优化措施，包括恢复涉房上市公司并购重组及配套融资、恢复上市房企和涉房上市公司再融资等；6月16日招商蛇口、6月27日保利发展和大名城，融资项目分别获中国证监会注册生效，房地产融资“第三支箭”进入落地实施阶段。

第一支箭：允许企业“开发贷”

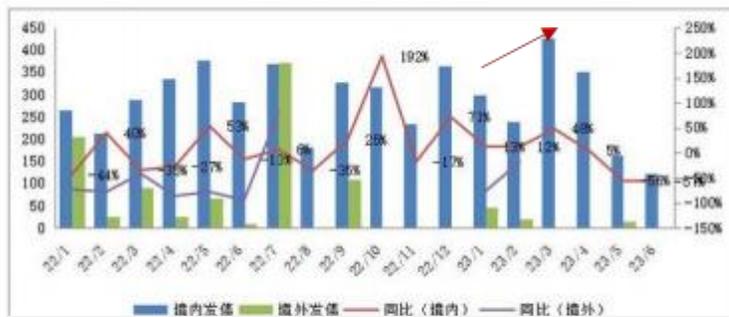
第二支箭：允许企业发债券

第三支箭：可以上市融资

河南省房地产行业省级白名单企业

企业名称	所在市
河南正弘置业有限公司	郑州市
郑州奥盛房地产开发有限公司	郑州市
郑州绿城地产集团股份有限公司	郑州市
永威置业集团有限公司	郑州市
河南新根基房地产开发有限公司	郑州市
河南常绿集团置业有限公司	郑州市
河南瀚宇置业集团有限公司	郑州市
河南融创房地产(集团)有限公司	郑州市
河南亚星置业集团有限公司	郑州市
河南东方宇亿置业有限公司	郑州市
河南裕华置业有限公司	郑州市
建业住宅集团(中国)有限公司	郑州市
郑州普罗房地产开发有限公司	郑州市
亚新置业集团有限公司	郑州市
星联芒果集团有限公司	郑州市
海马(郑州)房地产有限公司	郑州市
郑州城市发展集团有限公司	郑州市
河南同晟置业有限公司	郑州市
河南兴汉正商置业有限公司	郑州市
河南鸿宝集团有限公司	郑州市
河南豫发集团有限公司	郑州市
河南康立置业有限公司	开封市
河南新龙置业有限公司	开封市

从企业债券发行来看：境内发债方面2023年3月、4月同比均有所回升，分别同比上升48%及5%，华润/华侨城/万科等发行了公司债或中票
图：2022-2023年各季度企业境内外发债及同比情况(单位：亿元)



国务院国有资产监督管理委员会关于印发《中央企业债券发行管理办法》的通知

(国资发产权规〔2023〕34号)

各中央企业：

《中央企业债券发行管理办法》已经国资委2023年第9次委务会审议通过，现印发给你们，请遵照执行。

国资委

从企业的债券类融资成本来看：境内债券融资成本3.50%，同比下降0.04%
2023年上半年整体新增债券类融资成本3.72%，较2022年全年下降0.51个百分点。

分类	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年上半年
境内债券融资	5.91%	5.21%	4.39%	4.05%	3.54%	3.50%
境外债券融资	7.11%	7.89%	7.72%	6.67%	7.05%	8.04%
合计	6.45%	6.93%	5.89%	5.10%	4.23%	3.72%

从融资结构来看：2023年上半年融资占比最高的仍是境内债权融资，占比达到80%，相比2022年全年占比提高了11%



- **保交楼：**多地推行试点现房销售，化解风险，交付数量环比增长，市场修复加速；
- **促需求：**坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，大力支持刚性和改善性住房需求，降低购房成本，刺激购房需求；
- **稳经济：**优化股权融资，保持房地产企业融资平稳有序。

2023年上半年，117个省市188次松绑房地产政策，9月郑州市住房保障和房地产管理局联合其他部门发布《进一步支持合理住房需求的通知》，明确郑州全面取消限购和限售等限制性规定；市场过热时期出台的调控政策，已完成应有的历史使命。

2016年10月2日	2017年5月3日	2023年1月3日	2023年4月3日	2023年9月12日
限购区域：主城8区+港区	限购区域：市内8区+近郊（4区市）	荥阳解除限购	限购区域：缩小至主城2环内	限购区域：无

9月12日，为支持刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展，郑州市住房保障和房地产管理局联合多部门下发《关于进一步支持合理住房需求的通知》，**全面取消郑州市住房限购、限售政策**，自9月12日文件发布之日起执行。

- ①取消限制性购售政策；
- ②降低商业性个人住房贷款最低首付比例要求；
- ③积极开展商品房促销售活动；
- ④支持房企项目建设；
- ⑤加快保交楼进度；
- ⑥优化不动产登记服务。

此次政策出台，距离上月“十五条”新政发布仅一个月有余，向市场传达了持续通过政策发力提振市场的强信号，有助提升市场预期。同时，随着需求端政策进入全面的宽松空间，购房需求有望迎来一波释放，预计市场当前的回升趋势也有望得到延续。

表：部分核心城市相关限购政策调整

时间	级别	城市名称	内容
9月7日	一线城市	深圳	放开港澳台买商办和公寓的套数限制
9月7日	一线城市	上海	临港新片区：重点支持单位工作的人才，购房的工作年限要求从6个月以上缩短为3个月以上
9月4日	二线城市	沈阳	全面放开楼市限购、限售、落地执行“认房不认贷”
9月7日	二线城市	南京	全部城区放开限购
9月11日	二线城市	济南	取消二环以内购房限制，全域放开限购
9月11日	二线城市	青岛	核心城区不再审核购房人资格，拿证即可交易
9月11日	二线城市	福州	核心城区不再审核购房人资格，拿证即可交易
9月12日	二线城市	郑州	全面取消限购、限售，降低商业贷款最低首付比例
9月19日	二线城市	武汉	全面取消限购

政策仍有进一步优化空间、二手房活跃度提升、房价预期趋稳等因素，将对强二线城市的房地产市场形成有利带动。而普通二线城市的市场预期短期仍将持续底部盘整，这部分城市房地产政策已基本放开，未来继续优化政策对楼市的提振效果或不足，叠加房企降价跑量意愿仍较强，这些城市房价下跌预期仍在，市场修复或需要更长时间。

9月25日起，多家银行正式对存量首套住房贷款利率进行调整。根据此前多家银行发布的公告，对于原贷款发放时执行首套房贷利率标准的存量房贷，客户无需提交申请，各大行将进行集中调整。

调整范围	2023年8月31日(含当日)前，已发放和已签订合同但尚未发放的商业性个人住房贷款，需为首套； 注：如贷款当前处于不良状态。需归还积欠本金及利息后调整；
调整规则	2019年10月7日(含当日)：调整为LPR； 2019年10月8日-2022年5月14日(含当日)：调整为LPR+5BP； 2022年5月15日-2023年1月：调整为LPR-20BP； 2023年1月后：调整为LPR-50；
调整方式	协商变更合同利率 新发放贷款置换存量首套房贷
申请方式	符合要求的贷款，银行统一下调； 二套转首套、不良贷款、固定利率或基准利率定价的，须向银行申请利率调整；
调整时间	批量调整于当日起按新利率执行； 特殊调整的于当日-10月22日前完成申请，25日下调； 10月23日后申请的，将逐笔人工审核，审批通过后次日生效

表3：2008、2014-2015、2023年地产放松主要政策对比

时间	首付比例下限		住房贷款利率下限		认房 认贷
	首套	二套	首套	二套	
2008年10月	最低首付比例由30%降为20%		由此前贷款基准利率0.85倍调整为0.7倍		---
2014年9月	商贷为30%	拥有1套住房并已结清相应购房贷款家庭，参照首套房政策执行	贷款基准利率的0.7倍	拥有1套住房并已结清相应购房贷款家庭，参照首套房政策执行	认贷不认房
2015年3月	商贷为30%； 公积金贷款由30%降至10%	商贷由60%降至40%； 公积金贷款降为30%， 后降为20%	---	---	---
2023年8月	统一按20%执行， 限购城市由此前的30%降至20%	统一按30%执行， 限购城市由此前的40%降至30%	维持LPR-20BP 不变	由LPR+60BP降至 LPR+20BP	认房不认贷

此次多家银行调整存量首套房贷利率，是顺应国内房地产供求关系发生变化的关键举措。

今年上半年，受房贷利率下行、居民本身资产配置规划、理财产品收益不理想等多重因素影响，全国多个城市出现“提前还贷潮”，客观上对商业银行收益造成了一定影响。在7月14日举行的国新办新闻发布会上，中国人民银行货币政策司司长邹澜就提到，前些年发放的存量房贷利率仍然处在相对较高水平，这与提前还款大幅增加有较大关系。

“按照市场化、法治化原则，我们支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定，或者是新发放贷款置换原来的存量贷款。”邹澜说。

4月-5月郑州住房公积金政策链条逐渐完整化，放宽提取政策：贷款额度增加20万，余额可支付首付款，最低首付比例下调至20%，进一步刺激购房需求。

一、放宽住房公积金部分提取政策

(一) 购房提取住房公积金。购买自住住房提取住房公积金的，凭5年内房地产交易或不动产登记部门备案的购房手续或凭证以及税务部门出具的发票、契税完税凭证办理住房公积金提取，提取总额应不超过购房所支付的金额。

(二) 租房提取住房公积金。因承租本市公共租赁住房或其他住房提取住房公积金的，在不超过家庭最高提取限额的前提下，租房家庭可根据需要，每年一次或分次办理租房提取住房公积金业务。

(三) 贷款期限内提取住房公积金。贷款期限内符合提取条件的可以提取住房公积金。2021年7月30日出台的“住房公积金贷款结清前，借款人及其配偶的缴存账户余额仅可用于归还住房公积金贷款本息，不得再以其他原因提取”规定停止执行。

公积金贷款政策		商业贷款政策	
贷款额度	市直公积金已婚夫妻均缴纳最高可贷 100万 ，二套二次最高80万。单身80万，高层次人才最高150万，不考虑余额。	首套	主城区 首付最低20% 利率3.7%
贷款期限	贷款期限最长为 30年 ，可覆盖法定退休年龄后 5年	二套	主城区 首付最低30% 利率4.8% 首套付清，贷款按照首套走
贷款利率	首套3.1%，二套3.575%	三套	认贷不认房，需要还清一套
放款周期	50-60天	放款周期	5-7天
可作为首付款	个人账户支付金额+公积金账户支付金额=购房首付款应付金额	—	中原区、二七区、金水区、管城回族区、惠济区



👉 郑州实施优生办法多孩家庭租房、购房将给予补贴等政策倾斜

9月5日,《郑州市优化生育政策促进人口长期均衡发展实施办法》全面启动实施。《办法》明确,今后,在公共租赁住房配租时,对符合条件的且生育两个及以上子女的家庭可直接组织选房;已承租的家庭因子女人数增加、就业、子女入托入学等原因,根据房源情况实施常态化申请、调换。在限购区域内,生育二孩及以上家庭的,可增加一套购房指标。生育二孩及以上的家庭购买新建住房的,由受益财政给予购房补贴和契税补贴,具体补贴标准和补贴方式由各区县(市)制定并实施。

解读:郑州市将投入“真金白银”,实施育儿补贴制度,着力降低生育成本。



👉 河南栾川: 公积金额度调整 二手房最低首付统一20%

9月5日,河南省洛阳市栾川县发布《关于印发栾川县加快推进建筑业房地产业高质量发展实施意见的通知》。对注册在栾川的建筑业、房地产业企业进行扶植。该《通知》提出,调整公积金贷款政策。2024年5月1日前,房地产开发公司在取得商品房预售许可证时即可申请住房公积金贷款项目准入备案。提高公积金贷款额度,个人最高贷款金额调整为55万元,夫妻双方、青年人才最高贷款金额调整为65万元。加大对第二套使用公积金贷款购买改善型住房的支持力度。二手房公积金贷款最低首付比例不再设置房龄年限范围,统一按照20%执行。



👉 郑州全面取消限购、限售政策, 下调二套房首付比例

9月12日,郑州市住房保障和房地产管理局、郑州市自然资源和规划局、郑州市金融工作局、郑州市商务局四部门联合发布《关于进一步支持合理住房需求的通知》,全面取消郑州市住房限购、限售政策。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,至此,郑州长达七年的限购政策宣告终结;降低商业性个人住房贷款最低首付比例要求:首套20%,二套30%;积极开展商品房促销售活动、支持房企项目建设、加快保交楼进度、优化不动产登记服务。

