

疫后乘风破浪，”开挂“般重获新生

华中区域2020年房地产市场年报

保利投顾研究院华中分院出品

2021年1月

前言：

今年，对于全球来说，都是不平凡的一年，突如其来的“新冠疫情”，打乱了整个社会的节奏。在各方努力下，疫情取得有效控制，但海外疫情尚未结束，短期难以消散，大家一路见证着历史。

如果用一句话来形容2020年楼市，那便是跌宕起伏、负重前行。受疫情影响，楼市经历了冰封期、修复期，才步入正轨。

在此，保利投顾研究院华中分院向伟大的祖国致敬，为每一位关注者奉上《2020年华中区域房地产市场总结及后市研判》报告。

目录

CONTENTS

01 大势环境与全国市场走势研判

经济环境 • 行业政策环境 • 全国市场走势

02 武汉房地产市场分析及展望

新房 • 二手房 • 土地 • 疫后房企策略

03 长沙房地产市场分析及展望

新房 • 二手房 • 土地 • 疫后房企策略

04 郑州房地产市场分析及展望

新房 • 二手房 • 土地 • 疫后房企策略

05 南昌房地产市场分析及展望

新房 • 二手房 • 土地 • 疫后房企策略

1

大势环境与全国市场走势研判

宏观经济环境●行业政策环境●全国市场走势

宏观经济环境：外围环境

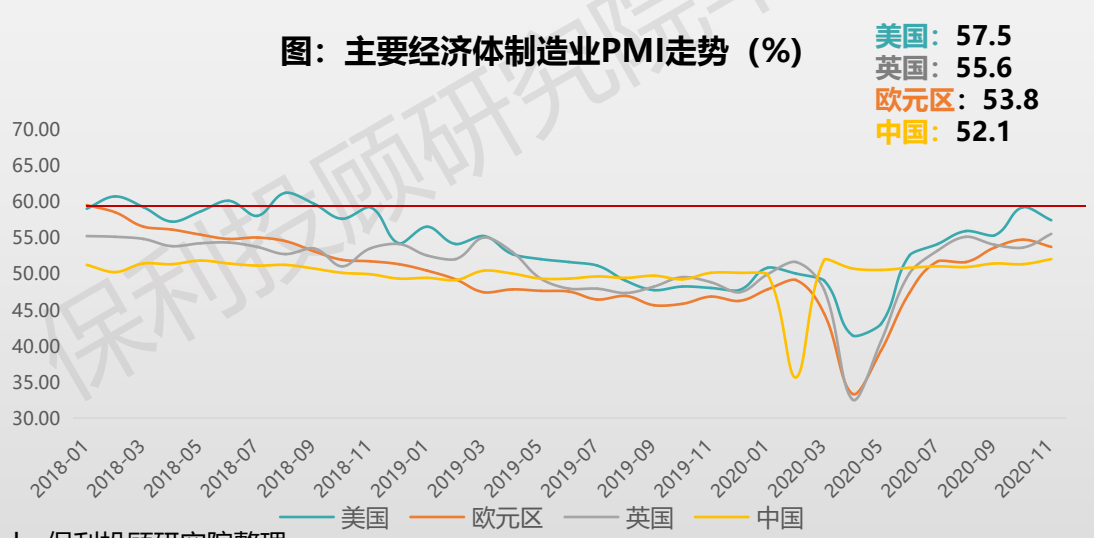
疫苗进程影响全球经济修复速度，中国经济优势凸显。

- 全球主要经济体加速复苏，PMI先行指标已恢复至景气区间，叠加疫苗取得突破性进展，外部经济预期逐渐好转，但由于疫苗落地进程尚未明确，明年全球经济修复速度仍具有不确定性。反观国内，得益于有效的防疫机制中国经济增速率先回正，是当前唯一实现正增长的经济体，未来对全球资金的吸引力将持续增强。

图：主要经济体GDP增速走势

国家/区域	2019（全年）	2020Q1（当季）	2020Q2（当季）	2020Q3（当季）
中国	6.11	-6.8	3.2	4.9
美国	2.2	0.32	-9.03	-2.91
英国	1.3	-2.08	-21.46	-9.58
欧元区	1.3	-0.3	-14.9	-4.3

图：主要经济体制造业PMI走势（%）



图：全球疫情形势喜忧参半

疫苗研发加快

- 中国：已有5支疫苗进入三期试验
- 英国：批准疫苗上市，允许大规模接种
- 美国：morderna疫苗计划开展儿童测试
- 俄罗斯：卫星V疫苗即将大规模接种
- 法国：sonofi疫苗进入人体实验阶段
- 日韩：投入大规模预算购买疫苗

海外疫情反扑

- 美国洛杉矶发布封锁令
- 意大利所有酒吧和餐馆必须在下午6点前关闭，体育馆、游泳池、剧院和电影院也将关门
- 西班牙宣布全国宵禁，并启动了紧急状态
- 英国、葡萄牙、捷克、日本等国也在近期推出更严格的防疫措施

数据来源：wind，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

宏观经济环境：国内环境

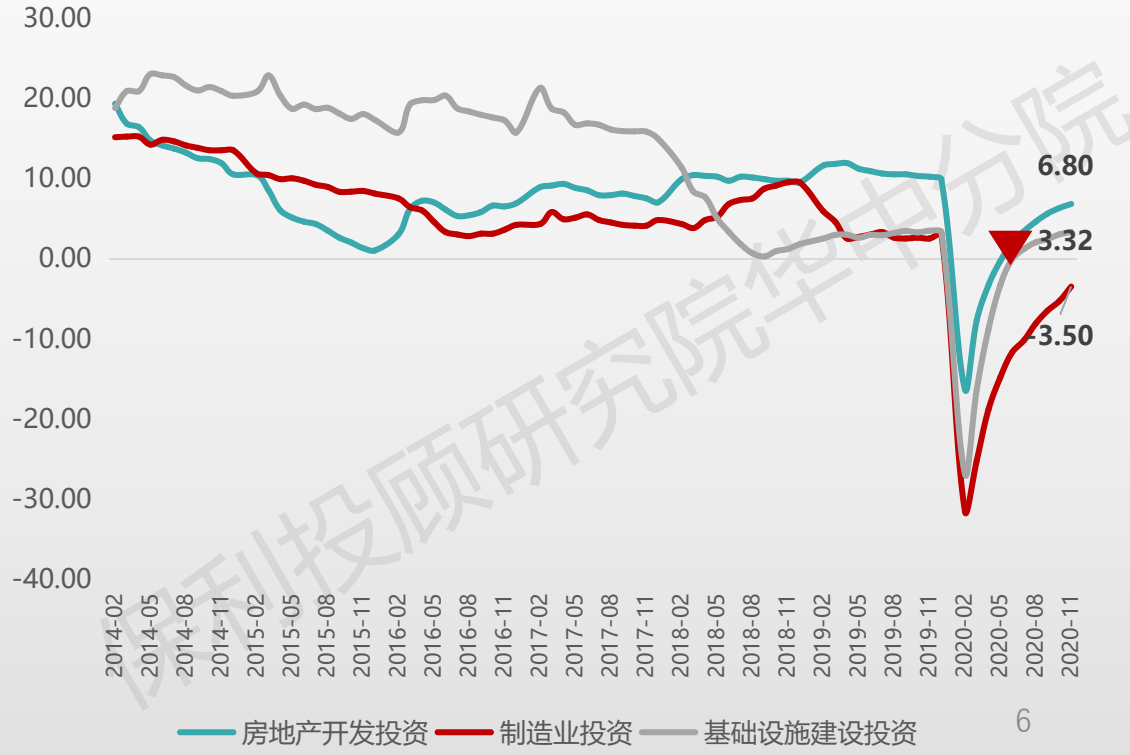
经济复苏势头加快，房地产是经济发展的“压舱石”。

我国经济延续加快恢复态势，前三季度GDP累计增速0.7%，实现同比转正，三驾马车延续全面回升态势，出口增幅扩大3.5个百分点至14.9%，预计明年出口将保持较好势头，经济预期持续好转带动居民收入预期向好。房地产、基建在疫情后成为经济恢复的重要抓手，房地产开发投资率先恢复正增长，前11月固投累计增速2.6%，其中地产投资累计增速6.8%。

图：中国宏观指标最新数据

经济指标	10月		11月
GDP增速	3.2%（二季度） -1.6%（前二季度累计）	↑	**4.9%（三季度）** **0.7%（前三季度累计）**
出口同比	11.4%	↑	**14.9%**
社零同比	4.3%	↑	**5.0%**
固投累计同比	1.8%	↑	**2.6%**
房投累计同比	6.3%	↑	**6.8%**
制造业PMI	51.4	↑	**52.1** **连续9个月高于临界点**
财新制造业PMI	53.6	↑	**54.9** **2010年12月以来新高**
财新服务业PMI	56.8	↑	**57.8** **2010年5月以来次高**

图：房地产、制造业、基建固定资产投资情况



数据来源：wind，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

宏观经济环境：“十四五”规划

构建双循环发展格局，地产与金融、实体均衡发展。

➢ “十四五规划”建议稿中提出，要形成“内循环+双循环”的经济新发展格局，都市圈作为双循环的重要发展支点，预计未来都市圈规划利好仍将继续释放，如成渝、长江中游等；根据2025年人均GDP将达到高收入国家标准(1.25万美元)，推算未来5年经济增速5.5%左右。政治局会议提出注重需求侧改革，促进房地产市场平稳健康发展，对房地产定调整体中性。

图：习近平针对规划建议稿中部分重要观点的说明

关于以推动高质量发展为主题

- 当前，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾，发展中的矛盾和问题集中体现在发展质量上。

关于构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局

- 要坚持供给侧结构性改革的战略方向，形成需求牵引供给、供给创造需求的更高水平动态平衡。推动形成国内经济循环，就能更好吸引全球资源要素，形成参与国际经济合作和竞争新优势。

关于“十四五”和到2035年经济发展目标

- 2025年：人均GDP达到高收入国家标准。推算未来五年的经济增速约5.5%；
- 2035年：实现经济总量或人均收入翻一番。推算未来15年经济平均增速4.8%

图：”十四五“涉及房地产相关表述

1. ***推动金融、房地产同实体经济均衡发展***
   实现上下游、产供销有效衔接，促进农业、制造业、服务业、能源资源等产业门类关系协调。
2. ***促进住房消费健康发展***
   增强消费对经济发展的基础性作用，顺应消费升级趋势，提升传统消费，……促进住房消费健康发展。
3. ***有效增加保障性住房供给***
   有效增加保障性住房供给，完善土地出让收入分配机制，探索支持利用集体建设用地按照规划建设租赁住房，完善长租房政策，扩大保障性租赁住房供给。
4. ***推进以人为核心的新型城镇化，建设现代化都市圈，推进成渝经济圈建设***
5. ***加快发展健康、养老、育幼、文化、旅游、体育、家政、物业等服务业供给***

数据来源：保利投顾研究院整理

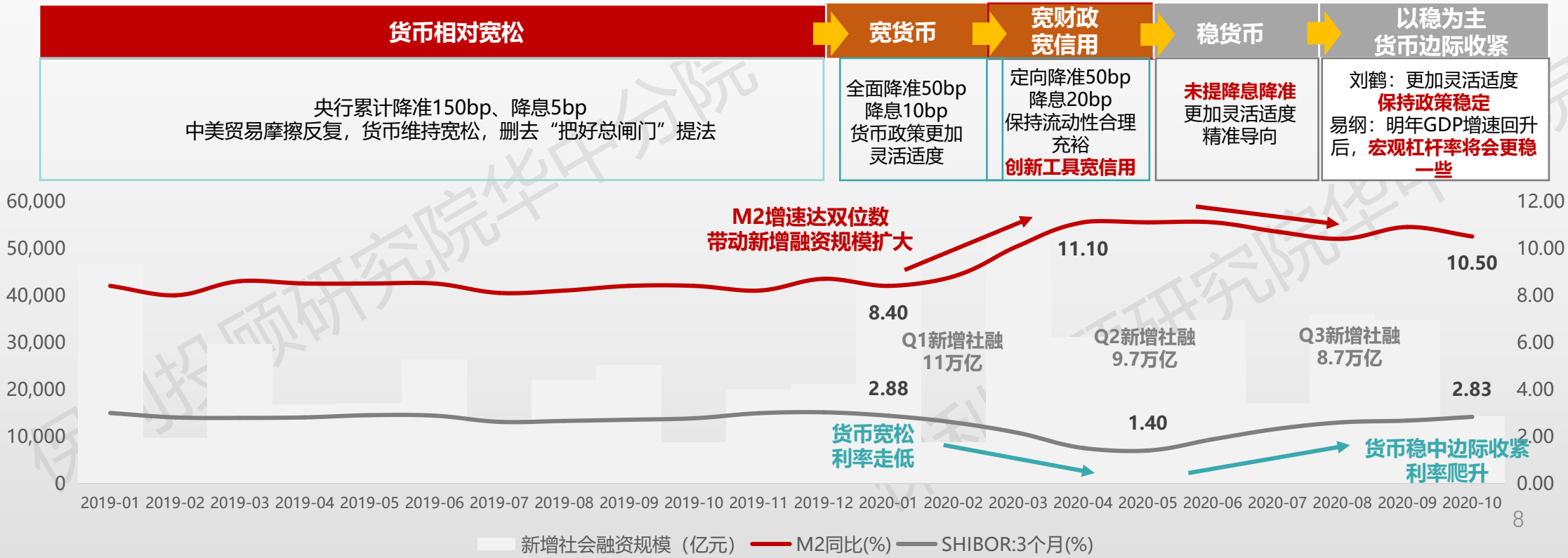
保利投顾研究院华中分院

宏观经济环境：货币金融环境

中性趋紧，宏观杠杆率较快抬升下关注风险防范。

疫情后货币环境宽松，M2增速上涨至双位数，shibor持续走低至1.4%，年中政策环境趋于中性。伴随宏观杠杆率快速攀升（18-19年度上升6BP，今年以来已上升25BP），当前政策站位发生明显转变，三季度货币政策报告中，央行表达对财政可持续性风险及金融风险隐患上升的担忧，“既不让市场缺钱,又不让钱溢出来”，预计明年货币政策将更关注风险防范。

图：我国货币供应量、社会融资规模及市场利率走势



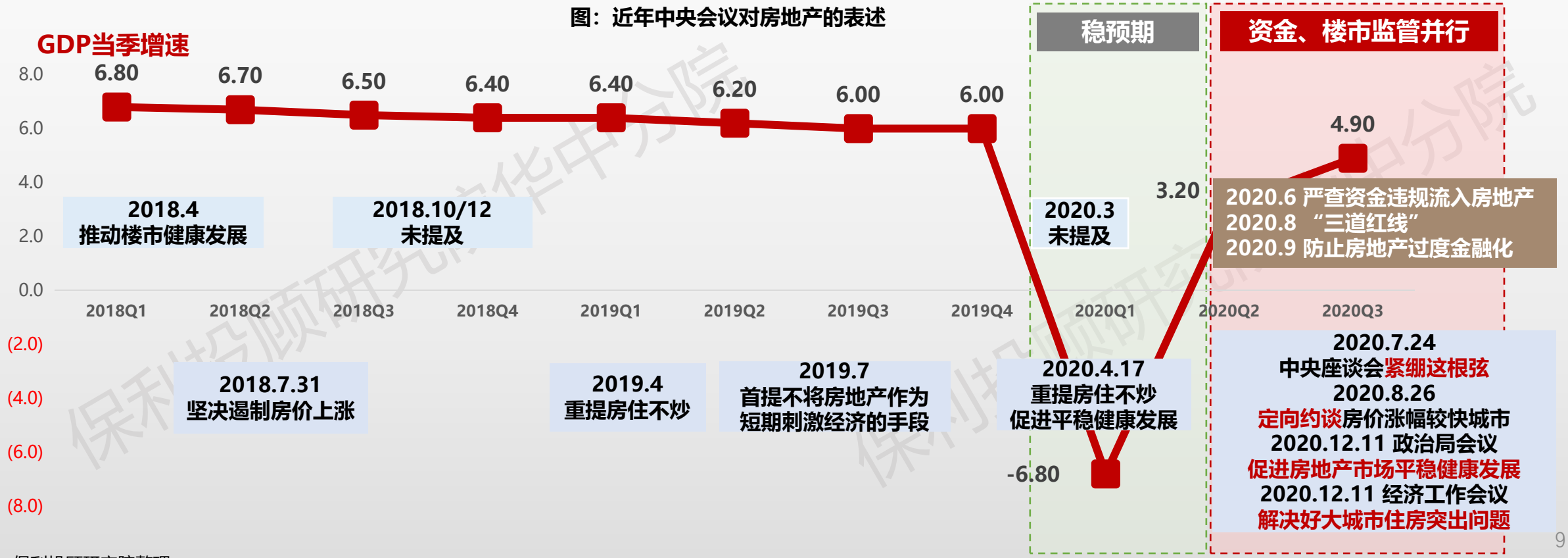
数据来源：wind，保利投顾研究院整理

行业政策环境：中央基调

由稳预期转向中性偏紧，房地产金融风险关注度提升。

- 疫情后政策以稳预期为主，三季度部分城市房价涨幅明显，政策基调转向中性偏紧。在对十四五解读中，国务院副总经理表示“房地产影响投资和消费，事关民生和发展”，银保监会主席表示“房地产是中国金融风险最大的灰犀牛”，后市对房地产资金流入仍保持敏感性，12月政治局会议定调，促进房地产市场平稳健康发展，预计行业政策将延续中性偏紧。

图：近年中央会议对房地产的表述



数据来源：保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

行业政策环境：中央基调

解决大城市住房问题，或推行单设租赁用地计划

➢ 年末中央经济工作会议召开，首提“解决好大城市住房突出问题”，高度重视保障性租赁住房建设，提出单列租赁住房用地计划等举措。上海于2017年7月首推租赁住房用地，试行租赁住房与商品房双轨并行，租赁用地年均成交规模维持150万㎡，未对商住用地形成挤压，更好地补足住房保障缺口。预计人口持续净流入的大城市或推行单列租赁住房用地计划。

图：本次经济工作会议针对房地产内容要点

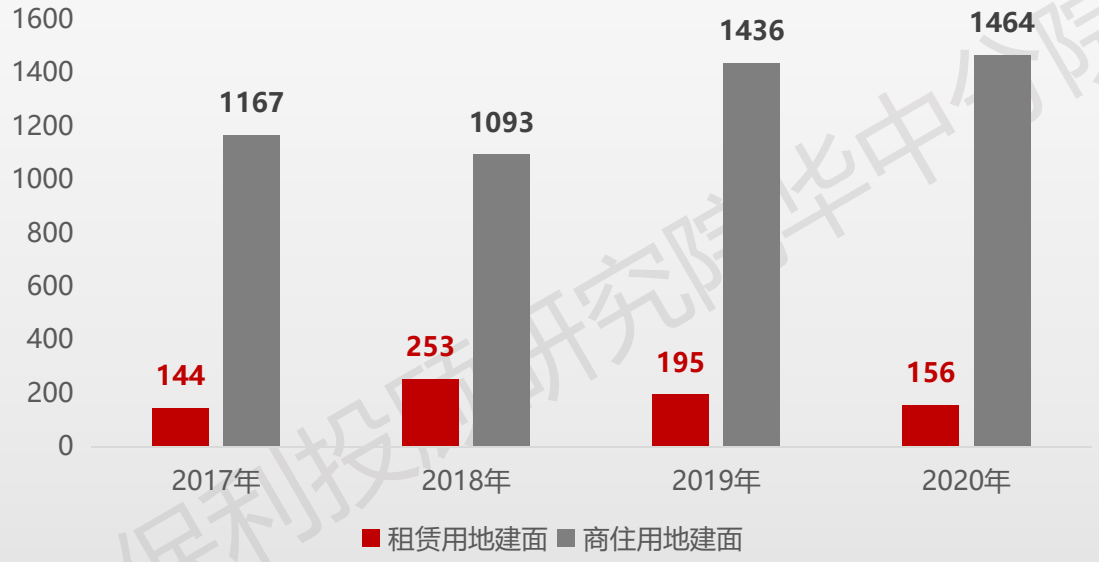
针对扩大内需

- **实施城市更新行动，推进城镇老旧，**建设现代物流体系

针对首提“解决好大城市住房突出问题

- **坚持“房住不炒”、因地制宜、多策并举，**促进房地产市场平稳健康发展
- **高度重视保障性租赁住房建设**
- 使**租购住房在享受公共服务上具有同等权利**，规范发展长租房市场
- **土地供应向租赁住房建设倾斜，单列租赁住房用地计划**，探索利用集体建设用地和其实也单位自有闲置土地建设租赁住房，国、民企都要发挥功能作用
- **降低租赁住房税费负担**，整顿租赁市场秩序，**合理调控租金水平**

图：上海租赁用地vs商住用地成交建面（万㎡）



- *租赁用地主要集中于外围区域，其中浦东(30%)、闵行(17%)、青浦(13%)；传统主城区占比约2.5成。*
- *目前租赁用地暂无项目入市、运营。*

数据来源：保利投顾研究院整理

行业政策环境：地方趋势

从边际放松到中性偏紧，定向调控延续“有保有压”

- 上半年地方楼市以支持性政策为主，从支持房企端到边际刺激需求端；下半年部分城市过热引发调控收紧，三季度政策进入密集期，主要调控方向为限购限贷收紧、限价限售升级、加大优先刚需房源比例等；四季度趋于缓和，政策有松有紧。预计后市各地延续定向调控，过热城市仍有加码风险，部分较冷城市如北方、中部存边际优化空间。

图：2020年房地产地方性调控政策时间轴

上半年：支持性政策为主

边际放松，刺激需求

•土地市场支持	湖北省、江苏省、深圳、上海、天津、西安、福州、南昌等
•降低预售条件	无锡、苏州、福州、厦门等
•人才落户放松	山东省、北京、广州、重庆、中山、宁波、苏州等
•购房补贴	衡阳、钦州、杭州、抚州、沈阳等

下半年：定向调控

政策密集期（7-10月），调控过热城市

•限购升级/补丁	深圳、东莞、杭州、宁波、南京、银川
•提高首付比例	无锡、常州、沈阳、长春、唐山
•限价升级	东莞、杭州、绍兴、沈阳、长春、唐山、徐州、长沙
•限售升级	东莞、杭州、常州
•摇号向无房家庭倾斜	南京、宁波、杭州、成都
•二手房增值税免征年限延长	沈阳、成都
•土拍限制	宁波、南京、唐山、绍兴、长沙、衢州、台州

政策进入平稳期（11-12月），有松有紧

•过热收紧	深圳限购年限增加至三年
	成都实行购房资格预审，再提无房家庭优先比例
	西安提高二套首付比例
	宁波提高二套首付比例，收紧限购限售范围
•较冷放松	哈尔滨鼓励房企打折促销让利销售新房

数据来源：保利投顾研究院整理

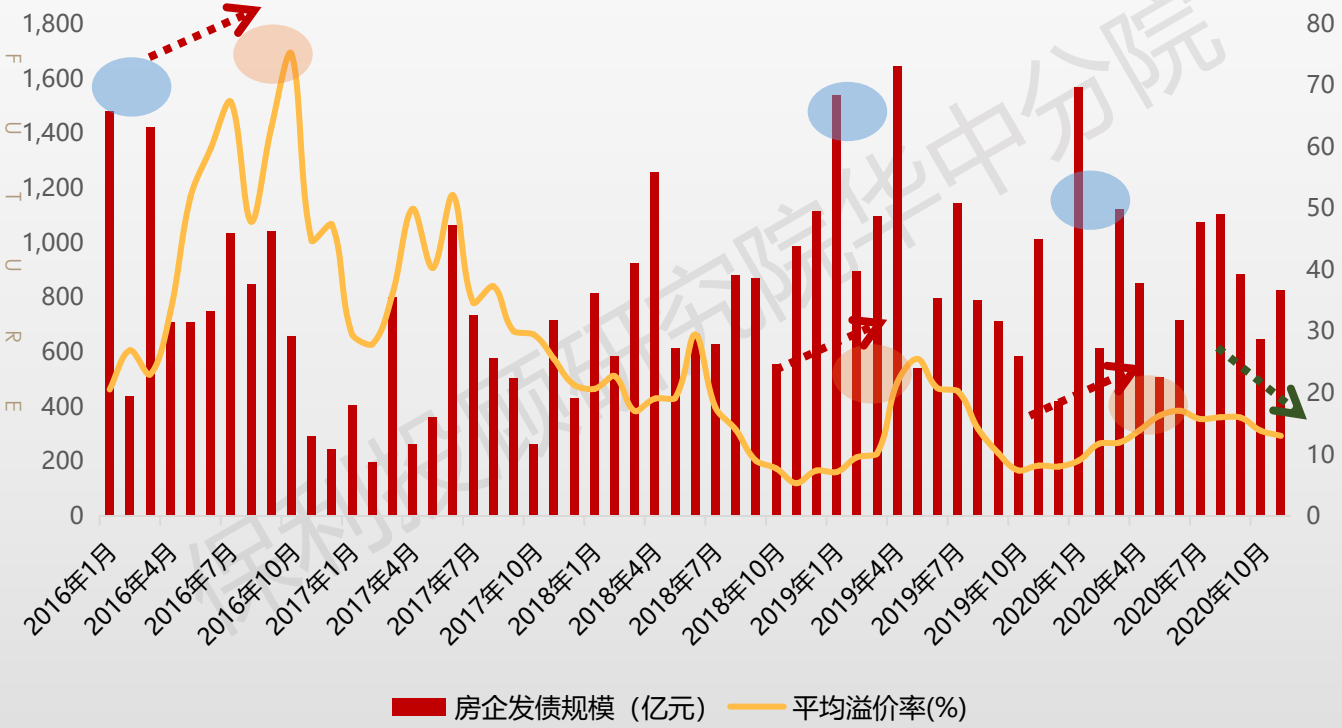
保利投顾研究院华中分院

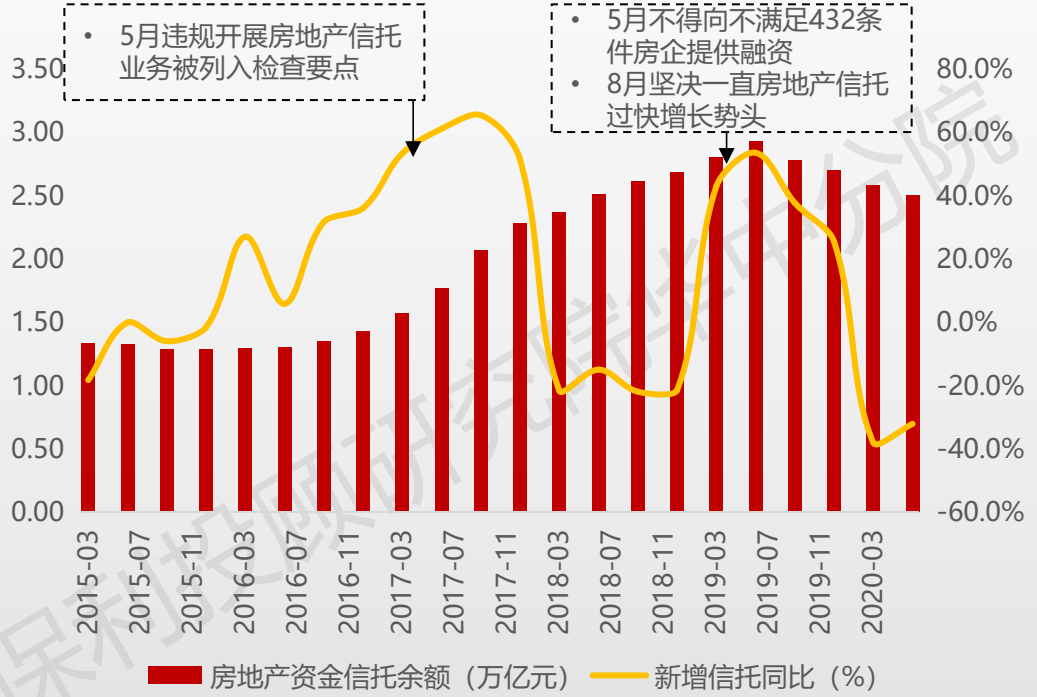
行业政策环境：地产金融

融资环境趋紧，“三道红线”持续影响高杠杆房企

- 上半年融资环境整体较宽松，房企发债处于高位；下半年随着“三道红线”出台，引导房企减少表外融资，对于银行新增涉房贷款要限制在贷款总量的30%，同时信托在现有规模上压降20%，融资环境进一步趋紧。年内融资环境的变化影响土地市场走势，上半年溢价率走高，下半年呈现回落，预计明年融资环境收紧将对高杠杆房企经营投资策略造成影响。

图：房企发债总量及全国土拍溢价率（亿元，%）





中央监管重点：影子银行、地方债务、房地产融资
地方债、信托融资目前基本管控到位（房地产信托规模进入负增长），
下阶段重点在房地产方面，当前出台“三道红线”给房企去杠杆

数据来源：wind，平均溢价率为300城口径，保利投顾研究院监测整理

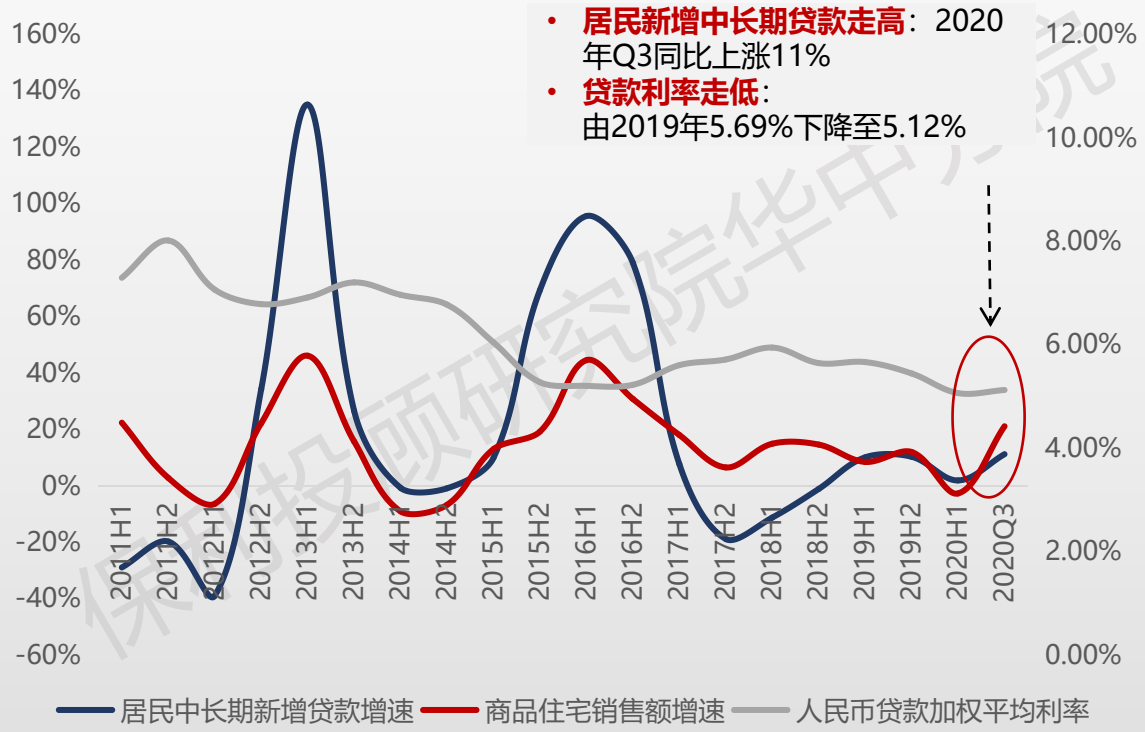
保利投顾研究院华中分院

行业政策环境：地产金融

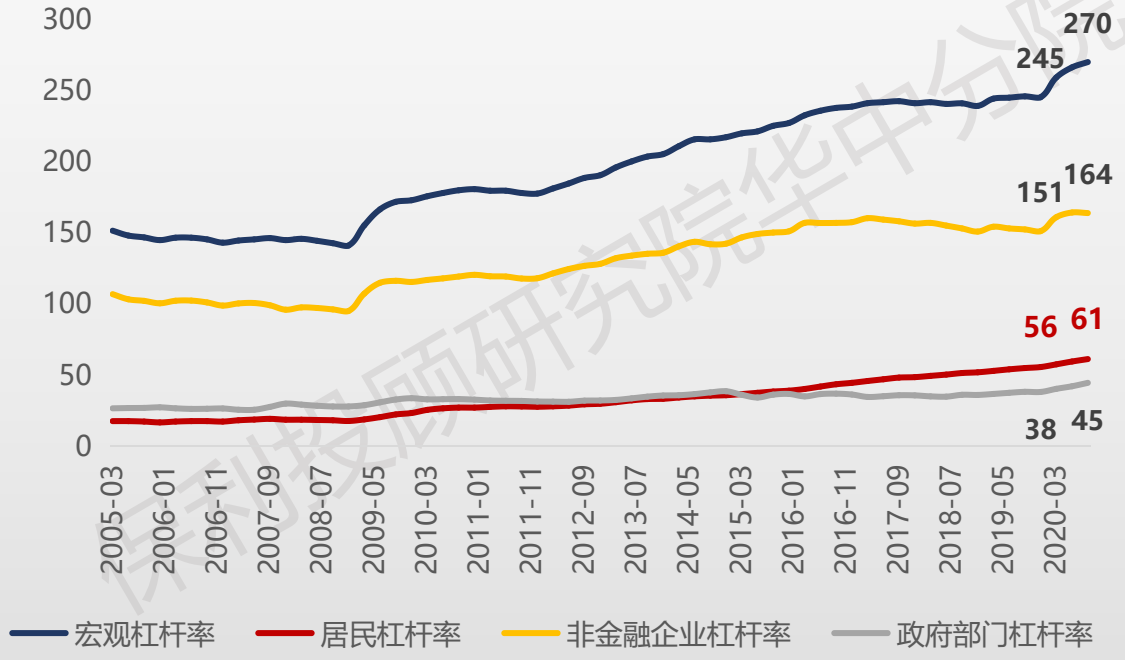
趋收敛，热点城市或有限贷升级风险

- 上半年，房贷利率下调10-15BP，新增中长期贷款同比增长10%，而同期住宅销售额下降3%，疫情期间的货币宽松带来居民部门的资产型通胀预期升温；下半年房贷利率进入平稳期，房贷相对增速亦有放缓。居民杠杆率抬升背景之下，监管层保持高敏感度，预计明年居民端金融环境将保持平稳，部分热点城市限贷或有升级。

图：居民新增中长期贷款总额与商品房销售额（亿元）



图：宏观杠杆率分项走势（%）



数据来源：wind，保利投顾研究院整理

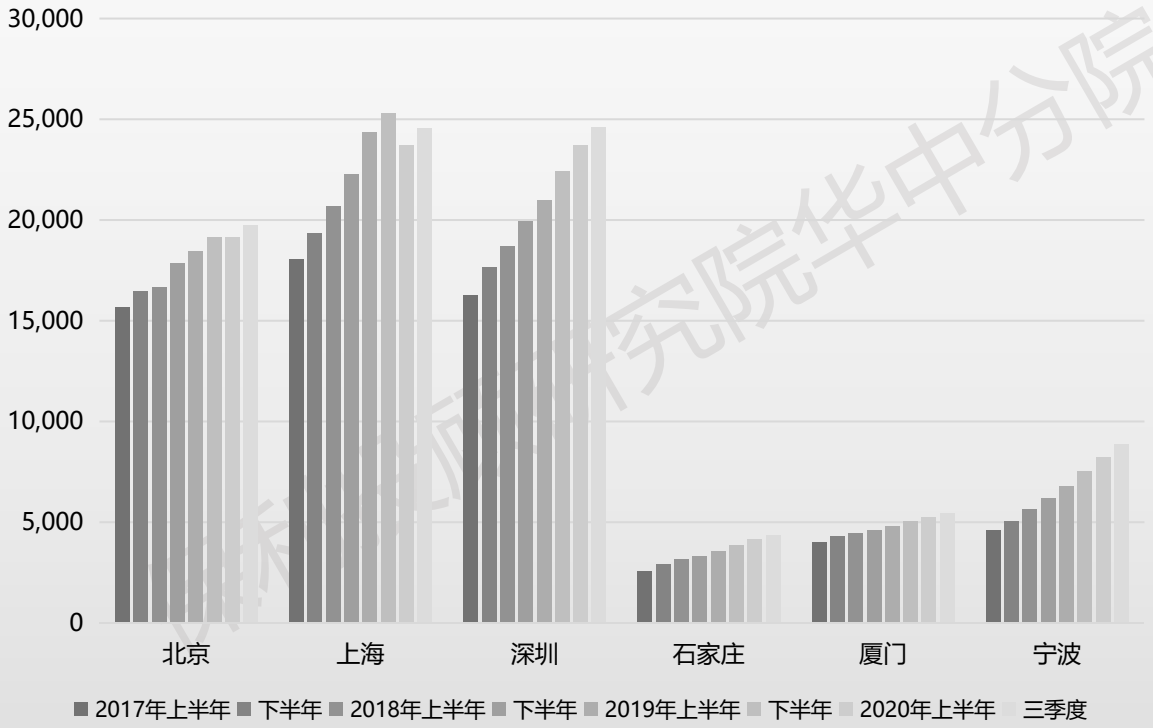
保利投顾研究院华中分院

行业政策环境：地产金融

城市分化扩大，核心城市吸金能力进一步强化。

- 分拆结构，城市吸金能力进一步分化：从居民端看，核心城市居民端呈现扩张，今年以来核心一二线城市居民贷款规模持续走高，其中深圳、宁波上涨明显；从投资端看，一线城市北上广、华东核心城市纷纷上榜TOP10全国土地出让金榜单。截止目前，上海以2792万亿元出让金位居全国榜首，广州较上年出让规模提升显著，同比增长超30%。

图：国内主要城市居民贷款规模走势（亿元）



图：2019-2020年全国主要城市土地出让金排行榜

排名	2020年 城市	2020年 土地出让金（亿元）	2020年 建面（万㎡）	2019年 城市	2019年 土地出让金（亿元）	2019年 建面（万㎡）
1	上海市	2792	3267	杭州市	2840	4500
2	杭州市	2661	3735	上海市	1995	2543
3	广州市	2249	3558	苏州市	1850	4010
4	南京市	1899	3515	武汉市	1766	4387
5	北京市	1807	810	广州市	1701	3763
6	苏州市	1789	5381	北京市	1701	914
7	宁波市	1727	3795	南京市	1697	3177
8	重庆市	1590	8763	重庆市	1593	9832
9	武汉市	1404	3352	宁波市	1405	4928
10	南通市	1317	5259	成都市	1383	5894

数据来源：wind，央行官网；保利投顾研究院整理
备注：土地出让金数据统计时间截止至2020.12.11

总结

宏观行业

外围 → 全球经济预期逐渐好转
疫苗进程影响经济修复速度

国内 → 经济复苏势头加快
构建双循环发展格局

货币金融政策
中性趋紧，宏观杠杆率较快抬升下关注风险防范

行业站位 → 与金融、实体经济均衡发展
推进都市圈建设

行业政策 → 转向中性偏紧
关注地产金融风险

需求侧改革、警惕“灰犀牛”风险

- 继续发挥经济发展“压舱石”作用
- 调控政策延续稳定性、定向调节
- 地产是金融政策重要敏感点之一

展望2021：中央定调将从需求侧改革、促进房地产市场平稳健康发展

解决大城市住房突出问题，或推行单列租赁用地计划

预计后市行业政策将维持“有保有压”，都市圈建设仍有持续利好

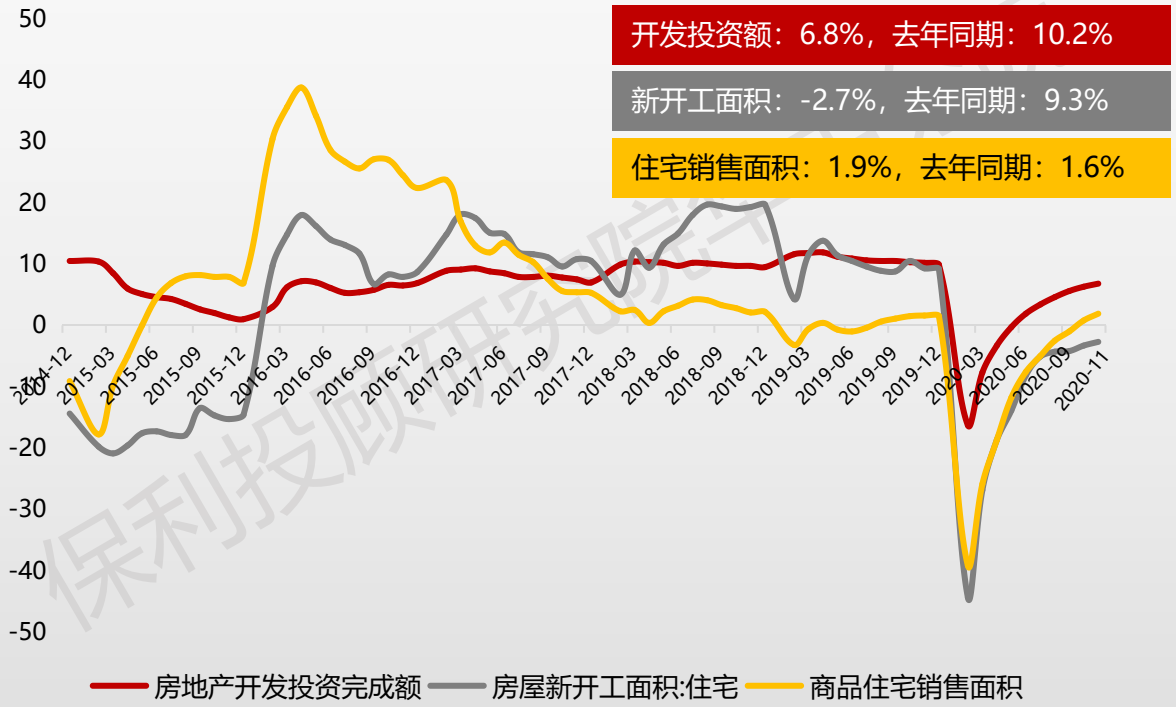
“三道红线”持续影响高杠杆房企，居民房贷环境趋收敛

全国市场走势：全国特征

行业韧性较强，住宅销售额累计增幅扩大至9.5%

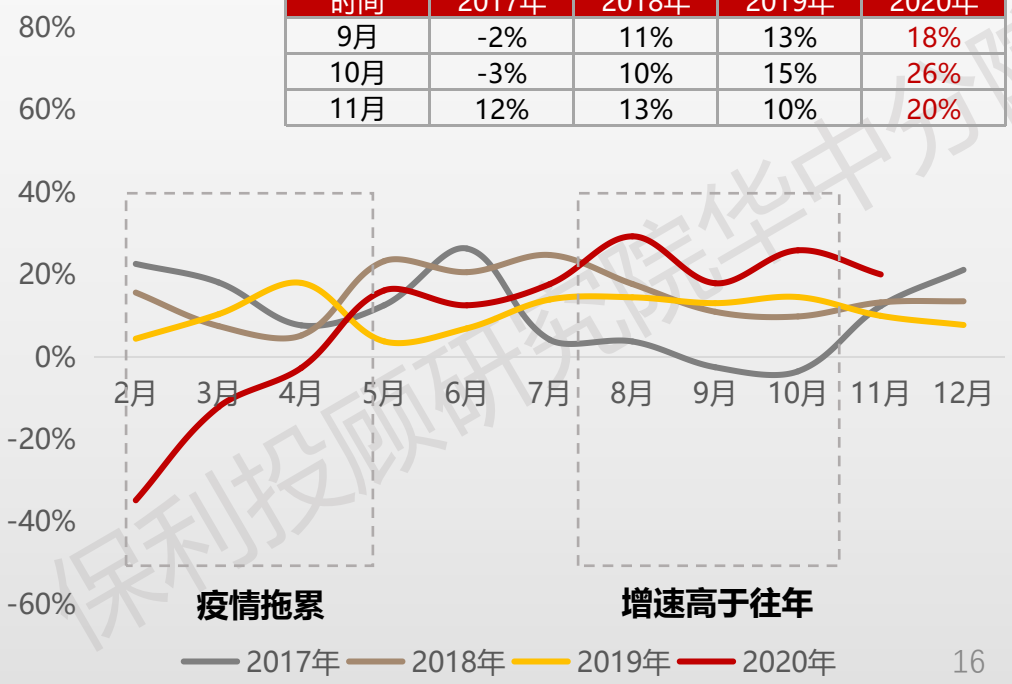
- 开发投资额累计增速6.8%，单月增速上涨11%至近三年高位，新开工面积累计同比下降2.7%，不及去年同期，但降幅收窄，持续修复。年初受疫情拖累，全国商品住宅销售额同比处于负值区间，二季度起需求持续释放，单月增速维持两位数增长，11月同比增长20.1%，累计同比扩大至9.5%。

图：我国房地产开发投资、新开工及商品住宅销售累计增速（%）



图：我国商品住宅销售额月度同比增速（%）

时间	2017年	2018年	2019年	2020年
9月	-2%	11%	13%	18%
10月	-3%	10%	15%	26%
11月	12%	13%	10%	20%



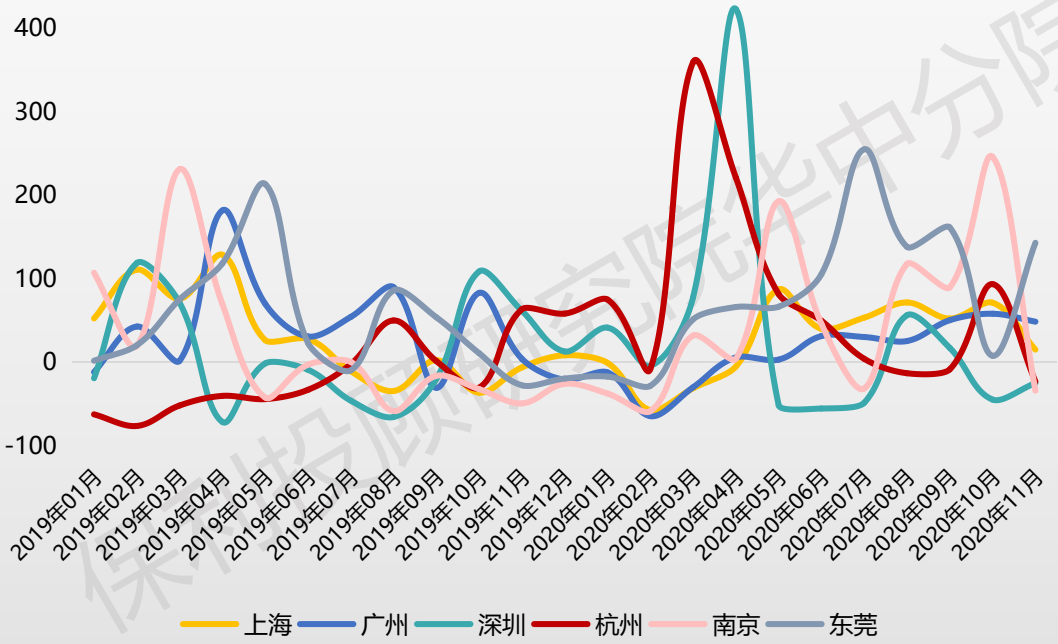
数据来源：保利投顾研究院整理

全国市场走势：全国特征

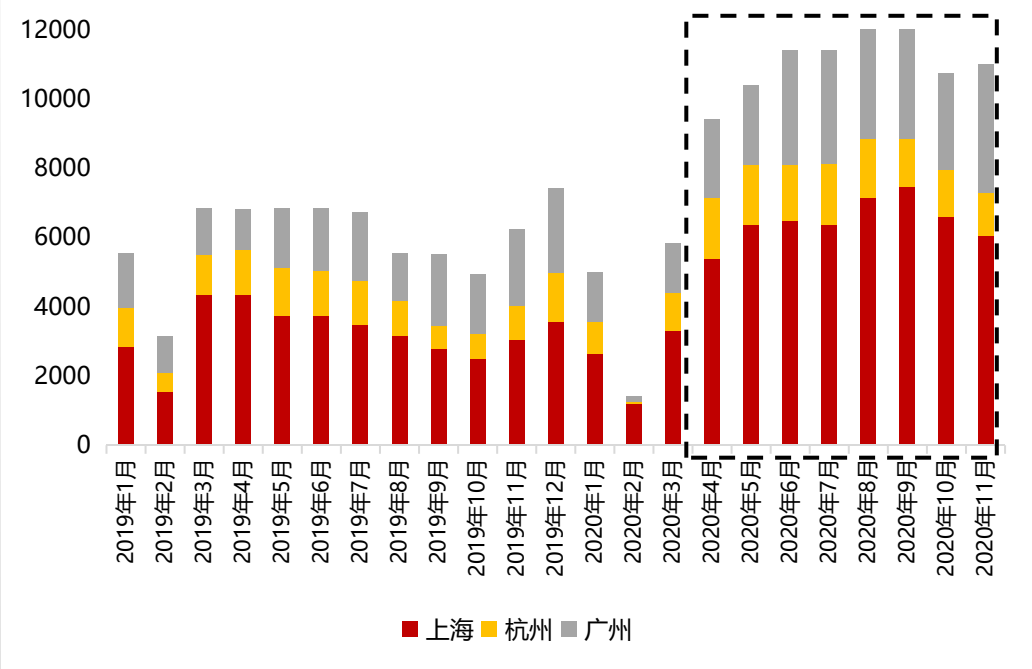
需求回归楼市核心基本面逻辑

- 2020年需求回归核心、注重价值逻辑：①核心城市中高端项目市场升温明显，高端项目整体涨幅高于去年，一线率先放量，带动强二线崛起；②中高端市场行情同样体现在二手市场，上海浦东新区、杭州老城区域、广州天河海珠区，二季度以来二手成交量价明显高于往年，近期的月度成交量同比涨幅在30-50%之间或以上。

图：2019-2020年核心城市高端项目成交同比走势（%）



图：核心城市中心区域近期二手住宅成交套数（套）



备注：高端项目以总价段进行选取，其中上广深1000万以上，杭州、南京800万以上，东莞600万以上；
二手住宅统计区域包括上海含浦东新区；杭州含上城、下城及西湖区；广州含天河及海珠区；
数据来源：保利投顾研究院整理

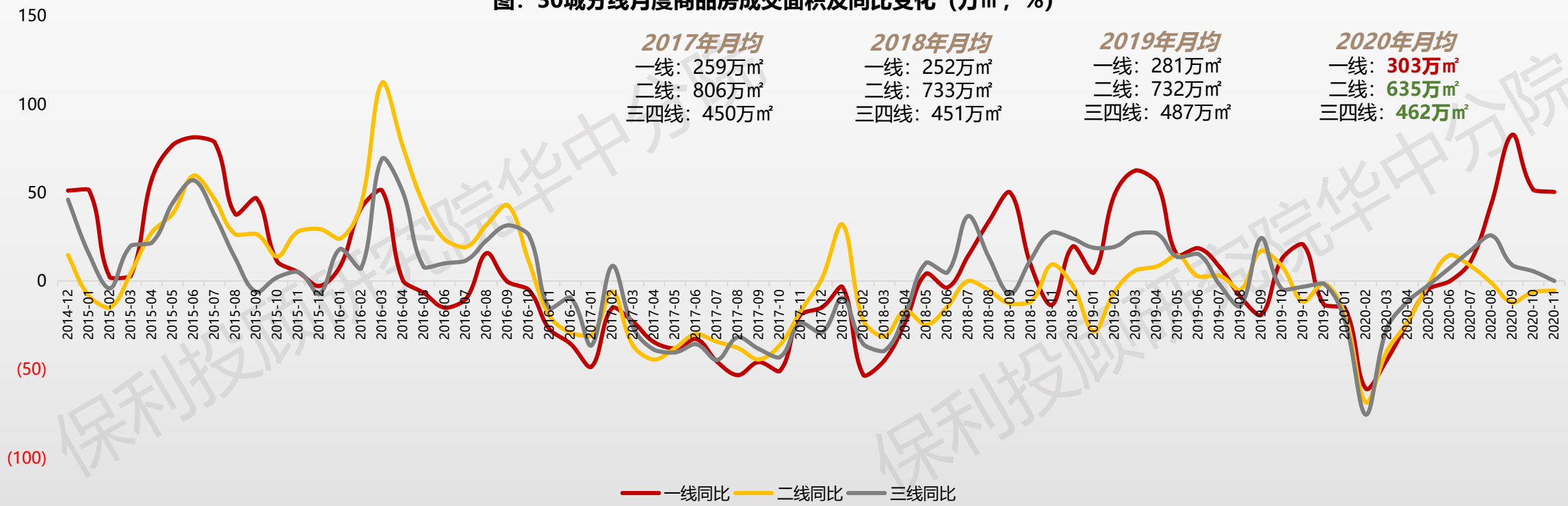
保利投顾研究院华中分院

全国市场走势：分线特征

一线率先修复持续走高，二三四线分化加剧

- 全国成交规模年初同比大幅回落，随疫情影响减弱，二季度出现技术性反弹，热点城市带动成交回暖。分线看，一线城市表现突出，上半年率先恢复，成交持续走高，前11月累计同比上涨9%，月均成交量高达303万㎡至近年新高。二三四线城市分化加剧，部分热点城市供求表现较好，高性价比项目维持热度，其余城市市场承压、以价换量仍是主流。

图：30城分线月度商品房成交面积及同比变化（万㎡；%）



备注：30大中城市为北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、南昌、成都、青岛、苏州、福州、厦门、长沙、哈尔滨、长春、无锡、东莞、昆明、石家庄、惠州、包头、扬州、安庆、岳阳、韶关、南宁、兰州、江阴、佛山。

数据来源：wind，保利投顾研究院整理

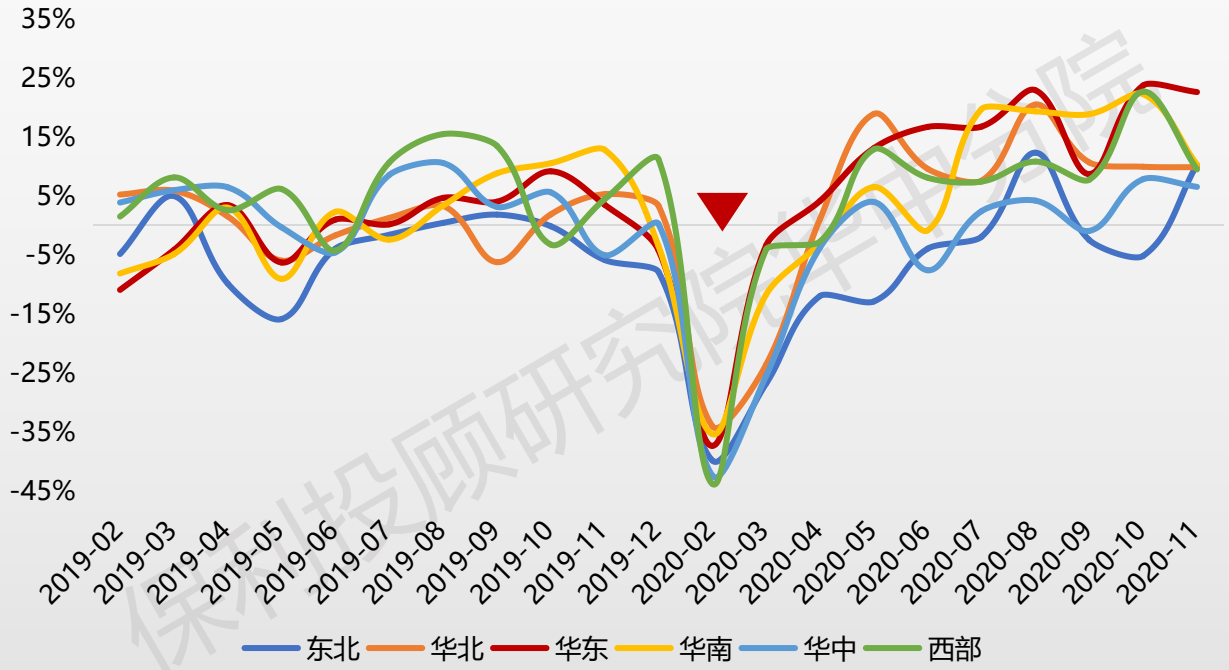
保利投顾研究院华中分院

全国市场走势：区域特征

疫情后区域分化显著，华东华南热度较高，华中东北走弱

- 今年以来，华东区域持续领涨全国，热度从核心二线城市轮动至未调控三四线城市；华南区域核心及周边表现较好，外围较冷；华北、西部区域表现分化，核心城市热度较好，大多数三四线城市氛围平淡；中部区域受疫情拖累恢复较慢，延续弱势；东北区域调控下整体呈现回落，市场观望情绪较浓。

图：分区域商品房成交单月同比



表：分区域成交累计同比及市场特征

区域	累计同比	典型城市	累计同比	主要特征
华东	8%	上海	-1%	引领疫情后市场回暖，市场热度最高，核心城市调控回落、周边三四线成交高于去年同期
		杭州	3%	
		南京	21%	
华南	4%	广州	29%	核心及周边城市市场较好，深莞广佛热度高，外围粤东西北三四线市场氛围仍偏弱
		深圳	24%	
		东莞	32%	
华北	4%	北京	7%	核心城市稳步放量，三四线成交显乏力，但高于去年同期水平
		青岛	5%	
西部	2%	成都	13%	表现分化，成都热度较高，其他城市竞争较为激烈，氛围平淡
		重庆	-21%	
华中	-6%	武汉	-21%	华中恢复时点较滞后但恢复较快，目前市场仍延续弱势
		长沙	-18%	
东北	-6%	大连	-16%	东北调控下整体呈现回落，市场需求疲软
		长春	-16%	

数据来源：国家统计局，华北——北京、天津、河北、山东、山西；华东——上海、江苏、浙江、安徽；中部——河南、江西、湖北、湖南；华南——广西、广东、海南、福建；东北——黑龙江、吉林、辽宁；西部——内蒙古、云南、西藏、山西、甘肃、青海、宁夏、新疆，保利投顾研究院整理

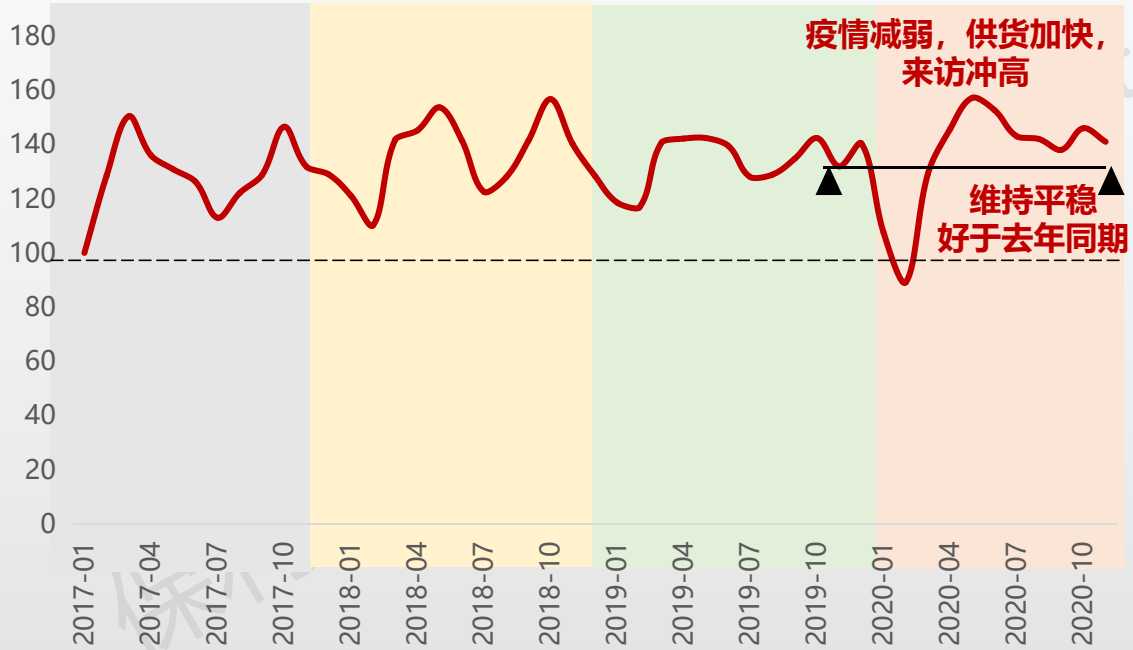
保利投顾研究院华中分院

全国市场走势：客户预期

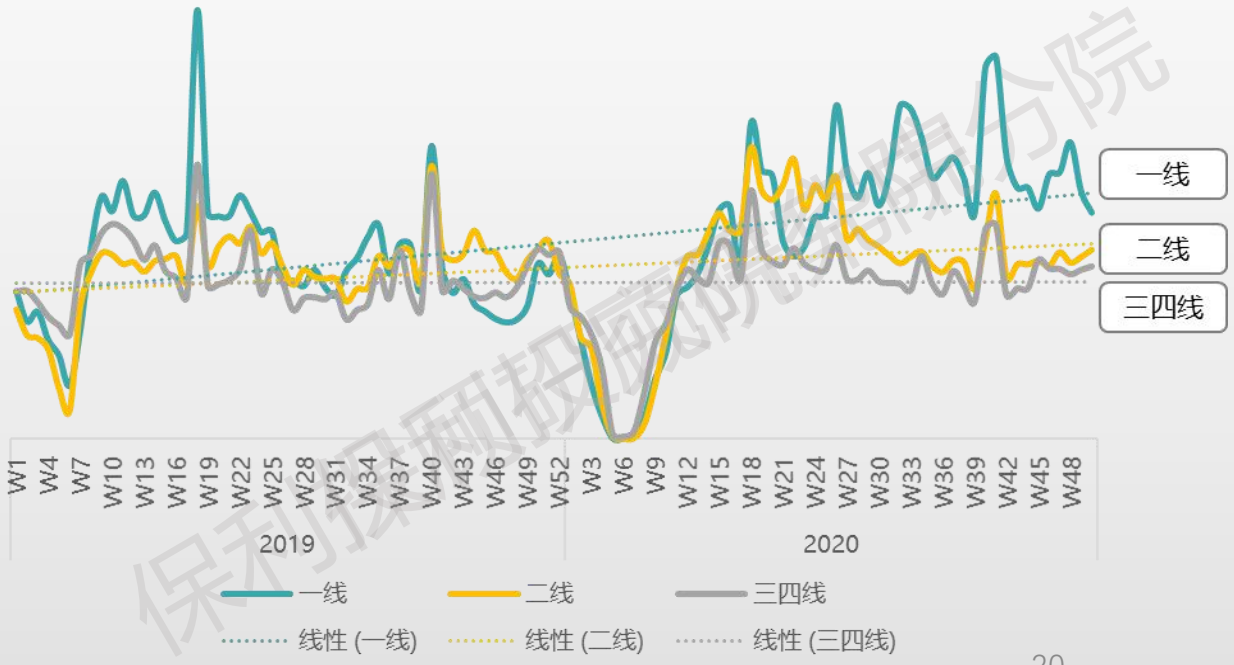
上半年持续回升、下半年高位回落，整体好于去年同期

- 根据保利投顾研究院监测，今年二季度随疫情影响减弱及各地供货量加大，交投氛围回暖，5月客户看房指数达近三年新高至157；下半年历经年中高位后，看房热度自然回落，但整体好于去年同期。各线城市周度盘均来访分化，一二线呈现上升趋势，其中一线增幅明显，维持高位；部分三四线客户观望情绪较浓，来访小幅下滑。

图：全国看房热度指数



图：2019年以来各线项目周度盘均来访变化（组）



保利投顾研究院

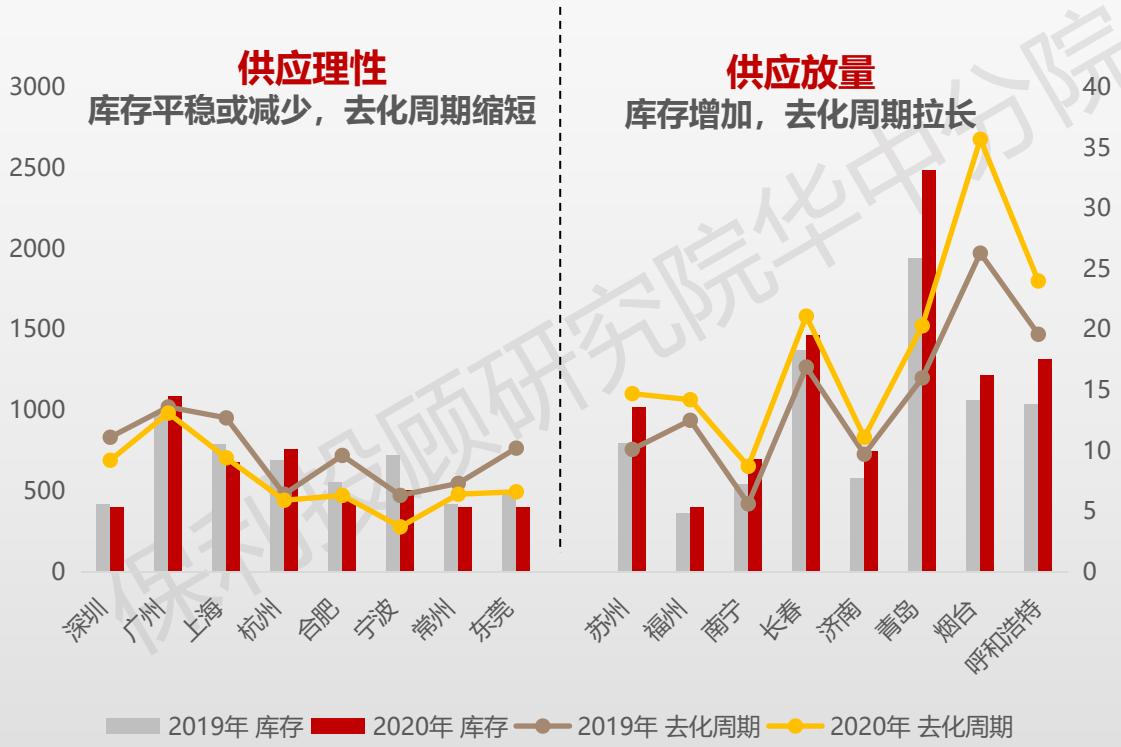
数据来源：保利投顾研究院监测整理

后市展望：关键因子1—楼市供求

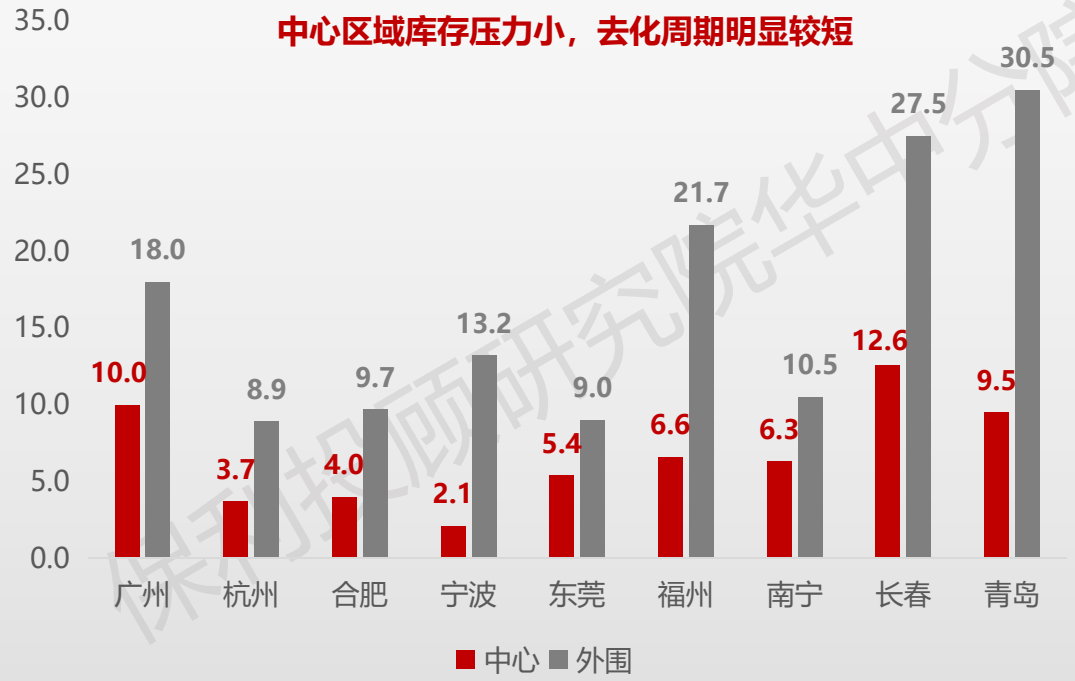
供需关系是决定后市客户预期的关键

- 供需关系是影响后市客户预期的重要变量，市场回归基本逻辑。今年以来，供应理性城市，需求稳步放量，去化周期持平或缩短；供应放量城市，市场承压明显，库存不断积累，去化周期拉长。城市内部供需关系分化，如青岛主城区成交表现平稳，外围区域如胶州、即墨供过于求加剧，价格承压，年内下降8%，仍将面临长期调整。

图：典型城市2019年vs2020年库存及去化周期对比（万㎡，月）



图：典型城市中心vs外围去化周期对比（月）



数据来源：保利投顾研究院整理

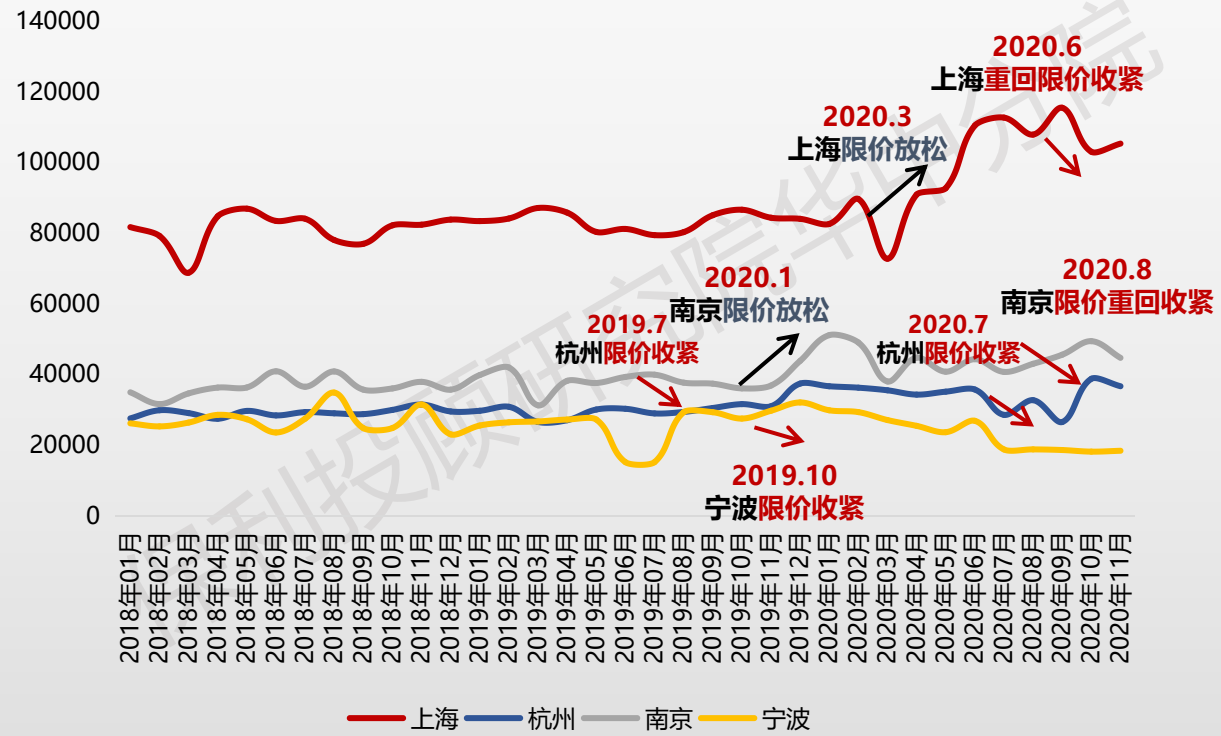
保利投顾研究院华中分院

后市展望：关键因子2—政策环境

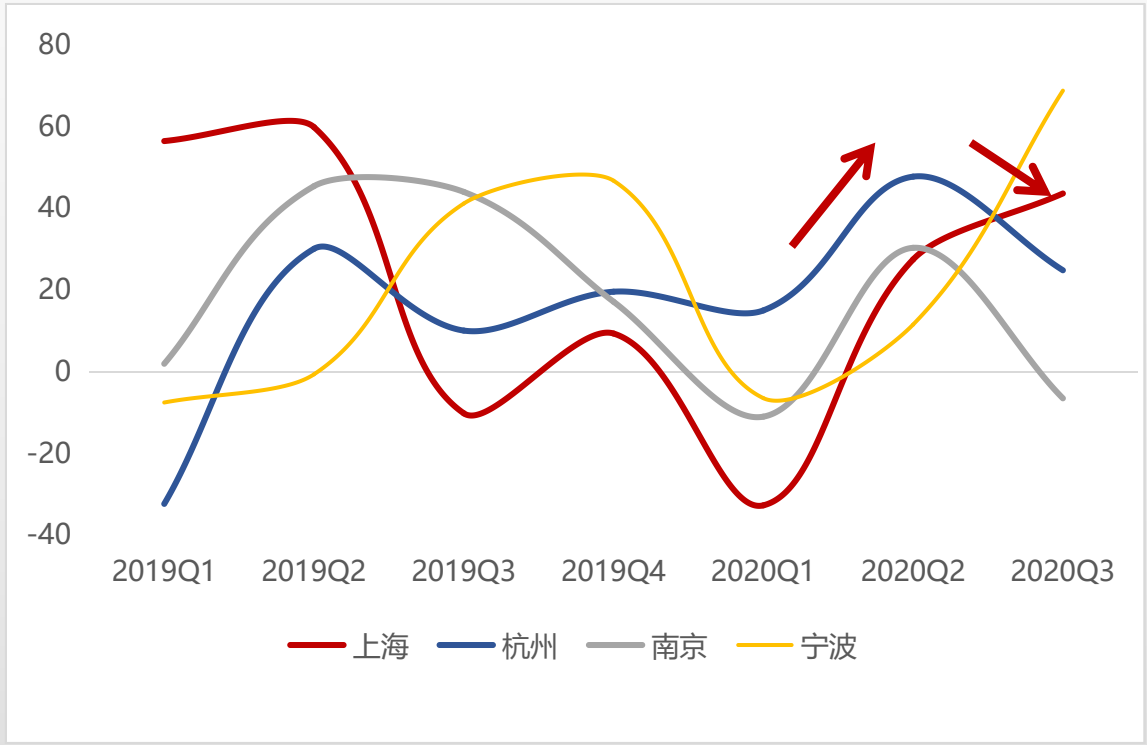
限价政策变化影响客户价格预期

- 部分城市限价政策有所松动，中心区价格涨幅明显、提振土拍市场，客户价格预期上升，成交均有不同程度上涨；下半年限价加码，影响城市价格格局及变化预期，市场氛围有所下降、客户观望情绪加重。展望后市，限价政策变化将影响客户价格预期，限价区域热门项目持续火热，近郊、外围项目去化将承压，限价放松将对外围区域有一定利好。

图：华东主要城市核心限价区价格走势（元/㎡）



图：华东主要城市成交累计同比走势（%）



备注：包括上海浦东大三林、杭州未来科技城、南京河西板块和宁波姚江新城;
数据来源：保利投顾研究院整理

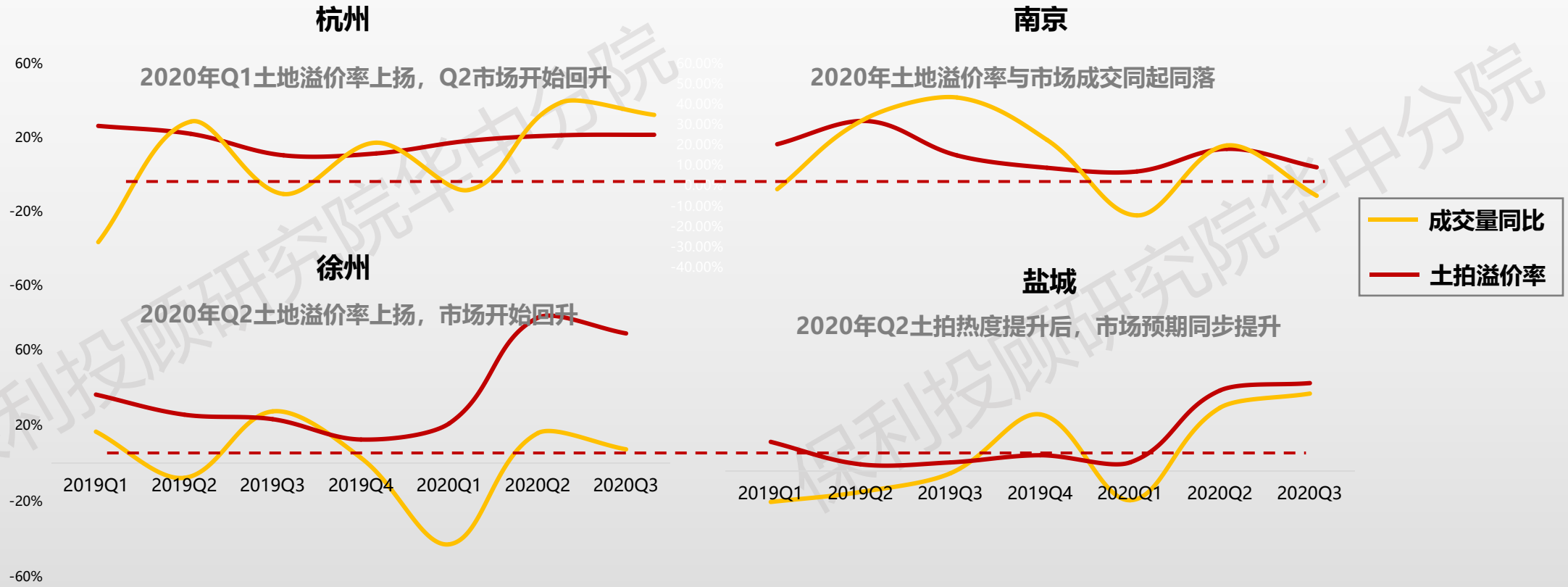
保利投顾研究院华东分院

后市展望：关键因子3—土地市场

地市与楼市有高度关联性，地市热度影响客户预期

- 楼市与地市联动关系密切：以华东区域为例可以看到，年内土地市场热度轮动至新房市场表现明显，核心一二线城市土拍溢价率从19年底率先实现上涨，随后楼市热度回升明显，当前市场热度从一二线轮动至三四线城市。展望后市，土拍热度是影响客户预期的关键因素，需密切关注土拍市场热度变化情况，把握客户对楼市预期的影响。

图：华东主要城市成交同比及宅地成交溢价率走势（%）



数据来源：保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

总结

明年市场走势研判

市场分化加剧，需求回流核心城市、核心区域

供求平衡一二线和部分强三线市场活跃度保持高位

高库存三四线城市维持低位调整

展望2021

回归市场基本面逻辑 延续分化格局

- 依据楼市规律运行，回归基本面逻辑，关注客户预期、供需关系、政策环境和土地市场变化
- 核心一二线及强三线城市保持市场优势，一二线外围区域或弱三四线高库存城市延续弱势

- 强限价关注政策执行力度变化，严限价区域持续火热，限价放松将对外围区域有一定利好
- 三四线城市可关注地市变化对楼市预期影响

2

武汉房地产市场分析

政策环境●土地市场●新房市场●二手房市场

武汉政策：政策汇总

➢ 2020年，武汉政策以疫后复苏，提振经济为主线，并通过多手段重振疫情后房地产市场，加强住房保障措施。从租赁住房政策完善、公积金新政、落户政策放宽、土地扶持政策等方面，确保房地产市场快速恢复，保障武汉经济健康平稳发展。

2020 H1

2020.1.31 为防控疫情1月底开始停工

市住建局发布关于全市春节后房屋市政建筑工地推迟开工、复工的紧急通知，全市所有房屋市政建筑工地不得早于2月13日24时开复工。

2020.3.20 抗击疫情，售楼处、供地停工

武汉一般企业不早于3月20日24时前复工复产或新开工。 按照市政府统一部署，决定是否接受开、复工申请。如市政府部署可开工，市住建局将组织核查省市重点、基本民生及重大活动等项目的复工申请。

2020.4.22 允许商改住，去库存

4 月 22 日，市房管局允许武汉市部分区域符合条件的商业和办公类存量用房，可改造为租赁住房。

2020.4.24 全市住建系统下沉企业、助企纾困

深化“下沉企业、助企纾困”活动作为贯彻落实中央和湖北省关于做好复工复产、促进经济发展决策部署的重要举措，聚焦“解需助困、降本减负”主题，确保行业发展稳中向好基本面。

2020 H2

5.15 房管局发布新版《武汉市商品房买卖合同》

装修款可贷30年，双合同成为单合同，进一步规范全装修商品房装饰装修交付标准。明确违约利息按贷款市场报价利率（LPR）计算。

5.30 土地出让政策放宽

武汉市出台《关于加快推进重大项目建设着力扩大有效投资的通知》，放宽储备地净地出让条件，取消土地竞买“熔断”规则。

6.18 租赁住房、补助政策调整

国有工业用地上配建租赁住房的房源不少于200套，且面积达到4000平方米以上。经装修后出租的，按照不超过300元/平方米的标准一次性给予补助。

6.28 加强房屋租赁市场监督管理

租赁企业转租10间以上的单位，应当依法办理市场主体登记。同时，住房租赁市场发展专项资金专款用。

9.9 调整居住用地限容、限高、限密政策

按照梯度递减方式设置主城区、新（副）城、新市镇最高容积率指标。其中主城区容积率最高不得超过3.0，高度不超过100m。

9.21 湖北印发“消费30条”，有房无贷，二套利率按首套

促进全省经济稳定增长，湖北印发“消费30条”。新政提出，支持金融机构加快个人住房贷款审批发放，满足居民购房合理融资需求。

11.20 住房公积金缴存基数调整

2020年度缴存基数职工个人月平均工资，最高不超过在岗职工平均工资的3倍（24,510.75元），最低不低于职工最低工资标准（中心城区1750元，新城区1500元）。