解读:取消限购限售政策和降低首付款比例要求,将有效满足居民的刚性和改善性购房需求,促进房地产市场的活跃。



👉 郑州“非住宅改建”新政出台

9月13日，郑州市政府办公厅发布《关于加快推进闲置和低效利用的非住宅改建为租赁住房、文体场馆、产业租赁用房的通知》。《通知》明确，市内五区、郑州经开区、郑州高新区和郑东新区范围内，具有一定规模，已建成闲置和低效利用的商业、办公、厂房等非住宅，可按程序申请改建。其中，工业用地或物流仓储用地上厂房、研发用房、仓储等非住宅应当在保障产业发展需求的前提下进行改建，原则上不得改建为住宅型租赁住房；对居住和公共环境有严重干扰、污染或者安全隐患的非住宅不得改建。

解读：盘活闲置和低效利用的非住宅房源，积极培育和发展长租房市场，加快实施城市更新行动战略部署。



👉 全额契税补贴、一次性购房补贴3万元！郑州航空港出台房产新政，为留住人才放大招

9月21日下午，郑州航空港经济综合实验区对外发布“关于促进房地产市场平稳健康发展若干措施”（以下简称“房11条”）毕业3年内青年人才，在郑州航空港区首次购买新建商品住房按照已缴契税100%的比例给予购房契税补贴，重点企业人才购房，一次性向购房人发放3万元货币补贴，明确了在郑州航空港区创业就业青年人才、重点企业人才购房等优惠政策。《措施》提出实施购房补贴，对毕业3年内在郑州航空港区就业创业的青年人才，在首次购买新建商品住房并在网签后3个月内完成契税缴纳的，在符合郑州市人才购房补贴政策享受原有青年人才购房补贴基础上，再按照已缴契税100%的比例给予购房契税补贴。



👉 河南开封执行“认房不认贷”

9月22日，开封市住房和城乡建设局发布《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》。

《通知》提出，居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女，下同)申请贷款购买商品住房时，家庭成员在我市名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。家庭住房套数根据居民家庭申请或授权，由不动产登记机构提供查询服务并出具查询结果或认定证明，银行业金融机构据此执行。

《通知》自印发之日起执行，原有政策与本通知不一致的，以本通知为准。

2023年上半年楼市政策频出，中央定调“防风险、促需求”，地方因城施策，聚焦保交楼，但城市经济复苏动能弱，政策提振市场有限，预计下半年仍以有效引导市场预期修复为政策方向。

政策端持续利好，短期有效反馈市场



全国政策

中央定调“防风险、促需求”，优化政策适应当前市场环境，积极表态房地产以引导市场预期修复。

地方政策

因城施策，多城市“四限”不再，供需两端受益，但落地执行效果不及预期，预计下半年地方政策将持续放松。

郑州政策

上半年政策持续利好，释放抑制需求，为防止市场“大起大落”预计下半年政策力度仍以有效稳定为主方向。

PART

2

大郑州市市场格局

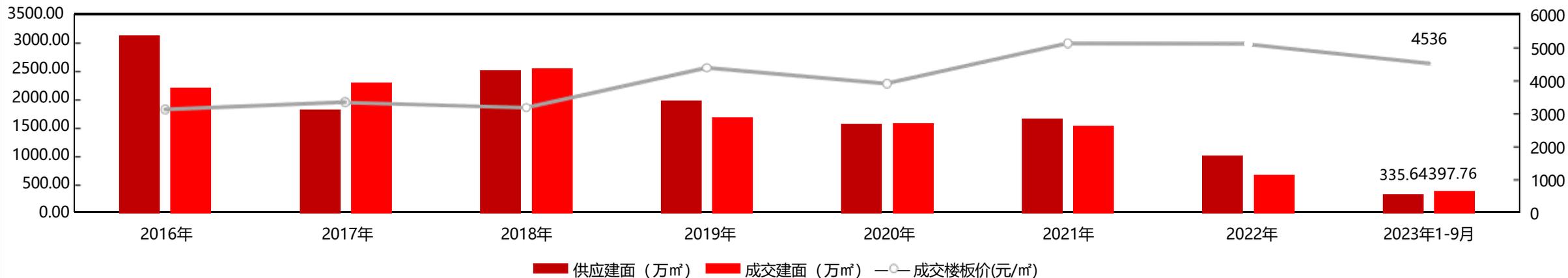


尚正行
尚正行 尚正行 尚正行

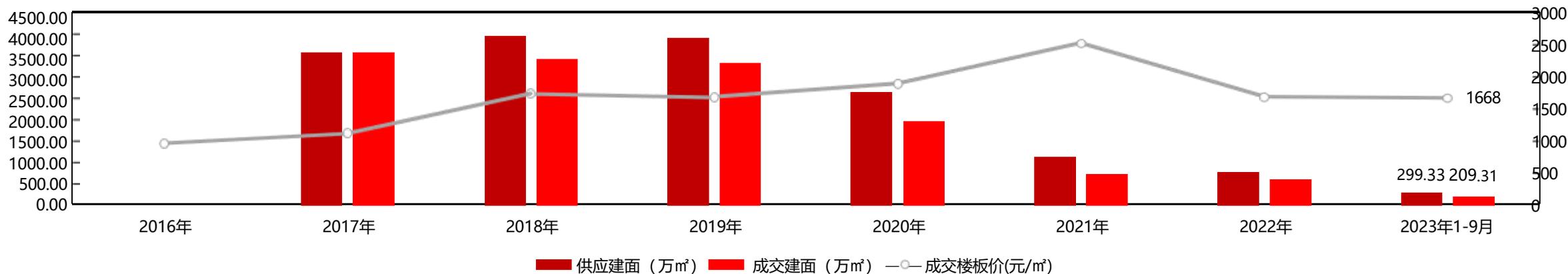
供需下滑，主城区首次供不应求

2023年1-9月主城区土地供应建面335.64万m²，同比下滑25%，成交建面397.76万m²，同比下滑2%；环郑区域土地供应建面299.33万m²，同比下滑51%，成交建面209.31万m²，同比下滑44%。

郑州主城区土地供销价走势



郑州环郑土地供销价走势

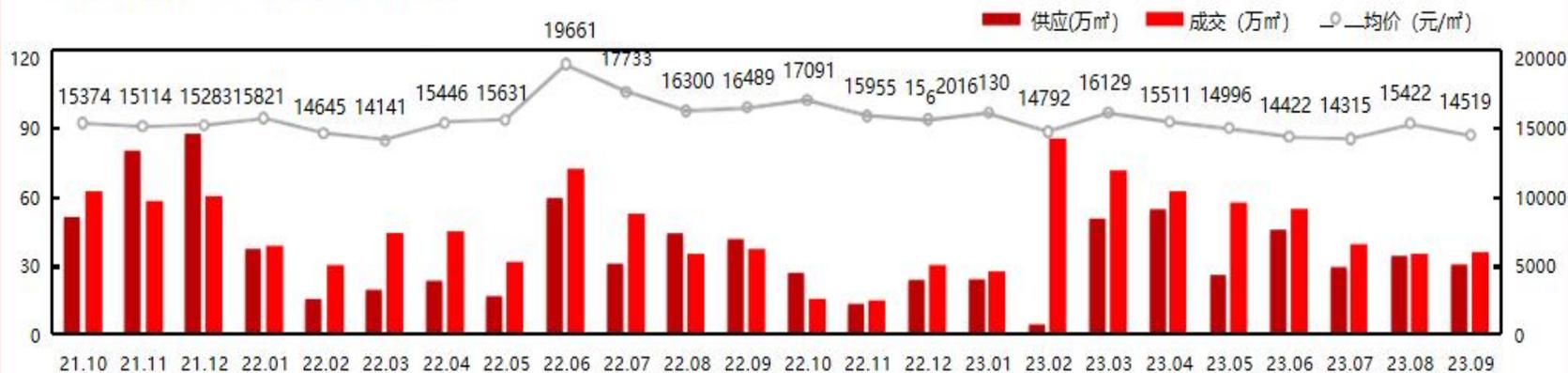


住宅市场

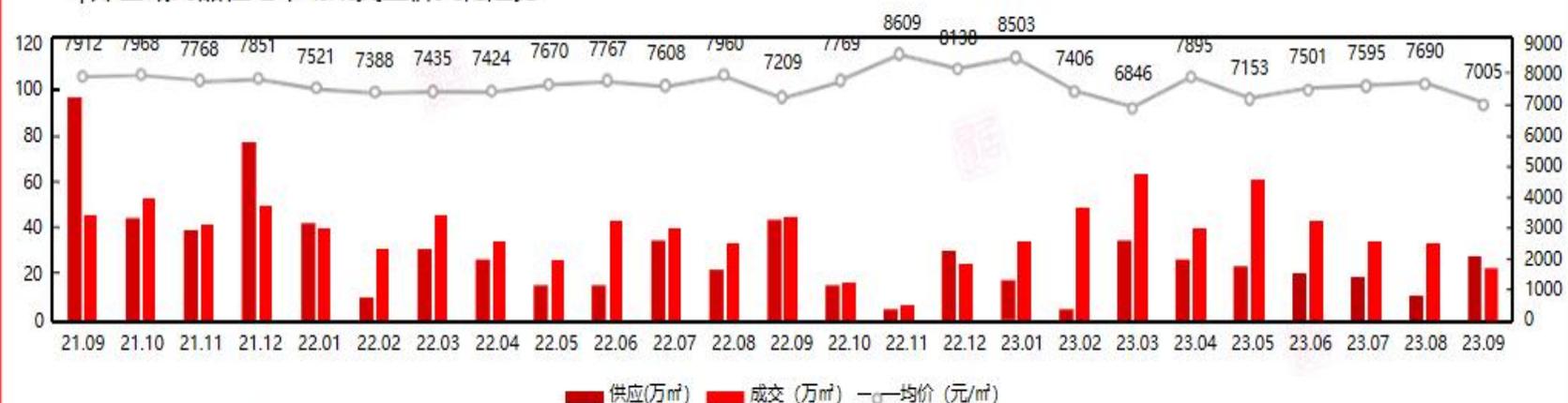
上半年呈现先扬后抑，短暂复苏后市场降温

前期积压需求在2-3月短暂释放后有所降温，4-6月由于客户支撑不足，成交持续下滑；9月份郑州主城成交企稳回温，主城区商品住宅成交相比8月份增长3%；但环郑环比下滑49%。相较于2022年，2023年前三季度市场修复效果显著，市场主力成交客户回归主城。

主城区商品住宅市场成交量价变化走势



环郑区域商品住宅市场成交量价变化走势

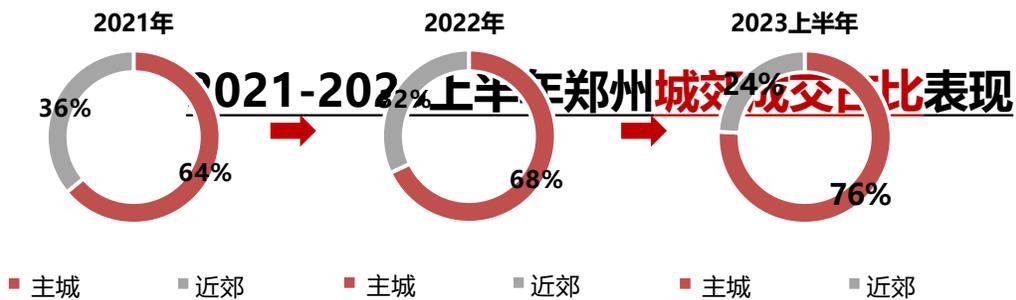


主城住宅	供应面积 (万㎡)	成交面积 (万㎡)	成交均价 (元/㎡)
22.09	41.91	37.14	16489
23.08	34.54	35.06	15422
23.09	31.01	36.10	14519
环比	-10%	3%	-6%
同比	-26%	-3%	-12%

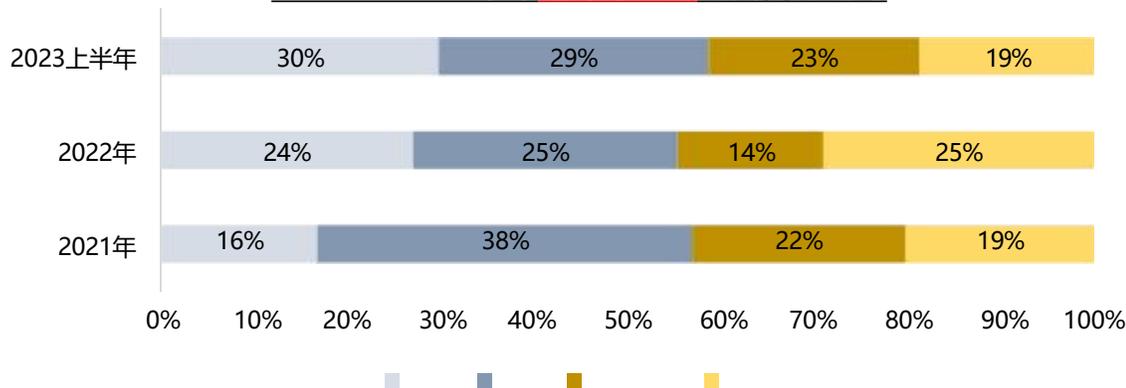
环郑住宅	供应面积 (万㎡)	成交面积 (万㎡)	成交均价 (元/㎡)
22.09	43.29	34.64	7209
23.08	11.09	44.51	7690
23.09	27.86	22.71	7005
环比	151%	-49%	-9%
同比	-36%	-34%	-3%