12.10 房管局延长房产复工措施执行期限

延长《关于支持房地产开发企业复工复产确保我市房地产市场平稳健康发展的六条措施》执行期限至2021年3月31日。

12.28 武汉大学生落户政策新规修改

在校大学生的父母、配偶及未成年子女均可同时办理随迁落户，拥有武汉市中心城区户口。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉政策：复工复产

复工复产六举措，提振房地产市场

- 2020年，武汉市提出《关于支持房地产开发企业复工复产确保我市房地产市场平稳健康发展的六条措施》帮助房产业疫情后经济重振。其中，通过降低预售条件，让开发商提前预售，加速资金周转，对于开发企业来说，是颇为有利的措施。但另一方面，降低预售条件，在一定程度上可能会增加购房者对于房屋烂尾等质量方面的顾虑。总的来说，短期内的预售放宽政策主要是针对开发企业的资金周转恢复采取的措施，对于房屋质量问题影响有限。

1.分批有序开工复工	• 房地产企业应实行差别化分批复工复产。
2.加强安全管理	• 严格落实企业疫情防控主体责任，切实保障工程项目合理工期安排。
3.优化审批服务	• 全面实行网上预审、预约制度，实行告知承诺制。对开发企业资质事项，采用法人承诺的方式予以替代；对商品房预售许可事项，未取得前期物业合同备案的情况下，法人承诺在签订商品房买卖合同前完成相关手续的，可先行办理。
4.适当调整预售许可形象进度要求	• 10月1日以前取得施工许可证的房地产开发项目，其**开发投资额达到25%以上，高层建筑形象进度达到1/4以上、多层（含六跃七层）及低层建筑形象进度达到正负零，即可申请办理预售许可**。
5.提高预售监管资金使用效率	• 10月1日之前，**在重点监管资金增加“项目主体结构达到三分之二进度”拨付节点，累计拨付额度不超过重点监管资金标准的55%**； • 项目取得《建设工程竣工验收备案表》且已按规定足额缴存住宅专项维修资金的，开发企业可申请使用重点监管资金； • 企业在工程进度未达到规定的用款节点，可申请预支重点监管资金。
6.完善社保、个税缴纳认定标准	• 非本市户籍购房人因受疫情影响未能按时缴纳社保或个税需缓缴的，其缓缴期可视为连续缴纳，补缴时限不超过6个月。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉政策：土地政策

向下降低竞买标准、向上放宽出让条件，多举措激发房企参拍热情

- 受疫情影响，武汉土地市场按下近两个月暂停键，随着全面复工复产推进，武汉市在土地出让环节给房企减压，**相继推出了降低土地出让门槛、调整土地竞买保证金比例、延期或分期缴纳土地款、加大城区优质土地供应等纾困措施**，以此缓解房企拿地资金压力，激发房企参拍热情。土地竞拍取消“熔断“，提高了企业参拍积极性，并给了有资金实力的房企更多机会。2020年多板块地价不断刷新，地王频出，土地热也将传导至新房，提振楼市信心。同时，该政策会对房企产生优胜劣汰的影响，资金雄厚的企业更容易拿地，长期利好武汉房企市场。

纾困措施	相关政策	具体内容
降低土地竞买标准	4月20日，湖北省人民政府出台：《促进房地产市场平稳健康发展的措施》	**调整土地竞买保证金比例，不得低于土地出让底价的20%**，签订合同后一个月内缴纳不低于50%的土地出让价款，余款支付时间为1年内。
放宽土地出让条件	6月18日，武汉市人民政府出台：《关于加快推进重大项目建设着力扩大有效投资的通知》	**对供地条件相对成熟的地块及时发布土地预公告，放宽储备地净地出让条件，取消土地竞买“熔断”规则，延长出让合同和出让金缴纳时限**，简化疫情影响期间规划许可前置条件，全面推行网上挂牌。
加大优质土地供应	5月20日，武汉市自然规划局发布：《2020年度市级国有建设用地供应计划的批复及附表》	该表呈现出亮点变化： 1、东湖高新区供地计划同比削减近四成。2018年是1962亩，2019年是2031亩，2020年是1270亩。为近三年来最低。 2、**中心城区供地计划同比增长近六成**。2018年是5021亩，2019年是2731亩，2020年4278亩，可见，中心城区将重回供地高峰年。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉政策：公积金

疫后向特殊人群倾斜，四季度额度收紧

➢ 疫情之后，公积金向特征人群倾斜，医护人员首套最高可贷84万。不仅用实际行动奖励这些医护人员的辛苦付出，而且促进医护工作者的购房消费，促进房产市场资金回笼。其次，响应国家的帮扶中小微企业口号，在特殊时期降低缴交比例，扶持武汉市中小微企业正常运作，推动房产市场复苏。第四季度，武汉公积金流动风险防控升级为“二级响应”，住房公积金贷款最高额度缩减。

	调整前	调整后	时间
疫情一线工作者公积金	——	参与武汉市疫情防控的一线人员，**自住房贷款可提高20%额度，最高贷款额达84万元**；外地医护人员，可不受户籍地限制在汉购房申请异地公积金贷款	2020.2.7
中小微企业住房公积金	在5%至12%区间内	已开户的中小微企业可申请将3月至8月的缴交比例**降低至3%**，2020年9月起将自动恢复至原缴交比例；拟开户的中小微企业，开户时最低缴交比例降至3%	2020.4.3
商转公公积金	商业贷款发放后的还款期为**6**个月；存量房“商转公”贷款期**20**年；	商业贷款发放后的还款期为12个月；存量房“商转公”贷款期30年	2020.6.18
职工个人公积金缴存基数	中心城区最低月缴存不得低于8%，最高比例均不得超过12%	缴存公积金基数最高不超过武汉市2019年在岗职工平均工资的3倍（24,510.75元），最低不低于职工最低工资标准（中心城区1750元，新城区1500元）	2020.6.22
住房公积金流动性风险防控	武汉住房公积金个贷率为89.07%，实施流动性风险防控**一级响应**措施	武汉住房公积金个贷率为90.29%，**二级响应启动，住房公积金贷款最高额度调整为基准额度0.9倍**	2020.11.5

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉政策：精装纳入购房合同

精装修费用计入购房合同，降低置业成本

➢ 5月25日，新版《武汉市商品房买卖合同》开始实施，首次将精装修计入购房合同。双合同变为单合同，间接延长装修贷款期限，使得装修费用从最多贷十年的消费贷变为可贷30年的房贷，并算入公积金部分。不仅使开发商的软装捆绑从此消失，而且缓解了购房者的资金压力，一定程度上刺激购房需求释放。另一方面，新修购房合同中，进一步明确买卖方责任，相比之前，使用LPR利率进行违约利息计算，有利于针对房地产的定向调控，让房贷实际的执行利率保持相对稳定，规范购房市场。

	调整前	调整后
合同	装修与购房双合同； 违约利息为5‰计算； 出卖人违约不超过90日，交付房款价的1‰，超过90日，交付（1+1%）已付款；	**装修价格计入备案价**、明确价款构成和装饰装修交付标准； 房屋交付前购房人应依法交存首期住宅专项维修资金； 违约利息按**贷款市场报价利率（LPR）**计算； 出卖人不能借助补充协议加重买受人责任；
网签	办理预签约时限为5天； 网签后再申请备案流程； 备案合同信息注销情形满足五种条件； 线下当面审核资料，办理网签；	办理预签约时限为3天； 实现网签即备案； 注销情形缩减为两类：1.买受人变更 2.因离婚析产。需变更买受人的； 变更情形须符合“不动产首次登记前”、“90天内”； 推行自主线上网签形式；

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉政策：落户新政

人才落户政策再度放宽，增加有效购房人群基数

- 12月10日，武汉进一步放松落户门槛，在校大学生的父母、配偶及未成年子女均可同时办理随迁落户，拥有武汉市中心城区户口。并且今年的新修改的大学生落户政策中，父母随迁落户同样享受相应的购房福利，将增加有效购房人群基数。武汉市大学生落户政策逐年放宽，整体放松力度较大，在一定程度上也响应了“大学生留汉”政策。作为主流购房人群，预计落户规模有所增长，利好楼市。

父母随迁落户	随迁人员落户办理	落户优惠
父母（不受年龄限制）、配偶及未成年子女均可同时办理随迁落户。相比之前，增加了父母随迁落户。	将所需申报材料和武汉市公安机关核发的《准予迁入证明》寄递回原籍派出所，开具《户口迁移证》后办理落户；相比之前随迁人员落户政策，新政无论大学生是否已落户，随迁人员可直接办理落户。	在汉无房情况下，落户大学生本人及随迁落户父母均可在我市限购区域购买两套住房。相比从前，随迁人员可以享受同样的购房政策。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

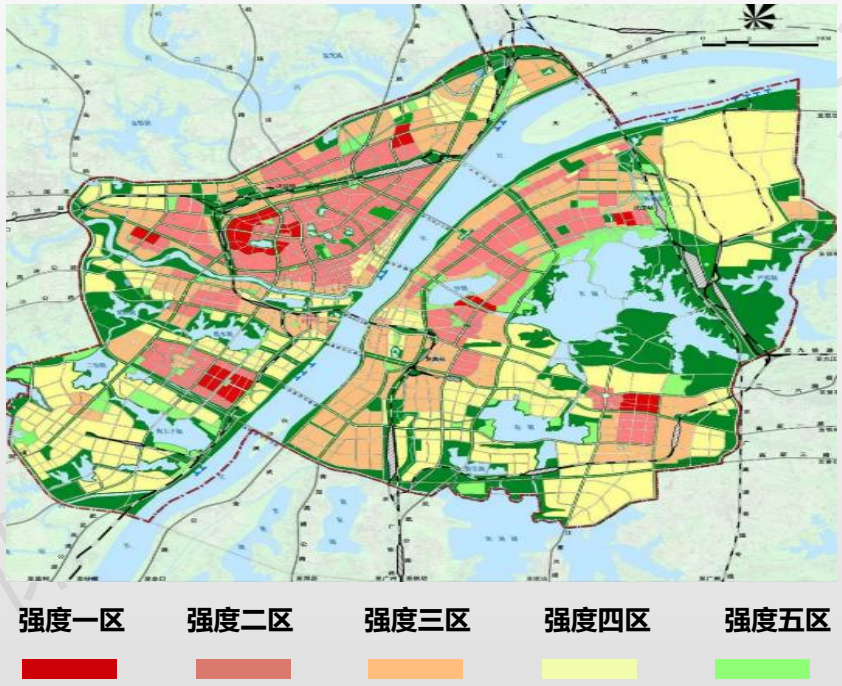
FOR FUTURE

武汉政策：降容新规

主城区住宅容积率3.0、新城区2.5封顶

- 《关于进一步加强武汉市居住用地建设强度管理的通知（征求意见稿）》发布，武汉主城区住宅容积率3.0、新城区2.5封顶。高容积率导致主城区超高的人口密度，当超过公共设施承载力时便埋下了公共安全隐患。武汉降低住宅容积率，相当于从纯超高层住宅区，加速进入高层居住住区，居住舒适度提高，高端改善产品价值进一步升级。降容后开发商将增加高低配住宅，但也会带来弊端，如市区新房豪宅化趋势明显，带动二手房涨；三环内居住人口变少，商业会更加过剩；容积率下降后，房价有上涨压力。

图：武汉市主城区居住用地建设强度分区区划图



表：主城区居住用地的建设强度控制指标

控制指标	强度一区	强度二区	强度三区	强度四区	强度五区
基准容积率	2.7	2.5	2.3	2.1	1.5
最高容积率	3.0		2.5		2.0

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

城市发展：交通规划

2020年武汉城市圈大通道开工，打造“1小时通勤圈” 武汉城市圈大通道

- 武汉城市圈大通道被列入《武汉市城市总体规划（2017—2035年）》和《湖北省综合交通运输“十三五”发展规划纲要中期评估报告》，位于武汉绕城高速公路与武汉城市圈环线高速公路之间，途经武汉、孝感、咸宁、鄂州、黄冈等地区，里程约360公里。
- 武汉城市圈大通道项目是落实长江经济带发展等国家发展战略，湖北省“一主两翼”区域经济布局，更好发挥武汉的引领辐射带动作用，带动城市群、城镇带发展，带动湖北全域发展的需要。

打造武汉城市圈“1小时通勤圈”核心架构



- 武汉城市圈大通道项目分为东、南、西、北4个路线段及新港高速公路双柳长江大桥、簰洲湾长江大桥两座长江大桥。项目全长约360公里，武汉市统筹建设里程约205公里、孝感市建设里程103公里、鄂州市建设里程52公里。
- 北段由武汉市黄陂区经黄冈市红安县接新洲区；东段由双柳长江大桥接鄂州市梁子湖区；南段由鄂州市梁子湖区接武汉市江夏区；西段由武汉市蔡甸区经孝感市汉川市、应城市、孝感城区后接武汉市黄陂区，整体呈现环状。



- 目前一环线、二环线、三环线、武汉绕城高速公路、武汉城市圈环线高速公路已建成；四环线将于今年底建成，武汉城市圈大通道开工建设。
- 一环线：核心区交通集散环，以集散功能为主，为三镇核心区提供大容量、便捷的交通出行条件。
- 二环线：中心城区串联三镇各功能区重要的快速交通输配环，也是中央活动区外围的交通保护环，以中长距离快速出行功能为主。
- 三环线：主城区与六大新城组群之间快速联系的转换环，以客运交通功能为主，兼顾货运交通功能。
- 四环线：以货运为主、客运为辅、连接六大新城组群的快速通道，六大新城组群之间的交通联系环，城市货运交通主通道，高速公路环线。
- 武汉绕城高速公路：城市过境交通高速公路环，国家高速公路网编号G4201，为G4京港澳高速、G42沪蓉高速、G50沪渝高速、G70福银高速等4条国家高速公路在武汉过境时合围而成。
- 武汉城市圈大通道：规划建设城市圈衔接环线，全长约360公里，计划2025年全线通车。
- 武汉城市圈环线高速公路：促进城市之间“快捷畅通、高效连接”、推动城市圈交通一体化的高速公路环线

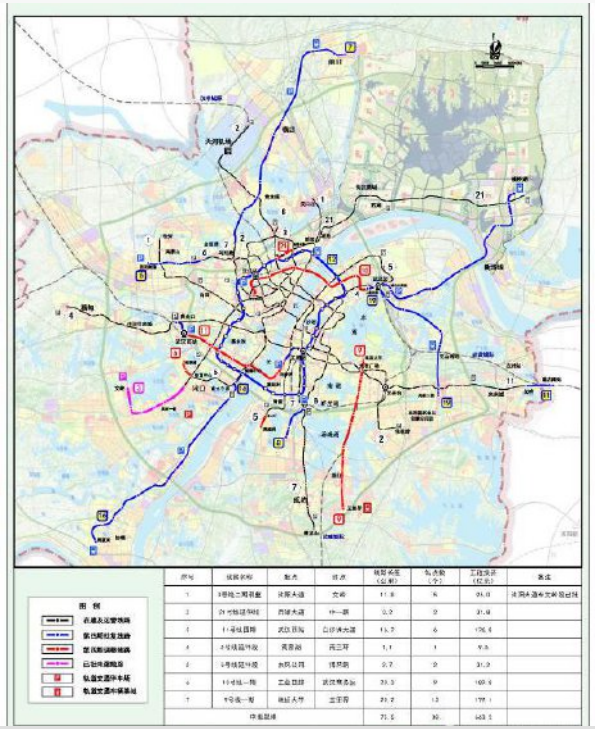
资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

城市发展：交通规划

武汉市地铁四期建设规划作出调整，轨道交通第五期建设规划将启动编制

- 7月10日,武汉地铁集团发布了武汉市城市轨道交通近期建设规划调整，规划构建**“强心强轴、环射成网、区域融合”的多层次多模式轨道交通线网体系**，至远景年武汉大都市区范围形成10条线、650公里的市域铁路网，市域范围形成32条线、总长1600公里的城市轨道交通网。
- 武汉市轨道交通第三期建设规划、第四期建设规划分别将于2021年和2024年完成。根据市委、市政府“建设国家中心城市、国家级综合交通枢纽、公交都市”的综合部署，武汉将启动编制轨道交通第五期建设规划的编制工作。

武汉市轨道交通第四期建设规划调整



调整内容

- 武汉地铁集团正式发布武汉市城市轨道交通近期建设规划调整环评公众意见征询，主要新增轨道交通3号线二期调整、21号线延伸段、11号线四期、5号线延伸段、6号线延伸段、10号线一期、9号线一

建设规划概况

- 3 号线二期起于沌阳大道，终点至文岭，线路长11.8km，全为地下线，设车站 5 座。
- 21 号线延伸线起于后湖大道，终点至中一路，线路长 3.2km，全为地下线，设车站 2 座。
- 11 号线四期起于武汉西站，终点至白沙洲大道，线路全长16.2km，全为地下线，设站 6 座。
- 5 号线延伸线起于黄家湖，终点至南三环，线路全长 1.1km，均为高架线，设站 1 座。
- 6 号线延伸线起于东风公司，终点至博艺路，线路全长2.7km，均为地下线，设站 2 座。

武汉市轨道交通第五期建设规划



建设规划概况

- 目前正在编制第五期建设规划方案中，拟新增的轨道10、14、23号线经过硚口区，区内新增线路长11.8公里、站点7座。
- 轨道23号线连接新汉阳火车站与汉口火车站，全长37.8公里、17座站。在硚口区内主要沿古田二路至园博园、江兴路走行，硚口区范围内长6.6公里、设站4座，与轨道1号线在古田二路站换乘；
- 轨道14号线连接新汉阳火车站、汉口中心区、二七滨江商务区、后湖与武湖，全长37.7公里、20座站。在硚口区内主要经过太平洋、解放大道沿线，硚口区范围内长3.2公里、设站2座；
- 轨道10号线连接杨春湖、汉口中心区与汉阳中心区与常福，全长46.0公里、19座站。在硚口区内主要串联硚口路沿线，硚口区范围内长2.0公里、设站1座。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

城市发展：产业发展

为加快疫后产业发展，湖北省制定疫后重振补短板强功能“十大工程” 三年行动

- 将围绕“大健康”战略实施要求，着力优化武汉生态、生产、生活空间布局。
- 为破解武汉市产业发展能级不高、产业空间集聚度不足等问题，将着力促进城市产业转型升级，打造支撑战略型产业发展和深化对外开放的产业功能片区。





- 《规划》提出，发挥武汉独特自然禀赋和文化魅力优势，推进建设百里沿江生态文化长廊，加快长江碧道等慢行系统改造，开展长江岸线生态修复、岸线整治等工程，打造集休闲娱乐、文化展示于一体的城市新空间。
- 推进总长度365公里的长江两岸造林绿化；建设3000亩青山长江森林；推进西山系生态人文廊道示范段；建设梅子山、凤凰山等山体公园；持续开展东湖绿心生态保护与综合提升。
- 推进三环线生态带建设，建成三环线生态带“一带33珠”公园群；开展龟山、武汉动物园等市属公园的综合整治和改造提升；启动府河绿楔、青菱湖、九峰、青头潜鸭保护区等自然公园和郊野公园建设。





- 建成全球最大的光纤光缆制造基地，中小尺寸显示面板基地和国内最大的光器件研发生产基地。
- 汽车及零部件产业规模中部第一。
- 光谷生物城位列全国生物创新园区第四。
- “芯屏端网”光电子信息、节能与新能源智能网联汽车入选国家先进制造业产业集群。
- 集成电路、新型显示器件、下一代信息网络和生物医药入选国家战略性新兴产业集群。

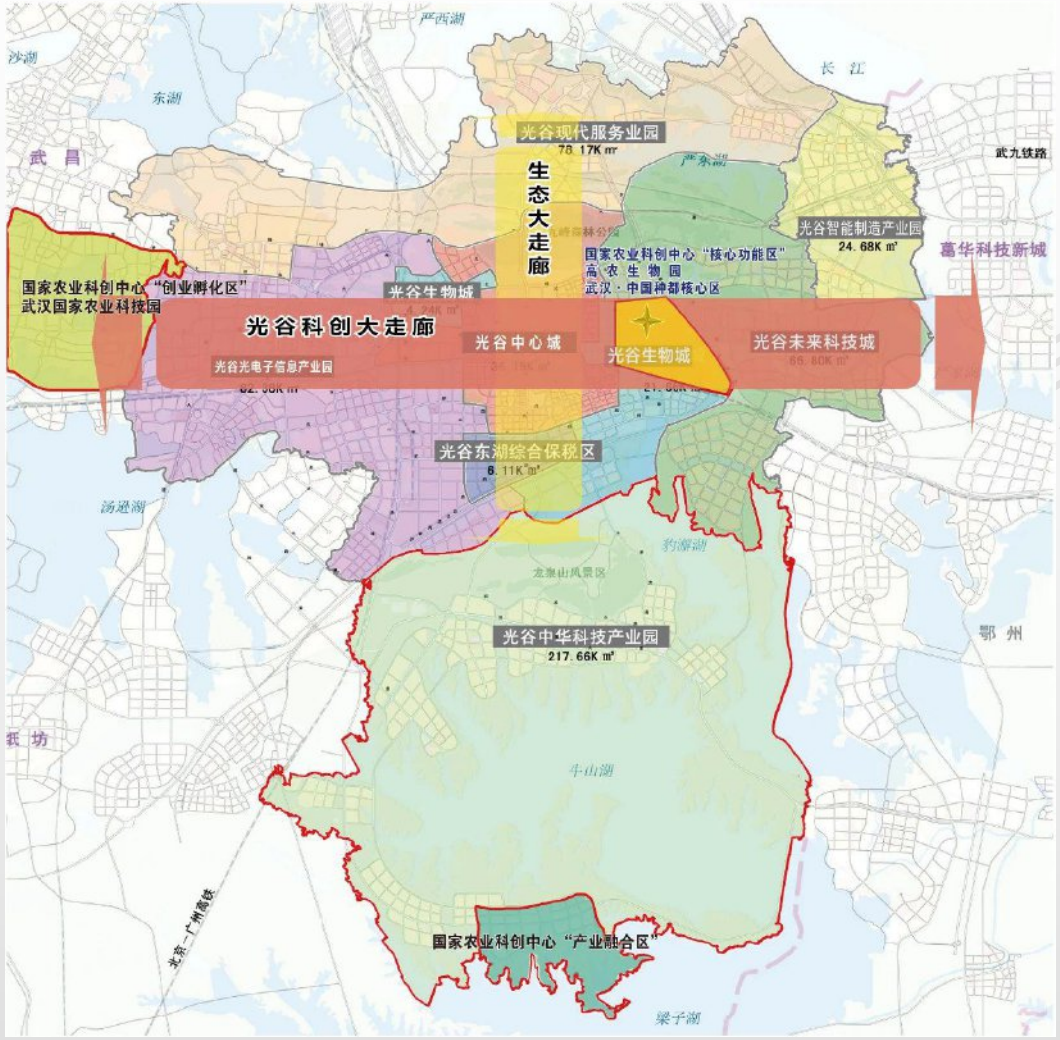
资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

城市发展：产业发展

第五个国家现代农业产业科技创新中心落户武汉

- 国家农创中心总体布局：“一核、两翼、三园、多基地”。
- 目标：到2025年，聚集100家企业研发机构，创造1000亿元创新产值，辐射全省70个市、县和基地，带动华中地区10000个特色村镇实现农业高质量发展。
- 一核两翼：由武汉高科集团旗下高农集团负责建设运营。“一核”即武汉国家农创中心“核心功能区”，位于东湖高新区高农生物园；“两翼”分别为位于东湖高新区南湖农业园的“创业孵化区”和位于中华科技产业园的“产业融合区”。
- 三园：武湖现代农业展示园（位于黄陂区）、武湖淡水渔业科技园（位于黄陂区）、现代种业小镇（位于汉南区）。
- 多基地：分布在省内外的各类资源圃、示范基地、成果转化基地，构成武汉国家农业科创中心的“辐射拓展区”。





资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

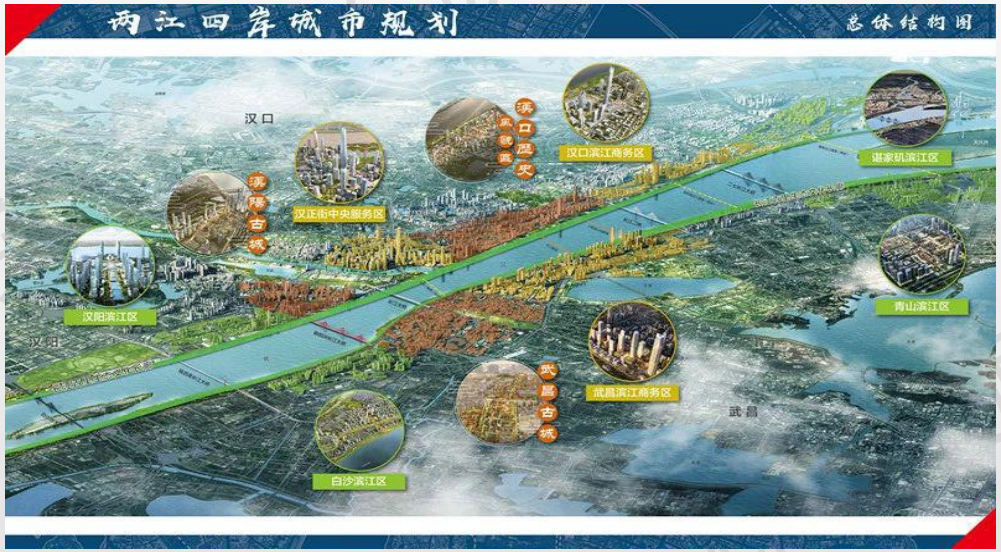
保利投顾研究院华中分院

城市发展：区域规划

武汉两江四岸规划出炉，将打造世界一流的滨水城市

- “两江四岸”规划是旨在建设武汉百里长江生态廊道、沿江十个特色功能区片，构筑滨水天际线，建设国家中心城市的引领区，打造世界一流的滨水城市。本次规划的“两江四岸”核心区，长江段从天兴洲大桥至白沙洲大桥，江段长约25公里，汉江段从汉江入江口至月湖桥，江段长约4公里，两岸腹地延伸1至2公里以重要干道为界，覆盖主城主要几大功能区。
- 坚持“江、园、城”有机融合的思路，提出形成“一芯两轴显山水，一廊十片融古今”的空间结构，打造三大古城历史风貌区、三大战略功能区以及四大特色区，共十大特色功能片区。







资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

城市发展：区域规划

汉口历史风貌区实施性规划出炉，“老汉口”将打造世界级人文时尚片区

- 武汉将着力推进7个中心城区亮点区片建设，其中已发布的汉口亮点片区《汉口历史风貌区实施性规划》，将打造成世界级人文时尚片区。汉口历史风貌区贯穿江岸和江汉两个区，本次规划范围北起黄浦大街，南抵民意四路，西至京汉大道，东至沿江大道，总面积为6.02平方公里。
- 除了将巴公房子、民众乐园、平和打包厂等老建筑进行改造涉及外，还将打造8个亮点项目片区。如通过设计办公空间、设计学院、高端酒店，以及创意生活街的入驻将打造创意设计产业集聚地得三阳涉及片；依托海寿里、三德里为小微创意企业提供办公空间的三德创意片；通过置入带有本地居民城市记忆的餐饮、娱乐、零售品牌打造汉口市井文化体验区的长春汉蕴片。





资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

政策环境小结

疫后复苏，城市政策整体以提振经济为主线，
并从土地、公积金、落户政策等多方面，促进房地产市场平稳健康发展

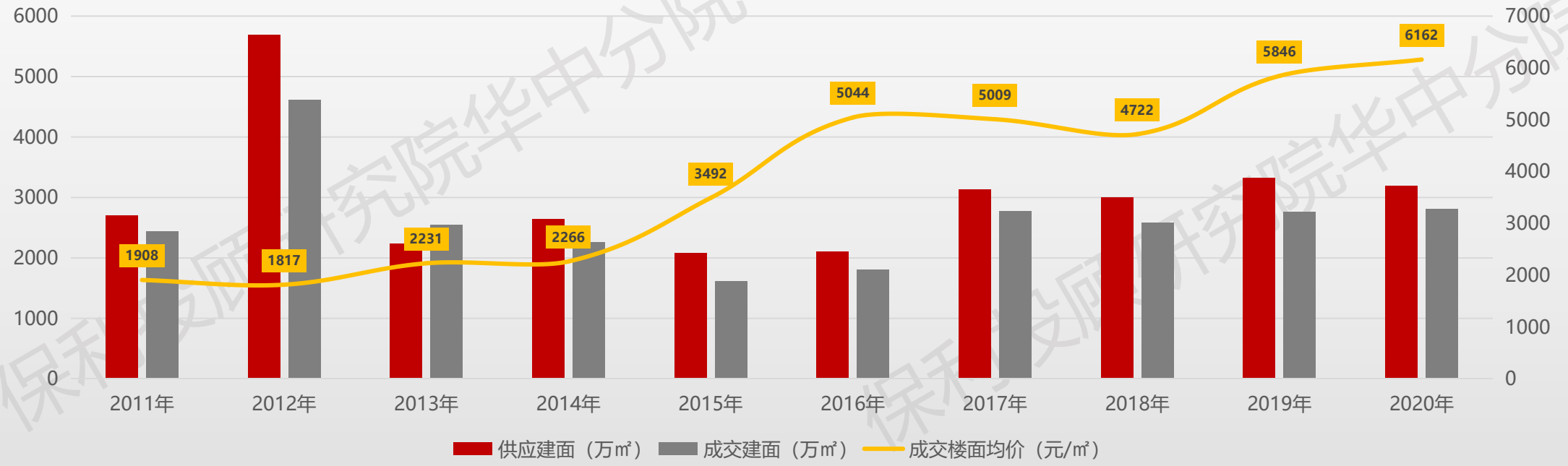
复工复产	六大举措支持房地产复工复，促进疫后房地产市场平稳健康发展。
土地政策	向下降低竞买标准、向上放宽出让条件，多举措激发房企参拍热情。
公积金	疫后向特征人群倾斜，医护人员最高可贷84万，四季度启动“二级响应”，额度收紧。
人才落户	人才落户政策再度放宽，父母不限年龄随迁落户，增加有效购房人群基数。
建房标准	主城区住宅容积率3.0、新城区2.5封顶，将增加城市绿化率，未来高低配住宅会增加。
销售秩序	精装修计入购房合同，延长装修贷款期限；二手房三证齐全才可挂牌，完善房产经纪行为。

武汉土地市场：土地年度趋势

特征一：疫后土地市场迅速恢复，价格受结构影响涨至历史新高

- 上半年受疫情影响，供地暂缓，土拍延期，武汉土地市场按下近2个月暂停键，3月底土地市场开始重启，疫情后武汉土地市场恢复迅速。2020年涉宅用地供应3199万㎡，同比下降4%，成交建面2814万㎡，环比上涨2%，**供求整体趋稳。**疫后政府加大中心城区土地供应，激发房企投资热情，**受结构影响，中心城区优质地块成交拉升整体楼面价**，2020年武汉涉宅用地成交楼面均价高达6162元/㎡，涨至历史新高。

图：涉宅用地年度供求量价走势



数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

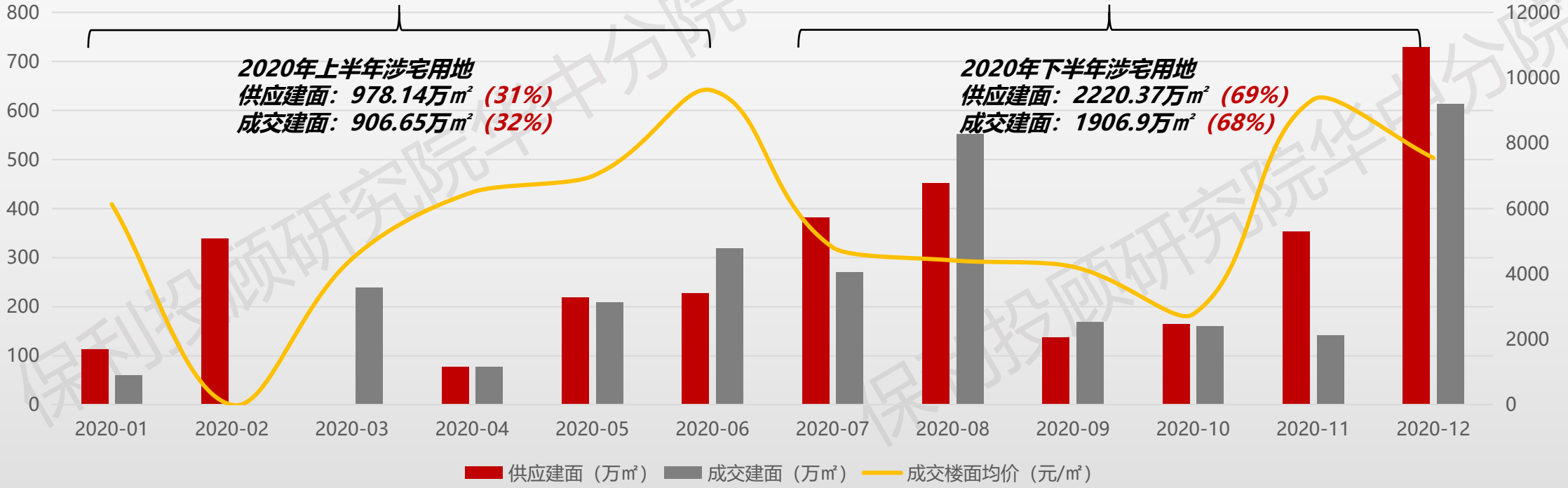
保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：土地月度趋势

特征二：疫后持续发力，供求集中在下半年，年末迎全年高峰

- 一季度受疫情影响，武汉土地市场按下近2个月暂停键，上半年土地市场表现较为平淡，**全年近7成土地成交均集中在下半年。**疫后政府端抢收意图明显，在土地出让环节给房企减压，同时加大优质土地供应，多举措激发房企参拍热情，6月土地竞买“熔断”规则取消，成交楼面价创新高。**年末政府出地积极，仅12月供应730万㎡涉宅用地，占全年供应23%**，且多优质地块，房企拿地意愿增强，**12月成交量达全年峰值。**

图：涉宅用地月度供求走势



数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

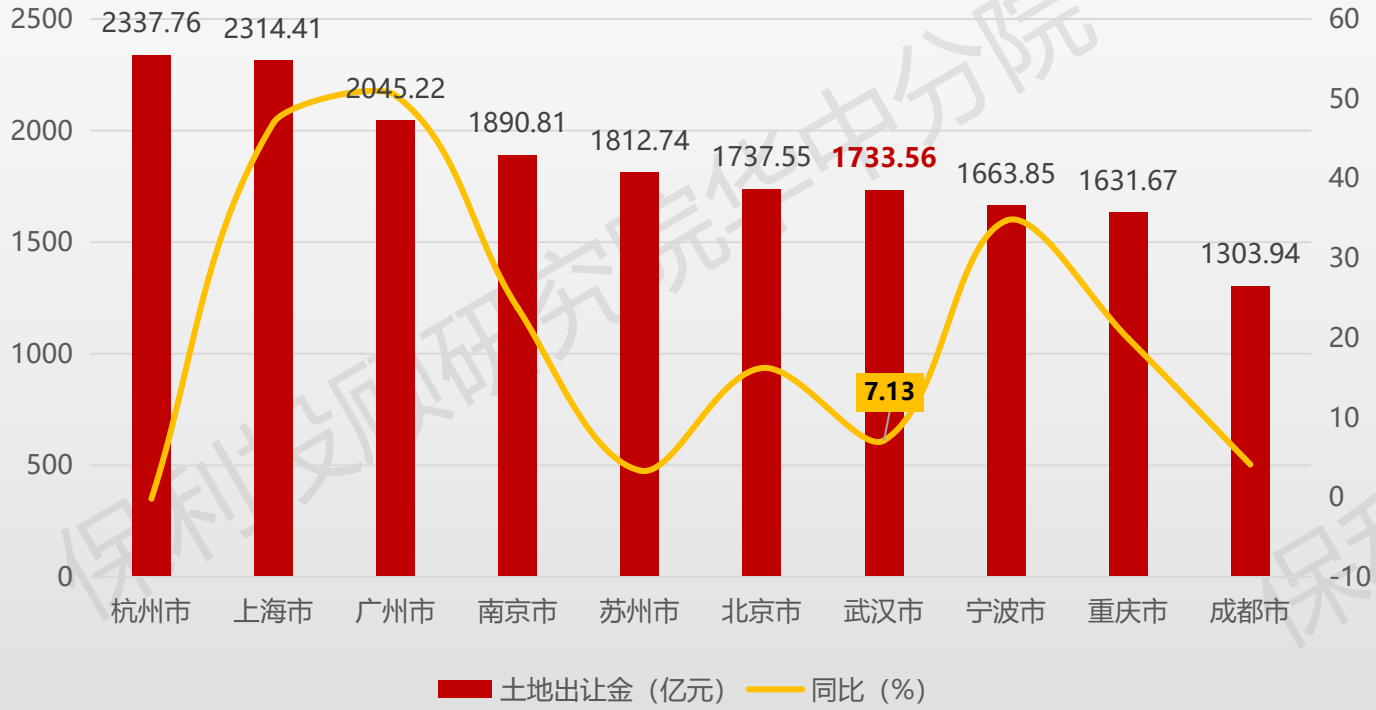
保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：土地出让金

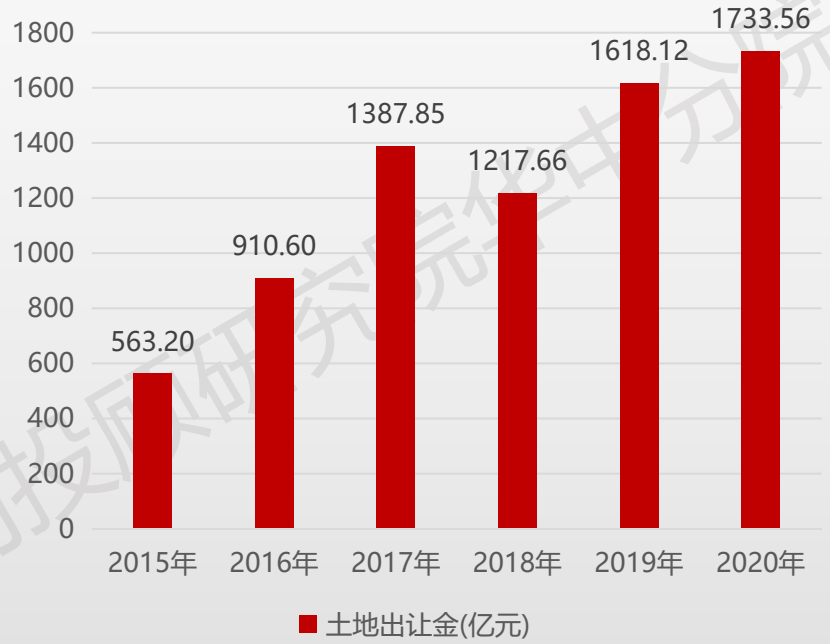
特征三：土地出让金全国第七，再创历史新高

➢ 2020年全年武汉涉宅用地**土地出让金收入1733.56亿元，同比上涨7%，再创历史新高。**受疫情影响武汉土地市场停滞近2个月，全年土地出让金仍持续排名全国前列，表现相当可观。自土地市场重启以来，品牌房企大手笔拿地不断涌现，武汉依然是房企布局的战略要冲。

图：全国宅地土地出让金TOP10



图：武汉历年宅地土地出让金（2015-2020年，亿元）



数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

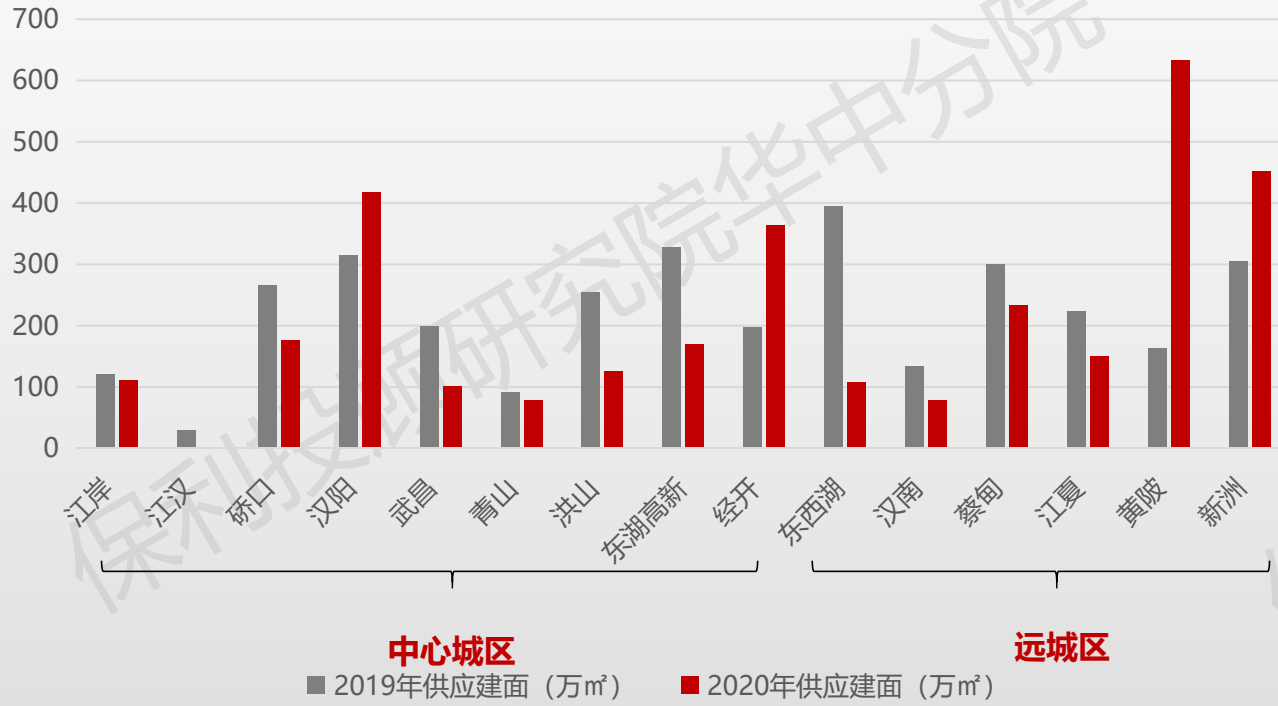
保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：供地格局

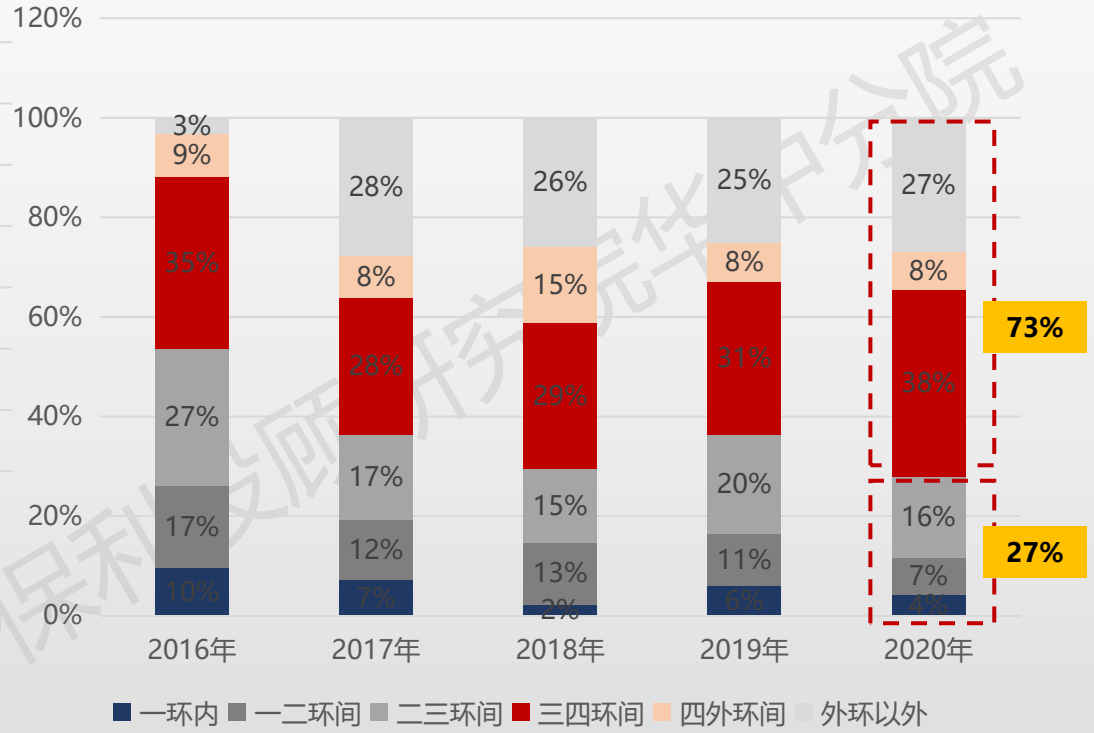
特征四：城市外扩趋势明显，供地仍以三环外为主，三四环间供应放量

- 从涉宅用地分区域供应情况来看，2020年**黄陂、新洲、汉阳、经开、蔡甸**涉宅用地供应建面排名前五，其中黄陂区供应量最大且涨幅最高，全年供应建面高达633万㎡，同比上涨287%。分环线来看，**2020年涉宅用地供应仍集中在三环外区域，占比达73%**，较去年同期上涨9%。其中三四环间供应放量尤为明显，城市外扩为大势所趋，远城区将迎来快速发展机遇。

图：近两年武汉涉宅用地分区供应



图：武汉涉宅用地供应格局变化



数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：土拍热度

特征五：地王频现，经开、光谷东、硚口、花山楼面价年内多次刷新

➢ 整体来看疫后房企拿地热情不减，土拍重启后优质地块遭争抢，地王频现，**经开、武昌、硚口、蔡甸、光谷东、黄陂、花山等多区域楼面价被刷新**，其中**经开、光谷东、硚口、花山**地价更是年内多次刷新。表明疫情后武汉投资吸引力仍在，热点区域土地市场依旧火热，但在融资监管“三道红线”约束，房企拿地更显谨慎，目光更加聚焦于热点区域稀缺优质地块。

表：武汉2020年单价地王汇总

经开单价地王 地块编号：P(2020)017 **楼面地价：7878元/㎡** 溢价率：29.36% **竞得企业：德信** 成交时间：2020.4.24	**武昌单价地王** 地块编号：P(2020)018 **楼面地价：19197元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：融创** 成交时间：2020.4.24	**硚口单价地王** 地块编号：P(2020)022 **楼面地价：15633元/㎡** 溢价率：0.86% **竞得企业：招商** 成交时间：2020.5.19	**武昌滨江单价地王** 地块编号：P(2020)212 **楼面地价：13963元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：清能&龙湖** 成交时间：2020.5.19	**蔡甸单价地王** 地块编号：P(2020)037 **楼面地价：6056元/㎡** 溢价率：73% **竞得企业：蓝光** 成交时间：2020.6.18
光谷东单价地王 地块编号：P(2020)048 **楼面地价：13515元/㎡** 溢价率：93.13% **竞得企业：南山** 成交时间：2020.6.30	**黄陂单价地王** 地块编号：P(2020)055 **楼面地价：7569元/㎡** 溢价率：94.59% **竞得企业：武汉长安鑫盛投资** 成交时间：2020.7.14	**经开新单价地王**（2次刷新） 地块编号：P(2020)059 **楼面地价：13006元/㎡** 溢价率：86.86% **竞得企业：禹洲** 成交时间：2020.7.14	**光谷东新单价地王**（2次刷新） 地块编号：P(2020)073 **楼面地价：14370元/㎡** 溢价率：105.39% **竞得企业：成都德商** 成交时间：2020.8.11	**硚口新单价地王**（2次刷新） 地块编号：P(2020)052 **楼面地价：15954元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：金地商置** 成交时间：2020.8.27
武汉单价地王 地块编号：P(2020)122 **楼面地价：30558元/㎡** 溢价率：52.79% **竞得企业：华润** 成交时间：2020.11.13	**青菱单价地王** 地块编号：P(2020)128 **楼面地价：6056元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：大华集团** 成交时间：2020.11.26	**洪山单价地王** 地块编号：P(2020)133 **楼面地价：14729元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：中建三局** 成交时间：2020.11.26	**花山单价地王** 地块编号：P(2020)135 **楼面地价：12251元/㎡** 溢价率：44.26% **竞得企业：中交** 成交时间：2020.12.8	**光谷东新单价地王**（3次刷新） 地块编号：P(2020)136 **楼面地价：15778元/㎡** 溢价率：86.53% **竞得企业：电建&德商** 成交时间：2020.12.8
武湖单价地王 地块编号：P(2020)148 **楼面地价：7266元/㎡** 溢价率：45.31% **竞得企业：盘龙城置业** 成交时间：2020.12.15	**硚口新总价&单价地王**（3次刷新） 地块编号：P(2020)150 **楼面地价：21002元/㎡** 溢价率：0% **竞得企业：华发** 成交时间：2020.12.25	**花山新单价地王**（2次刷新） 地块编号：P(2020)162 **楼面地价：12634元/㎡** 溢价率：26.19% **竞得企业：中铁四院** 成交时间：2020.12.25		

数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

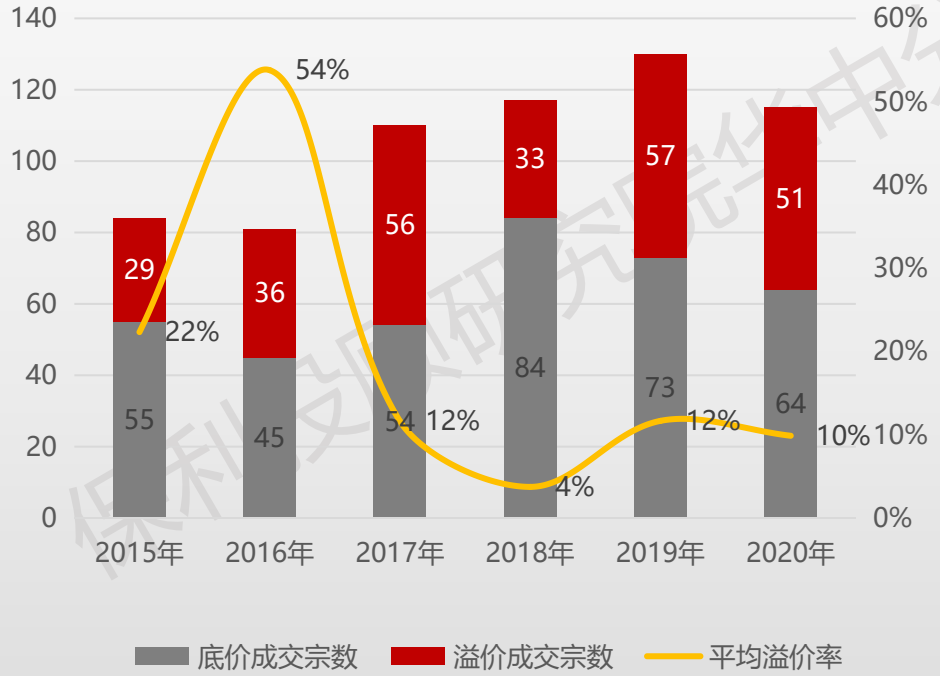
保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：土拍热度

特征六：超四成地块溢价成交，光谷中心城宅地遭疯抢

- 2020年武汉共成交涉宅用地115宗，其中51宗地块溢价成交，溢价成交地块占比44%，同比基本持平。全年涉宅用地平均溢价率10%，同比下降2%，整体来看疫情后武汉土拍热度仍较高，房企战略性重仓武汉意图强烈。**高溢价地块多出现在产业发展迅速、规划能级较高的热点区域**，如光谷中心城4宗地块均溢价成交，其中073号宅地溢价率高达105%，136号地块引167轮竞拍，楼面价达15778元/㎡。

图：武汉2015-2020年涉宅用地成交溢价情况



表：武汉涉宅用地溢价率排行榜TOP10

排名	区域	地块编号	属性	成交价（亿元）	成交楼面价（元/㎡）	溢价率	竞得人
1	东湖高新	P（2020）073号	住宅	16.47	14370	105.39%	德商
2	黄陂	P（2020）055号	住宅	4.32	7569	94.59%	长安鑫盛
3	东湖高新	P（2020）048号	住宅	9.62	13515	93.13%	南山地产
4	东湖高新	P（2020）049号	住宅	6.36	13271	92.82%	恒瑞众诚
5	经开	P（2020）059号	住宅	28.50	13006	86.86%	禹洲
6	东湖高新	P（2020）136号	住宅、社会福利	18.54	15778	86.53%	德商&电建
7	汉南	P（2020）021号	住宅	5.04	2297	76.12%	华宇地产
8	江夏	P（2020）080号	住宅	6.43	2409	73.32%	武汉南郡学府地产
9	蔡甸	P（2020）037号	住宅	14.34	6056	73.01%	蓝光
10	东西湖	P（2020）089号	住宅	9.28	9044	72.53%	卧龙地产

数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

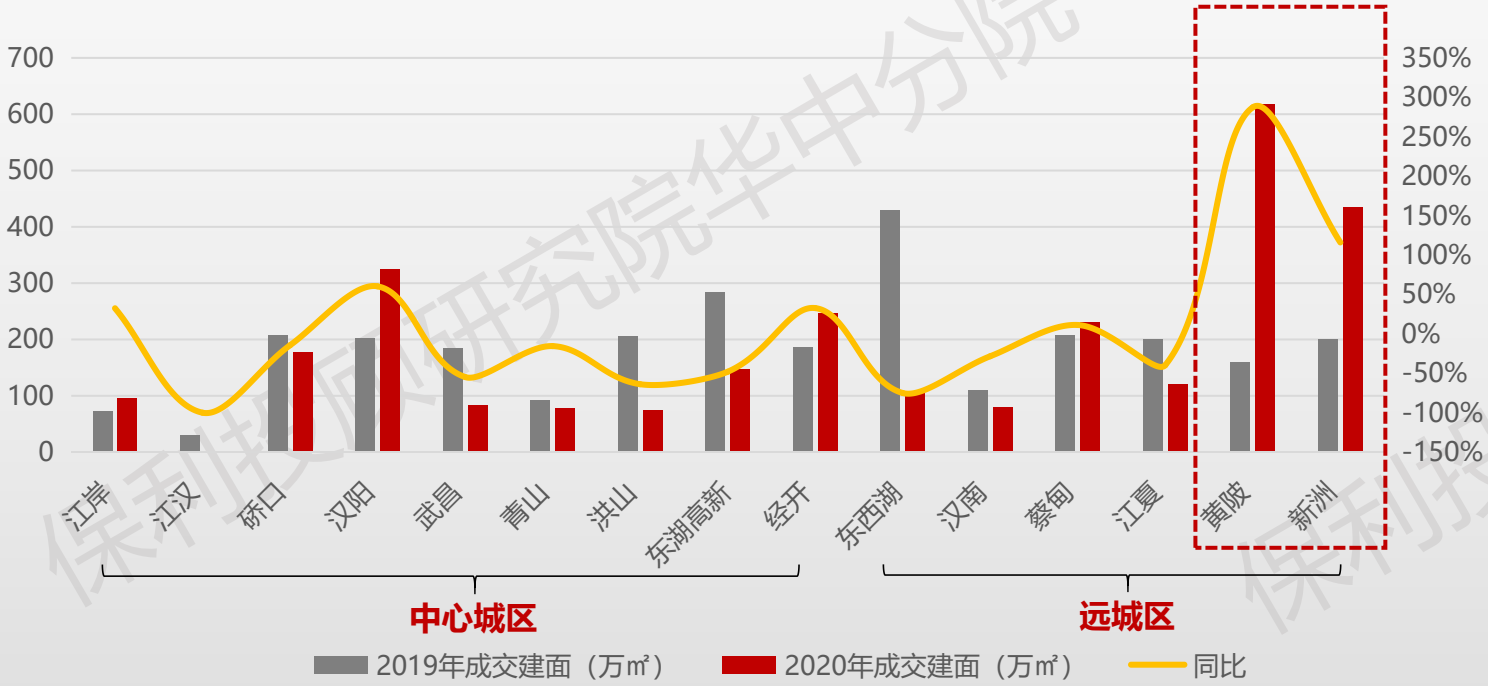
保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：区域成交

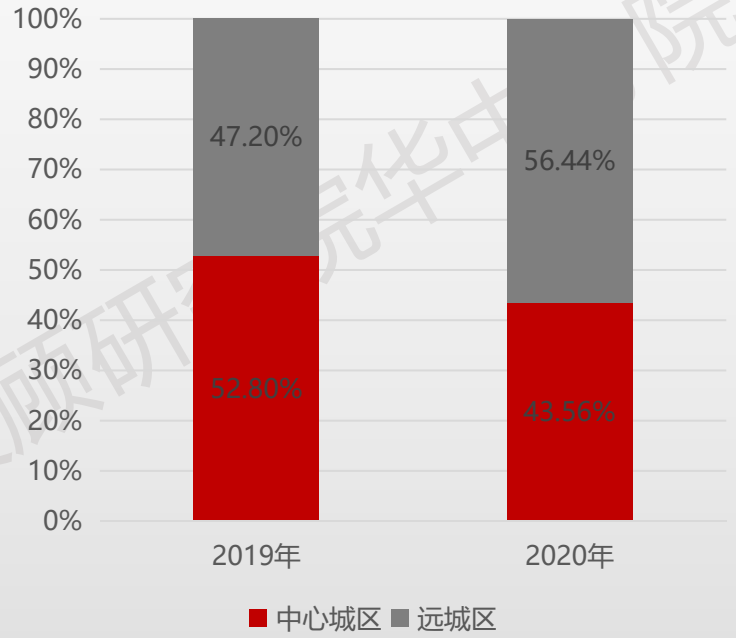
特征七：黄陂、新洲土地成交迎来爆发期，后市竞争激烈

- 从各区域涉宅用地成交情况来看，**黄陂、新洲、汉阳、经开、蔡甸成交土地建面位居前五，其中黄陂区最高**，全年成交建面高达617万㎡，同比增长287%，主要因临空经济区会展中心巨无霸地块成交所致。2020年远城区涉宅用地成交1588万㎡，占总成交量的56%，同比提升9%。远城区目前尚处于发展阶段，各项配套有待完善，但随着“阳逻之心”、“长江新城”、“临空新城”“地铁小镇”等一些列规划出炉，区域吸引力逐步提升，伴随大量土地成交，区域潜在供应量大，后市面临较大竞争压力。

图：近两年武汉涉宅用地分区成交



图：武汉涉宅用地成交格局变化



数据来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：拿地要求

特征八：拿地门槛日渐走高，对房企产业整合、商业运营、综合开发等能力提出更高要求

- 从2020年出让地块要求来看，很多重量级优质地块，均有明确的产业导入、商业运营、文化服务等指标，如要求引入金融、医疗、人工智能等产业企业总部入驻、建设运营大型综合体等，参拍条件较高，增加了房企拿地门槛。**土拍规则日渐苛刻，一方面能更好地匹配城市发展需求，另一方面对房企产业整合、商业运营等能力提出了更高要求，优质地块将更多倾斜于综合实力强劲的大型房企。**

表：武汉2020年特殊拿地要求及部分地块举例

要求类别	拿地要求	地块编号	具体要求	拿地企业
产业导入	引进银行总部入驻	P（2020）112号	引进银行总部入驻经营，银行总部建筑面积须不小于8万㎡，建成后须由竞得人自持，不得整体转让或分割转让，土地使用权期满后按相关政策执行	卓尔
	医疗产业导入	P（2020）150号	①竞得人须引进高端医疗健康机构授权合作的医疗健康企业，建设集医疗卫生教育培训、医学科研成果转化、人工智能健康管理为一体的智慧医疗健康基地；②竞得人须引进不少于2家以医疗健康大数据和人工智能为基础的医疗健康企业总部入驻	华发
	引入大数据领域独角兽企业总部	P（2019）216/217号打包地块	①引进1家2018年大数据与人工智能领域独角兽企业总部、1家新能源汽车大数据企业入驻；②挂牌1个工业和信息化部直属的“985工程”大学孵化器的湖北创新基地；③自持8万㎡的商务办公建筑面积	东原
	动漫产业导入	P（2020）035号	①引入“国家动漫创意研发中心、国家动漫游戏综合服务平台、国家沉浸式交互动漫重点实验室、海外推广中心”等国家级平台、实验室或其分支机构入驻；②引入中国科学院旗下《互联网周刊》、eNet研究院共同评选的《2018年文化创意企业100强排行榜》文化品牌企业不少于5家入驻	中国动漫集团
	设计产业导入	P（2020）033号	引入不少于1家国内上交所主板上市设计企业的区域性总部入驻；3年内引入不少于15家设计及工程咨询产业链相关企业入驻	融创
	设计产业导入	P（2020）034号	须引入不少于1家国内上交所主板上市设计企业的区域性总部入驻；3年内引入不少于15家设计及工程咨询产业链相关企业入驻	华夏幸福
	康养产业导入	P（2020）072号	引入至少一家金融机构控股的全国康养企业总部，引进至少一家世界知名医疗护理机构	宁波宣兴置业
	引入重大交通基础设施建设企业总部	P（2020）170号	①引进至少一家保障国家重大交通基础设施建设的企业总部入驻；②建设的写字楼需满足武昌区政府对该片区的定位要求，并优先安排武昌区政府招商引资的企业入驻	国铁

数据来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：拿地要求

（接上表）

表：武汉2020年特殊拿地要求及部分地块举例

要求类别	拿地要求	地块编号	具体要求	拿地企业
商业运营	建设购物中心	P（2020）098/099号打包地块	①建设计容面积8万㎡以上的集中式购物中心，该购物中心为整体产权，且自办理不动产权证之日起20年内不得对外分割销售或分割转让，并自取得施工许可证之日起24个月内购物中心开业；②引入一家中国商业地产运营十强的商业运营管理公司负责集中商业的统一运营和管理；③引入1家大陆或香港主板上市的商业运营管理企业总部或区域总部入驻	宝龙
	建设商业综合体	P（2019）212/213号打包地块	①需建设不少于28万㎡的商业综合体，需自持建筑面积不低于19.5万㎡；②须承诺引入1家获得过“全球最受信赖公司”前100名的公司或其关联方运营项目所建商业，引入1家管理房地产基金的企业总部或区域总部入驻	龙湖+清能
综合开发	四新方岛	P（2020）011/012号打包地块	①建设并自持经营建筑面积不小于16.4万㎡的整体商业；②建设并自持不小于3.5万㎡的五星级酒店，并须由1家全球酒店行业权威媒体美国《HOTELS》杂志会刊公布的全球前30名国际知名酒店管理公司下属运营机构经营管理；③引入一家具备热能生产与销售、热力项目建设和管理服务经验的世界500强企业建设运营项目所建区域能源中心；④自持和运营不小于5万㎡文化设施建筑；⑤引入1家及以上世界500强企业前100名企业或其全资农业科技类区域总部入驻，引入1家及以上具有国家发改委所颁发的国家粮食托市收购主体企业下属公司区域总部	金茂
	天河国际会展中心	P（2020）082-088号地块	①建设会展建筑面积不小于90万㎡，所有会展建筑自持经营，不得整体转让或分割转让；②引入已运营展览面积不低于50万㎡的会展企业负责整体运营所建会展建筑；③建设不少于10万㎡的酒店，所建酒店中按五星级标准建设的酒店不少于4万㎡，按四星级标准建设的酒店不少于3万㎡，并承诺所建所有酒店自竣工验收之日起整体持有不少于十年，引入一家有四星级及以上标准酒店建设、运营经验的世界500强企业旗下酒店管理公司入驻经营；④引入1家世界500强企业的区域总部入驻	绿地
	长江文旅城	P（2020）100/101打包地块	①建设单体建筑面积不少于9万㎡的冰雪综合体并整体自持，48个月内建成并正式营业；②引入具备建设大型室内滑雪场建设经验的企业运营该冰雪综合体项目；③引入具备滑雪教育培训经验的机构进行冰雪运动的教育培训	融创+武汉城建
		P（2020）102/103打包地块	①引入具备商业文旅小镇运营经验的企业运营所建商业；②建设动漫体验店，并引入获得国家级文化主管部门或同等级权威部门颁发的专业奖项的动漫IP；③引入不少于1家（含1家）中国500强排行榜前100名企业旗下的商服管理运营平台公司在本地注册项目公司，负责本项目招商工作	融创+武汉城建

数据来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：重点地块分析

P(2020)122号：华润321轮竞价拍得武汉新单价地王，成交楼面价破3万

➢ P（2020）122号地块位于江岸区解放大道与头道街交汇处，为住宅用地，容积率≤4，总建面21.5万㎡，11家房企缴纳保证金超过两百亿资金。最终经过321轮的竞价，溢价率52.79%，华润旗下武汉润置房地产65.7亿竞得，楼面价高达30558元/㎡。该地块超过武汉目前的单价地王——碧桂园汉阳滨江P（2016）064号地块，楼面价20017元/㎡的价格，成为武汉新地王。

图：地块所在位置



该地块周边在售新房有：伟鹏万科御玺滨江45000元/㎡、绿城武汉黄埔湾48175元/㎡、中信泰富滨江金融城41600元/㎡、中海长江十里42600元/㎡。

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
10.20	江岸	江岸区解放大道与头道街交汇处	住宅用地	5.38	21.5	65.7	30558	53%	华润

➢ **地块概况：**

该地块位于江岸区解放大道与头道街交汇处，周边为武汉天地高端综合商业区，配套丰富，还有江岸区人民政府、八十一中学、七一中学、2中、长春街小学等众多名校，教育资源雄厚。

➢ **华中分院点评：**

该地块区位优越，二七滨江商务区本身教育、医疗、商业配套就较为完善，配套醇熟，吸引了新世界、中信泰富、万科、华发、绿城、国华人寿等知名品牌云集，未来发展可期，除此之外也是二七滨江罕见的纯住宅用地，出让条件宽松，该宗地溢价成交，成为武汉新单价地王，也再度夯实了该片区的价格，使得江岸二七滨江稳坐武汉最高房价区。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：重点地块分析

P(2020)136号：光谷中心城地价屡屡刷新，最新楼面价破1.57万/㎡

➢ P（2020）136号地块位于光谷中心城核心区域，鏖战167轮，最终被德商和电建联合拿下，成交总价18.54亿元，成交楼面价15778元/㎡，时隔三个月不到再次刷新了光谷中心城的地王纪录。值得一提的是，P（2020）136号地块也是整个大光谷的次地王，楼面单价仅次于正荣紫阙台的15966元/㎡。

图：地块所在位置



该地块周边在售新房有：光谷南山府（精装22325元/㎡），光谷学府（叠墅27000元/㎡）、绿地光谷星河绘（毛坯18500元/㎡）。

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
12.8	东湖新技术开发区	神墩一路以南、高科园一路以西、神墩三路以北、高科园路以东山路以北	居住用地、社会福利用地	4.70	11.75	18.54	15778	86.53%	电建&德商

➢ **地块特殊要求：**

①在A地块内配建一所9班幼儿园，用地面积不低于3780㎡，建筑面积不低于2730㎡；A地块范围内应规划建设复合利用的居住区级养老设施1处，控制100个床位，3000㎡建筑面积；②需按每百户不少于20平方米的标准配置社区级养老服务用房，社区级养老服务设施建筑面积最低不少于100㎡；③地块范围内配建社区服务站1处，建筑面积180㎡；规划社区文化中心1处，建筑面积60㎡；规划建设复合利用社区体育设施1处，用地面积150㎡。

➢ **华中分院点评：**

该地块位于光谷东，板块热度高，今年以来楼面价已被多次刷新。值得注意的是，地块东侧3宗用地，都曾创造过区域楼面价的记录。因此该地块的竞争也异常激烈，吸引了正荣、新希望、保利、平安、时代中国和建发等多家房企参与。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场：重点地块分析

P(2020)150号：硚口地王年内三刷，华发激战287轮，夺硚口双料地王

➢ P（2020）150号地块位于中国地质大学汉口校区，地处硚口核心，周边交通便利、居住氛围浓厚，区位优势明显。该地块经过287轮竞价后，最终由武汉华发以94.3亿元总价竞得，楼面价高达21002元/㎡，溢价率18%。这是硚口区单价地王年内第三次被刷新，同时该地块也是目前硚口区总价地王。

图：地块所在位置



该地块周边在售新房有：同馨花园雍豪府、中海万松九里、越秀国际金融汇等，在售均价38000-42000元/㎡左右。

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
12.25	硚口区	建设大道与航空路交汇处	住宅、商服、教育、公用设施、公园与绿地	10.69	44.9	94.3	21002	17.88%	华发

➢ **地块特殊要求：**

①地块内需配建1所9班幼儿园、1所6班幼儿园、1所18班小学、1处菜市场、1处公厕符合环卫工人休息站；②由武汉土地整理储备中心武汉长江新城分中心回购不小于53820㎡住宅及2150㎡商务办公用房，用于原地还建安置。住宅回购价不高于20265元/㎡，商务办公回购价不高于19621元/㎡；③竞得人须引进高端医疗健康机构授权合作的医疗健康企业，建设集医疗卫生教育培训、医学科研成果转化、人工智能健康管理为一体的智慧医疗健康基地；须引进不少于2家以医疗健康大数据和人工智能为基础的医疗健康企业总部入驻。

➢ **华中分院点评：**

该该地块位于中国地质大学汉口校区，紧挨建设大道，周边社区较多，交通、生活便利，居住氛围浓厚，区位优势明显。该地块起拍楼面价便打破了硚口区单价地王的记录，经过287轮激烈竞价后，最终被武汉华发竞得，成为硚口总价、单价双料地王。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

武汉土地市场小结

整体供求

疫后土地市场迅速恢复，价格受结构影响涨至历史新高

2020年上半年受疫情影响，土地暂缓，土拍延期，武汉土地市场按下近2个月暂停键，3月底土地市场开始重启。疫情后武汉土地市场恢复迅速，供求整体趋稳，全年近7成土地成交集中在下半年，年末迎全年高峰。伴随政府加大中心城区土地供应，激发房企投资热情，受结构影响，中心城区优质地块成交拉升整体楼面价，涨至历史新高。

土地供应

城市外扩趋势明显，供地仍以三环外为主，三四环间供应放量

疫后政府向下降低竞买标准、向上放宽出让条件，并加大中心城区优质土地供应，多举措激发房企参拍热情。分区域来看，2020年黄陂、新洲、汉阳、经开、蔡甸涉宅用地供应建面排名前五，其中黄陂区供应量最大且涨幅最高。分环线来看，供地仍集中在三环外区域，占比达73%，较去年同期上涨9%。其中三四环间供应放量尤为明显，城市外扩为大势所趋，远城区将迎来快速发展机遇。

土地成交

武汉投资吸引力仍在，热点区域地王频现，优质地块倾斜于综合实力强劲的大型房企

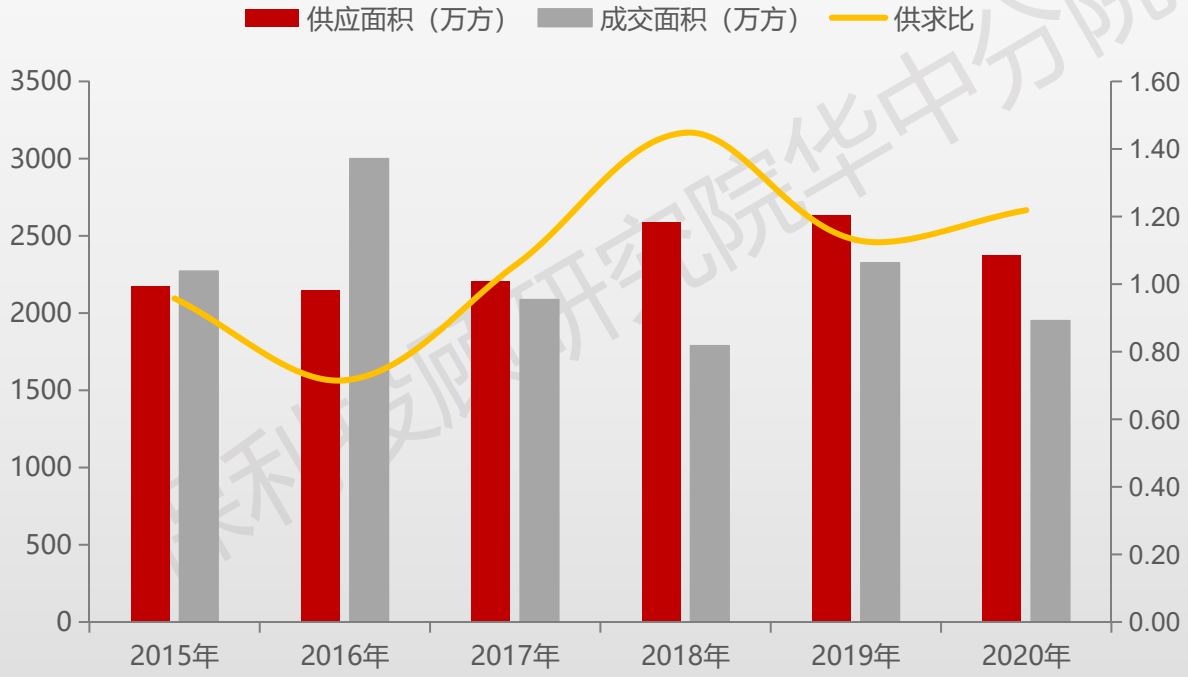
疫情后武汉投资吸引力仍在，头部房企拿地热情不减，但受现金流影响，大型国企央企拿地成主流。同时拿地门槛日渐走高，对房企综合能力提出更高要求，优质地块将更多倾斜于综合实力较强的大型房企。在融资监管“三道红线”约束下，房企拿地也更显谨慎，目光更加聚焦于热点区域稀缺优质地块，热点区域土地市场火热，经开、光谷东、硚口、花山楼面价年内多次刷新。

武汉新房市场：供求量

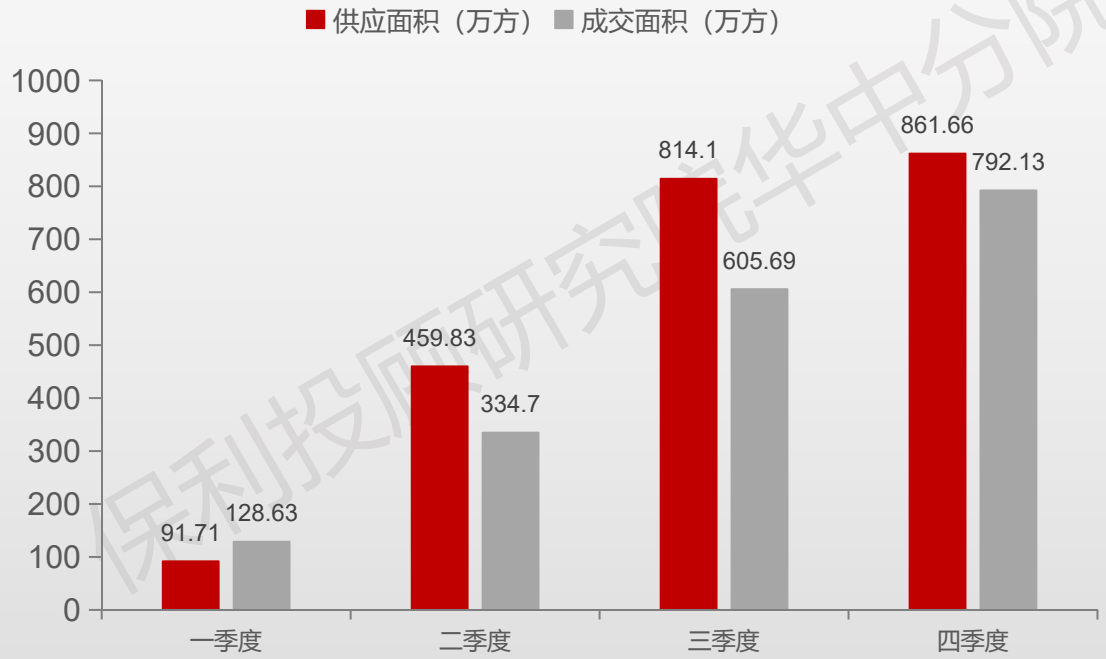
供求量：疫情冲击，供需双降，供求比高达1.22，供应节奏头重脚轻

- 2020年受疫情影响，武汉住宅供求均降。武汉全市住宅新增供应达**2376.11万方**，同比下降**232.69万方**，**降幅10%**。全市住宅成交**1949.58万方**，同比下降**374.82万方**，降幅达**16%**，**但成交量仍稳居全国第一**，供求比高达1.22。
- 一季度受疫情影响，供应暂停，随后政府发布降低预售新政，二三季度房企加快工程进度，供应持续放量，库存高企，四季度供应有所放缓，以销售前期库存为主。

图：2015-2020年武汉市新建商品住宅历史供需对比



2020年武汉住宅供求季度走势情况



数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

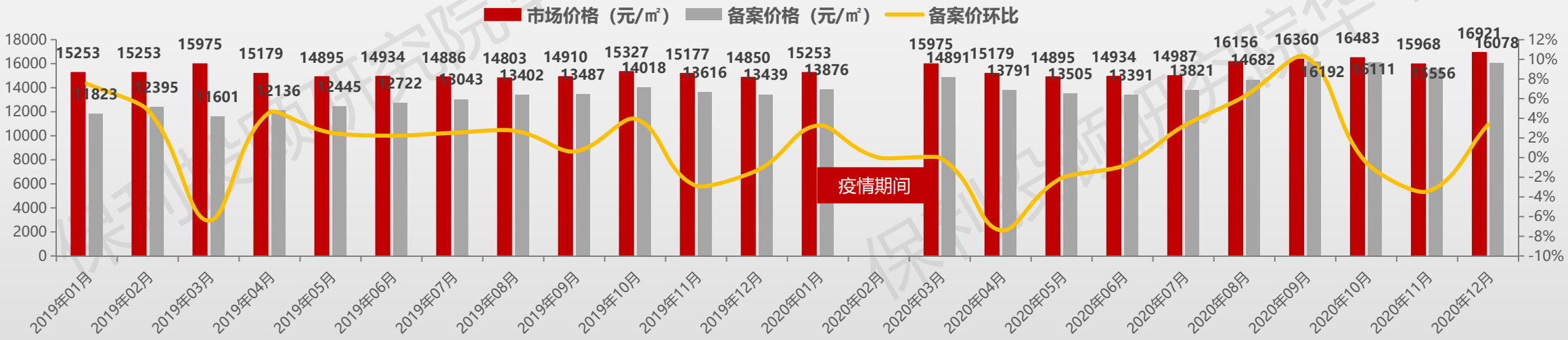
武汉新房市场：成交价格

成交价：限价放松，住宅整体市场均价小幅稳步攀升，整体仍较平稳

- 疫情解封后，二季度开始住宅整体均价“小步快跑”，由1.52万/平到1.69万元/平，上涨千余元，涨幅达11%。12月武汉市新建商品住宅备案均价16078元/㎡，市场均价16921元/㎡，整体仍处于平稳态势。事实上，疫情后为提振市场市场信心，市场上已有多盘突破限价，备案价呈上涨态势，价格管控有所放松。

时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
市场价格（元/㎡）	15253	/	15975	15179	14895	14934	14987	16156	16360	16438	15968	16921
环比	3%	疫情	疫情	-5%	-2%	0.3%	0.4%	8%	1%	1%	-3%	6%

2019-2020年武汉住宅价格走势情况



数据来源：备案价格来自CRIC，市场价格来自亿房网，保利投顾研究院华中分院整理

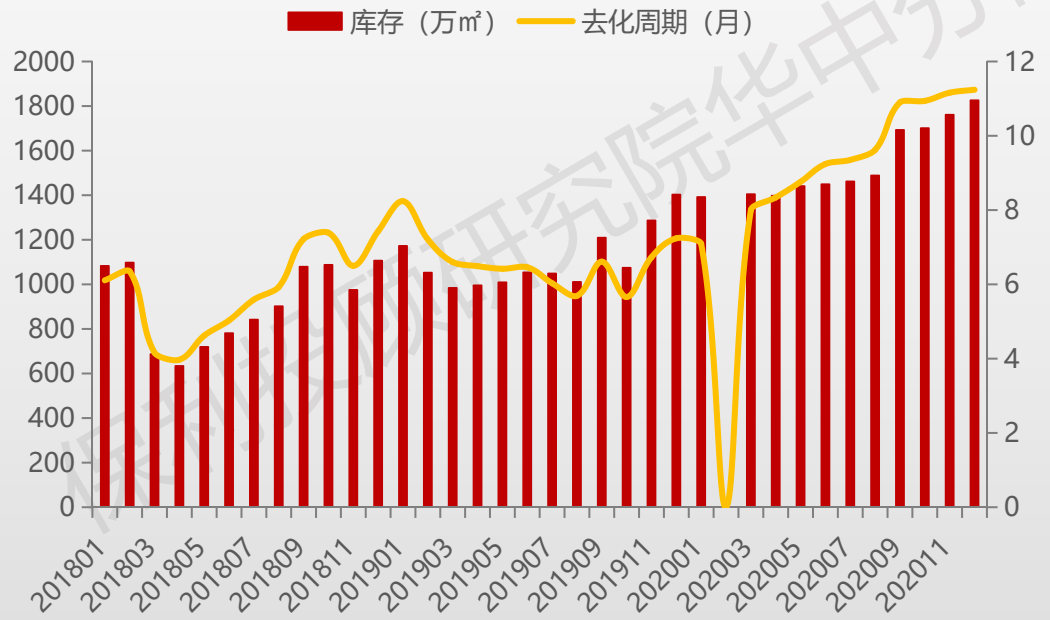
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：库存走势