区域分化持续加剧，主城集中度再提升

城郊分化加剧：主城占比76%，集中度显著提升，近郊成交占比不足3成，其中新郑与中牟为主力成交区域，占据近郊60%。



2021-2023上半年近郊分区域成交占比走势



2021-2023上半年郑州主城分区域成交占比表现

年份	二七区	高新区	金水区	经开区	管城区	中原区	惠济区	郑东新区
2021年	9%	18%	13%	12%	17%	15%	8%	7%
2022年	14%	17%	14%	11%	12%	10%	10%	12%
2023上半年	18%	16%	15%	12%	12%	10%	9%	8%

价格走势

波动呈前高后低，刚需项目价格敏感度更高

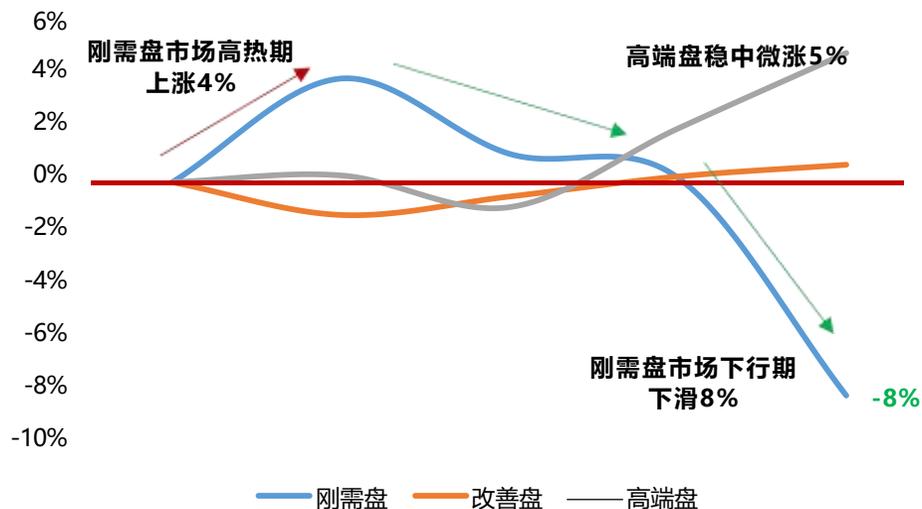
上半年价格随市场波动，呈低-高-低走势，不同属性项目价格波幅不一、差异较大，刚需项目价格涨幅小但回调幅度大，改善项目价格整体维稳，高端项目稳定微涨。

2023上半年郑州成交价格走势表现



项目类型	项目名称	现时点成交价 (元/m ²)	年内涨幅 (元/m ²)	节点价格调整
刚需流量盘	万科大都会	毛坯高层贤悦苑10500, 璟悦苑11500	500	实际让利2%
	谦祥时光序	毛坯高层14500	500	包装特价房
	华发峰景湾	精装高层15500	1500	无
	金辉滨河云著	毛坯高层13700 洋房18500	500-1000	针对17#特价房下调500元/m ²
	龙湖熙上	精装13500	1000-1500	额外让利2%
	华润琨瑜府	三期毛坯高层13800	200-400	下调200-400元/m ²
	信保春风十里	毛坯高层14500	/	3月特价房下调1500元/m ²
	绿都上悦城	毛坯高层6500-7200	/	4月低价聚焦
	中建澜溪苑	毛坯高层6500	/	6月初聚焦下调500元/m ²
改善盘	佳源名门橙邦	毛坯高层11000-13000	/	6月聚焦下调500-1500元/m ²
	越秀金悦文华	毛坯高层17400-19500	大户型涨价400	顶底特价房17000元/m ²
	金茂越秀未来府	毛坯17000 精装18300	毛坯1000精装200	/
	谦祥云栖	毛坯高层16500	300-800	/
高端盘	电建洛悦融园	精装小高层19700	700-1000	/
	华润瑞府	精装小高层30000	300	/
	未来天奕	精装大平层31500	2000	下调1000元/m ²

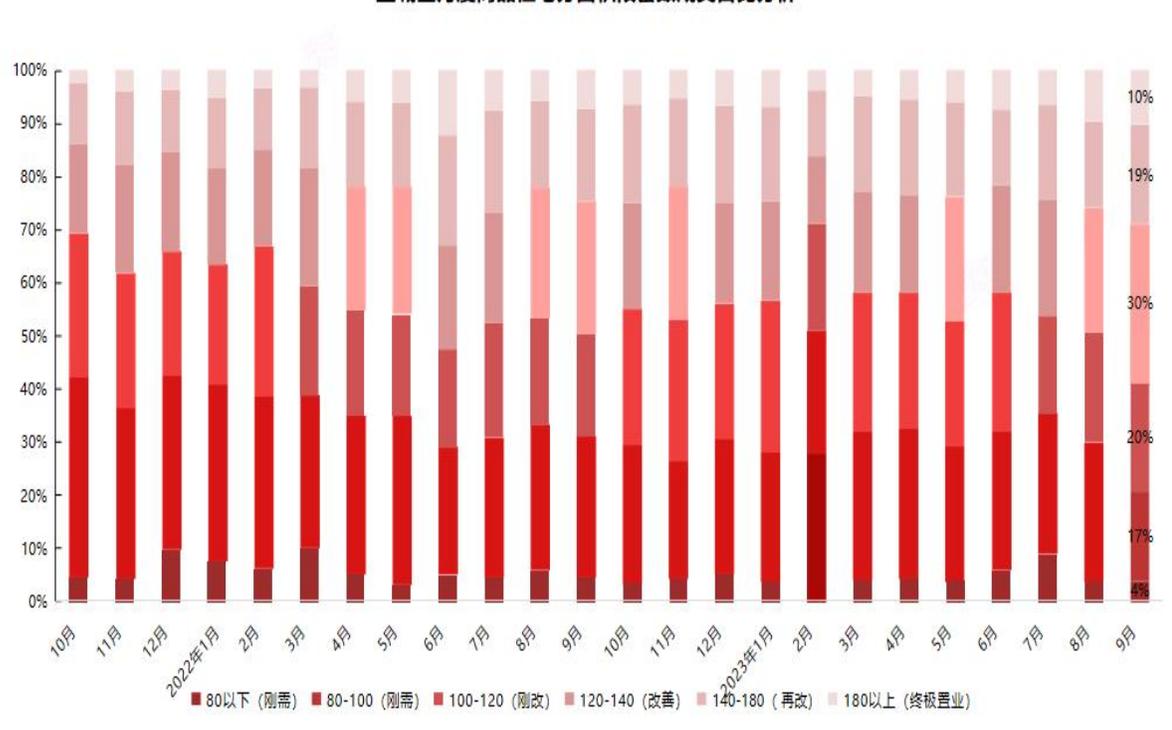
2023上半年刚需-改善-高端项目价格变化走势



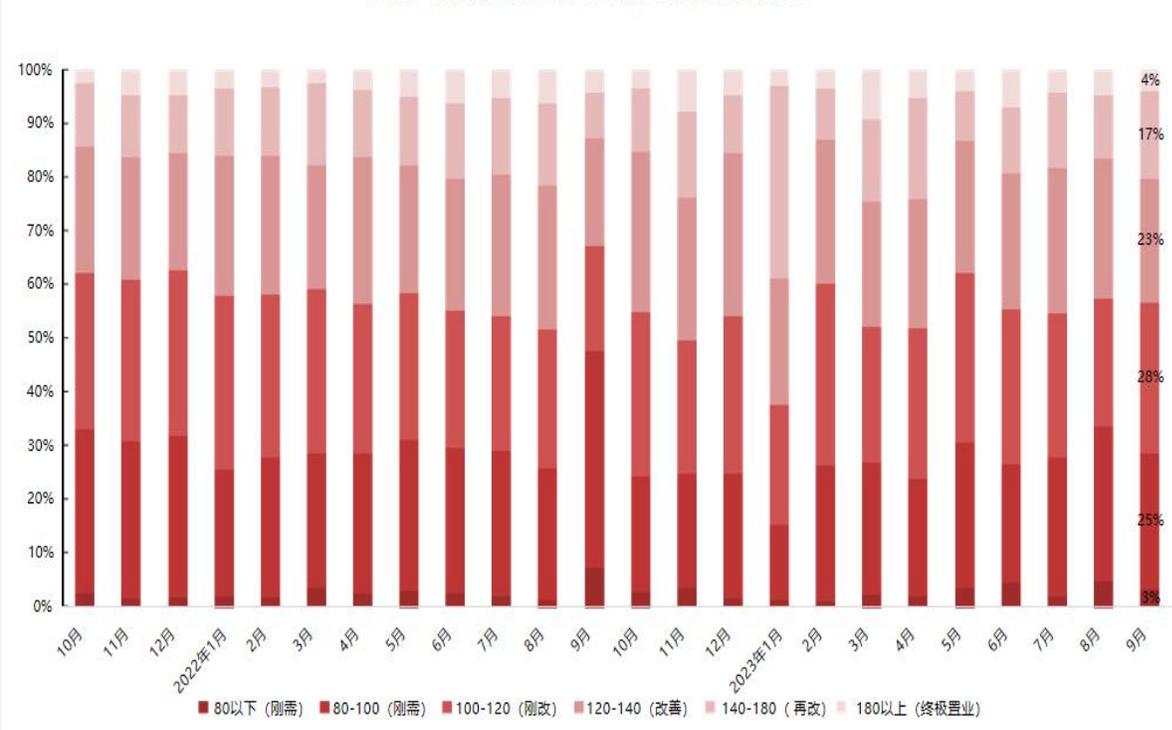
住宅市场仍以刚需产品和改善产品占据主导，郑州主城区120-140m²改善为主成交占比30%，环郑区域以80-120m²刚需为主，成交占比53%。