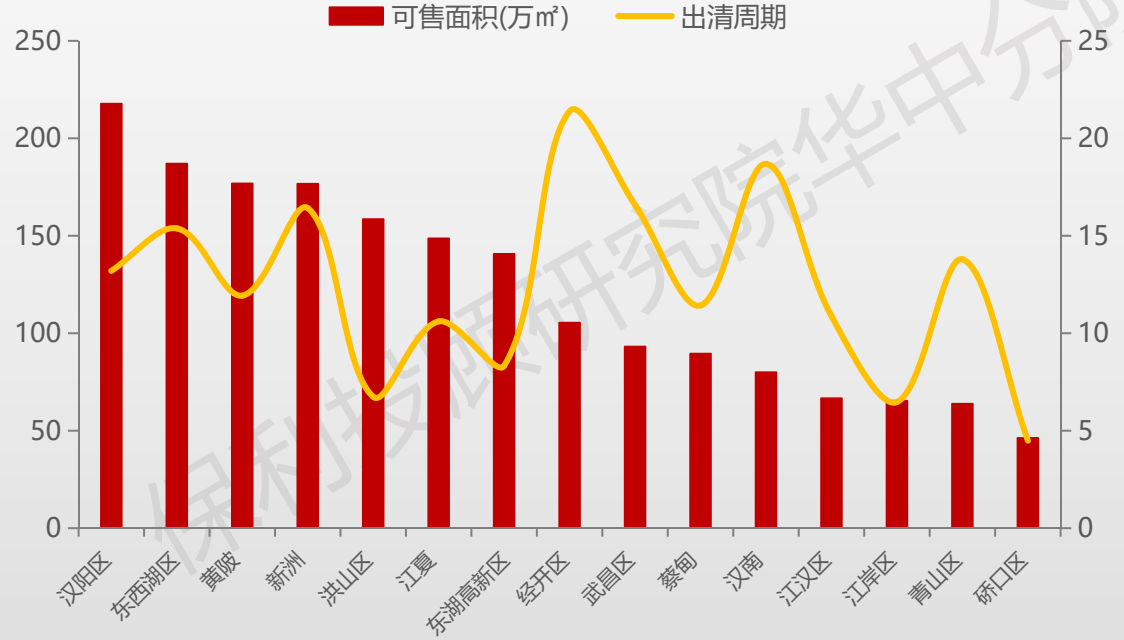
库存：供应持续放量，库存增速加快，出清周期11.24个月，远郊区域项目扎堆严重

- 截止到今年12月，市场库存已达1825.33万方，环比增长4%，同比增长30%，去化周期11.24个月，疫情影响加速市场下行，去化速度放缓，库存持续承压，平推持销常态化。
- 分区来看，库存压力集中洪山、汉阳、新洲、东西湖等典型刚需区域，库存破150万方，其中洪山区库存主要集中在武昌南，虽库存量大，但去化周期短，无去化压力；反观，东西湖、新洲等远郊刚需板块，项目扎堆，客户分流严重，库存面临较大压力。

图：武汉新建商品住宅库存去化走势



图：2020武汉新建商品住宅各区库存去化走势



数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

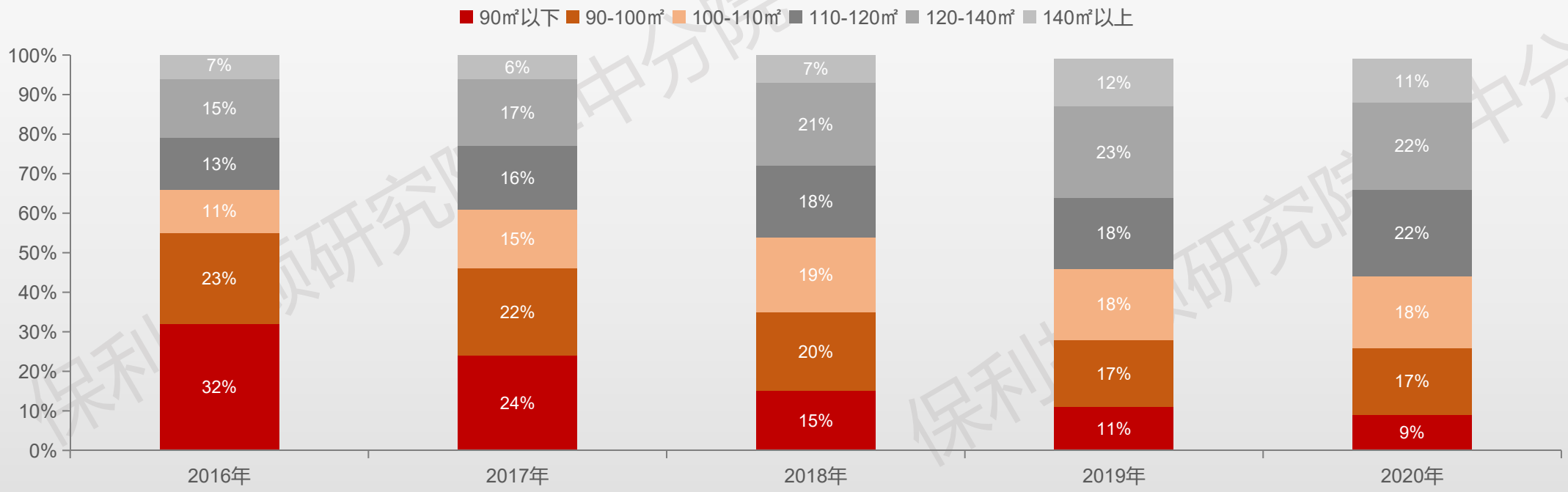
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：成交结构

成交结构：90-120㎡刚需产品仍为市场成交主力军，改善需求持续释放，后续具有一定上升空间

➢ 2020年，面积段90-120㎡产品占据主力成交市场，占比高达57%，90㎡以下面积段受市场供应稀缺影响，近五年呈持续下滑态势，后续随着改善需求的进一步释放，120-140㎡以及140㎡以上面积段产品成交具有一定上升空间。

图：2016-2020年武汉商品住宅成交面积段占比情况



数据来源：CRIC，保利投顾研究院华中分院整理

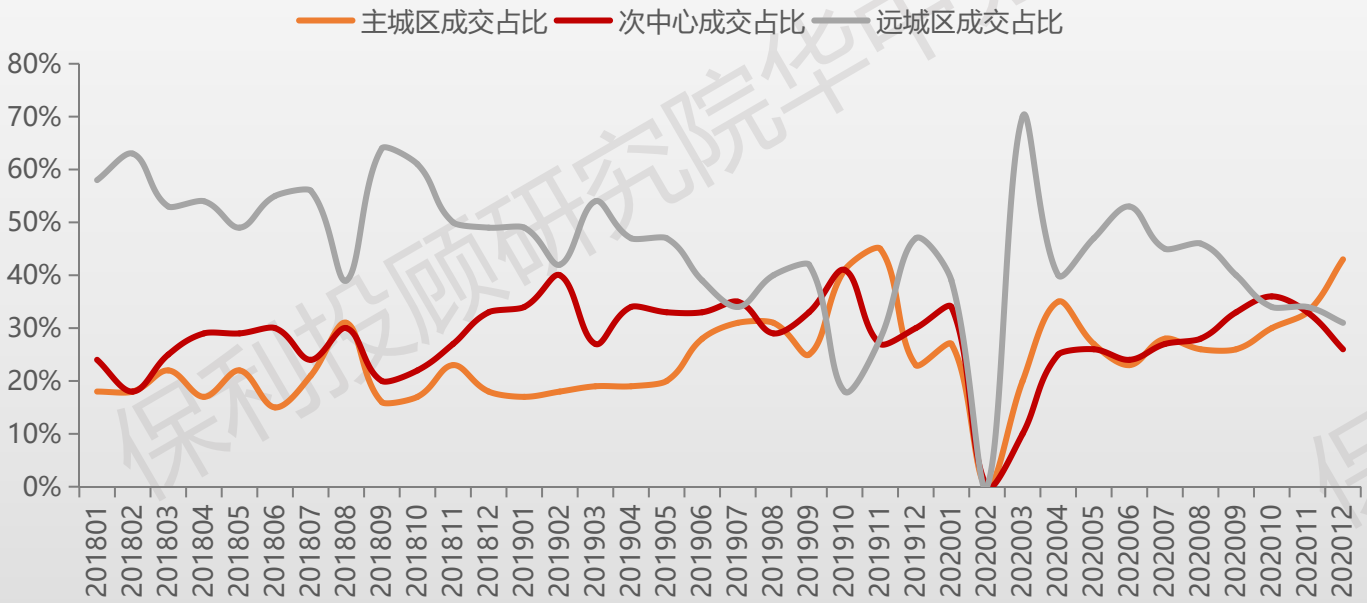
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：区域结构

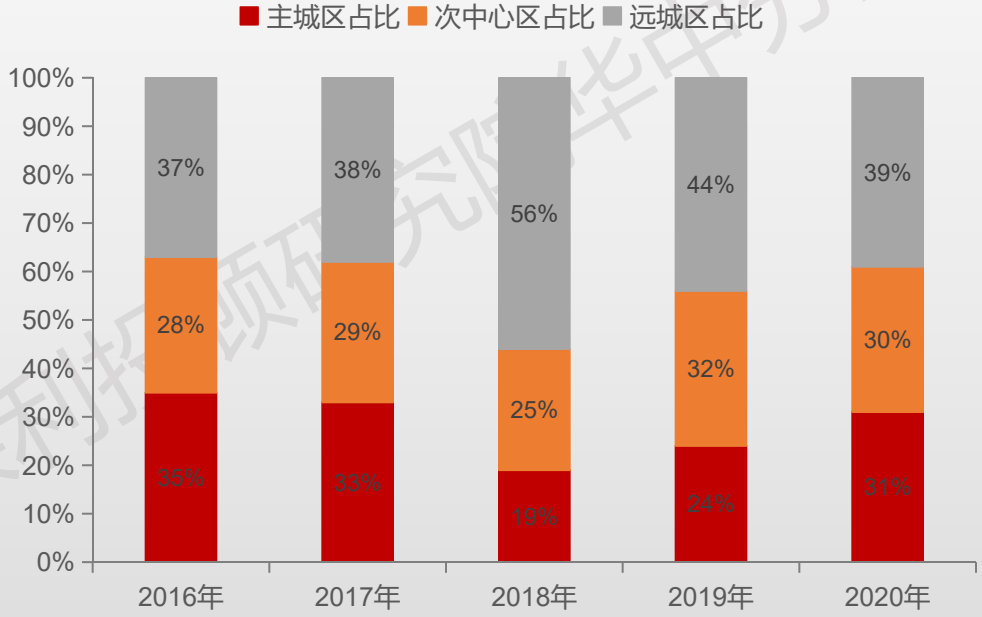
区域结构：置业回流主城区趋势明显，中心城区成交占比近3年首超6成

- 12月，全市新建商品住宅总成交面积295.79万方，远城区成交占比31%，次中心城区占比26%，主城区成交占比43%。其中，远城区成交占比环比下降3%，次中心城区环比下降7%，主城区环比提升10%。
- 2020年，**置业回流主城区的趋势愈发明显。**远城区成交占比由去年的44%，回落到如今39%左右；而次中心城区则由2018年年底的25%左右上升到30%；主城区最为明显，由2018年的19%上升到31%。

图：2018-2020年武汉市新建商品住宅月度成交占比



图：2016-2020年武汉新建商品住宅年度成交占比



数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：区域量价格局

区域成交：洪山住宅成交量领跑全市，东湖高新&黄陂包揽销量亚季军

- 2020年，洪山区新建商品住宅成交24862套/282.31万方，领跑全市。东湖高新区成交16718套/202.66万方，排名第二；黄陂区成交16707套/177.78万方，排名第三。

区域	销售套数(套)	销售面积(万㎡)	销售价格(元/㎡)	销售额(亿元)
洪山区	24862	282.31	15678	442.6
东湖高新区	16718	202.66	17463	353.9
黄陂	16707	177.78	10107	179.69
汉阳区	16177	197.9	17376	343.86
江夏	14882	168.09	11679	196.31
硚口区	14873	123.51	11994	148.14
东西湖区	13340	145.83	12324	179.72
新洲	11920	129.11	7494	96.75
江岸区	10917	121.21	18292	221.71
蔡甸	8305	93.93	9039	84.9
江汉区	6507	73.42	21343	156.7
经开区	5166	59.12	10587	62.59
青山区	5117	55.5	15396	85.45
武昌区	4828	67.39	26737	180.18
汉南	4417	51.32	7225	37.08
东湖风景	21	0.51	28712	1.45
合计	174757	1949.59	14214	2771.03

数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

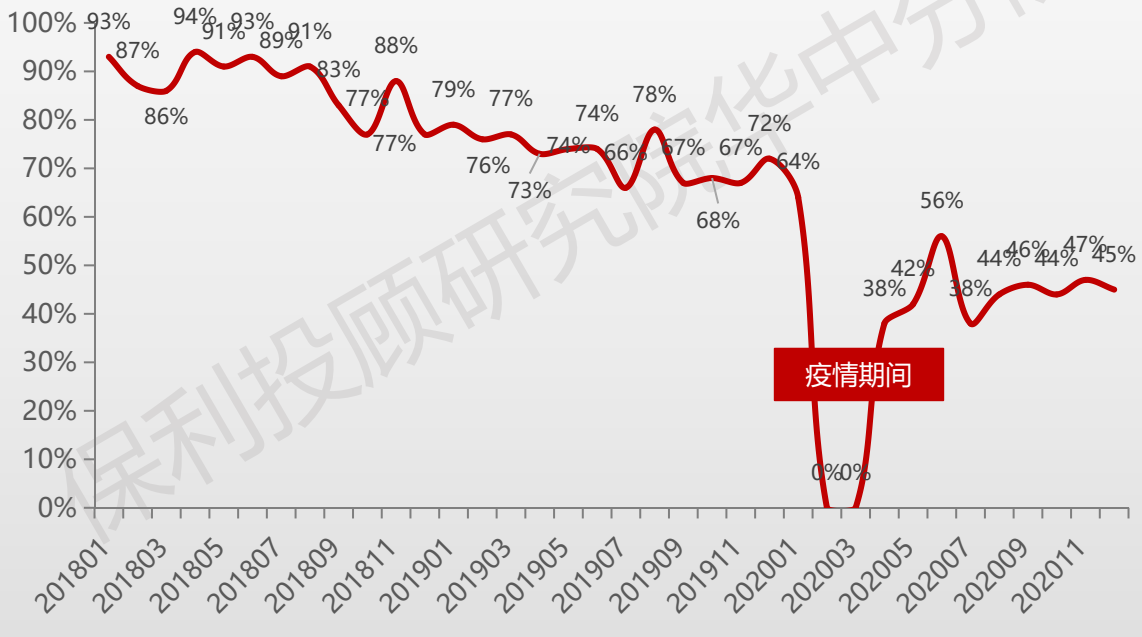
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：开盘去化

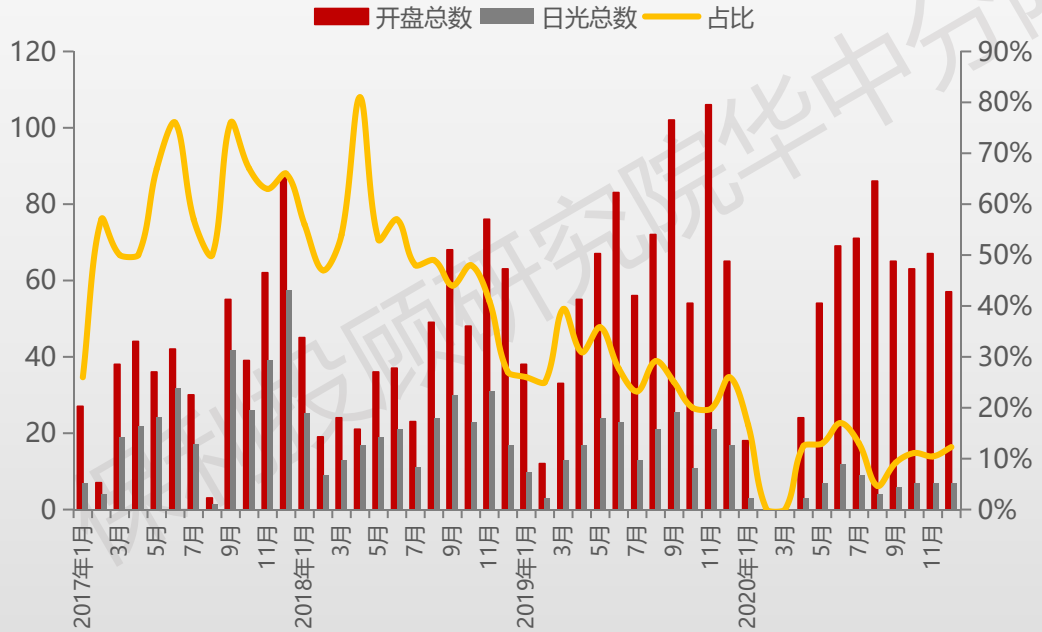
开盘去化：平推常态化，年平均去化43%，持续中低水平徘徊，仅1成项目可开盘日光

- 2020年，全市开盘654次，68次日光，日光盘占比10%，平均去化率43%，主城区去化好于远城区，整体仍处于历史低位。受疫情影响冲击，楼盘去化率持续走低，市场回归理性，不同类型项目去化差距较大，高性价比热销项目，去化可实现时光，如清能清江锦城玥园时隔2年大涨回归，但凭借低于周边竞品2600元/㎡的价格和优质配套逆势突围；**黄家湖融创城凭借毛坯、低价格优势实现9开9罄。**反观，部分价高、地段配套不足项目压力大，去化惨淡，且**当前客户支撑已乏力，大多项目已进入平销期**，如大华锦绣时代整体均价23000元/㎡，无任何优惠，去化仅3%。

图：2018-2020武汉楼市开盘月度平均去化率走势



图：2017-2020年武汉楼市日光盘占比月度变化



数据来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：开盘表现

观点一：环线加持，分化更加聚焦，三环外各显神通，“产品力+逆向营销思维”突围竞争红海

- 2020年随着武汉四环线画圆，六环线正式开工，**武汉楼市从板块为主，逐渐被环线加持，分化现象更加聚焦，三环外黄家湖、小军山、蔡甸、汉南等区域项目扎堆**，其中吴家山项目开盘打骨折现象较为普遍，但由于片区楼盘聚集度非常高、竞争激烈，客户降价预期进一步加大，导致去化陷入困境。如东西湖吴家山板块的保利悦公馆首开，备案价高达16600元/㎡（含精装修2500元/㎡），开盘当天推出了毛坯86折的巨大让利，折后均价约14626元/㎡，但去化仍仅有20%。
- 反之，东西湖金银湖板块的中交泓园转变营销策略，逆向思维，推出综合94折，1成首付超低门槛，有效拦截客户，赢得日光佳绩；华宇东原金科渝樾大观凭借超强品牌背书以及优质产品力在众多竞品中突围。**可见，当下市场环境，一味推出较大折扣力度只能短期取胜，高产品力+逆向营销思维才是长期取胜得最佳策略。**

项目名称	行政区	片区	开盘时间	开盘楼栋	产品类型	户型面积	备案均价	折后均价（元/㎡）	精装标准	推盘套数	开盘当日去化套数	去化率	优惠
武汉碧云天	东西湖	金银湖	8.15	9#	高层	107-127㎡	15050	14697	送精装	132	12	9%	送精装同时4个99折
中交泓园	东西湖	金银湖	11.28	5#	高层	100-115㎡	17746	16681	毛坯	112	112	100%	综合折扣94折，首付1成
保利悦公馆	东西湖	吴家山	12.18	1、2#	高层	74-109㎡	16600	14626	2500	300	60	20%	毛坯部分86折
蓝光雍锦天府	汉南	纱帽正街	12.12	13#	超高层	99-129㎡	9665	8500	1600	168	1	1%	综合折扣88折
华宇东原金科渝樾大观	汉南	纱帽	12.26	1、2-4、30-35#	小高、高层、叠拼	90-105㎡	小高8150 高层7945	小高7742 高层7547	毛坯	402	126	75%	95折
融创首创国际智慧生态城市	经开	军山	9.21	8、9#高层	高层	94/118㎡	10447	8200	毛坯	262	262	100%	综合7.85折

数据来源：保利投顾研究院华中分院

FOR FUTURE

武汉新房市场：开盘表现

观点二：年末2万+项目开启“收折扣”，改善置业窗口期正结束，进入新一轮周期

- 进入四季度，**以融创为首的房企部分项目带头“收回折扣”**，如融创武汉1890上半年超高层首开，整体均价23000元/㎡，市场普遍认可度较低，去化仅41%；接着9月价格下调至21000元/㎡，启动分销带货，去化直线上升至77%，四季度随着深圳调控加码，武汉落户新政的放开，市场热度有所走高，销量有所回暖，武汉2万+项目开始收折扣，基本上已经宣告改善型置业需求“窗口期”正在结束，楼市进入新一轮周期。

表：武汉部分典型改善项目开盘情况一览

项目名称	行政区	片区	开盘时间	开盘楼栋	产品类型	户型面积	备案均价	折后均价（元/㎡）	精装标准	推盘套数	开盘当日去化套数	去化率	优惠
融创武汉1890	汉阳区	琴台文化区	8.14（超高层首开）	B1#	超高层	115-140㎡	24512	23000	3500	140	58	41%	毛坯93折
融创武汉1890	汉阳	琴台文化区	9.18	A3#、A2、B3#	高层超高层	97/116/127/141㎡	高层23512超高层24513	21000	3500	400	308	77%	员工内购房优惠（常规折扣9折，最大折扣8.5折）
融创武汉1890	汉阳	琴台文化区	11.19	A9#	超高层	117/143㎡	24514	22000	3500	208	75	36%	综合折扣约9折
融创玖玺臺	江汉	菱角湖	11.12	2、4#	小高层	143㎡	32141	30855	毛坯	155	155	100%	96折（最低95折）+10万车位优惠券
融创玖玺臺	江汉	菱角湖	12.30	5#	超高层	123/141/191㎡	31042	30111	毛坯	156	141	90%	综合97折（一次性付款96折）+10万车位优惠券
光谷南山府	东湖高新	光谷东	11.15	2#	高层	92-138㎡	20800	20800	3000	248	210	85%	综合92折
光谷南山府	东湖高新	光谷中心城	12.19	1#	高层	108-128㎡	23499	22324	3000	132	128	96%	95折

数据来源：保利投顾研究院华中分院

保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：开盘表现

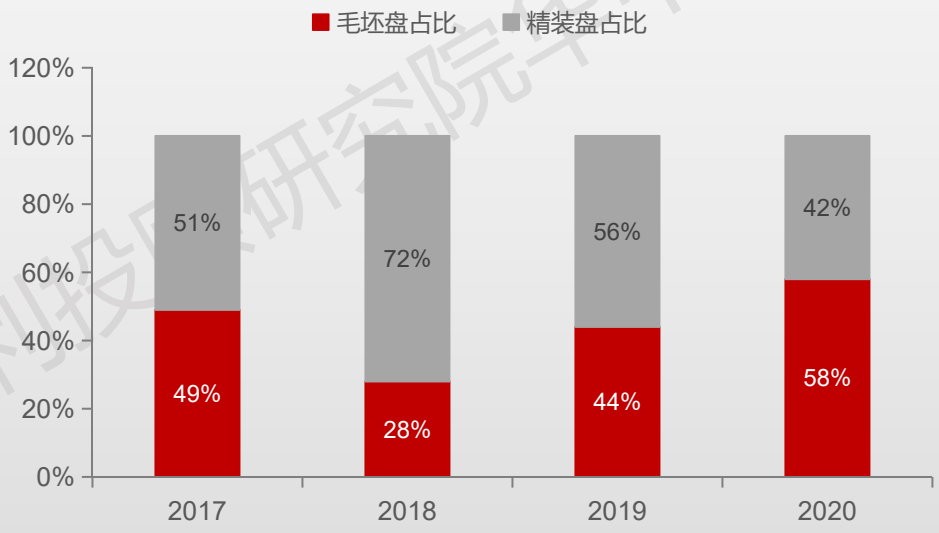
观点三：毛坯盘占比同比提升14%，以价换量&小步快跑抢现金流现象明显，明年或维持该趋势

- 2020年全市毛坯项目占比高达58%，同比提升14%，毛坯盘去化情况明显好于精装盘。如江夏黄家湖板块融创城项目，毛坯销售，高层整体均价13000元/㎡，9开9罄；反之，9月25日美的君兰半岛加推高层产品，整体均价15030元/㎡（含2500精装修），去化最低仅15%。受疫情影响，现金流成为各大房企关注焦点，降价成为常见手段。
- 今年疫情后，武汉土拍市场异常火热，房企对武汉市场充满信心的同时，地价不断被刷新，部分区域楼市购买力已被高估，随着市场回归理性，被高估的项目，**最终只能向产品力的打磨或者价格的调整来寻求市场空间，明年这一现象或愈加明显。**

表：2020年武汉部分项目开盘情况一览

项目名称	行政区	片区	开盘时间	开盘楼栋	产品类型	户型面积	备案均价	折后均价（元/㎡）	精装标准	推盘套数	开盘当日去化套数	去化率
美的君兰半岛	江夏	黄家湖	9.25	16#	高层	100-113㎡	15182	15030	2000	196	29	15%
融创城	江夏	黄家湖	6.16	C4-6、10#	高层	92-117㎡	13000	13000	毛坯	516	516	100%
中交泓园	东西湖	金银湖	11.28	5#	高层	100-115㎡	17746	16681	毛坯	112	112	100%
保利悦公馆	东西湖	吴家山	12.18	1、2#	高层	74-109㎡	16600	14626	2500	300	60	20%
蓝光雍锦天府	汉南	纱帽正街	12.12	13#	超高层	99-129㎡	9665	8500	1600	168	1	1%
华宇东原金科渝樾大观	汉南	纱帽	12.26	1、2-4、30-35#	小高、高层、叠拼	90-105㎡	小高8150高层7945	小高7742高层7547	毛坯	402	126	75%

2017-2020年武汉精装/毛坯项目占比情况



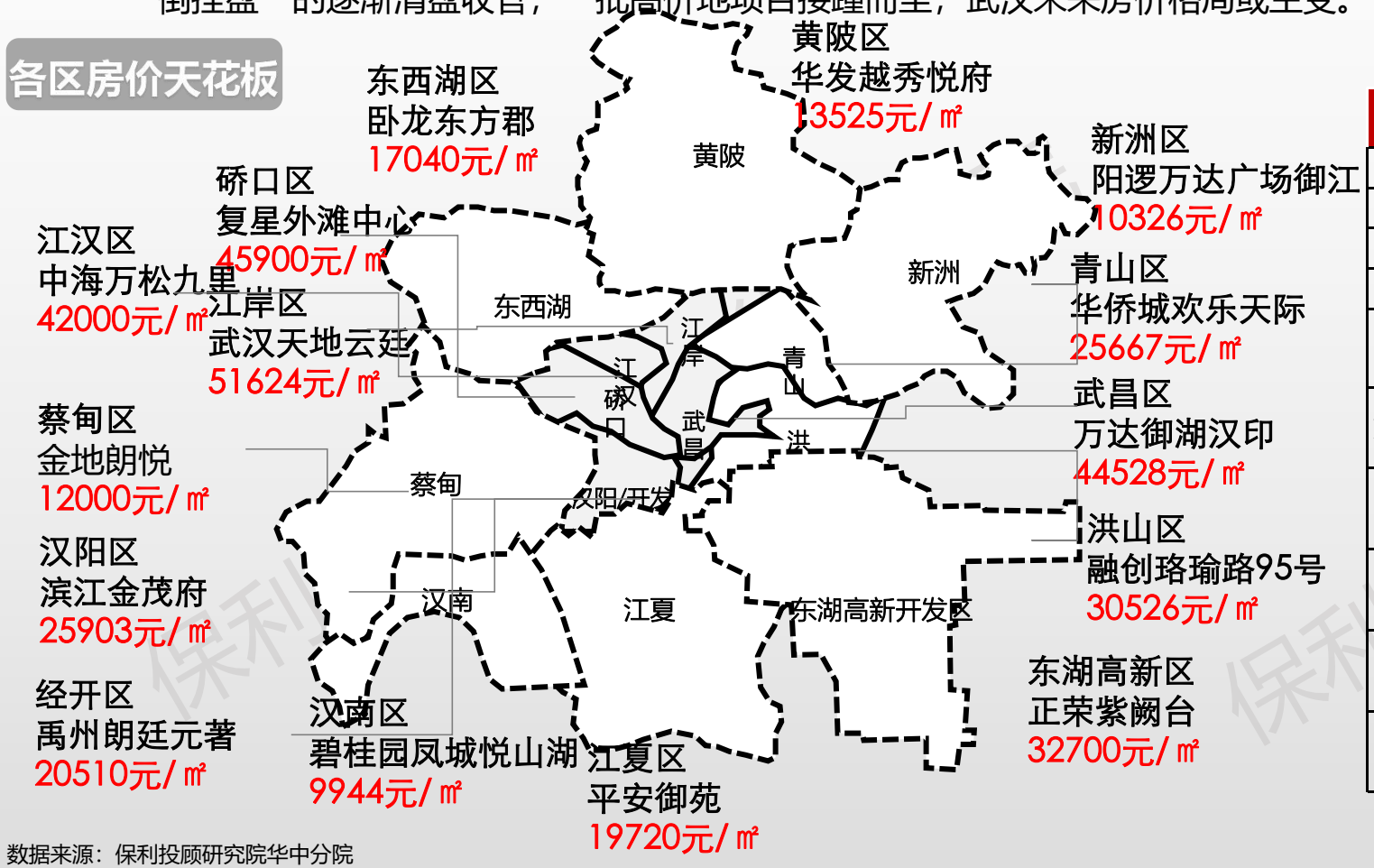
数据来源：保利投顾研究院华中分院

保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场：开盘表现

观点四：房价天花板全面捅破，中心城区“1.5万洼地时代”即将结束，房价格局正生变

- 2020年全市15区，仅汉南区房价天花板未刷新，其他区域如宋家岗华发越秀悦府、高铁商务区华侨城欢乐天际、中北路万达御湖汉印等项目均创区域房价新高，截至目前，中心城区单价在1.5万/㎡左右的项目仅剩10盘，主要集中在三环外的洪山区，但随着这种“倒挂盘”的逐渐清盘收官，一批高价地项目接踵而至，武汉未来房价格局或生变。



表：2020年武汉中心城区单价1.5万左右项目情况一览

项目名称	行政区	片区	整体均价（元/㎡）	面积段（㎡）	最低首付门槛
城投秀水青城	青山	武钢	13500	86-142㎡	34.83万
绿地大都会	洪山	青菱	12060	85-100㎡	30.75万
南益名悦华府			12126	95-129㎡	34.56万
新力城			15175	115-130㎡	52.35万
美好长江首玺			13892	100-133㎡	41.68万
万科保利理想城市			13833	89-129㎡	36.93万
联投光谷瑞园	东湖高新	花山	14322	102-146㎡	43.83万
中海光谷东麓		未来城	14515	86-116㎡	37.45万
保利星河九洲	汉阳	永安堂	14500	95-139㎡	41.33万
兰亭大境		老关村	15437	107-130㎡	49.55万

数据来源：保利投顾研究院华中分院

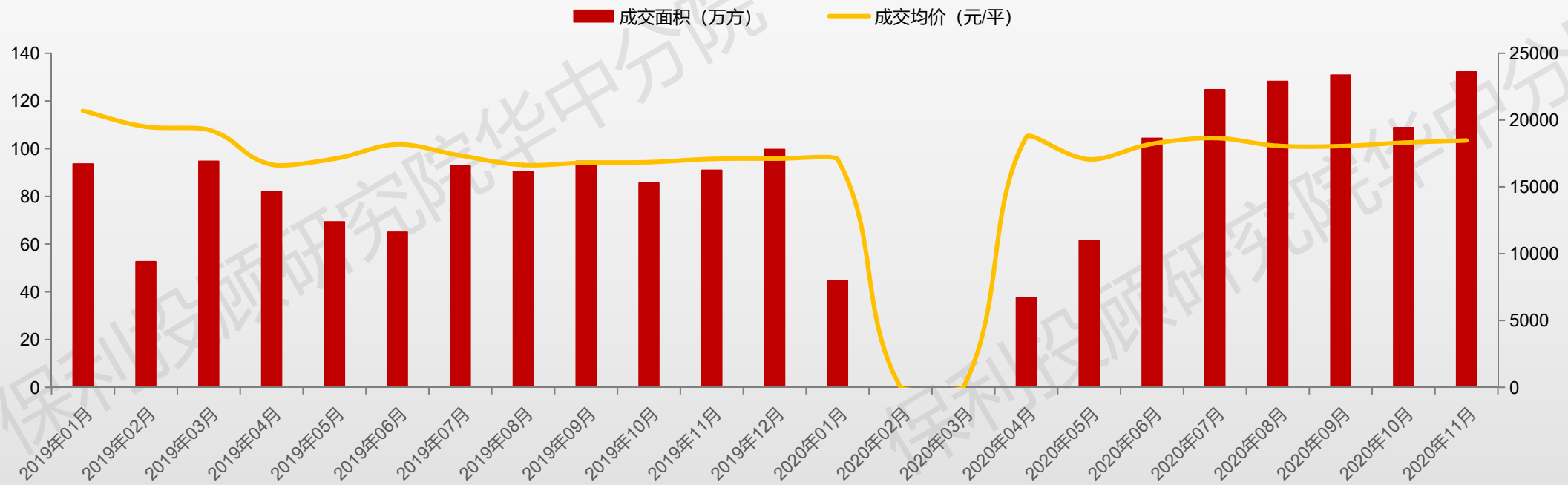
保利投顾研究院华中分院

武汉二手房市场：供求量价

二手住宅市场整体量价齐稳，市场有所回暖

- 2020年1-11月武汉二手房住宅成交88807套，成交面积872.69万方，套均98.28平，自10月成交量回落后，11月武汉二手住宅成交量再次回升，至此2020下半年武汉二手住宅成交量已有六个月突破万套。从目前看，2020下半年武汉二手住宅市场基本呈现“量价齐稳”的态势，二手市场有所回暖。

图：2019-2020年武汉二手房市场月度走势情况



数据来源：二手数据来源cric（12月数据暂未公布），保利投顾研究院华中分院整理

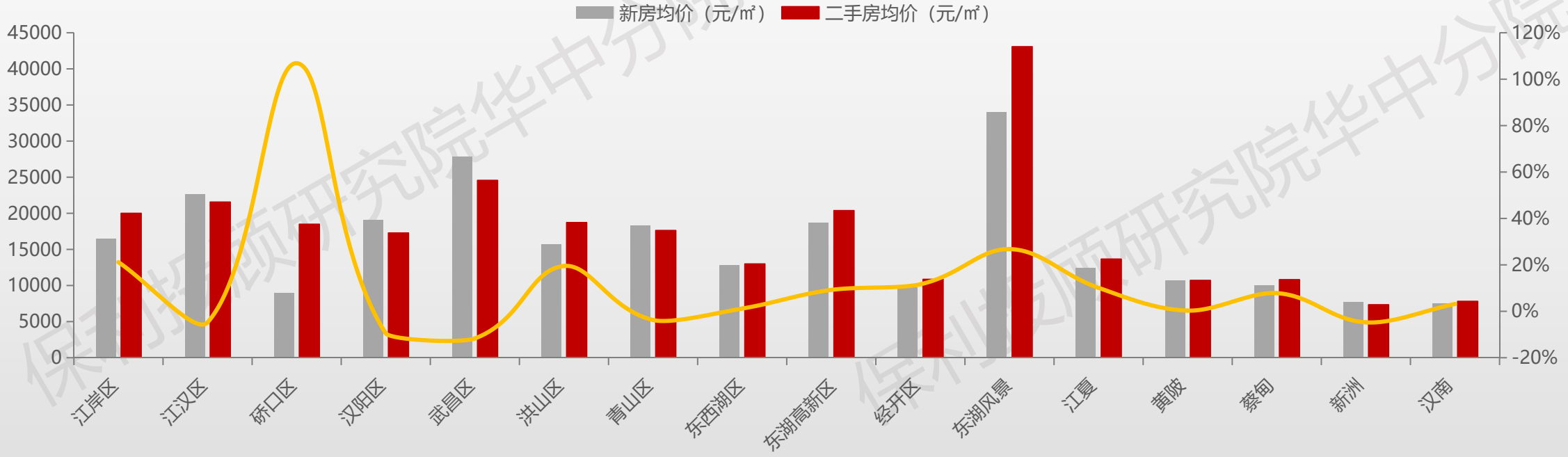
保利投顾研究院华中分院

武汉二手房市场：分区域

一二手住宅倒挂程度整体呈下降趋势，多区倒挂比例逐渐缩窄

- 从分区域数据来看，江岸、硚口、洪山、经开、东湖风景、江夏等区域倒挂现象仍存在，新房市场存在一定捡漏空间，其他区域基本已无倒挂。其中中心城区如武昌区，新房与二手房价格价差明显较大，差异背后是新房供应稀缺，趋于豪宅化，而区域二手房以老旧小区为主，因此新房价格高于二手房，不存在倒挂现象。年底新房市场最后冲刺，折扣优惠多，二手房市场均价在新房市场持续挤压下，二手房市场均价持续下跌，11月挂牌房源量虽然有小幅回落，一二手住宅倒挂程度整体走势依旧是下降趋势。

图：11月武汉各区域新房二手房成交价格对比



数据来源：保利投顾研究院华中分院

保利投顾研究院华中分院

武汉楼市小结

疫情冲击之下，格局生变，楼市逻辑回归价值取向

01

供需双降，供求压力大

疫情冲击，供需双降，供求比高达1.22，供应节奏头重脚轻。一季度供应暂停骤减，随后政府发布降低预售新政，二三季度房企加快工程进度，供应持续放量，但在市场下行的大环境下，库存高企，四季度供应有所放缓，以销售前期库存为主。

02

置业回流主城趋势明显，成交占比近3年首超6成

远城区成交占比由去年的44%，回落到如今39%左右；而次中心城区则由2018年年底的25%左右上升到30%；主城区最为明显，由2018年的19%上升到31%。

03

限价放松，成交价稳中向上

12月房价稳中有跌，但整体仍处于平稳态势。事实上，疫情后为提振市场市场信心，市场上已有多盘突破限价，备案价呈上涨态势，价格管控有所放松。

04

库存增速加快，远郊项目扎堆严重

疫情影响加速市场下行，去化速度放缓，库存持续承压，平推持销常态化，出清周期高达11.24个月。分区来看，库存压力集中洪山、汉阳、新洲、东西湖等典型刚需区域。

05

“1.5万洼地时代”即将结束

从开盘表现来看，全市房价天花板全面捅破，截至目前，中心城区单价在1.5万/㎡左右的项目仅剩10盘，主要集中在三环外的洪山区，但随着这种“倒挂盘”的逐渐清盘收官，一批高价地项目接踵而至，武汉未来房价格局或生变。

06

二手房市场量价齐稳，有所回暖

自10月成交量回落后，11月武汉二手住宅成交量再次回升，至此2020下半年武汉二手住宅成交量已有六个月突破万套。从目前看，2020下半年武汉二手住宅市场基本呈现“量价齐稳”的态势，二手市场有所回暖。

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

武汉房企竞争格局

房企格局●投资策略●营销策略●产品策略●典型房企策略分析

保利投顾研究院华中分院

房企格局：房企销售排行

房企排行：武汉城建&融创强强联合实现共赢，保利持续前三

- 根据房企全口径销售数据，2020年top3房企**门槛近190亿元**，**top10房企门槛约为95亿元，**可见疫情影响下，TOP10准入门槛有所降低，而TOP3头部房企竞争更加激烈。今年榜单相比去年前十国企占比大幅提升，武汉城建与融创在强强联合中实现共赢，同时凭合并武汉地产、中央商务区等企业以376.03亿的成绩跃居榜首；而融创凭借19年地块的充裕储备和20年集中大型推盘动作一举挺进榜单TOP2；保利发展持续稳定前三；由此可见小型房企竞争优势逐渐减弱，疫情影响下有国企央企背景的房企优势明显，市场集中度也进一步提高。

表：2019-2020年武汉房企全口径销售排行榜TOP10

2019年			2020年		
排名	企业名称	销售金额（亿元）	排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	保利发展	239.3	1	武汉城建	376.03
2	万科地产	228.9	2	融创中国	273.20
3	中建三局	161.2	3	保利发展	189.74
4	金地集团	147.6	4	万科地产	187.37
5	福星惠誉	121.7	5	中建三局	130.20
6	武汉地产集团	115.9	6	华润置地	112.94
7	碧桂园	107	7	龙湖地产	107.49
8	龙湖地产	103.3	8	绿地控股	96.21
9	招商蛇口	102.7	9	武汉城投	95.41
10	电建地产	100.3	10	招商蛇口	95.07

资料来源：克而瑞，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

房企格局：项目销售排行

项目排行：中心城区改善项目表现不俗，TOP10成交门槛同比持平，成交套数同比降幅较大

- 从住宅案场销售金额统计，上榜项目均为有资金实力的品牌房企/国企开发。汉阳远洋•东方境世界观继续稳居TOP1，黄家湖融创城紧追其后，值得一提的是今年融创一举发力三项目上榜，万科两项目上榜；从成交套数榜单来看成交套数TOP10中，远城区仅占3席，中心区改善级项目表现不俗，单价2万+项目也有上榜。领跑军团门槛相比去年差异较大，仅前3名超过2000套，而2019年前6名均在2000+。

表：2020年商品住宅销售金额top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售金额（亿元）
1	远洋东方境世界观	汉阳区	50.2
2	武汉融创城	江夏区	41.3
3	万科新世纪翡翠滨江	汉阳区	39.96
4	万科城市之光	洪山区	37.11
5	武地融创御央首府	江岸区	36.2
6	华发中城荟中央首府	江汉区	35.12
7	中建星光城	东湖高新	33.44
8	福星惠誉月亮湾	武昌区	32.88
9	融创武汉1890	汉阳区	32.45
10	绿地海珀滨江	武昌区	30.51

表：2020年商品住宅成交套数top10排行榜

排名	项目名称	区域	套数
1	武汉融创城	江夏区	3037
2	融创首创国际智慧生态城市	经开区	2100
3	孔雀城航天府	新洲区	2051
4	万科城市之光	洪山区	1734
5	万科新世纪翡翠滨江	汉阳区	1695
6	中建星光城	东湖高新	1558
7	远洋东方境世界观	汉阳区	1455
8	武地融创御央首府	江岸区	1451
9	融创望江府	武昌区	1427
10	招商一江璟城	青山区	1425

资料来源：克尔瑞，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

投资策略：拿地排行

房企拿地：大型国企央企资金优势显现，成疫后武汉拿地中流砥柱

- 根据2020年房企拿地建面/金额榜单，**前十榜单中国/央企占据7-8成。**疫后土拍恢复供应的前期，国企发力打破沉寂，武汉地产、武汉地铁、金茂等强势拿地为武汉楼市注入信心，随后招商蛇口、中海、华侨城、绿地等也积极拿地补仓；而上榜民企中，也多存在与国企联合拿地的情况。可见**国企央企资本力量强劲，疫情后具有更强的抗风险能力**，可更好的把握拿地窗口期积极布局。

表：2020年房企武汉拿地建面排行榜

国企央企占据7成

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	绿地控股	10	264.23	474.07	191.97	4049
2	中国金茂	2	62.71	127.00	62.47	4918
3	武汉城建集团	9	85.30	126.85	40.24	3172
4	华发股份	2	27.39	112.80	168.99	14981
5	中海地产	2	17.58	100.00	144.2	14420
6	融创中国	8	52.87	85.12	33.7	3959
7	武汉城投集团	2	30.31	84.88	10.19	1200
8	招商蛇口	2	26.69	75.23	87.59	11642
9	华夏幸福	3	21.85	66.92	26.86	4013
10	上坤地产	2	28.42	63.79	15.01	2352

表：2020年房企武汉拿地金额排行榜

国企央企占据8成

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	绿地控股	10	264.23	474.07	191.97	4049
2	华发股份	2	27.39	112.80	168.99	14981
3	中海地产	2	17.58	100.00	144.2	14420
4	龙湖集团	4	13.19	56.33	137.35	24384
5	招商蛇口	2	26.69	75.23	87.59	11642
6	华润置地	3	10.13	34.40	81.97	23825
7	华侨城	1	12.79	52.70	66.66	12648
8	中国金茂	2	62.71	127.00	62.47	4918
9	武汉城建集团	9	85.30	126.85	40.24	3172
10	恒泰天纵	3	17.43	42.42	34.24	8072

注：表中标红企业为央/国企，黑色为民营企业，土地类型包含招拍挂所有类型；资料来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

投资策略：房企布局

新进房企：宝龙、东投、中庚等择机捡漏，德商高溢价强势入驻

- 2020年据不完全统计共**14家**房企首入武汉，杭州三房企华景川、众安、保亿强势布局东西湖、经开及黄陂，部分房企择机捡漏入驻，**宝龙、东投、中庚、上海城开**等底价拿地新洲，**卓越**底价捡漏四新滨江地块，更有**德商**高溢价两次刷新光谷地价东勇夺两地王，8月高溢价拿地光谷东地块一举进汉，12月**中奥地产**以入股增资方式首入武汉，联手华夏幸福打造新洲双柳项目。近年来，各大品牌房企扎堆进驻武汉，**目前千亿房企除滨江、龙光、中骏及合景泰富外均聚齐。**当前重仓二线已成共识，城市群中长三角热度持续，房企强势布局是对武汉强大基本面支撑和发展潜力的认可，也表明疫后武汉投资吸引力仍在。

表：2020年武汉部分新进房企情况

新进房企	拿地时间	进驻区域	项目名称/地块编号	用地性质	地块建面（万㎡）	楼面价（元/㎡）	溢价率
卓越集团+澳马置业	20200908	汉阳滨江	P（2020）026号	综合	31.03	8575	0%
成都德商	**20200811**	**光谷东**	**P（2020）073号**	**住宅**	**11.46**	**14370**	**105.39%**
德商+电建	**20201208**	**光谷东**	**P（2020）136号**	**住宅**	**11.75**	**15778**	**86.53%**
百捷集团（武汉）置业	20200930	江夏藏龙岛	P（2020）090号	商服	4.65	2366	0%
宝龙集团	20200930	新洲阳逻	P（2020）098号	住宅	17.53	3200	0%
	20200930	新洲阳逻	P（2020）099号	商服	11.33	1900	0%
东投地产	20201113	新洲株城	P（2020）120号	住宅	14.57	2000	0%
武汉南郡学府地产开发有限公司	**20200818**	**江夏金口**	**P（2020）080号**	**住宅**	**26.69**	**2409**	**73.32%**
杭州保亿	**20201222**	**黄陂武湖**	**P（2020）157号**	**住宅**	**9.79**	**5648**	**24.27%**
中庚置业+上海城开	20201225	新洲阳逻	P（2020）164号	综合	45.16	2943	0%
杭州华景川	**20200618**	**东西湖**	**P（2020）036号**	**综合**	**4.81**	**6814**	**41%**
杭州众安	20200730	经开	P（2020）068号	综合	13.38	4667	0.81%

资料来源：中指，保利投顾研究院华中分院整理

表：2020年房企全国销售金额千亿企业排行榜

排名	企业名称	销售金额（亿元）	排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	碧桂园	7888	22	龙光	1497
2	恒大	7038	23	富力	1497
3	万科	7011	24	佳兆业	1435
4	融创	5750	25	雅居乐	1382
5	保利	5028	26	滨江集团	1367
6	中海	3603	27	荣盛发展	1358
7	绿地控股	3567	28	奥园集团	1330
8	世茂	3003	29	远洋	1312
9	华润	2900	30	祥生集团	1306
10	绿城	2892	31	中国铁建	1273
11	招商蛇口	2780	32	新力控股	1263
12	龙湖	2706	33	美的置业	1261
13	新城	2522	34	蓝光	1221
14	金地	2426	35	华发	1205
15	金茂	2310	36	中骏	1050
15	旭辉	2310	37	禹州	1050
17	金科	2236	38	合景泰富	1036
18	中南置地	2202	39	新希望	1033
19	阳光城	2185	40	首开	1015
20	正荣	1557	41	时代	1004
21	融信	1552			

注：表中标绿为暂未进驻武汉（不含鄂州）房企

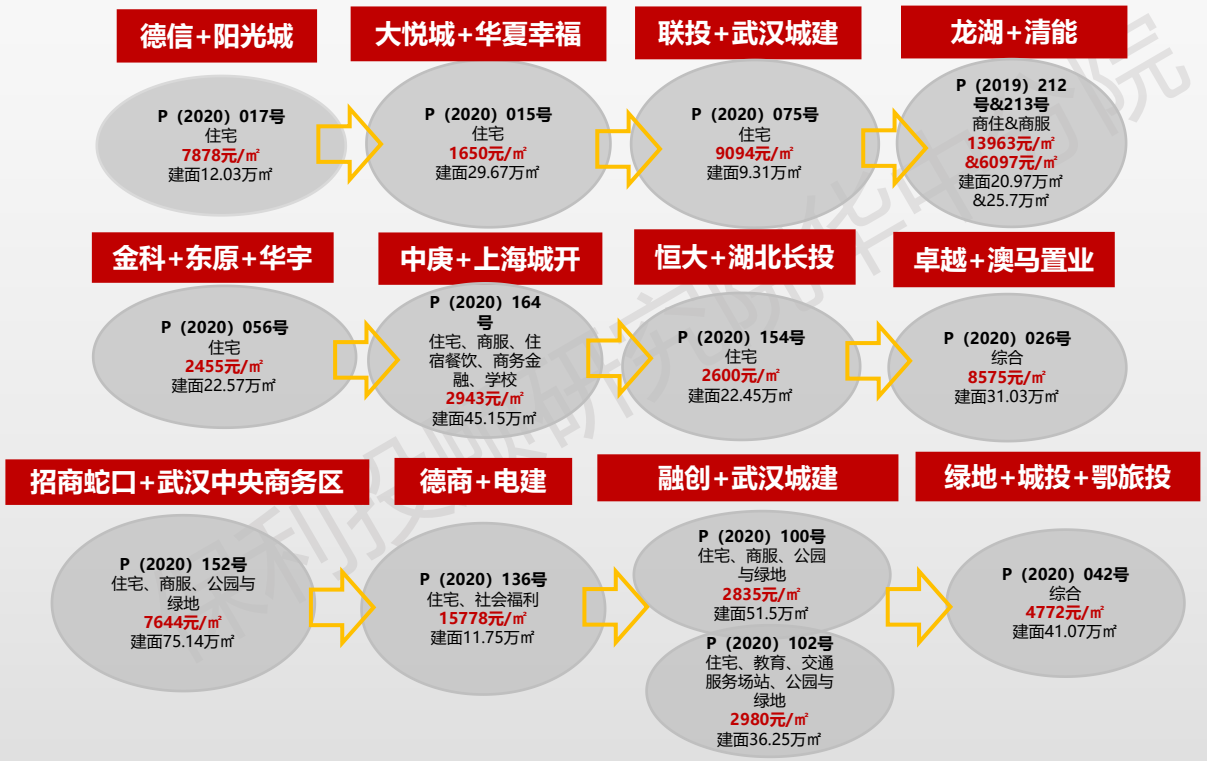
保利投顾研究院华中分院

投资策略：房企布局

布局方式：公开招拍挂市场拿地门槛高，中小房企/民企合作开发、政企合作成趋势

- 公开招拍挂市场出让地块捆绑条件多、门槛高，2020年8月26日武汉明确2022年基本实现5G市域全覆盖，预示着**拿地要求除开以往引入世界500强、建设超高摩天大楼等苛刻条件外难度再升级。**中小房企/名企准入门槛提高，整合各方资源联合拿地现象日渐增多，外加今年疫情“招商引资”契机下，政企合作、合作开发形式成为投资布局武汉的趋势。

图：2020年部分品牌房企招拍挂市场联合拿地情况



表：2020年部分品牌房企政企合作/在汉投资情况

房企	区域	内容
龙湖	所有地铁上盖物业	与**武汉地铁**签署战略合作协议、涉及TOD产城融合发展。
中奥	新洲区	九江中奥（中奥地产）入股**华夏幸福**，共同开发新洲双柳项目。
金科	新洲区	金科产业投资发展集团、金科地产集团湖北区域公司与**武汉市新洲区人民政府**合作签约“武汉阳逻乐活·健康城项目”合作协议。
金茂	长江新城	与**武汉市政府**签订“中国金茂武汉长江TOD综合体项目”合作协议，投资额约50亿元，拟选址在长江新城起步区谌家矶核心地段，建设内容包括企业总部及产业研发基地、5A甲级写字楼、超星级酒店、高端生态主题商业街区、大型商业MALL等。
融创&武汉地产	黄陂区	与**黄陂区政府**签约“融创·武地长江文旅城”，项目总投资750亿元，总建面800万㎡。
华侨城	青山区	华侨城签约**青山滨江商务区**核心区红房子项目。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

投资策略：房企布局

布局方式：疫情之下收并购市场机会增加，部分房企或以此增加土储或曲线入汉

- 2020年在疫情、融资“三条红线”重压、拿地条件增多的背景下，部分房企资金链承压不足，抱团取暖，部分实力雄厚房企借机通过收并购来扩大自身土储，也有新进房企以此入股在汉项目，曲线入汉，如中奥等。

表：2020年部分品牌房企收并购拿地情况

合作方	被合作方	并购方式	区域	用地性质	地块编号	建面（万㎡）
万科	华生	股权合作万科60%，华生40%	汉南	住宅、商服	P（2009）140号	49.2
新城	华生	代建	汉南	住宅、商服	P（2010）142号	98.88
金茂	中化	股权收购，以68.5亿收购中化集团下属武汉化资100%股权，持股杨泗港项目20%权益	汉阳-新港长江城	商住	P（2016）118号	81.43
招商局地产	车都	股权合作，招商局地产占股49%、武汉车都置业占股51%	汉南	住宅	P（2019）193号	28.68
阳光城	德信	股权合作，阳光城、德信各占股50%	沌口	住宅	P（2019）071号	12.03
武汉阅景汇	武汉万龙愿景	股权收购	蔡甸	商服	万龙中心	5.02
华夏幸福基业	湖北建工	股权合作，华夏幸福占股40%、湖北建工占股60%	黄陂-前川	住宅	P（2019）145号	7.84
海伦堡	时代中国	股权合作，海伦堡、时代中国各占50%	汉南	住宅	P（2019）192号	20.28
光明	香港置地	股权收购，光明持有34%股权	沌口	住宅	P（2019）076号	22.64
保利	平安	出资12.24亿入股	江夏	住宅	P（2019）162号	33.35
世茂	武汉左岭新城	股权合作，世茂所占权益15%	东湖高新-左岭	住宅、商服	P（2019）170号	26.85
绿城	新希望	1亿元股权出资	东湖高新-光谷东	住宅	P（2019）171号	23.2
绿城	赛达国际	股权合作	黄陂-前川	住宅	P（2019）146号	9.8
绿城	华生	股权合作	硚口-古田	住宅	P（2019）021号	42.8
景瑞	姚少清	股权合作	蔡甸	住宅、商服	P（2019）009号	11.94
中奥	华夏幸福	股权合作，增资入股华夏幸福子公司占股49%（新洲项目华夏幸福&中粮各占股50%）	新洲-双柳	住宅	P（2020）015	29.67
金科、东原	华宇	各认缴出资8250万元入股	汉南	住宅	P（2020）021号	21.96
正荣	恒瑞	股权合作	东湖高新-光谷东	住宅	P（2020）049号	4.79
金科	海伦堡	入股	汉南	住宅	P（2020）058号	16.69
佳兆业、彰泰	德商	股权合作佳兆业持股34%，彰泰德商各占33%	东湖高新-光谷东	住宅	P（2020）073号	11.46

新进房企

新进房企

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

营销策略：线上营销

营销策略：疫情刺激房企启动线上营销，房企或自建APP / 微信小程序或直播卖房，移动互联网营销顺势起航

表：2020年武汉部分典型房企线上营销动作

典型房企	线上渠道	房企线上营销策略
恒大	恒房通	、恒房通，2000元认购享多重权益，无理由退房（至5.10）；2、自购2000元享额外20000元优惠；推荐他人购买，奖励客户15000元，退2000元定金；第三方购房，退2000元定金，补偿1000元；3、恒房通推荐，1%佣金级20000元成交奖励，且购房人享额外97折；
奥山	奥山优品	奥山云上购房节(截止3月31日)：999元定房源，30天无理由退房，赠2年物业费，和5万车位抵用券，推荐成交1%佣金，推荐3组以上客户赠199元礼品一份；
民发	民发云看房	民发带客通推荐成交奖励2000元/套；
汉江国投	襄投看房	1、认购送5000家电大礼包，老带新成交送3000购物卡和20000车位抵用券(车位推售日期半年内) ;汉江国投 襄投集房； 2、 99元锁定房源7天，1万元保留至3月30日；3、 襄阳防疫-线人员认购总价减1万(5月1日前)；4、3月30日前无理由退房；
弘阳	弘想家	1、2月29日前注册并交纳2000元认购金， 在4月40日前签约享2优惠(或2万元) ，并获赠家电礼品；2、4月30日前无理由退房; 3、推荐成交1%佣金，2000元认购金返还；4、推荐注册，奖100元/组, 上限800；5、 房源售出，定金可退，并额外给予2000元(购物卡)补偿；
富力	富力好房	3000元定金享受6大权益:购房减2万，推荐成交1%佣金+ 0000元，他人抢购另补偿3000元，推荐新客户到访最高奖励500元；
碧桂园	凤凰云	1、线上购房，只需缴纳9 9元即可获得线上购房专属折扣，锁定房源，签约前无理由退换房碧桂园 凤凰云；2、推荐成交1% (税前)高额佣金；3、19-2.29返乡置业季: 99折券，老带新成交双向赠送家电；
新城	小新家	1、线上看房三重礼:首次注册送加湿器、每日特价住宅、商铺各5套，线上购房2%优惠,者带新(佣金1万/车位券)，另赠送小米电视；2、定金000抵28888 (住宅、公寓) /88888 (商铺) 新城 小新家；3、认购书签订后60天内无理由换房；4、预定房源3月31日前未成功转签约，定金全退；5、全民经纪人: 3月31日前，线上推荐新人注册奖励100元/人(封顶300) ; 5月31日前，现成带访奖励300元/组，成交额外奖5000元，推荐成交奖励1.2% (住宅) /2% (商铺公寓)；
雅居乐	雅居宝	1、推荐奖励(截止3月31日) :成交洋房/小高层2%佣金,高层0000元/套；2、线上五重礼:自购98折; 30天无理由退房; 1000元定金;佣金限时翻倍;成交送健康礼；
正荣	正荣置家	2月19日-3月15日"福利6重奏”:自购98折;推荐他人认购返还认购金+1万奖励+ 1%佣金;第三方购买或未成功出售:返还认购金+年化40%收益;推荐到访(5月15日之前) : 100元/组，500封顶; 3月15日前认购， 5月15日前可无理由退房；
蓝光	蓝朋友	1、认购客户在原有94折的基础上享受额外98折（即92折）；2、首付首期款10%购房（限量10套）；3、医务工作者享受首付分期付款约12万；4、2.18-3.31日，自购5000抵20000再减2000，推荐购房返还认购金+2%佣金，第三方认购得5000补偿金，6月30日前未被认购退认购金，邀约注册奖励5元每组，500封顶；5、登录平台可获取双人体验、50元加油券等；

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

营销策略：花式促销

营销策略：花式促销持续，精装改毛坯、车位优惠、全民营销、首付分期等各种营销手段层出不穷，疫后市场由“折扣敏感”变为“首付敏感”，毛坯销售回归，营销手段扩大化

表：2020年武汉部分典型项目线下营销动作

项目名称	区域	板块	开盘时间	开盘去化率	优惠情况
景瑞江山悦	蔡甸区	中法新城	11.07	47%	综合折扣93折
华润万象城幸福里	江岸区	建设大道	11.07	29%	99折
融创玖玺台	江汉区	菱角湖	11.12	100%	96折（最低95折）+10万车位优惠券
方岛金茂智慧科学城	汉阳区	四新	11.22	100%	送精装，每平直接减3000，认购再99折
远洋东方境世界观	汉阳区	归元	11.26	63%	认购减3万，3日内签约99折，全民营销99折，渠道99折
中交泓园	东西湖区	金银湖	11.28	100%	首付1成，综合94折
中海长江十里	江岸区	二七滨江	11.29	33%	综合99折
武汉英赫当代境MOMA	东西湖	柏泉	9.5	7%	总价减8000，然后99折
旭辉千山凌云	东湖高新	关山	9.2	11%	圈存99折，开盘认购99折，签约99折，综合折扣97折，另享8万购车位
兰亭大境	经开	沌口	9.5	8%	综合95折
前川中梁首府	黄陂	前川	9.3	51%	总价减5万
武汉国博新城	汉阳	四新	9.18	29%	认筹5000抵10000，认购减10000，签约减10000，一次性减10000，电商5000抵10000
联投光谷瑞园	东湖高新	花山	9.16	96%	无
融创武汉1890	汉阳	琴台	9.18	77%	常规折扣9折，最大折扣8.5折
万科城市之光	洪山	白沙洲	9.26	71%	圈存减2万，签约减5万，开盘减3万，卖车位房价再减2万，团购98-99折
金茂华发武汉国际社区	江夏区	大桥新区	7.25	100%	一口价减4W，98折，按时签约99.5折
中建壹品宏泰·阅江府	洪山区	白沙洲	7.25	95%	省直公务员优惠1500元/㎡（公务员优先选房）
交投华园	东湖高新区	花山	7.18	29%	1.认筹享50000元置业基金；2.认购98折，签约98折；3.认购成功获4万元车位现金抵用券；4.认购赠智能电视1台；5.最高可申请三个月首付分期，首付最低1成，最低首付13万起
盘龙理想城	黄陂区	盘龙城	6.6	19%	精装改毛坯，明降暗升，毛坯价上涨
天汇龙城	黄陂区	盘龙城	5.30	9%	精装改毛坯，，降价1800元/㎡
恒韵府	汉阳区	琴台文化区	1.11	24%	精装改毛坯，降价2550元/㎡

送精装
全民营销
首付分期
首付分期
车位优惠
精装改毛坯

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

营销策略：渠道

分销绑架严重，开发商自有营销模式受到挑战

- 湖北地区目前分销绑架严重，武汉整体分销占比较高尤其是远城区、高价地、户型大项目依赖度高，且分销挤压自渠，随着年终赶节点急回款，分销依赖度持续走高，据不完全统计全市目前在七成左右，其中武昌甚至高达80%；各大分销机构以贝壳为首垄断市场，武汉贝壳经纪基础良好呈现一家独大的格局，贝壳垄断二手后开始向一手代理发起冲击，以其进行资源置换，**实则是变相绑架。**截至2021年1月6日，**贝壳在期合作项目湖北新房（包含商业项目）238个，其中武汉市144个（住宅122个）,住宅项目占全市在售项目约30-40%，占分销市场比例约70-80%。**开发商处于相对被动地位，若完全依赖于渠道带客，客户量无法保证。

表：部分典型开发商分销合作情况

开发商	折扣	分销点位	分销合作方	优惠效果
中国铁建	举例：中国铁建御湖	1-19套2.8%，20-59套3.2%，60套以上3.5%	贝壳	10月开盘去化46%-
万科	最大折扣9.3折	1.5-2.5%	贝壳	万科翡翠滨江开盘当天成交729套
融创	举例：融创首创 | 国际智慧生态城市一江赋开盘折扣约2000元/㎡	5%	贝壳	10月加推开盘当日去化60%
旭辉	最大97折	1.5-2.5%	贝壳	旭辉千山凌云9月2日成交37套，去化率11%
远洋	99折	2.5%	贝壳	9月周度成交22套
龙湖	特价房最高优惠8万	1.5-2.5%	贝壳	9月龙湖春江彼岸周度成交20套

图：截至2020年1月贝6日壳湖北合作项目



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

营销策略：渠道

前期疫情唤醒房企注重“渠道土壤”，全民营销和自渠或成后期解困之选

- 前期因疫情影响全民营销效果凸显，开发商纷纷重仓全民营销，目前头部企业碧桂园、恒大、融创等已逐步启用旗下**公司团队发掘自有渠道**，配合大力发展全面营销等，逐步减少对外分销依赖度。但全民营销2%甚至更高的点位，本质上仍是高费率获客，只有砍掉中间环节，才能有效降低营销费率，短期内为冲业绩，开发商会更多由分销转变为依赖全民营销，但长期来看，为摆脱任何形式的中间商绑架，**自渠新模式（自建渠道搭配全民营销）或将越来越受到开发商的青睐**，中介的整合工作越来越多地由开发商负责，如果依然假手他人，“被绑架”的现象会愈发严重。

表：部分头部房企与自有团队合作情况

开发商	折扣	全民营销点位	自有渠道/自建APP	优惠效果
恒大	推出全国楼盘7折特大优惠，这一优惠政策从9月7日开始生效，一直持续至10月8日：（1）客户通过缴纳2000元进行网上认购，就能抵扣20000元房款；（2）根据每栋楼宇的去化率给予额外折扣，最高再享88折；（3）全国所有楼盘每天推出10套特价房源，给予额外97折；（4）新购房客户免收三年物业管理费。	3.5%	恒房通	恒大城悦湖公馆公寓9月中旬售罄
融创	最大折扣8.5折	4%	融创幸福通、全民营销	9月融创1890第三周销售302套
碧桂园	武汉公寓产品9.9元享7万购房券，特价房8888元/平孝感碧桂园部分房源最高优惠55000	1%	凤凰云	碧桂园云玺公寓周去化6套 孝感碧桂园周成交2套

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

*全民营销渠道玩法，越来越个性化。不约而同朝两个方向发展—**房产电商化，渠道线上化**。实质上全民营销依然是另一种中介营销，为摆脱困局，**房企应从外包渠道转向“自力更生”**：*

①可**自主建设线上渠道获客**，如开发线上APP/售楼部等，与全民营销结合；

②**销拓一体化模式**，该模式早就运用于阳光100、碧桂园等公司，但是新型的“拓销一体化”出现在融创，他们压缩了渠道的编制，把上百人的团队压缩至30人左右，然后采用“渠道+销售”捆绑制，进行客户资源捆绑、业绩捆绑、考核捆绑

图：融创自建APP幸福通，上线武汉14个项目



在融创幸福通，无论你是什么身份，都可以成为**融创的经纪人**。

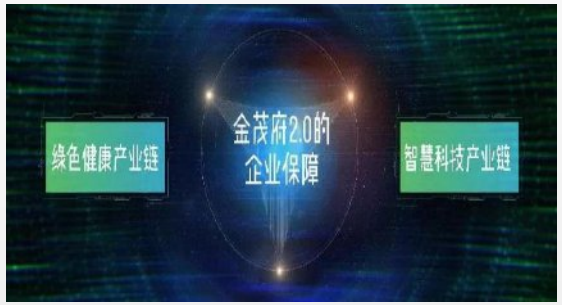
保利投顾研究院华中分院

产品策略：引入绿色健康、智慧科技理念

产品策略：更关注绿色环保、健康智能等要素，突出人性化需求

- 受此次疫情影响，客户置业对绿色环保、健康、智能等人性化产品需求将有所提升。在产品打造方面，已有房企开始注重智能家居、智慧社区理念的引入，如无人机、配送智能机器人等智慧物业将受市场追捧。像**金茂、美的、蓝光**已借疫情之力，顺势推出科技绿色环保住宅体系，打造健康智慧社区理念。

金茂科技人居住宅2.0



金茂方岛智慧科学城科技系统



美的置业智慧健康社区体系



蓝光AIoT智能人居平台



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

产品策略：户型创新

产品策略：疫情倒逼房企注重产品力打造，出现紧贴市场需求的户型创新

- 疫情后，武汉市场竞争更加激烈，在高成本拿地融资难的重压下，各房企开始从产品力着手，更多“新”户型的出现，打破了过去单调的格局，更多听从市场的声音，做到极致，满足各类人群需求最大化，满足客户“后疫情时代”的健康宅需求。

武汉盘龙正荣府



在2020年发布新产品，**115平的四房**做到**三开间朝南+南北通透+南北双阳台**格局，足够的收纳空间、隐私空间、观景空间，大大区别于同板块的其他产品，一套房，能满足从结婚一直住到终极置业之前的“全生命周期”实属不易。

保利时光印象



洋房100㎡户型，三开间朝南，主次卧均带有飘窗设计，可优化面积较多。四个房间呈“四叶草”分布，浪费面积少。**公摊仅16%**，得房率高。

景瑞清能江南悦



市场稀缺的**95平南北通透边户小三房**，两开间朝南，南向大阳台，采光和通风效果好，舒适性超越市场中大部分小户型。

新希望锦粼九里



98㎡开创1.5卫设计，在兼顾了实用性同时，也保证了居住的舒适性，空间上并没有因此而更加紧凑。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

产品策略：外立面品质升级

产品策略：公建化外立面逐渐广泛运用，改善客户审美提升

- 今年新入市的项目在外立面上做了许多创新，**公建化外立面大规模采用，革新武汉居住审美标准。**以融创为代表的房企，率先大规模运用到在售项目中，武汉二环内多个项目采用大面积玻璃栏板+金属线条，提升产品品质，而不止于高端项目，光谷东目前最低价的新希望·锦粼九里也如此，东西湖刚需盘卧龙东方郡、中交泓园也不惜成本重金打造，该项目由央企开发商+绿城物业，一线临湖，但门槛较低，首付16万起，做到了罕见的低价高配。

新希望·锦粼九里



卧龙东方郡



中交泓园



融创临江府



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

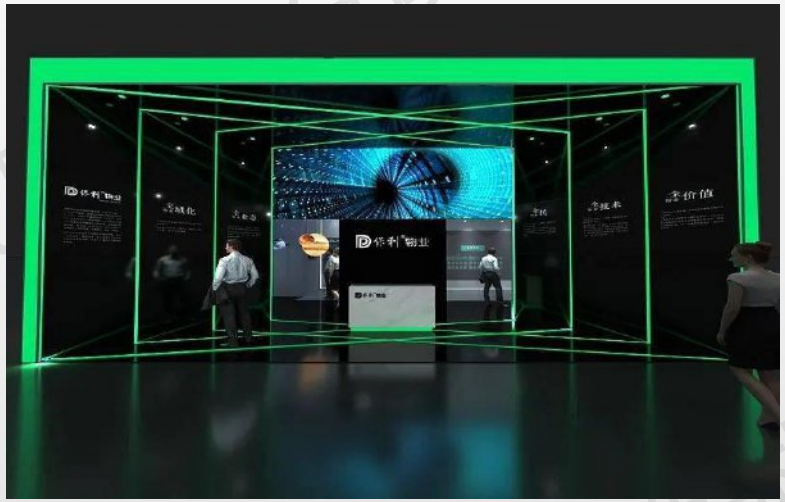
产品策略：物业服务升级

产品策略：疫情凸显物业服务重要性，房企开启物业升级

- 物业口碑效应会增加购房者对一个地产企业品牌产生好感，形成二次购买或老带新行为，经历黑天鹅事件后，社区物业的重要性日益凸显，物业管理作为楼盘优质与否的重要组成部分，能够提供优质服务的小区更受欢迎；
- 物业所发挥的作用和价值被重塑，成为了重要的服务性支柱，在2020年的“大物业时代”，多房企抓住其契机，大力升级物业服务，如华发物业“二次提升”，保利物业发布“盈和生态圈”全价值服务体系，富力物业发布全新子品牌“富物商企”等，物业服务逐渐向**智慧、科技、人居、公共服务**延伸发展。



2020年10月31日**万科物业**公司改名为“万物云”，定位为空间科技服务，包括万科物业、万物梁行以及城市服务三个板块。



保利物业则发布了“盈和生态圈”全价值服务体系，推出未来大物业场景下增值服务体系的全新模式。结合多元服务、大物业战略、人文基因、业态全面、优质业主五大特色优势，分化出180多个产业生态，**重点孵化零售、美居、家政、社媒**四大核心产业。



华发物业品质管理中心以“二次提升”为契机，进一步优化及完善一系列品质标准，旨在推进各项目不断深化管理、提升品质，为客户提供更优质的服务，树立公司品牌形象。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

城市竞争格局小结

房企格局

武汉城建&融创强强联合中实现共赢，占据榜单TOP1-2，保利持续前三

根据房企全口径销售数据，2020年top3房企门槛近190亿元，top10房企门槛约为95亿元，可见疫情影响下，TOP10准入门槛有所降低，而TOP3头部房企竞争更加激烈。武汉城建凭合并武汉地产集团、中央商务区等企业跃居榜首成为首个上榜本土企业；而融创凭借地块的充裕储备和集中大型推盘动作一举挺进榜单TOP2。

新进房企

宝龙、东投、中庚等择机捡漏，德商高溢价强势入驻，千亿级房企基本聚首武汉

2020年据不完全统计共14家房企首入武汉，包含华景川、众安、保亿、东投、中庚、卓越、德商等，目前千亿房企除滨江、龙光、中骏及合景泰富外均聚齐武汉。当前重仓二线已成共识，城市群中长三角热度持续，房企强势布局是对武汉强大基本面支撑和发展潜力的认可，也表明疫后武汉投资吸引力仍在。

投资策略

中小房企/民企合作开发、政企合作、收并购成趋势，大型国企央企疫后资金优势显现

公开招拍挂市场出让地块捆绑条件多，中小房企/名企准入门槛提高，整合各方资源联合拿地现象日渐增多，外加今年疫情“招商引资”契机及融资“三条红线”重压下，收并购、政企合作、联合拿地形式成为投资布局武汉的趋势；拿地前十榜单中国/央企占据6-7成，可见国企央企资本力量强劲，疫情后具有更强的抗风险能力，可更好的把握拿地窗口期积极布局。

营销策略

花式促销持续，线上营销顺势起航；分销绑架严重，疫后市场由“折扣敏感”变为“首付敏感”，毛坯销售回归，营销手段扩大化

产品策略

产品力爆发年，户型创新，外立面升级，产品引入绿色健康、智慧科技理念，物业服务升级等，疫情倒逼开发商回归产品竞争

典型房企策略分析：万科

布局策略：万科集团于2001年进入武汉市场，迄今累计投资额超过1000亿，城市选择上主要深耕布局武汉

- 万科自进入湖北市场开始，专注于深耕布局武汉市场，少量辐射宜昌、鄂州两城。万科自2011年以来，万科在武汉共开发项目51个，目前武汉在售住宅项目9个，待售项目3个；宜昌、鄂州在售住宅项目各两个。
- 万科自进入武汉市场累计投资额超过千亿元，而截至2020年末，万科在武汉市场占有率第二，达到6.83%，销售金额排名第三，达到187.37亿元。

图：万科布局之路

汉口

- 早年间，万科总投资逾**300亿**拿下了汉口中心唐家墩和鲩子湖共13块地，规划总用地面积为**42.91公顷**，总建筑面积为**180万平方米**。形成了目前万科最为集中的居住群。在这里开发了万科金域湖庭、万科阅庐、万科翡翠国际等项目。
- 2016年，万科获取了位于江岸区二七沿江商务核心区地块，**拥有武汉最黄金的滨江地段**。是集商服、住宅、公园绿地用地一体的综合地块。

汉阳

2016年万科布局汉阳片区

- 中恒集团与万科签约武汉国际文化商业中心，拿下占地171.9亩，总建面59.2万方，商业4.9万方，办公写字楼10万方，住宅43.3万方的总和地块将成为**汉阳品质最高的集高端商业、5A甲级写字楼、高品质住宅于一体的城市综合体**。
- 万科与合作开发**近百万方的汉江湾项目**-万科新世纪翡翠滨江。

武昌

- 万科翡翠云台**二环边高端花园洋房住宅**
- 万科收购普提金街的开发公司武汉香华林商业发展有限公司取得该项目，后北面地快讲成为**万科主场**，南面地快为万科金域学府。







资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

典型房企策略分析：万科

布局策略：万科集团于2001年始深耕武汉，三四线城市布局选择上较为谨慎

- 万科自进入湖北市场开始，专注于深耕布局武汉市场，少量辐射宜昌、鄂州两城。自2011年以来，万科在武汉共开发项目51个，目前武汉在售住宅项目9个，待售项目3个；宜昌、鄂州在售住宅项目各两个，其中宜昌是湖北强三线城市，今年万科连落三子，而鄂州从武鄂协同发展来看极有可能并入武汉，发展潜力较大。
- 万科自进入武汉市场累计投资额超过千亿元，而截至2020年末，万科在武汉市场销售金额（全口径）排名第四，达到187.37亿元。

图：万科布局之路

汉口

- 早年间，万科总投资逾**300亿**拿下了汉口中心唐家墩和鲩子湖共13块地，规划总用地面积为**42.91公顷**，总建筑面积为**180万平方米**。形成了目前万科最为集中的居住群。在这里开发了万科金域湖庭、万科阅庐、万科翡翠国际等项目。
- 2016年，万科获取了位于江岸区二七沿江商务核心区地块，**拥有武汉最黄金的滨江地段**。是集商服、住宅、公园绿地用地一体的综合地块。

汉阳

2016年万科布局汉阳片区

- 中恒集团与万科签约武汉国际文化商业中心，拿下占地171.9亩，总建面59.2万方，商业4.9万方，办公写字楼10万方，住宅43.3万方的总和地块将成为**汉阳品质最高的集高端商业、5A甲级写字楼、高品质住宅于一体的城市综合体**。
- 万科与合作开发**近百万方的汉江湾项目**-万科新世纪翡翠滨江。

武昌

- 万科翡翠云台**二环边高端花园洋房住宅**
- 万科收购普提金街的开发公司武汉香华林商业发展有限公司取得该项目，后北面地快讲成为**万科主场**，南面地快为万科金域学府。







资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：万科

投资策略：20年万科新增土储仅80余万方，拿地偏谨慎，拿地方式从招拍挂转变为二级市场收并购拿地

- 2020年万科在武汉共计拿地3宗，拿地总建面85.58万㎡，其中通过招拍挂方式拿地仅一宗，几近底价成交。而通过土地二级市场转让方式拿地共计两宗，更倾向于联合开发，其中P（2009）140号与P（2019）020号地块皆为万科入股华生地产旗下公司联合开发。

拿地方式	进驻区域	地块编号	容积率	用地性质	总建面(万㎡)	楼面价(元/㎡)	溢价率
招拍挂	洪山区	P(2020)109号	0.5	住宅、商服、公园与绿地	10.08	9970.23	0.5%
收并购	汉南区	P(2009)140号	1.5	住宅、商服	49.2	260.33	/
收并购	硚口区	P(2019)020号	3.54	综合用地（含住宅）	26.3	8003.8	/
万科2020年新增土储					85.58		

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：万科

营销策略：渠道折扣、指定房源双管齐下，代理总包销模式完成分销

➢ 2020年万科在售项目营销动作多为指定房源优惠、渠道折扣优惠。分销方面，万科目前上分销项目仅5个，分销点位普遍较低，主要是在冲刺时间段通过给代理公司定任务，给予跳点政策，由代理公司自行接洽分销合作完成任务并给予费用。

营销手段	区域	项目名称	分销	典型营销动作
价格优惠	洪山区	万科云城	未上分销	5000抵10000元限时优惠；业主推荐新客户成交，业主得10000元佣金，客户减佣金等额的房款；房天下5000元专属优惠券；
		万科城市之光	1.3%	房天下直播推出一口价房源；圈存优惠2万抵4万
		万科保利理想城市	大于20套，3%；16-19套，2.5%；9-15套，2%；小于8套，0.7%	5000抵10000元限时优惠；业主推荐新客户成交，业主得10000元佣金，客户减佣金等额的房款；房天下10000元专属优惠券；返乡置业凭车票/飞机票享享受1%优惠
		万科新都会	1.5%	5000抵10000元限时优惠；业主推荐新客户成交，业主得10000元佣金，客户减佣金等额的房款；房天下15000元专属优惠券；购房5000享10000优惠；
	江夏区	万科保利联投理想星光	未上分销	5000抵10000元限时优惠；业主推荐新客户成交，业主得10000元佣金，客户减佣金等额的房款；渠道预约(毛坯)1%专属优惠
	硚口区	万科华生公园大道	2-2.5	指定房源专属优惠20000元；VIP诚意登记办卡享首开优惠
		武地万科万维天地	未上分销	5000抵10000元限时优惠；业主推荐新客户成交，业主得10000元佣金，客户减佣金等额的房款；
	汉阳	万科新世纪翡翠滨江	2%	渠道专属20000元优惠；VIP诚意登记可享总价减现20000元优惠
		万科翡翠玖玺别墅	未上分销	/
	江岸	伟鹏万科·御玺滨江	未上分销	指定房源专属优惠30000元；5000抵10000元限时优惠，业主推荐新客户成交，业主得20000元佣金，客户减佣金等额的房款。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：万科

产品策略：万科布局武汉多年，中高端产品一应俱全，而在目前热销项目中如万科新世纪翡翠滨江，万科通过外立面、精装修、园林三大方面强力升级打造新一代特色居住产品

- 在外立面上，翡翠滨江进行了升级，采用成本更高，更加高档的公建化外立面，作为非豪宅类产品添加豪宅才会选配的公建化外立面更能体现项目档次；
- 在园林上，“一轴三带十二大组团”，一轴为一个尊贵礼仪轴，三带为多维“公园”带、多维“森林”带，多维“花园”带。龄活动场地、青梦工场、瑜伽草坪、下沉草坪、会客厅、四季康养花园、宠物天地等活动场地；
- 在精装上，升级为高端灰标产品系，对空间、灯光、收纳、舒适、智能、定制等方面进行了多重升级，其次配置方面也有较多升级。

第一类

TOP1系列：万科端产品，特色是对自然资源资源的最大限度占有。代表项目：万科御玺滨江

TOP2系列：万科城市端产品。代表项目：万科城市之光

第二类

城市系列
金域系列：城市舒适居所。代表项目：金域蓝湾、金域国际

金色系列：坐拥城市繁华。代表项目有：金色城市、金色家园

第三类

城市花园系列：离尘不离城，有繁华又有宁静，城市中的花园 。代表项目有：城花景苑、万科城市花园、高尔夫城市花园

第四类

四季系列：特色是在远郊拥有宜人的环境 。代表项目有：万科朗苑、四季花城

公建化外立面



组团的“城央公园”