表明过渡型小面积户型已无法满足需求，未来将延续；置业面积被迫上移，注重一步到位减少置换过程；

主城区月度商品住宅分面积段套数成交占比分析



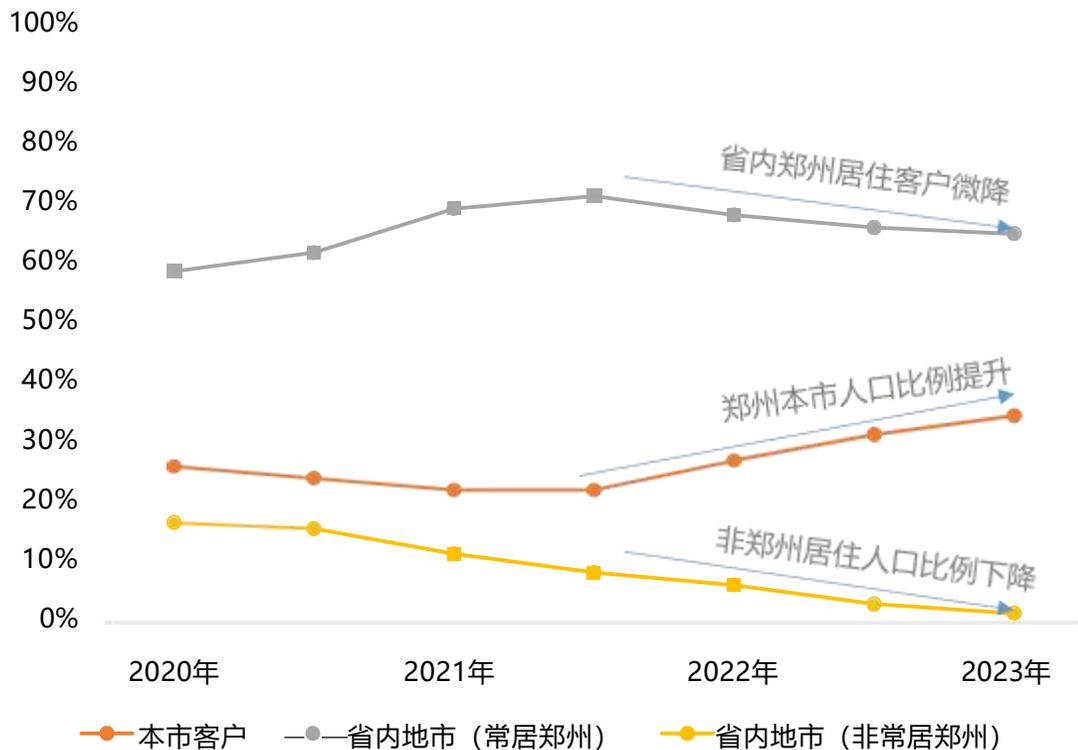
环郑区域月度商品住宅分面积段套数成交占比分析



来源结构变化，纯地市客减少，主力年龄上下偏移

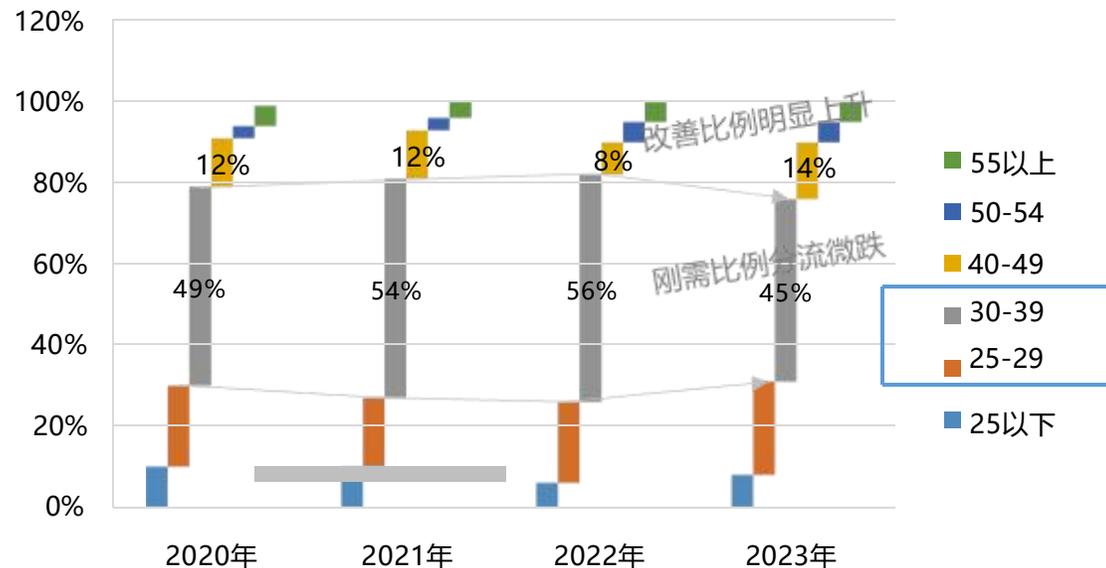
住宅成交客户以省内为主，占比6-7成，郑州本地客户占比3成左右，以2021年新冠后一年为转折点，省内客户整体比例收缩1-2成，非常居郑州客户的占比降至底部，总量锐减；主力年龄结构未变，以25-39岁为主，30-39岁主力占比缩减，向上下扩增。

大郑州住宅市场近三年客户来源结构变化趋势



年龄结构	0-14岁	15-59岁	≥60岁	≥65岁
比重	19%	68%	13%	9%

郑州住宅市场近三年成交客户年龄结构变化



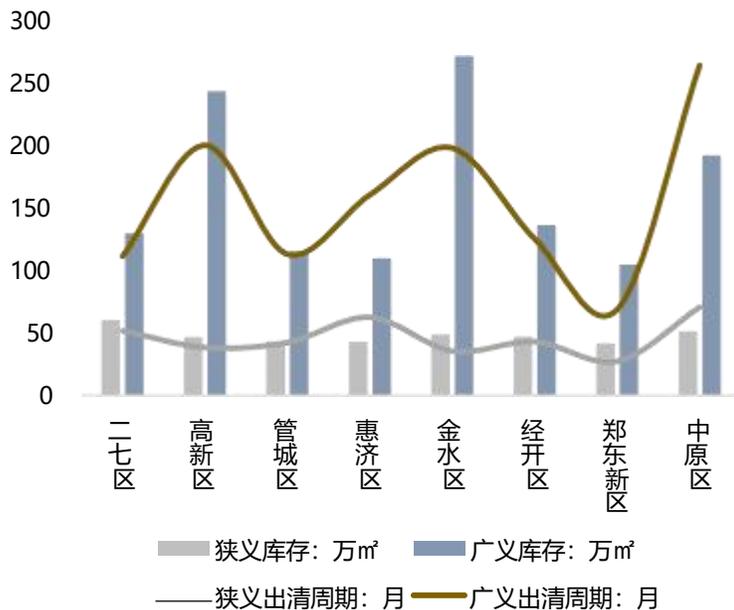
存量住宅

狭义库存较低、广义库存高、下半年新增供应有限

上半年市场回暖加速库存消化，当前主城有效狭义库存381万㎡，去化周期8.66个月，广义库存1302万㎡，去化周期29.6个月，近郊库存风险高，狭义库存去化周期达16个月；结合监控与核算，近三年城投摘地747万㎡，已入市58.8万㎡，下半年预计入市项目约174.54万㎡，以实际供出1/4计约43.6万㎡，叠加非城投项目下半年预计新推131万㎡，合计新增供应175万㎡，加上主城已推未售381万㎡，预计下半年可售总量556万㎡，犹存一定压力。

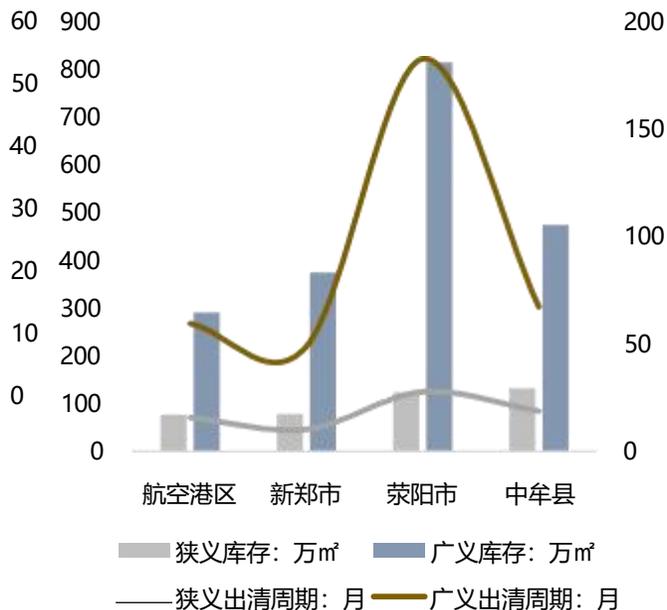
2023上半年主城区各区有效狭义库存

- 广义库存及出清周期



2023上半年近郊各区有效狭义

库存- 广义库存及出清周期



2023下半年主城区预计供应

年份	城投供应量: 万㎡	非城投供应量: 万㎡	合计
2023下	按实际供出1/4计约44万㎡	131	175

城投公司摘地项目 (预计2023年可形成有效供应项目)

项目名称	区域	板块	体量: 万㎡
金湖丽悦上苑	金水区	杨金板块	15.0
观湖城印象苑	金水区	杨金板块	23.2
君悦华庭	金水区	龙子湖板块	17.9
绿发滨河项目	经开区	滨河国际新城板块	7.9
万科民安云城	惠济区	惠济板块	35.8
亚新星云湾	郑东新区	龙湖南板块	5.1
兰溪书院	郑东新区	龙子湖板块	9.6
电建金桥华曦府	郑东新区	北龙湖北板块	15.24
郑轨云庭	高新区	冉屯路板块	29.0
郑高知苑	高新区	高新新城板块	10.7
二七中央商务区	二七区	航海路板块	5.08
合计			174.54

推量及去化均环比上涨，产品和安全是“好”去化双支撑，在当下周期首开加推均适用。

主城区域推量1826套，环比提升216%，位居年内第二，成交395套，去化率22%；环郑区域推售量228套，成交42套，去化率18%。

图1: 2020.01-2023.09郑州市区开盘情况走势图

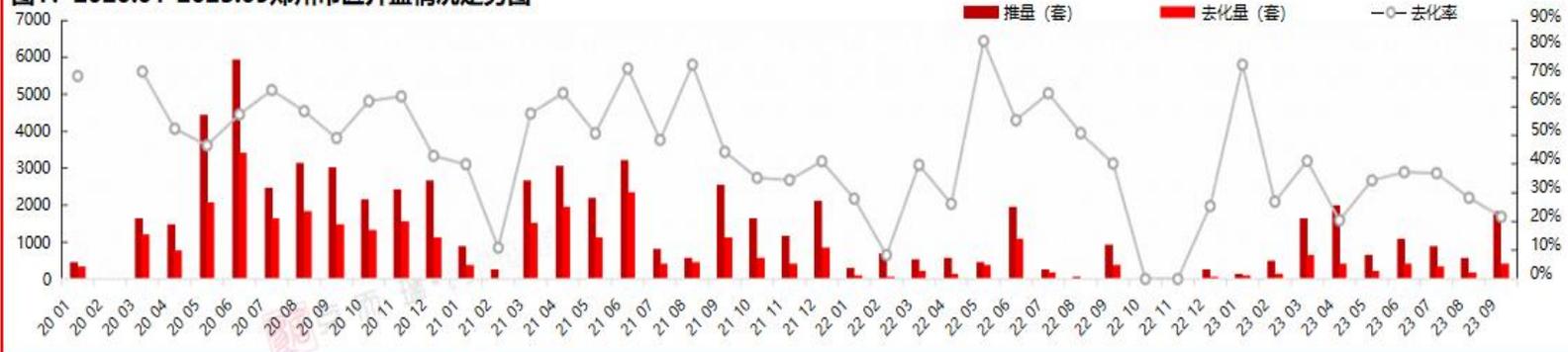
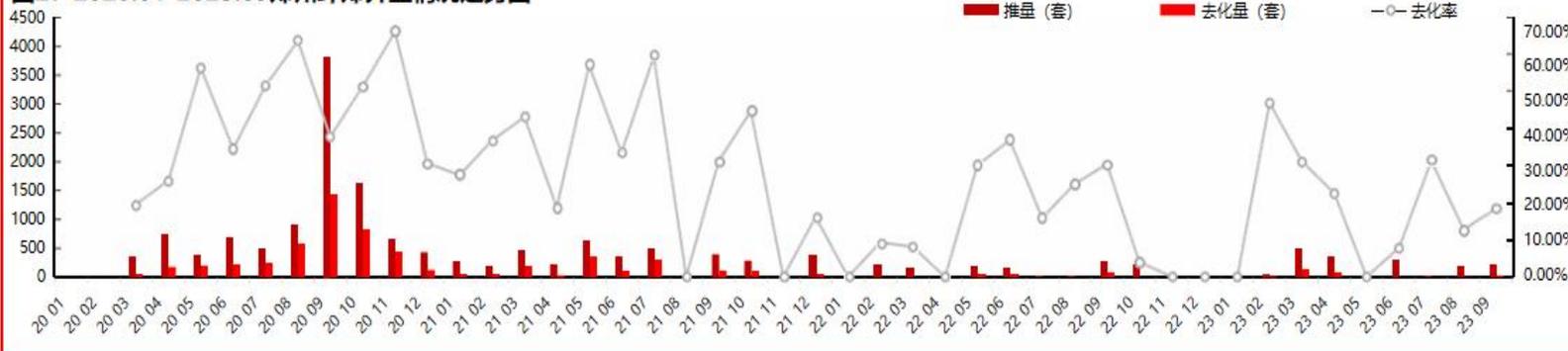


图2: 2020.01-2023.09郑州环郑开盘情况走势图



开盘去化率平均线以上项目：30个

01

高新和锦莲序

2023年3月17日，首开去化率78%

02

越秀金悦文华

2023年3月4日，首开去化率78%

03

华润置地旗下幸福里北苑

2023年6月13日，加推去化率75%

开盘去化率平均线以下项目：28个

最低去化率不足1%

9月份郑南片区新郑市供应量第一，成交量仅次于中牟，成交价位于中等水平。

图1:2023年9月环郑各区域商品住宅供应面积(万m²)



图2:2023年9月环郑各区域商品住宅成交面积(万m²)



图3:2023年9月环郑各区域商品住宅成交均价(元/m²)