灰标精装产品





资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：万科

热销项目：

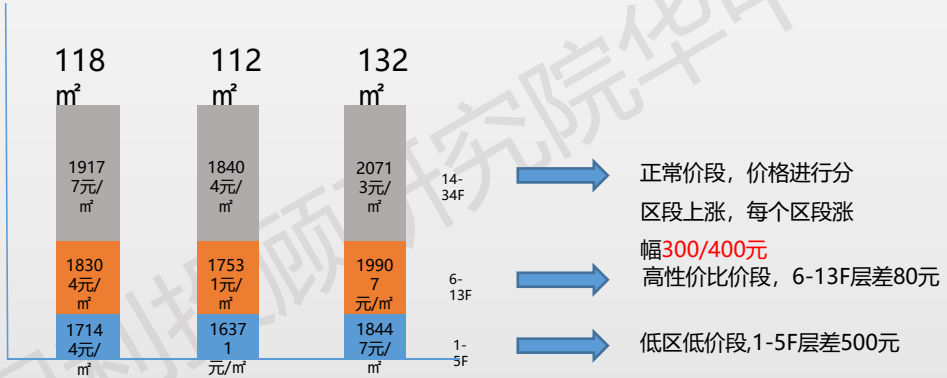
- 万科新世纪翡翠滨江主打优质的自然、教育资源亮点，成功锁定了武汉楼市爆款；除自身营销团队外，还启用三家代理公司联合代理。
- 二期依靠准现房营销策略，三期户型优势较大，在同一区域内万科小户型起步门槛更低，价格更具竞争优势。

表：万科武汉热销项目

项目名称	项目区位	项目类型	推货量（套）	主力户型	销售价格（元/㎡）	装修标准（元/㎡）	成交量（套）	去化率	营销表现简析	开盘日期
万科翡翠滨江二期	汉阳	高层、超高层	897	118-142㎡三房	17500	精装	897	100%	改善与刚需结合项目，认筹2日达700组；毛坯备案价16300元/㎡。虽然备案价过高，但该项目给出了不同档次的折扣，毛坯价部分最高有8%的优惠。项目优惠力度较大，且是准现房，因此赢得的市场热度较高。	19年11月12日
万科翡翠滨江三期	汉阳	高层、超高层	809	112-114㎡三四房	18650	精装	777	96%	一系列优惠折扣率较大，首开优惠政策，最高优惠16万（全款优惠19万）8月底完成签约的，总价减5万；.开盘当天认购总价减4万；车位交2万车位预付款，享受住房总价减3万。	20年8月27日



中间户112-120㎡仅17900元/㎡；拼接户118-127㎡约18600元/㎡；端户131-142㎡约19800元/㎡。



定价策略：
同户型的层差较大，不同户型间端户户型比中间户价格高

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

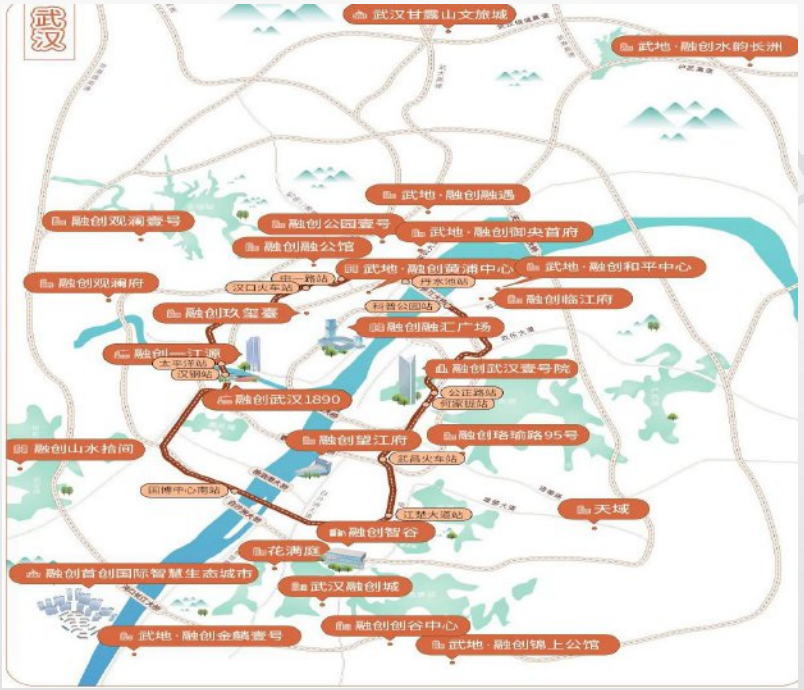
典型房企策略分析：融创

布局策略：15年首入汉后多重拿地手段迅速累积项目数量，高端产品输出塑造品牌，叠加营销优势抢占市场

- 融创于2015年8月收购美联地产旗下项目公司，首进武汉，之后迅速布局武汉各区，2019年更是加大武汉布局力度，通过招拍挂、收并购、合作开发等多种方式拿地近千万，目前融创武汉市场总计项目26个，其中住宅在售项目16个。
- 融创能够做到5年TOP1，主要由于拿地手段方式多样化迅速累计项目数量，抢滩武汉市场；之后采取“由量转质”策略从拿地及开发层面选择武汉主城优质区域及一线资源地段打造高端产品塑造品牌调性，再通过全名营销、分销、自由平台等各类渠道及优惠的营销手段提升销售额。

图：融创武汉布局之路

2015	**2015.8收购**塔子湖置业，布局武汉第一个项目：融创公园壹号，目前已售罄
2016	**2016.1**与星海地产**合作开发**，再次布局江岸区；**6月收购**中航九方城；**8月招拍挂**拿地东西湖；**9月收购**融科在武汉的5个项目；**11月，收购**长源地产美林公馆、长源假日港湾2个项目
2017	**2017年**签约武汉4项目：第二总部、产业基地、青山文创城、长江文旅科技城
2019	**2019年招拍挂**拿地武昌、江夏、汉阳、硚口、蔡甸、经开等区域；**收购**武汉国博新城项目；与武汉地产签订战略合作协议，**合作开发**武地融创金麟壹号等7个项目
2020	4月首场云招商，**融创签约长江文旅城，**打造黄陂全域旅游主题文旅区，占地133万方、将成为2020年武汉第二大地块；融创&首创武汉经开国际智慧城开工，项目将建成产城融合创新样板区。



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：融创

投资策略：2020年融创新增土储仅140余万方，通过招拍挂形式武汉“双核心”布局

2020年融创在武汉共计拿地5宗，拿地总建面143.79万㎡，多为底价成交。融创2020年武汉布局“双核化”，一核是坚持在中心城区滨江地段及繁华地段拿地，其次布局远城区黄陂，在黄陂拿地2宗，拿地总建面87.7万㎡，占据本年新增土储60%以上。

拿地方式	进驻区域	地块编号	容积率	用地性质	总建面(万㎡)	楼面价(元/㎡)	溢价率（%）
招拍挂	黄陂区	P(2020)100号	2.5	住宅、商服、公园与绿地	51.5	2834.94	0
招拍挂	黄陂区	P(2020)102号	1.56	住宅、教育、交通服务场站、公园与绿地	36.2	2979.71	0
招拍挂	硚口区	P(2020)043号	≥0,≤3.45	住宅、商服、公园与绿地	25.1	8415.94	0.24
招拍挂	经开	P(2020)033号	≤2.38	住宅、商服、卫生、体育	29.3	2556.65	0
招拍挂	武昌	P(2020)018号	≤4.22	住宅	1.69	19196.68	0
融创2020年新增土储					**143.79**		

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：融创

营销策略：折扣、赠车位、一口价等优惠方式层出不穷，分销点位高开低走

- 融创武汉在售住宅项目营销方式多，价格折扣、无理由退房、精装改毛坯、车位赠送、全民营销、一口价房源各类优惠折扣频出，分销方面，融创武汉在售项目大部分都上过分销，目前在上的是生态城市一江赋、融创武汉1890、融创山水拾间在上分销。融创分销点位多在1.5-5%之间，项目前期通过高点位吸引经纪人和市场热度，后期降点位促进自己的渠道生成，点位降幅在3%左右。

营销手段	区域	项目名称	分销	典型营销动作
精装改毛坯	武昌区	融创望江府	3%	前期准备以精装产品推售，开盘时改毛坯
购房节房源游湖		融创中心武汉壹号院	无分销	418秒房节
价格优惠、车位赠送	蔡甸区	融创山水拾间	4%	价格优惠9-95折，购房可送车位
特价房源	东西湖区	融创观澜府	1-49套，3%；50套以上，4%	特价房源，16000左右，该项目均价18000，相当于购房88折
无理由退房	洪山区	融创珞瑜路95号	/	30天无理由退房
价格优惠	江岸区	武地融创御央首府	2.5%	价格折扣9折
价格优惠	江汉区	融创玖玺臺		认筹优惠
全民营销	江夏区	武汉融创城	4%	全名营销1%佣金
/		融创锦上公馆	2.5-3.5%	/
价格优惠	汉阳	融创首创国际智慧生态城市	5%	开盘折扣约2000元/㎡
/		融创武汉1890	3.5%	/
特价房源	硚口区	融创一江源	1-29套佣金2.2% 30套（含）以上3.2% 合作期限内认购达到120套通跳3.2%	一口价特价房源
价格优惠	青山区	融创临江府	/	按时签约99折，一次性付款97折
价格优惠		武地融创和平中心	1.5-2%	两个99折

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：融创

产品策略：融创在武汉整体产品打造偏高端，多占据武汉一线资源，其中融创中心武汉壹号院产品运用超低公摊、高颜值外立面、高成本材料景观打造、意想不到的产品细节打造TOP级高端豪宅产品

- 融创中心壹号院将高档写字楼配置与住宅相结合，外立面大面积采用LOW-E玻璃，搭配直线条的金属铝板构建，屋内配备新风系统，打造高档居住感；而产品材料选择更加严谨与匠心，如大面积采用 “印度蓝眼睛”石材等；在智能化与细节优化上，融创设计了一些其他项目意向不到的点，如设置宠物提示按键等。

图：融创武汉产品类型

产品线	产品特征	典型项目
壹号院	位于城市核心稀缺地段，配套成熟完善，都会综合体，聚焦城市财富精英，国际化生活品味	融创壹号院
华风系	以建筑、自然与人之和谐为主张，既提炼传统文化精髓，又汲取西式建筑的比例、细部，中西合璧，兼容并蓄	融创玖玺臺
城系	位于城市新区交通枢纽，以生态人居的设计理念，改善生态环境的同时，打造“园中建城、城中有水、人城和谐”的大美社区格局	融创城
城市府系	城市地段资源、时代设计感、精研优化功能、匠心制造品质、臻选建筑材料、归心社区服务	融创望江府 融创临江府 融创观澜府
壹號系	自然与生活唯美融合，从择址到产品设计再到园林景观只为营造舒适宜居的生活场景，打造生态宜居之园	融创公园壹号 融创观澜壹号 武地融创金麟壹号









资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

典型房企策略分析：融创

热销项目：融创城、融创望江府低价高性价比抓客户痛点，融创中心壹号院项目塑造高端产品力标杆

- 融创城、融创望江府项目强势热销，**得益于项目的高性价比优势，融创城项目毛坯入市，价格相比同地段项目低3000元/㎡左右**，此次开盘未涨价。融创望江府作为武昌滨江高端改善项目，不仅占据一线滨江资源，项目前期均价仅22365元/㎡，**同比武汉同级同地段项目，超高性价比狂揽客户。**
- 融创中心武汉壹号院作为武汉第二高价盘，均价已破4万。此项目作为武汉顶豪圈项目，**塑造了高端项目产品力标杆。**第一个玻璃窗墙加铝板里面住在；第一个酒店式公区设计住宅；第一个全风雨连廊入户住宅；第一个地下车库精装交付住宅；**融创用其匠心产品力开拓武汉住宅市场眼界。**

表：2020年融创武汉热销项目

项目名称	项目区位	项目类型	推货量（套）	主力户型	销售价格（元/㎡）	装修标准（元/㎡）	成交量（套）	去化率	营销表现简析	开盘日期
融创城	江夏	高层	264	106-131㎡三房	13000	毛坯	139	100%	整体推售节奏把握较为完整且符合逻辑：低价入市，小户型刚需定位抓住核心客群，小蓄小开、短平快模式整体流速合理可控；7400的楼面价拿地，备案价约13000，薄利多销的策略造就大武昌最低价地铁口毛坯盘；拿流速换口碑，赢得市场热度	4月16日
			264	106-131㎡三房			264	100%		5月25日
			516	106-131㎡			516	100%		6月16日
			264	106-131㎡三房			264	100%		6月26日
			264	106-131㎡三房			264	100%		7月13日
			264	93-117㎡三房			264	100%		7月30日
		小高层	136	90-114㎡			136	100%		11月9日
			299	90-114㎡			299	100%		11月12日
			136	90-105㎡			136	100%		11月25日
		高层	396	93-130㎡			317	80%		12月7日
融创望江府	武昌	超高层	420	96-162㎡三四房	24656	毛坯	420	100%	由城投联合、武汉地产、宏泰、融创联合打造，武昌古城滨江唯一在售改善型住宅	8月3日
			344	113-163㎡三四房	24657	毛坯	275	80%	看江效果较好的楼栋，蓄客期短	8月25日

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：恒大

布局策略：恒大集团于2005年进入武汉市场，迄今累计投资额超过3000亿，但目前武汉市场在售项目不多，往文旅方向及三四线城市布局情况明显

- 前期在武汉的恒大华府，差点成为恒大的滑铁卢。卖一半给了新世界；之后的金银湖、盘龙城项目也都业绩一般；湖北日报合作开发的汉阳项目，也没有一个能称霸一方。后期各大房企重仓武汉，恒大武汉布局少，多为文旅项目，积级布局三线城市。

图：恒大发展之路

2005

2005年恒大以前瞻眼光将发展重心瞄向湖北。

2015

2015年恒大推出了“无理由退房”政策，这是恒大向每一位购房者、向全社会的郑重承诺。恒大湖北2016年退房率仅为0.39%，这充分证明恒大诚信经营得到各界广泛认可。

2017

2017年制订出41道标准工序、14项停点验收、10项工艺标准和8类成品保护标准，形成了一体化的“精品工程生产线”。一系列精准的战略布局，加上对品质的严格把控，为恒大今后的发展夯实基础。截止4月16日，恒大湖北2017年销售额已达51亿，同比增长72.3%。

2020

2020年恒大总共在14座城市布局，开发建设了恒大华府、恒大名都、恒大绿洲、恒大城、恒大帝景、恒大翡翠华庭等各系产品50余个精品项目，服务30万业主。



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：恒大

投资策略：恒大延续之前的投资策略，未将投资中心放在武汉，2020年仅在新洲拿地建面22.4万㎡

- 恒大延续往年在湖北区域的投资策略，主要拿地城市集中在三四线城市，武汉在售项目偏文旅性质，市中心在售项目少。而2020年仅在新洲通过招拍挂拿地一宗，拿地总建面22.4万方，拿地仍偏远化。

拿地方式	进驻区域	地块编号	容积率	用地性质	总建面(万㎡)	楼面价(元/㎡)	溢价率
招拍挂	新洲区	P(2020)154号	≥1,≤2.3	住宅	22.4	2600.09	0
恒大2020年新增土储					22.4		

保利投顾研究院华中分院

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

典型房企策略分析：恒大

营销策略：价格折扣优惠力度大，自有平台线上营销，跳点分销政策激励任务完成

- 恒大武汉在售住宅项目主要以价格优惠为主，优惠力度打最低折扣为75折，折扣方式包括直接折扣、恒房通会员推荐折扣，其次还有签约免三年物业费优惠。分销方面恒大武汉在售项目少，位于汉南的恒大时代新城及江夏恒大科技旅游城均为按任务分档点位，点位3-3.5%。

营销手段	区域	项目名称	分销	典型营销动作
物业管理费优惠价格优惠	汉南区	恒大时代新城	1-30套 3% 31-50套 3.3% 51套以上 3.5%	无83折活动；9月认购后三天内转签约客户可免三年物业管理费，限前800名； 4月购房享81折优惠，恒房通会员推荐额外享受96至98折； 3月购房享受78折优惠，恒房通会员推荐再享97折。另有3000元定套房推荐成交赚35000元+1%佣金；
价格优惠	江夏区	恒大科技旅游城	3-3.5%	购房91折优惠，恒房通会员推荐再享97折，抢每日10套特价房，另有3000元定套房推荐成交赚35000元+1%佣金，分期付款首期7万起； 2月18日-2月29日，购房享88折优惠，抢5000元定金，自购房抵25000元，

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院整理

典型房企策略分析：恒大

产品策略：恒大目前在武汉重点布局的是文旅产品，产品特点在于其自身的大体量闭环配套

- 恒大进入武汉时间较早，产品线布局较广，恒大府系、恒大绿洲、恒大名都中高档系列产品皆有布局，但后期随着众多品牌开发的进入，恒大将布局中心调整至三四线城市，武汉多布局“恒大城”系列的豪华改善型文旅项目产品，如恒大科技旅游城、恒大时代新城。
- 而在产品打造上并没有过多亮点，基本打造的是传统的文旅项目，产品户型、精装皆为恒大标准系列，仅是通过自身超大体量打造完整的闭环配套。

产品线	建筑面积	城市位置	产品类型	产品特点	产品客群
恒大金碧天下	1000亩以上	城市外围	别墅	休闲、度假、娱乐、规模大	企业家、金领
恒大府系	50万方以下	都市核心	高层、小高层、洋房	空中花园、空中别墅豪华产品	城市白领、企业高管
恒大绿洲	60-80万方	城市郊区	高层、小高层	中型中等品质居住社区	首次置业、首改客户
恒大名都					
恒大城	60-80万方	城郊结合部	高层、小高层	中大型豪华居住区	改善型客户群体























资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：恒大

热销项目：该项目自2019年9月15日首次开盘，获得了武汉楼市2020年上半年销售面积、销售套数双料冠军，主要原因是由于其大力度的折扣及产品规划优势。

- 规划优势：由于该项目规划布局做到了最大化景观视野，其次从产品及户型的丰富程度上囊括了更多的受众群体，作为文旅项目配套也极为丰富。
- 价格优势：最终要的是该项目原价格在高层价格10183-10270元/平之间，小高层均价10314元/平，洋房均价11226-11372元/平。而通过大力度的多重折扣，其中高层、小高层折后均价为8300-8900元/平之间，洋房折后均价约10000元/平。

项目名称	项目区位	项目类型	推货量（套）	主力户型	销售价格（元/㎡）	装修标准（元/㎡）	成交量（套）	推售方式	去化率	开盘日期
恒大时代新城	汉南	小高层、高层、洋房	2965	76-236㎡	8300	1500	2135	首开	72%	2019年9月15日
		高层	112	101-106㎡	8300	1500	29	平推	26%	2020年4月18日
		高层	264	101-106㎡	8300	1500	58	平推	22%	2020年5月4日
		高层、超高层	867	75-120㎡	8800	1500	260	加推	30%	2020年9月20日



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略小结

布局策略

万科、融创依旧深耕武汉市场，恒大核心布局三四线城市

2020年万科、融创依旧深耕武汉市场，其中万科在武汉共开发项目51个，目前武汉在售住宅项目9个，待售项目3个，次重点发展强三线城市及或与武汉融城的鄂州；融创武汉开发项目共计26个，在售待售住宅项目16个；恒大武汉仅发展文旅项目，核心布局湖北三四线城市。

投资策略

万科转变拿地策略，融创“双核心”投资，恒大远城布局

受疫情影响，三企拿地皆大幅缩减。万科改变以往在武汉拿地策略，转变为收并购拿地合作开发；融创突出“双核心”投资策略，青睐主城繁华地段及滨江一线资源地块，其次拿地黄陂打造文旅项目；恒大在武汉投资目光仍放在远城区，与长投合作拿新洲住宅地块。

营销策略

营销手段层出不穷，跳点分销成趋势，自建分销渠道成融创所愿

2020年万科、融创、恒大营价格优惠、送车位、免物业费、精装改毛坯等营销手段层出不穷，甚至推出过往难以想象的“无理由退房”，而受疫情影响，线上营销更成营销新趋势；分销方面，三大房企均实行跳点政策，其中万科最为高冷，由代理自行合作分销，而融创行“高开低走”策略，前期通过高点位吸引经纪人和市场热度，后期降点位促进自己的渠道生成。

产品策略

多产品线覆盖客户维度，“软”产品力成重中之重

万科、融创、恒大进入武汉多年，其中万科、融创在武汉布局项目数量多，产品层次丰富，通过中、高端多条产品线布局覆盖更多维客户。而在产品打造上，万科、融创“产品力”关注度极高，除了在常规户型上的打造外，更关注客户层次、环境、健康、便利等方便，通过公建化外立面、更精致的园林设计、更高档的材料采用、更智能的家居细节打造新一代高产品力的住宅项目。

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

2021年武汉市场研判

政策展望●市场预判

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

武汉政策展望

展望一：“房住不炒”主基调不变，招商引资、人才扶持吸附购房人群，调控更加精细化

- “十四五规划”提出“坚持房住不炒的定位”，整体楼市调控基调与近几年保持一致，预计2021年房调控政策仍将保持连续性和稳定性，“住房不炒”、因城施策保障市场平稳运行。“三稳”目标下，短期内限购、限贷、限售等政策仍然不会放松，限房价、限地价或根据板块灵活调整，调控更加精细化。另外，合理的住房消费依然是被支持的对象，首套房刚需与投资购房相比政策有望放宽，调控政策或将在相关方面进行补充的优化。受到疫情冲击的武汉，国家支持经济恢复政策众多，楼市全年成交套数稳居全国前列，展现出良好的韧性，**2021年在各项政策利好下，预计会加大吸引人才落户的脚步，招商引资力度加强，并出台更多人才扶持政策。**

表：国家政策倾斜

科技部	• 支持武汉作为国家新一代人工智能创新发展试验区
商务部	• 支持武汉跨境电商综合实验区建设
发改委	• 武汉入选2020年国家物流枢纽建设名单
交通运输部	• 加快湖北建设成为交通强省
农业农村部	• 建设武汉成为国家现代农业产业科技创新中心

图：2021年武汉板块划分

房地产板块名称	板块四至
大智一元板块	东南临长江，西南至江汉路与江汉区花楼街道、水塔街道、新华街道相邻，西北至解放大道，东北至三阳路与四唯街道相邻
永清四唯板块	东临长江，南至三阳路与球场街道、车站街道、一元街道相邻，西至解放大道与劳动街道相邻，北至长江二桥
西马台北板块	东至球场路、澳门路与劳动街道相邻，南至解放大道，西至江汉北路、新华路与江汉区新华街道相邻，北至建设大道与北湖街道、唐家墩街道相邻
劳动板块	劳动街道范围，东至武汉大道，南至解放大道，西至球场路、澳门路与西马街道相邻，北至建设大道与花桥街道相邻
二七新村板块	东至解放大道，西南至武汉大道，北至京广线
二七沿江板块	东至二七长江大桥，南临长江，西至长江二桥，北至解放大道
花桥板块	花桥街道范围，东至武汉大道，南至建设大道，西至三眼桥路，北至京广线
堤角板块	东至长江，南至二七长江大桥，西至解放大道，北至堤边路
谌家矶板块	东接黄陂区武湖街道，南临长江，西至堤边路、汉黄路，北至府河与黄陂区滠口街道相邻
后湖板块	东至汉黄路、堤边路、解放大道，南至京广线，西至武汉大道，北至张公提、府河，不含百步亭街道
塔子湖板块	东至武汉大道，南抵京广线，西至江汉区汉兴街道，北与东西湖区将军路街道相邻
百步亭板块	百步亭街道范围
前进江汉板块	东至江汉路与江岸区相邻，南临长江、汉江，西至民意四路与硚口区相邻，北至京汉大道
中山公园板块	东至新华路、江汉北路与江岸区相邻，南至京汉大道，西至武胜路、航空路与硚口区相邻，北至建设大道

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉土地市场展望

展望二：预计2021年武汉宅地供应量将有所缩减

- 根据《武汉市住宅用地供应中期（2017-2021年）规划》， 2017-2021年武汉市计划供应住宅用地4765公顷，年均住宅用地供应量953公顷，可建住房建筑面积约1.26亿平方米。**截至2020年，实际宅地供地面积尚有819.95公顷缺口，建面缺口约1700万方。**
- 近两年因军运会、新冠疫情影响，武汉政府财政压力加大，土地端抢收意愿明显，土地市场持续保持高位运行，土地供应计划提前透支，后市潜在供应量大，面临较大库存风险，**为进一步缓解供求关系矛盾，预计2021年武汉宅地供应量同比将有所缩减。**

表：武汉2017-2021年供地计划

年份	供地面积（公顷）	建筑面积（亿平方米）	供地占比	实际出让面积（公顷）	实际出让建面（亿平方米）
2017年	879.5	0.22	18.5%	886.17	0.28
2018年	982.0	0.89	20.6%	907.99	0.26
2019年	1011.0		21.2%	970.92	0.28
2020年	987.6		20.7%	1179.97	0.28
2021年	904.9	0.15	19.0%	缺口约819.95	缺口约0.17
合计	**4765**	**1.26**	**100%**	**/**	**/**

数据来源：保利投顾华中研究院整理

FOR FUTURE

武汉土地市场展望

展望三：土地市场持续高热度，价格上涨

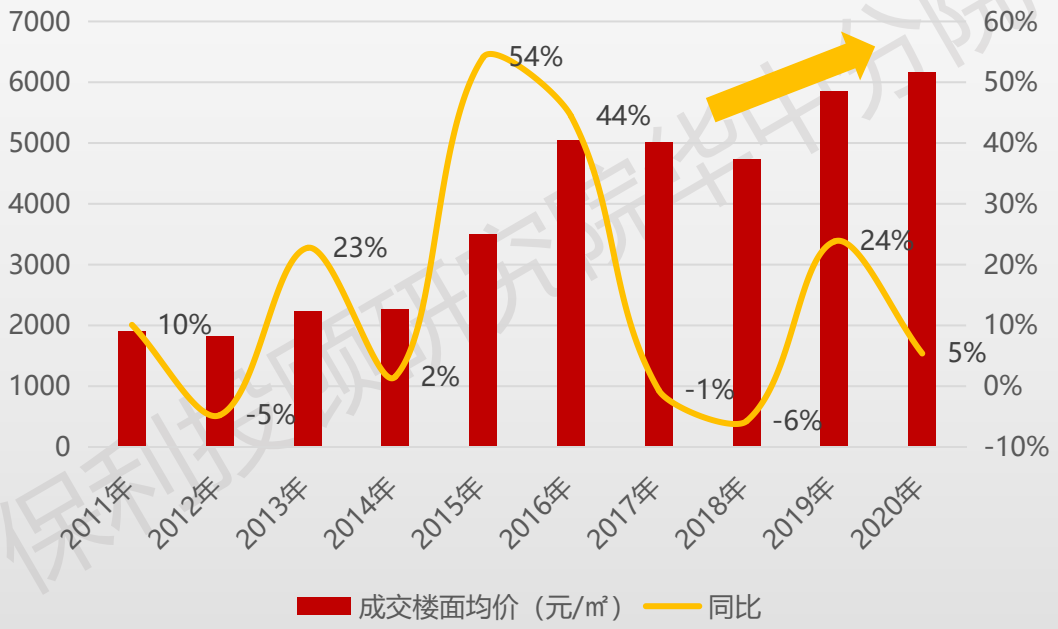
- 武汉在湖北省首位度高，近年来各项指标表现亮眼，发展势头强劲，当前回归新一强二已成各大房企共识。同时在融资监管“三道红线”约束下，房企拿地更加谨慎，**武汉适合长期深耕，仍将是各大房企抢占的重要布局点，预计2021年武汉土地市场土拍热度将持续。**
- 伴随土地出让容积率下调、宅地供应量缩减、土地竞买熔断规则取消，预计2021年土地价格整体将呈现上涨趋势。**尤其中心城区稀缺地块，规划能极高、产业发展迅速的热点区域地块，仍将是房企战略争夺的重点。**

表：湖北各城基本面数据（按GDP排行）

分城市	2019年GDP（亿元）	2019年GDP增速（%）	全市户籍人口（万人）	全市常住人口（万人）	人口净流入（万人）
武汉市	**16223.21**	**7.4**	**906.40**	**1121.2**	**214.8**
襄阳市	4812.84	7.9	589.8	568	-22
宜昌市	4460.82	8.1	390.94	413.79	23
荆州市	2516.48	20.86	641.28	557.01	-84.27
黄冈市	2322.73	6.8	737.81	633.3	-104.5
孝感市	2301.40	8	515.15	492.1	-23.05
荆门市	2033.77	7.5	290.95	289.75	-1.2
十堰市	2012.72	7.0	346.16	339.8	-6
黄石市	1767.19	8.2	272.96	247.17	-26
咸宁市	1594.98	8.1	305.34	254.84	-50.5
随州市	1162.23	7.8	193.2	222.1	-28.9
恩施	1159.37	6.6	402	339	-63
鄂州市	1140.07	7.8	111.38	105.97	-5.4
仙桃市	868.47	7.7	152.92	114.01	-38.9
潜江市	812.63	7.9	92.4	96.61	-4.2
天门市	650.82	7.7	160.66	124.74	-36
神农架林区	32.86	7.3	7.88	7.61	-0.27

数据来源：保利投顾华中研究院整理

图：武汉涉宅用地成交价格走势



保利投顾研究院华中分院

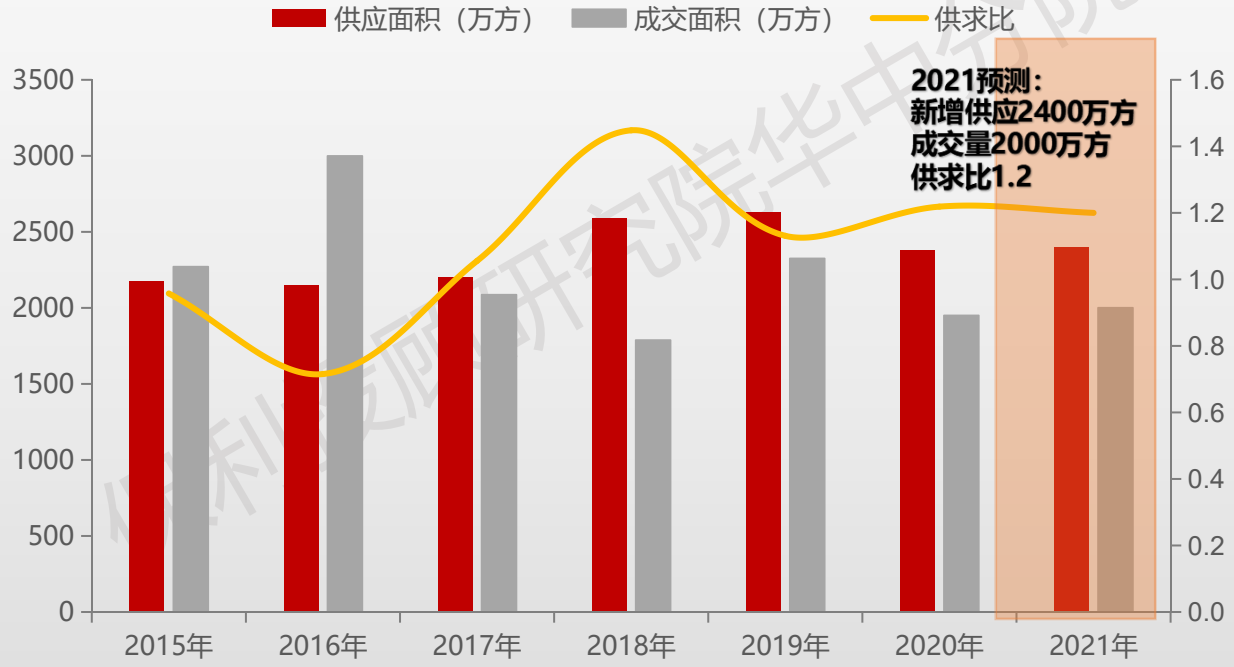
FOR FUTURE

武汉新房市场展望

展望四：预计2021年新增供应2400万方，成交2000万方，供求比1.2，3月为关键节点

- 2021年预计新增供应2400万方左右，环比基本持平，主要集中武昌南、东西湖、黄陂、花山等区域。随着冬季疫情复发和新增人口增速放缓基础之上，预计成交量在2000万方，供求比达1.2。
- 2021年3月31日，降低预售条件新政即将到期，一季度各大房企或抢工程节点，3月或迎来一波入市高峰，供应爆发，随后供应节奏有所放缓。

图：2015-2020年武汉市新建商品住宅历史供需对比



图：2021年预计供应计划

环线	供应量（万方）	占比
二环线以内	291	13%
二三环间	444	19%
三四环间	831	36%
四外环间	266	12%
外环以外	475	21%

数据来源：中指&克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

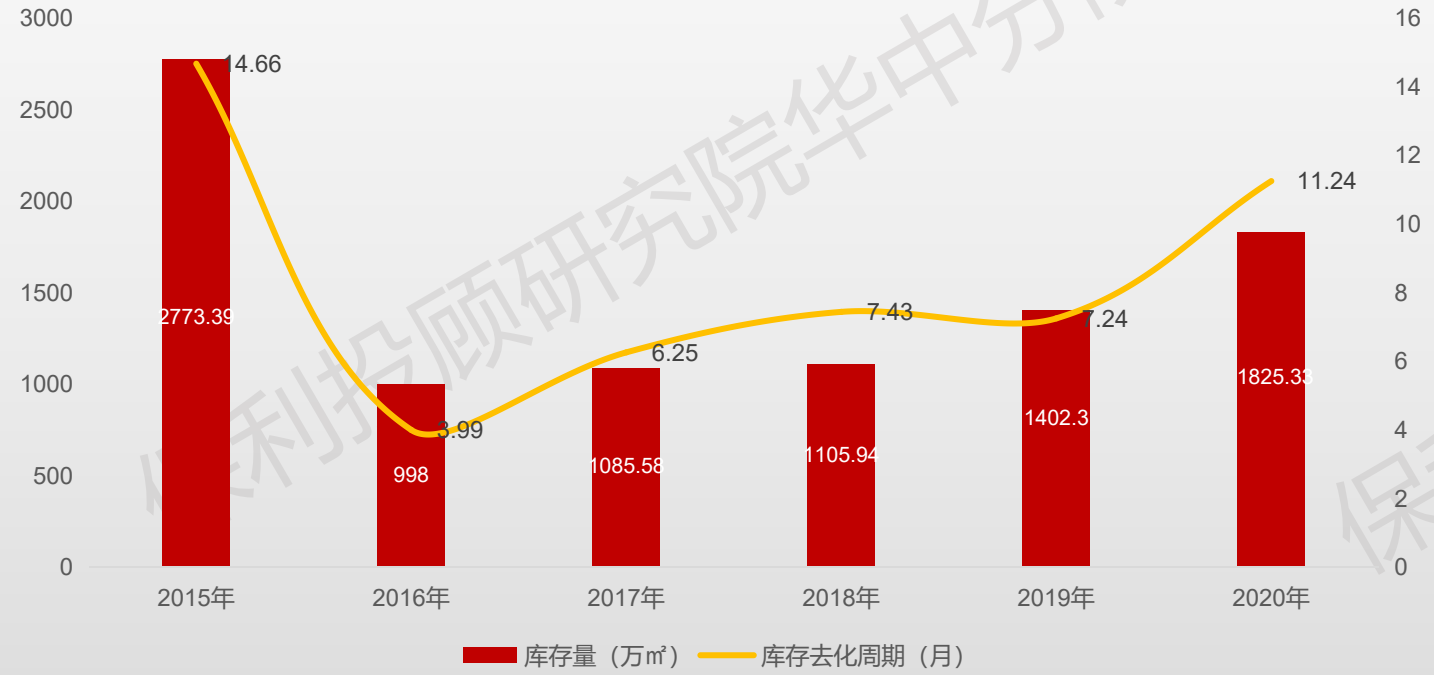
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场展望

展望五：预计2021年库存压力六年新高，去化周期超12个月警戒线

- 自2015年后武汉市场新房库存进入缓和期，但武汉军运会及疫情影响大量新房积压只2020年中旬释放供应，加之武汉出台一系列政策促进房地产行业复苏，其中一条“放低预售标准”的政策，进一步增加了新房供应量，最终导致2020年库存5年新高；
- 截止2020年12月31日，武汉二手房挂牌量93681套，同样处于市场高峰期，倒挂现象逐渐消失进一步抬升库存压力；
- 2020年武汉在全国卖地城市中排名第6，接近4000万方建筑供应，其中大概有1600万方左右属于住宅供应，按照10个月开工上市周期测算，大部分都会在2021年入市，楼市库存压力再度增加。

图：2015-2020武汉库存变化趋势



2020年全国卖地城市排行榜						
排名	城市	溢价率（%）	规划建筑面积（万㎡）	同比（%）	土地出让金（亿元）	同比（%）
1	上海	8.3	3322.61	30.84	2940.69	47.41
2	杭州	20.02	3452.08	-15.11	2572.88	-5.86
3	广州	6.88	3916.12	4.35	2534.55	49.01
4	南京	10.4	3838.02	25.82	2501.40	29.05
5	北京	13.67	867.14	-5.16	1892.22	11.3
6	**武汉**	**9.79**	**3936.07**	**-10.19**	**1743.31**	**-1.27**
7	宁波	23.45	1864.29	-6.94	1365.00	38.95
8	佛山	22.07	2903.70	38.03	1332.28	76.71
9	成都	13.32	4432.89	11.91	1310.78	31.53
10	重庆	9.47	3025.56	34.45	1244.81	34.87

数据来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场展望

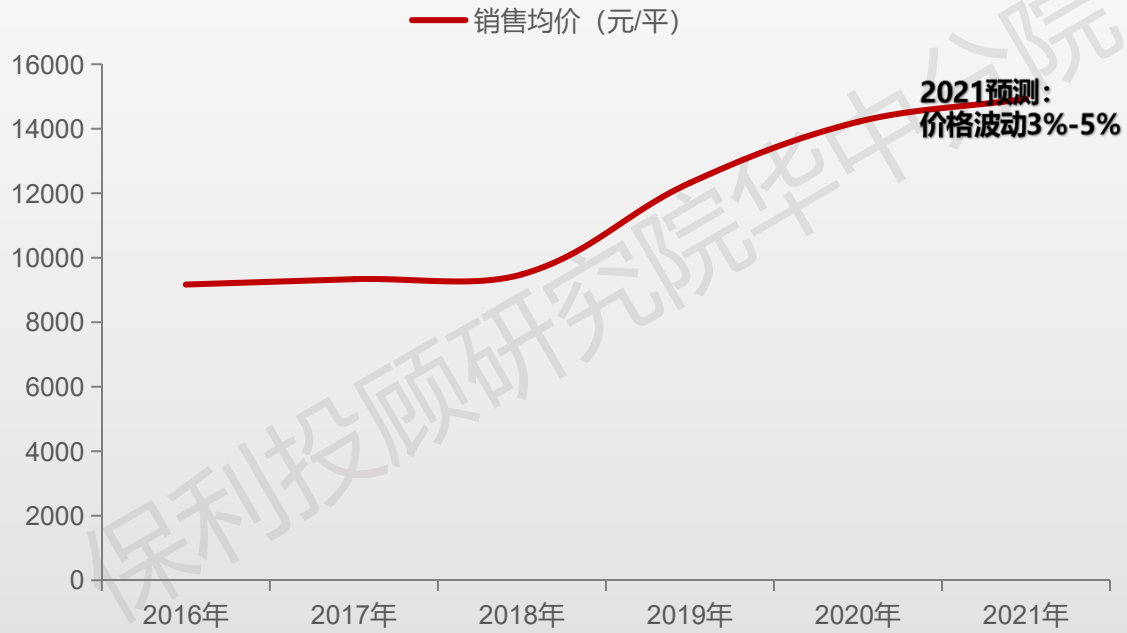
展望六：供求关系是关键！2021年房价依旧维稳，价格波动或在3%-5%范围内

- 受2020年疫情冲击，年末存量突破1800万方，存货去化周期近12个月，市场存量较大，中短期内供求压力偏大，供应充足，仍是以去库存为主，价格继续上涨动力不足，空间有限，维稳是主基调，价格或在3%-5%区间范围内结构性波动调整，属正常现象。房价若要进入新一轮上涨周期，首要问题是解决供求关系。

图：2015-2020年武汉住宅供求比走势



图：2016-2020年武汉住宅销售均价走势



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

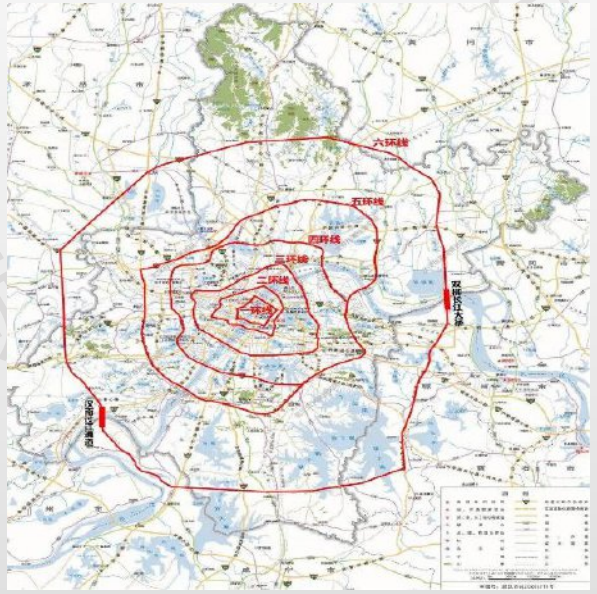
武汉新房市场展望

展望七：葛店楼市板块地位提升，多区迎去化红利，跨城置业更为频繁

- 六环线囊括鄂州等多个区域，六环线的逐步落地，未来武汉与地区之间来往更紧密，跨城置业将更加频繁，武汉楼市外城区域客户比例将扩大。
- 11号线葛店段是武汉向外延伸的第一条地铁线，使武汉鄂州交通无缝对接，促进两市经济一体化发展，其次还规划有13、30号线。就武汉而言，葛店将成为武汉楼市的价值新洼地，就鄂州而言，葛店是鄂州人“低成本入汉”福利区域。
- “武鄂交通一体化规划”启动昭示武鄂融城加速，协同发展驶入快车道，对于武汉鄂州协同发展的先锋区域葛店乃至东湖高新区域楼市而言，无疑是一重大利好。







数据来源：保利投顾华中研究院整理

FOR FUTURE

武汉新房市场展望

展望八：线上营销将成营销新常态，房企全民营销/自拓应对分销依赖，回款优惠或将成促销趋势

➢ 2020是房企的营销大年，受到疫情的影响，房企春节期间销售有明显下降，三四月份开始逐步恢复推货，后期营销力度逐步加大，线上售楼处、造节营销、直播售房等举措层出不穷。展望2021年，通过疫后房企线上线下并举的双重举措，伴随9月底天猫好房成立来看，线上营销更进一步，“好房双十一”引发行业内外共同关注，**预测①**线上化营销趋势将会加强；疫情+“三道红线”的重压，今年房企有被分销绑架现象，**预测②**来年开发商为自救破局，将发展自有渠道/全民营销等应对分销依赖；在融资端缩紧的局势下，房企对回款的重视程度明显提高，在促销折扣方式方面，**预测③**签约优惠、付款优惠（如首付分期等）或成趋势，旨在现金回笼。

融创：幸福通APP



保利：悦家云小程序



天猫好房



天猫“好房双十一，百亿大补贴”参与房企超300家，覆盖楼盘超3000个，房源总数超80万套，双11总裁/明星等直播场次达约1910场；“双十二”期间，“乐居红人节”，327场直播累计观看量约2521万人次，乐居、天猫好房、苏宁易购三大会场累计释放优惠21.36亿元。

①线上营销

- 线上营销的优势在于**其传播力远大于线下**，尤其是直播这一形式，受众面相当广泛；
- 另外目前房产线上化交易已经实现，新建立的天猫好房正致力于打通线上看房、认筹、购房的全链线上化，未来在区块链、云计算等技术的支持之下，房企营销将逐步走向线上化。

②自拓/全民营销等

- 面对分销的不断扩张，不少房企已经开始寻求自建渠道来加以应对，包括**恒大、碧桂园**在内的多家房企正通过收购中介门店来建立自己的拓客团队，**融创**也在采用自有团队进行分销合作；
- 未来开发商会创新更多营销方式以摆脱分销绑架，2021年对分销的依赖程度或发展为阶段性合作

③签约/付款优惠

- 由前文来看，2021年我们认为政策层面难以放松，市场下行压力仍大，而从房企融资等财务压力来看，房企营销端仍需持续发力；
- 重视回款提升现金流或成关注重点，2020年已有多家房企出具首付分期、全款优惠等折扣，如**新城璞樾门第、中交泓园、交投华园**等，2021年推出签约优惠/付款优惠房企或将更多。

数据来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾华中分院

武汉新房市场展望

展望九：产品力时代来临，房企开始重视产品系建设，产品更趋向智慧人居、绿色健康、实用性

- 近年来，房地产行业规模增速逐渐放缓、融资难度继续加大，政策紧控下产品去化承压较大，房企规模和利润持续上涨面临诸多挑战。通过三道红线的洗礼，市场集中度会越来越高，龙头房企的市场占有率也会越来越高。这就意味着，高质量的楼盘会越来越多，房企间竞争白热化日益突出。未来，提升产品力将成为房企高质量增长的关键。

图：2020年中国房企产品力TOP10

排名	企业简称
1	绿城中国
2	融创中国
3	金茂地产
4	龙湖集团
5	中海地产
6	金地集团
7	万科地产
8	华润置地
9	旭辉集团
10	世茂集团

未来产品发展趋势

①强化社交属性、打造使用场景更丰富、空间灵活多变的多功能厅

②强化居家人性化收纳设计，增强居家舒适性和便捷性。

如一些项目会在过道、转角和楼梯间等预留或者设置好收纳空间。再如厨房地柜和吊柜采用人性化的拉篮设计等

③科技日渐成熟、客群年轻化等加速房企智能化发展

④从地上到地下优化升级归家动线

增强客户归家体验，提升产品溢价和品质

⑤社区空间功能更细分，内容更丰富。

空间方面，利用架空层、下沉空间、屋顶花园、社区中心等打造多场景、多功能性；配套方面，社区各个场景越来越多地使用智能化配置。

⑥户型设计更合理

实得率高，方正且坐北朝南，能满足全生命周期的户型设计更受欢迎

数据来源：克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

豪宅价值再凝聚，圈层化极致之年！

地王频出！武汉高价地陆续登场，

房价格局生变，价值凝聚巅峰；

板块划分，楼市获新生，

豪宅资源闭环，圈层正蝶变。

3

长沙房地产市场分析

Part1：长沙市场表现

●城市政策●土地市场●新房市场●房企竞争格局

Part2：2020年长沙市场研判

长沙政策：交房交证

长沙将全面实行“交房即交证”模式，更深入保障购房者权益

- 7月湖南省住房和城乡建设厅等多部门联合印发了关于开展“交房即交证”改革试点工作的通知，明确努力构建可复制的新建商品房“交房即交证”工作模式，**率先在长沙市、株洲市、湘潭市和郴州市四个地区全面开展**；11月长沙市正式对外发布《长沙市新建商品房交房交证实施方案》，**明确2021年1月1日起，长沙市内五区内尚未申请预售许可的新建商品住宅项目必须实施交房交证。**

确定试点

① 试点地区要围绕打通“交房即交证”堵点痛点问题，积极探索“交房即交证”适应的范围和情形、开发建设单位“交房”的条件不动产登记机构“交证”的条件和“交房即交证”的联动模式；着力构建政府、开发商、业主三方责任体系，**明确政府监管责任、开发商主体责任、业主配合责任**；

② 精简优化从项目申报、预售、竣工验收，到首次登记和转移登记的全流程，打造科学高效的“交房即交证”规程一是实行“前置一批”。将房屋、规划、土地三项测量置于房屋竣工验收前，**实行“一次委托、联合测绘、成果共享”**；

③ 探索将不动产首次登记和转移登记同步开展，开发企业和群众可以同步申请，**实行“承诺一批”**，各试点地区积极推行告知承诺制，在确保房屋建筑安全、配套设施完善等前提下，后置“竣工结算备案”和“建设工程档案归档”等事项，加速不动产首次登记的办理；

④ **制定“交房即交证”的标准化合同范例**，统一明确交证时限，统一明确开发商和购房者双方“交房即交证”的权利义务。构建“交房即交证”的诚信体系，纳入房地产行业信用信息评价的加分项，企业信用评价结果与其开发资质年审、银行信贷等方面所获得的优惠政策相挂钩。

长沙全面推行

① 长沙将通过流程再造、并行办理、限时办结、信息共认共享等内容的改革，督促开发建设单位主动作为，提高相关部门办事效率，**在新建商品房交房后90天内完成不动产登记**；

② **开发建设单位在办结竣工验收备案手续后交房，交房后60天内办理好不动产首次登记（栋证），**首次登记后30天内为资料齐全的业主办理好不动产转移登记（户证），实现新建商品房交房交证工作目标。

资料来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾华中研究院

长沙政策：土拍

长沙实行“限地价＋竞自持”土地出让方式，将促使房企提升产品运营和服务力

- 从17年长沙政府确定土拍采取“限价+摇号”的方式到20年10月新增的“竞自持”来看，政府坚决维护房地产市场健康发展的决心，此次增加“竞自持”更是进一步倒逼房企提升产品运营和服务力。**政策从10月26日起施行，有效期2年。对于需配建租赁住房的商住经营性用地，将采取“限地价/溢价+竞自持面积+摇号”方式挂牌出让（此前为“限地价+摇号”）。**

“限房价、竞地价”

① 操作规则：将先设定住宅销售限价，然后根据住宅销售价与住宅综合开发成本，按不高于土地挂牌起始价的150%，综合确定土地交易最高限价;当竞价达到最高限价时，仍有二个或二个以上竞买人要求继续竞买的，停止网上竞价，改为现场摇号产生竞得者；

② 限制：不允许与同一公司有关联企业参加竞买；

③ 措施：竞价达到最高限价时改为摇号产生竞得者；

④ 目的：表明调控决心，保障刚需市场。

政策解读

- **限房价：限定销售价格，稳定购房者价格预期，抑制炒作**
- **限地价：限定土地出让最高限价，防止再拍高价地，扰乱市场预期**
- **一般来说，限价会大于售价，约略高于2%-5%，限价不会过于严格**

“限地价＋竞自持”

本次细则针对**需配建租赁住房的经营性土地**，当限价地块达到最高限价、不限价地块溢价率达到30%时停止竞价，如以竞自持租赁住房建筑面积方式继续竞买的，**竞报面积最小幅度根据挂牌地块大小按300-600平方米确定，每次竞报面积不得高于最小幅度的10倍**，竞报建筑面积最高者确定为最高报价人；如竞买人不申请竞自持租赁住房建筑面积，则确定最先达到最高报价的竞买人为最高报价人，竞自持租赁住房建筑面积达到宗地可建建筑面积100%后，仍有两个及两个以上竞买人要求继续竞买的，采取现场摇号方式确定竞得人；如竞买人不申请摇号，则确定最先达到竞自持租赁住房建筑面积100%的竞买人为最高报价人。

政策解读

- **竞自持：一方面有利于增加租赁住房供应量，促进租赁市场发展；另一方面将倒逼房企提升产品运营和服务力，积极研究租赁住房的开发模式，更加谨慎和理性地拿地**

资料来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙政策：人才新政

人才作为提高城市综合力的主要支撑，抢人大战仍是年度重头戏

- **2020年12月1日，长沙市政府办公厅印发的《长沙市青年人才筑梦工程实施细则》即日起实施，有效期5年，其中，涉及租购房、培训、创业、就业等9类奖补。**

类别	范围对象	补贴标准
高校毕业生租房和生活补贴	落户长沙并在长沙工作，35岁以下毕业2年内的普通高校博士、硕士及全日制本科毕业生(不含机关事业单位在编人员)	博士1.5万元/人/年、硕士1万元/人/年、本科6000元/人/年的标准发放租房和生活补贴，发放期限为2年
一次性创业补贴	普通高校博士、硕士及全日制本科毕业生(在校及毕业5年内)在长沙市创办初创企业，合法正常经营12个月以上、吸纳2名及以上城乡劳动者就业并按规定缴纳社会保险	根据吸纳城乡劳动者就业人数申请5000至30000元不等的一次性创业补贴
经营场所租金补贴		第1年每月800元、第2年每月600元。实际租金低于补贴标准的，按实际租金额度给予补贴。同一初创企业只能享受累计不超过2年的经营场所租金补贴
博士后科研人员生活补贴	从2017年6月21日起，新进入企业博士后科研工作站、博士后流动站协作研发中心的科研人员	——
购房补贴	**新落户的博士、硕士毕业生在长沙工作并首次购房的**	分别给予**6万元、3万元购房补贴**
“四青”人才奖励补贴	从2017年6月21日起，对在长高校院所引进和新培养的国家重大人才计划青年等“四青”人才	**按每人20万元给予奖励补贴**，由市人力资源社会保障局常年受理申报，即受即办
创业培训补贴	落户长沙并在长沙工作，35岁以下毕业2年内的普通高校对毕业年度高校毕业生	“创办你的企业”(SYB)培训1000元/人次，“改善你的企业”(IYB) 培训1300元/人次，创业模拟实训不超过1300元/人次，网络创业培训不超过1300元/人次
优秀青年创业项目扶持	青年人才在长沙市创办初创企业，创业项目符合国家产业导向、科技含量较高、具有自主知识产权、社会经济效益和市场前景良好的	每年择优确定100个优秀青年创业项目，按不超过其实际有效投入的50%，**给予每个项目最高50万元项目扶持资金**
高校毕业生就业见习补贴及见习基地申报	在长沙市域内依法办理工商注册或进行法人登记，正常经营3年以上且符合就业见习基地申报条件的企事业单位(社会组织)	按照当地最低工资标准执行，补贴期限按见习人员实际见习月数计算，每人最长不超过12个月

资料来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

城市发展：自贸区成立

湖南自由贸易试验区正式获国务院批准，规划利好增加，城市发展提速

- 2020年9月21日，中国政府网公布了北京、湖南、安徽自由贸易试验区总体方案及浙江自由贸易试验区扩展区域方案。这标志着中国（湖南）自由贸易试验区正式获批，**湖南自贸试验区（涵盖长沙、岳阳、郴州三个片区）119.76平方公里土地**，将成为中国改革开放的“新地标”和“试验田”，着力打造世界级先进制造业集群、联通长江经济带和粤港澳大湾区的国际投资贸易走廊、中非经贸深度合作先行区和内陆开放新高地。

我国自贸区演进情况

1990年	首个保税区落户上海外高桥	保税区
1992年起	保税区设立提速，第二批14个保税区建立	
2001年	中国加入WTO，对外开放进入新阶段	
2005年	首个保税港区落户上海洋山	保税港区 综合保税区
2006年	首个综合保税区-苏州工业园综合保税区经批准设立	
2006年起	天津东疆、青岛钱湾、广州南沙等保税港区逐步设立，综合保税区陆续获批	保税港区、 综合保税区 加速建设 自贸区加速 筹备
2007年	十七大将自贸区建设上升为国家战略	
2012年	十八大提出加快实施自由贸易区战略	
2013年	上海自贸区挂牌	
2015年	《关于加快实施自由贸易区战略的若干意见》；十八届三中、五中全会提出加快实施自由贸易区战略	
2015年	第二批自贸区-天津、广东、福建自贸区挂牌；上海自贸区扩容	自贸区 分批落地
2017-2020年	第三-六批自贸区逐步落地	
2020年	上海洋山特殊综合保税区设立	

资料来源：保利投顾华中研究院整理

湖南自贸区范围

- **长沙片区**79.98平方公里（含长沙黄花综合保税区1.99平方公里），重点对接“一带一路”建设，突出临空经济，重点发展高端装备制造、新一代信息技术、生物医药、电子商务、农业科技等产业，打造全球高端装备制造业基地、内陆地区高端现代服务业中心、中非经贸深度合作先行区和中部地区崛起增长极；
- **岳阳片区**19.94平方公里（含岳阳城陵矶综合保税区2.07平方公里），重点对接长江经济带发展战略，突出临港经济，重点发展航运物流、电子商务、新一代信息技术等产业，打造长江中游综合性航运物流中心、内陆临港经济示范区；
- **郴州片区**19.84平方公里（含郴州综合保税区1.06平方公里），重点对接粤港澳大湾区建设，突出湘港澳直通，重点发展有色金属加工、现代物流等产业，打造内陆地区承接产业转移和加工贸易转型升级重要平台以及湘粤港澳合作示范区。

保利投顾研究院华中分院 保利投顾华中研究院

城市政策环境小结

整体政策保持中性偏紧，多以边际性调控为主，政府维持市场平稳发展决心较强

经济恢复	多政策稳定疫情冲击下市场经济下行，保障中小企业健康发展
公积金	为受疫情影响下的企业和职工提供支持；补充并完善公积金政策，改善公积金贷款环境
交房即交证	完善房地产市场制度，保障购房者权益，促进房地产市场平稳健康发展
土拍政策	增加“竞自持”方式，促进租赁市场发展的同时，督促房企加强产品运营和服务的能力
自贸区确立	城市规划利好政策的确立，即能稳定市场发展的预期，又有利于提升城市综合力，推动城市发展

长沙土地市场：土地供求

全市土地供求：涉宅用地供需两旺，量价持续攀升；纯商业用地成交量环跌近五成

- 近五年长沙**涉宅用地**整体**供求量价持续攀升**；20年全年供应建面约2273.93万㎡，同比增长22.76%，成交建面约1997.35万㎡，同比增长14.94%，成交楼面均价约3599.2元/㎡，同比上升3.65%。商业用地20年全年供应建面约249.81万㎡，同比减少32.53%；成交建面约189.87万㎡，同比减少43.09%；成交楼面均价约2244.1元/㎡，同比下降3.66%。

图:近五年涉宅用地供求量价走势

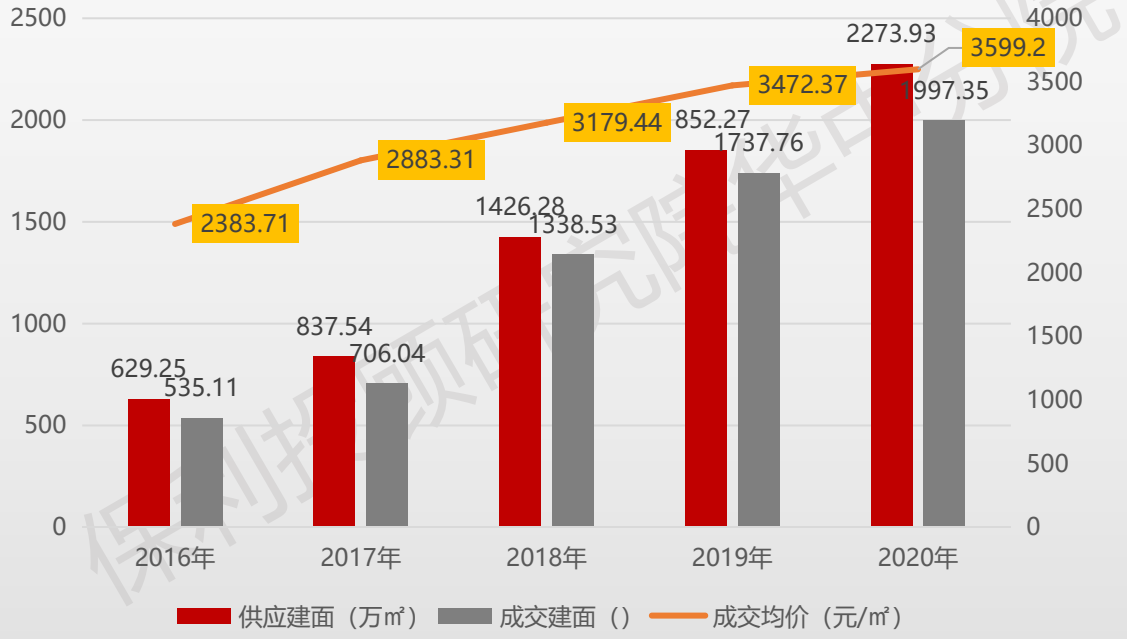
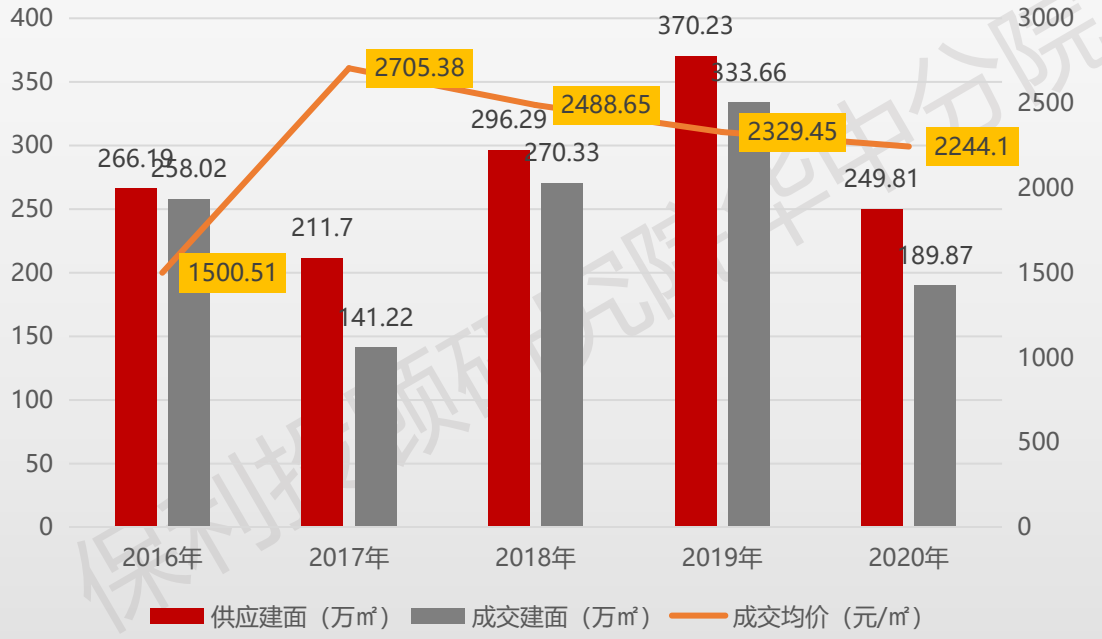


图:近五年商业用地供求量价走势



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理　　数据说明：涉宅用地包含住宅和商住两用地，土地供求数据包含六区一县，下同

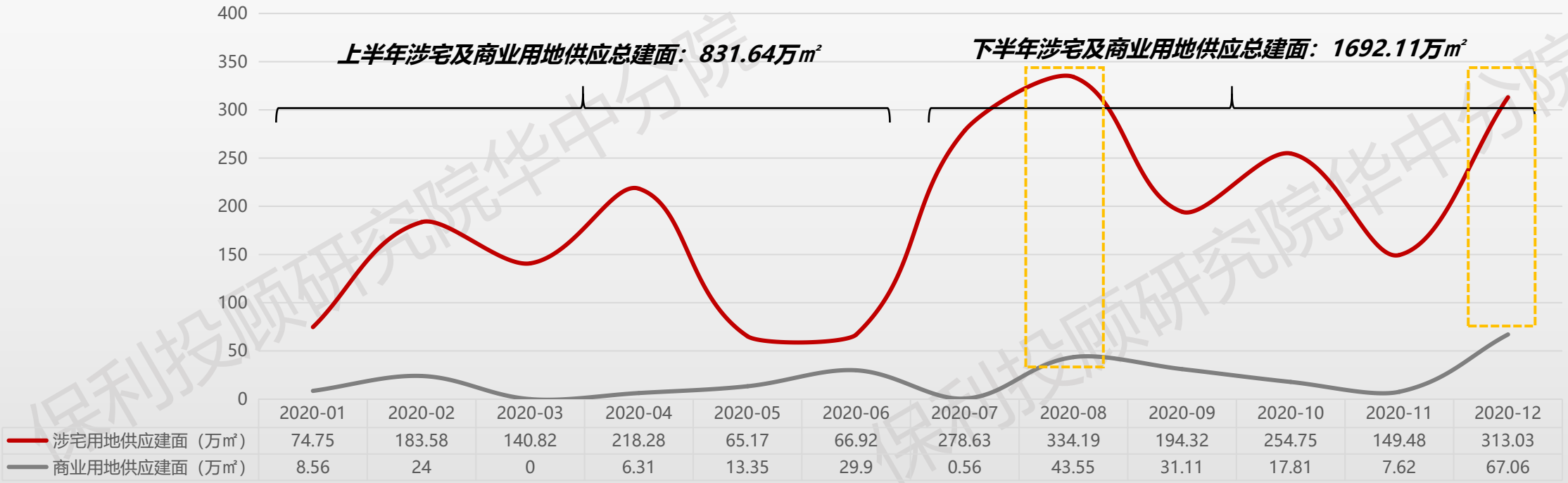
保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：土地供应

特征一：上半年受疫情影响严重，土地供应集中下半年，12月达到年度供应峰值

- 2020年受疫情影响，上半年土地供应量跌入低谷，涉宅及商业用地供应总建面仅831.64万㎡，5月、6月为年度最低谷；下半年政府加快供地速度，稳定市场，涉宅及商业用地供应建面快速攀升，**下半年总供应建面达1692.11万㎡，相比上半年环涨103%**，8月涉宅用地供应建面达到年度峰值334.19万㎡，12月涉宅及商业用地供应建面达到年度峰值380.09万㎡。

图：2020年涉宅及商业用地供应情况



	2020-01	2020-02	2020-03	2020-04	2020-05	2020-06	2020-07	2020-08	2020-09	2020-10	2020-11	2020-12
涉宅用地供应建面（万㎡）	74.75	183.58	140.82	218.28	65.17	66.92	278.63	334.19	194.32	254.75	149.48	313.03
商业用地供应建面（万㎡）	8.56	24	0	6.31	13.35	29.9	0.56	43.55	31.11	17.81	7.62	67.06

数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理，土地数据仅包含涉宅及商服用地

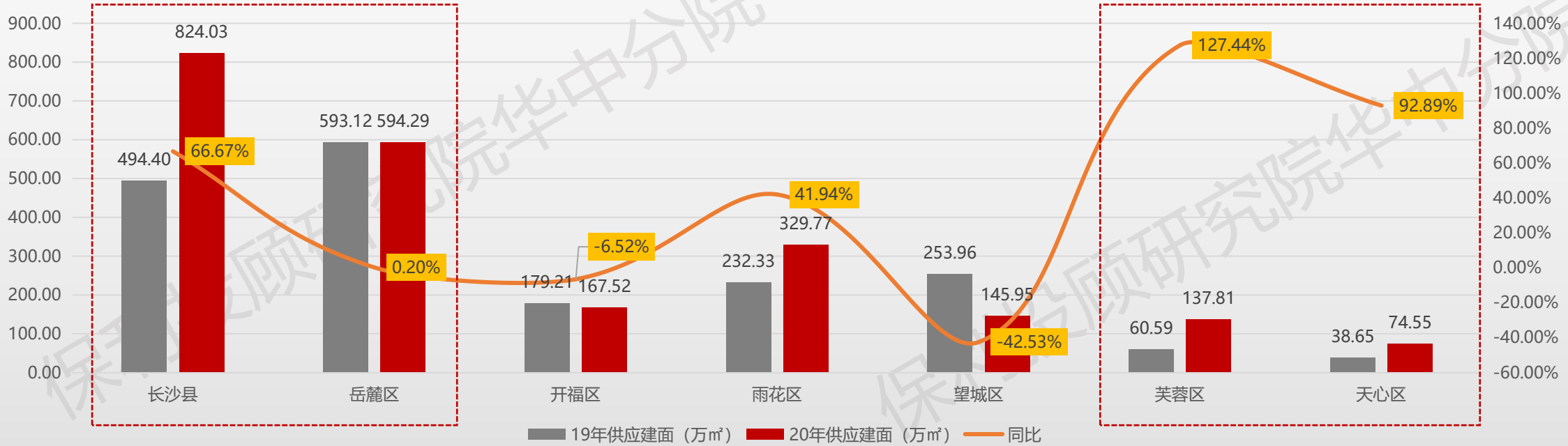
保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：土地供应

特征二：年度供地主力区域为长沙县、岳麓区，且长沙县占据年度供地榜首

- 从各区涉宅用地供应情况来看，**长沙县、岳麓为涉宅用地供应主力区域**，其中**长沙县涉宅用地供地量占据六区一县首位**，20年供应建面824.03万方，**同比增加66.67%**；**岳麓区涉宅用地供应建面594.29万㎡**，排名第二，同比上涨幅度较小。芙蓉、天心区属于城市发展成熟区域，土地资源较为稀缺，整体供应较少，其中芙蓉区涉宅用地供应建面同比上涨127.44%，主要集中浏阳河一带以及隆平板块；天心区涉宅用地供应建面同比上涨92.89%，主要集中省府以及暮云板块。

图：近两年涉宅用地分区供应



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

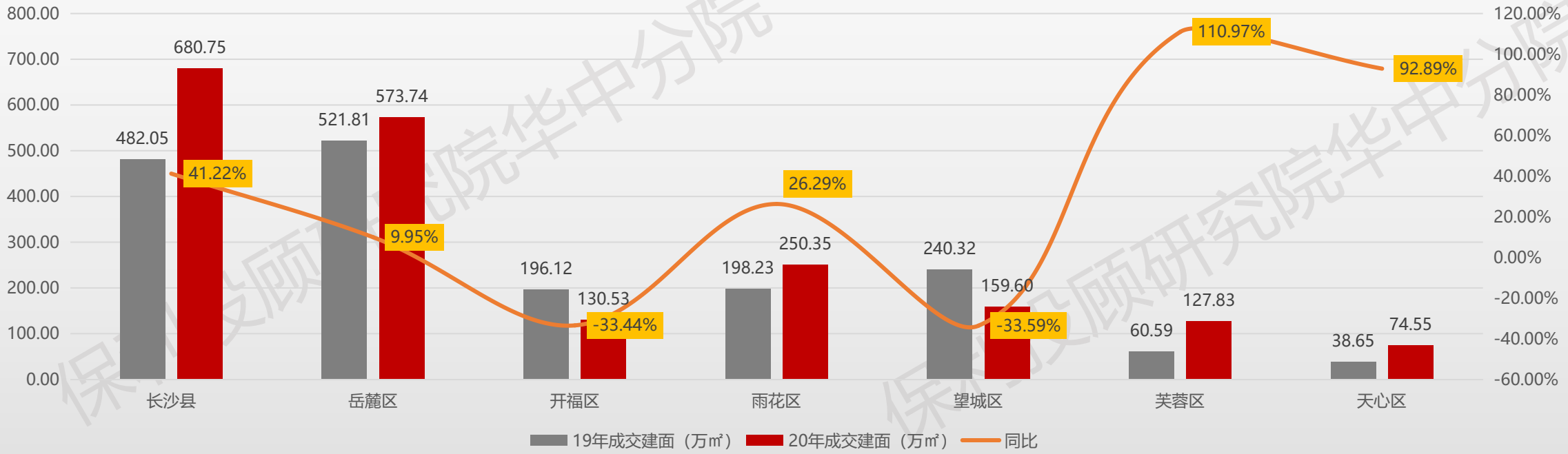
保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：土地成交

特征三：地铁拉通、自贸区成立等红利，愈加凸显长沙县粮仓地位

- 从各区涉宅地成交情况来看，长沙县、岳麓区成交土地建面远超其他区域，其中长沙县20年涉宅用地成交建面680.75万㎡，同比上涨41.22%，**受地铁三号线、五号线开通以及自贸区成立影响，长沙县临空港板块以及星沙板块土地成交量大幅增涨**；岳麓区20年涉宅用地成交建面573.74万㎡，片区地块资源较为丰富，优质地块较多，以洋湖板块、梅溪湖板块、滨江板块以及麓谷板块为成交主力。

图：近两年涉宅用地分区成交



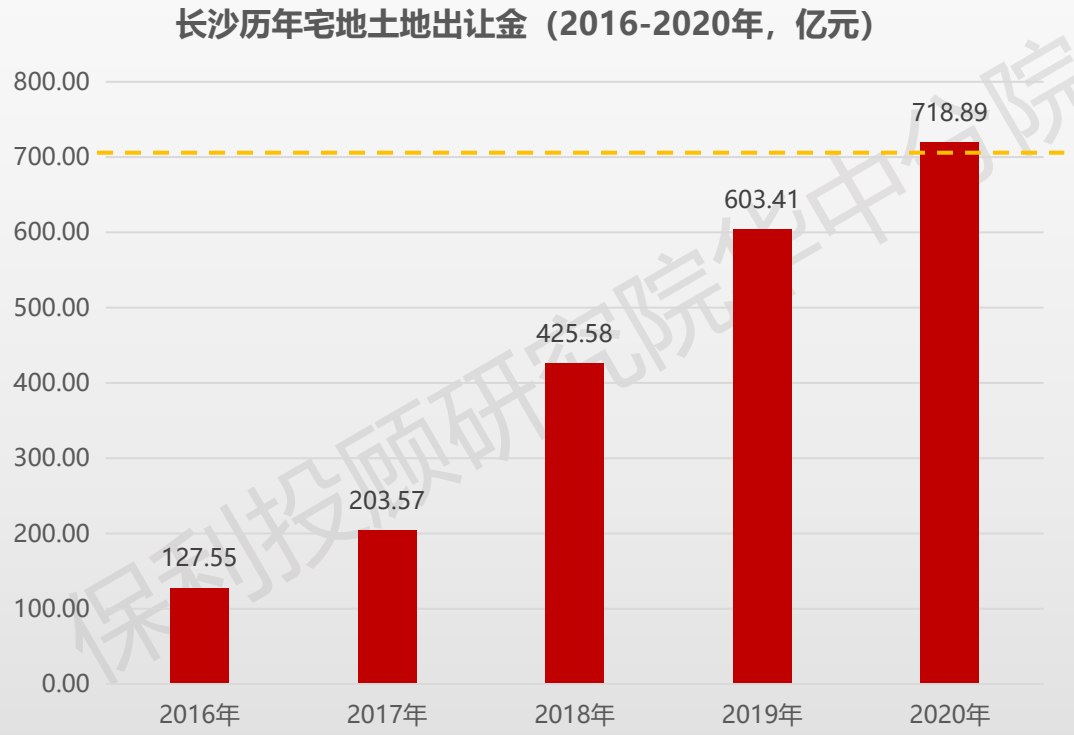
数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：土地成交

特征四：土地出让金持续高涨，各区域优质地块多为品牌开发商竞得

- 2020年长沙**宅地出让金**约为718.89亿元，**创历史新高**，同比上涨19%。各区域地价陆续被刷新，品牌开发商拿地动作不减，优质地块竞争激烈，**总价/单价TOP1多为品牌开发商**，**龙湖、万科、绿地、中海、旭辉、正荣**分别拿下各区域总价/单价TOP1，而本土房企中以**梦想置业**发力最为明显，连续夺下内五区多宗优质地块，以零溢价拿下天心区20年总价TOP1。



表：长沙2020年区域单价/总价TOP1汇总

开福区总价TOP1 总价：**28.25亿元** 溢价率：25.97% 竞得企业：龙湖	**开福区单价TOP1** 楼面地价：**7650元/㎡** 溢价率：0% 竞得企业：万科	**天心区总价TOP1** 总价：**12.08亿元** 溢价率：0% 竞得企业：梦想置业	**天心区单价TOP1** 楼面地价：**6568元/㎡** 溢价率：6.56% 竞得企业：振业
雨花区总价TOP1 总价：**25.46亿元** 溢价率：0% 竞得企业：旭辉	**雨花区单价TOP1** 楼面地价：**6006元/㎡** 溢价率：19% 竞得企业：弘阳	**岳麓区总价TOP1** 总价：**38.01亿元** 溢价率：17% 竞得企业：绿地	**岳麓区单价TOP1** 楼面地价：**7602元/㎡** 溢价率：19% 竞得企业：中海
望城区总价TOP1 总价：**9.67亿元** 溢价率：23.08% 竞得企业：中交	**芙蓉区单价/总价TOP1** 总价：**10.83亿元** 楼面地价：**6156元/㎡** 溢价率：3% 竞得企业：正荣	**长沙县总价TOP1** 总价：**13.52亿元** 溢价率：13% 竞得企业：新城	**长沙县单价TOP1** 楼面地价：**5641元/㎡** 溢价率：88% 竞得企业：保定市长城控股集团

数据来源：中指，克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：土地成交

特征五：高价地主要围绕在开福、岳麓区，长沙县优质地块溢价率远超内六区

- 从宅地楼面价排行榜来看，**高价地成交主力围绕在开福、岳麓区**，其中万科&轨道集团联合“零”溢价拿下开福区中心板块单价地王，成交楼面价约7650元/㎡，且该地块无明确规定限价，最终限价按长沙市价格主管部门规定进行价格监制并限价销售；从溢价率排行榜来看，**高溢价地块皆在长沙县以及望城**，内五区宅地受限价影响，溢价空间有限，外围区域地块不限价，且区域发展红利增加，房企竞争激烈，**新进房企较多，如保定长城、北控、广西兴进等。**

表：长沙宅地楼面价排行榜TOP10

排名	区域	属性	成交价（万元）	成交楼面价（元/㎡）	溢价率（%）	竞得人
1	开福区	商住	201910	7649.99	0.00%	万科&轨道集团
2	岳麓区	商住	281418	7601.72	18.75%	中海
3	开福区	商住	45930	7512.66	0.00%	恒伟
4	岳麓区	住宅	105281	7499.73	15.38%	华润
5	开福区	商住	42460	7200.68	0.00%	湖南青熙地产
6	岳麓区	商住	304112	6824.89	5.00%	保利
7	芙蓉区	商住	67000	6712.89	0.00%	长房
8	岳麓区	商住	154811	6650.00	0.00%	卓越&京东
9	天心区	商住	41775	6567.86	6.56%	振业
10	岳麓区	住宅	112270	6499.98	30.00%	招商

表：长沙宅地溢价率排行榜TOP10

排名	区域	属性	成交价（万元）	成交楼面价（元/㎡）	溢价率（%）	竞得人
1	长沙县	商住	117866	5640.46	88.01%	保定长城
2	长沙县	商住	32605	3040.17	79.89%	北控
3	长沙县	住宅	37458	2324.95	74.97%	浙江佳源
4	长沙县	商住	11709	2876.80	70.21%	北控
5	长沙县	住宅	90505	4920.83	64.03%	广西兴进
6	长沙县	住宅	119250	4919.44	63.98%	正荣
7	长沙县	住宅	37045	3219.30	60.96%	光大置业
8	长沙县	住宅	56296	4737.73	57.92%	日盛
9	长沙县	住宅	79822	4285.17	41.99%	长沙经开
10	望城区	商住	15479	1745.40	34.19%	湖南帝辰

数据来源：中指，克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

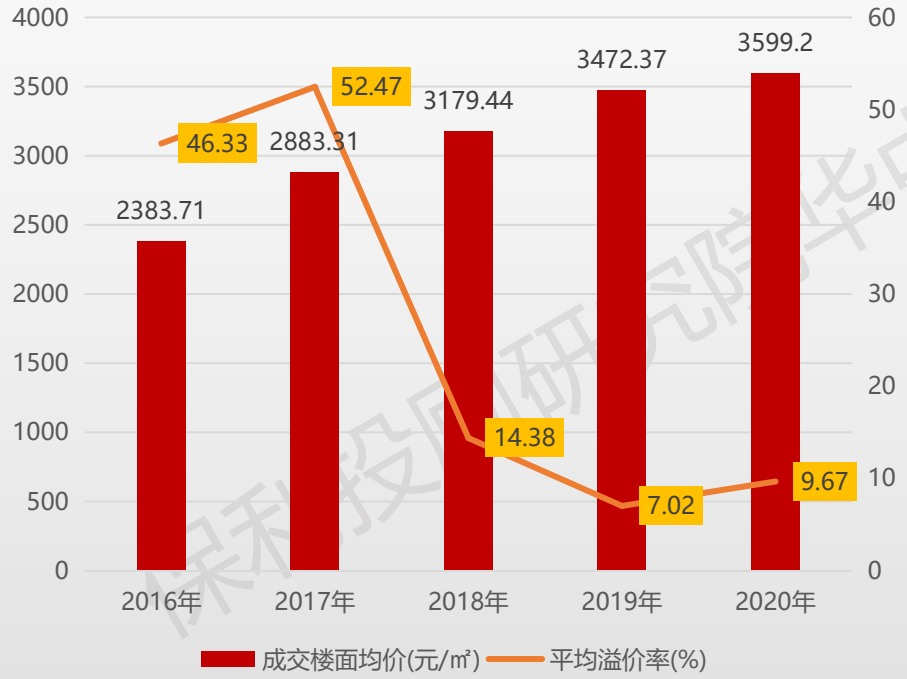
FOR FUTURE

长沙土地市场：土地成交

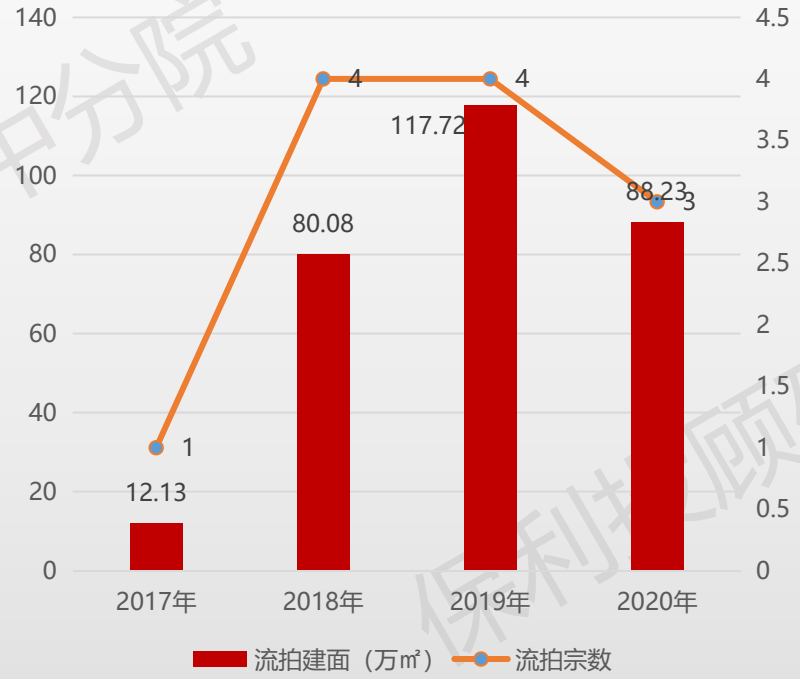
特征六：成交楼面均价逐年递增，整体溢价率处于低位，区域限价水平不断突破上限

- 宅地成交楼面均价**逐年递增**，20年宅地楼面成交均价达3599.2元/㎡，**同比上涨3.65%**；17年溢价水平达到峰值，整体平均溢价水平突破52.47%，18年受土拍双限价政策影响，内五区溢价空间急剧下降，整体溢价水平下滑至14.38%，20年整体溢价水平仅9.67%；宅地流拍率维持健康水平，流拍建面相比19年减少25.05%；自限价以来，**内五区最高限价水平已突破14800元/㎡**，各区域限价不断突破上限，整体市场预期提高，正面刺激房企拿地积极性，优质地块竞争激烈。

图：长沙2016-2020年宅地楼面地价及溢价率走势



长沙2017-2020年宅地流拍走势





数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：重点地块分析

保利发展竞得洋湖片区第二宗限价13800元/㎡地

- 2020长沙市066号地块位于岳麓区洋湖片区，该地块吸引了3家房企竞拍，经过6轮竞价，最终由保利发展竞得，成交楼面价6837元/㎡，溢价5%。该地块为保利发展首进洋湖项目，商业建筑面积15.58万方，住宅建筑面积31.13万方，周边竞品中海阅麓山精装均价15000元/㎡。

图：地块所在位置



该地块位于黄陂区前川街，周边在售新房有：合融清华源（8760元/㎡（含2000元/㎡精装））、百秀城（毛坯8352元/㎡）、南德长江城学府（11450元/㎡（含2000元/㎡精装））

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
9.01	岳麓	洋湖片区	商住	16.56	46.71	31.93	6837	5%	保利发展

➢ 地块特殊要求：

1、住宅（毛坯）销售均价不超过13800元/平方米。

➢ 点评：

地块区位：地块位于岳麓区洋湖片区，片区规划完善，发展潜力大；地块处于洋湖板块核心位置，居住条件好，东面靠近麓山国际学校与雅礼洋湖中学，教育资源优越。

周边竞品：地块毛坯限价13800元/㎡，周边竞品精装均价15000元/㎡。

数据来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场：重点地块分析

41家房企、41轮竞价后熔断，成都其准建材有限公司摇号竞得湘龙站附近纯住宅限价地

- 长沙市084号地块位于长沙市开福区与长沙县交会处，紧临世界之窗，该地块吸引了41家房企竞拍，经过41轮竞价熔断，最终由成都其准建材有限公司摇号竞得，成交楼面价4600元/㎡，溢价10%。该地块毛坯限价11100元/㎡，靠近地铁三号线湘龙站，周边竞品精装均价14000元/㎡，发展潜力较大。

图：地块所在位置



该地块周边在售新房有：绿地V岛（精装14300元/㎡）、保利中环广场（精装14000元/㎡）

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
11.09	开福	开福区与长沙县交会处	住宅	2.60	7.79	3.58	4600	10%	成都其准建材有限公司

- **地块特殊要求：**

1. 项目建设须按相关文件落实装配式建筑和教育配套要求。
2.土地挂牌出让最高限价为35825万元。住宅（毛坯）销售均价不超过11100元/平方米。

- **点评：**

地块区位：地块位于开福区与长沙县交会处，靠近地铁3号线湘龙站，交通较为便利，周边配套齐全，发展潜力较大；

周边竞品：住宅毛坯限价11100元/㎡，竞品精装均价14300元/㎡。

数据来源：保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙土地市场小结

整体供求

长沙2020年土地市场受疫情冲击，上半年土地供应频率低位运行，**下半年**为稳定市场平稳运行，增加市场预期，**推地热情高涨的同时不断突破区域限价水平**。整体供求量价逐年递增，供应端及成交楼面价达历史新高。

土地供应

2020年外围区域长沙县土地供应量激增，受自贸区红利以及地铁拉通影响，临空港片区与湘龙街道片区地块热度高涨；其次岳麓区加快洋湖片区与麓谷板块发展速度，优质地块供应提速。

土地成交

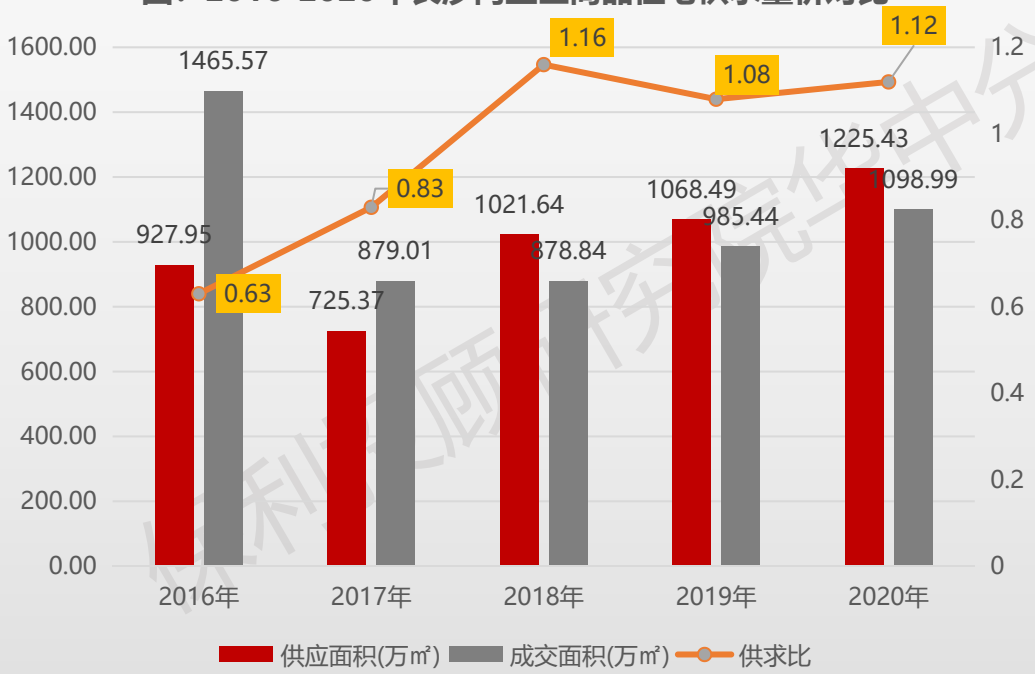
2020年土地成交热度维持，内五区受限价影响，溢价空间有限，整体溢价率维持低位，部分优质地块争夺火热；外围区域长沙县在区域发展红利以及不限价、地价便宜等因素影响下，土拍热度远超内五区，溢价率高涨，部分地块成交楼面价直追中心城区地价水平。

长沙新房市场：供求量

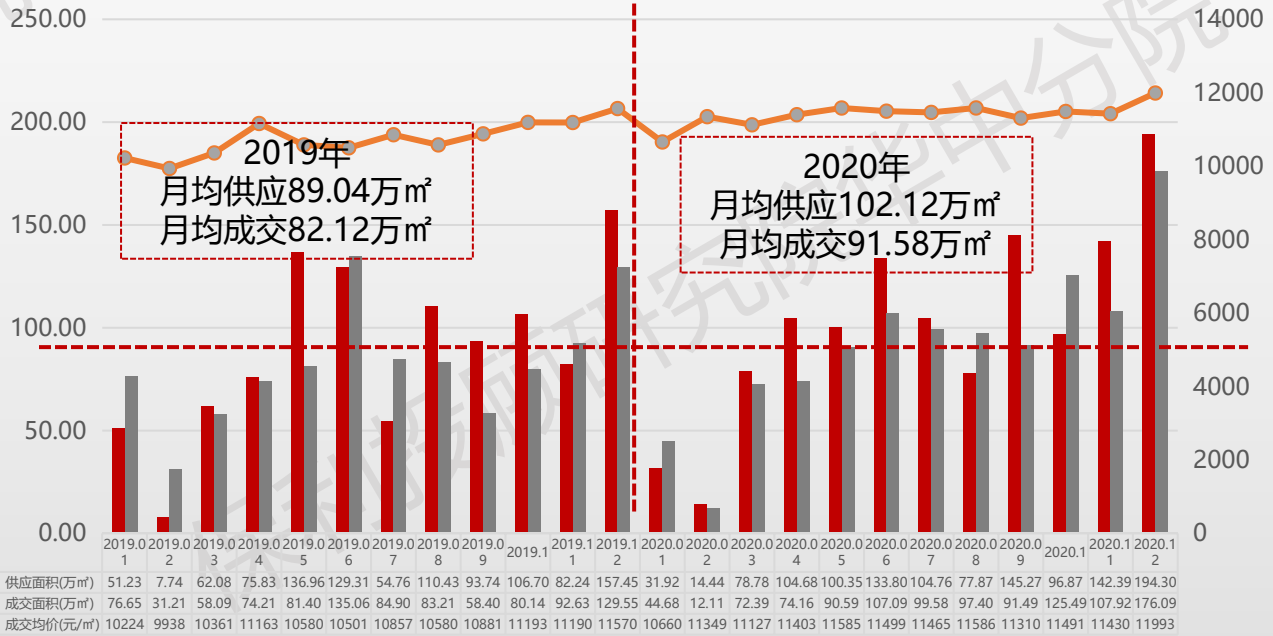
供求量：上涨趋势延续，供求量继续增加

- 2020年，长沙内五区商品住宅新增供应达**1225.43万方**，同比增涨**15%**；商品住宅成交**1098.99万方**，同比增涨**12%**；供求比达**1.12**，同比增涨**3.7%**。
- 年初受疫情影响市场跌入谷底，然疫情好转后，市场恢复情况较好，房企推货积极，供求量稳步上涨，月均供应**102.12万方**，环比增涨**15%**，成交在房企强营销政策下维持良好的趋势，月均成交**91.58万方**，环比上涨**12%**。

图：2016-2020年长沙内五区商品住宅供求量价对比



图：长沙市内五区近两年供求量价月度走势



	2019.01	2019.02	2019.03	2019.04	2019.05	2019.06	2019.07	2019.08	2019.09	2019.10	2019.11	2019.12	2020.01	2020.02	2020.03	2020.04	2020.05	2020.06	2020.07	2020.08	2020.09	2020.10	2020.11	2020.12
供应面积(万㎡)	51.23	7.74	62.08	75.83	136.96	129.31	54.76	110.43	93.74	106.70	82.24	157.45	31.92	14.44	78.78	104.68	100.35	133.80	104.76	77.87	145.27	96.87	142.39	194.30
成交面积(万㎡)	76.65	31.21	58.09	74.21	81.40	135.06	84.90	83.21	58.40	80.14	92.63	129.55	44.68	12.11	72.39	74.16	90.59	107.09	99.58	97.40	91.49	125.49	107.92	176.09
成交均价(元/㎡)	10224	9938	10361	11163	10580	10501	10857	10580	10881	11193	11190	11570	10660	11349	11127	11403	11585	11499	11465	11586	11310	11491	11430	11993

数据来源：克而瑞数据库，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

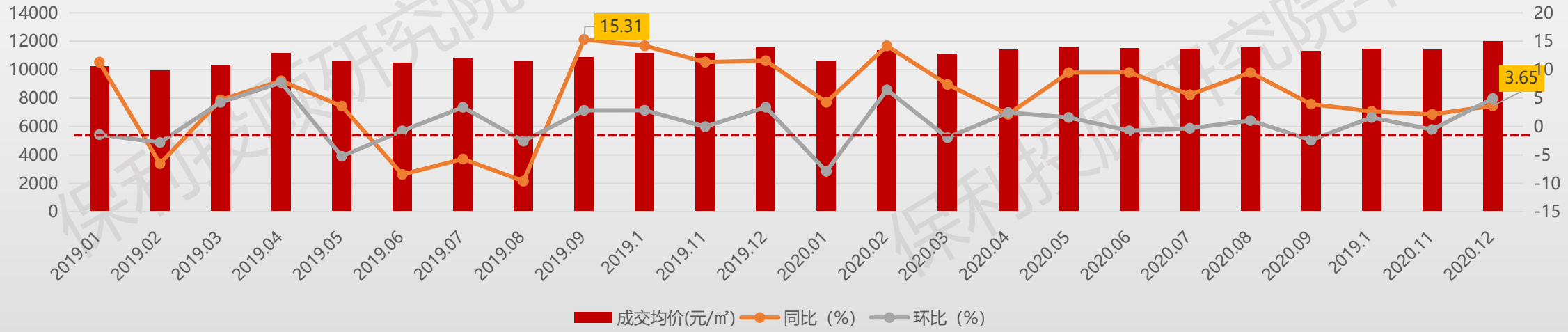
长沙新房市场：成交价格

成交价：小步上浮，上涨幅度逐步收窄，整体表现较为平稳

➢ 疫情下，年初市场成交价格处于年度低谷，后期市场恢复成交均价由年初的10660元/平到12月的11993/平，上涨近千元，涨幅达13%，市场成交均价受区域限价水平突破以及其他高价项目陆续推出影响，整体仍是小步上浮趋势。从同比来看19年9月同比上涨15.31%，达近两年年度峰值，20年12月同比仅上涨3.65%，涨幅收窄，市场平稳态势延续。

时间（2020年）	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
市场价格（元/㎡）	10660	11349	11127	11403	11585	11499	11465	11586	11310	11491	11430	11993
同比（%）	4.27	14.19	7.39	2.15	9.49	9.51	5.6	9.51	3.94	2.66	2.14	3.65
环比（%）	-7.87	6.46	-1.95	2.48	1.59	-0.74	-0.3	1.06	-2.38	1.59	-0.53	4.93

图：近两年长沙内五区商品住宅成交均价环同比走势



数据来源：克而瑞数据库，保利投顾研究院华中分院整理

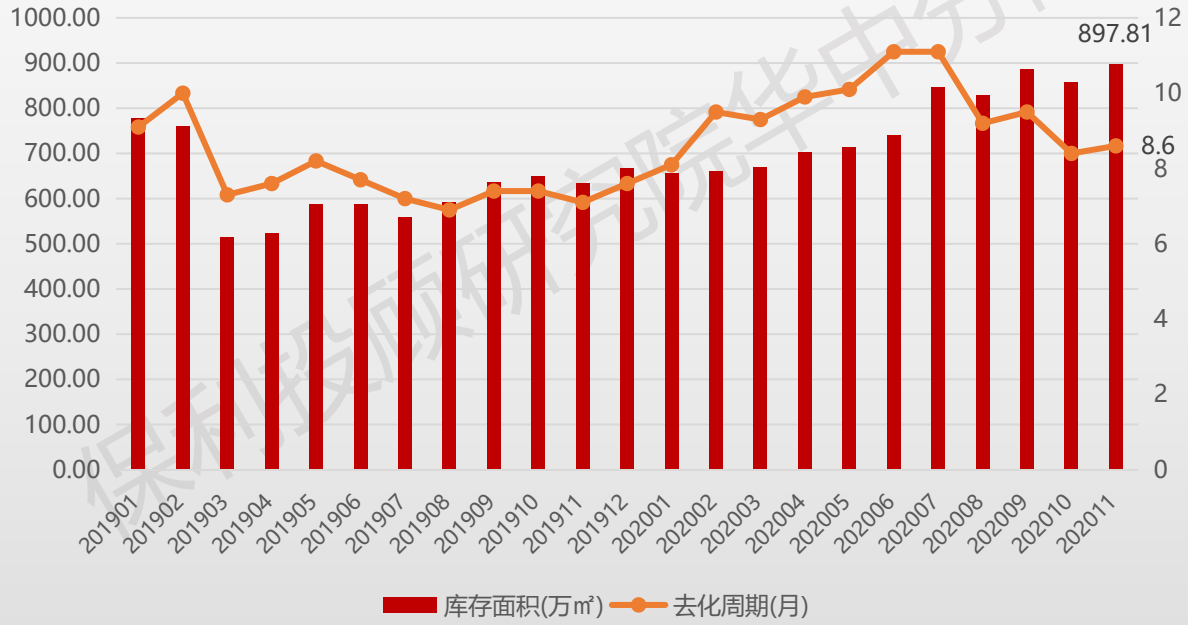
FOR FUTURE

长沙新房市场：库存走势

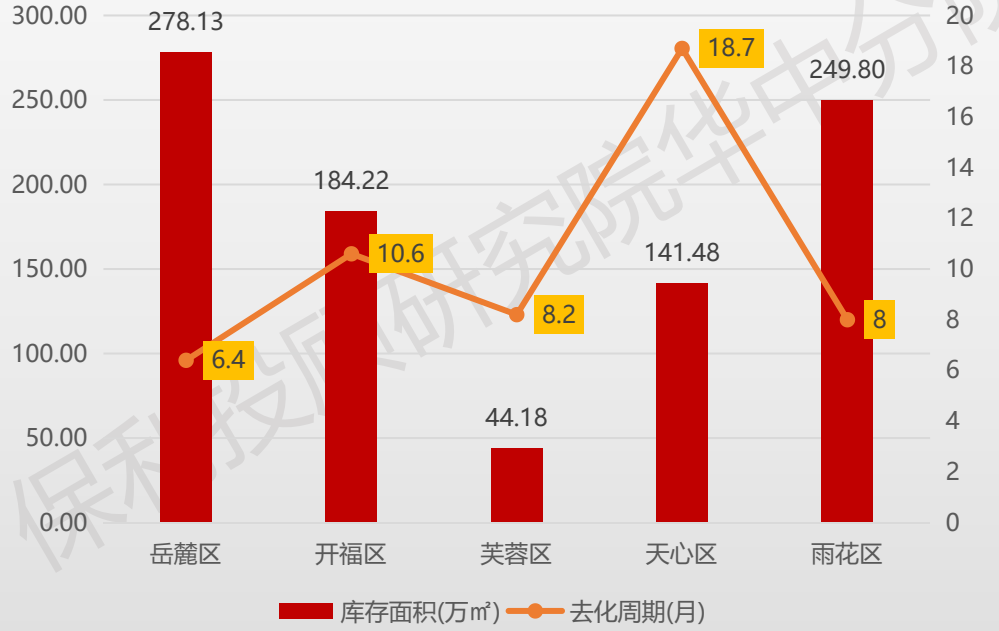
库存：库存持续增涨，出清周期至8.6个月

- 2020年上半年受疫情冲击，投资客、刚需客户预期严重受挫，入市意愿不强，市场库存持续放量，增长速度加快，随着疫情恢复以及房企加大营销手段，特价房、首付分期、大折扣力度等花式营销频出，客户受价格撬动，以价换量效果显著，去化周期逐渐回归较健康水准。截止到今年11月，市场库存已达897.81万方，同比增长41%，去化周期8.6个月，库存持续承压。
- 分区来看，库存压力集中岳麓、雨花区，库存分别达278.13万方、249.80万方，区域属于热门板块，去化周期相对健康，分别达6.4个月、8个月。

图：2019-2020年长沙内五区商品住宅库存去化走势



图：2020长沙内五区商品住宅各区库存去化走势



数据来源：克而瑞数据库，保利投顾研究院华中分院整理

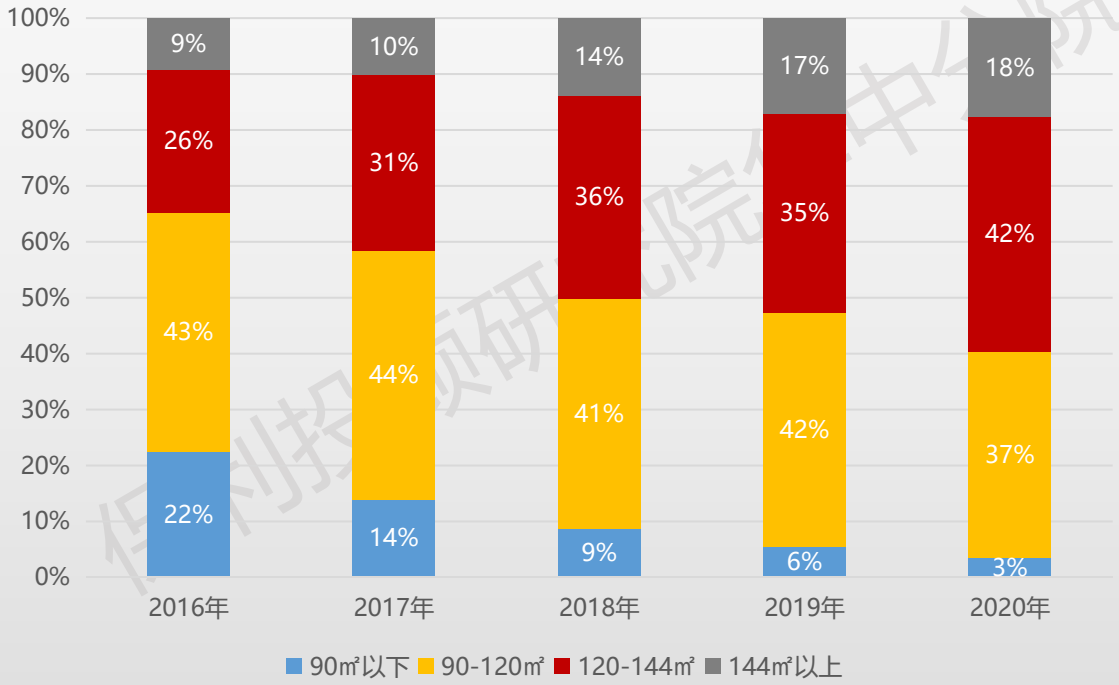
保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场：成交结构

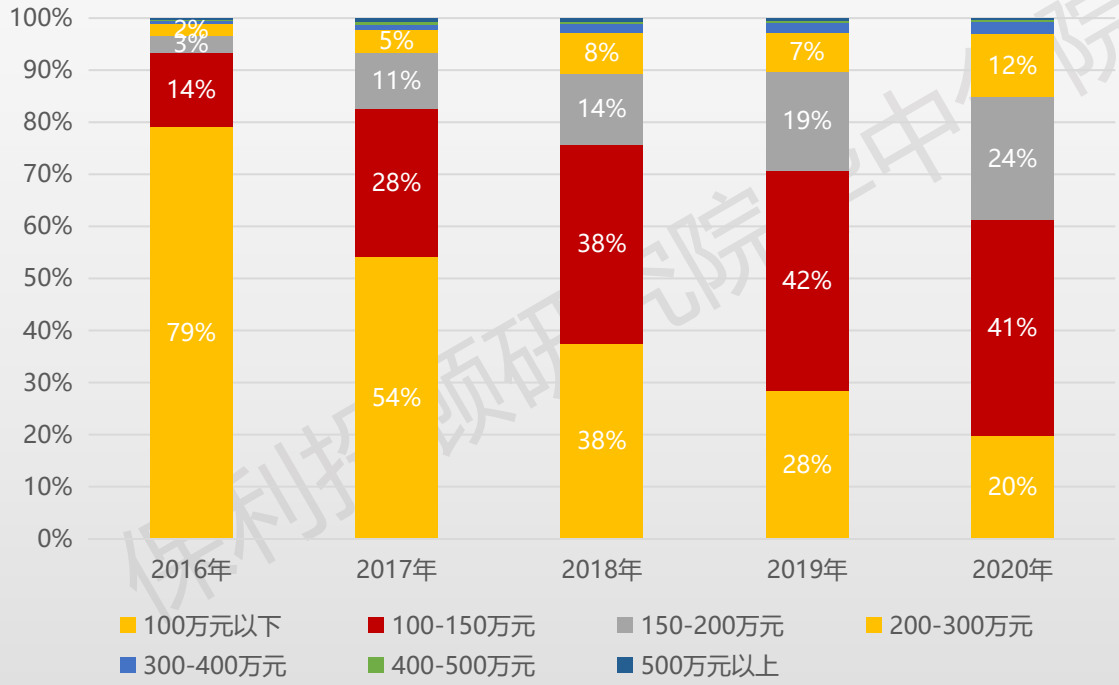
成交结构：120-140㎡偏改善产品逐渐成为市场主流，客户首付比例承压

- 2020年面积段120-140㎡产品占据主力成交市场，占比高达42%，疫情后客户更关注改善户型，而90-120㎡纯刚需产品市场喜爱度呈持续下滑态势；后续随着改善需求的进一步释放，120-140㎡以及140㎡以上面积段产品成交将获得进一步的上升空间。
- 成交总价段多集中100-150万元，占比41%；且150万元以上房源的成交占比从16年的7%上升至目前的39%，增长32个百分点，增长速度较快，客户首付比例承压。

图：2016-2020年长沙内五区按面积段成交套数占比



图：2016-2020年长沙内五区按总价段成交套数占比



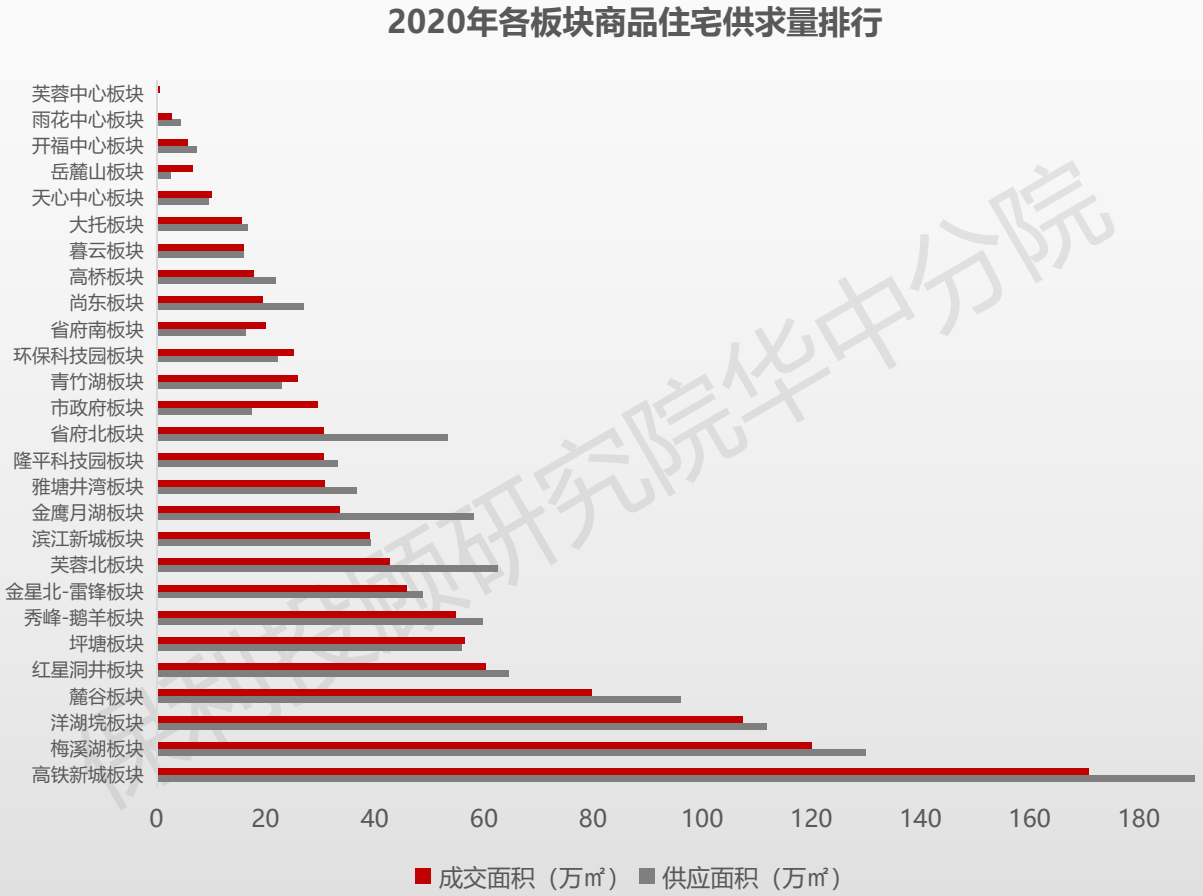
数据来源：克而瑞数据库，保利投顾研究院华中分院整理

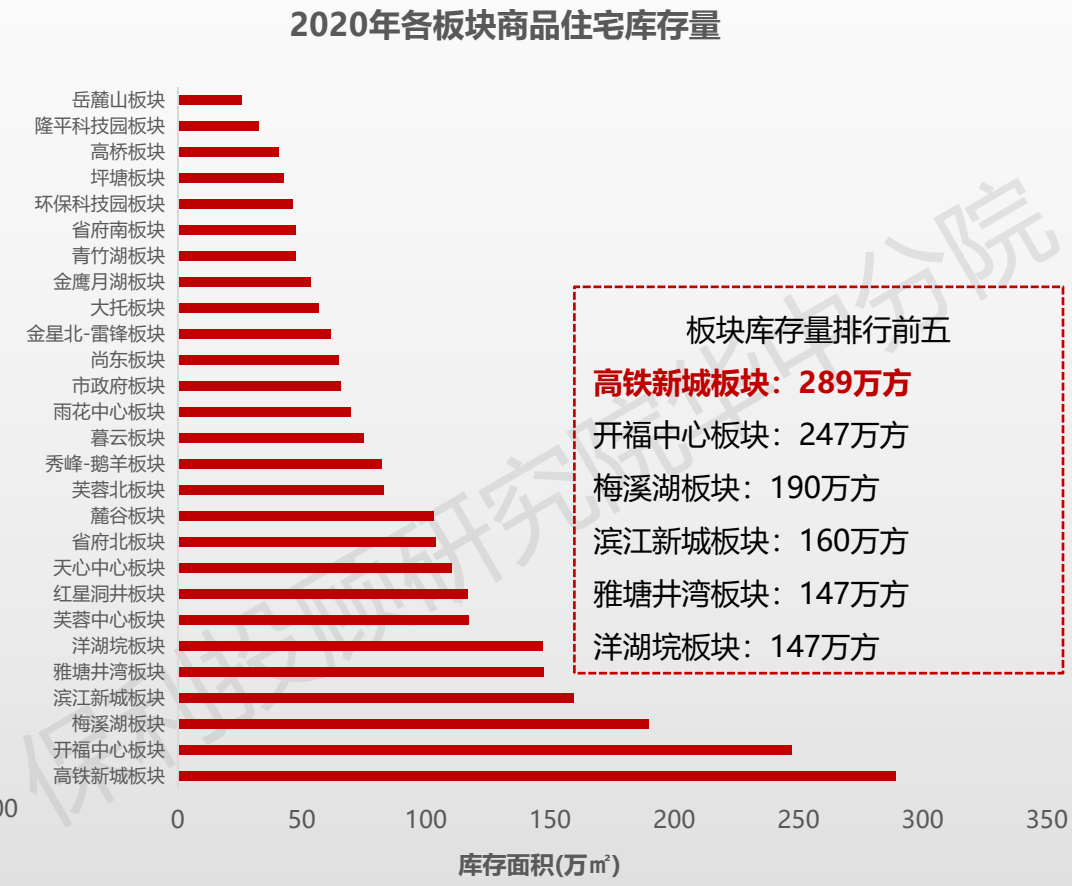
保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场：区域格局

区域：高铁新城、梅溪湖仍为市场热点区域，高铁新城板块商品住宅成交量与库存量领跑全市

- 2020年市场热点板块仍为高铁新城、梅溪湖、洋湖垸、滨江新城片区，高铁新城板块商品住宅全年新增供应190万方，成交171万方，库存达289万方，均占比板块榜首；梅溪湖、滨江板块热度不减；麓谷板块热度有所上涨。





数据来源：克而瑞数据库，保利投顾研究院华中分院整理

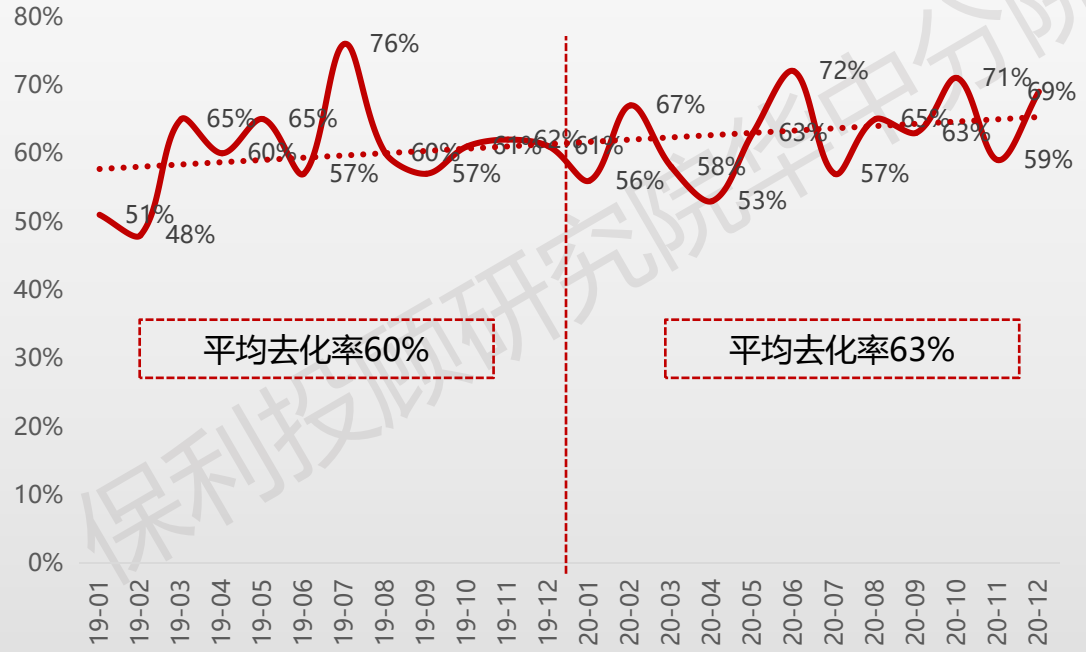
保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场：开盘去化

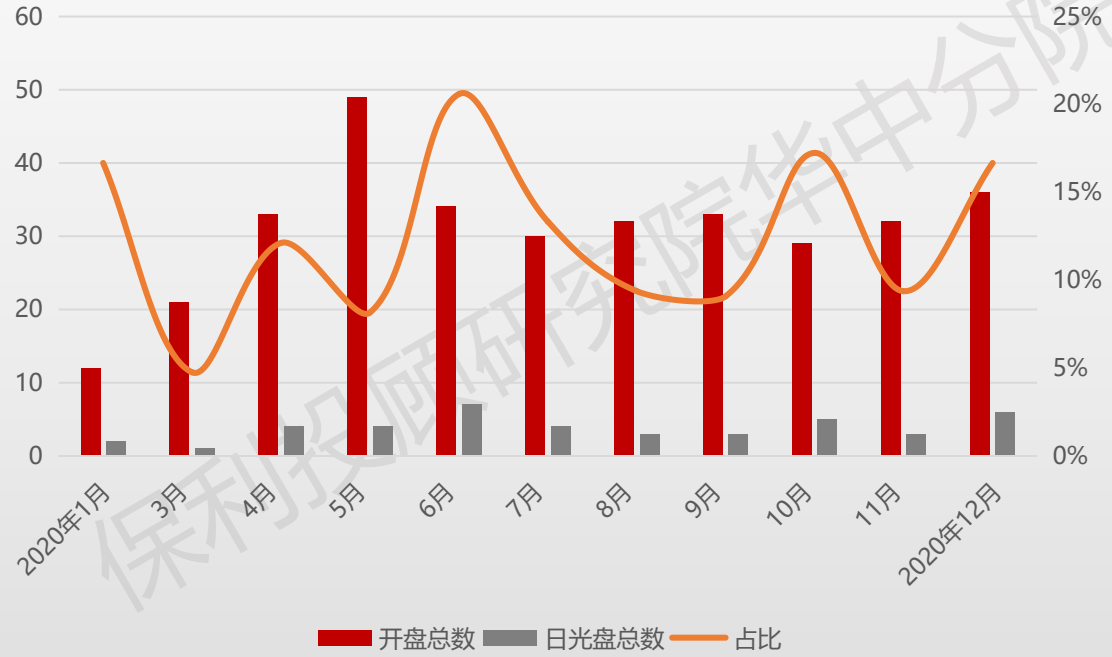
特征一：疫情后市场恢复良好，去化略有回升，但仍处较低水准

- 2020年共监测全市开盘341次，42次日光，日光盘占比12%，平均去化率63%，较去年略有回升，整体仍处于较低水准。年初受疫情影响市场几乎停摆，二月几乎无项目开盘，三月疫情逐渐好转，房企积极推售，开盘量恢复正常水平，多数新盘、高性价比项目陆续首开，日光盘频现，热点板块高性价比持续热销拉高整体去化水平，外加房企加强营销手段，以价换量，去化率整体呈现上涨趋势。

图：2019-2020长沙楼市开盘月度平均去化率走势



2020年长沙楼市日光盘月度变化



数据来源：保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场：开盘表现

特征二：红盘持续热销，抢占有效客户市场

➢ 红盘多以价格、产品、稀缺性等独特优势占据片区热度，在限购政策下有效客户逐步减少，热点板块高性价比项目多凭借初入市强印象打响市场声势，连续开盘加推，抢占片区客户市场。滨江板块金茂建发观月3月份首开即售罄，市场反响强烈，当月连续开盘，受价格上调以及蓄客不足第二次开盘略有下滑；正荣滨江紫阙台凭借极为优越的地理位置以及稀缺的住宅资源，即使高价出售依然唱响市场；麓谷板块汉唐世家以低于市场的毛坯价格以及洋房产品首开即占据板块热度，首开后多次加推开盘，去化水平依旧处于90%以上。

表：热点板块部分项目多次开盘加推去化情况

项目名称	区位/板块	开盘时间	业态	推售套数	面积区间	成交均价（元/㎡）	认购套数	去化率	装修
金茂建发泊悦	岳麓/滨江板块	3.17	高层住宅	81	120/147	11600-12300	81	100%	精装
		3.25	住宅	188	120/147	12000-12800	138	73%	精装
红星天铂	雨花/高铁新城板块	6.22	高层	516	95-120	9600	423	82%	毛坯
		6.28	高层	208	9120	9600	170	82%	毛坯
正荣滨江紫阙台	岳麓/滨江板块	9.28	洋房	120	166/185	15000	120	100%	毛坯
		10.14	高层	166	152	12600	121	73%	毛坯
		12.11	洋房	24	186	15000	24	100%	毛坯
汉唐世家	岳麓/麓谷板块	11.10	高层/复式洋房	234	100-134	高层8395 洋房10100	222	95%	毛坯
		11.22	小高、洋房	122	100-134	小高8463 洋房10101	110	90%	毛坯
		12.12	小高、洋房	122	106-134	小高8486 洋房10100	110	90%	毛坯
		12.19	小高、洋房	144	100-134	小高8384 洋房10101	131	91%	毛坯

数据来源：保利投顾研究院华中分院

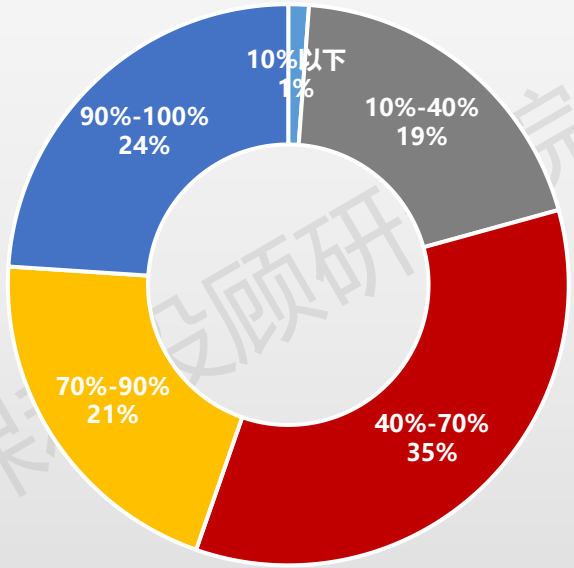
保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场：开盘表现

特征三：区域分化加剧，高、低性价比项目去化两极分化明显

➢ 从监测项目开盘情况来看，去化率40%-70%的项目为多数，占比35%，去化率90%-100%的项目占比24%，去化率70%-90%的项目占比21%，去化率10%-40%的项目占比19%，去化率10%以下的项目占比1%；从区域开盘项目去化占比来看，岳麓区90-100%去化项目占比与10%-40%去化项目占比均较大，同区域高、低性价比项目去化分化明显；从区域去化水平来看，去化率达70%以上的项目多位于岳麓、雨花、望城，天心、开福区整体去化水平较低，不同区域分化现象显著。

2020年开盘项目去化率按阶段占比



表：监控开盘项目按去化率阶段区域占比情况

区域	10%以下	10%-40%	40%-70%	70%-90%	90%-100%
岳麓	50%	**36%**	31%	21%	**32%**
雨花	0%	15%	18%	**21%**	**23%**
天心	0%	6%	4%	5%	6%
开福	0%	18%	10%	7%	1%
芙蓉	0%	8%	4%	10%	5%
望城	0%	9%	**22%**	**30%**	**22%**
长沙县	50%	8%	11%	6%	11%
合计	100%	100%	100%	100%	100%

数据来源：保利投顾研究院华中分院

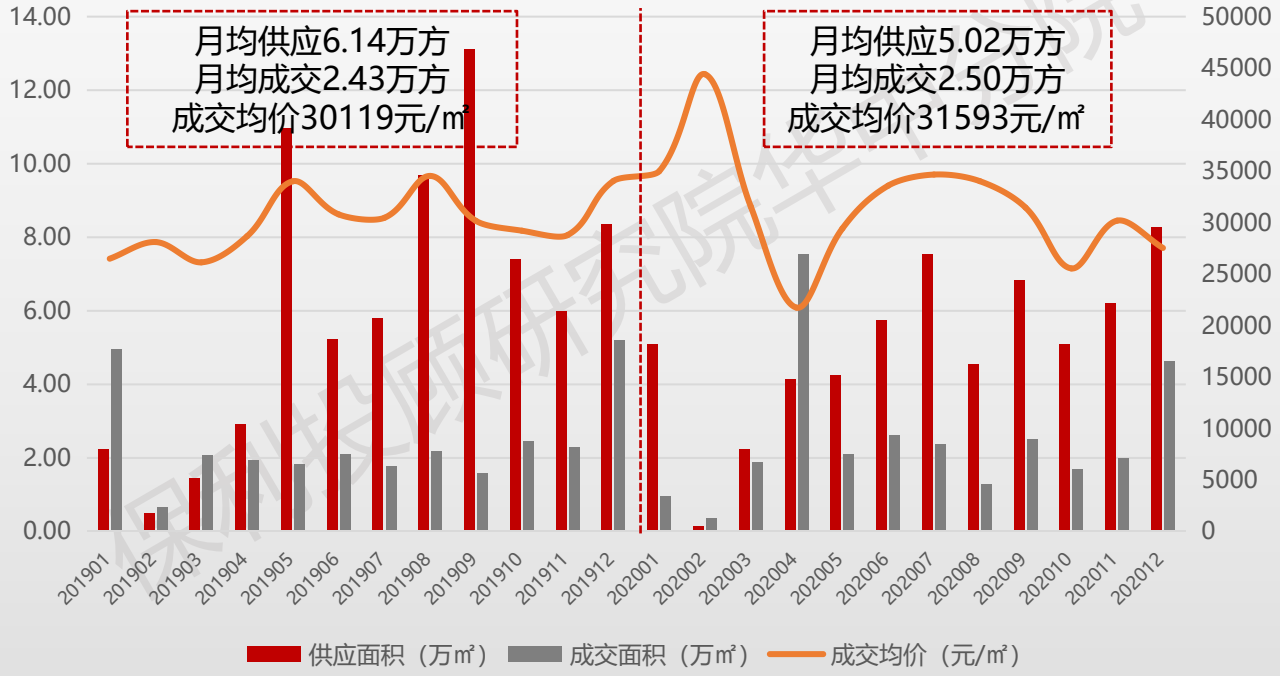
保利投顾研究院华中分院

长沙商办市场：商业市场

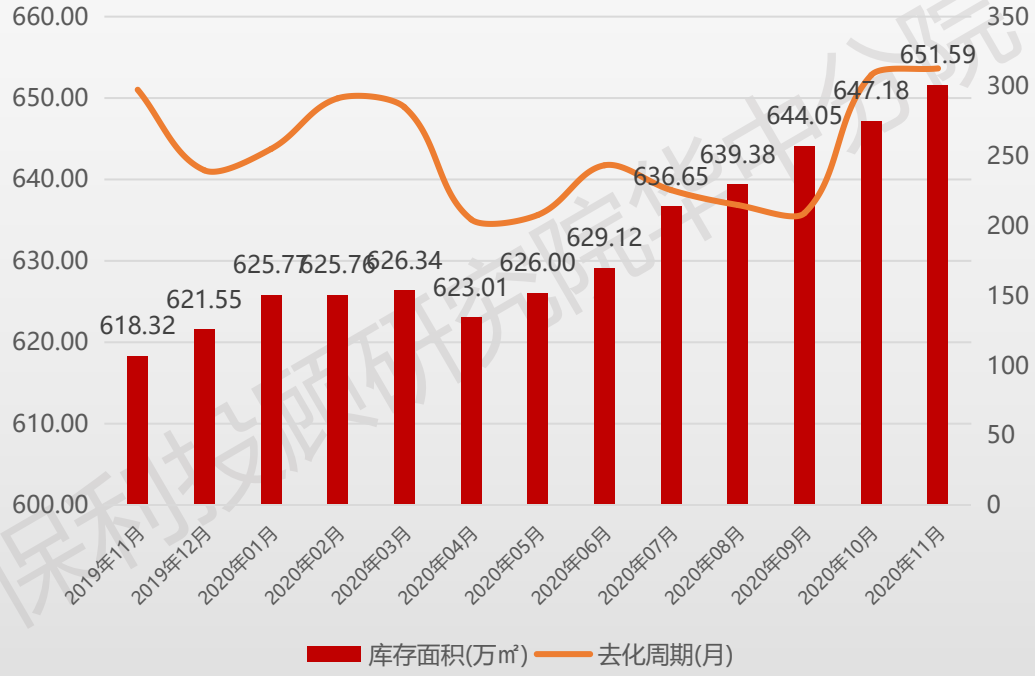
特征四：商业市场低位运行，成交低迷，承压大，库存持续攀升

- 2020年商业市场整体延续低迷状态，全年供应60.18万方，同比减少18%，全年成交29.99万方，同比增加3%，成交均价32593元/㎡，同比上涨5%；成交表现低迷，去化承压，库存持续攀升，截至11月底库存量达651.59万方，去化周期高达312.9个月。

图:2019-2020年长沙内五区商业供求量价月度走势



图：长沙内五区商业库存及去化走势



数据来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院

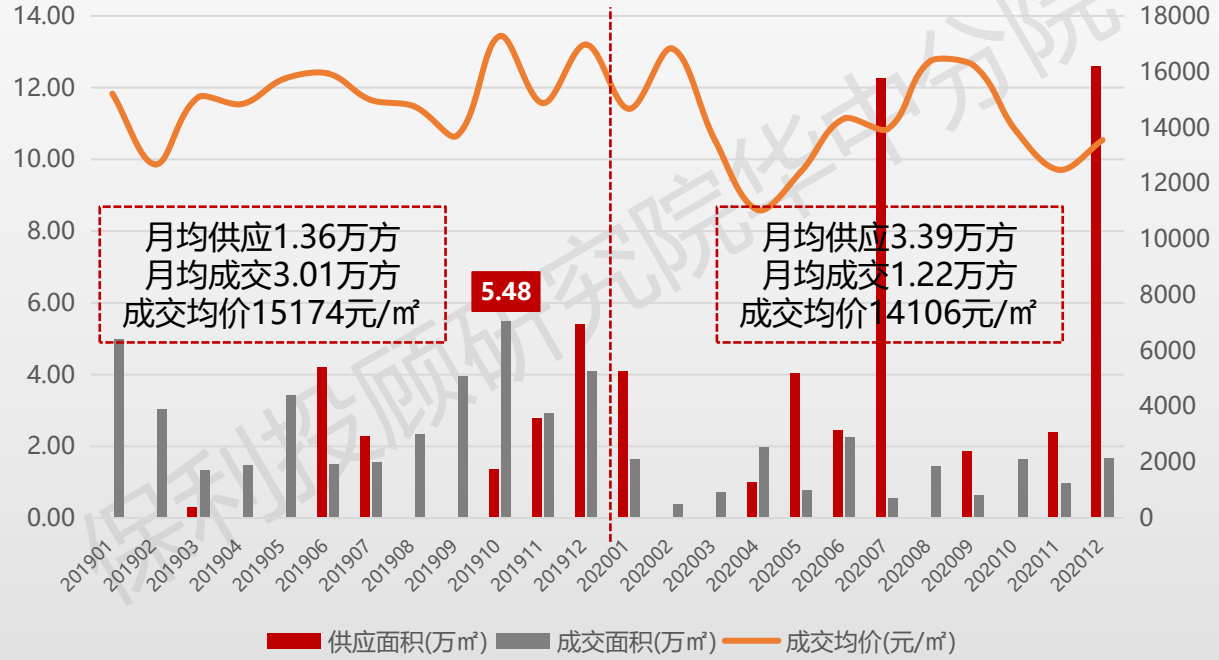
保利投顾研究院华中分院

长沙商办市场：办公市场

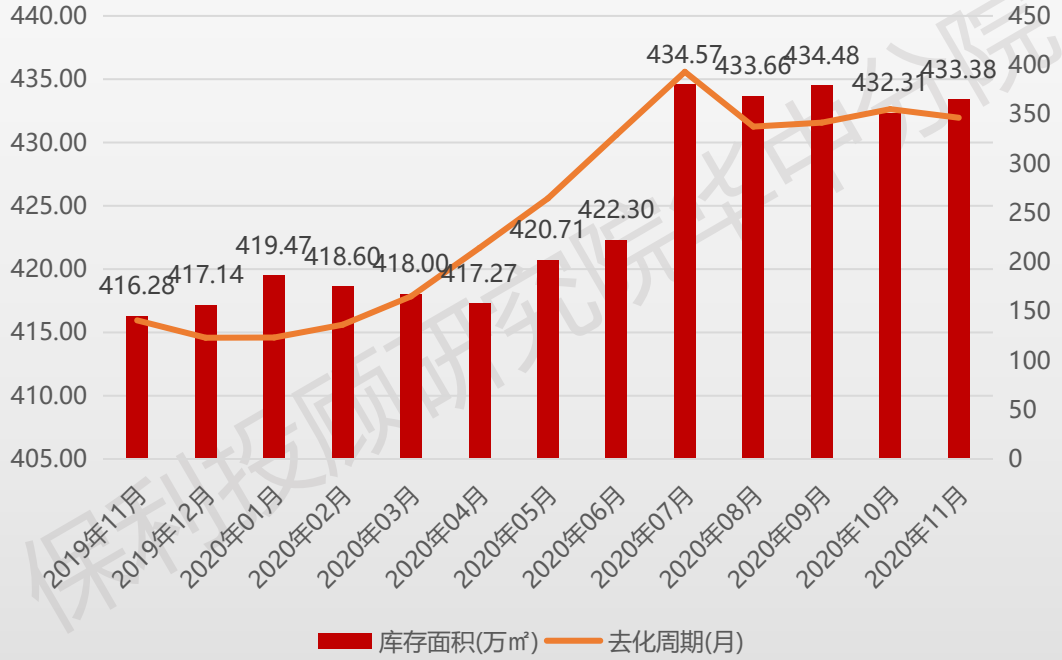
特征五：办公市场月度“零”供应现象频出，最高成交面积不超6万方，去化周期已超346个月

- 2019年至2020年办公市场供求低位徘徊，近两年月度供应中有**10个月处于“零”供应状态**，最高月度成交面积仅5.48万方，市场库存积压，去化难度大；20年月均供应3.39万方，月均成交1.22万方，截至11月库存433.38万方，去化周期346.6个月。

图:2019-2020年长沙内五区办公供求量价月度走势



图：长沙内五区办公库存及去化走势



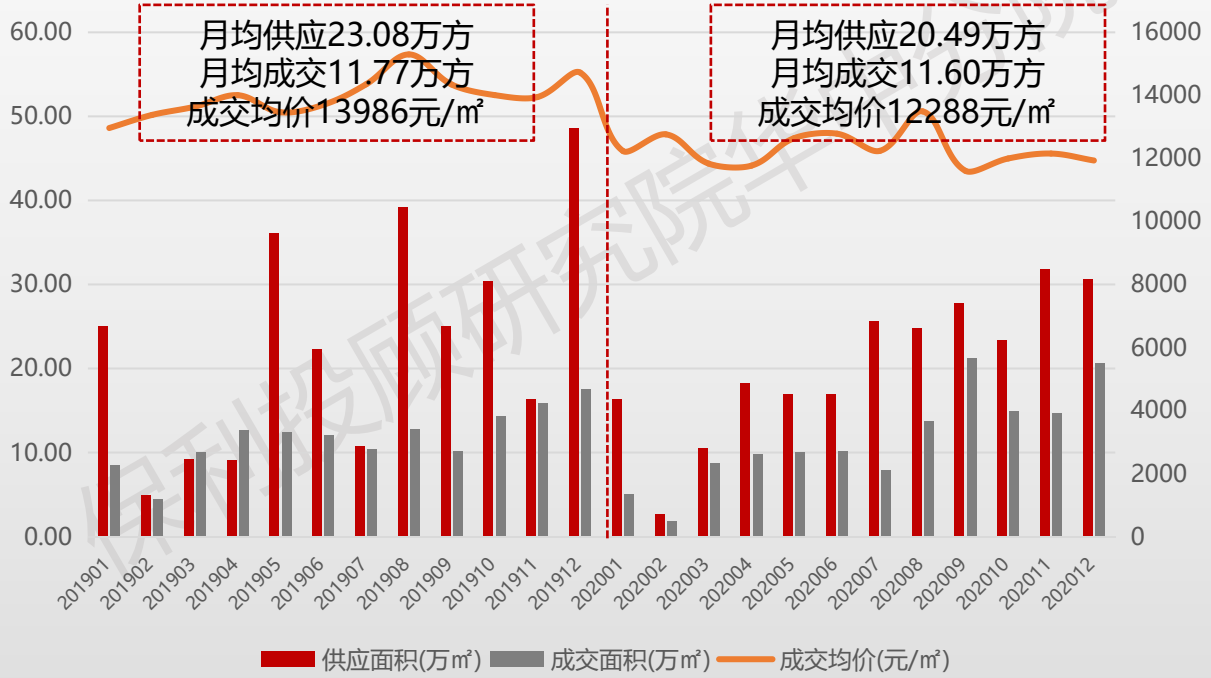
数据来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院

长沙商办市场：公寓市场

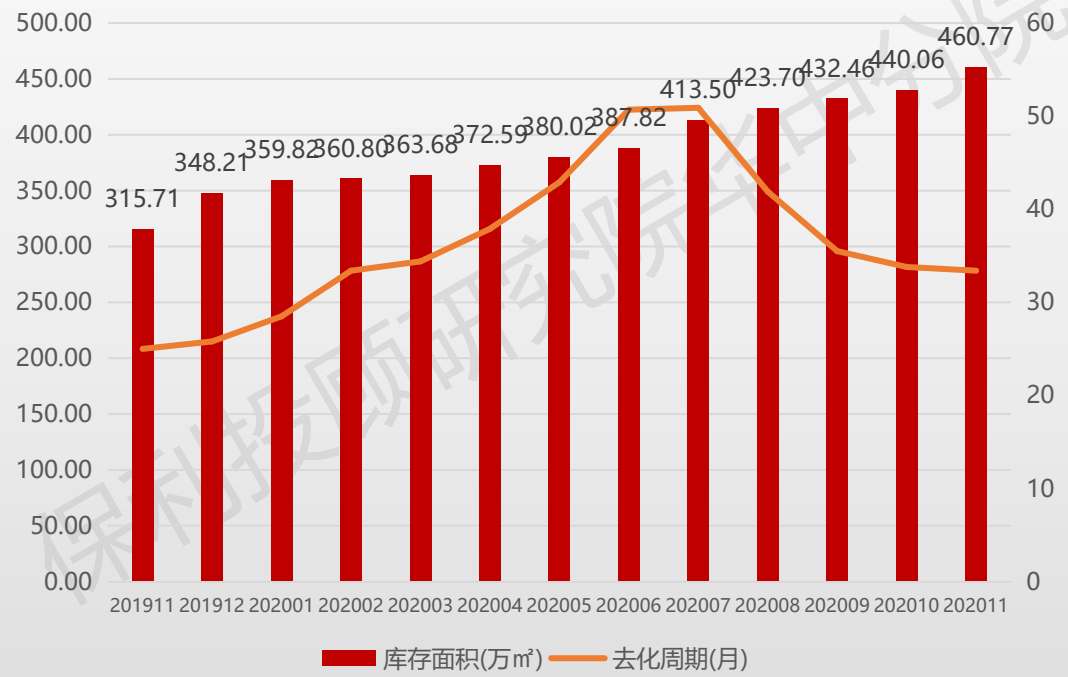
特征六：市场竞争红海加剧，客户投资意愿下降，库存持续攀高；价格战下，均价下滑，成交量撬动明显

- 近两年公寓市场供应持续高位放量，成交表现疲软，供求比拉大，市场库存持续攀升；市场公寓项目陆续增加，竞争红海加剧，客户预期逐渐降低，入市意愿不强；20年自恒大受三道红线影响，进入价格2.0时代，全国恒大多数项目降价促销，其余房企项目同样暗地采取花式降价手段，客户受价格吸引，撬动购买欲望，成交略有回暖，去化周期降低。
- 20年公寓总供应245.94万方，同比减少11.21%，总成交139.20万方，同比减少1.47%，截至11月公寓库存460.77万方，去化周期33.4个月。

图:2019-2020年长沙内五区公寓供求量月度走势



图：长沙内五区公寓库存及去化走势



数据来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场小结

01 市场恢复良好，供求持续上涨

20年长沙内五区供求量稳步上涨，虽然年初疫情影响严重，但后期市场恢复良好，房企推货积极，供应量同比增涨15%，成交端受价格撬动刚需客户需求以及其他花式促销手段刺激消费，表现较为稳定，但受限市场客户池缩小，后期突破难度大。

02 区域限价突破上限拉高整体均价

政府为稳定市场预期，区域毛坯限价水平不断突破上限，高性价比项目陆续推出，整体成交均价略有上浮，但上涨幅度逐渐收窄，房主不炒主基调不变。

03 客户预期下滑，市场库存攀升

疫情冲击下，客户预期严重下滑，入市意愿不强，且限购政策下，市场有限客户逐渐减少，上访量远低于往年，新建商品房建面增长速度较快，成交端承接能力不足，市场下滑趋势延续，去化难度大，库存持续攀升。

04 刚改产品逐渐成为市场主流

后疫情时代，客户愈加注重居住品质，120-144㎡刚改型产品逐渐占据市场成交主力面积段，随着改善需求进一步释放，刚改产品将具备进一步的上升空间；均价上涨，面积段增加，成交总价同步提升，客户首付进一步承压。

05 商办市场存量大，去化承压

商办市场低迷状态将延续较长时间，市场饱和度较高，供求量少；受限购政策影响后，房企把更多溢价空间转向公寓市场，库存快速攀升，然近两年客户投资意愿逐渐降低，市场可选择性较多，市场竞争红海加剧，去化难度加大。

06 区域分化加剧，呈两极分化

红盘持续热销，产品力、低总价、区域资源（教育为最）仍为项目占据板块热点的绝对优势，高性价比项目销售热度较高，日光现象仍然存在，热门板块优势明显；冷门板块客户认可度低，蓄客难度大，去化承压。

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

长沙房企竞争格局

房企格局●投资策略●营销策略●产品策略●典型房企策略分析

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

房企格局：房企销售排行

房企排行：top20房企市占率超五成，市场向品牌房企聚集

- 根据房企全口径销售数据，**top10房企门揽金超690亿元，top20房企市场率超58%，头部房企竞争激烈**，且多为品牌房企，本土房企top20占4个名额，大型房企发力明显，小型房企优势减弱，市场集中度进一步增加。

表：2020年长沙房企全口径销售排行榜TOP20

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	建发房产	84.55
2	阳光城	79.47
3	中海地产	75.25
4	保利发展	74.10
5	绿地控股	73.50
6	旭辉集团	68.54
7	梦想置业	61.28
8	时代中国	61.03
9	中国金茂	58.29
10	长房集团	56.24
11	万科地产	51.73
12	融创中国	42.15
13	润和城	41.80
14	中国恒大	41.34
15	先导恒伟	37.44
16	碧桂园	36.20
17	新城控股	33.50
18	中建信和	33.14
19	澳海集团	32.59
20	龙湖集团	33.14

表：2019年长沙房企全口径销售排行榜TOP20

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	阳光城	90.09
2	保利发展	78.83
3	万科地产	77.02
4	长房集团	72.95
5	梦想置业	72.11
6	新城控股	70.77
7	龙湖集团	70.65
8	先导恒伟	61.38
9	碧桂园	55.09
10	绿地控股	51.29
11	润和城	51.29
12	中国恒大	49.68
13	建发房产	44.99
14	中国金茂	40.98
15	中建信和	40.20
16	福晟集团	40.08
17	卓越集团	39.80
18	北辰实业	35.08
19	旭辉集团	33.54
20	时代中国	32.32

表：2018年长沙房企全口径销售排行榜TOP20

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	万科地产	63.96
2	保利发展	62.25
3	中国恒大	60.27
4	北辰实业	58.74
5	长房集团	58.68
6	绿地控股	48.18
7	新城控股	45.51
8	五矿地产控股	44.23
9	中建信和	43.83
10	碧桂园	43.66
11	龙湖集团	42.39
12	润和城	40.82
13	福晟集团	35.40
14	长沙明昇发展有限公司	33.54
15	时代中国	32.28
16	佳兆业	31.30
17	先导恒伟	29.96
18	建发房产	28.25
19	中海地产	27.69
20	中国金茂	27.20

资料来源：克而瑞，保利投顾研究院华中分院整理

房企格局：项目销售排行

项目排行：前十项目成交金额门槛超20亿元，区域性价比优势凸显

➢ 2020年住宅项目成交金额前十门槛为21.51亿元，中海阅麓山凭45.15亿元的销售额占据年度销售榜首，借助洋湖板块的区域优势（教育、交通、居住环境优越）、中海品牌优势（在长沙客户心中口碑好）以及产品力优势赢得客户信赖。阳光城尚东湾、融创会展上东区皆位于雨花区高铁新城板块，皆以低于周边市场价格抢占客户市场，占据销售榜第二、第三。

表：2020年住宅项目销售金额top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售金额（亿元）
1	中海阅麓山	岳麓区	45.15
2	阳光城尚东湾	雨花区	36.88
3	融创会展上东区	雨花区	35.96
4	时代梅溪领峰	岳麓区	32.80
5	绿地V岛	开福区	31.45
6	润和湘江天地	望城区	23.91
7	万科魅力之城	雨花区	23.87
8	建发电建江山悦	岳麓区	23.47
9	绿地麓湖郡	岳麓区	22.31
10	建发央著	岳麓区	21.51

表：2020年住宅项目销售面积top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售面积（万㎡）
1	阳光城尚东湾	雨花区	42.85
2	融创会展上东区	雨花区	39.42
3	中海阅麓山	岳麓区	31.91
4	恒基旭辉湖山赋	开福区	23.78
5	绿地V岛	开福区	23.16
6	时代梅溪领峰	岳麓区	22.85
7	万科魅力之城	雨花区	21.75
8	澳海望洲府	望城区	19.89
9	润和湘江天地	望城区	19.74
10	建发电建·江山悦	岳麓区	19.55

资料来源：克而瑞，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

投资策略：拿地排行

房企拿地：品牌房企拿地积极，长沙县土地市场爆发，区域房产市场蓄势待发

- 根据2020年房企拿地建面榜单，三一集团夺得长沙县临空港板块8宗商住用地，总建面达115.46万方，将打造产业小镇；新城控股拿下3宗商住地块，其中两宗地块均位于长沙县榔梨板块；未来长沙县区域市场将愈发热闹，竞争趋势加剧；从房企拿地金额榜单来看，品牌房企拿地积极，top房企拿地总金额超300亿元，中海以49.23亿元竞得梅溪湖两宗优质地块。

表：2020年房企长沙拿地建面排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	三一集团	8	58.62	115.46	19.40	1680
2	新城控股	3	45.83	97.33	42.61	4377
3	旭辉集团	2	23.61	83.07	36.72	4420
4	星城集团	4	44.64	80.37	10.40	1294
5	大汉城建	3	36.64	77.91	24.61	3159
6	中海地产	2	28.39	77.81	49.23	6327
7	华远地产	3	30.67	69.83	10.03	1437
8	绿地控股	1	10.16	61.29	38.01	6201
9	保利发展	2	21.75	57.08	35.19	6165
10	龙湖集团	1	16.48	49.78	28.25	5675

表：2020年房企长沙拿地金额排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	中海地产	2	28.39	77.81	49.23	6327
2	新城控股	3	45.83	97.33	42.61	4377
3	绿地控股	1	10.16	61.29	38.01	6201
4	旭辉集团	2	23.61	83.07	36.72	4420
5	保利发展	2	21.75	57.08	35.19	6165
6	龙湖集团	1	16.48	49.78	28.25	5675
7	大汉城建	3	36.64	77.91	24.61	3159
8	梦想置业	2	22.40	43.61	20.35	4666
9	万科地产	1	4.00	26.39	20.19	7651
10	三一集团	8	58.62	115.46	19.40	1680

资料来源：克而瑞，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

营销策略：花式促销

营销策略：疫情期间开启线上直播卖房，无理由退房等购房政策

- 疫情期间，房企陆续开通网上售楼部，并联合房天下、安居客等房产平台进行线上销售，利用房天下直播、抖音直播等直播平台销售楼盘，同时推出各类优惠政策促进成交，降低购房门槛，采取多渠道购房政策，“低首付、无理由退房、低额定金锁定房源、订房折扣、转介佣金、全民营销等”。

表：疫情期间部分房企线上动作与购房政策

房企	线上平台	直播平台	优惠政策
恒大	恒房通	房天下	75折优惠、无理由退房、5000元定金锁定房源、转介佣金、全民营销等
万科	万科置业神器	房天下	线上看房可获得10000元新春优惠卷
龙湖	U享家	房天下、搜狐焦点	暖春秒房节，最低首付3万起，5000元即可锁房，成交赠豪华家电，15天无理由退房，老带新和全民营销最高奖励1.5万/套，到访送好礼
碧桂园	凤凰云	房天下、抖音	利用【凤凰通】实现转介佣金加码，线上定金下降等提高优惠力度；置员工购房优惠，包括自购和转介优惠
保利	悦家云	房天下、抖音	8.8元抢购20000元房款抵扣券；享三个月无理由退房；转介1%佣金；首付5%，三个月首付分期政策；6个月一次性分期；一年内可更名一次
正荣	正荣置家	房天下	集团推出全民营销政策，登录正荣置家，预付1000元认购金即可——本人认购，享2万/2%折扣；推荐他人购买，返还认购金+1万元奖励+1%佣金；第三方购买或未成功出售，返还认购金+年化40%收益；推荐新客户到访100元/组，上限500元
金科	万房网	房天下	1%佣金并额外给予10000元奖励，买房补息，免费更名，无理由退房
时代	时代好房	房天下	5月15日前无理由退房以及降价补差价保障



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

营销策略：花式促销

营销策略：后疫情时代，特价房、首付分期等以价换量政策频出，以及线上销售逐渐成为热门手段

- 疫情后，线上卖房仍为房企关注方向，线上售楼部、直播卖房动作不减，房天下直播平台、天猫好房节、京东卖房等线上销售渠道仍持续较长时间；争对市场客户池缩小、购房客户首付资金不足等因素，房企纷纷采取首付分期政策，减轻客户首付压力，变相接收无购房资格客户，抢占有限客户资源。

图：房企直播平台、天猫好房节、京东房产直营店



图：低首付、首付分期政策



据了解，天猫好房节双十一期间线上累计看房人数超5千万，累计全网曝光超10亿，累计直播互动量超7千万，顶流平台热搜霸榜7次，释放优惠补贴总额超100亿元。

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

营销策略：渠道为王

营销策略：分销绑架愈加严重，各房企尝试自建平台公司，目前成效较小

- 随着市场客户进一步缩小，市场项目被分销绑架明显。2020年长沙市场上分销的项目以贝壳为例，贝壳新房长沙合作楼盘多达109个，项目对分销依赖程度高。在当前市场环境下，客户资源多被分销公司掌控，项目客户上访量在分销带动下会出现明显的上升，各房企、机构陆续自建平台公司，如恒大房车宝等，但受限于市场信赖度较低，规模尚未成型，客户掌控量仍不及贝壳等分销公司，成效较小。

图：贝壳新房长沙合作楼盘情况（截止至2021.1.11）



图：恒大房车宝





12月30日，房车宝集团新闻发布会在深圳举行。房车宝集团股份有限公司由恒大与全国152家中介机构于今年下半年重组成立，以“数字科技、房车合一”为愿景，创新应用大数据、人工智能、云计算、虚拟现实等数字科技，构建房产、汽车线上线下全渠道交易平台，打造全球规模最大、实力最强的互联网科技服务集团；

恒大恒房通房车宝经纪人平台全国619个楼盘，2021年1月16日前认购可享受83折新年大优惠，开门红特价房再享85折至9折，购房者在房车宝经纪人app网上购房交2000元可抵2万，在线登记并确认后，额外享推荐96折，介绍亲友买房再赚1%佣金。

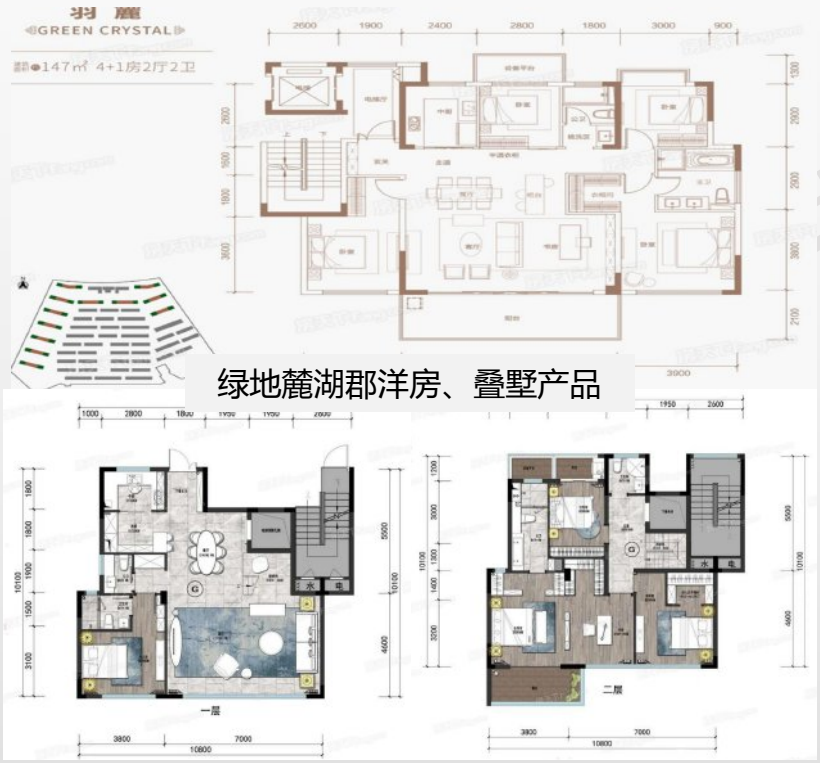
资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

产品策略：户型设计

产品策略：户型设计满足功能性与舒适性等多重需求

- 后疫情时代，人们对住宅的舒适度、功能性、居家社交等提出了更高的需求，叠墅产品更多表现为**客厅挑空，可改造空间大，通风采光好**，洋房产品多以**复式洋房，低密、超高赠送**为前提，如绿地麓湖郡与祥源森林之光；刚需高层住宅产品上，表现为对**居住空间进行科学规划**，实现空间最大化利用以及布局科学化设计双重功能，如中海阅麓山、龙湖春江天玺。



绿地麓湖郡洋房、叠墅产品





祥源森林之光复式洋房、叠墅产品



龙湖春江天玺

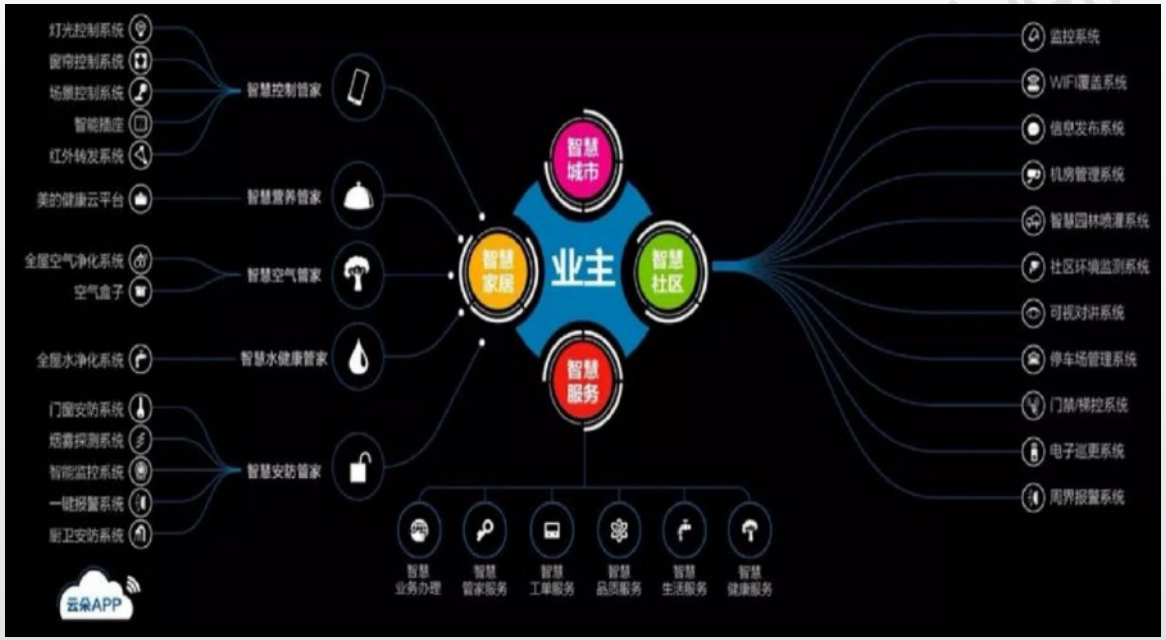
资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

产品策略：健康生活

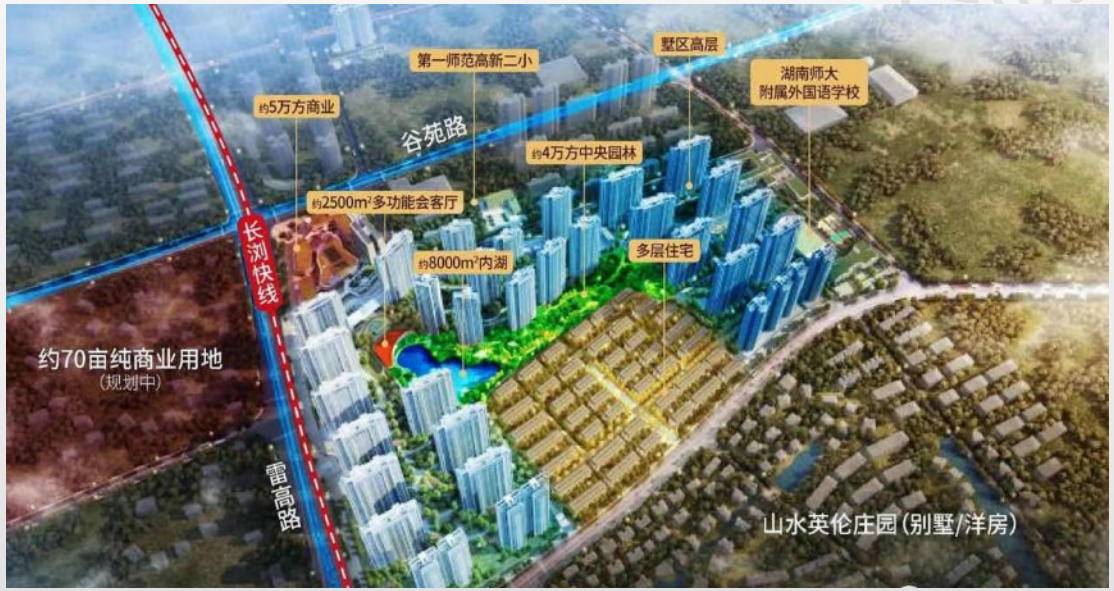
产品策略：智能科技全覆盖，绿色生态、多重园林景观赋能

- 疫情后改善需求提升，带来的更多是房企对小区生活便捷性、健康生活理念的提升，智慧社区、智能应用、绿色家居解决方案备受备受消费者青睐，应用场景更为丰富；绿色生态、园林景观打造更是提升居民第一印象、归属感的重要因素，同样是高端楼盘凸显形象气质不可缺一的元素，好的生态园林不仅能够改善社区气候的微生态环境体系，还能为项目赋能。

美的·麓府运用科技改善人居体验，配备智慧社区十二大系统和智慧家居五大系统，采用云朵APP等互联技术，全面构建智能住宅社区，提升居住舒适性。



阳光城溪山悦构筑全生命周期的五维景观社区，小区内规划有约26万方的园林景观，其中约4万方中央园林（规划中），相当于近6个足球场面积，此外，内部修建了超8000平方米的湖泊。



资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

典型房企策略分析：建发房产

多房企合作开发，中式园林打造；营销场景营造与产品赋能

- 建发与多家房企合作开发地产项目。与金茂联合开发的“观悦”、“泊悦”，与电建联合开发“江山悦”，与中交联合开发的中交建发松雅院均在各个片区取得不菲的成绩；以建发独特的中式园林风格打动长沙市场客户，从建发央著到金茂建发观悦到建发电建江山悦、中交建发松雅院，建发集团延续一贯的中式园林风格，赢得长沙居民格外关注，品牌力深入人心；
- 在营销方面，凭借营销中心强力的中式氛围洗脑，提升客户感知，配合渠道以及营销推广动作，强势抢占区域市场热度；在产品力方面，精准抓住片区客户需求，打造特色产品，提倡品质、居家、功能性。

表：建发合作开发项目

项目	入市时间	20年业绩
金茂建发观悦	2019-11	19.12亿元
金茂建发泊悦	2020-03	11.82亿元
建发电建江山悦	2020-06	26.39亿元
中交建发松雅院	2020-05	3.77亿元



建发电建江山悦两梯两户户型展示



建发电建江山悦售楼部与园林展示

资料来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

典型房企策略分析：阳光城

收购地块，合作开发；以产品力、低价优势占据区域热度

- 阳光城收购山水英伦地块打造阳光城溪山悦高端产品，之后又收购实地地块打造阳光城翡丽云邸，此外与联利合作在望城开发悦澜府，以毛坯跃层洋房、精装高层产品，占据片区热度；
- 阳光城19年凭借阳光城尚东湾精装改毛坯销售，迅速获得全市目光汇聚，最终以74.95亿元的成绩占据19年榜首；20年该项目延续毛坯、低价销售策略，占据项目榜单前几名，单个项目占据公司年度业绩近五成。



表：阳光城部分项目20年业绩

项目	入市时间	20年业绩
阳光城尚东湾	2014-10	36.88亿元
阳光城溪山悦	2020-07	17.91亿元
阳光城翡丽云邸	2020-10	3.85亿元
阳光城檀府	2019-10	0.89亿元
阳光城檀悦	2019-01	12.01亿元

注：阳光城溪山悦为山水英伦地块转让给阳光城，13年拿地，剩62年产权；
实地地块于2020年3悦31日被实地竞得，楼面价2992元/㎡，毛坯现价8800元/㎡

资料来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

典型房企策略分析：中海地产

热点板块高价拿地；凭借品牌与区域资源优势占据市场份额

- 中海地产深扎岳麓区，尤其是梅溪湖与洋湖这两个热点板块，中海高价连续在梅溪湖板块拿下两宗商住用地，地块资源优质，目前已入市（中海阅溪府、中海麓山境）；
- 中海阅麓山借助洋湖发展红利以及资源优势（教育资源）快速获得市场客户认可，单个项目取得**45.15亿元的**成绩，占据中海地产长沙20年**6成业绩。**





2020年4月21日中海地产以15.8亿元经过12轮竞价，溢价11%竞得梅溪湖二期商住用地

2020年5月7日中海地产以33.4亿元经过20轮竞价，溢价19%竞得梅溪湖一期商住用地

表：2020年住宅项目销售金额top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售金额（亿元）
1	中海阅麓山	岳麓区	45.15
2	阳光城尚东湾	雨花区	36.88
3	融创会展上东区	雨花区	35.96

表：2020年长沙房企全口径销售排行榜TOP20

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	建发房产	84.55
2	阳光城	79.47
3	中海地产	75.25
4	保利发展	74.10
5	绿地控股	73.50

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

城市竞争格局小结

房企格局

头部房企竞争激烈，品牌房企市场集中度进一步增加

2020年top10房企门揽金超690亿元，top20房企市场率超58%，头部房企竞争激烈，且多为品牌房企，本土房企top20占4个名额，大型房企发力明显，小型房企优势减弱，市场集中度进一步增加。