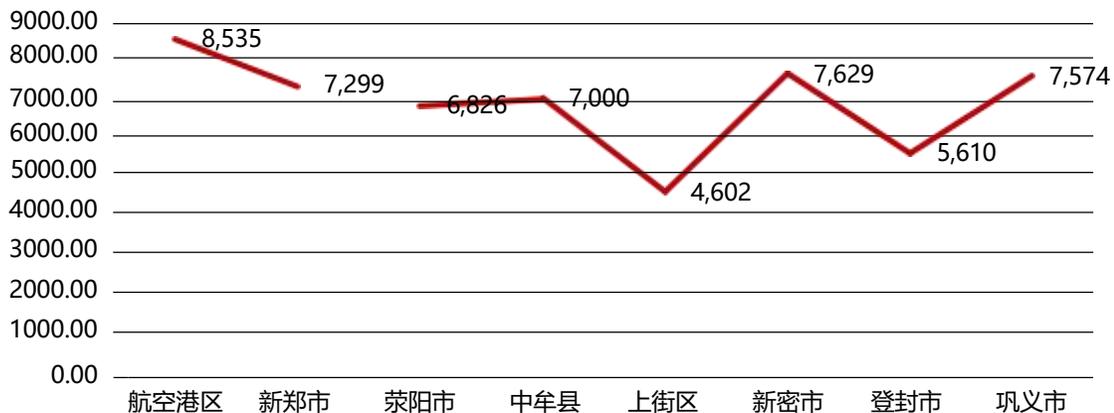


图4:2023年9月环郑各区域商品住宅库存量(万m²)

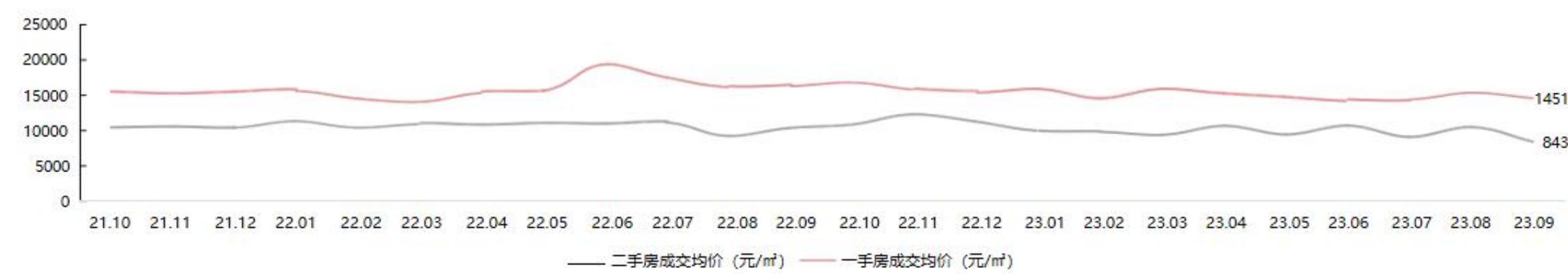


年后二手房市场加速升温，3月开始与新房差异比逐月增大，5月成交创历史最高，二手房与新房成交价格同比缓落；9月成交低至6000元/m²，刚需客户更倾向于配套成熟的二手老旧小区。

主城区商品住宅市场二手房&一手房成交量变化走势



主城区商品住宅市场二手房&一手房成交价格变化走势



上半年短暂复苏随后降温，9月开始回升
客户购房更加谨慎，近郊低供应低成交，市场低迷

- 上半年市场表现呈先扬后抑，短暂复苏后开始降温，区域分化持续加剧，主城区集中度再提升，近远郊市场低迷；由于预期下降导致存疑观望，客户总量减少下住宅市场销量缓慢；在售住宅项目竞争圈层扩大、且面临市场总需求不足和二手房市场分流的双重挤压，导致新房营销向难
- 上半年销售市场中，客户对节点促销的敏感度增强，节点营销为新发力点，借此抓取有效客户促成交
- 住宅市场库存转变，狭义库存低、广义库存高，下半年新增供应有限且不均衡下，局部区域项目存在机会



**那么作为郑南片区的南龙湖
是否还能恢复往日荣光?**



PART

3

尚正行
SHANGZHENG CONSULTING PARTNERSHIP

南龙湖市场格局

- 南龙湖城市发展
- 区域市场竞态

新郑·南龙湖

配套醇熟·地铁交通·生活氛围

郑州主城外围的睡城 纯刚买人的聚集地

作为距离郑州最近的一个片区，片区利弊很明显，网传一句话：**认可它的人早已在这里安家，不喜欢它的人去都不想去。**

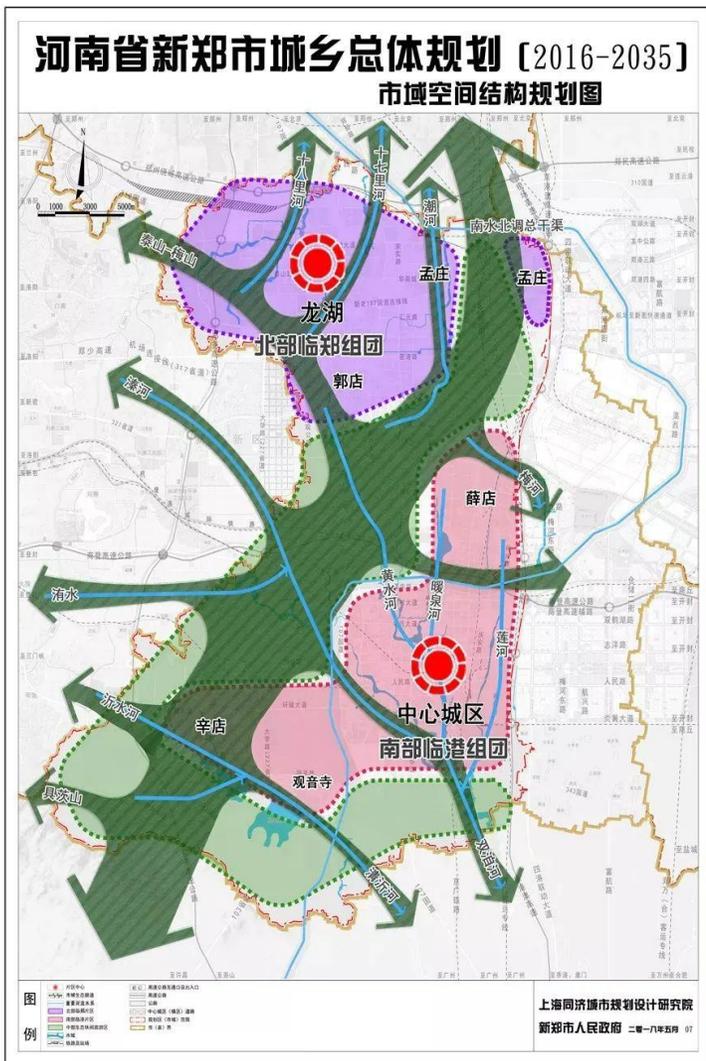


首先是优点：

1.相较于港区，地理位置更近郑州，整体规划也就会更记得合理和前沿。2.交通上，地铁2号线早已经通车，无论是到达市区还是港区，都非常的便捷。3.生活配套方面，也很丰富和市区无差别，更有华南城、奥特莱斯加持，生活气息比较浓厚。

其次是缺点：

1.优质教育资源相对缺乏，对比郑州主城区没有特别优秀的学校。2.优质医疗资源相对缺乏，对比郑州主城三甲医院也很少。3.附近物流园较多，道路大车比较多。



1. 龙湖镇作为郑州的南大门，位于郑州半小时城市圈内，临郑经济效应未来会进一步凸显，发展也就会更好。
 2. 从2016-2035年的整体规划上来看，南龙湖无论是从自身的定位、还是产业规划来看，市域北部的临郑产业集群以龙湖为龙头，重点发展商贸物流、总部办公、科研教育、电子商务、旅游、居住产业、装备制造工业和都市农业。
- 所以：

南龙湖发展还是很有潜力的！

有地铁！小乔站已开通

河南是缩小版的中国；

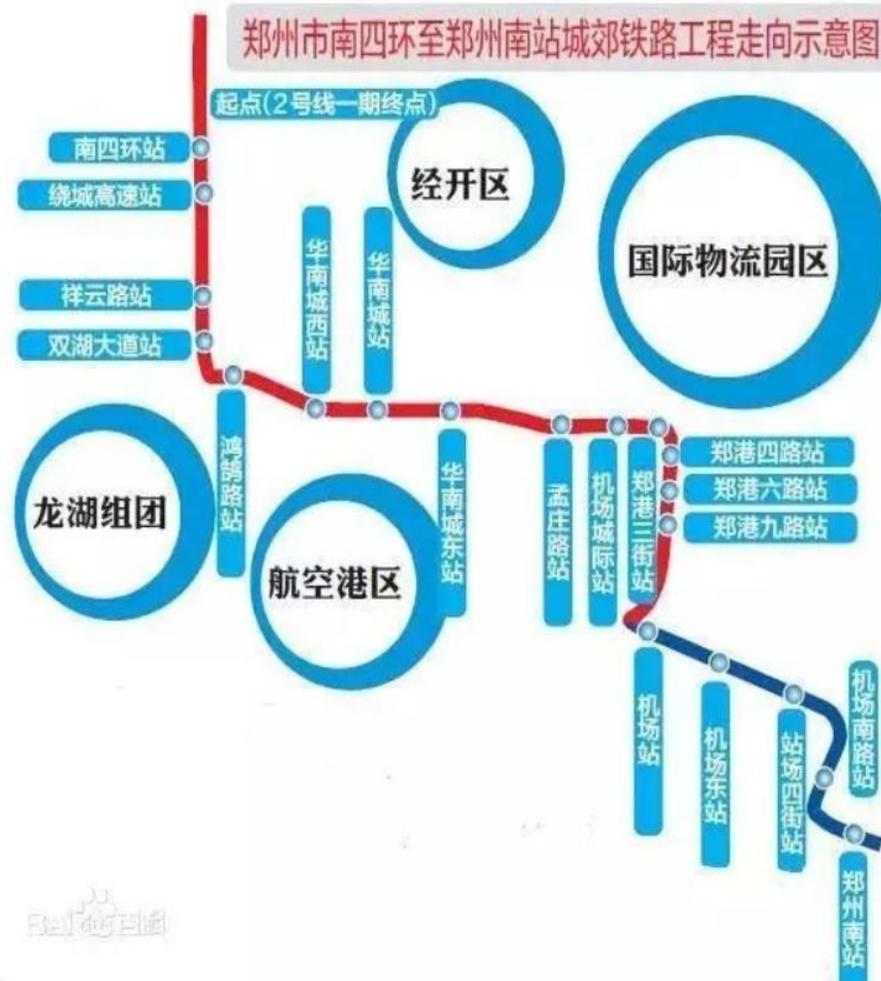
郑州是缩小版的河南；

而有人说，南龙湖则是缩小版的郑州！

让龙湖真正进入郑州人民视野、郑州购房人视野的一个里程碑事件则是地铁！从2010年12月28日二号线紫荆山站动工的那一刻，南龙湖就成为郑州众多预算不足人群的香饽饽！

目前地铁2号线延长线小乔站已于今年9月份开通，至此全线开通

有效缓解交通压力的同时，带动区域经济发展



有产业！“一城四区”发展

产业聚集：龙湖镇确立中原创客之城、商贸物流园区、宜居教育园区、创客文化园区、都市现代农业示范区等“一城四区”发展格局；

1. 南龙湖作为宜居新城、产业新城，各大开发商、资本家纷纷进驻。其中2012年，华南城集团与新郑市人民政府正式签约，目前，郑州华南城建成面积500万 m^2 ，入驻32000余商家，包括建材、小商品、五金、汽配、副食、服装、家居、电商产业园等业态，带来实体经济的支撑；
2. 新郑市委书记、市长马宏伟介绍，与往年相比，今年新郑市招商项目单体投资规模大，目前已签约投资规模在10亿元以上产业类项目4个，协议金额234.5亿元；
3. 新郑今年以企业需求导向，设立总规模30亿元的产业基金，为产业发展搞好金融服务。



今年新郑市集中出让13宗地，目前成交7宗地，共计5.1亿元；其中住宅用地1宗，面积24亩，每亩单价174万元之间，为浩润置业拍得，安置区使用。

新郑市土地成交明细

序号	土地编号	区域	地块位置	成交时间	土地属性	占地(亩)	地上建面(万m ²)	容积率	成交价(万元)	成交单价(万元/亩)	楼面价(元/m ²)	溢价率	拿地企业	单位	项目
1	新郑出(2023)2号(网)	新郑市	薛店镇解放路西侧、莲花路北侧	2023/3/29	商办	75.28	9.03	1.8	13075	174	1447	19%	新郑市广美置业有限公司	新郑新区发展投资	净地
2	新郑出(2023)3号(网)	新郑市	薛店镇暖泉路西侧、梧桐路北侧	2023/3/29	商办	41.24	5.50	2.0	5514	134	1003	0%	新郑市广美置业有限公司	新郑新区发展投资	净地
3	新郑出(2023)4号(网)	新郑市	龙湖镇新老107连接线辅道北侧、规划四路东侧	2023/3/29	商办	82.74	13.79	2.5	22434	271	1627	19%	郑州和和置业有限公司	新郑新区发展投资	净地
4	新郑出(2023)5号(网)	新郑市	新区中华路西侧、少典路南侧	2023/3/29	商办	26.59	6.20	3.5	6658	250	1073	0%	新郑市国有资产运营有限公司	新郑新区发展投资	净地
5	新郑出(2023)1号(网)	新郑市	龙湖镇文昌路东侧、规划二路北侧	2023/3/24	住宅	24.05	4.81	3.0	7598	316	1580	0%	新郑市浩润置业有限公司	浩润置业	安置