营销策略

房企拿地积极，长沙县逐渐凸显粮仓低位；针对疫情与市场下滑影响，房企多以价换量

2020年长沙县土地成交爆发式增长，区域发展红利促使粮仓低位进一步体现，房企拿地积极，优质地块竞争激烈；年初受疫情影响，市场下滑明显，且限购政策下有效客户容量缩小，成交难度加大，市场竞争红海加剧，房企营销手段多变，线上卖房逐渐成为今年的热门营销手段，并在未来或将取代进一步的上升空间；房企加大特价房、首付分期等优惠政策力度，以价换量效果显著。

产品策略

改善需求提升，产品力成为决胜的重要因素

后疫情时代，改善房源需求量增加，客户愈加注重项目产品力的体现，多数高端项目逐渐从智能科技、健康生活、园林景观、户型设计等方面脱颖而出，高品质、户型产品力优越的楼盘业绩总量占据市场高份额。

典型房企

TOP3房企从拿地、合作开发、营销、产品等方面着力，市场份额进一步集中

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

2021年长沙市场研判

政策展望●市场预判

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

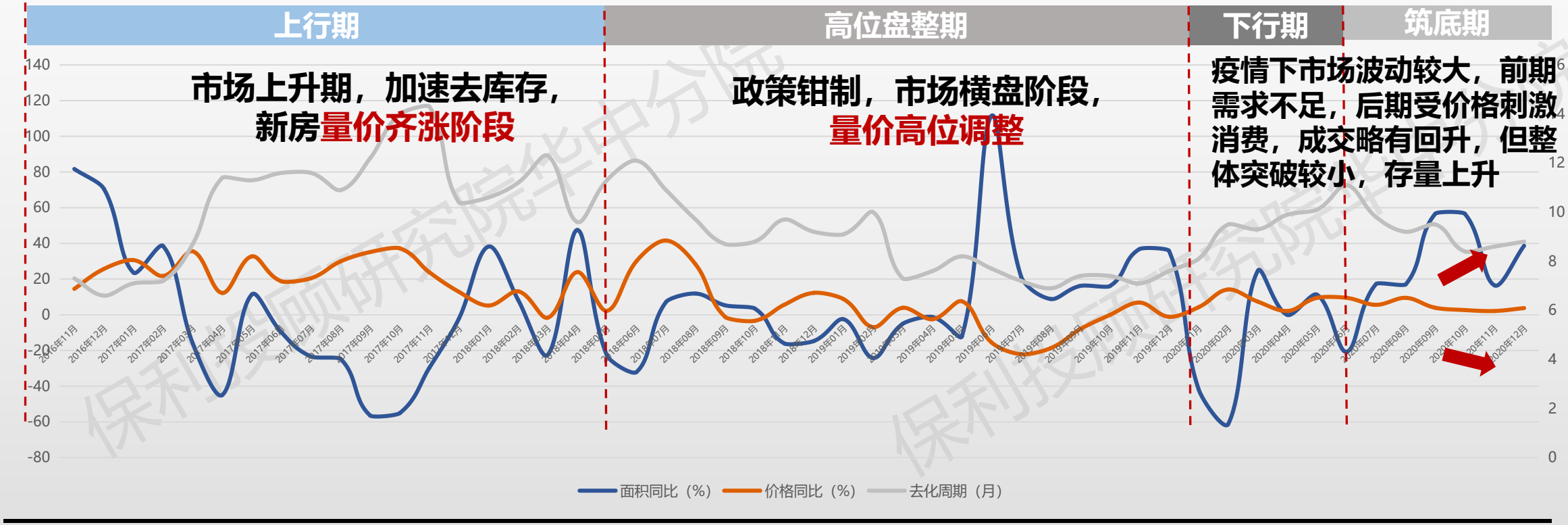
长沙周期研判

限购政策影响下，需求不足已现，受限价不断突破，新房价格稳中有涨，市场筑底期将维持较长时间

- 需求持续消耗，新增需求补充速度≠市场供货速度，成交天花板显现，新房成交量筑底波动，市场预期提高背景下，价格缓慢上调，整体存量处于上升通道，未来持续处于去库存阶段。

2020年成交面积*同比上涨12%*;
成交均价*同比上涨6%*

图：长沙房地产市场周期轮动表现趋势图



资料来源：克而瑞、保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

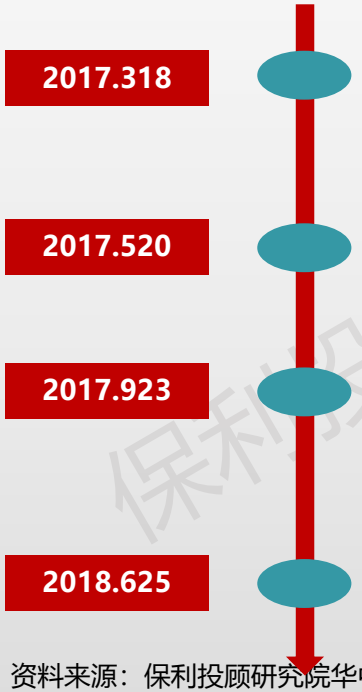
长沙政策展望

展望一：政策依旧从严，围绕边际性调控，十四五规划定调楼市维稳趋势

- 自17年-18年长沙限购政策不断加码以来，长沙政府坚持维护房地产市场稳定健康发展，坚持房住不炒的决心不变；19年-20年房地产政策都围绕公积金、人才补贴政策、交房交证、土拍等边际性政策调控。十四五规划提出要完善住房市场体系和住房保障体系，建立健全房地产市场平稳健康发展长效机制，要坚持推进新型城镇化，促进区域协调发展。

图：限购政策加码路径

限购资格加码（社保等），限购时限延长（首套证4年可购2套）



2017.318

非本市户籍家庭限购1套新房
限购区包括：芙蓉区、天心区、岳麓区、开福区、雨花区、望城区、长沙县（限长沙经开区、星沙区域）

2017.520

本市户籍限购2套，二手房纳入限购范围
非本市户籍需连缴12个月社保或个税

2017.923

限购区扩至浏阳区、宁乡市外的所有行政区
本市首套房拿证3年后才能买2套
非本市户籍需连缴24个月社保或个税

2018.625

首套房拿证4年后才能买2套
未成年人/企业购房从有资格→无资格
夫妻离异2年内按离异前家庭总套数计算
人才需开具省委/市委证明

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

表：2019年-2020年长沙重要房地产政策一览

政策	2019年	2020年
公积金调整	长沙住房公积金最低缴存比例由8%降低至5%	配偶作为共同借款人承担偿还贷款的连带责任，存在个人征信负面信息将不予贷款
人才政策	人才政策办法正式实施	重新发布人才政策
交房交证	11月启动新建商品房交房即交证试点	规定长沙21年元旦起全面推广
土拍政策	——	竞自持
房贷/契税	首套房贷利率由普遍上浮 15~20%下调到上浮10%~15%。二套房贷利率较为稳定，维持上浮20~25%购买2套房契税由1%-2%上调至4%	——
限购	境外个人限购一套自住商品住房，非住宅类商品房不受限	——

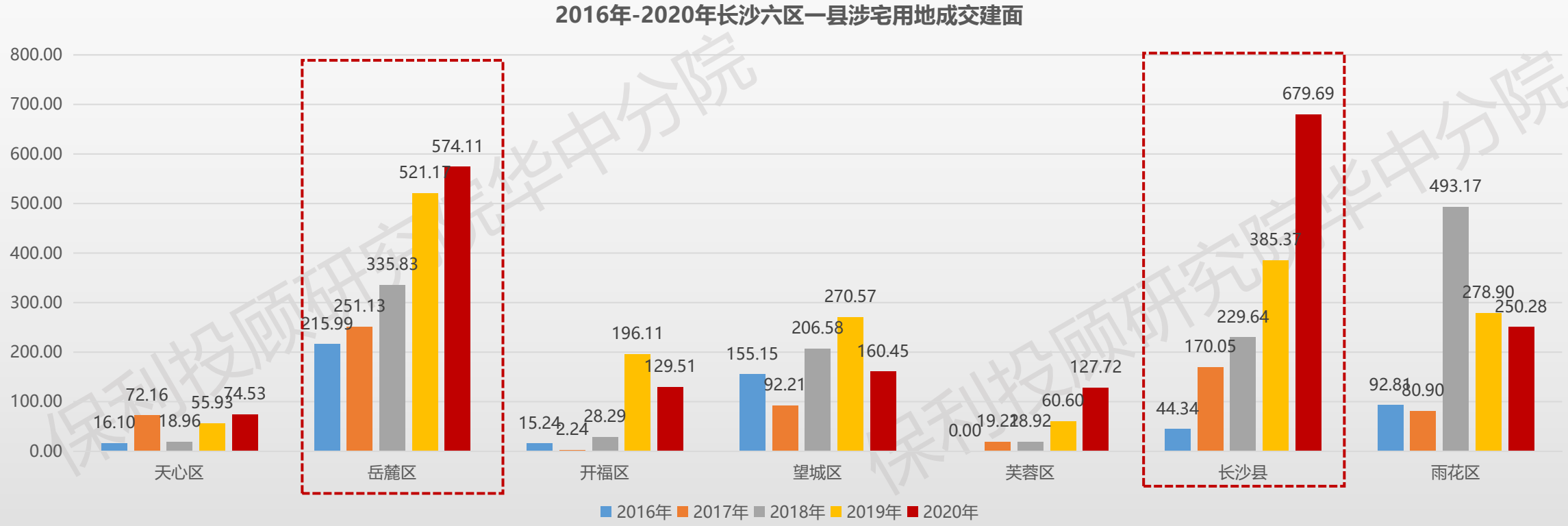
保利投顾研究院华中分院

FOR FUTURE

长沙土地市场展望

展望二：土地市场热度延续，供求量持续上升，长沙县优质地块房企竞争愈加激烈

- 土拍热度维持。从16年至20年长沙六区一县涉宅用地成交建面变化来看，成交主力位于岳麓区、望城区，成交建面连续上涨，其中长沙县涉宅用地成交变化趋势最大，环比增涨76%，区域热度可见，其他区域涉宅用地整体维持增涨态势；雨花区18年为土拍最热区域，随着土地资源减少，建面随之下滑。整体来看，受土地资源与区域发展影响，未来土拍热度依旧围绕岳麓、长沙县。



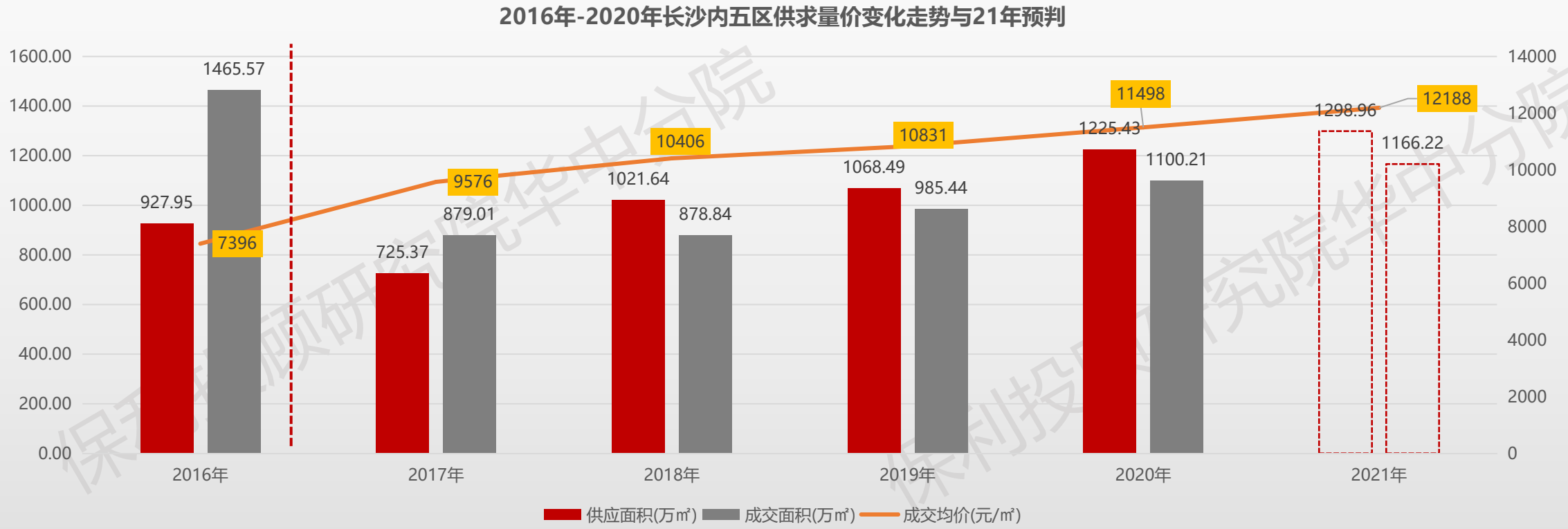
数据来源：克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场展望

展望三：供求量价上涨幅度预计不超6%

- 从2016年至2020年长沙内五区供求量价走势来看，市场供求量价处于逐年递增趋势，16-17年市场供不应求，18年之后市场转为供过于求，截至20年供求达1.11，20年供应同比上涨15%，成交同比上涨12%，成交均价同比上涨6%；预计2021年内五区商品住宅新增供应建面达1298.96万方，成交建面达1166.22万方，成交均价达12188元/㎡。



数据来源：克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

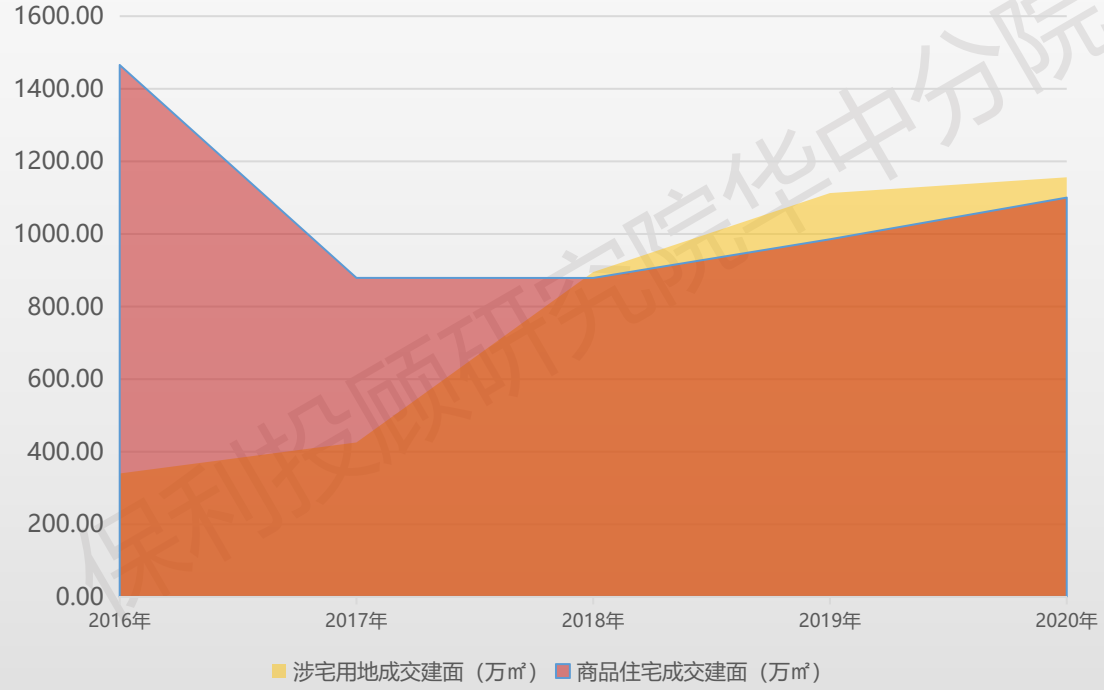
保利投顾研究院华中分院

长沙新房市场展望

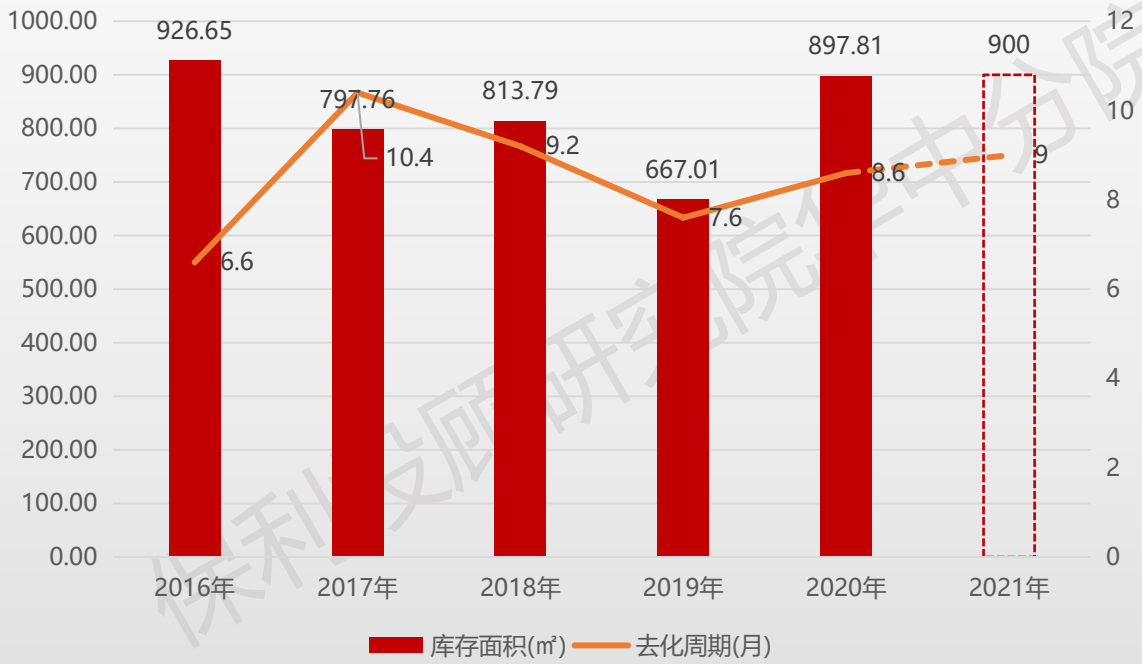
展望四：商品住宅库存量持续攀升，上涨幅度将维持健康水平

- 从近五年涉宅地成交建面与商品住宅成交建面对比情况来看，涉宅地与商品住宅成交建面整体处于上涨趋势，且成交两者愈加贴近，未来库存量将持续攀升，但上涨幅度不会过大，整体表现较为平稳；去化周期受市场有效客户不足以及疫情影响下的预期下滑，将继续延长。

2016年-2020年长沙内五区涉宅地成交建面与商品住宅成交建面对比



2016年-2020年内五区商品住宅库存走势与21年预判



数据来源：克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

保利投顾研究院华中分院

不畏困难，风雨同行

肺炎疫情“黑天鹅”事件，

摧垮的不是市场经济，而是促使全国砥砺前行的决心，

同时也是楼市转变固有思路的警醒钟，

多样化营销手段，注重品质、产品等软实力提升，

将成为房企未来重要的探索之路！

4

郑州房地产市场分析

Part1：郑州市场表现

●城市政策●土地市场●新房市场●房企竞争格局

Part2：2020年郑州市场研判

房地产政策：人才购房补贴

新政核心内容与此前无异，旨在更好落实高精尖人才的引入，对房地产消费需求影响有限

- **20年购房补贴新政相比17年财政补贴主要以增加夫妻双方的购房补贴、对购房时间进行限定、简化审批流程为主。在一定程度上会刺激楼市消费， 但意义有限。**

	本地户籍购房补贴	非本地户籍购房补贴
适用对象	郑州市户籍未迁出户口的全日制博士研究生、35岁以下的硕士研究生、“双一流”建设高校的本科毕业生，首次在郑购买住房	在郑工作并拥有全日制本科以上学历或副高级职称 (高级技师)以上的非郑户籍人才，在郑州购买首套自住商品住宅
补贴标准/政策待遇	博士每人10万元， 硕士每人5万元，本科毕业生每人2万元	上述对象在郑州购买首套自住商品住宅，在限购审查时只审查学历、职称和教育、人社部门认定情况、购房人就业状况，不再审核社保和个税证明的缴纳期限
申请条件	1、本科、硕士年龄在35岁以下，博士年龄不限。 2、 “双一流” 高校及世界大学排名前500位院校的本科毕业生 3、2017年1月1日之后毕业，且毕业3年内落户郑州市 4、在郑首次购房，合同签订为2017年1月1日 (含)之后且完成备案，并按规定纳税，取得完税凭证	1、拥有全日制本科以上学历或副高级职称 (高级技师)以上职称。 2.在我市各类企业或国家机关、事业单位、等用人单位就业,并签订有1年以上劳动合同； 或在郑初始自主创业，依法登记注册成立企业、民办非企业单位等并担任法定代表人。 3. 在我市购买首套自住商品住宅

- **2020版人才购房补贴政策为2017版修订版本，核心内容没有变化，且2017版政策实施后两年时间内对房地产成交的影响较小，因此政策本身旨在更好落实青年人才储备计划，吸引高校毕业生留郑工作创业，缩减青年人才首次购房补贴办理时间，而非意在增加房地产消费需求**（2017-2019年非郑州户籍人才购房共2.2万套，而这个数据仅相当于郑州1-2个月新房成交套数）

保利投顾研究院华中分院

房地产政策：契税补贴

10个行政市县区出台契税补贴政策刺激缴税，缓解财政压力，对房地产交易刺激影响有限

➢ **市区+近郊范围除高新区和航空港区外其他区域均已推出契税补贴政策；契税补贴政策下发，主要为补贴财政手段之一，对新房和二手房的交易刺激作用有限**

契税缴纳标准：

- 对个人购买家庭唯一住房(家庭成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女，下同)：
- 面积为90平方米及以下的，按1%的税率征收契税；
- 面积为90平方米以上的，按1.5%的税率征收契税。
- 对个人购买家庭第二套改善性住房（家庭第二套改善性住房是指已拥有一套住 房的家庭，购买的家庭第二套住房）：
- 面积为90平方米及以下的，按1%的税率征收契税
- 面积为90平方米以上的，按2%的税率征收契税。

补贴资金划转方式：

- 申请人缴纳契税后，需携带本人身份证、银行卡、契税发票、房屋购买合同原 件及复印件等资料到财政部门审核、登记，并提交复印件。财政部门自收到相 关资料后15个工作日内将奖励转入申请人所提供的本人银行账户

区域	日期	补贴比例	资金划转方式
二七区	6月11日-6月26日	20%	资金划转
	6月27日-6月30日	10%	
	7月1日以后	不再享受补贴	
新郑市区	6月9日-6月30日	10%	资金划转
	7月1日-7月29日	5%	
	7月29日以后	不再享受补贴	
薛店	6月3日-6月19日	10%	资金划转
	6月20日-6月30日	5%	
	7月1日以后	不再享受补贴	
龙湖镇	6月9日-6月30日	10%	支付宝消费抵扣
	7月1日-7月31日	5%	
管城区	6月15日-6月27日	20%	资金划转
	6月28日-6月30日	10%	
	7月1日以后	不再享受补贴	
金水区	6月12日-6月30日	10%	资金划转
	7月1日-7月20日	5%	
	7月20日以后	不再享受补贴	
惠济区	6月17日-7月31日	15%	资金划转
	8月1日-8月30日	10%	
	8月30日以后	不再享受补贴	
中原区	6月15日-6月30日	20%	资金划转
	6月30日以后	不再享受补贴	
中牟县	8月20日-10月20日	15%	资金划转
	10月21日-10月31日	10%	
	10月31日之后	不再享受	
经开区	2020年9月11日-9月30日	10%	资金划转
	2020年10月1日(含) 之后	不再享受	
荥阳	2020年9月21日-2020年11月20日	15%	资金划转
	2020年11月21日-2020年12月10日	10%	
郑东新区	8月26日-9月15日	10%	资金划转
	9月15日之后	不再享受	

保利投顾研究院华中分院

房地产政策：货币化安置

明确政府为一级土地做地主体、再度鼓励货币化安置

➢ **11月18日，郑州市政府发布土地储备开发新通知，文件明确做地主体、鼓励货币化安置、坚持统一收储标准等规范。意在增加土拍市场透明度， 优化土地市场营商环境和增强建设用地市场保障能力。**



郑州市人民政府办公厅文件

郑政办〔2020〕51号

郑州市人民政府办公厅
关于印发郑州市储备土地综合开发实施细则（试行）等3个文件的通知

各开发区管委会，各区县（市）人民政府，市人民政府各部门，各有关单位：

《郑州市储备土地综合开发实施细则（试行）》《郑州市土地储备、做地和供应计划编制规范（试行）》和《郑州市土地收储标准和验收工作规范（试行）》已经市政府同意，现印发给你们，请认真贯彻执行。

郑州市人民政府办公厅

2020年11月5日

一、明确做地主体

①市级做地主体：包括郑州地产集团有限公司、郑州发展投资集团有限公司、郑州 地铁集团有限公司等投资主体

②区级做地主体：包括各开发区管委会、市内五区政府

③市级做地主体、区级做地主体可下设做地机构作为项目的实施主体，承担具体做地工作。市、区两级做地主体合作做地的，主要控股方为做地主体，联合成立的项目公司作为实施主体。

二、鼓励货币化安置

①鼓励和支持选择货币补偿等多元化安置方式，确需实物安置的，**实物住宅安置面积不超过人均70 ㎡**（之前不超过人均110㎡）

②纳入征收范围的，按照集体土地征收的规定和程序征收，涉及村民集体土地的， 提供安置房或者货币补偿

三、坚持统一规范

严格收储标准、坚持“净地”验收，确保宗地权属、清晰、**场地平整、基础配套完善，**落实“熟地”入库，做到地块场地平整，无渣土和建筑垃圾堆积

FOR FUTURE

房地产政策：限购/限售放宽

需求端限购/限售释放出松动信号，提振市场信心

- **20年11月底多家案场反映收到限购、限售放松等重要信息，且经核实基本属实但暂时未出细则（政府未正式发文），信号的释放对于盘活郑州的存量市场、提振市场信心具有较大意义。**



① **郑州市户口可放宽购买第三套，但是第三套必须是145㎡以上（未发文）**

11月底多数案场已接到通知（需签承诺书，承诺 在未来拿不动产证之前卖出一套，可 以网签），释放改善需求； 但郑州市场144㎡以上住宅产品仅占比不到 10%，信号意 义大于实际意义。

② **外地户口可放宽购买第二套商品住宅（未发文）**

目前多数案场已接到通知，但政策2020年11月19号开始口头传达，认购客户尚未网签， 具体实际操作需后续跟进。

③ **限售3年改为限售1年（未发文）**

限售政策已经落地，限售1年，包含之前所购项目都是限售1年， 但只可口头表达。目 前尚无具体操作细则。

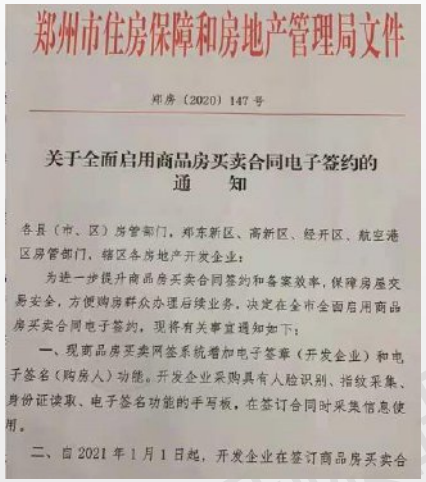
保利投顾研究院华中分院

房地产政策：网签即备案

监管趋严，预售首付款进入资金监管账户意味着“首付分期”面临规模取消

- **在2020年12月21日房管局引发《关于全面启用商品房买卖合同电子签约的通知》,其中提到签订商品房买卖合同前,预售首付款进入资金监管账 户信息上传预审。确保首付款必须是从购房者账户转入开发商预收款专用账户。**

《关于全面启用商品房买卖合同电子签约的通知》



郑州市住房保障和房地产管理局文件

郑房〔2020〕147号

关于全面启用商品房买卖合同电子签约的通知

各县（市、区）房管部门，郑东新区、高新区、经开区、航空港区房管部门，各区各房地产开发企业：

为进一步提升商品房买卖合同签约和备案效率，保障房屋交易安全，方便购房群众办理后续业务，决定在全市全面启用商品房买卖合同电子签约，现将有关事宜通知如下：

一、现商品房买卖网签系统增加电子签章（开发企业）和电子签名（购房人）功能。开发企业采购具有人脸识别、指纹采集、身份证读取、电子签名功能的手写板，在签订合同时采集信息使用。

二、自2021年1月1日起，开发企业在签订商品房买卖合



丙前，需先将拟签订合同房屋信息及购房人限购材料信息、预售首付款进入资金监管账户信息上传预审。

三、预审通过的房屋，开发企业与购房人签订电子版商品房买卖合同，开发企业加盖电子签章，购房人通过手写板进行电子签名，合同签订后，由开发企业点击“提交备案”，上传至市房地产市场和产权交易管理中心。市房地产市场和产权交易管理中心进行备案，在1个工作日内完成。备案完成后，将信息推送到共享平台，供各部门和购房人办理后续业务使用。

四、签订的电子版商品房买卖合同，与传统在纸质上签章、签名的纸质合同具有同等法律效力，开发企业和购房人可依据需要随时打印出纸质形式。

五、开发企业应加强宣传，引导购房人正确使用电子签名进行合同签订，确保购房人按照自己真实意愿进行操作。

特此通知！

2020年12月21日

市住房保障和房地产管理局办公室　2020年12月21日印发

1. •现商品房买卖网签系统增加电子签章(开发企业)和电子签名(购房人)功能。
2. •自2021年1月1日起，开发企业在签订商品房买卖合同前，需先将拟签订合同房屋信息及购房人限购材料信息、预售首付款进入资金监管账户信息上预审。
3. •预审通过的房屋，需进行严格备案。
4. •签订电子版商品房买卖合同，与传统纸质上签章、签名的纸质合同具有同等法律效力。
5. •开发企业应加强宣传，引导购房人正确使用电子签名进行合同签订。

解读:

郑州市场客户以刚需为主，对首付分期依赖度较高，现有首付分期模式为房企垫资，直接与监管账户对接，安全可控。而预售首付款进入资金监管账户代表着房企垫资方式的首付分期将面临取消（房企需把首付款打进客户个人账户，再由客户个人转入监管账户，风险较大且不可控），对市场容量将存在较大冲击，当然，为保证销售，首付分期也存在其他方式进行，如第三方贷款。

投顾分院

城市规划：高品质推进城市建设三年行动计划

明确以城市发展方式转变推动经济发展方式转变，发挥规划引领作用，优化城市布局

- 2019年黄河流域生态保护和高质量发展上升为重大国家战略；2020年3月为贯彻这一战略，郑州正式印发《郑州市高品质推进城市建设三年行动计划（2020—2022年）》，明确以城市发展方式转变推动经济发展方式转变，优化城市布局，大力发展数字经济、高新科技等战略性新兴产业。

➢ 优化城市布局，提升郑州在省内辐射带动作用



北静：打造沿黄生态保护示范区

南动：打造国际航空港枢纽经济引领区

西美：城市生态屏障/创新创业最活跃区

中优：激发老城中原文化魅力

东强：对外开放窗口、产城融合发展示范区、先进制造业服务业基地

外联：强化对周边城市的辐射带动作用，加速推进郑新、郑许、郑焦、郑开融城

32个核心板块 | **373个项目** | **2150亿元**

3年基本落地，5年建成初具规模，带动新老城区统筹协调发展，推进中心城区转型升级

➢ 以城市发展方式转变推动经济发展方式转变

优化原则：产业主导、现代服务业为主体

明确航空港区、经开区、高新区要围绕发展电子信息、生物医药、汽车与装备制造、信息安全与智能传感等打造高品质先进制造业基地

NO

郑东新区、市内五区要围绕发展数字经济、服务型制造、生产性服务业等打造高新技术产业基地

各（县）市、上街区要围绕装备制造、食品制造、铝加工制品、建材耐材等传统产业改造提升，加快打造战略性新兴产业基地

各开发区、县（市）区要合理布局发展高端服务业。通过产业项目建设落地助推郑州国家中心城市建设，为我市建设高质量发展区域增长极提供重要的产业支撑

保利投顾研究院华中分院

城市规划：高品质推进城市建设三年行动计划

建设实施方案公布1480个重点项目，打造城市新增长极，助推郑州国家中心城市建设

- **2020年5月27日，高品质推进城市建设实施方案公布1480个重点项目，主要分四大类：城市核心片区类项目、重大基础设施类、公共服务和生态绿 化类、城市改造更新类。打造城市新增长极，助推郑州国家中心城市建设。**

《郑州市2020年高品质推进城市建设实施方案》 1480个高品质推进城市建设重点项目

260个

城市核心片区类项目

华侨城（中原区）、二砂文化创意园， 郑州天健湖大数据产业园、双湖科技城、郑州恒大国际健康未来城、二七商圈片区核心板块、航空港北斗产业园、中原科技城等

427个

重大基础设施类

铁路建设：全力推进郑济铁路、小李庄客运站、陇海铁路改线工程建设、郑州机场至许昌市域铁路（郑州段） 轨道建设：3号线（一期），4号线初期运营、布局郑新市域铁路前期工作
城市路网建设：20年底保证四环线及大河路快速化全线通车

519个

公共服务和生态绿化类

教育文化：新增公办幼儿园100所，新建、改扩建中小学30所以上 保障性住房：推荐安置房项目建设，加快青年人才公寓建设
生态建设：新建、扩建公园，小游乐园不低于100个，全力推进98个项目实施

274个

城市改造更新类

老旧小区改造：实施103个老旧小区改造项目





郑州市管城回族区小李庄火车站周边地区城市设计规划项目范围示意图

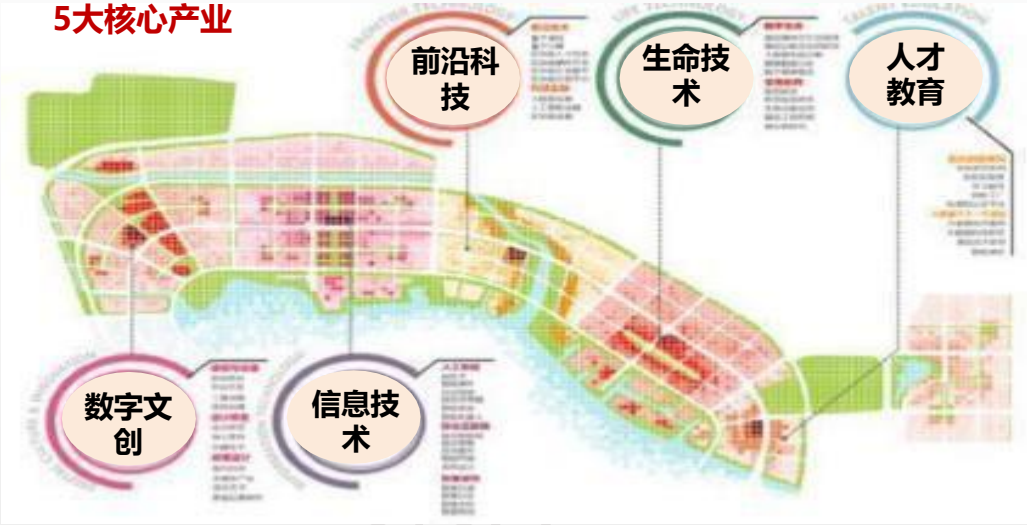


保利投顾研究院 中分院

城市规划：中原科技城

推动产业转型升级，实现“以城带产”向“以产促城”转变的标杆

➢ **2020年9月15日，“郑州中原科技城管理委员会”“河南省（中原科技城）人才创新创业试验区”同时揭牌，标志着中原科技城步入全面建设阶段。 中原科技带初步形成，对加强科技创新能力、推动未来区域高质量发展具有重要意义。**



地位及目标：全市推进人才引育战略的标杆工程，是郑州市要把公共服务、生态环境最好的区域让位给科创产业的标志性区域，实现“以城带产”向“以产促城”的转变

整体布局：“一体两翼”“，规划研究范围约64平方公里”

智慧岛龙头企业（已进驻）：华为鲲鹏生态创新中心、阿里全生态体系中原总部、海康 威视中原区域研发与运营总部、中原动力智能机器人有限公司等领军企业



➢ **范围**：北至连霍高速，南临龙湖，东接龙子湖，西达中州大道。包括龙湖北部区域和云湖大数据产业园两大区域，总用地面积约16.4平方公里。

➢ **意义**：11月27日，中原科技城国际化**人工智能科技园**项目正式开工，这 是中原科技城挂牌启动建设后的首个项目，对打造区域科技产业样板、驱 动区域未来高质量发展起着至关重要的作用，标志着中原科技城项目全面 提速。

差异化布局：

- ◆ 龙湖北部片区（核心区），以集聚高端人才和科研机构为主;
- ◆ 龙子湖智慧岛（引领区），以服务两边的孵化器为主;
- ◆ 白沙科学谷（拓展区），以高素质劳动力为支撑的科创产业。

FOR FUTURE

城市规划：交通规划

米字型高铁基本成型，第二绕城高速推动大都市区联动发展，地铁完善内部轨道交通路网

- 米字型铁路网的开通进一步巩固了郑州交通枢纽的作用，同时为中原城市群的快速发展提供了有力支撑；
- 绕城高速的建设加强郑州市区与各市县区的联系，提升郑州国家中心城市辐射能力，为中原城市群建设大提速奠定基础，是推动郑州大都市区重要举措；
- 3/4号地铁线的开通使主城区交通网愈加完善。

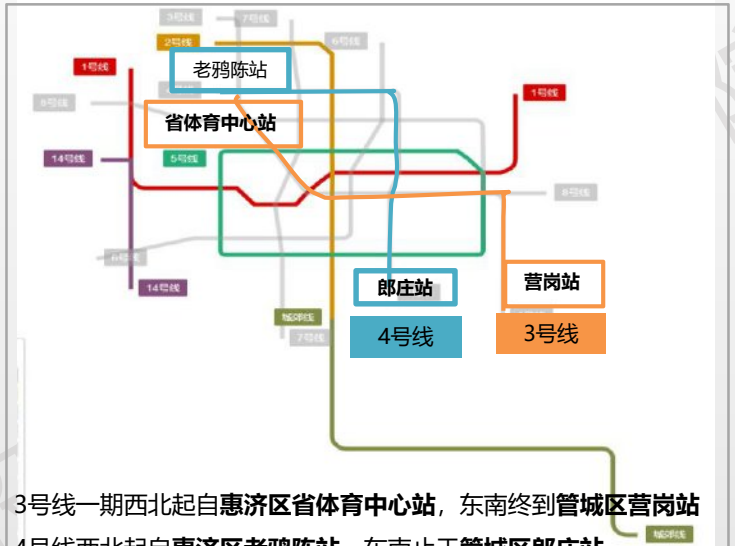
郑州”米字型”铁路网示意图



郑州第二绕城高速



郑州地铁交通线路图



3号线一期西北起自**惠济区省体育中心站**，东南终到**管城区营岗站**
4号线西北起自**惠济区老鸦陈站**，东南止于**管城区郎庄站**

- 发挥郑州交通枢纽作用，利于推进中原城市群建设
- 2020年12.12日郑太高铁开通，目前米字型高铁正趋于完善，预计2022年米字型铁路网将全线通车

- 提高干线高速公路的通达深度和服务水平
- 第二绕城高速紧密加强郑州，开封，新乡，焦作四个城市联系，并对分流郑州第一绕城高速车流具有较大影响

- 2020年底开通3/4号两条地铁段/线，主城区的交通网 将进一步完善； 目前已开通地铁线路：1号线、2号线、 3号线一期、4号线、5号线、城郊线、14号线部分

城市政策环境小结

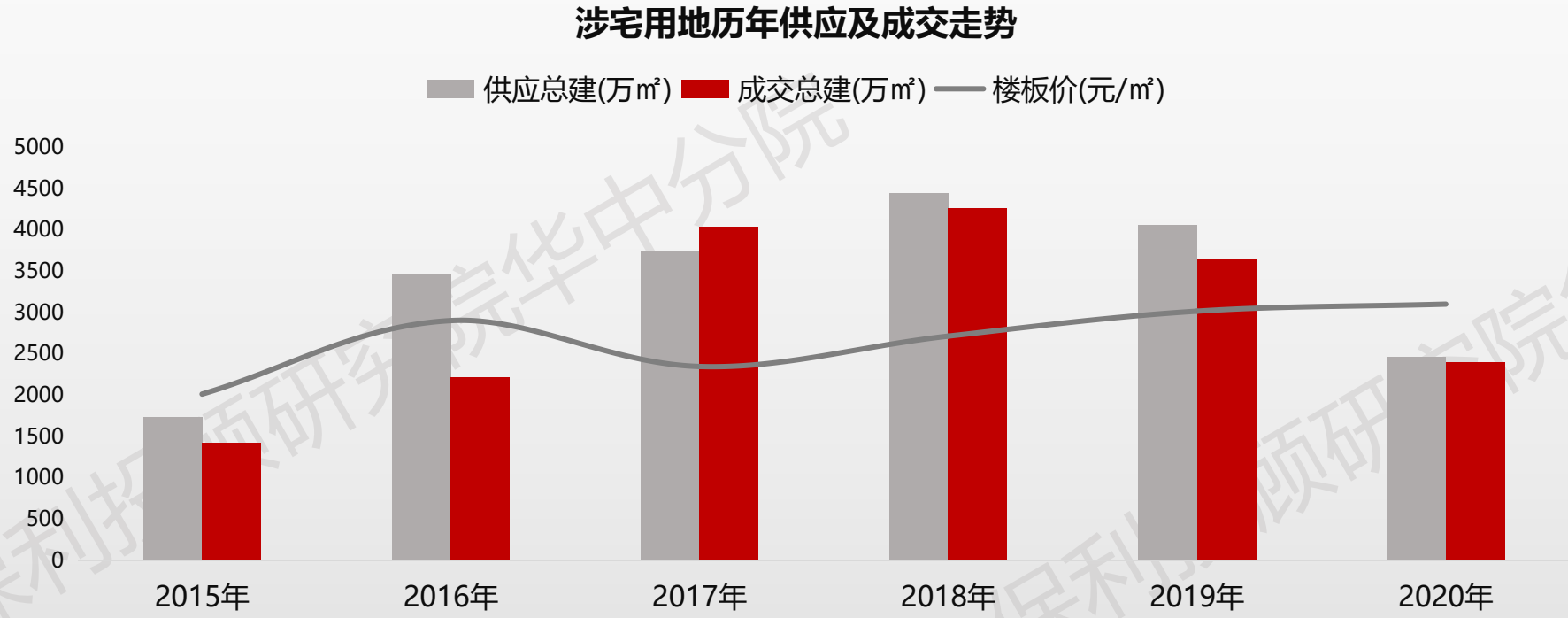
从城市规划、交通、土地等多方面规范化，保障市场发展的平稳性和有序性

城市规划	明确以城市发展方式转变推动经济发展方式转变，发挥规划引领作用，优化城市布局，建设实施方案公布1480个重点项目，打造城市新增长极，助推郑州国家中心城市建设
交通规划	米字型高铁基本成型，第二绕城高速推动大都市区联动发展，地铁完善内部轨道交通路网
房地产政策	需求端限购/限售释放出松动信号，提振市场信心，但是监管趋严，预售首付款进入资金监管账户意味着“首付分期”面临规模取消
土地政策	明确政府为一级土地做地主体、再度鼓励货币化安置

郑州土地市场：土地供求

全市土地供求：供求规模双降，楼面价维稳

- 郑州市土拍供求量在2018年达到高峰，近两年均有不同程度的下跌，成交楼面价相对维稳。2020年郑州供地节奏及计划供地量较前两年明显放缓，全年土地供应总建面2462万方，同比下滑39%，成交总建面2392万方，同比下滑34%，成交楼面均价约3098元/㎡，同比微幅下滑2%。

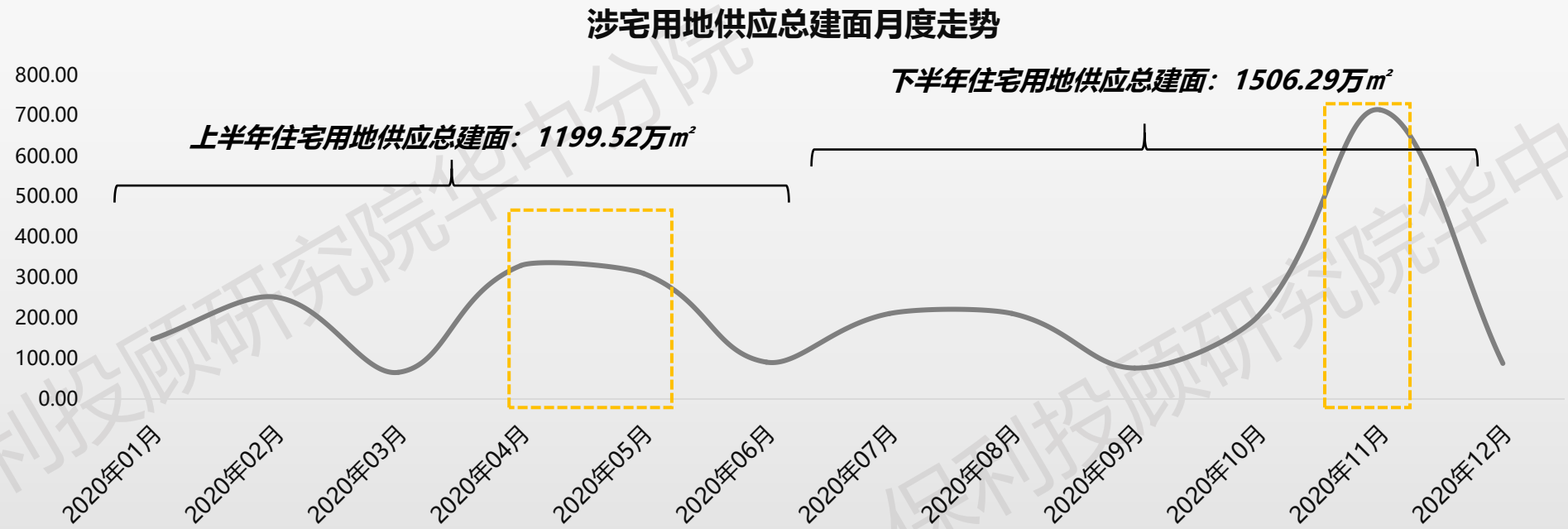


保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场：土地供应

特征一：4月迎供地小高峰，年底集中放量

- 2020年郑州土地市场表现冷热不均。上半年突发疫情，导致部分土地出现暂停/中 止/延期出让，甚至流拍等情况，市场表现低迷，4月后，随着社会生活的有序恢复及全省土拍政策的放松，土地市场呈现明显回暖，**4月迎供地小高峰**，当月土地供应建面约329.98万㎡；**下半场整体供应处于低位**，但优质地块吸引房企扎堆抢地，地价也频频刷新，**11月迎年度供应峰值**，当月总供地建面约713.98万㎡。

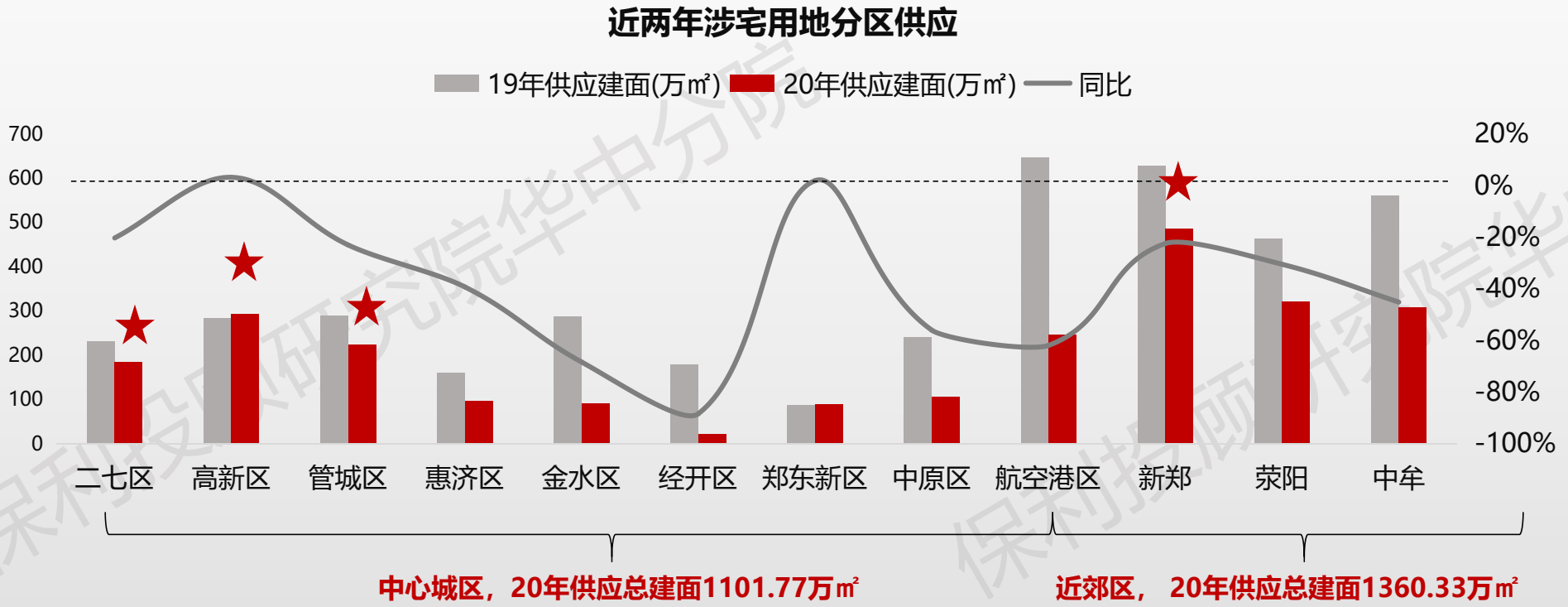


保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场：土地供应

特征二：主力区域已由市区向近郊转移

- 从各区宅地供应情况来看，同比均有不同程度的下跌，最高跌幅为经开区达88%；近郊区为土拍主战场，2020年供应总建面1360.33万㎡，占比55%，占比有逐年增大趋势；主城区内高新区、管城区、二七区宅地供应建面排名前三，其中高新区最高，达292.36万㎡。



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

保利投顾华中研究院华中分院

郑州土地市场：土地供应

特征三：拿地门槛逐年增加，土地资源向实力房企倾斜

➢ 近五年大郑州土地起拍价增幅明显，拿地要求也从基础的配建安置、租赁房、幼儿园等发展到贴合实际的海绵城市规划、限制500强企业、统一片 区建设形象设计等，随着土拍要求不断转变，拿地难度持续加大，在一定程度上考验房企的综合实力。

门槛等级	拿地要求	地块编号	具体要求
初级	海绵城市	郑政高出〔2019〕3号（网）	地块开发建设按《郑州市人民政府办公厅关于印发郑州市海绵城市规划建设管理指导意见的通知》(郑政办(2018) 60号)最新政策执行**（融信）**
	还建房、兼容	郑政出〔2019〕97号（网）	安置电缆厂、粮食局居民住宅面积9854.256㎡；开发商品住房面积191785.744㎡，兼容94060㎡的商业、商务建 筑，总比例小于地上总建筑面积的40%，商业小于15%，大于10%，商务小于20%大于20%（康桥玖玺园）
	限制建筑面积	郑政高出〔2020〕13号(网)	单套住宅建筑面积禁止超过144平方米（大正水晶森林）
	装配式建筑	新郑出（2020）29号（网）	采用装配式建筑，实施装配式建筑的面积比例不低于30%，实施装配式建筑的单体建筑应采用全装修，装配率不 低于50%（太极华夏城）
	养老服务设施、拖老所	郑政出〔2020〕35号（网）	地块应配建拖老所，建筑面积不少于1600平方米（美盛教育港湾）
	配建幼儿园	牟政出【2019】113号（网）	地块内设一所6班幼儿园，用地面积不小于3240平方米，生均用地指标不低于18平方米/生**（东青云锦熙悦）**
中级	限制成品交付、限价	郑政经开出[2019]026号（网）	成品住宅，综合房价19712.0元/㎡**（华润凯旋门）**
	限制配建交付时间	2020-065	配建9班制公立幼儿园，交付土地起两年内建成**（敏捷）**
	限制商业自持年限	郑政高出〔2020〕8号（网）	商业+商务占比15-20%。该宗地所有商业商务部分全部自持，用于国家级研发中心（国家级工程技术研究中心或国家 级企业技术中心，含分中心）或国家级重点实验室（含分中心）建设，自持年限不低于10年**（永威金桥西棠）**
	竞配建租赁房	郑政高出〔2019〕7号（网）	配建租赁住房不少于1200套，单套面积不小于60㎡**（龙湖景粼玖序）**
	配建人才公寓	郑政出[2019]81号（网）	人才公寓建面≥38500㎡，单套60/90㎡为主，项目属政府统建的市级青年人才公寓项目，与商都历史文化安置区统一 规划建设，统一挂牌出让，该项目分摊土地按照100万元/㎡划拨供应，且不随土地竞价而提高，项目建成后由市属国 有投资公司按从成本价回购或持有**（商都控股）**
	限制销售对象	牟政出【2019】103号（网）	限制销售对象：在中牟汽车产业聚集区内已注册工业企业或关联企业具有劳动关系的员工**（郑地）**
高级	引入500强企业总部和研发机构	郑港出〔2019〕56 号（网）	地块位于智联生态新城范围，要求如下：1、该区域内地块不接受联合竞买及个人竞买；2、地块需配建满足新能源汽 车充电需求的充电设施，达到智联生态新城建设要求；3、竞买人或其控股股东（直接或间接）或其所属集团公司， 在2016-2018年连续三年获得世界500强企业称号（以《财富FORTUNE》杂志2016年、2017年、2018年公布的企业 名单为准），且排名逐年提升，并在2018年进入前300强**（恒大未来之光）**
	限制建筑标准	郑政东出〔2020〕2号（网）	规划范围内新建建筑严格执行强制性节能标准，应至少达到一星级绿色建筑设计标准，其中单体建筑面积大于等于2 万平方米的大型公共建筑和政府投资的公益性建筑应满足二星级(含二星级)以上绿色建筑设计标准**（数字小镇）**
	限建筑风格	郑政出〔2019〕33号（网）	地块内沿环翠路等城市主干道两侧建筑裙房高度和体量应保持环调一致，形成完整的街道景观，两侧高层建筑要选择 体量小、面宽短及划分灵活的点式建筑：多层建筑长度不宜超过80米， 高层住宅长度不宜超过60米，公共建筑的裙 房要连续。建筑色彩以高明度、以低饱和度的暖色调作为主色调，形成协调统一的城市色彩;以高明度、中等饱和度的 较明快的辅助色调作为点缀和衬托，以丰富城市色彩**（永威西郡）**

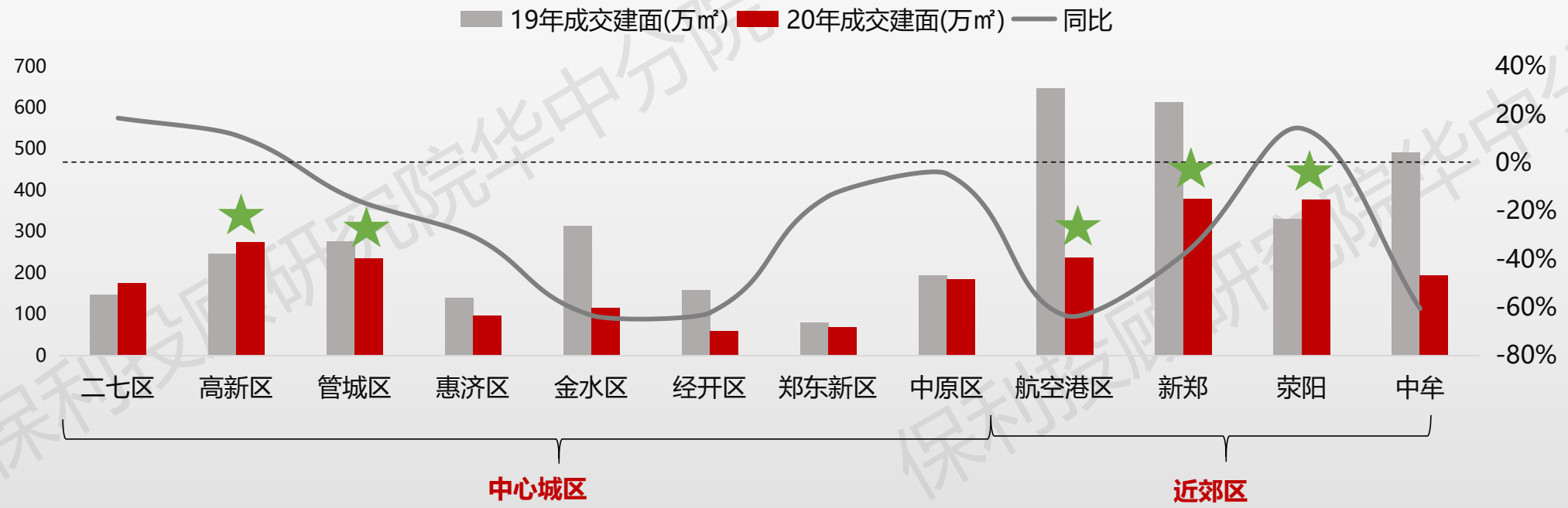
保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场：土地成交

特征四：近郊区域依旧为热点板块，以勾地为主

- 从各区宅地成交情况来看，**新郑、荥阳、高新区、航空港区、管城区**成交土地建面居前五，其中新郑区域最高达378.22万㎡，集中在新郑南龙湖板块，以勾地为主，碧桂园、万科、奥园、正商等房企持续进驻；荥阳成交总建面为376.44万㎡，融创、思念、新田&万科、新田&新城等房企持续勾地；市区高新区成交总建面为273.79万㎡，高新新城板块得到较高的关注，龙湖、保利、恒大等首进此板块摘地，保利已溢价23%夺得一宗73亩住宅地块，楼面价6114元/㎡刷新最高值。

近两年涉宅用地分区成交



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

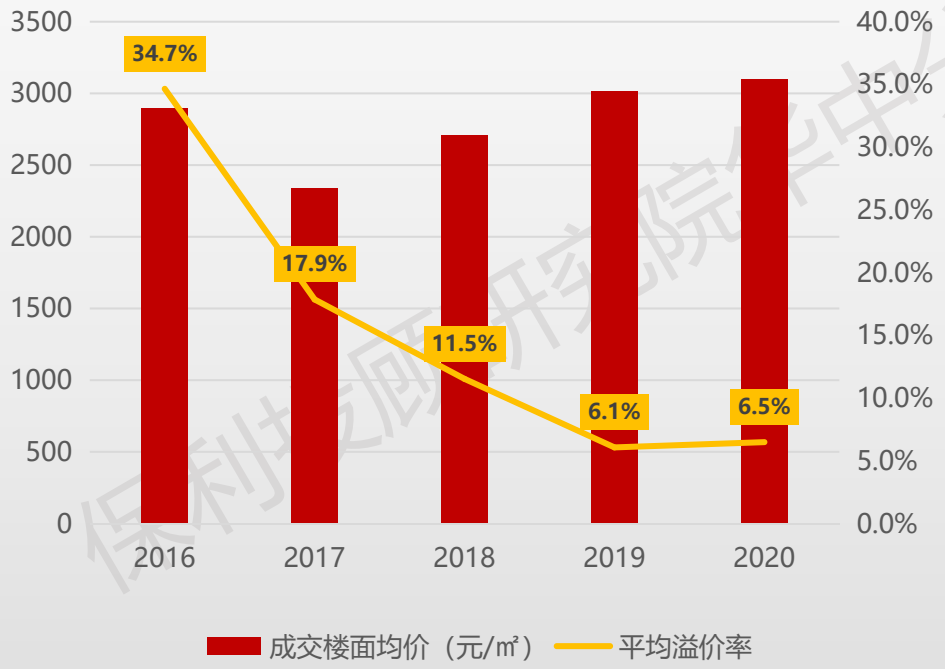
保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场：土地成交

特征七：非公开地成交为主，溢价率低位运行

- 郑州全市宅地成交溢价率逐年直线下滑，2020年土地市场受融资环境持续收紧、市场库存积压下土地低稳放量及疫情等多重因素影响，房企拿地谨慎，土拍溢价6.5%低位运行。但优质地块仍吸引房企抢拍，成交土地溢价率TOP榜中惠济区三环内老鸦陈城改地块由万科100%溢价拿下，其余8宗均为净地成交，**公开地热度较高。**

郑州2016-2019年宅地楼面地价及溢价率走势



表：郑州宅地溢价率排行榜TOP10

排名	区域	地块编号	成交价（万元）	成交楼面价（元/㎡）	溢价率（%）	竞得人
1	惠济区	郑政出〔2020〕44号（网）	52625	7163	100	万科地产
2	惠济区	郑政出〔2020〕42号	45553	7163	100	万科地产
3	中牟县	牟政出【2019】113号（网）	41490	4179	82.05	河南东正基业房地产开发有限公司
4	金水区	郑政出〔2020〕23号（网）	84208	7670	70.65	碧桂园
5	中牟县	牟政出【2020】33号(网)	46197	4775	69.86	河南高速房地产开发有限公司
6	中牟县	牟政出【2020】31号(网)	28434	4752	69.41	中交地产
7	中牟县	牟政出【2020】25号（网）	46530	4739	69.02	名门地产
8	中牟县	牟政出【2020】24号（网）	56517	4557	62.33	名门地产
9	中原区	郑政出〔2020〕9号（网）	56166	5816	57.39	金地集团
10	经开区	郑政经开出[2019]025号（网）	89703	9798	50.25	保利发展

数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

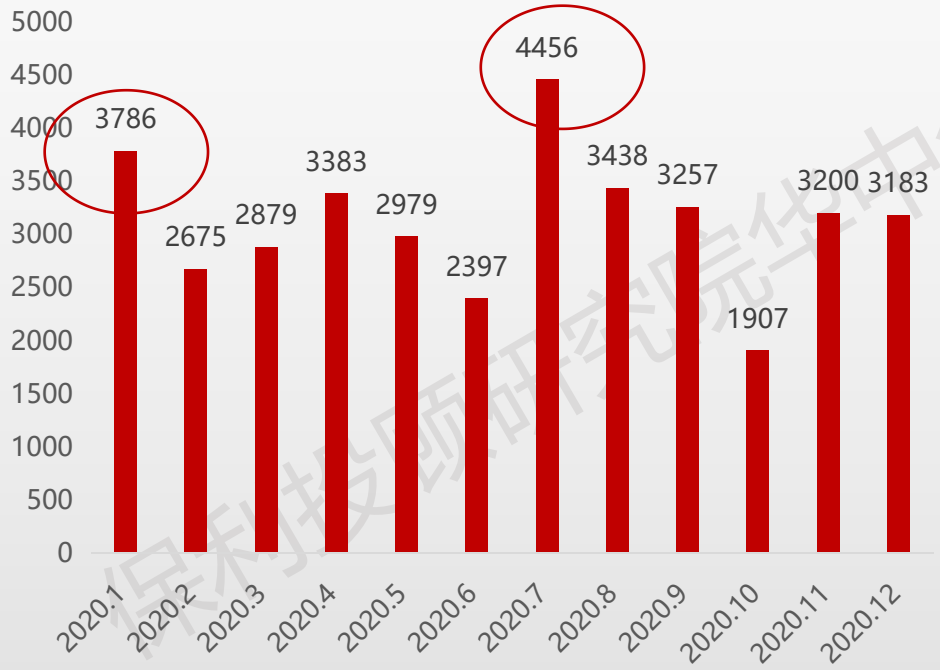
保利投顾华中分院

郑州土地市场：土地成交

特征六：地价受公开地影响较大

- 2020年郑州宅地楼面价表现相对维稳，个别月份受公开地影响较大，1月经开区三宗净地熔断成交，土拍热度拉至高点；7月优质地块疯抢再现，碧桂园夺得龙子湖北板块一宗住宅净地，成交楼面价7670元/㎡，溢价率71%。

郑州2020年宅地楼面地价走势



表：郑州宅地楼面价排行榜TOP10

区域	板块	地块编号	总建面（万㎡）	成交楼面价（元/㎡）	溢价率	竞得人
经开区	经开老城板块	郑政经开出[2020]028号（网）	82908	9977	50.08	保利发展
经开区	经开老城板块	郑政经开出[2019]025号（网）	91555	9798	50.25	保利发展
经开区	经开老城板块	郑政经开出[2019]026号（网）	168317	9783	50.15	华润
经开区	经开老城板块	郑政经开出[2019]024号（网）	131932	9776	50.02	保利发展
经开区	滨河国际新城板块	郑政经开出[2019]023号（网）	63896	8211	9.15	中交地产股份有限公司
金水区	龙子湖北板块	郑政出〔2020〕23号（网）	109784	7670	70.65	碧桂园
经开区	滨河国际新城板块	郑政经开出[2019]022号（网）	60073	7524	0	中交地产股份有限公司
惠济区	三全国基板块	郑政出〔2020〕44号（网）	73466	7163	100	万科地产
惠济区	三全国基板块	郑政出〔2020〕42号（网）	63598	7163	100	万科地产
高新区	高新新城板块	郑政高出〔2020〕17号（网）	97354	6114	23.18	保利发展

数据来源：中指，克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

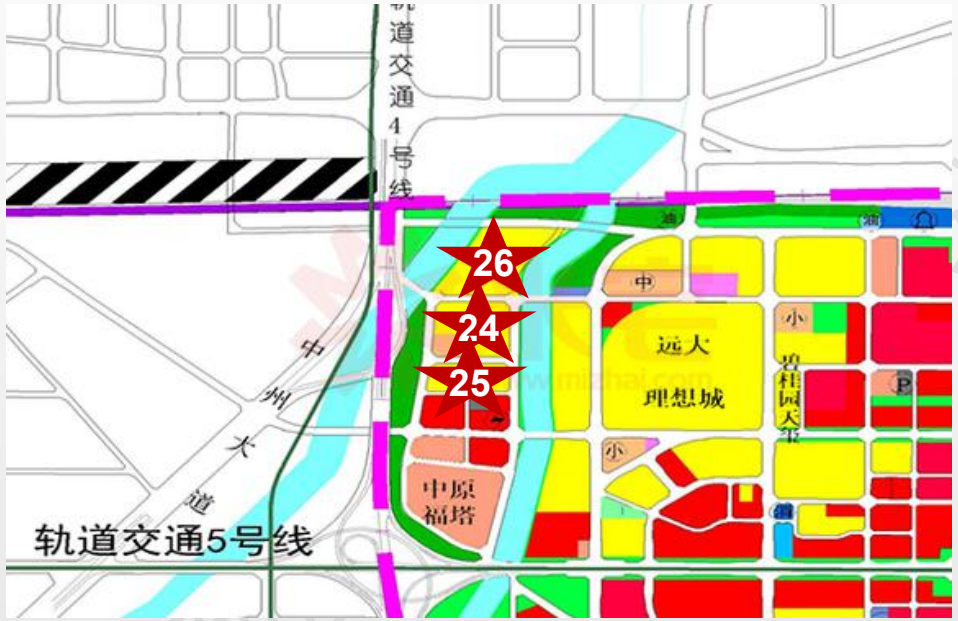
保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场：重点地块分析

2020郑州第一拍，经开区3宗净地熔断价成交

- 郑政经开出[2020]024/025/026号（网）地块位于经开老城中原福塔北，涉及土地建面约39.2万㎡，此次吸引保利、招商、金茂等近20家房企参拍，最终3宗地块均熔断价成交。

图：地块所在位置



地块位于经开老城板块，周边在售新房较少，地块已入市，保利天汇项目20000元/㎡，华润置地凯旋门19500元/㎡

表：地块基本指标

地块	成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
25号	1.8	经开区	经开区经北三路以南、传媒路以西	住宅	3.05	9.2	8.97	9798	50%	保利
26号	1.8	经开区	经北五路以北、传媒路以西	住宅	5.61	16.8	16.47	9783	50%	华润
24号	1.8	经开区	岔河西路以东、经北五路以南	住宅	4.40	13.2	12.90	9776	50%	保利

- **特殊要求：**

①24号地综合最高限价20759元/㎡，25号地综合最高限价20769元/㎡，26号地综合最高限价20759元/㎡。

- **地块点评：**

这3宗地块位于经开老城区成熟区核心绝版位置，配套成熟，地块位置优越，南邻中原福塔、西邻十八里河，休闲景观资源十分丰富；周边交通便利，地铁5号线和4号线在地块1.5公里范围内，参与此地竞拍的企业接近20余家，其中外来一线房企如保利、金茂、平安、中梁、碧桂园、招商等均参与其中，而本土房企如建业、正弘、昌建、绿都等也竞相参与竞拍，最终保利22亿、华润16亿瓜分经开3宗地。

数据来源：保利投顾华中研究院整理

FOR FUTURE

武汉土地市场：重点地块分析

经开老南岗净地土拍引近30家房企争抢，20分钟触发熔断

郑政经开出〔2020〕028号（网）位于经开第六大街以东、经北二路以南，经开老城板块，配套成熟，净地出让，经过近30家开发商激烈角逐，触发熔断，最终保利以溢价50.08% 、成交价8.27亿元成功摘得，楼面价约9976.64元/㎡。

图：地块所在位置



地块位于经开老城板块，周边在售新房较少，保利天汇项目20000元/㎡，华润置地凯旋门19500元/㎡

表：地块基本指标

成交日期	区域	土地位置	规划用途	占地面积（万㎡）	建面（万㎡）	成交价（亿元）	楼面价（元/㎡）	溢价率	受让单位
9.25	经开区	经开第六大街以东、经北二路以南	住宅	2.76	8	8.27	9977	50%	保利

➢ **特殊要求：**

①采用装配式建筑技术建设；②综合房价最高限价20988元/平方米。

➢ **地块点评：**

尽管市场形势不好，好地块、好位置，仍然受热宠，竞争依然激烈！

该地块占地约40余亩，体量较小，居住舒适度欠佳，不过经开老城区土地稀缺，周边生活配套较成熟，又紧邻经开产业园集聚区，人气聚集，近地铁5号线，区位优势明显，容积率3.0，地缘客户作为改善居所的可能性极大。目前老经开周边新盘价格已达20000元/㎡左右。这是保利继保利天汇后在经开老城开发的又一个项目，将打造一个主城改善盘。

保利投顾研究院华中分院

郑州土地市场小结

整体供求

受多重叠加因素影响，2020年土拍市场呈现冷热不均，上半年突发疫情，2-3月停摆，4月回暖迎供地小高峰，下半年供求低位，年底翘尾；全年整体表现供求规模双降，楼面价维稳。

土地供应

2020年上半年突发疫情，2-3月停摆，市场表现低迷，4月回暖迎供地小高峰；下半场整体供应处于低位，但优质地块吸引房企扎堆抢地，地价也频频刷新，11月供应大放量；供应主要集中在近郊区域，拿地门槛逐年增加，土地资源向实力房企倾斜。

土地成交

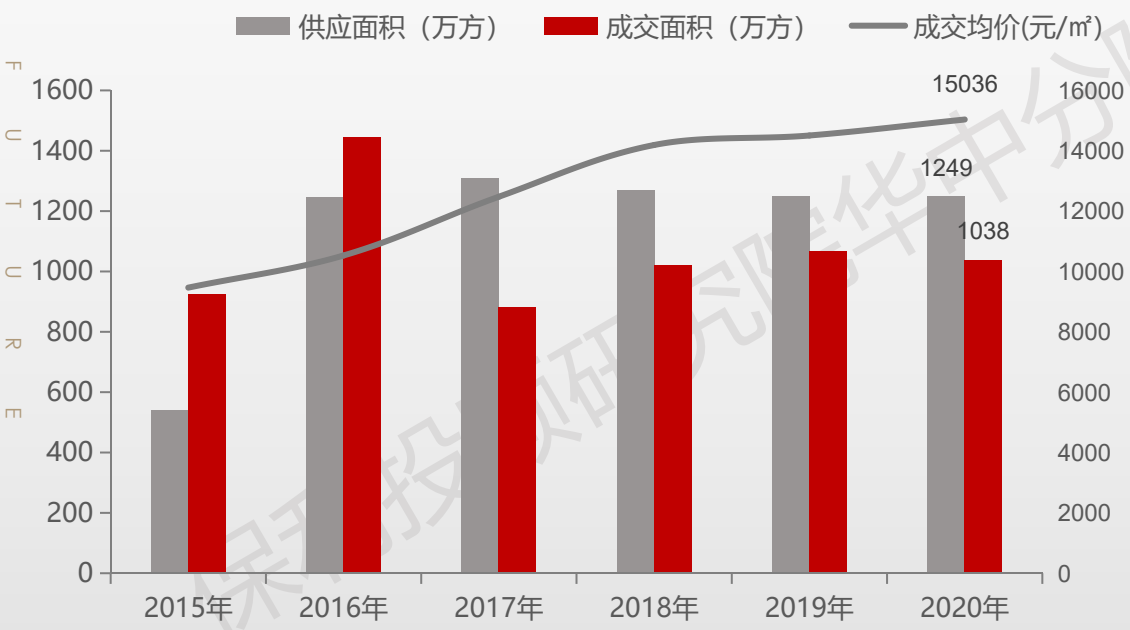
近郊区域依旧为热点板块，新郑、荥阳、航空港区成交建面位居前列，以勾地为主；楼面价表现维稳，但受公开地影响较大，优质公开地块仍受追捧；但全年仍以非公开地成交为主，溢价率处于低位运行。

郑州新房市场：供销价

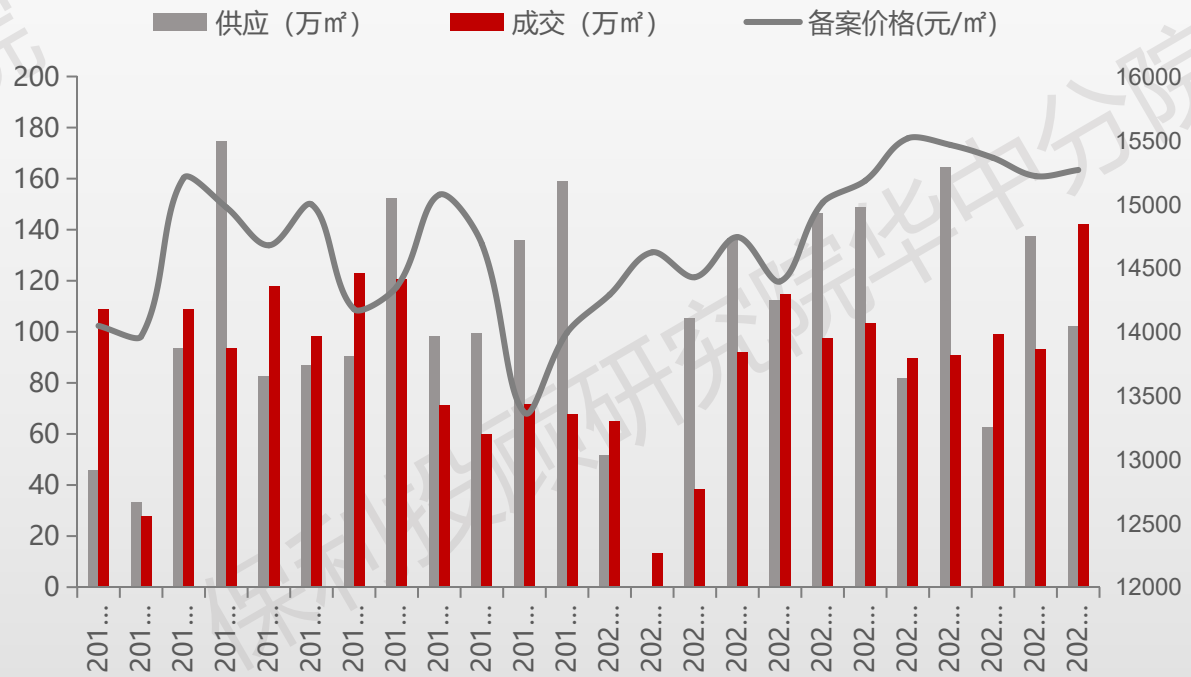
供销价：供过于求，同比量价齐稳，阶段性小高峰，市场处弱复苏

- 2020年，郑州市本级住宅新增供应达**1249万方**，与去年基本持平，成交**1038万方**，微幅下滑3%。
- 前三季度住宅整体市场均价小幅稳步攀升，四季度稳中有跌，整体仍较平稳，2020年全年均价约15000元/㎡，同比微幅上涨3%。

图：2015-2020年郑州市本级新建商品住宅历史供需对比



图：近两年郑州市商品住宅供销价走势



数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

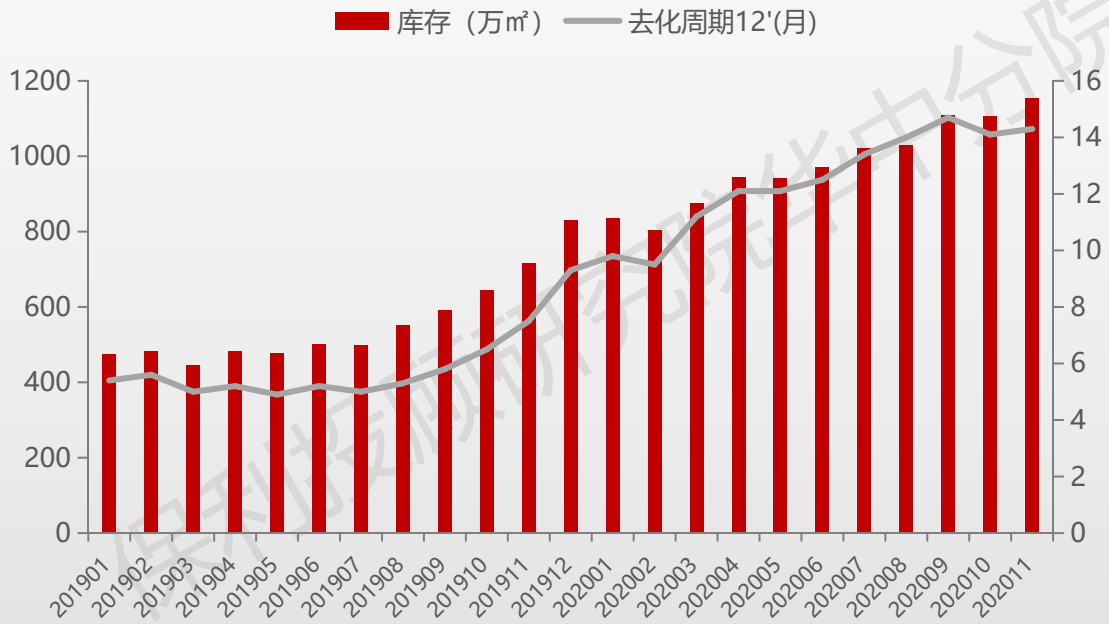
保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场：库存走势

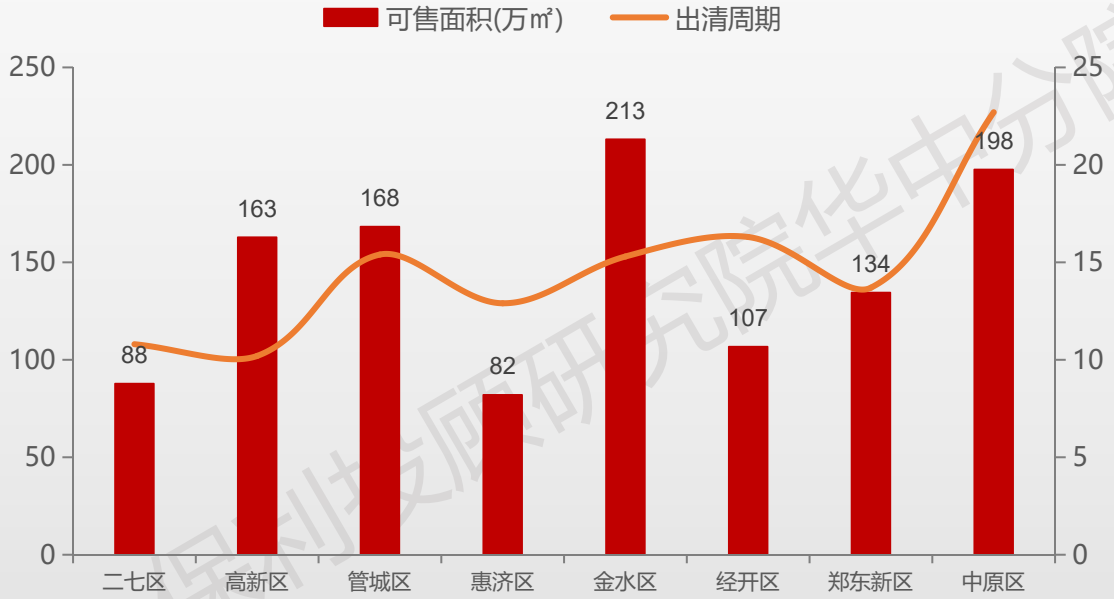
库存：供过于求导致库存攀升，出清周期14个月，市场承压

- 供过于求导致库存高达1150万㎡，去化周期攀升至14个月，市场承压。
- 分区来看，库存压力集中金水区、中原区，库存破两百万，出清周期在15个月以上，其中中原区更是高达23个月，其去化难点在于新盘扎推入市，产品同质化，大面积、高总价、客户资源等均是去化关键，短期内或难以缓解。

图：近两年郑州新建商品住宅库存去化走势



图：2020郑州新建商品住宅各区库存去化走势

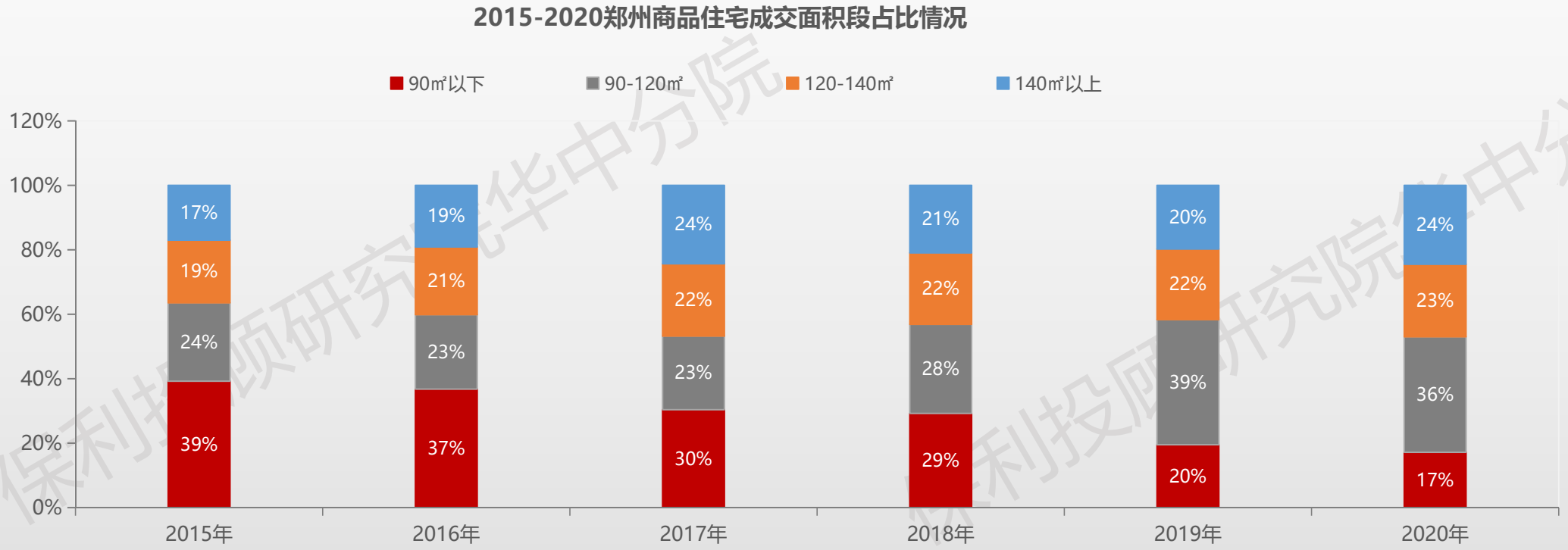


数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

郑州新房市场：成交结构

成交结构：90-120㎡刚需及首改产品仍为市场成交主力军，改善需求持续释放，后续具有一定上升空间

- 2020年面积段90-120㎡产品占据主力成交市场，占比36%，90㎡以下面积段受市场供应稀缺影响，近六年呈持续下滑态势，后续随着改善需求的进一步释放，120-140㎡以及140㎡以上面积段产品成交具有一定上升空间。



保利投顾研究院华中分院

数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

郑州新房市场：区域量价格局

区域成交：高新区住宅成交量领跑全市，金水区及管城区包揽销量亚季军

- 2020年高新区新建商品住宅成交18467套/198万方，领跑全市。金水区成交15962套/179万方，排名第二；管城区成交13142套/140万方，排名第三。

区域	销售面积(万㎡)	销售套数(套)	销售价格(元/㎡)	销售额(亿元)
二七区	108	9547	12741	138
高新区	198 ★	18467 ★	13650	271
管城区	140	13142	13111	184
惠济区	79	6817	14053	111
金水区	179	15962	16956	304 ★
经开区	87	7087	14292	124
郑东新区	128	8652	20411 ★	262
中原区	118	10974	14194	168
合计	1038	90648	15036	1561

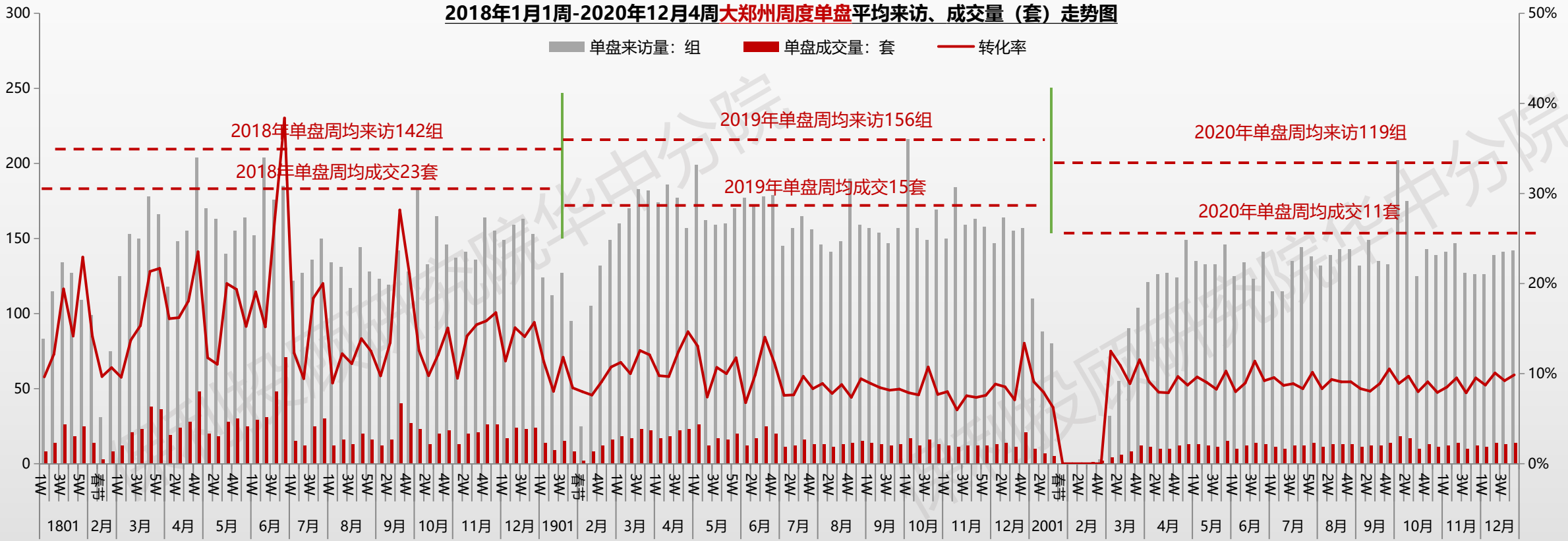
数据来源：中国指数研究院，保利投顾研究院华中分院整理

保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场：开盘表现

特征一：单盘到访成交同比降幅超20%，转化率下降4%

- 市场整年来访较19年明显滑落，单盘均值持续下降，转化率表现疲软，大郑州单盘周度平均来访119组，同比下降23%，成交11套，同比下降27%，成交转化率9%，同比下降4%。



数据来源：保利投顾研究院华中分院整理

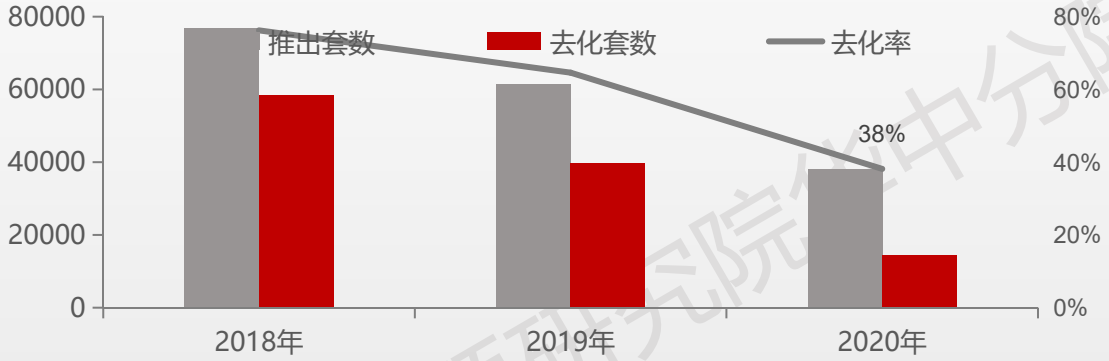
保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场：开盘表现

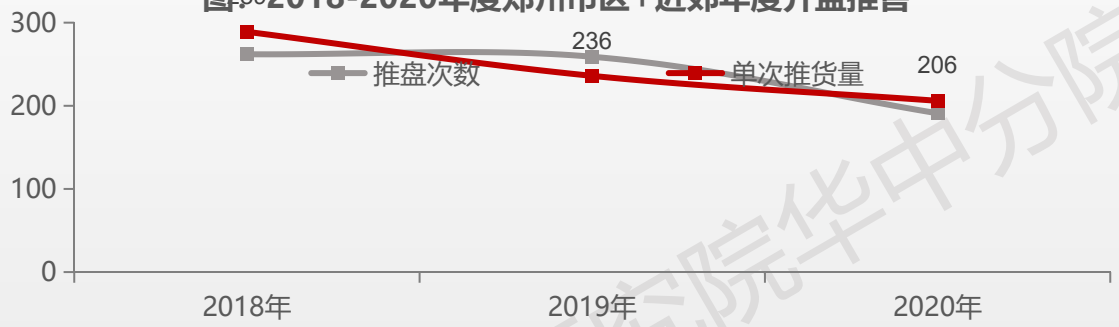
特征二：开盘推售规模及频次同步下降，年度整体去化率不足40%，平推增加，区域分化明显

- 20年住宅开盘共计推出房源38172套房源，同比下降38%，去化率38%，同比下降41%，供销双向下跌，去化率处低谷，平推增加；市场信心下行、蓄客更难导致各项目推盘意愿走低，推盘次数及推盘量同步下降。
- 2020年开盘推售400套以内项目占比92%，推盘量逐渐缩减，低推量下，去化率仍然走低，67%项目去化率均在5成以下，高去化仅存在于市区核 心、配套优质项目；郊区竞争压力增加导致信心下降，价格和门槛持续让步。

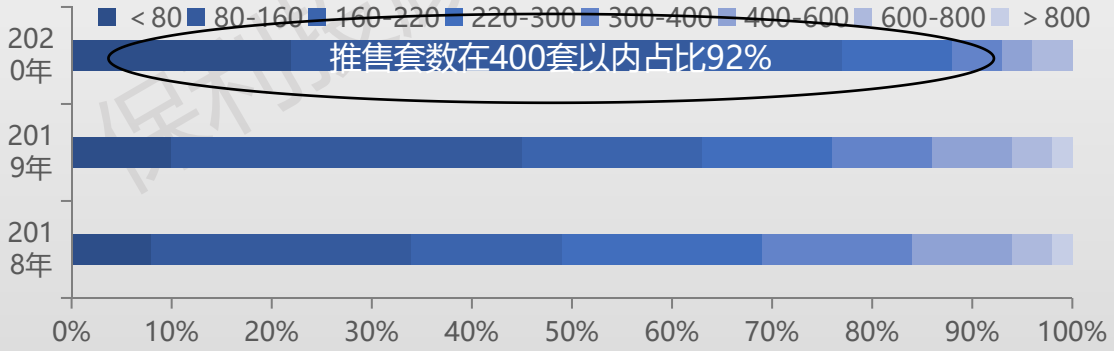
图：2018-2020年度郑州市区+近郊年度开盘推售



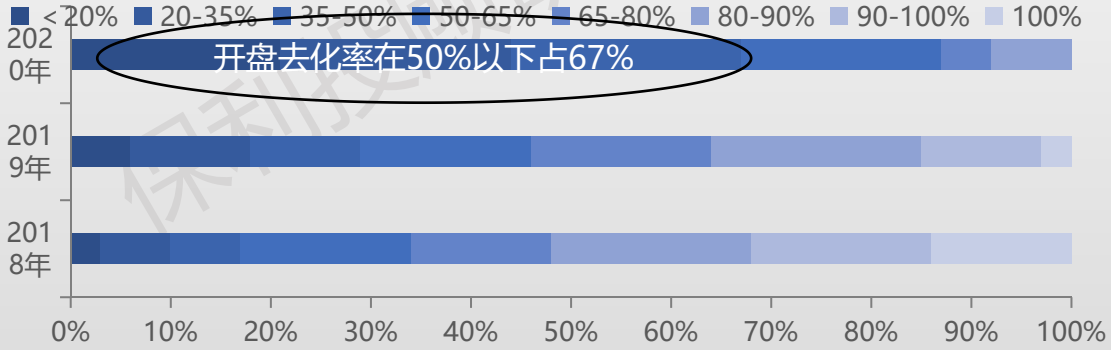
图：2018-2020年度郑州市区+近郊年度开盘推售



图：2018-2020年度住宅开盘推货套数占比



图：2018-2020年度住宅开盘去化率分梯队对比



保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场：开盘表现

特征三：价格敏感，入市谨慎，对高价项目抗性大，降价有一定撬动；青睐优质区位、配套

- 客户对价格敏感，入市较为谨慎，对高价项目抗性大，中海湖滨世家项目惠济核心板块，景观优势稀缺，价格与去年无变动，加推去化较好；而万科城加推楼王，价格上涨1600元/㎡，当日去化仅16%；蓝宝桃源里项目首开低价走量，去化效果相对较好。
- 客户青睐区位优及规划利好项目，例如瀚宇天悦成项目加推，刚需小三房受追捧，涨价200元/㎡，去化仍在八成左右；二七华侨城项目具有规划利好，且价格合理，取得较好的去化效果。

区域	项目名称	首开/加推	推售产品类型	推货量（套）	去化量（套）	去化率	主力户型	销售价格（元/㎡）	装修标准	价格变化	项目市场/配套情况
惠济区	中海湖滨世家	加推	高层/洋房	449	382	85%	高层89-140㎡；洋房144㎡	高层13300-14700，洋房：标准层18600	简装	/	惠济核心板块，配套完善，景观优势
二七区	郑州华侨城	加推	洋房	32	24	75%	143㎡四房	16200	毛坯	涨200	华侨城规划
		新推	小高层	68	38	56%	106/128㎡三房	13400	毛坯	/	
		加推	洋房	48	40	83%	143㎡四房	16300	毛坯	涨300	
金水区	瀚宇天悦城	加推	高层	186	149	80%	80/96㎡三房	17500-17700	毛坯	涨200	金水北区高性价比
中原区	碧桂园名门凤凰城	首开	高层/洋房	748	449	60%	89/115/140/230㎡	高层15000；大平层16700	毛坯	/	三环地段优势，西流湖景观资源
郑东新区	金茂如意府	首开	洋房	210	156	74%	143/165/185㎡	143㎡3.8万、165㎡4.1万、185㎡4.7万	精装	/	豪宅性价比高，周边竞品4.5-5.5万
惠济区	锦艺四季城	加推	住宅	188	123	65%	97/115/117㎡三房；126㎡四房	14500	毛坯	涨500	
郑东新区	蓝宝桃源里	首开	高层	160	103	64%	89/114/119	15600-16200	毛坯	/	周边竞品1.7万/㎡
经开区	电建泷悦华筑	新推	高层	116	25	22%	107㎡三房；142四房	16500	精装	降1000	板块热度回落，去化困难
高新区	万科城	加推	高层	220	36	16%	95㎡三房/143㎡四房	13800	精装	涨1600	楼王加推，客户心理预期低

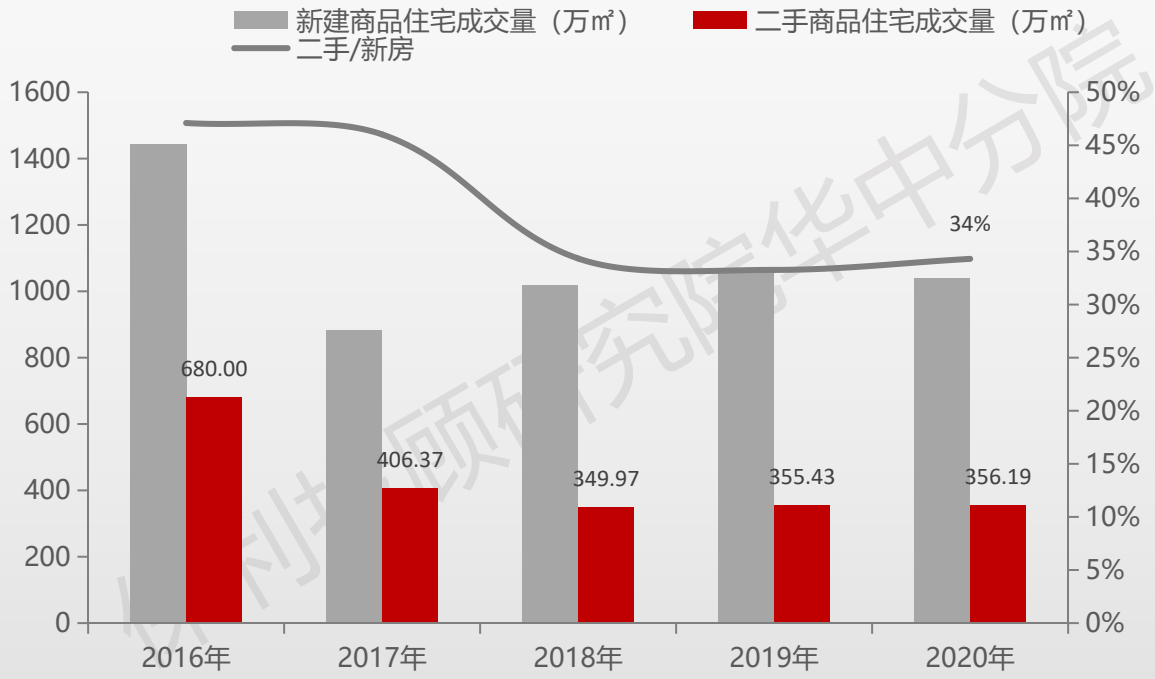
保利投顾研究院华中分院

郑州二手房市场：供求量价

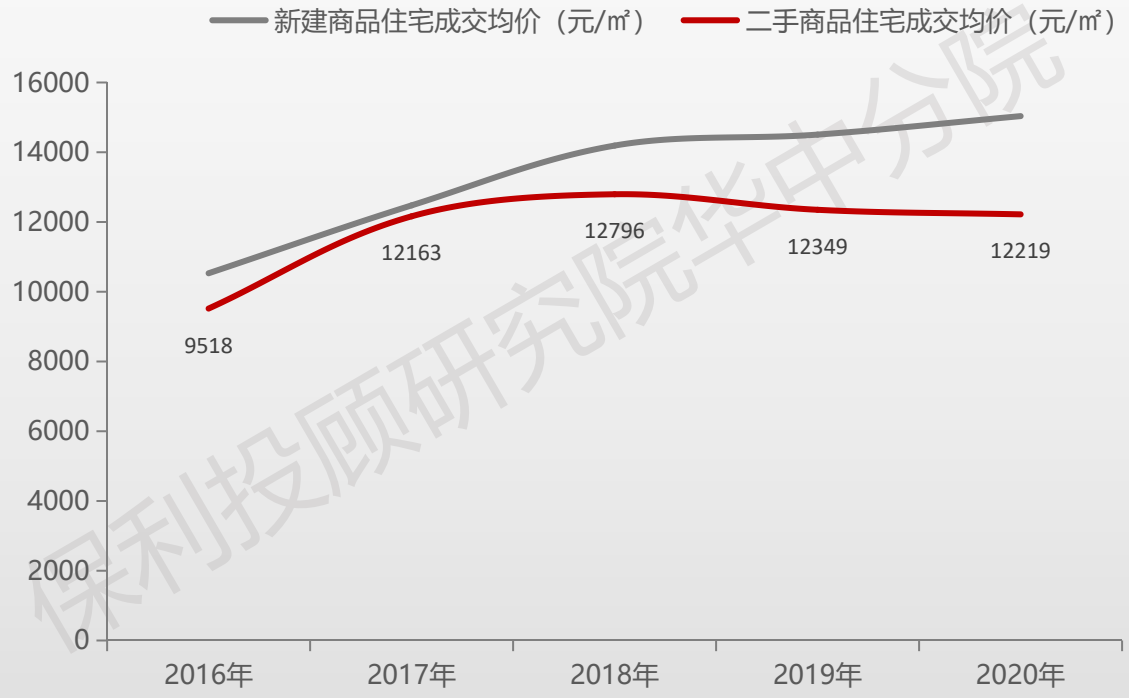
二手住宅让价保量，价格剪刀差进一步扩大

- 今年1-11月二手商品住宅备案量356.19万㎡，与去年基本持平，成交价格12219元/㎡，同比微跌，凸显让价成交；
- 价格剪刀差持续扩大，市场竞争加剧下，议价空间小幅增加。

图：2016-2020年郑州一二手住宅成交量对比



图：2016-2020年郑州一二手住宅成交量对比



数据来源：保利投顾研究院华中分院

保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场小结

01

供过于求，同比量价齐稳

2020年年度供应及成交预计与去年基本持平，年内呈现阶段性小高峰，年初受疫情影响，市场几乎停摆，随后逐步恢复，但整体市场处弱复苏状态。

02

供过于求，部分区域去化压力大

供过于求导致库存攀升，出清周期14个月，市场承压，金水区、中原区，库存破两百万，出清周期在15个月以上，其中中原区更是高达23个月。

03

刚需首改为主流，改善持续释放

市场客户愈来愈注重居住舒适度，市场成交主力房型面积段上移至90-120㎡三房，同时120-140㎡及140㎡以上产品面积段占比在逐年上升，改善需求在释放明显。

04

置业对价格敏感，入市谨慎

客户对价格敏感，对高价抗性大，中海湖滨世家项目惠济核心板块，价格与去年无变动，加推去化率达85%；且客户青睐区位优及规划利好项目，瀚宇天悦成项目位居核心地块，涨价200元/㎡，去化仍在八成。

05

区域分化明显，转化率疲软

2住宅开盘供销双向下跌，去化率处低谷， 67%项目去化率均在5成以下，平推增加；高去化仅存在于市区核 心、配套优质项目；郊区竞争压力增加导致信心下降，价格和门槛持续让步。

06

二手住宅让价保量，价格微跌

市场下行趋势明显，二手成交周期明显拉长，买房议价空间加大，二手让价成交保量，价格同比微跌，且与新房价格剪刀差持续扩大。

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

郑州房企竞争格局

房企格局●投资策略●营销策略●产品策略●典型房企策略分析

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

房企格局：房企销售排行

房企排行：前十房企销售金额门槛值同比降低，头部房企竞争进入白热化程度

- 根据房企全口径销售数据，前十房企销售金额门槛值同比降低，为45亿元，规模名次之争在毫厘之间， top3房企门槛值为88亿元，**头部房企竞争激烈。**

表：2018年郑州房企全口径销售排行榜TOP10

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	正商集团	140.97
2	万科地产	96.12
3	建业地产	95.84
4	融创中国	83.21
5	鑫苑中国	62.93
6	名门地产	60.57
7	碧桂园	57.75
8	绿地控股	53.84
9	永威置业	50.96
10	绿都地产	48.16

表：2019年郑州房企全口径销售排行榜TOP10

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	万科地产	122.69
2	碧桂园	105.01
3	正商集团	90.01
4	融创中国	89.06
5	中海地产	73.84
6	建业地产	68.60
7	绿地控股	60.59
8	鑫苑中国	55.55
9	永威置业	51.57
10	锦艺置业	50.02

表：2020年郑州房企全口径销售排行榜TOP10

排名	企业名称	销售金额（亿元）
1	碧桂园	106.26
2	万科地产	95.12
3	融创中国	88.00
4	康桥地产	62.67
5	中国恒大	61.86
6	建业地产	61.29
7	正商集团	61.01
8	保利发展	58.88
9	永威置业	50.88
10	振兴房地产	46.47

资料来源：克而瑞，保利投顾研究院华中分院整理

FOR FUTURE

房企格局：项目销售排行

项目排行：前十项目成交金额门槛近20亿元

➢ 2020年住宅项目成交金额前十门槛为19.96亿元，碧桂园西湖凭借超大体量千亩大盘优势以32.97亿元领先全市项目，跻身成交金额榜首；南航祥云和苑以22.92万㎡位居销售面积榜首。

表：2020年住宅项目销售金额top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售金额（亿元）
1	碧桂园西湖	高新技术开发区	32.97
2	富田城·九鼎华府	管城回族区	28.65
3	瀚宇天悦城	金水区	27.74
4	融创城	管城回族区	27.37
5	美盛教育港湾	金水区	27.19
6	谦祥世茂万华城	高新技术开发区	24.21
7	康桥玖玺园	中原区	23.23
8	保利海德公园	金水区	22.19
9	瀚海思念城	金水区	21.13
10	碧桂园名门时代城	管城回族区	19.96

表：2020年住宅项目销售面积top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售面积（万㎡）
1	南航祥云和苑	航空港区	22.92
2	富田城·九鼎华府	管城回族区	22.89
3	碧桂园西湖	高新技术开发区	22.74
4	融创城	管城回族区	22.02
5	恒大未来之光	航空港区	21.77
6	谦祥世茂万华城	高新技术开发区	17.65
7	瀚宇天悦城	金水区	16.24
8	碧桂园名门时代城	管城回族区	16.10
9	万科城	高新技术开发区	15.32
10	美盛教育港湾	金水区	15.11

资料来源：克而瑞

FOR FUTURE

投资策略：拿地排行

房企拿地：一线房企投资力度领跑，保利大手笔拿地，凸显深耕郑州决心

- 2020年典型房企中保利、恒大、万科投资力度较大，拿地金额超45亿，其中保利重仓布局郑州，拿下主城多处净地，拿地金额高达72亿元。

表：2020年房企郑州拿地建面排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	碧桂园	15	47.67	**169.17**	59.83	3537
2	中国恒大	12	52.63	**130.76**	45.85	3506
3	康桥地产	10	41.62	**126.01**	39.07	3100
4	保利发展	9	43.87	**124.48**	71.96	5781
5	郑州航空港兴港置地有限公司	17	50.95	**117.42**	28.83	2455
6	万科地产	14	42.02	**116.26**	32.96	2835
7	黄河大观	14	46.98	**112.03**	10.25	915
8	美盛集团	4	17.08	**105.74**	35.74	3380
9	融创中国	8	32.20	**99.89**	34.19	3423
10	兴港投资集团	11	40.87	**99.50**	27.68	2782

表：2020年房企郑州拿地金额排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	保利发展	9	43.87	124.48	**71.96**	5781
2	碧桂园	15	47.67	169.17	**59.83**	3537
3	中国恒大	12	52.63	130.76	**45.85**	3506
4	康桥地产	10	41.62	126.01	**39.07**	3100
5	美盛集团	4	17.08	105.74	**35.74**	3380
6	融创中国	8	32.20	99.89	**34.19**	3423
7	河南数字小镇开发建设有限公司	13	41.08	82.84	**33.16**	4004
8	万科地产	14	42.02	116.26	**32.96**	2835
9	郑州航空港兴港置地有限公司	17	50.95	117.42	**28.83**	2455
10	兴港投资集团	11	40.87	99.50	**27.68**	2782

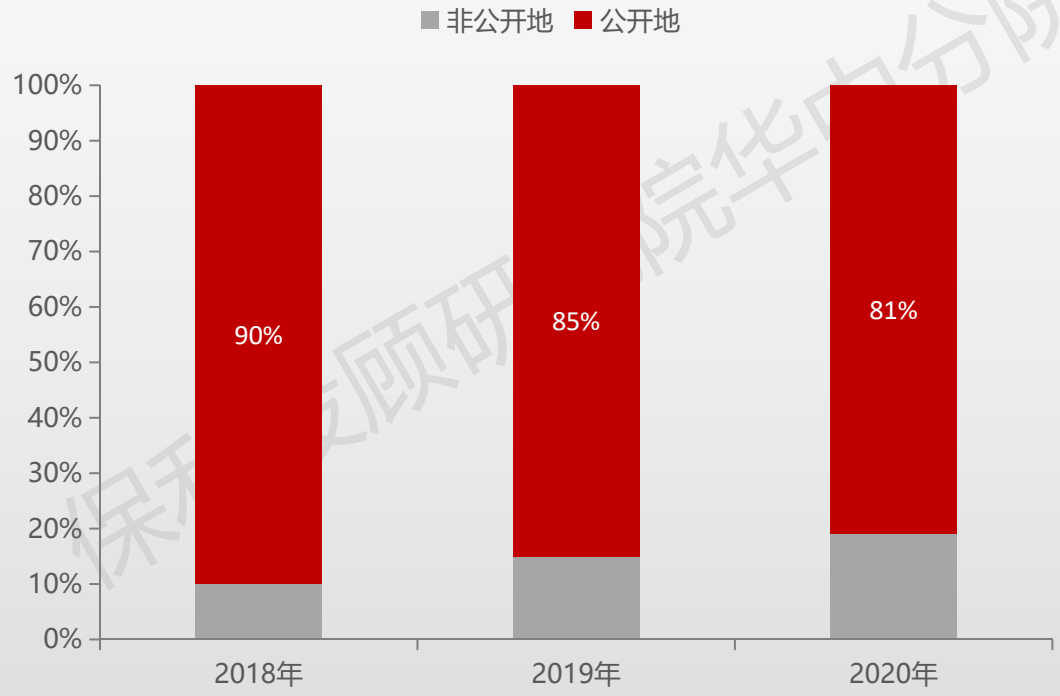
FOR FUTURE

投资策略：拿地模式

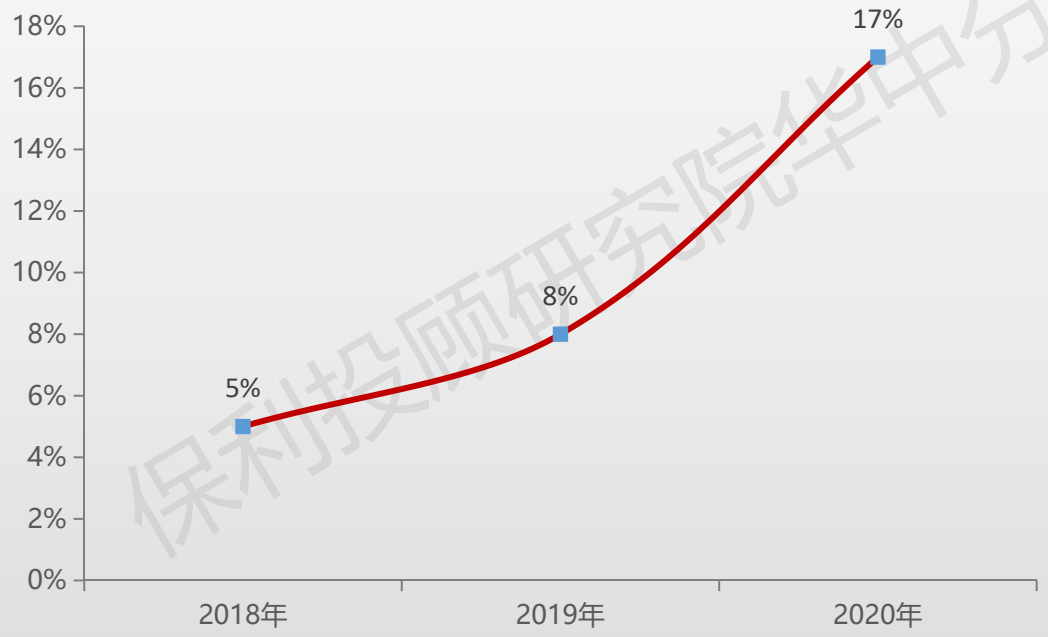
房企拿地：房企公开竞拍摘地趋势明显，合作开发占比大幅提升

- 目前非公开地仍为主力，但公开地占比持续提升，且受新供地模式影响，未来房企公开摘地的机会将逐步增多
- 销售市场持续低位运行，开发商融资渠道缩紧，房企生存及发展环境发生转变，企业在自身布局拓展以及规模扩张需求下，合作开发占比不断提升

图：大郑州近3年房企拿地占比（住宅公开地/非公开地）



图：大郑州近3年房企合作拿地占比



保利投顾研究院华中分院

营销策略：花式促销

营销策略：多优惠促销下，市场价格异动项目增多，与企业阶段性销售任务同步

➢ 主要通过特价房/工抵房/员工房/一口价/购房补贴/送车位券等多种名义来去化相对较差房源，达到快速出清回款目的。

房企	项目名称	原价格（元/㎡）	现价格（元/㎡）	降价幅度（元/㎡）	动作	原因分析
碧桂园	碧桂园名门时代城	12500-13200	119XX	500~1000	特价房	去库存
	碧桂园西湖	14000-15000	12500-13500	1500	特价房	去化位置较差房源
	碧桂园名门凤凰城	14000	13500	500	特价房	特价促销
	碧桂园凤凰湾	6200	6100	100	额外优惠	去库存
恒大	恒大养生谷	7500	7000	500	全国7折/特价房	冲刺任务，快速回款
	恒大未来之光	8100-8300	8000	100~300	7折优惠	业绩冲刺
康桥	康桥香溪里	高层9500，洋房12000	高层8200，洋房10000	高层1300，洋房2000	特价房、送车位	一期清盘特惠
	康桥悦溪园	9500	8500	1000	特价房、分期加码	特殊房源，加速去化
	康桥那云溪	高层8800、洋房9700	高层8800、洋房9700	0	结佣速度加快	增加带客，加快去化
融创	融创城	13000-14000	9XXX-11000	2000	一口价	去库存
	融创中原壹号院	48000-50000	45000-48000	2000~3000	特价房	特殊房源
	融创中永中原大观	13500-13900	11000-12500	2000~2500	补贴月供	降价走量
	融创籣园	17000-18000	15000-16500	1500~2000	补助购房款	特定房源降价走量
	融创瀚海大河宸院	13000	11000-12800	500~1000	补助购房款	去库存
	中原融创文旅城	5800	5300	500	特价房	任务冲刺
	融创空港宸院	9300-9800	8500	800~1300	车位抵用券	业绩冲刺
万科	万科城	13000	10XXX	2500	特价房	清盘特惠
	万科溪望	10600	9600	1000	特价房	123㎡大户型降价冲量
	万科大都会	12300	11800	500	额外优惠	清盘特惠
	万科世曦	18000	17460	540	特价房	降价走量
	万科民安江山府	19000-22500	18500-20500	500~2000	员工优惠	加速去化
	万科荣成兰乔圣菲	精装10500	毛坯7500-8000	2500~3000	精装/毛坯	降价冲量

资料来源：保利投顾研究院华中分院整理

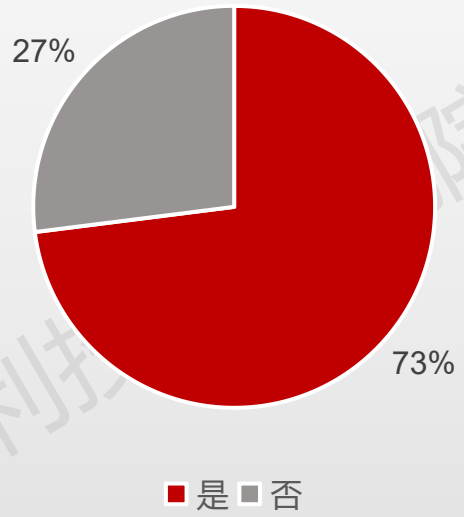
保利投顾研究院华中分院

营销策略：花式促销

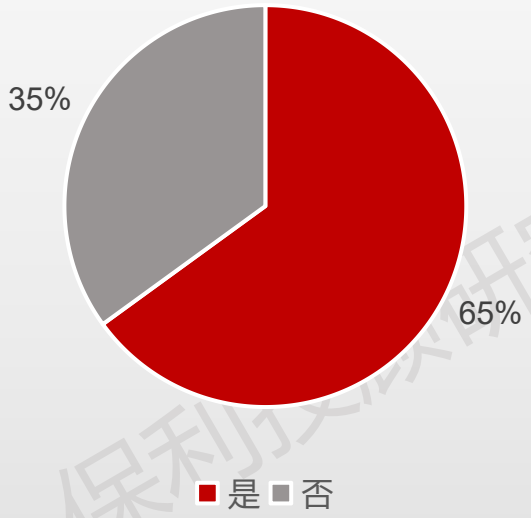
营销策略：分期+分销为标配，分期市场占65%，分销占73%，门槛低营销乱象增加

- 案场普遍沿用1-2家分销公司扩增成交渠道，佣金点数给到1.5-3.5%之间，利润空间逐步蚕食，进一步挤压传统销售局面，竞争层面更加激烈；加大低门槛购房方式，潜在及刚需客户被极致挖掘，9成以上使用常规分期，市场门槛普遍拉低到10%左右.

2020年典型项目分销占比情况



2020年典型项目低门槛占比情况



保利投顾研究院华中分院

FOR FUTURE

营销策略：房企表现

房企全力营销，分期+分销叠加特价房员工优惠房等多种营销手段贯穿全年

- 疫情期间恒大带头打破僵局推出“线上营销”/“无理由退房”/“最低价锁定”，抢先收割市场份额，各大房企纷纷效仿，推介奖励+促销优惠+ 分期+保价+特价房+无理由退房为营销主流，营销手段更加丰富

恒大带头打破僵局推出“无理由退房”/“最低价锁定”，抢先收割市场份额

房企	恒大	万科	融创	碧桂园
营销特征	✓ 对外释放7折优惠，实际折算优惠约5%上下，力度较小	✓ 在售体量较大项目，直接降价冲量； ✓客群基数小、去化难度大的项 目，以员工优惠方式加速去化； ✓ 大户型及清尾产品推出特价房	✓ 库存量大、去化困难的项目，采取直接降价或者补贴方式变相降价，且力度较大，降价幅度在10-20%，实现快速去化 ✓ 针对特定房源，给予5-15%的价格优惠	✓ 针对去化难度较大的特定房源，释放大力度优惠； ✓ 库存量大、受竞争激烈的项目特价直降，加速去化

营销方式表现 → **推介奖励+促销优惠+分期+保价+特价房+无理由退房为营销主流，营销手段更加丰富** → **分期分销运用达到极致，分销全域覆盖率达73%低门槛购房方式，覆盖全市65%比例**

保利投顾研究院

城市竞争格局小结

房企拿地

合作开发趋势深化，公开摘地趋势明显

“房住不炒”背景下房企融资环境持续收紧，开发商融资渠道缩紧，房企生存及发展环境发生转变，企业在自身布局拓展以及规模扩张需求下，合作开发占比不断提升。

房企业绩

疫情导致销售市场低迷，全年业绩表现平平

前十房企销售金额门槛值同比降低，为45亿元，规模名次之争在毫厘之间， top3房企门槛值为88亿元，头部房企竞争激烈。

营销策略

分期+分销叠加特价房员工优惠房等多种营销手段贯穿全年

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

2021年郑州市场研判

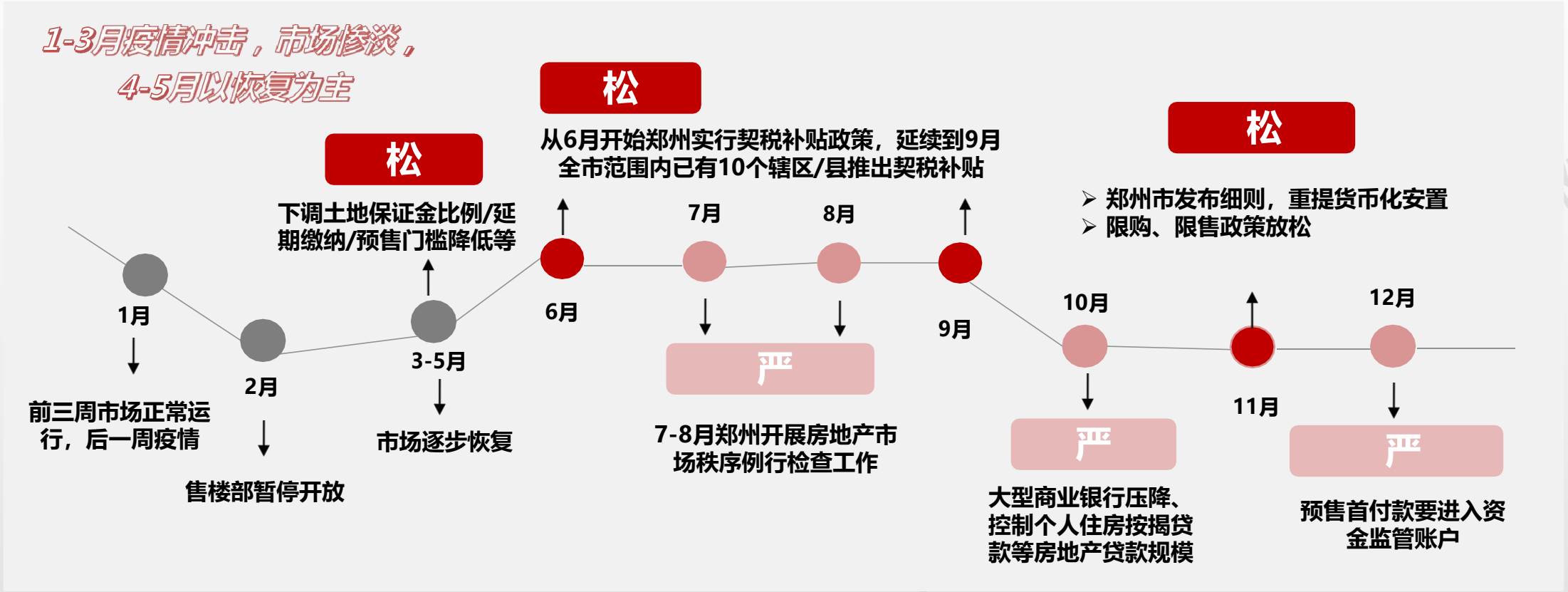
政策展望●市场预判

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

郑州政策展望

展望一：郑州在“房住不炒”下调控松弛有度，明年宽松政策会延续，但行业监管从严不变

- 2020上半年郑州地方调控主要以供应端宽松为主，需求端难有松动，但下半年以来，重提货币化安置、限购、限售门槛调整等出现宽松迹象，预计 明年政策宽松会延续，但“房住不炒”下调控松紧有度，另外行业监管依旧从严。

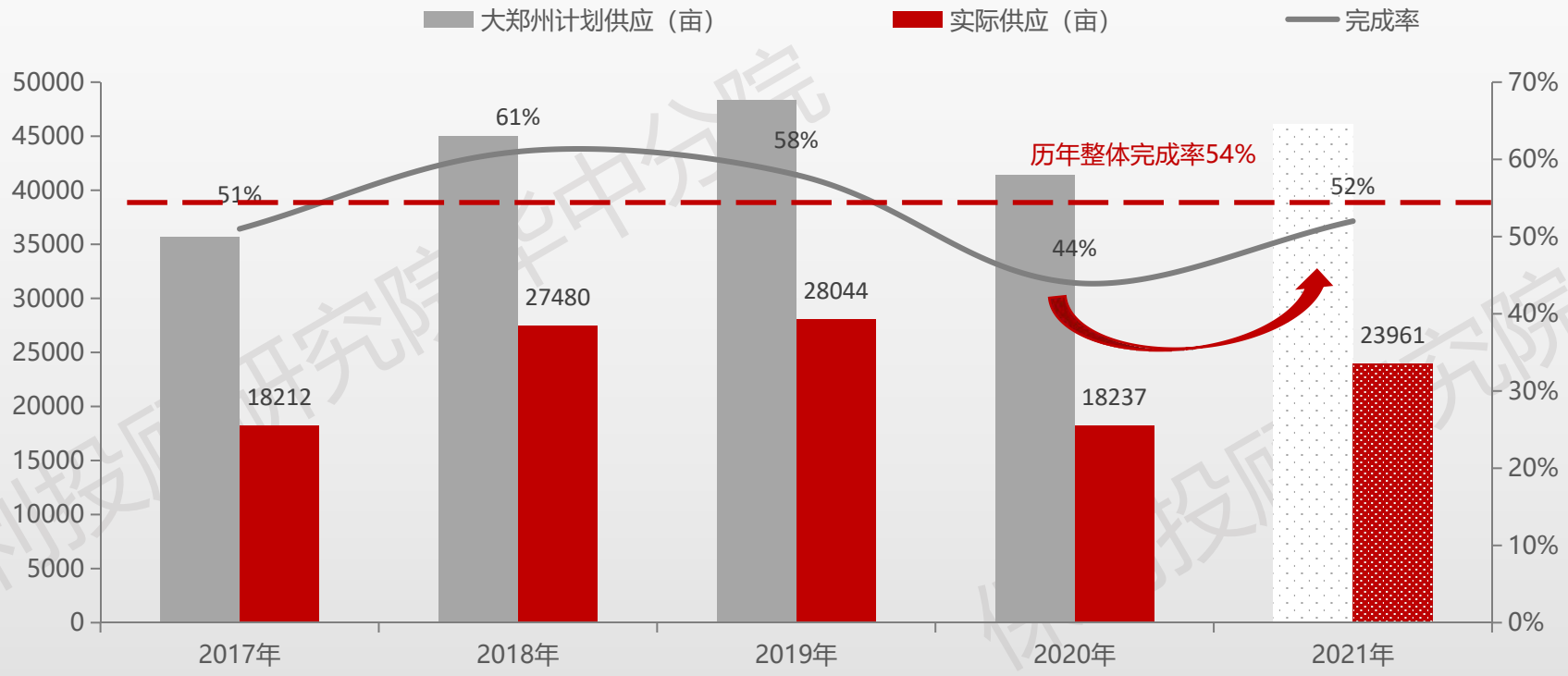


郑州土地市场展望

展望二：明年政府推地意愿会有所加强，土地公开程度提升下，房企摘地机会增加

- 2020年受疫情影响推地节奏放缓，但财政高压倒逼土地财政补足，2021年政府推地意愿更加强烈，但受限于目前市场高库存，推货不会超太多，预计实际供应24000亩左右，完成率五成；郑州市场逐渐规范，房企竞争压力及拿地机会双向提升

图：大郑州近4年住宅用地供应完成情况



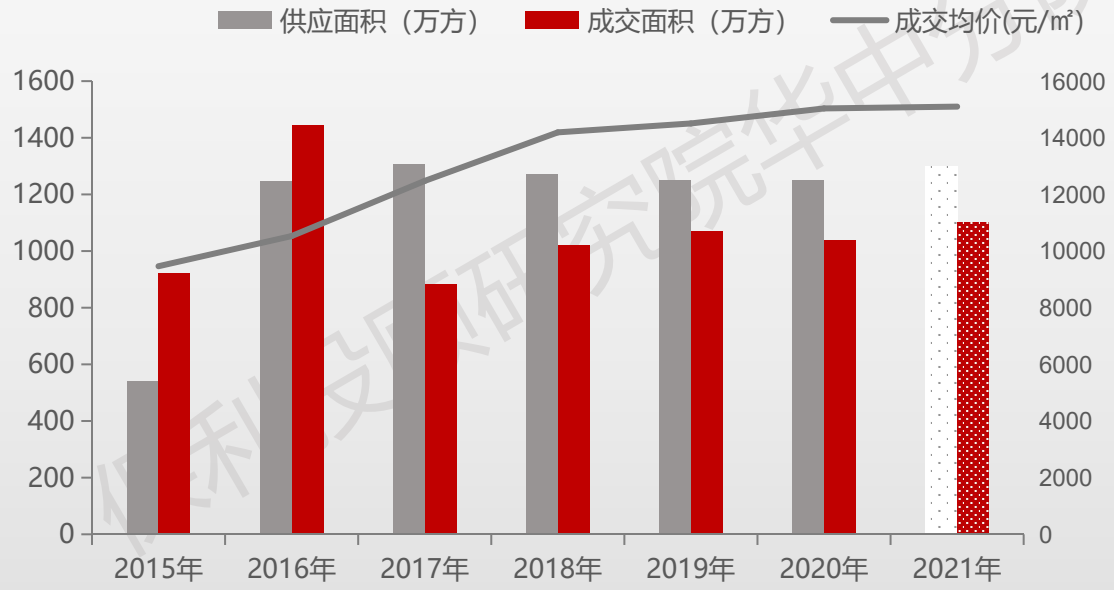
保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场展望

展望三：政策宽松及居民消费力持续恢复，2021年市场根基略好于今年，但竞争仍激烈，近郊压力高于市区

- 受疫情以及市场下行影响，2020年住宅备案总量预计略低于去年，但随着明年居民消费力的持续恢复，限购限售政策的放松及市场信心的提振，预计2021年市场根基及成交略好于今年，但竞争仍激烈，区域分化及花样营销延续。
- 市场下行情况下，区域价值分化，近郊板块去化困难，库存积压明显，尤其龙湖镇和港区短期库存较高，同时新郑龙湖镇板块（在售项目较多）、中牟县城板块（多个潜在项目明年计划推售）预计推量处于高位，板块明年处境仍艰难；市区高压板块为高新区板块

图：2015-2021年郑州市本级新建商品住宅历史供需对比



表：2021年郑州各区域供应情况

各区域	2021年供应量（万方）
高新区	250
管城区	190
惠济区	160
金水区	180
二七区	150
经开区	170
中原区	150
郑东新区	80
中牟	270
港区	280
荥阳	250
新郑	420

数据来源：克尔瑞，保利投顾华中研究院整理

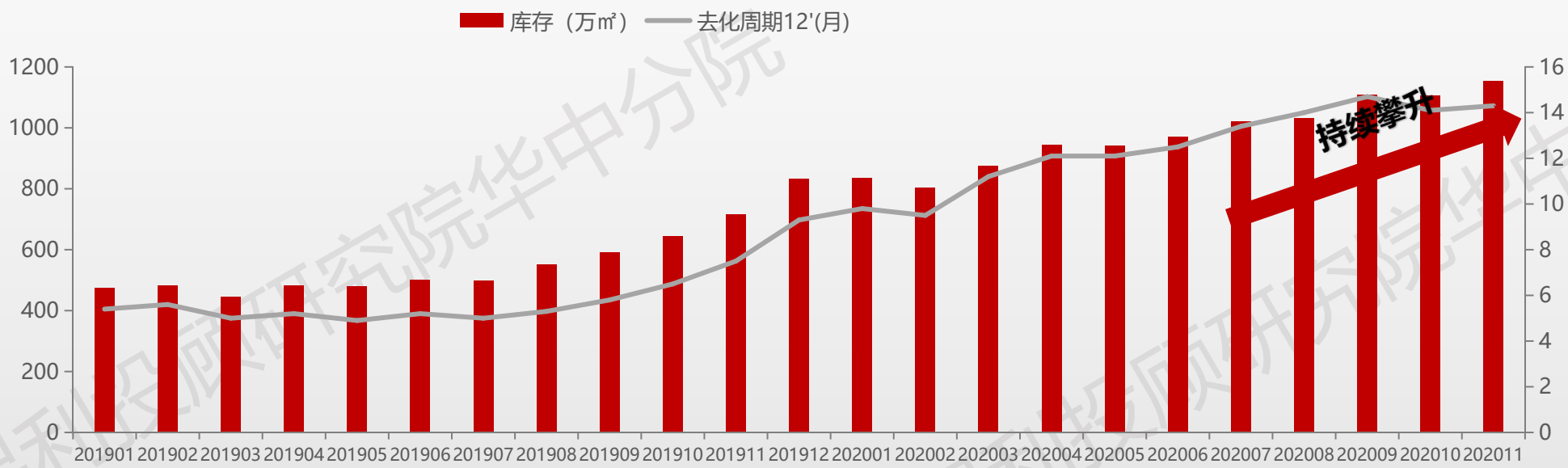
保利投顾研究院华中分院

武汉新房市场展望

展望四：2021年去库存压力逐步增大

- 2021年末预计存量突破1400万方，存货去化周期超过12个月。

图：近两年郑州新建商品住宅库存去化走势



数据来源：中指，保利投顾华中研究院整理

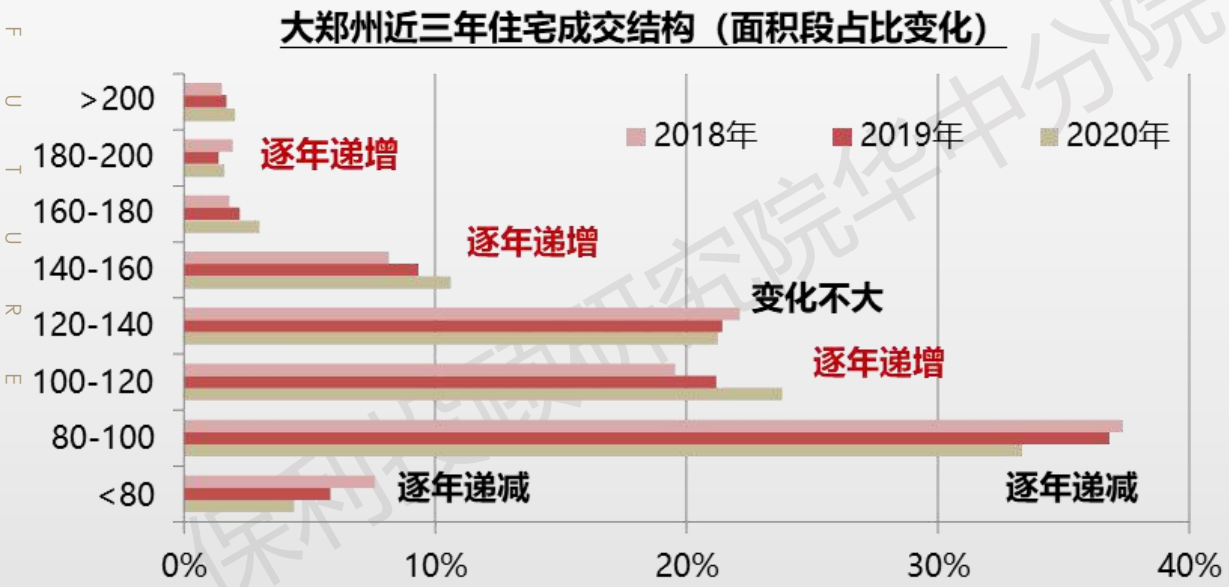
保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场展望

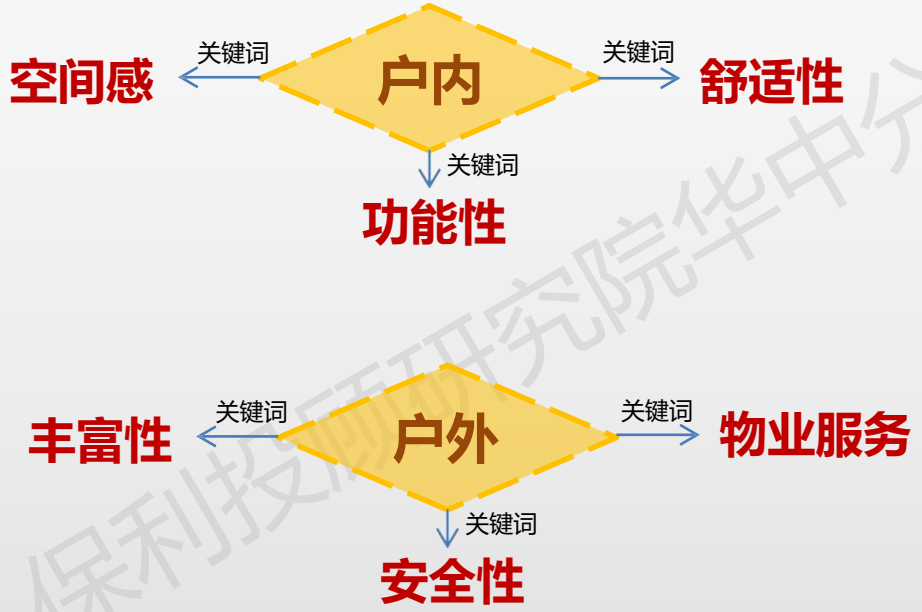
展望五：改善需求日益突出，同时客户对产品居住舒适度要求更高

- 近三年改善需求逐步增加，四房产品占比逐年提升，叠加此次疫情，房屋的居住属性更为凸显，同时客户对户内户外居住舒适度也有更高要求

◆ 改善需求日益突出，四房市场份额逐年提升



◆ 疫情影响下，客户更加重视居住空间感、舒适度以及安全性



保利投顾研究院华中分院

郑州新房市场展望

展望五：智能系统、环境健康及线上物业服务将会成为社区升级的重要方向

- 对于郑州多数项目而言，大部分产品配置均具备一定基础，但前期重视程度不够，价值宣传并不突出，未来智能系统及环境健康配置的升级将会是社 区产品升级的重要方向（新入市项目康桥未来公元与海康威视合作打造的现代化智慧社区开启了社区智能系统产品升级的典范

保利（集团）————“Well 集和社区”

【无接触式通行】

升级人脸识别+电动门+智能呼梯定层



【全龄健康运动系统】

室内室外配置儿童运动启蒙场地、适老化有氧器械 区、大运动量mini运动场、专业配速跑道



【公区健康微气候】

大堂、地下室、电梯厅等公区强化通风、排风设 施，电梯轿厢里增加光离子除菌技术



【物业服务】

疫情影响客户对线上物业服务需求增加，Well集和社区完善和加强已有线上医疗、超市系统以及物业服务：1、完善自营生鲜配送平台和无人超市，以及“和悦健康”社区医疗网络；2、强化智能管理监控系统，保障社区安全卫生；3、业主可对高频接触点、公共活动区域，特别是儿童活动区域实时监控

保利投顾 华中分院

2021年郑州市场展望

已是悬崖百丈冰，犹有花枝俏

对于郑州而言，市场下行趋势明显，

调控政策表现持续松动，但行业监管趋严，

在政策宽松/居民购买力持续回升/市场信心恢复的背景下

预计2021年表现略好于今年，但区域分化延续，

客户置业需求回归核心、高价值区域，

房企应进一步探索产品优化方向，提高自身产品竞争力。

5

南昌房地产市场分析

Part1：南昌市场表现

●城市政策●土地市场●新房市场●房企竞争格局

Part2：2020年南昌市场研判

南昌政策环境：南昌市2020年政策集合

疫情下坚持全国“稳”的大基调，陆续出台边际性利好新政，缓解房企压力

- 遵循全国”稳房价、稳地价、稳预期“的主基调下，南昌市陆续出台边际性利好新政，意在缓解房地产企业资金周转压力，支持南昌房地产市场健康稳定渡过“寒冬期”，而非刺激楼市；

2020年3月13日 南昌竞拍保证比例金下调

2020年4月14日 全面开放城镇落户限制

2020年9月25日 南昌公积金与19城互认互贷

2020年11月5日 公积金异地贷款合作

2020年12月2日人才落户补贴政策调整

2020年3月30日 南昌“三限房”销售新政

2020年6月2日 非住宅可入学

2020年11月3日公积金恢复商转公

2020年11月23日 加强商品房预售资金监管

南昌2020年房地产相关重要政策梳理

政策出台时间	政策核心内容	详细内容及解析
2020年3月13日	南昌竞拍保证比例金下调	土地出让竞买保证金比例调整为20%，商品住宅戒商住混合用地出让金缓缴为6个月
2020年3月30日	南昌“三限房”销售新政	三限房新政，对累计2次选房后放弃房源的以及累计5次可以选房但放弃选房的，一年内不允许其再次申请
2020年4月14日	全面开放城镇落户限制	全面取消南昌城镇地域落户的参保年限、居住年限、学历要求等条件限制，实行以群众申请为主、不附加其他条件
2020年6月2日	非住宅可入学	非住宅（公寓、商住楼）可作为生源类别认定条件
2020年9月25日	南昌公积金与19城互认互贷	20个城市公积金中心代表签署了《长江中游城市群住房公积金管理中心合作公约》含武汉、长沙、合肥、南昌等、
2020年11月3日	公积金恢复商转公	南昌恢复办理商转公业 务
2020年11月5日	公积金异地贷款合作	大南昌都市圈住房公积金异地贷款合作，含九江、宜春、抚州、上饶、南昌5城
2020年11月23日	加强商品房预售资金监管	贩房人按合同约定支付的全部房款进行行监管，对保障建设项目竣工交付的预售资金实行重点监管
2020年12月2日	人才落户补贴政策调整	叟消了人才申领生活补贴劳励（聘用）合同年限，重点产业企业人才贩买首套自住商品房丌友落户限制

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

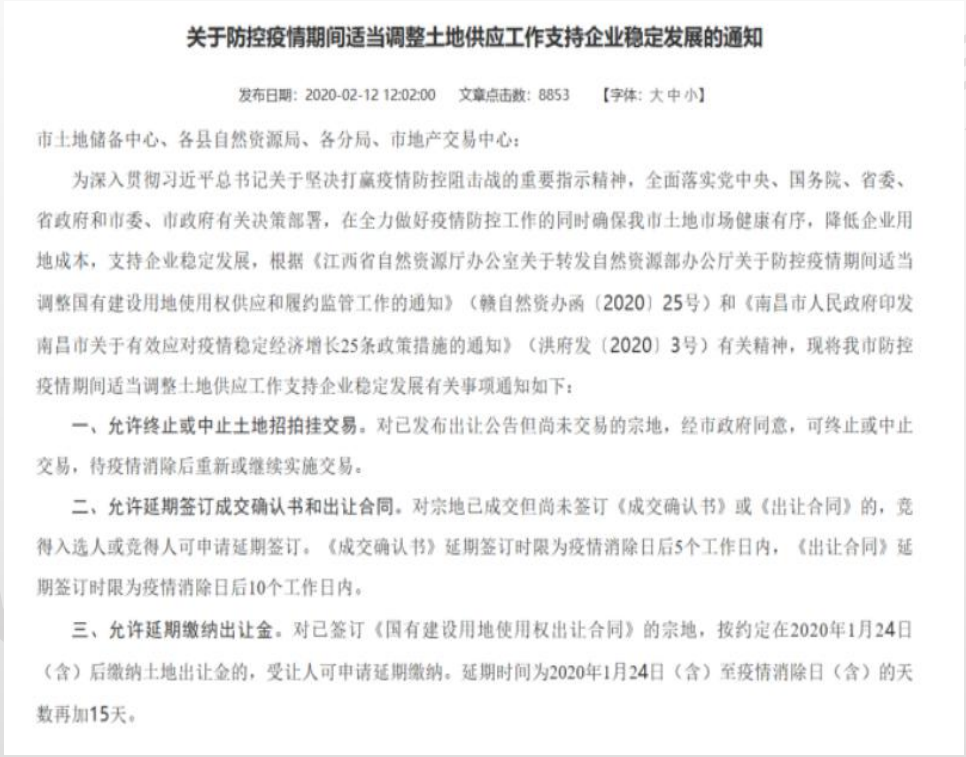
FOR FUTURE

南昌政策：土地出让金政策

疫情期间可延期竣工、延期缴纳土地出让金，放宽拿地条件，降低房企资金压力

- 2020年2月12日南昌市发布《关二防控疫情期间适当调整土地供应工作支持企业稳定发展的通知》明确提出，在疫情防控期间，适当调整土地供应工作，从而确保南昌市土地市场健康有序，降低企业用地成本。
- 通知提到，自通知发布之日至2020年12月31日期间出让的宗地，土地出让竞买保证金比例全部调整为20%。调整土地出让金缴纳期限，其中，商品住宅戒商住混合用地出让金缴纳期限为6个月。

	调整前政策	调整后政策（2020年4月-12月底）	评价
土地出让竞买保证金比例	60%	土地出让竞买保证金比例全部调整为20%。出让方案已经市政府批复但尚未出让的宗地，可在出让公告中予以调整明确。	降低房企资金压力
土地出让金缴纳期限	签订《国有建设用地使用权出让合同》后，一个月内付清。	商品住宅或商住混合用地出让金缴纳期限为6个月，其他项目用地出让金缴纳期限为12个月，签订土地出让合同一个月内须缴纳50%。	
延期缴纳出让金	不允许	已签订出让合同的宗地，按约定在2020年1月24日（含）后缴纳土地出让金的，受让人可申请延期缴纳。	
允许延期开竣工	不允许	延期时间视疫情情况原则上不超过6个月。	减少疫情带来的不可抗力的人力风险



关于防控疫情期间适当调整土地供应工作支持企业稳定发展的通知

发布日期：2020-02-12 12:02:00　文章点击数：8853　【字体：大 中 小】

市土地储备中心、各县自然资源局、各分局、市地产交易中心：

为深入贯彻习近平总书记关于坚决打赢疫情防控阻击战的重要指示精神，全面落实党中央、国务院、省委、省政府和市委、市政府有关决策部署，在全力做好疫情防控工作的同时确保我市土地市场健康有序，降低企业用地成本，支持企业稳定发展，根据《江西省自然资源厅办公室关于转发自然资源部办公厅关于防控疫情期间适当调整国有建设用地使用权供应和履约监管工作的通知》（赣自然资办函〔2020〕25号）和《南昌市人民政府印发南昌市关于有效应对疫情稳定经济增长25条政策措施的通知》（洪府发〔2020〕3号）有关精神，现将我市防控疫情期间适当调整土地供应工作支持企业稳定发展有关事项通知如下：

一、**允许终止或中止土地招拍挂交易。**对已发布出让公告但尚未交易的宗地，经市政府同意，可终止或中止交易，待疫情消除后重新或继续实施交易。

二、**允许延期签订成交确认书和出让合同。**对宗地已成交但尚未签订《成交确认书》或《出让合同》的，竞得入选人或竞得人可申请延期签订。《成交确认书》延期签订时限为疫情消除日后5个工作日内，《出让合同》延期签订时限为疫情消除日后10个工作日内。

三、**允许延期缴纳出让金。**对已签订《国有建设用地使用权出让合同》的宗地，按约定在2020年1月24日（含）后缴纳土地出让金的，受让人可申请延期缴纳。延期时间为2020年1月24日（含）至疫情消除日（含）的天数再加15天。

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

南昌政策：”三限房“销售新政

针对2019年三限房政策补充，最大程度规范市场

- 3月31日南昌市出台三限房新政：对累计2次选房后放弃房源的，一年内不允许其再次申购；对累计5次可以选房但放弃选房的，一年内不允许其再次申请申购，采取“人房对应”摇号方式的，应按房源户型分组摇出申购人和对应房号，同时摇出未中房人员的轮候序号；对摇中后放弃的房源，开发企业应在销售现场和南昌房地产信息网站公示2天后，再组织轮候人员按轮候序号替补选房，直至所有房源或所有轮候人员选完为止。**评价：2019年8月8日南昌出台三限房政策首次说明了三限的限价情况及购买方式，本次三限房新政主要是针对2019年三限房的补充条款，进一步完善摇号选房规则，2019年累计中签弃签次数21次，在弃签楼盘中，有超过半数的楼盘，曾经有超过半数的中签者放弃选房，弃签率最高为100%（红星九湾天铂），本次政策旨在规范市场。**



南昌市住房保障和房产管理局

洪房规〔2019〕1号

关于印发《关于进一步规范市区“三限房”销售行为的通知》的通知

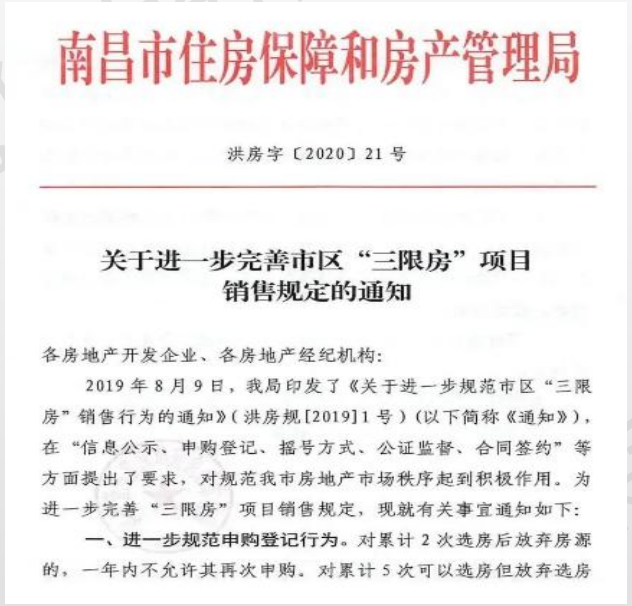
各房地产开发企业、各房地产经纪机构：

现将《关于进一步规范市区“三限房”销售行为的通知》印发给你们，请认真贯彻落实。

2019年8月5日

抄送：市政府办公厅、市司法局、市市场监管局

南昌市住房保障和房产管理局办公室　2019年8月5日印发



南昌市住房保障和房产管理局

洪房字〔2020〕21号

关于进一步完善市区“三限房”项目销售规定的通知

各房地产开发企业、各房地产经纪机构：

2019年8月9日，我局印发了《关于进一步规范市区“三限房”销售行为的通知》（洪房规[2019]1号）（以下简称《通知》），在“信息公示、申购登记、摇号方式、公证监督、合同签约”等方面提出了要求，对规范我市房地产市场秩序起到积极作用。为进一步完善“三限房”项目销售规定，现就有关事宜通知如下：

一、进一步规范申购登记行为。对累计2次选房后放弃房源的，一年内不允许其再次申购。对累计5次可以选房但放弃选房

2019年南昌三限房摇号弃签情况一览表

序号	摇号楼盘	摇号申报截止时间	摇号房源	申购人数	中签率=摇号房源/申购人数	申购率=申购人数/摇号房源	弃号人数	弃签率
1	华润万象城悦府	8月25日	632	29916	2.11%	4733.54%	207	32.75%
2	新城公馆	8月25日	282	365	77.26%	129.43%	74	26.24%
3	鸿海溪园	8月30日	44	238	18.49%	540.91%	34	77.27%
4	红星九湾天铂	9月1日	22	24	91.67%	109.09%	22	100.00%
5	中大弘阳	9月9日	238	187	127.27%	78.57%	23	9.66%
6	东投新力檀悦	9月19日	176	245	71.84%	139.20%	108	61.36%
7	新力江悦	9月19日	110	474	23.21%	430.91%	56	50.91%
8	煜盛中央都荟	9月20日	205	620	33.06%	302.44%	79	38.54%
9	中集滨江one	9月26日	122	229	53.28%	187.70%	100	81.97%
10	华润青山湖万象汇	10月9日	204	563	36.23%	275.98%	103	50.49%
11	力高雍湖国际	10月10日	40	249	16.06%	622.50%	21	52.50%
12	鸿海溪园	10月26日	60	236	25.42%	393.33%	46	76.67%
13	华润万象城悦府	11月17日	128	6055	2.11%	4730.47%	48	37.50%
14	力高雍湖国际	11月19日	20	102	19.61%	510.00%	7	35.00%
15	华润万象城悦府	11月28日	128	4632	2.76%	3618.75%	47	36.72%
16	新力江悦	12月9日	108	905	11.93%	837.96%	64	59.26%
17	碧桂园城央书院	12月9日	262	622	42.12%	237.40%	170	64.89%
18	华润青山湖万象汇	12月16日	116	650	17.85%	560.34%	62	53.45%
19	东投新力檀悦	12月16日	350	690	50.72%	197.14%	244	69.71%
20	新城明樾府	12月22日	248	2281	10.87%	919.76%	103	41.53%
21	煜盛中央都荟	12月23日	107	221	48.42%	206.54%	62	57.94%

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

FOR FUTURE

南昌政策：落户政策

全面放开城镇落户限制“零门槛”准入

- 全面取消在南昌市城镇地域落户的参保年限、居住年限、学历要求等迁入条件限制，实行以群众申请为主、不附加其他条件、同户人员可以随迁的“零门槛”准入政策；允许在南昌市租赁房屋人员申请落户在派出所社区集体户；放宽落户地址限制，允许在部分非住宅（公寓、商住楼）和卑位自建员工宿舍地址上落户；全面将户口迁入南昌市城镇地域审批权限下放至派出所，实行准迁业务“一门办、即时办”。自2020年4 月9日起生效。

2018年-2019年落户政策			2020年落户政策调整	分析
直系亲属投靠：直系亲属投靠分夫妻投靠、子女投靠父母、双方父母投靠成年子女三种，申请人必须是具有本市常住户口人员，除学生集体户和人事代理机构集体户人员外。	**凭房产证(含商品房、二手房、房改房、还建房、私有房和农民自建房)落户**	**人才落户** 1、人才落户。国内大中专院校(含高职高专)毕业生，凭毕业证办理落户，留学回国人员凭中国留学服务中心出具的国外学历学位认证书办理落户;各类专业人才凭国家职业资格证书或专业技术资格证书办理落户。 2、在校学生落户。在本市大中专、职业技工院校就读学生，凭新生入学通知书或在校学习证明办理落户;全国其他院校就读学生需将户口迁入我市的，可按在本市就读学生同等条件办理。 3、单位员工落户。我市各县区报备的高新技术产业、重点企业、小微工业园、创(就)业平台等，其员工可凭用工合同和缴纳社保满半年证明办理落户。 4、居住人员落户。在我市领取居住证满半年或者缴纳社保满一年即可申请落户。 5、购房人员落户。在我市购房人员凭已备案的购房合同即可申请落户。	全面取消在南昌市城镇地域落户的参保年限、居住年限、学历要求等迁入条件限制，实行以群众申请为主、不附加其他条件、同户人员可以随迁的“零门槛”准入政策	**作为弱二线的省会城市南昌，对人才的需求更多追求的是数量而非高层次，为经济发展寻求人口基数的支撑。** **2018-2019年人才政策调整，主要是降低了限购人群的年龄门槛，释放了一批潜在购买力。** **2020年落户政策调整后，零门槛落户在吸引外地客群落户南昌同时也对房地产市场产生正面影响。**
组织、劳动、人事部门批准的干部、职工调动及随迁人员户口迁移：凭县级以上有审批权限的组织、人事、劳动部门调令，当事人户口簿、居民身份证、接收单位证明。	**出国(境)前已注销常住户口、且未在国(境)外入籍、定居留学人员回国落户**			
现役军人家属子女随军的户口迁移：凭军队师(旅)以上单位政治机关签发的批复、婚姻证明及当事人户口簿、居民身份证办理。	**单位集体户**			
录用公务员落户：凭公务员录用通知书、接收单位证明、落户人户口簿、居民身份证或《户口迁移证》办理。	**根据需要设立社区集体户**			
事业单位公开招聘录用人员落户：凭录用通知书、单位接收证明、落户人户口簿、居民身份证或《户口迁移证》办理。				

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

南昌政策：人才引入政策

南昌“人才10条”政策及补充，旨在加强人才引进也释放了一批潜在购买力

- 12月2日，南昌市委工作领导小组发布了《关于调整南昌市人才政策的补充规定》，取消了人才申领生活补贴劳动（聘用）合同年限，分别给予每人一次性就业、安家、租房等生活补贴5万元、3万元、2万元、1万元不等。重点产业企业人才购买首套自住商品房不受落户限制，对在昌创业且稳定经营两年以上或在昌就业且与企业（不含行政机关、事业单位和国有企业）签订劳动合同，并在昌缴纳社保满两年的全日制博士、硕士研究生（含高级技师），在昌首次贩买商品住房的，分别给予10万元、6万元购房补贴，贩买产权型人才住房的，不能同时享受购房补贴政策。

2020年6月南昌“人才10条”政策出台		2020年12月年”人才10条“政策调整	分析
凡大学毕业生（含驻昌院校在校大学生）和技能人才首次将户口迁移至南昌（含集体户口）的，一次性发放1000元落户奖励；。	支持县区（开发区）在人才集中区域建设租赁型人才公寓，面向“重点产业、重点企业、重点人才”建设产权型人才住房	取消了人才申领生活补贴劳动（聘用）合同年限，分别给予每人一次性就业、安家、租房等生活补贴5万元、3万元、2万元、1万元不等	南昌“人才10条”主要以落户有奖励、就业有补贴、创业有扶持、购房有实惠、岗位有保障等方面为着力点，可以看出南昌对人才的执着性。**未来5年，南昌将吸纳50万青年人才留昌就业创业。从今年起，规划目标5年内每年将引进培育2万名以上技能人才、6000名以上高技能人才。最新人才政策调整，也增加了购房潜在客户，释放了一批潜在购买力**
凡大学毕业生和技能人才落户南昌，录用在行政机关、事业单位工作或与驻昌企业签订3年以上劳动合同，并首次在昌缴纳社保的，按全日制博士5万元、全日制硕士及高级技师（一级）3万元、全日制本科及技师（二级）2万元、全日制大专及高级工（三级）1万元的标准给予每人一次性生活补贴	对企业提供就业岗位并成功录用大学毕业生和技能人才的，按照全日制本科（技师）以上每人3000元、全日制大专（高级工）每人1000元的标准给予企业就业岗位补贴。	在昌缴纳社保满两年的全日制博士、硕士研究生（含高级技师），在昌首次贩买商品住房的，分别给予10万元、6万元购房补贴，贩买产权型人才住房的，不能同时享受购房补贴政策	
大学毕业生和技能人才在昌创办企业除享受落户奖励和生活补贴，还可按要求申请30万元至600万元不等的创业融资扶持。	我市各县区报备的高新技术产业、重点企业、小微工业园、创（就）业平台等，其员工可凭用工合同和缴纳社保满半年证明办理落户。	重点产业企业人才购买首套自住商品房不受落户限制	
凡在昌创业就业并缴纳社保满2年的人才，不受年龄和户籍限制，可在该市辖区（含限购区）内购买首套商品住房	在昌创业且稳定经营2年以上或在民营企业就业并缴纳社保满2年的全日制博士、硕士研究生（含高级技师），在昌首次购买商品住房的，分别给予10万元、6万元购房补贴；		

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

南昌政策：非住宅政策（非住宅可读书）

非住宅（公寓、商住楼）可作为生源类别认定条件

- 6月2日，南昌市教育局发布《关于做好2020年义务教育免试就近入学工作的实施意见》，在原第三类后，新增了一类，即原前三类不变，原第四、第五、第六类顺延为第五、六、七类。新增第四类为：**小学毕业生及其父母户口在学区范围内，且户主为其父或者其母，家庭实际居住地(房屋产权所有人为其父或其母或小学毕业生本人、房屋权证性质为非住宅[公寓、商住楼]，且该小学毕业生及其父母在城区无其他权证性质为住宅的房产，落户在该常住地址**)在学区范围内。

南昌2020年房地产相关重要政策梳理

类别顺序	详细内容
第一	小学毕业生及其父母户口在学区范围内，且户主为其父或者其母，家庭实际居住地（房屋产权所有人为其父或母或小学毕业生本人、房屋权证性质为住宅）同时属于学区范围内。
第二	小学毕业生及其父母户口在学区范围内，户主为其祖父母或外祖父母，实际居住地（房屋产权所有人为其祖父母或外祖父母、房屋权证性质为住宅）同时属于学区范围内，且该小学毕业生及父母在城区无房产。
第三	小学毕业生及其父母户口不在学区范围内，但家庭实际居住地（房屋产权所有人为其父或母或小学毕业生本人、房屋权证性质为住宅）在学区范围内。
第四（新增）	小学毕业生及其父母户口在学区范围内，且户主为其父或者其母，家庭实际居住地（房屋产权所有人为其父或母或小学毕业生本人、房屋权证性质为非住宅[公寓、商住楼]，且该小学毕业生及其父母在城区无其他权证性质为住宅的房产，落户在该常住地址）在学区范围内。
第五	小学毕业生及其父母户口（含集体户口）在学区范围内，实际居住地为租赁房（凭房屋租赁合同等材料）属于学区范围内，且该小学毕业生及父母在城区无房产。
第六	小学毕业生及其父母户口（含集体户口）不在学区范围内，实际居住地为租赁房（凭房屋租赁合同等材料）属于该学区范围内，且该小学毕业生及其父母在城区无房产。
第七	小学毕业生及其父母户口不在南昌城区范围内，但实际居住地为租赁房（凭房屋租赁合同、居住证等材料）属于学区范围内,且该小学毕业生及父母在城区无房产。

学区按照划分范围接收符合条件的小学毕业生。如果范围内学生数量未超过学校接纳能力，则全部接收。如果学区范围内学生数量超过学校接纳能力，则按以上顺序接收学生：

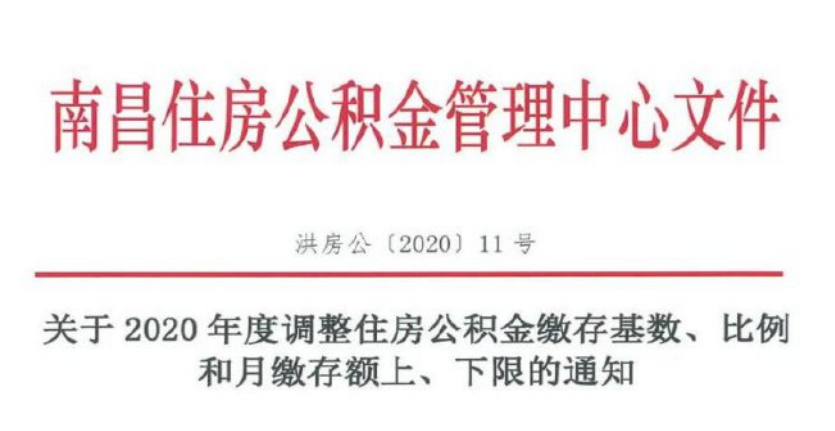
资料来源：保利投顾南昌研究院整理

FOR FUTURE

南昌政策：公积金、预售资金监管政策

调整公积金缴纳比例，将商品房预售资金列入监管

6月18日，经南昌住房公积金管理委员会审议通过：单位和职工各自的住房公积金缴存比例不应低二5%，最高不得超过12%。2020年度住房公积金月缴存额上限为5308元（含单位、个人两部分），下限260元（含单位、个人两部分），缴存单位应以2019年职工月平均工资作为2020年度住房公积金缴存基数。缴存基数不高二本市2019年城镇非私营卑位在岗职工月平均工资的3倍，即22118元。


南昌住房公积金管理中心文件

洪房公〔2020〕11号

关于2020年度调整住房公积金缴存基数、比例和月缴存额上、下限的通知

11月22日，明确全省市、县城市经批准预售的商品房建设项目预售资金应列入监管范围，即购房人按合同约定支付的全部房款进行监管，对保障建设项目竣工交付的预售资金实行重点监管，列为重点监管资金，其他为非重点监管资金。商品房预售资金监管期限为自取得《商品房预售许可证》开始，至预售项目楼栋完成房屋初始登记并达到购房人可单方办理房屋转移登记条件为止。