序号	土地编号	地块位置	成交时间	土地属性	地上建面(万m ²)	成交价(万)	拿地企业
6	新郑出(2023)6号	薛店镇滨河路东侧、樱花路南侧	2023/3/29	二类工业用地	4.8	2533	新郑市启创产业园运营发展有限公司
7	新郑出(2023)7号	薛店镇规划环路南侧、郑州航美正兴科技有限公司西侧	2023/3/29	一类工业用地	2.9	1531	郑州航美科技园开发有限公司

新郑市10月份预拍土地明细

序号	挂牌截止日期	区域	公告号/宗地号	地址	用地面积	用地面积	容积率	总建筑面积	土地用途	出让底价	状态
					(万㎡)	(亩)		(万㎡)		(万元)	
4	2023-10-24	新郑市	新郑出(2023)13号(网)	龙湖镇祥安路南侧、规划西路东侧	4.51	67.70	/		商办	3114	交易中

宗地编号	土地位置	界址	土地面积(平方米)	土地用途	土地现状	规划设计要点			出让年限(年)	起始价(万元)	竞买保证金(万元)
						容积率	建筑密度	绿地率			
新郑出(2023)8号	薛店镇草店路西侧、梨园路北侧	东至:草店路; 西至:河南康之健洗涤服务有限公司; 南至:梨园路; 北至:薛店镇人民政府土地;	27258.08	二类工业用地	通路、通电、通给水、通排水、通讯,土地平整	大于1.0	大于60%	小于20%	50年	1432	1432
新郑出(2023)9号	薛店镇草店路西侧、货栈街南侧	东至:草店路; 西至:河南康之健洗涤服务有限公司; 南至:薛店镇人民政府土地; 北至:货栈街;	18000.05	二类工业用地	通路、通电、通给水、通排水、通讯,土地平整	大于1.0	大于60%	小于20%	50年	946	946
新郑出(2023)11号	和庄镇庆安路西侧、和庄镇人民政府土地北侧	东至:庆安路; 西至:河西高老庄村民委员会土地、韩庄社区居民委员会土地; 南至:和庄镇人民政府土地; 北至:河西高老庄村民委员会土地;	90036.31	二类工业用地	通路、通上水、通电、通排水、通讯及土地平整	大于1.0、小于1.5	大于60%	小于20%	50年	4727	4727
新郑出(2023)10号	梨河镇金光大道北侧、郑州南方酱业有限公司西侧	东至:郑州南方酱业有限公司; 西至:梨河镇刘楼村土地; 南至:金光大道; 北至:韩城路;	13463.57	二类工业用地	通路、通电、通给水、通排水、通通讯,土地平整	大于1.0、小于3.0	大于40%	小于20%	50年	606	606

爱新郑 > ...

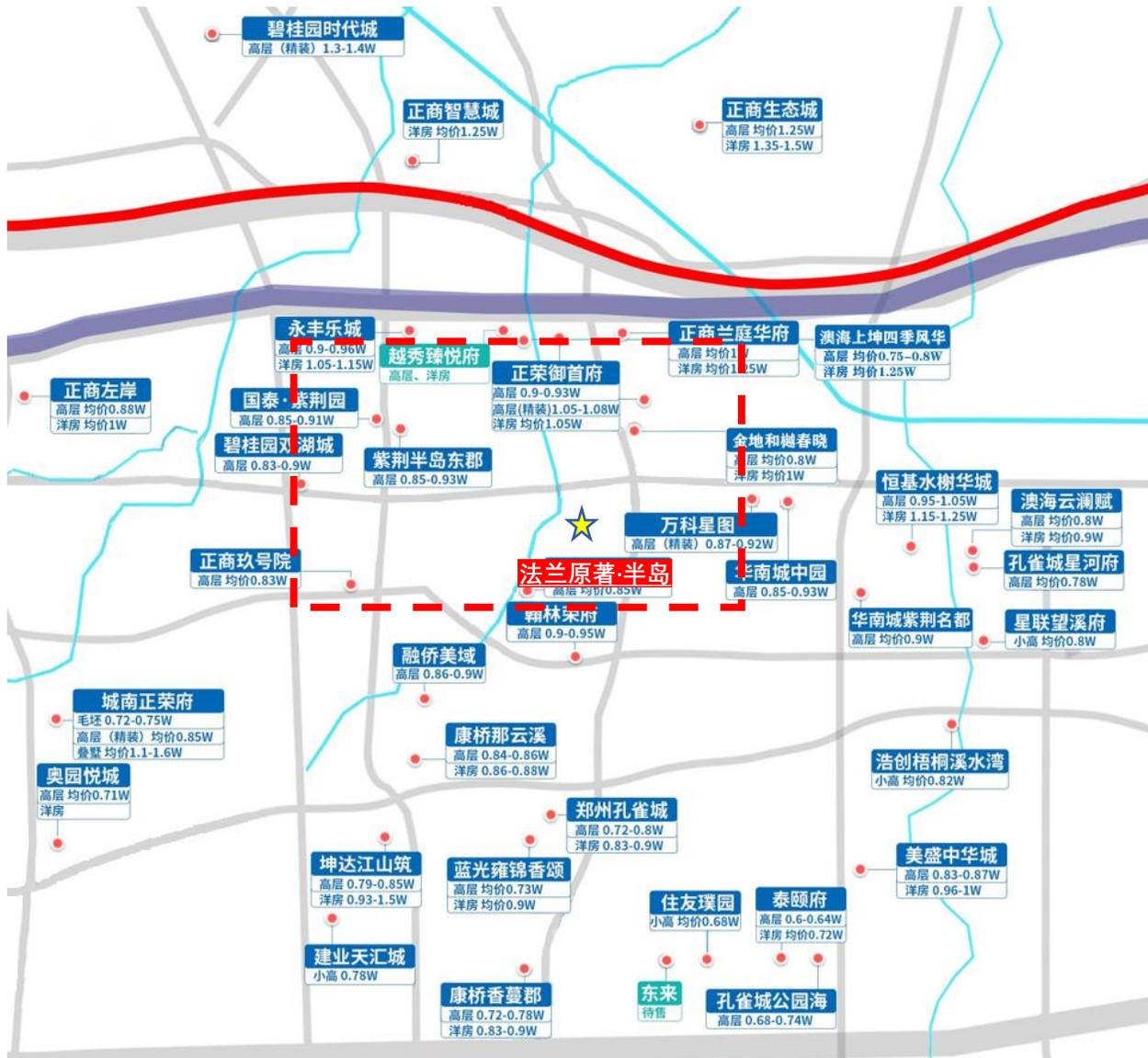
地使用权。

挂牌地块的基本情况和规划指标要求如下:

- 宗地编号:** 新郑出(2023)13号(网)。
- 土地位置:** 龙湖镇祥安路南侧、规划西路东侧。
- 界址:** 东至:郑州鸿雁谷置业有限公司;西至:规划西路;南至:李垌社区居民委员会;北至:祥安路。
- 土地面积:** 45130.01平方米。
- 土地用途:** 地下为商业设施、配建停车、人防设施。
- 土地现状:** 地面平整、路通、通供水、通排水、通电、通讯、通气。
- 出让年限:** 地下空间使用权商业用地40年、交通服务场站用地50年。
- 起始价:** 3114万元。
- 竞买保证金:** 3114万元。

楼盘分布

在售楼盘区域划分明显、热销项目集中核心区



市场结构：在售项目36个，热销项目7个；

产品类型：多以刚需三房为主，产品相似、

各楼盘优势明显；

价格区间：5100-9700元，价格相差较大，

易差异化对比；

位置差异：核心区楼盘外在配套资源共享，

剩余楼盘地理位置差异明显，其他边缘化区域

以其他各自优势占取市场。

市场去化

热销楼盘去化情况

受2022年疫情影响，各开发商库存量增高，2023年加速去化，到访与成交同比上涨；首付分期政策不断下调，特价房工抵房遍地开花，开发商让利明显，多种方式吸引客户。

竞争类别	项目	一季度月均				二季度月均				三季度月均				优惠政策	分期政策	分销机构	分销点位	推广渠道
		到访	成交套数	成交均价	容量占比	到访	成交套数	成交均价	容量占比	到访	成交套数	成交均价	容量占比					
热销项目	万科星图	633	118	8021	20%	326	37	7867	14%	280	21	7000	7%	按时赠送价值2000元礼品；增加3%优惠，g户型增加2%，6号楼增加5%；国庆额外享3%优惠	首付20%，三年六次（利息9厘）	58	2.50%	微信公众号立牌、小三轮、超市导视屏、停车场LED屏
	坤达江山筑	880	140	7500	24%	665	59	7350	22%	320	32	7100	11%	5000抵2万（乐居电商费）；2万定房优惠5个点按揭30%多4个点；10套工抵房6100元起，送一年物业费，送车位	2万网签，剩余全贷款	58、贝壳、房友	高层1.5万，洋房2万	公众号、朋友圈、抖音、房天下、地铁广告
	永丰乐城	455	57	7860	10%	358	27	7660	10%	241	19	7700	7%	高层88㎡特价6200-7300元/㎡；洋房特价9200元/㎡，送车位	88㎡2万网签 分期5年10次 108㎡5万网签 分期2年4次	58	高层2.7万/套，洋房3.5万/套（约等于3.5-4%）	围挡、567车体、地铁语音报站、楼体发光字、灯杆旗、公众号、朋友圈、安居客
	碧桂园双湖城	354	64	5837	11%	233	25	5967	9%	240	20	6200	7%	2万定房，10套特价房：清栋特惠5100元/㎡起	首付15%，2年24次	58、贝壳	2.50%	外拓、微推、围挡、地铁
	越秀臻悦府	/	/	/	/	/	/	/	/	860	86	6600	30%	送13万家电券、送3万物业费	首付20%，剩余全贷款	58、贝壳、房友	5.5跳6%	围挡、微推微信、朋友圈、公众号、安居客
	宜居小乔书苑	260	49	6870	8%	239	20	7002	7%	286	24	6650	8%	月供补贴至交房前	首付2万，剩余全贷款	贝壳	3.5万/套万跳4.5万/套，30套起跳（约等于5-6.5%）	微信公众号、朋友圈
金地和樾春晓	362	58	7228	10%	294	28	7083	10%	254	18	6200	6%	特价房高层5600-6800元/㎡；洋房特价8800元/㎡；优惠2%，送3万车位券	10%网签，剩余一年四次；可正常首付20%；	58、贝壳	4%	公众号、朋友圈、抖音、安居客	