江西省住房和城乡建设厅

Department of Housing and Urban-Rural Development of Jiangxi Province

关于进一步加强商品房预售资金监管工作的通知

2020-11-23 09:03 来源：省住房和城乡建设厅

各市、县住房和城乡建设局，南昌市住房保障和房产管理局，各银保监分局：

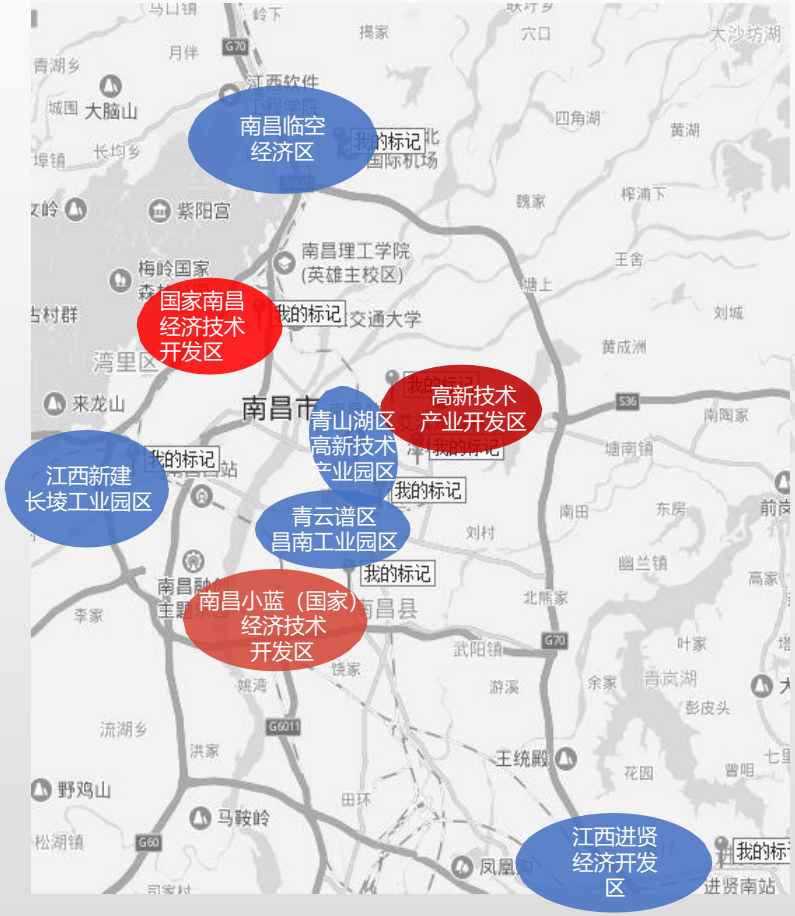
为保持房地产市场平稳健康发展，防范房地产市场风险，保证预售资金优先用于商品房项目工程建设，保障购房人的合法权益，根据《城市房地产开发经营管理条例》（国务院令第248号）、《城市商品房预售管理办法》（建设部令第131号）和《住房城乡建设部关于进一步规范和加强房屋网签备案工作的指导意见》（建房〔2018〕128号）等有关法律法规、规章和文件精神，结合本省实际，现就加强商品房预售资金监管工作有关事项通知如下：

资料来源：保利投顾南昌研究院整理

城市发展：城市产业结构与产业

四大国家级产业园布局南昌

- 南昌有赣江新区、高新区、经开区、小蓝经济技术开发区四大国家级产业园，接近2万家企业，先进产业带来高知人才的引入，人口导入加速城市发展，提升GDP总量。
- 高新、赣江、经开、小蓝等四大过千亿产业园，从规划面积来看高新、小蓝产业密度要高，其中高新产业园遥遥领先于其他产业园区。
- 20万+人口规模产业园有6个，目前发展成熟的是高新、经开、小蓝、青云谱，而新区赣江新区、临空还有待成熟



产业园区	级别	规划面积（平方公里）	主导产业	企业数量	代表企业
国家南昌高新技术产业开发区	国家级	286	电子信息、光伏、LED、大飞机、生物医药、软件服务外包、新兴信息业、只能装备制造、新材料	6000	微软、德国G＆D等
赣江新区	国家级	465	电子信息、生物医药、高端智能装备制造、新能源新材料、现代轻纺、有机硅新材料、绿色金融、临空产业、创意设计	6000	正邦、南昌凯马等
国家南昌经济技术开发区	国家级	229	4+X（4：电子信息、新能源汽车及汽车零部件、医药、智能制造；X：新材料】家电制造、互联网+产业、现代物流业、食品饮料	5000	欧菲光、酷派、江铃新能源、海立、奥克斯、润田、双汇食品等
南昌小蓝经济技术开发区	国家级	40	汽车及零部件、食品饮料、生物医药、战略性新兴产业	2200	江铃汽车、长安汽车、福特汽车、可口可乐、百威英博、煌上煌、绿兹肴
江西新建长堎工业园区	省级	120	新能源汽车、物联网智能制造、新一代LED光电	460	江西五十铃、远成股份、天津宇傲等成功转型升级企业
江西进贤经济开发区	省级	18.03	医疗器械、现代装备制造、电子信息、电子设备等	212	洪达医疗企业、中韩医疗产业园、江联重工等
青云谱区昌南工业园区	省级	191.05	现代机械加工工业、现代物流、都市工业、电子商务	800	深圳农产品批发市场、九州通医药物流中心等
江西青山湖区高新技术产业园区	省级	21.5	电子信息、针织服装、食品饮料、医药化工、汽车及配件等产业	695	深圳兆驰、东莞凯格、通威股份、雪津啤酒、华润三九药业
南昌临空经济区	省级	223	LED、移动智能终端、高端装备制造、新能源材料	60	欧菲光、航天通信智慧海派、鸿利光电南昌快递物流园等

城市政策环境小结

在遵循“稳地价、稳地价、稳预期“的主基调下，从土地出让金、三限房销售政策、非住宅可入学到零门槛落户，政府多方面保障市场发展的平稳性和有序性

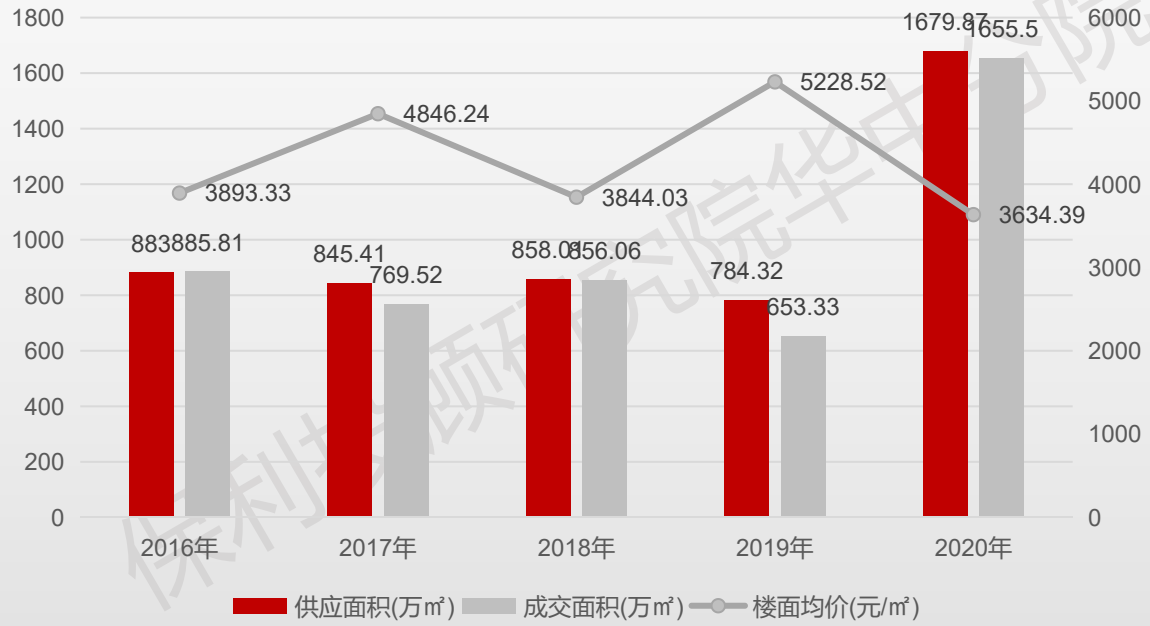
限购限贷	限购限贷政策力度未有放松，体现出房住不炒的政策走向
人才落户	零门槛落户，南昌人才十条给予及其优惠的政策补贴与购房补贴，进一步吸引人才落户
预售资金监管政策	商品房建设项目预售资金应列入监管范围，保障购房者安全，为市场环境进一步改善；
三限房销售秩序	2019年三限房新政补充条款，进一步完善摇号选房规则，针对购房者进行规范，保障开发商和真正购房者的利益
土地出让金政策	土地出让竞买保证金比例全部调整为20%，签订土地出让合同一个月内仅须缴纳50%，减小房企的资金压力

南昌土地市场：土地供求

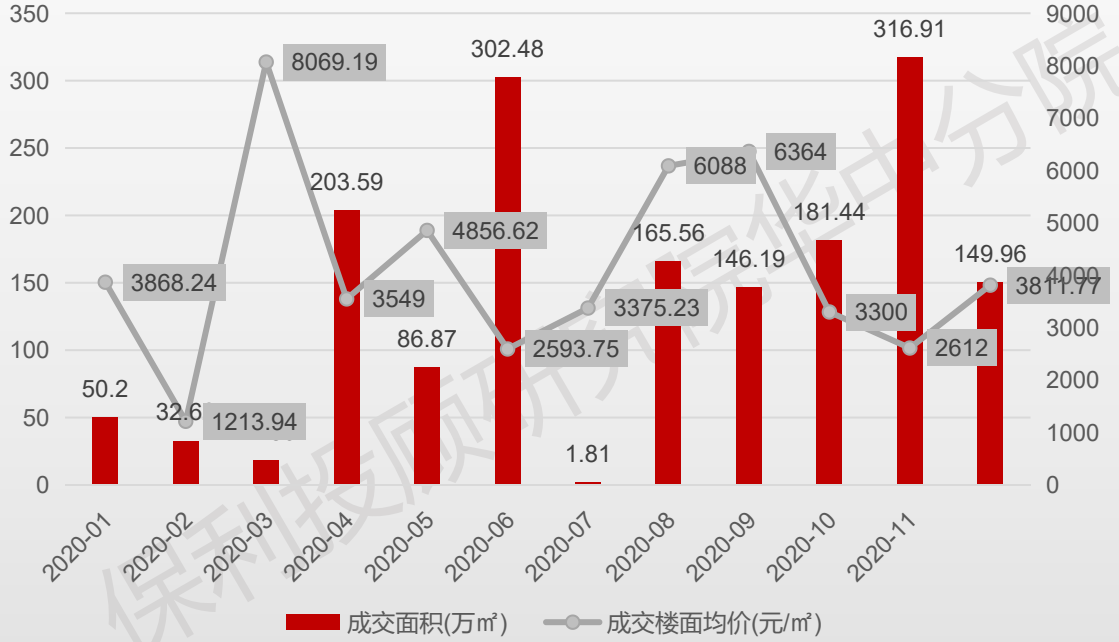
住宅用地供需两旺，达历史新高，楼面价同比下滑14%（剔除产业勾地）

- 近几年南昌**住宅用地**整体**供求平稳，2020年受疫情影响，政府为保障市场信心，出台延期缴纳土地出让金，放宽拿地条件，降低房企资金压力，同时大面积推出优质地块，造成2020年土地市场达到历史新高。**20年全年成交建面约1655.5万㎡，同比增长153%，成交楼面均价约3634.39元/㎡，同比下滑30%。从月度成交走势来看，可以发现2020年土地成交主要集中在下半年。剔除产业勾地土地均价控制在5274元/㎡，同比下滑14%。（2019年剔除产业勾地楼面均价6196元/㎡）

图：近五年住宅用地供求量价走势



图：近一年宅地成交情况



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

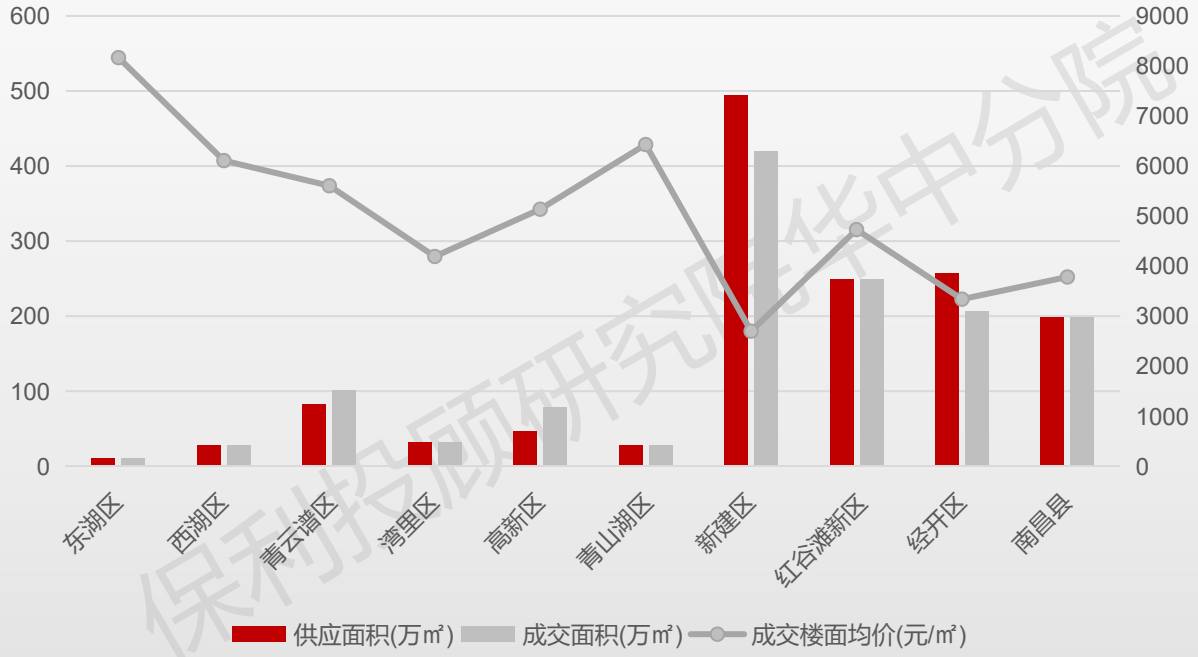
保利投顾研究院华中分院

南昌土地市场：各区域土地供应

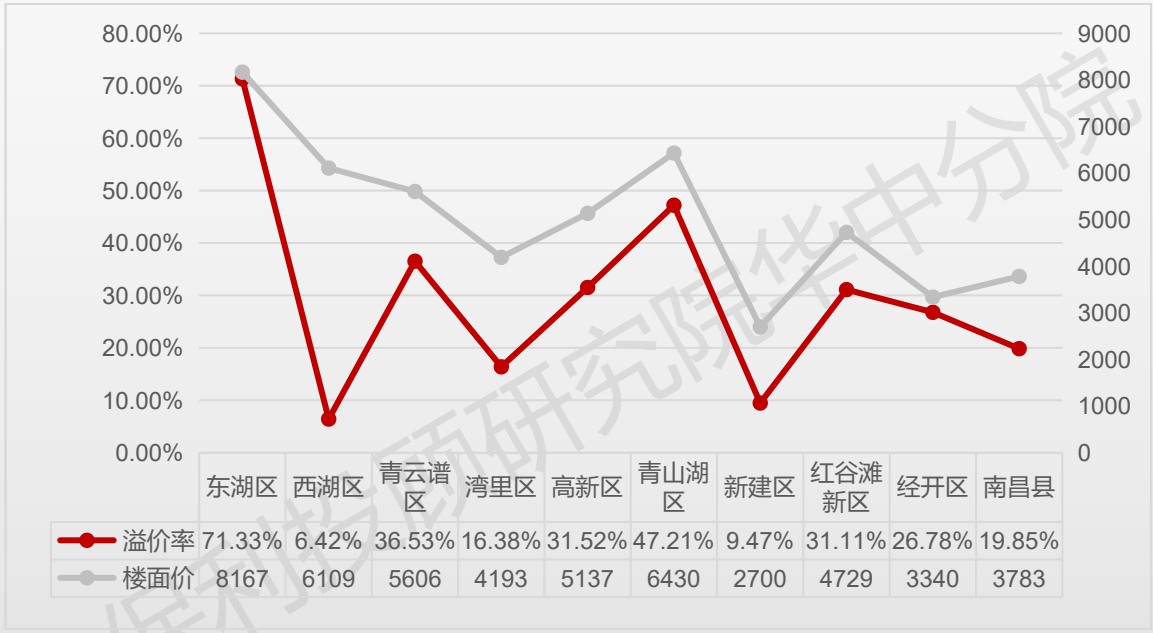
特征一：供应成交热度呈现两极分化，以新建区、九龙湖为主，老城核心区溢价较高

- 从各区宅地供应情况来看，**东西湖、湾里、高新、青山湖、**宅地供应建面较弱，新建区、红谷滩（九龙湖）经开区、南昌县较强，楼面价以东湖区为首，分环线来看，2020年宅地供应多集中**三环以内，两环以外**，溢价率以东湖区、青山湖等老城核心区较高，新建区、南昌县较弱。

图：各区域宅地供求情况



图：各区域宅地溢价率



	东湖区	西湖区	青云谱区	湾里区	高新区	青山湖区	新建区	红谷滩新区	经开区	南昌县
溢价率	71.33%	6.42%	36.53%	16.38%	31.52%	47.21%	9.47%	31.11%	26.78%	19.85%
楼面价	8167	6109	5606	4193	5137	6430	2700	4729	3340	3783

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

南昌土地市场：供应计划与完成情况

特征二：土地供应计划完成率创历史新高

- 2020年全年完成的商品房用地出让计划92%，完成量同比增长216%，达到历史新高，南昌商品房用地供应计划完成率近年维持在40%-60%之间，2019年供应计划完成率为55%。

2019年南昌商品房用地供应计划表（住宅+商服；亩）

城市	计划供应（亩）	完成（亩）	完成率
东湖区	184	117.76	64%
西湖区	249	236.55	95%
青云谱区	133	19.95	15%
青山湖区	476	337.96	71%
湾里区	304	206.72	68%
高新区	543	314.94	58%
红谷滩区	712	263.44	37%
经开区（含赣江新区）	—	—	—
新建区	1748	1188.64	68%
南昌县	234	21.06	9%
合计	7185	3955.98	55%

2020年南昌商品房用地供应计划表（住宅+商服；亩）

城市	计划供应（亩）	完成（亩）	完成率
东湖区	118.1	67.7	57.35%
西湖区	276	270.9	98.15%
青云谱区	744.9	472.3	75.70%
青山湖区	538.1	194.9	36.22%
湾里区	596	318.5	53.43%
经开区（含赣江新区）	939.9	1723.4	119.36%
高新区	990	990.5	95.77%
红谷滩新区（含九龙湖）	2340	2145.4	123.62%
临空区	357	674.9	74.11%
新建区	4560.9	4138.4	75.73%
南昌县	2009.4	1521.7	87.02%
合计	13470.3	12518.6	92.93%

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

FOR FUTURE

南昌土地市场：新进房企布局

特征三：新进房企招拍挂和勾地并行

➢ 2020年通过土拍市场首次进入南昌楼市的房企有7家，包括平安、祥生、宝龙、中粮、新欧鹏、彰泰、煊辉置业（不完全统计）。宝龙、大悦城相继落地，宝龙以27.83亿登上了2020年总价榜首，成为全城关注的热点。彰泰首入南昌就连落3子，分别于经开区、东湖区、南昌县拿地，可以预见2021年市场竞争加剧。

2020年首进南昌房企

企业	地块编号	区域	进入方式	地块面积（亩）	土地性质	住宅限价（元/㎡）	总价（亿元）	楼面价（元/㎡）
江西煊辉	DAK2020013	新建区	招拍挂	30.91	住宅、商服用地	15000	2.04	6187
中粮（大悦城）	DABJ2020048	西湖区	勾地	30.23	商业、商服用地	/	3.25	2687
	DABJ2020049	西湖区		64.33	商业、商务用地	/	4.57	1922
	DABJ2020050	西湖区		110.032	居住用地	14200	10.13	6280
彰泰	DAJ2020023	南昌县	招拍挂	74.6715	居住用地	10000	6.07	5543
	DAGJ2020031	经开区	招拍挂	81.016	居住用地	9593	5.84	4916
	DAAJ2020027	东湖区	招拍挂	61.524	居住用地	14600	5.28	4767
百树教育集团	DAEJ2020054	九龙湖	/	45.361	商业、商务用地	/	2.35	2096
汉港置业	DAAJ2020047	东湖区	/	6.154	商业、商务用地	/	1.00	7589
江西泛川	DAGJ2020026	经开区	/	40.6	居住用地	6530	0.98	1252
新欧鹏	DABJ2020025	西湖区	招拍挂	45.935	商业、商务、居住用地	12000	4.3	5622
祥生	DAEJ2020015	九龙湖	招拍挂	70.953	二类居住用地	11700	9.49	9123
宝龙	DAFJ2020044	高新区	招拍挂	365.253	商业、商务、居住用地	11435	27.83	4609
平安地产	DAEJ2020051	九龙湖	勾地	258.073	二类居住用地、服务设施用地	12618	16.77	3351
	DAEJ2020052	九龙湖		78.559	商业、商务用地	/	3.1	1209

FOR FUTURE

南昌土地市场：房企土地储备

特征四：保利、旭辉、联发等房企积极储备土地

- 在房企拿地数量方面，作为今年大热的保利当仁不让，以8宗地块，排名第一，拿地面积897.726亩，旭辉则以801.546亩，排名第二，其中首进南昌的彰泰地产势头迅猛，一举拿下南昌3宗地块。
- 保利8宗地块分别位于高新区、新建区、青云谱区、九龙湖区以及南昌县；其中青云谱区就有3宗地块，南昌县有2宗，其余区域各1宗。其中包含保利大剧院大ip项目。

2020年房企拿地面积TOP10

房企	宗数	拿地面积（亩）
保利	8	897.726
旭辉	3	801.546
宝龙	1	365.253
联发	3	303.707
彰泰	3	217.2115

地块编号	区位	地块面积（亩）	土地性质	住宅限价	总价	楼面价	竞得企业	备注
DAJ2020060	南昌县	79.9995	居住用地	9500	3.05	2598	保利	待售
DAJ2020052	南昌县	86.514	居住用地	10000	2.61	2831		待售
DADJ2020045	青云谱	37.803	商业、商务、居住用地	11351	3.96	4908		待售
DAEJ2020036	九龙湖	294.212	商业、商务、居住用地	14648	10.42	2793		保利大剧院待售
DADJ2020028	青云谱	183.745	综合用地	12080	13.25	4095		待售
DADJ2020022	青云谱	36.091	商业、商务、居住用地	12080	4.09	5660		待售
DAFJ2020005	高新区	43.0815	商业、商务、居住用地	3500	0.45	975		定向住房
DAK2020004	新建区	136.28	住宅、商服用地	14000	14.83	5628		保利紫云在售

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院

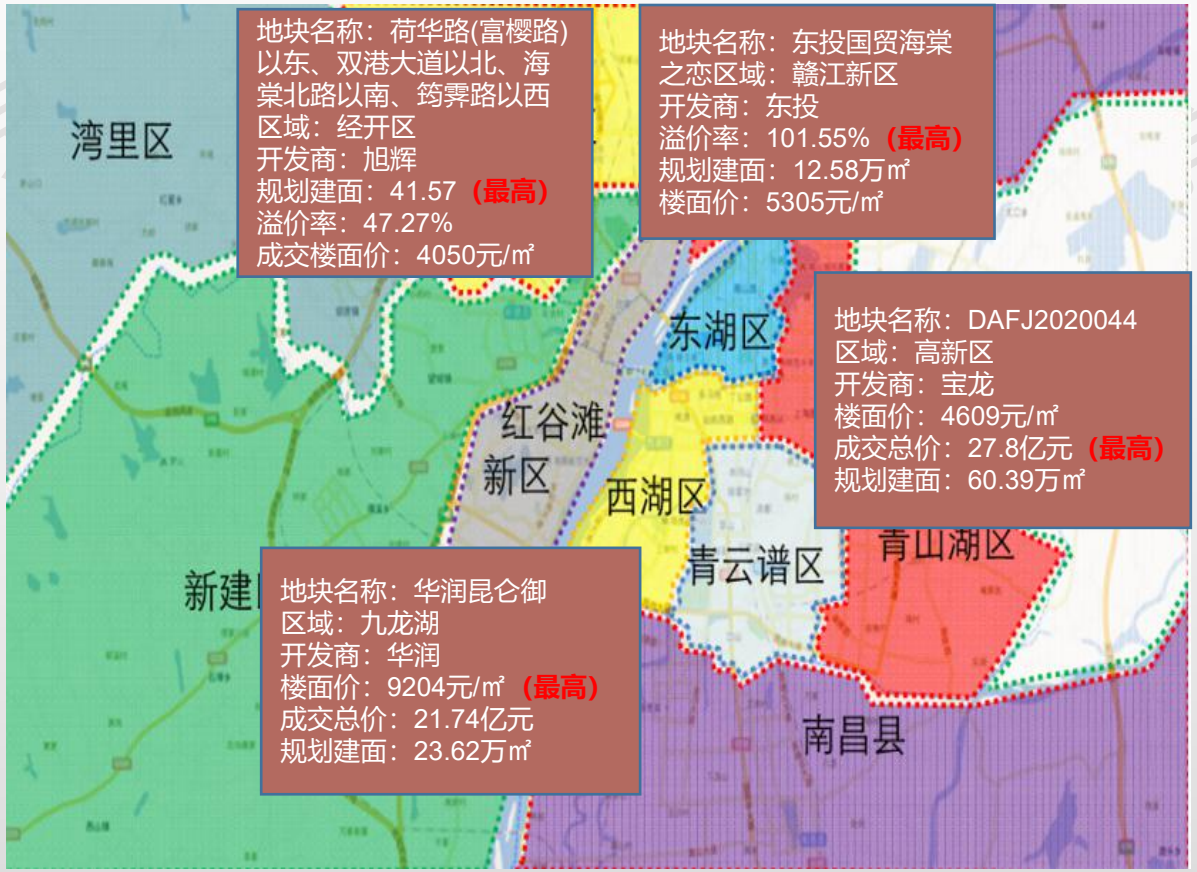
南昌土地市场：土地之最

特征五：楼面价之最—华润昆仑御；溢价率最高—东投经开区

- 2020年土地市场火爆，其中经开区出现单块建面最高（41.57万㎡）及溢价率最高土地（101.55%），分别为旭辉与东投摘得。九龙湖出现楼面价最高地块为华润摘得（楼面价9204元/㎡，成交总价21.74亿元），宝龙新进南昌拿下高新区地王，成交总价27.82亿，另据统计，2020年保利在南昌共拿下8宗地块，面积总计约897.72亩，成交总价约56.83亿元。

土地成交之最

9204元/㎡ 楼面价最高	华润
27.8亿元 成交总价最高	宝龙
41.57万㎡ 单块建面最高	旭辉
101.55% 溢价率最高	东投



保利投顾研究院华中分院

南昌土地市场小结

整体供求

南昌2020年土地市场火爆异常，全年完成的商品房用地出让计划92%，完成量同比增长216%，达到历史新高，房企扎堆抢地，地价频频刷新。整体供求表现亮眼，**供求齐升，供应端及成交端达历史新高，全年土地出让金总额约641.78亿元，同比上涨76.79%，创下近8年新高，土地成交面积全省第四。**

土地供应

2020年南昌供应成交热度呈现两极分化，以新建区、九龙湖为主，分环线来看，2020年宅地供应多集中三环以内，两环以外，溢价率以东湖区、青山湖等老城核心区较高，新建区、南昌县较弱。随着九龙湖利好不断加磅，地块供应增加，九龙湖的建设正不断加速，九龙湖土地市场将会成为南昌土地市场的支柱板块。

土地成交

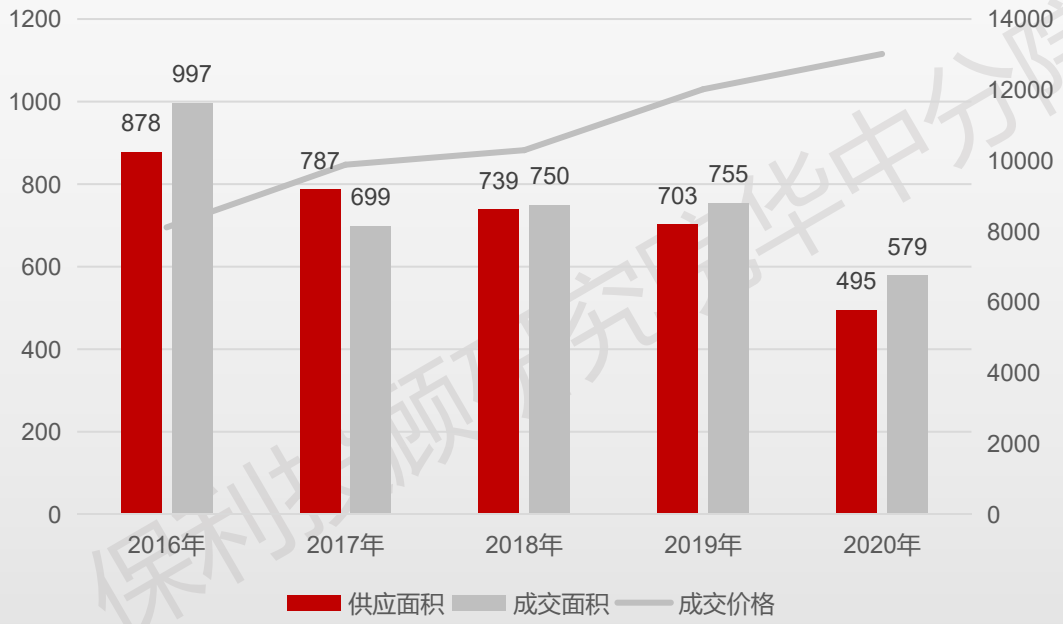
2020年土地成交热度不断升高，随着三道红线政策的限制，行业融资环境持续紧缩，房企资金压力加剧，大多数开发商态度谨慎。捆绑条件多、门槛高，底价成交地块增多，联合拿地合作蔚然成风，但也不乏一些热点区域优质地块，依然得到青睐，众多房企依然敢于高溢价抢地。

南昌新房市场：供求量

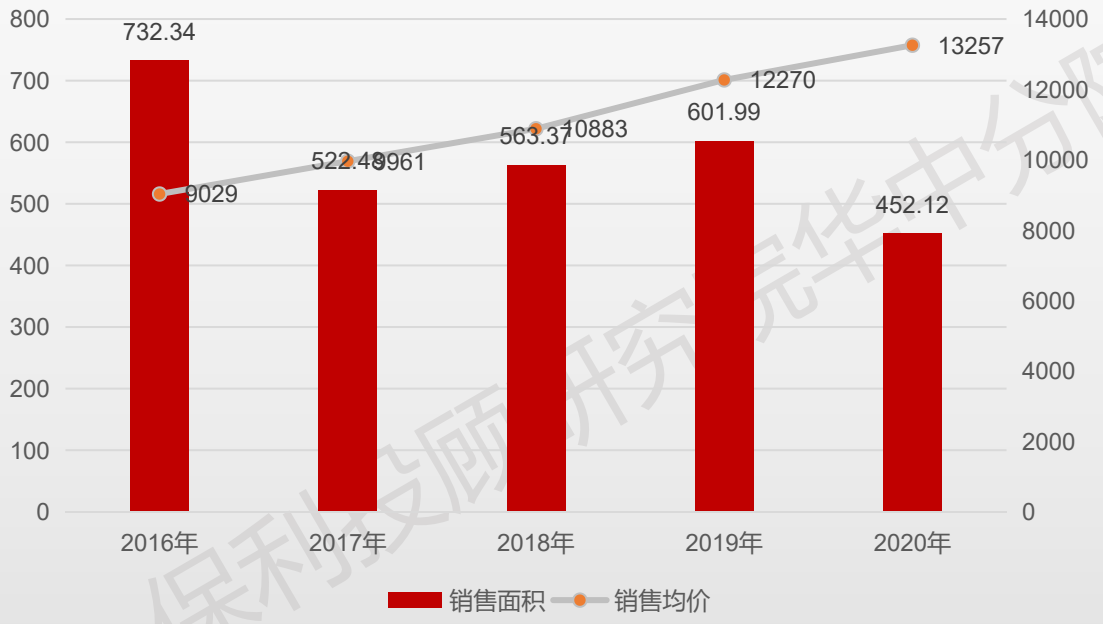
供求量：供需均衡，量跌价升，成交同比下滑三成，创近年历史最低值

- 2020年，南昌市住宅新增供应达**495万方**，同比下滑**208万方**，同比下滑30%。市场整体呈现供不应求态势，17-19年土地供应放缓、两会提出坚持房住不炒的原则，政策管控力度逐步加强，商品住宅供求相较16年均有所下降，20年受疫情影响，供求量下滑加剧。其中主城区住宅成交**452万方**，同比下滑**149万方。**

图：近五年全市商品住宅供求



图：近五年南昌主城区成交



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

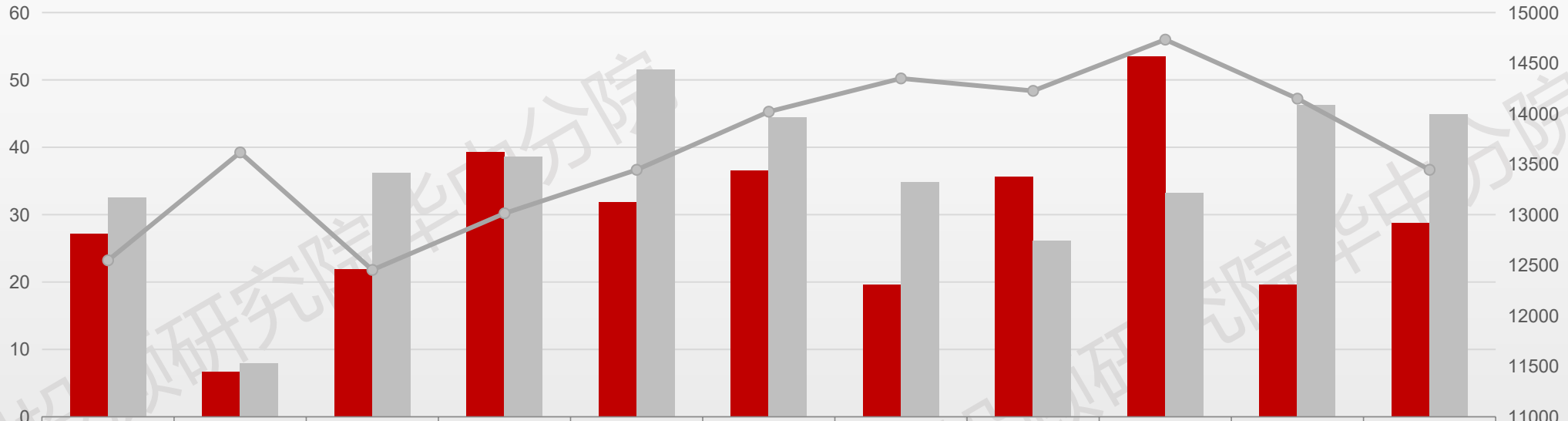
保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场：供求量

供求量：疫情影响市场下滑，金九银十成色不足，全年市场恢复到75%

- 住宅市场：上半年受疫情影响，整体成交量仅达到去年的67%，4-6月疫情稳定各房企积极推货，市场小幅度复苏，6月后市场重新下行，10月**假期促销加码、需求释放，市场有所好转但未达预期，**全年市场恢复到75%

图：南昌主城区住宅成交走势



	2020年1月	2020年2月	2020年3月	2020年4月	2020年5月	2020年6月	2020年7月	2020年8月	2020年9月	2020年10月	2020年11月
供应面积(万㎡)	27.23	6.66	21.89	39.29	31.84	36.56	19.65	35.62	53.55	19.61	28.77
销售面积(万㎡)	32.51	8.01	36.22	38.6	51.56	44.41	34.81	26.19	33.21	46.33	44.92
销售价格(元/㎡)	12548	13616	12453	13013	13444	14019	14348	14225	14732	14148	13444

数据来源：中指，保利投顾研究院整理，截止到11月

保利投顾研究院华中分院

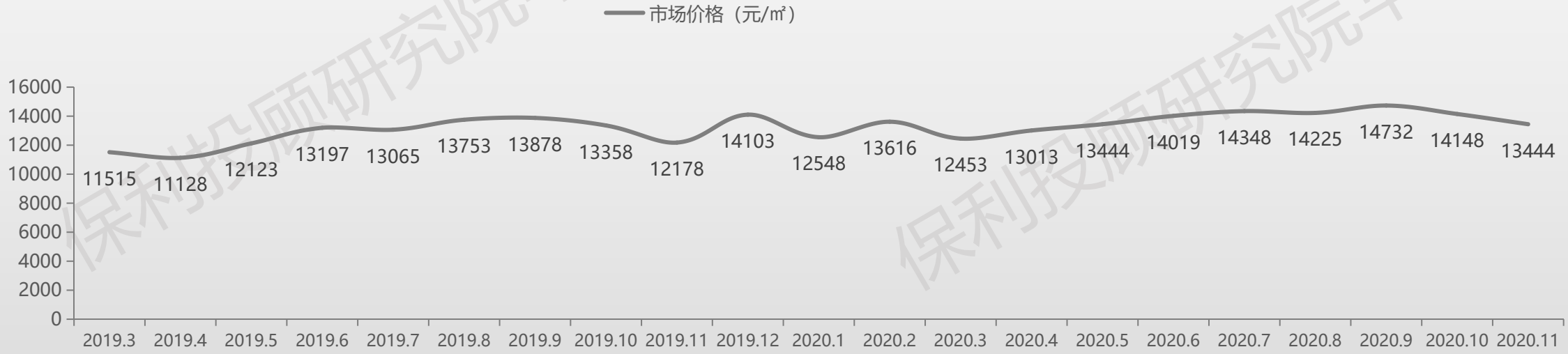
南昌新房市场：成交价格

成交价：前三季度住宅整体市场均价小幅稳步攀升，四季度稳中有跌，整体仍较平稳

- 前三季度住宅整体均价“小步快跑”，由年初的1.2万/平到9月的1.47万元/平，上涨近千元，涨幅达7%。11月南昌市主城区新建商品住宅成交均价13444元/㎡，房价稳中有跌，但整体仍处于平稳态势。

时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
市场价格（元/㎡）	12548	13616	12453	13013	13444	14019	14348	14225	14732	14148	13444
环比	-11.02%	8.51%	8.54%	16.93%	3.31%	4.28%	2.35%	-0.86%	3.56%	-3.96%	-4.98%

图：2019-2020年南昌主城区新建商品住宅成交均价走势



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场：区域量价格局

区域成交：红谷滩新区（含九龙湖）住宅成交量领跑全市，湾里区包揽销量亚军

- 2020年，红谷滩新区（含九龙湖）新建商品住宅成交9650套/119.69万方，领跑全市。湾里区成交5488套/268.72万方，排名第二；高新区成交5028套/58.63万方，排名第三。

区域	销售套数(套)	销售面积(万㎡)	销售价格(元/㎡)	销售额(亿元)
东湖区	1421	16.71	19678	32.88
西湖区	2806	35.07	17590	61.69
青山湖区	3240	35.03	12903	45.2
青云谱区	5027	58	12608	73.12
湾里区	5488	68.72	8939	61.43
经济技术开发区	4753	54.2	10960	59.4
高新区	5028	58.63	13641	79.97
红谷滩新区	9650	119.69	15106	180.8
合计	37413	446.05	13329	594.49

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场：中心城区库存

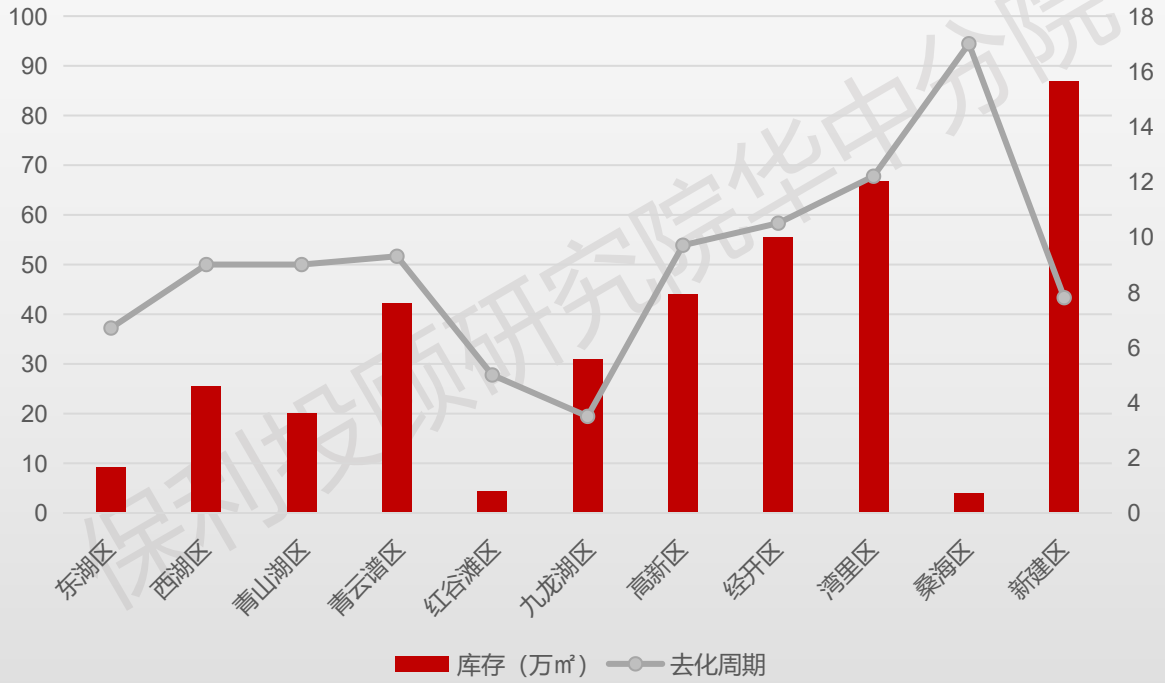
库存：疫情影响下供应放量减缓，库存增速加大，出清周期攀升至10.1个月，到达警戒线

- 2020年受疫情影响，供求下滑，土拍爆量，库存量升到新高，供求压力相对增大，截止到今年12月，市场库存为390万㎡，去化周期10.1个月，到达警戒线。
- 分区来看，库存压力集中新建区、湾里区等区，新建区欣悦湖多盘扎堆，产品同质化，竞争异常激烈，湾里区库存较多主要原因在于区域大体量楼盘较多，且缺乏成熟的大型商业医疗配套，但区域处于价格洼地，性价比较高的楼盘走势较好。

图：近一年城中心库存情况



图：各区域库存情况



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

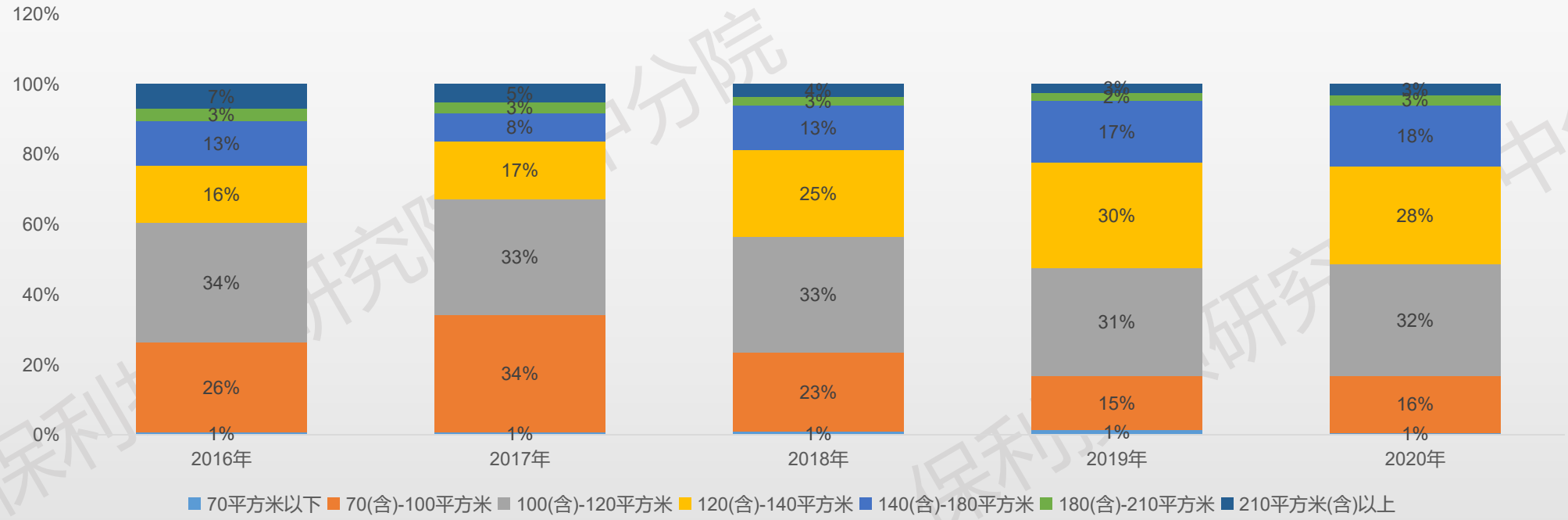
保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场：成交结构

成交结构：100-120㎡刚改产品为市场成交主力军，改善需求持续释放，120-140㎡改善型稳步增长

➢ 2020年，面积段100-120㎡产品占据主力成交市场，占比高达32%，90㎡以下面积段受市场供应稀缺影响，近五年呈持续下滑态势，后续随着改善需求的进一步释放，120-140㎡以及140㎡以上面积段产品成交具有一定上升空间。

图：近年成交结构



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

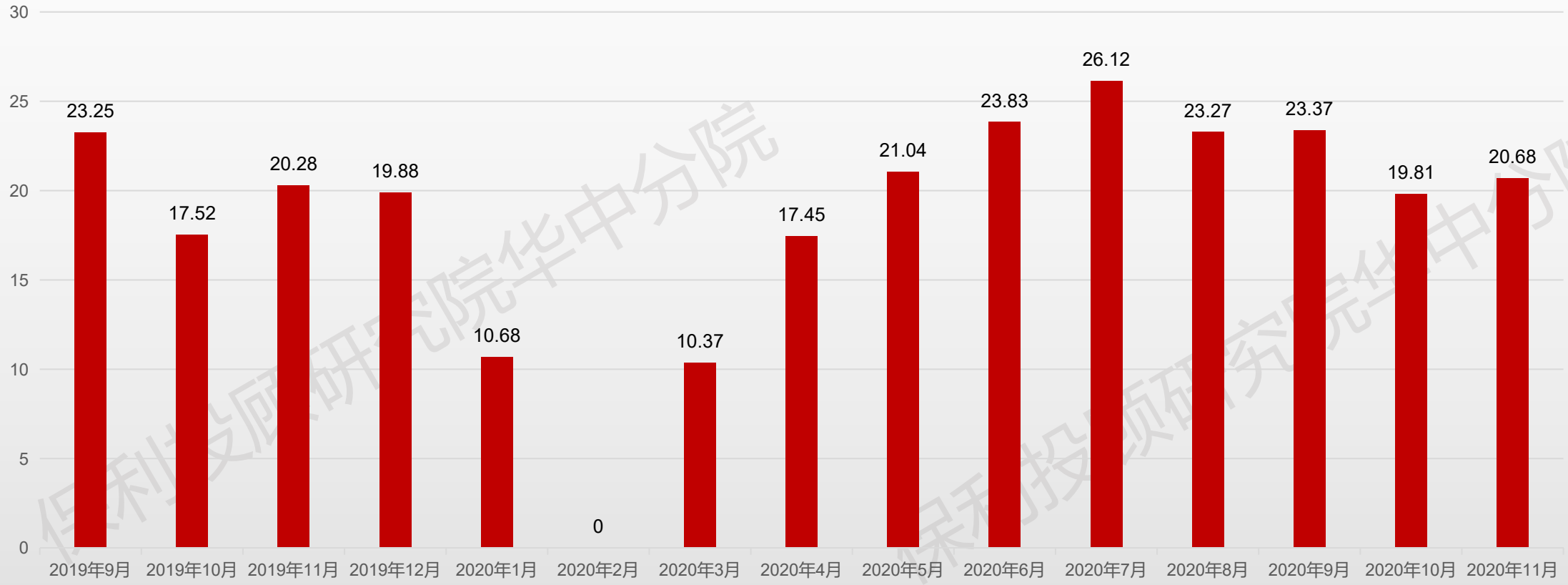
保利投顾研究院分院

南昌新房市场：二手房市场表现

成交环比上升4.39%，二手房市场表现平稳

➢ 二手房成交：2020年11月南昌（不含新建、南昌县）二手房成交20.68万㎡，环比上升4.39%，同比上升1.97%，二手房市场表现平稳。

图：南昌二手房成交情况（万㎡）



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

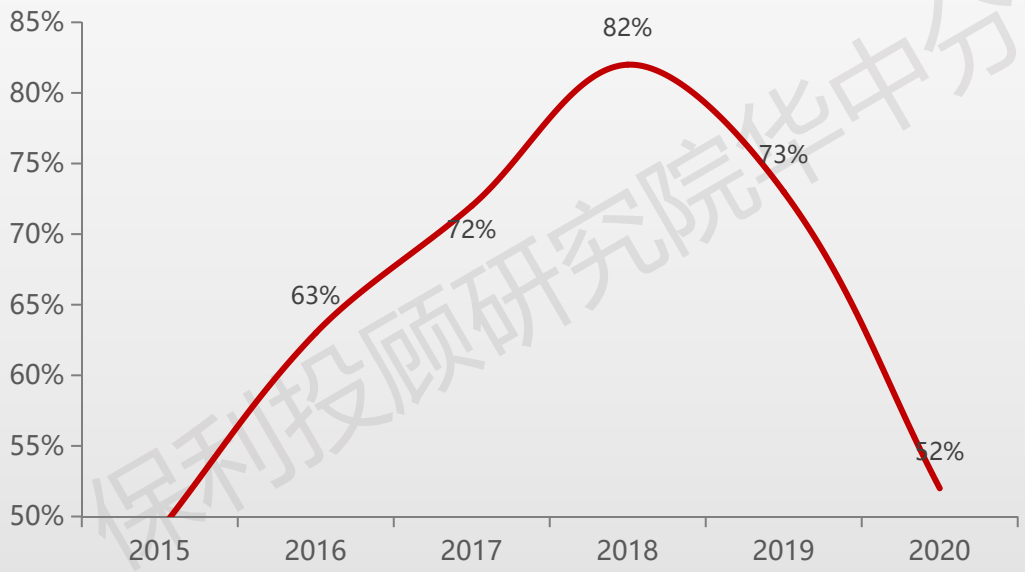
保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场：开盘去化率

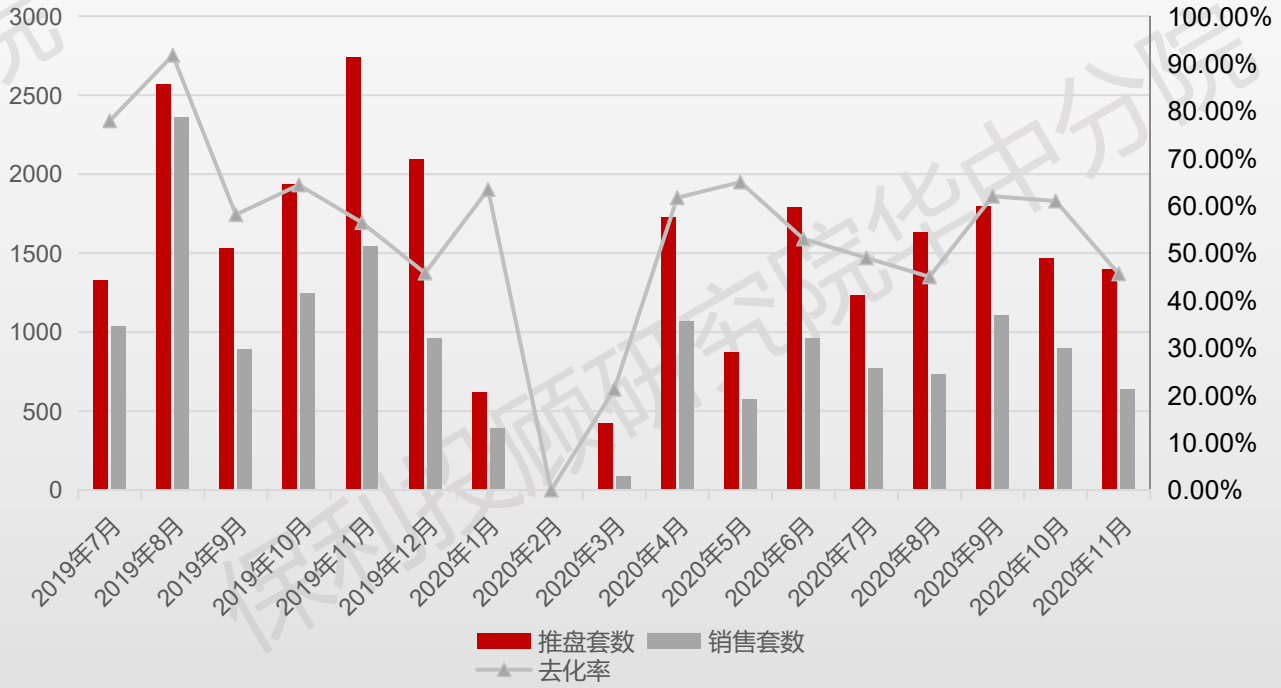
2020年开盘率同比下滑严重，全年开盘高光时刻集中于4-6月

- 年度市场对比：2020年全年开盘当日去化率同比下滑严重，平均去化率维持在52%，处于历史低位。上半年主要集中在4-6月，复工复产后房地产入市积极。开盘项目中，仅两成左右的项目可以日光，成交转化难度持续增大，但同时性价比高、一二手倒挂、大盘大流量项目明显受到市场青睐。

图：2015-2020年南昌开盘去化率



图：近一年开盘及去化情况



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场小结

整体供求

20年南昌供应成交双双下滑，数据达到近年低谷。主要是受疫情影响，客户观望情绪严重。同时以九龙湖为首的区域在政府利好不断公布下区域价值进行兑现，客户认可度高，成交量带动明显，因此反映出较好的供求数据。市场稳定局面并未打破，成交价格也基本处于稳中有升的态势。

主城区市场

上半年受疫情影响，整体成交量仅达到去年的67%，4-6月疫情稳定各房企积极推货，市场小幅度复苏，6月后市场重新下行，全年市场恢复到75%。价格方面前三季度住宅整体均价“小步快跑”，由年初的1.2万/平到9月的1.47万元/平，上涨近千元，涨幅达7%。房价稳中有跌，但整体仍处于平稳态势。

开盘情况

2020年全年开盘率同比下滑严重，平均去化率维持在52%，处于历史低位。开盘项目中，仅两成左右的项目可以日光，成交转化难度持续增大，但同时性价比高、一二手倒挂、大盘大流量项目明显受到市场青睐。

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

南昌房企竞争格局

房企格局●投资策略●营销策略●产品策略●典型房企策略分析

保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

房企格局：房企销售排行

房企排行：top10房企市占率超五成，市场向品牌房企聚集

➢ 根据房企销售数据，**top10房企门揽金超11.43亿元，top5房企揽金超48.43亿元，头部房企竞争激烈**，且多为品牌房企，大型房企发力明显，小型房企优势减弱，市场集中度进一步增加。

表：2020年南昌房企全口径销售面积排行榜TOP10

排名	企业名称	销售套数	销售面积(万㎡)	销售金额(亿元)
1	新力控股	4576	**53.9**	76.65
2	保利地产	3757	**45.0**	49.69
3	万科	3688	**41.4**	68.80
4	中国恒大	2698	**33.8**	42.61
5	融创中国	2117	**27.6**	48.43
6	通源企业管理集团	2053	**24.6**	19.37
7	新旅置业	1751	**21.3**	33.80
8	正荣地产	1624	**17.6**	22.80
9	中海地产	1299	**14.3**	19.80
10	红星地产	1353	**14.0**	11.43

表：2020年南昌房企全口径销售金额排行榜TOP10

排名	企业名称	销售套数	销售金额亿元)	销售面积(万㎡)
1	新力控股	4576	**76.65**	53.9
2	万科	3688	**68.80**	41.4
3	保利地产	3757	**49.69**	45.0
4	融创中国	2117	**48.43**	27.6
5	中国恒大	2698	**42.61**	33.8
6	新旅置业	1751	**33.80**	21.3
7	正荣地产	1624	**22.80**	17.6
8	中海地产	1299	**19.80**	14.3
9	通源企业管理集团	2053	**19.37**	24.6
10	金地集团	1176	**16.75**	12.5

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

保利投顾研究院

房企格局：项目销售排行

项目排行：保利和光以20.08万㎡领跑南昌，华侨城万科世纪水岸单盘34.14亿，爆发能力强

- 2020年住宅项目成交金额前十门槛为12.89亿元，华侨城万科世纪水岸凭借综合体大盘优势以34.14亿元领跑市场，跻身成交金额榜首，2020年住宅项目面积前十门槛为10.99万方，保利和光以20.08万㎡成为成交面积榜首，领先南昌其他项目。

表：2020年住宅项目销售金额top10排行榜

排名	项目名称	区域	金额（亿元）
1	华侨城万科	西湖区	34.14
2	南昌融创文旅城	九龙湖	27.55
3	新旅明樾府	九龙湖	24.26
4	保利和光	青云谱	23.81
5	联发万科海上明月	高新区	20.32
6	融创红城投赣江府	九龙湖	16.75
7	苏宁檀悦	东湖区	15.28
8	新力城	新建区	15.18
9	恒大林溪府	湾里区	15.12
10	恒大时代之光	经开区	12.89

表：2020年住宅项目销售面积top10排行榜

排名	项目名称	区域	销售面积（万㎡）
1	保利和光	青云谱	20.08
2	华侨城万科	西湖区	17.59
3	恒大林溪府	湾里区	15.65
4	新旅明樾府	九龙湖	15.49
5	南昌融创文旅城	九龙湖	15.39
6	新力城	新建区	14.04
7	联发万科海上明月	高新区	13.06
8	新建城	新建区	12.42
9	九颂山河时代城	南昌县	12.3
10	绿地国际博览城	九龙湖	10.99

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

FOR FUTURE

投资策略：拿地排行

房企拿地：国企强势布局，彰泰大手笔拿地，凸显进驻南昌决心

➢ 根据2020年房企拿地建面榜单，保利、绿地、联发强势布局，**新进房企宝龙单地总价最高，彰泰大手笔拿地，凸显进驻南昌决心，**2020年保利狂揽8宗地块，成交总建面122.84万㎡，成交总金额52.82亿元，以绝对优势位居榜单之首。

表：2020年房企南昌拿地建面排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	绿地控股	5	61.06	138.68	24.28	1750
2	保利地产	8	52.78	122.84	52.82	4300
3	新力控股	6	35.90	87.14	40.04	4595
4	东投地产集团	4	28.59	83.59	36.75	4396
5	南昌城市建设投资	2	26.97	75.50	6.69	886
6	旭辉集团	3	47.50	61.38	27.67	4508
7	正荣地产	7	27.34	60.45	42.22	6983
8	宝龙地产	1	24.35	60.39	27.83	4608
9	嘉福集团	3	24.16	57.29	8	1396
10	中国平安	1	17.20	50.15	16.77	3344

表：2020年房企南昌拿地金额排行榜

排名	企业名称	地块数量	总占地面积（万㎡）	总建面（万㎡）	拿地总价（亿元）	楼面均价（元/㎡）
1	保利地产	8	52.78	122.84	52.82	4300
2	正荣地产	7	27.34	60.45	42.22	6983
3	新力控股	6	35.90	87.14	40.04	4595
4	东投地产集团	4	28.59	83.59	36.75	4396
5	联发集团	3	17.57	32.66	28.11	8606
6	宝龙地产	1	24.35	60.39	27.83	4608
7	旭辉集团	3	47.50	61.38	27.67	4508
8	绿地控股	5	61.06	138.68	24.28	1750
9	彰泰集团	3	14.48	33.91	22.91	6755
10	华润置地	1	10.73	23.62	21.74	9204

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

FOR FUTURE

投资策略：拿地策略

拿地方式：公开招拍挂市场拿地难度大、门槛高，优质地块竞争激烈、勾地多以配建和产业勾地为主。

- 2020年南昌勾地项目共24个，主要集中在九龙湖、新建区（服城+流湖）和赣江新区，以配建和产业勾地为主。

表：2020年部分房企勾地情况

地块编号	占地面积（亩）	计容面积（万㎡）	竞得人/项目名称	限制条件
DAEJ2019044	15.76	4.73	海康威视	全部自持且业态不可调整
DXKJ2020001-7	368.38	42.73	成都中瑞天悦/中医药科创城	须配建中医药文化博览馆、中医民俗风情商业街等业态共计约7万㎡
DXKJ2020008-11	171.33	28.82	南昌金力	须引进五星级酒庖，甲级写字楼及商业中心
DAK2020005	46.65	9.95	望城城投	住宅自持≥5年，商业自持≥10年
DAEJ2020008	160.79	24.01	绿地&红谷滩城投/VR科创城	须配建≥6万㎡酒店及国际会议中心且自持≥5年；≥0.5万㎡的VR/AR软件中心及云创新中心，≥0.5万㎡的云创新中心，≥0.6万㎡的飞行培训基地且均自持≥5年
DAEJ2020041-42	518.79	59.52		
DAK2020016	206.97	32.13	百城＆南昌工业控股	须建19万㎡建材类与业市场
DAJ2020002	133.05	17.74	嘉福新天地	商业≥7万㎡，其中主体商业自持（约5万㎡）

数据来源：天睿年报，保利投顾研究院整理

FOR FUTURE

营销策略：花式促销

营销策略：除对特殊产品价格促销外，部分难销盘也采取变相降价促销

- 从市场项目动作来看，“目前主要分为首开低价入市、特价房源、全国统一折扣、购房补贴等价格促销手段，除了针对天地楼、尾盘、滞销大户型等特殊产品促销外，也有像经开区太平洋广场、湾里区恒大林溪府等直接降价促销，降价幅度均超500元，青云谱美的公园天下13100元均价下调至12100元。

分类	项目	促销策略	降价幅度	调价后的价格
首开低价	**南昌旭辉中心**	**首开低价入市**，周边中海锦城位置要差，中高层精装12000元/㎡	均价11500元/平	均价11500元/平
特价房源	鸿海城	特惠一口价房源（顶天立地，贝壳专享），**购房同时购车位享额外98折**	宣传口径87折，原均价11200元/平，相比调价前打85-96折	单价9481-10770元/平
	红星中奥广场	清盘特惠，**指定房源（大户型）单套直减20万**	降价前均价13200元/平，最高降1200元/平左右，实际打91折左右	约12000-12700元/平
	上海建工海玥名邸	清盘特惠88折	宣传口径88折，实际与调价前相比打96折左右	均价9500元/平
全国统一折扣	恒大林溪府	全盘加推打7折	宣传口径7折，实际相比原83折有500元/平的降价幅度	洋房10200元/平、高层9300元/平
购房补贴	金科集美九龙湖	限时限量折上折立减3万，成交抽千元起豪礼	200-300元/平	高层14200元/平
	联发万科西岸春风	业主来访领取柚子礼盒，分享家推荐享万元奖金，参与活动赢华为手机	200-300元/平	高层14200元/平
	太平洋广场	**最高享8万元家电家具大礼包，变相降价**	**750-850元/平**	10200元/平
	金茂宸南里	99折购房优惠券	100元/平左右	9200-9400元/平

FOR FUTURE

城市竞争格局小结

房企销售

新力、保利、恒大、万科等龙头房企市占率超过5成，品牌聚焦，市场集中度进一步提高

根据房企销售数据，top10房企门揽金超11.43亿元，top5房企揽金超48.43亿元，头部房企竞争激烈，且多为品牌房企，大型房企发力明显，小型房企优势减弱，市场集中度进一步增加。

房企拿地

招拍挂市场拿地难度大、门槛高，优质地块竞争激烈、勾地多以配建和产业勾地为主。

2020年南昌勾地项目共24个，主要集中在九龙湖、新建区（服城+流湖）和赣江新区，以配建和产业勾地为主。勾地与招拍挂并行将会成为以后市场的主基调。

营销策略

花式促销频现，渠道为王，市场项目对分销依赖度高

FOR FUTURE

保利投顾研究院华中分院

2021年南昌市场研判

政策展望●市场预判

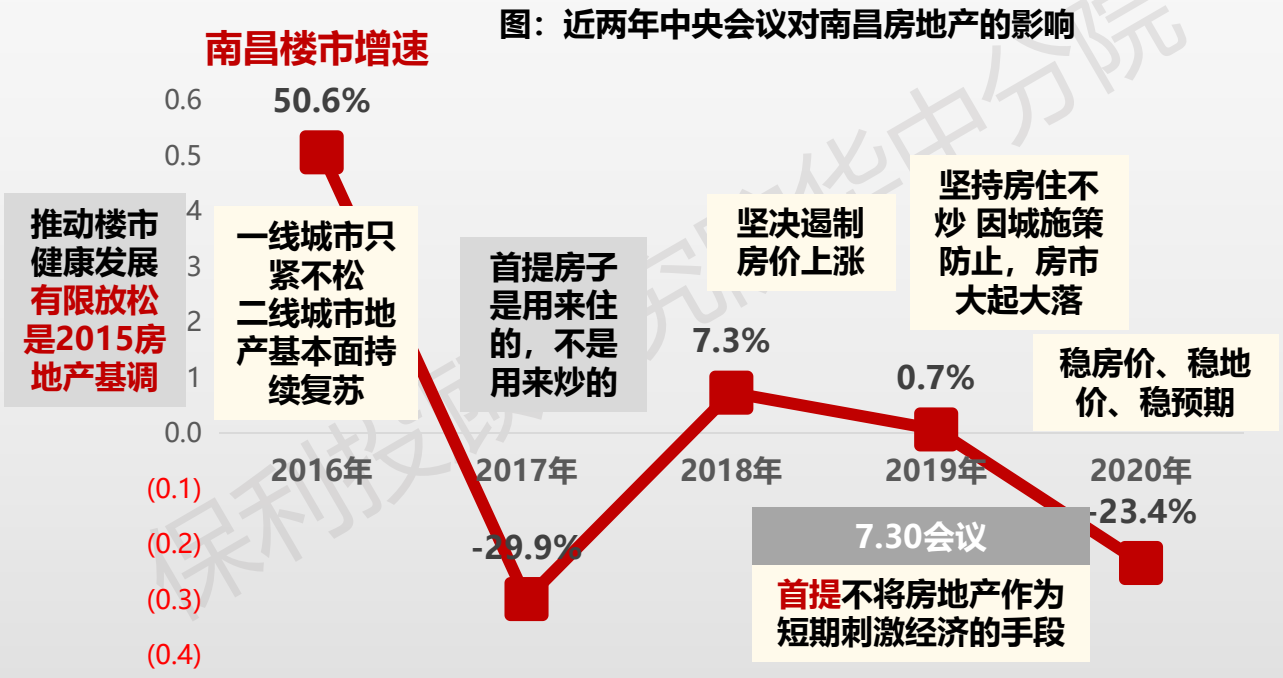
保利投顾研究院华中分院
保利投顾研究院华中分院

南昌政策展望

展望一：遵循全国”稳房价、稳地价、稳预期“，南昌市继续出台边际性利好新政

- 落实国家精神，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，全面落实因城施策，稳地价、稳房价、稳预期的长效管理机制，对于一些高价土地的项目，价格管控会更加灵活。人才需求角度2020年已有人才零门槛落户和公积金新政方面的放松加上人才十条的出台，2021年预计变动概率不大，多会出台边际性政策，同时重新调整规范政策细则、库存压力大区域放松（非正式短暂解除限购）。最终将稳定市场预期，确保市场平稳发展，抑制房价大涨或大跌。

图：近两年中央会议对南昌房地产的影响



数据来源：中指，保利投顾研究院整理



2021年1月5日下午，市自然资源局召开2021年度中心城区土地储备计划、做地计划、出让计划的编制情况专题汇报会，研究部署2021年度中心城区土地收储和出让等工作，要继续充分利用市政府高位调度的有利条件，科学有序把控土地出让节奏，**春节前抓紧研究制定出台“限房价、限地价”的政策文件。**

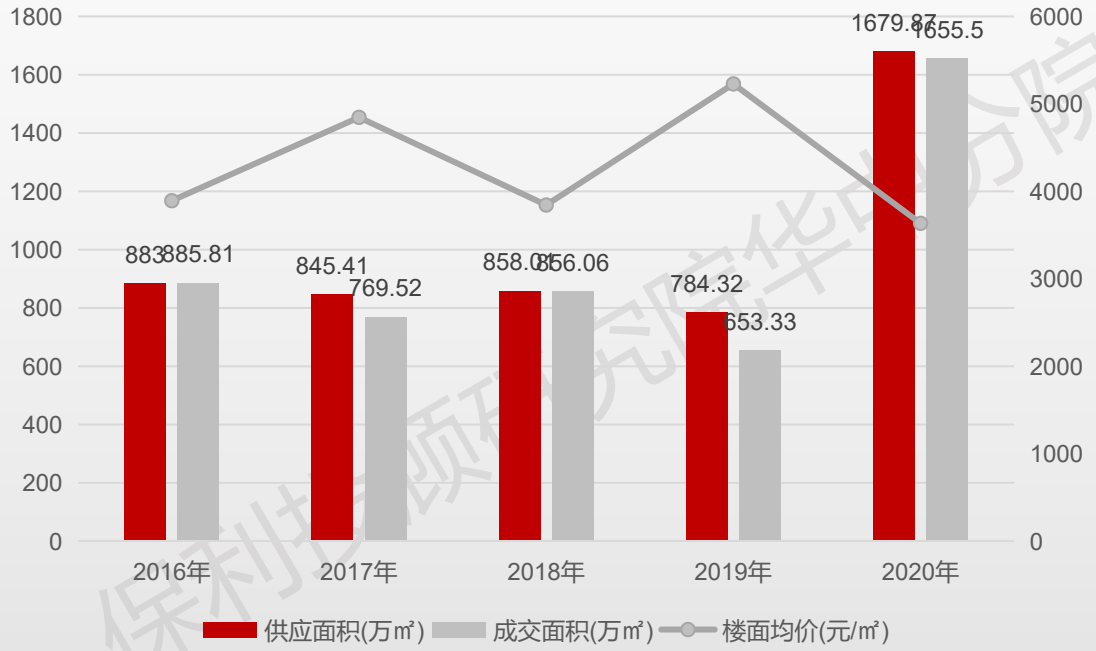
保利投顾研究院华中分院

南昌土地市场展望

展望二：土地市场热度将持续，但预计2021年供应还将回归理性维持

- 2020年南昌土地市场表现极好，土地市场热度空前。主要原因在于政府的大量供地及一系列的政策支持，但遵循国家房住不炒的原则以稳为主依然是政府主基调，可以预判2021年土地供应将会回归理性，2021年主要热度区域依然以红谷滩（九龙湖）、新建区、南昌县为主。

图：近五年住宅用地供求量价走势



2019-2020年南昌商品房用地完成情况（住宅+商服；亩）

城市	2019年完成（亩）	2020年完成（亩）
东湖区	117.76	67.7
西湖区	236.55	270.9
青云谱区	19.95	472.3
青山湖区	337.96	194.9
湾里区	206.72	318.5
高新区	314.94	1723.4
红谷滩区	263.44	990.5
经开区（含赣江新区）	—	1723.4
新建区	1188.64	4138.4
南昌县	21.06	1521.7
合计	3955.98	12518.6

数据来源：中指，保利投顾研究院整理

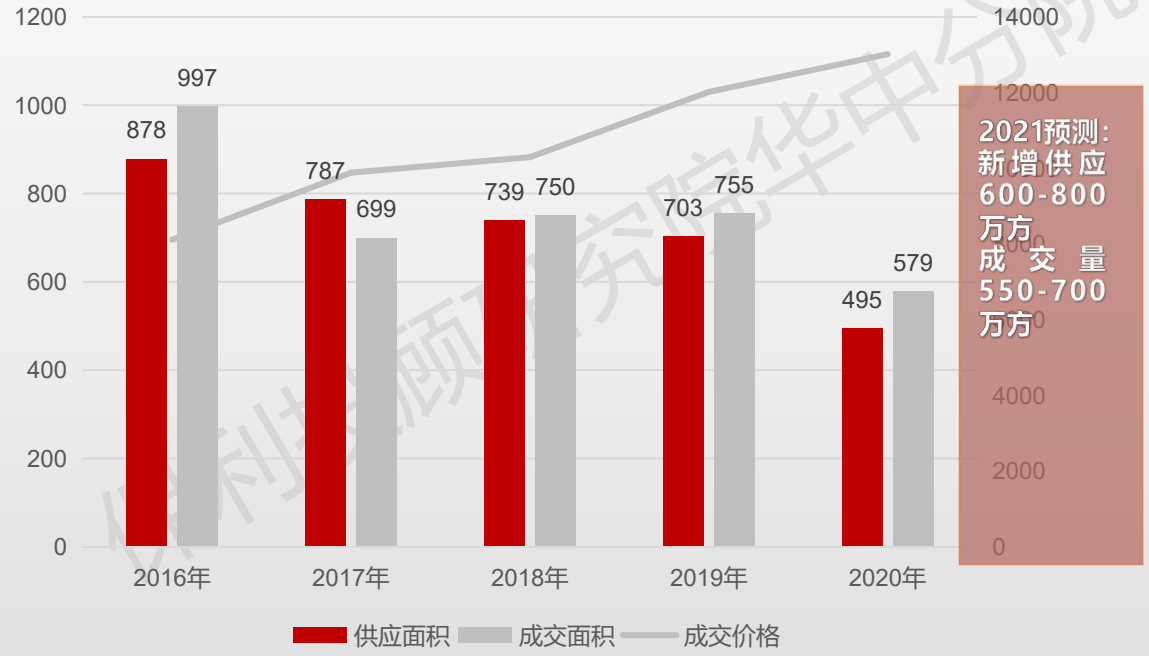
保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场展望

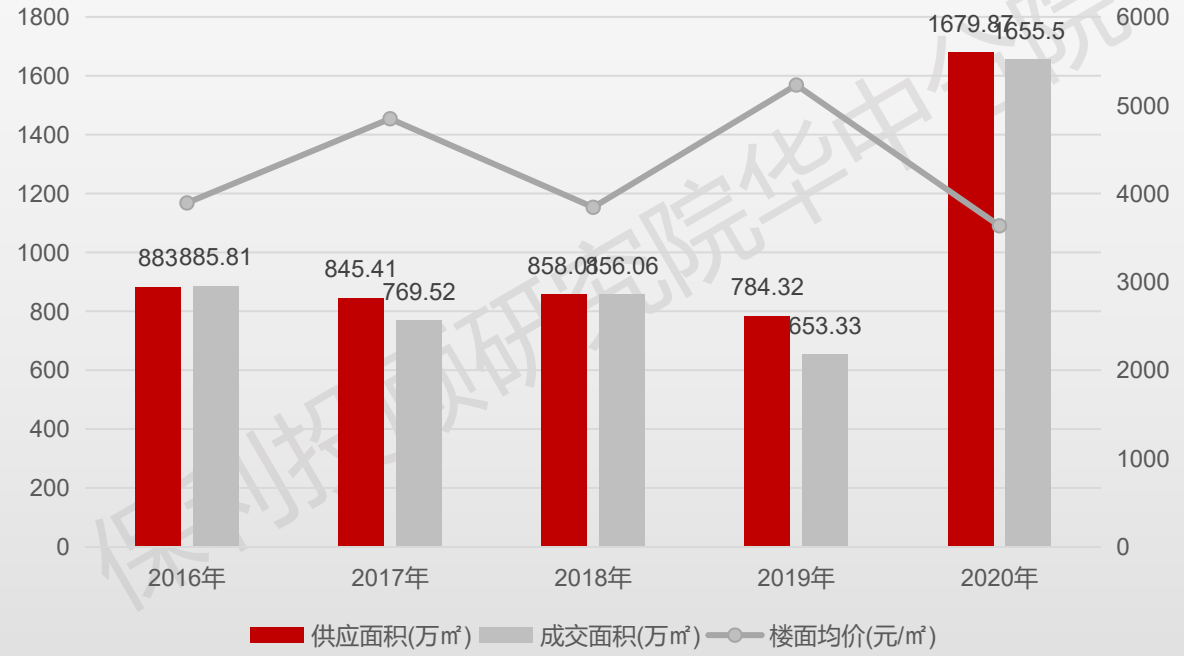
展望三：2020年土拍新高，2021年市场全面爆发，竞争加剧，各房企决战下半年

- 楼市：受到疫情影响，客户观望性较重，期待抄底，2020年预计新增供应600-800万方，在这个基础之上，预计成交量在550-700万方，供大于求。
- 营销：随着2021年的竞争加剧，销拓一体依然会大行其道。房企会更加注重自渠和分销相辅相成，由于2020年土地成交破新高，注定了2021年竞争加剧，更加考验渠道拓客的专业精细性。其次短视频可能会成为拓客主流的新工具。

图：近五年全市商品住宅供求



图：近五年住宅用地供求量价走势



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

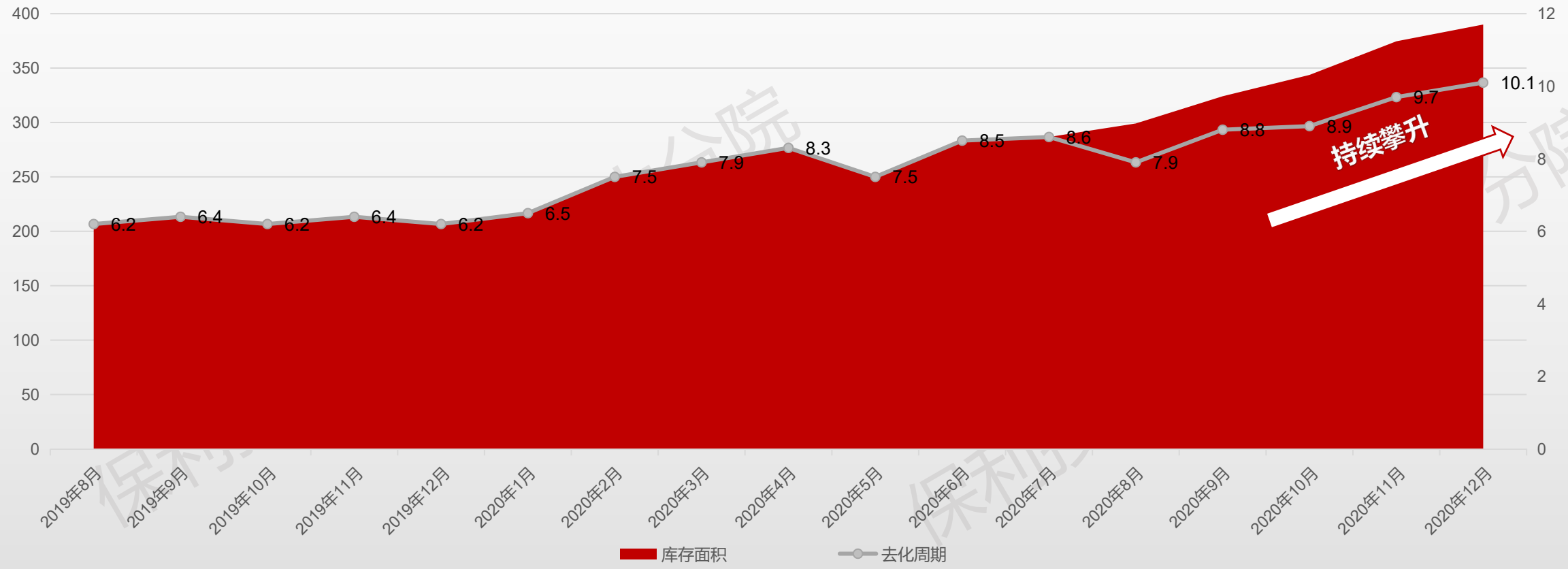
保利投顾研究院华中分院

南昌新房市场展望

展望四：2021年去库存压力较大

- 以现有增速及年度去化来看，2021年末预计存量突破390万㎡，去化超过周期10.1个月，去库存压力较大。

图：近一年城中心库存情况



数据来源：中指，保利投顾研究院整理

FOR FUTURE

南昌新房市场展望

展望五：精细化竞争时代，顺大势修内功，回归产品力是正道

- 近年来，房地产行业规模增速逐渐放缓、三道红线政策下融资难度继续加大，政策紧控下产品去化承压较大，房企规模和利润持续上涨面临诸多挑战。同时，行业头部力量加速强化，行业整合进一步加剧，房企间竞争白热化日益突出。此外，地产行业经过高速扩张的野蛮生长期后，房企间产品甚至产品线趋同性较强，加上市场客户需求多样化，缺乏鲜明产品特色的房企很容易失去竞争优势而被淘汰出局。面对时代发展和行业变革，产品力成为越来越多房企增强竞争力的有力武器。

表：2020年中国房地产企业产品力TOP10

排名	房企
1	绿城中国
2	融创中国
3	金茂地产
4	龙湖集团
5	中骏集团
6	金地集团
7	万科地产
8	华润置地
9	旭辉集团
10	世茂集团

数据来源：保利投顾研究院整理



地产+科技跨界合作

FOR FUTURE

同质化的终结，楼市启动IP和产品力时代

疫情让人们对于居住有了更高标准的要求，产品作为抗击市场波动的最有力内核已成为行业共识。跳出楼市行情的条件，才是当下购房者需要的产品，同时也是楼市进化的必经之路，

住宅回归居住本质，品牌价值强势爆发

产品红利时代来临！

扫码关注，获取更多房地产专业资讯！

保利投顾研究院华中分院

保利旗下专业房地产研究机构

系统性剖析市场走势及前沿热点，
前瞻性研判行业发展及企业战略。

更多商务合作接洽：18986265113