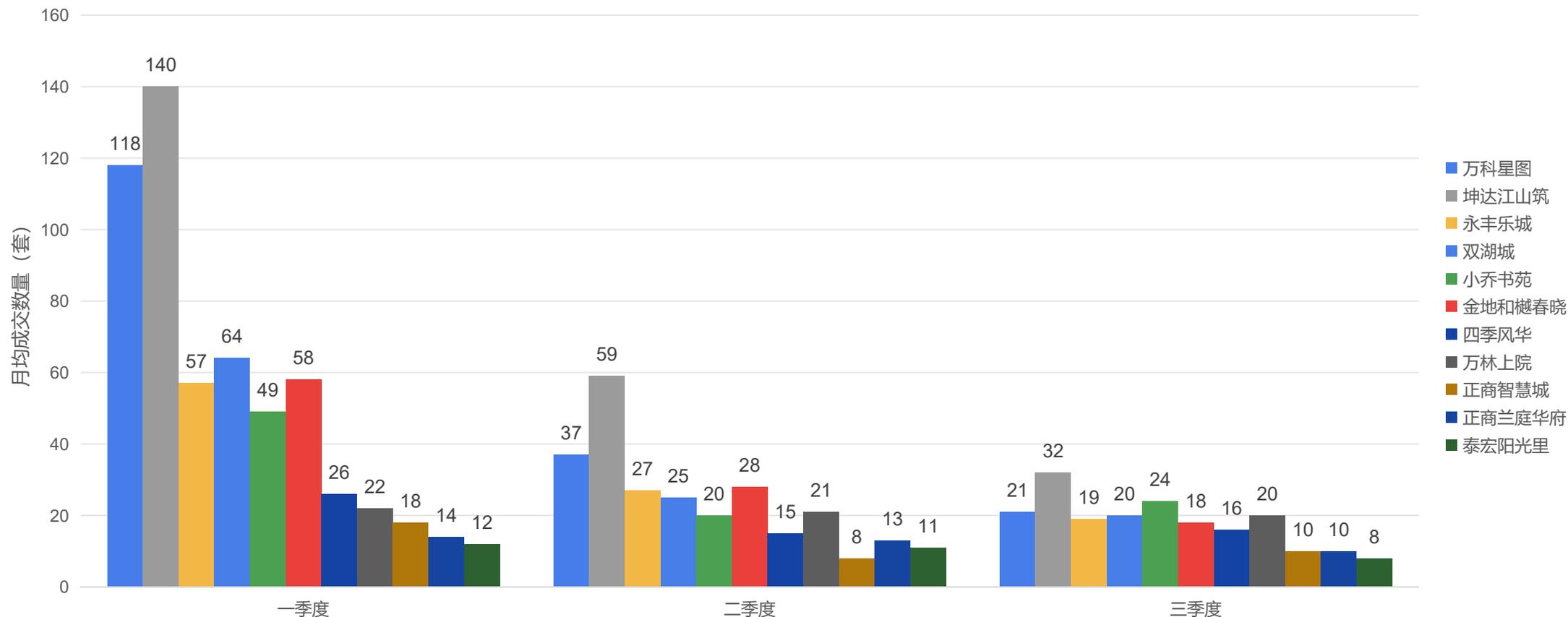
竞争类别	项目	一季度月均				二季度月均				三季度月均				分期政策	分析机构	分销点位	推广渠道
		到访	成交套数	成交均价	容量占比	到访	成交套数	成交均价	容量占比	到访	成交套数	成交均价	容量占比				
其他项目	澳海四季风华	186	26	7544	4%	210	15	7246	6%	240	16	7150	6%	2万网签,高评高贷	58、贝壳	5套以下3万/套; 6-10套4万/套; 11套以上5万/套 通提 (约等于4-6.5%)	公众号、朋友圈、抖音、安居客、房天下
	万林上院	298	22	6960	4%	243	21	6848	8%	267	20	6820	7%	5%网签	58、贝壳	-15套5%, 16-30套6%, 31套及以上7% (通提)	公众号、朋友圈、抖音、安居客
	正商智慧城	167	18	8140	3%	124	8	8034	3%	130	10	7999	3%	5万网签, 剩分余两年半5次	贝壳	无分销	高铁包柱、公众号、朋友圈、抖音、安居客、房天下
	正商兰庭华府	201	14	7149	2%	172	13	7037	5%	142	10	7300	3%	1万定房, 10%网签, 剩余分2年4次	贝壳	佣金3万/套 (约等于4%)	高铁包柱、抖音、房天下、凤凰网房产
	泰宏阳光里	120	12	6800	2%	115	11	6700	4%	120	8	6750	3%	首付百分之二十, 最低3万, 剩余交房前付齐	58	2-2.5万	微信公众号、朋友圈、自拓
总计		3996	584	/	/	3065	272	/	/	3445	287	/	/	/	/	/	/

备注：容量占比=项目成交套数/总合计成交套数

救市俩月 销售数据又下降

最近的大救市，看似政策频出，实则处处掣肘，三季度新房销售再度转弱，其中9月份成交优于8月份。

南龙湖2023年1-3季度销量走势

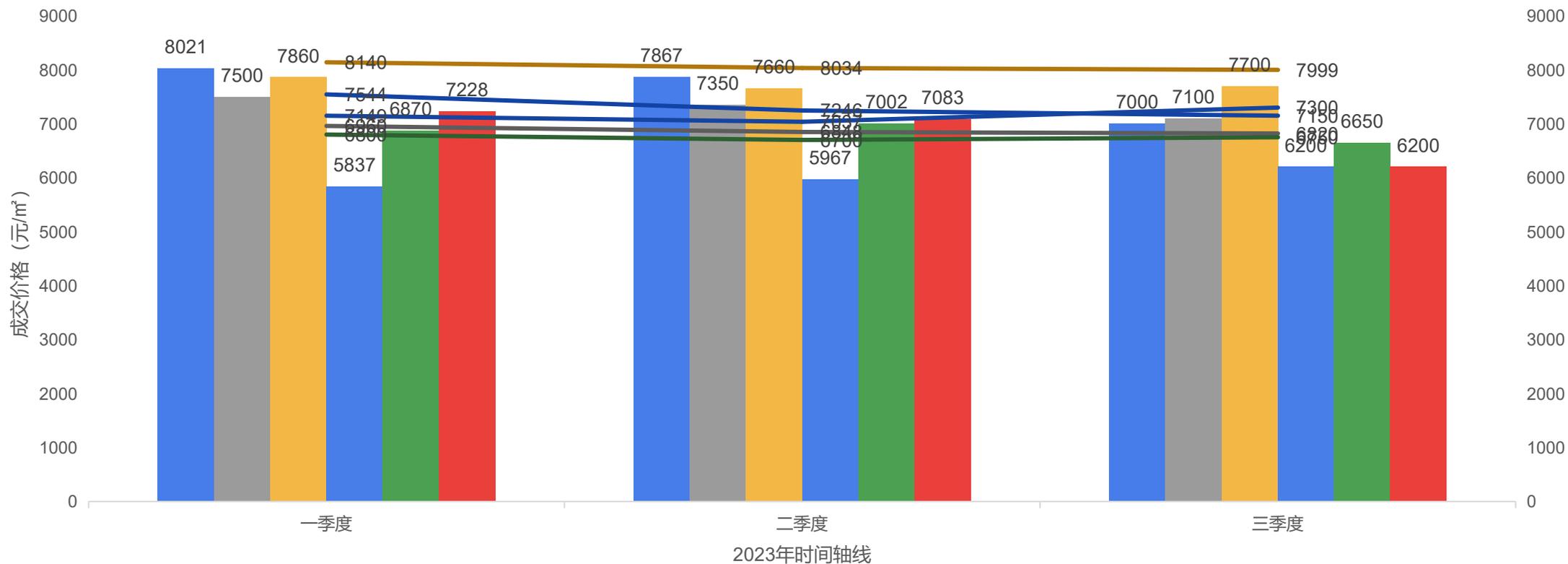


价格方面

成交均价呈下降趋势

今年1-9月份成交价格持续下降，二季度明显，三季度较之似有回升迹象，整体均价呈下降趋势。

南龙湖2023年1-3季度成交价格走势



万科星图 坤达江山筑 永丰乐城 双湖城 小乔书苑 金地和樾春晓 四季风华 万林上院 正商智慧城 正商兰庭华府 泰宏阳光里

产品方面

刚需90-110m²功能性三房仍为主流产品

区域1-9月份累计去化量29.3万m²（竞品调研汇总数据），预计下半年推货25.62万m²；热销项目主要集中在坤达江山筑、万科星图、小乔书苑、越秀臻悦府、永丰乐城、金地和樾春晓项目。

2023年1-9月份南龙湖各项目面积去化调研																
区域	项目名称	推售节点	在售物业形态	高层								洋房				2023年下半年预推售(万m ²)
				总来访	总认购	80-90	90-100	100-110	110-120	121-130	131-140	121-130	131-140	140-160	160-180	
热销项目	永丰乐城	平销	洋房高层	2162	271		52	68	96		18		25	12		3
	碧桂园双湖城	平销	高层	2081	283			72	103	57	15			36		0
	金地和樾春晓	平销	高层	2730	307		78	76	85	43	25					3
	万科星图	平销	高层洋房	3586	467	99	130	163					75			1.12
	越秀臻悦府	平销	高层洋房	0	180		138						42			7.2
	小乔书苑	平销	高层洋房	2355	211	76	85						30	20		0
	坤达江山筑	平销	高层	3855	500	153	260						87			0
其他	正商兰庭华府	平销	高层洋房	1545	122			85				15	10		12	4.3
	正商智慧城	平销	高层	1263	104			69				35				1.5
	泰宏阳光里	平销	洋房高层	1065	86	10	26	40					10			/
	万林上院	平销	高层洋房	2424	137		45	55	26				11			2.5
	澳海四季风华	平销	小高洋房	1908	101		17	46	15	15				8		3
总计				24974	2769	338	831	674	325	115	108	265	53	60	0	25.62

客户表现

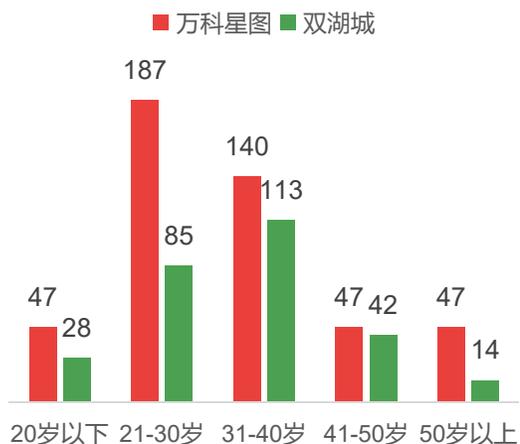
常住人口增多，客群多以郑州刚需外溢为主

南龙湖最近三年的常住人口，2023年84万人、2022年是73万人、2021年是65万，由于三、四环高房价的挤压，人口一直是呈现流入的状态，按照官方的人口规模预测，2025年市域常住人口将达140万。

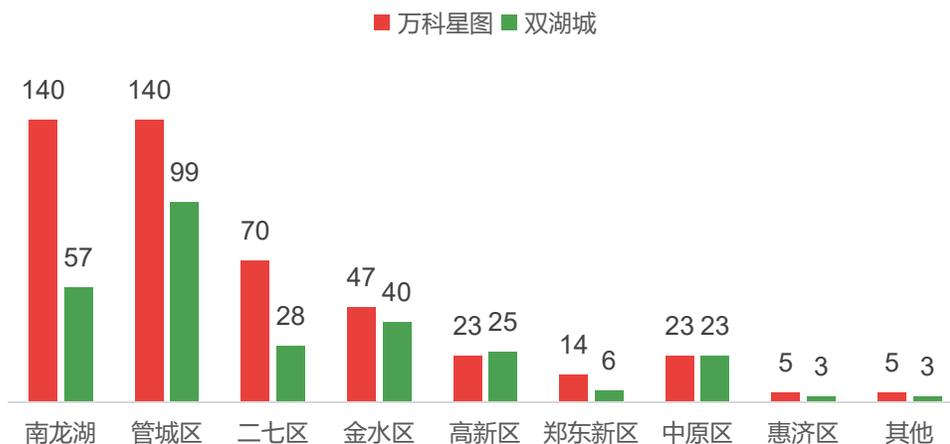
选取万科星图与碧桂园双湖城项目得出：客户年龄段多在21-40岁之间，多为四口之家、其次是单身和三口之家，工作区域南龙湖地缘占比35%，郑州城区总占比50%，其中管城区占比最高，不难看出：

南龙湖购房群体仍为郑州刚需外溢

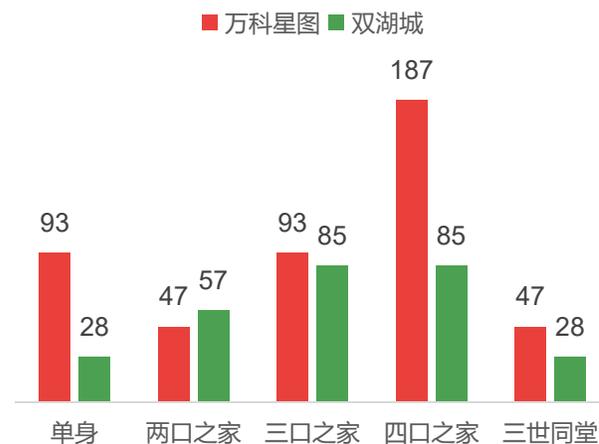
1-9月份成交客户年龄分析



1-9月份成交客户工作区域分析



1-9月份成交客户家庭结构分析



热销项目政策集中表现为

高赠送+特价房+首付分期+高评高贷

高赠送：包含送车位、送物业费、送家电券；热销项目中坤达江山筑买房送车位、送一年物业费；永丰乐城送车位；金地和樾春晓赠送3万车位券；越秀臻悦府赠送3年物业费；

特价房：多以工抵房、清栋特惠等噱头包装，其中碧桂园双湖城打出了51XX元/m²起，打造产品稀缺性，营造销售氛围；

首付分期：大多项目均采用首付分期政策，且多为两年四次或六次，具有代表性的热销项目万科星图、永丰乐城、碧桂园双湖城、金地和樾春晓；

高评高贷：坤达江山筑、小乔书苑、澳海四季风华首付2万，其余全贷款；

渠道多以分销合作为主

分销合作+互联网推广+线下展示

推广渠道：

- 分销合作：贝壳、58、房友等；分销佣金在1.5万-4.5万/套之间；
- 传统互联网：线上推广平台以安居客、房天下、凤凰网为主，各项目配合自身微信抖音等日常推广；
- 线下展示：以外拓、围挡、道旗、楼体发光字、高炮、超市导视屏为主，部分楼盘仍保持地铁广告、高铁包柱、车体广告、打造高覆盖率；

上半年多以自媒体自主获客开展、线上投放、线下广告覆盖、老带新及员工推介宣导力度加强等组合发力
有意削弱分销依赖，整体分销呈现下降趋势

- 开发商万科，产品：高层，销售政策会根据不同的节点进行调整，由于位置属于郭店，但距离主城区近价格相对较低，且项目为精装交付，对于刚需客户来说性价比高；

价值主线：

大品牌 + 稳工地 + 精装房+高性价比



典型项目分析

坤达江山筑

- 开发商坤达集团，产品：高层，销售政策普遍变动较小，以2万网签高评高贷降低客户购房压力，签约华师大，以公立学区房闻名在外，吸引了大批受众客群；

价值主线：

学区房 + 低首付+稳工地+高赠送

华东师大附属郑州江山学校
国际化特色课程体系、兴趣拓展+素养培养
培养全面发展的创新型优秀人才

江山开学季·美好新学期
学霸的养成
从国际化的教育开始

江山交付季·幸福倒计时
距离交房倒计时仅剩 **115** 天

5551 6666

工抵转让 血亏甩卖

直降900+元/m² 首付10% 剩余全款贷

签约再送，一年物业费+5折车位券！
再有2个月交房！

面积	面积(m²)	原总价	原单价	直降	工抵后价	工抵后单价
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1
138m²	88.5	489500	5531.1	40000	449500	5079.1

260亩内部公园 10000m²儿童乐园

5551 6666

当红江山 热势难挡

双节冲刺钜惠 火热咨询 持续不止

双节提前过·钜惠翻倍享

- 钜惠一：指定房源直降500
- 钜惠二：赠送5折车位券
- 钜惠三：购房送一年物业费

江山交付季·幸福倒计时
距离交房倒计时仅剩 **92** 天

5551 6666

向光而生 自然无界

高层阳台全交付 超高赠送比 无界光影体验

我的江山我的家

江山交付季·幸福倒计时
距离交房倒计时仅剩 **91** 天

5551 6666

天天妈妈
家人们啊，谁有快速做早餐的妙招啊
孩子每天早上来不及吃早餐，头疼啊

郑州 2分钟前

张律师：
我家原来也是，不过现在好了，自从住到江山筑，小区出门就是学校，早餐时间很充足，孩子也能多睡会

住约89-178m² 双气洋房
上华东师大附小附中

5551 6666

质 × 见 幸福场景

立体景观，建筑自然交融
目之所及皆是风景
回家的每一步都是诗意的旅行

江山交付季·幸福倒计时
距离交房倒计时仅剩 **125** 天

5551 6666

百折不挠

七夕折上折，折扣意想不到
这样的购房好时机，怎么能拒绝

限量房源 特价之上再享98折

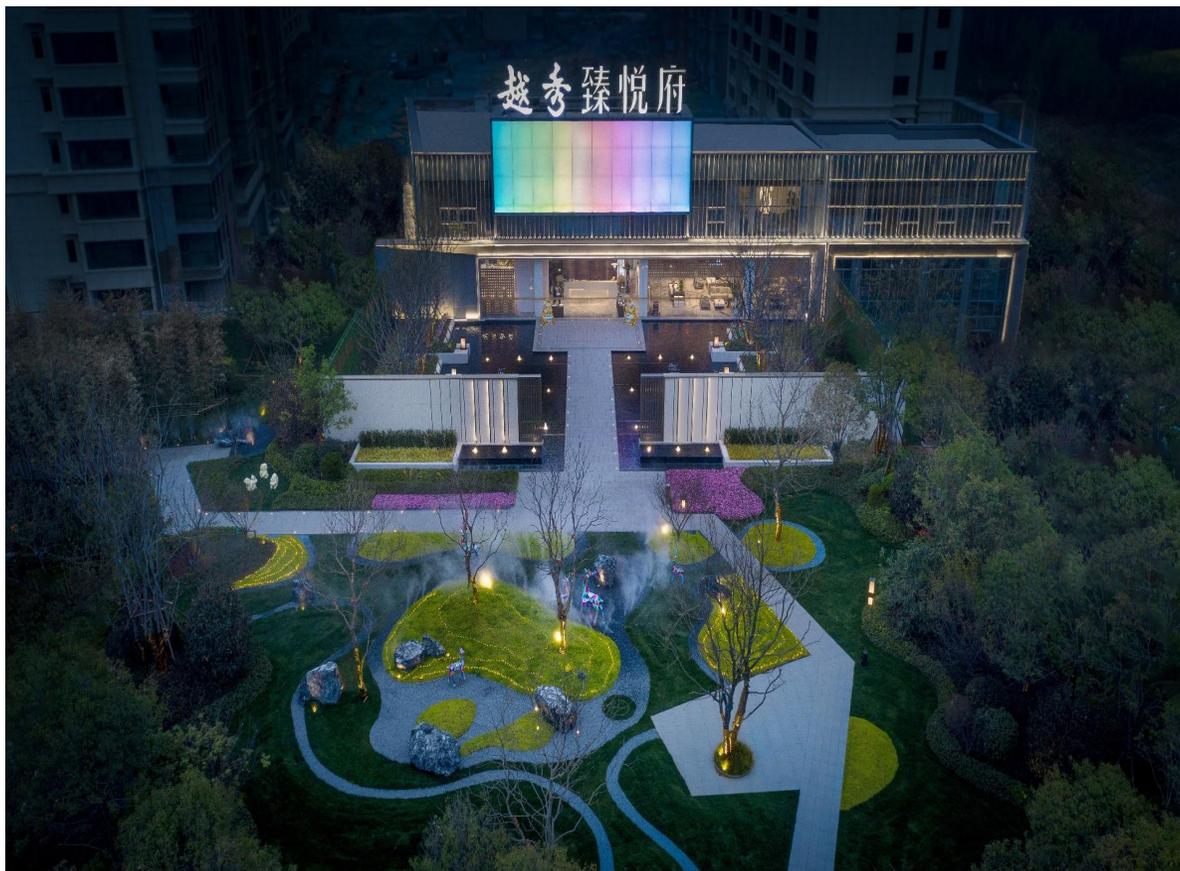
距离合同交房仅剩 **132** 天

住约89-178m² 双气洋房 上华东师大附小

5551 6666

越秀臻悦府

2019年5月份越秀拿下南龙湖的6号土地，位于郑州龙湖镇经四路东侧、祥云路北侧，占地面积34952.98平方米，约52.43亩，经过315轮竞价，成交总价5.01亿元竞得，成交单价955.65万/亩，楼面价4778.23元/m²，溢价173.73%。



项目位置	郑新快速路与祥云路交会处西800米		
开发商	越秀地产		
占地面积	约52亩	建筑面积	约13.7万方
装修状况	毛坯	产权年限	70年
容积率	2.99	绿化率	35%
物业公司	越秀物业	物业费	2.5元/m ² ·月
总户数	942	装修情况	毛坯
车位配比	1:1.1		
楼层状况	高层30层；洋房9层		
楼栋情况	4栋高层、3栋洋房、1栋商业		
是否有暖气	无集中供暖，有暖气预留口		
销售政策	送13万家电礼包（折合给供应商抵11万）、送3万物业费		
分期政策	20%首付，不分期		
均价	7200-8500元/m ²		
合作分销	贝壳、58		
分销佣金	5.5跳6		
交房时间	现房交付现可装修，2024.1月初物业进场		

越秀臻悦府

9月24日开盘均价7200-8500元/m²，折合优惠单价最低6000元/m²左右，开盘当天成交53组，截止26日成交70+组。

- ◆**开盘成交分析：** 53套，99m²24套，118m²15套，128m²14套；
- ◆**开盘成交均价：** 本次推售1#、6#楼，成交区间在6000-7200元/m²；
- ◆**规划产品：** 4栋高层+3栋洋房+1栋商业：高层27层（3T6）99m²、118m²；洋房9层（1T2）128m²，共计942户；
- ◆**优惠方式：** 送13万家电礼包（折合给供应商抵11万）、送3万物业费；
- ◆**首付分期政策：** 现房交付，20%首付；
- ◆**分销/全民经纪人：** 贝壳、58佣金5.5%跳6%；
- ◆**主打卖点：** 现房交付、国企品牌、紧邻主干道、生态环境、物业服务。



开盘数据		十一数据	
来访	成交	来访	成交
510	53	742↑	73↑

➤ 竞争检视

区域市场分析：片区整体市场声量受市区置业门槛降低影响，外溢客户阻断严重，片区客户总量急剧下滑，9月整体来访量环比上涨，有回升迹象；区域内各竞品频繁降价、接连0首付、送车位、准现房、高佣刺激等组合竞争分流客户；

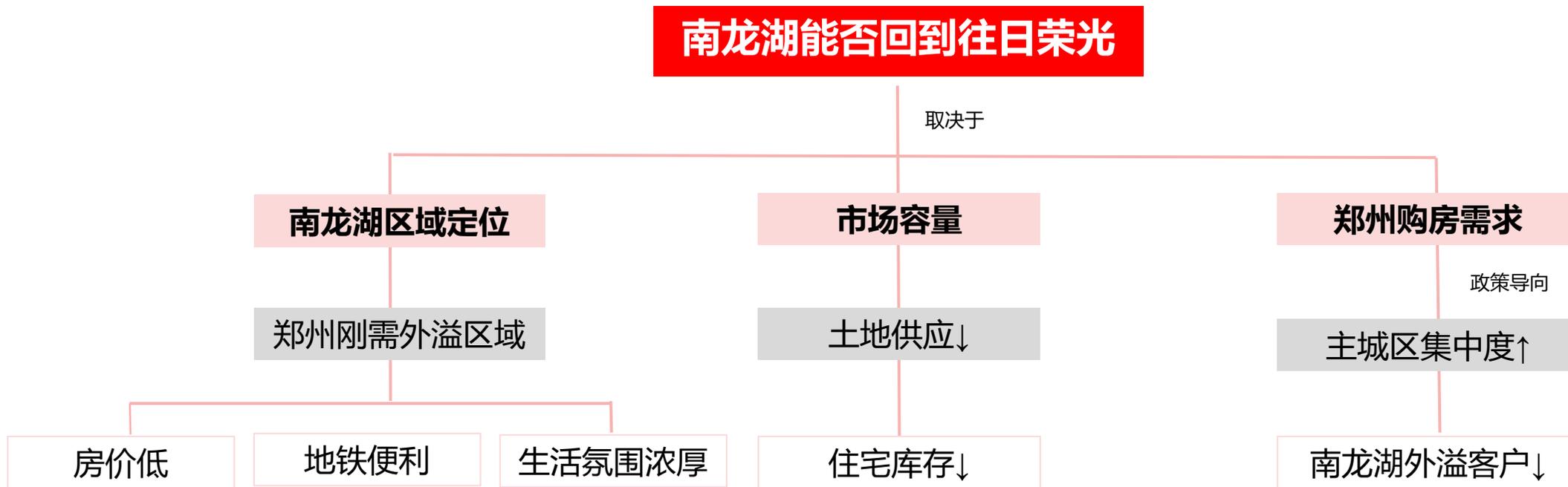
核心竞品分析：片区壁垒突破受阻，各竞品抢客政策不断加码，客户预期被不断拉低，产品及位置被不断拔升，项目核心竞品碧桂园、金地等全国一线房企和地铁口品质准现房永丰等低置业门槛分流区域客户现象尤为明显，核心竞品首付降至10%或5万，准现房单价降至6000左右，部分竞品高评高贷可0首付，加之周边二手房倒挂，客户转化难度骤升；

➤ 下半年竞争分析：

供应竞争分析：片区上半年完成供应1442套，17.58万m²，金额15.4亿，竞品供应集中于下半年，下半年计划供应1752套，23.62万m²，结合当前市场环境及竞品供货计划，下半年项目可围绕交付节点，销售联动，推广线炒作产品稀缺性，回归南龙湖品质标杆，破局打开局面。

- ◆ **南龙湖经济发展：**从规划上看，南龙湖以优越的地理位置、成熟生活配套及区域产业聚集向外发展，产业重点为商贸物流、科研教育、电子商务、居住产业、装备制造工业等，同时多样化企业进驻脚步不停；交通上地铁二号线小乔站的开通，能够带动城市经济发展，但自身区位受限导致部分行业发展缓慢，未来仍需政策引导发展；
- ◆ **房地产市场环境：**郑州主城区在政策不断加持下，外溢客户会逐渐减少，近远郊区域将会受到一定冲击，市场热度短期内或会持续走低；市场中各房企优惠不断加码、破底价，市场竞争激烈；产品、交付时间与低价是客户选择的主要因素。

那么，让我们回到问题最初：



市场容量递减、购买主力军减少，南龙湖前路艰难