

# 调研纪要 | 河南省三四线城市（四十七）：周口篇

CRIC 研究中心

“弱势强县”郊县客户占比提升，供地过量、项目扎堆，返乡置业恐难支撑。

◎ 作者 / 杨科伟、俞倩倩

周口市，位于河南省东南部，地处黄淮平原腹地，东临安徽阜阳市，西接漯河市、许昌市，南与驻马店市相连，北和开封市、商丘市接壤，属于中原城市群的核心发展区，区域优势突出。从当前发展格局看，属于典型的“**弱市强县**”格局，市区无论从面积、人口、产业、配套层面均有显著短板：**市区人口薄弱，城镇人均可支配收入极低，市区对下辖县城的依附能力弱，县城产业力强于市区。**

**1) 人口层面**，2019年年末全市常住人口 866.22 万人，仅次于郑州、南阳，位列全省第三位，城镇人口 384.26 万人，庞大的人口为城市发展提供良好的保障。但周口市**市区常住人口仅 72 万，占全市总人口的 8.3%，市区人口薄弱。**

**2) 经济层面**，2019 年周口市 GDP 总量为 3198 亿元，位列全省第五，整体经济发展向好。但**城镇人均可支配收入极低，位列全省最后一名。**

3) **产业层面**，经过多年发展，周口已形成以食品加工，纺织服装、医药化工为支柱的工业体系，但周口主城区产业较少，**县城产业力强于市区**，譬如项城市的莲花味精、鹿邑县的辅仁药业、宋河酒业、沈丘县的金丝猴等均为国内知名企业。

4) **配套层面**，周口市对下辖县城的吸附能力弱，主要是由于市区配套资源不足导致。**尤其是教育资源**，重点高中基本都分布在县城，市区仅一所周口一高上榜，没有足够的优势配套资源吸引客户导入。



## 01 市场变化

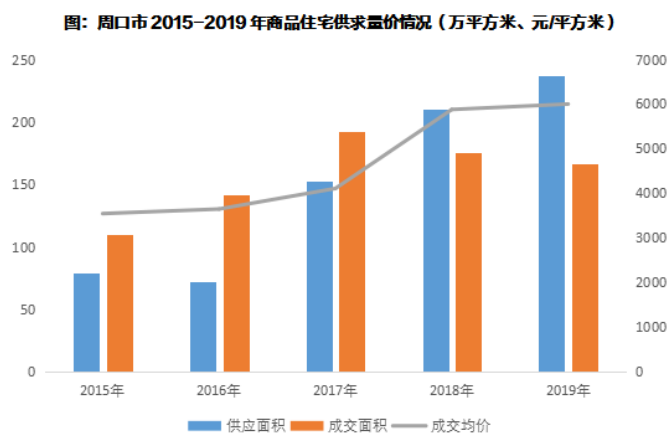
### 2018年下半年转冷，今年3-7月需求释放

#### 8月以来下行，“返乡置业”不再

纵观周口近几年的市场变化，2015-2017年属于高速增长期，成交稳步放量，节节攀升，2017年商品住宅成交面积达192万平方米，同比增长35%，创历史新高，自2018年下半年，随着市场供应量逐步上升，楼市政策环境由“去库存”向“房住不炒”转变，货币化安置退潮，整体成交显现出疲软之势，高位回调，至2019年稳定在167万平方米。

从房价变动情况来看，整体房价稳步上行，2017-2018年均保持两位数增长，房价由4112元/平方米跳增至5880元/平方米，2019年稳中微增至6002元/平方米。

2020年，受疫情影响需求延后，3-7月集中释放期，月度成交略有回升，不过步入8月以来，市场“凉凉”，并未出现明显的“返乡置业”现象，整体去化量基本腰斩，不过品牌房企价格相对“坚挺”，只会选择推出“特价房”策略，拿出不好去化的顶楼或是特殊楼层进行促销，整体房价较2019年仍保持稳中微增态势。



数据来源：CRIC调研

## 02 区域房价

### 各区价格差距不大

#### 东新区 6000-7000 元/平方米占据房价高地

周口市城镇体系空间结构为“一核两轴网络化”的网络化结构，形成城乡一体、布局均衡的城镇空间发展格局。一核：周项淮西一体化的组团城市；两轴：周项沈发展轴和周淮发展轴；网络化：以国、省道为骨架，以县城、中心镇为节点，形成网络化的城镇空间基础格局。以“东拓西控、北伸”为城市发展战略，**重点向东向南发展**。周口东部区域，规划建设成为以“行政办公、文化教育、生活居住”为主要职能的综合性新城，是周口城区未来的核心地区，属于**优先发展区**。南部为引导建设区，目前为川东工业基地。该处用地有限，各项建设活动必须得到有效的引导和控制，以发挥最大的土地效益和产业集聚效益。

就不同区域**房价梯度**来看，周口市区价格差距不明显，除东新区价格较高以外，其他各区价格差距不大，当前市场价格梯队由高到低依次为：东新区 6000-7000 元/平方米、南区 5500-6200 元/平方米、中心区 5000-6200 元/平方米、西区、北区项目较少，价格在 5000 元/平方米左右。值得一提的是，淮阳撤县划区，加之建设文化旅游城市，老城拆迁，城市革新，激发大量置业需求，加之目前在售项目较少，售价现已反超周口中心区，在售小高层均价在 5600-6300 元/平方米。



### 03 政策环境

**无楼市限制性政策，疫后贷款利率下移**

**无预证收意向金现象普遍**

周口房地产调控政策相对宽松，并无限购、限售等限制性政策。贷款方面，多数项目执行首套房首付 20%、二套首付 30%，部分去化惨淡的本土开发商不乏首付分期现象，譬如建业山水湖城打出首付 5 万即可入住的广告标识。贷款利率层面，随着 LPR 中枢下移，政府疫后纾困政策加持，将首套房降至 5.88%，二套房降至 6.125%。

此外，政府对于预售监管不严格，楼盘取证相对容易，部分楼盘采取提前收取意向金，或者办理会员领优惠、交 1 万享受 95 折等方式在拿证前回笼部分资金，锁定客户，而客户对品牌开发商提前收钱的抗性也较低，但拿证之前客户可退房。

## 04 营销拓客

### **项目普遍依赖分销渠道、佣金在 1.5-2%不等**

#### **但收效一般**

据我们实际调研情况来看，项目采取分销渠道拓客现象较为普遍，除建业部分项目诸如世和府坚持自销之外，余下开发商基本会选择与代理商合作，目前佣金点数在 1.5%-2%不等。

以恒大翡翠华庭为例，开盘前自销渠道拓客人数在 500 人左右，开盘后收缩编制至 40-50 人，渠道带客效果相对不错，成交客户中渠道占比在 65%左右，同时恒大采用恒房通进行全民营销，成交返佣在 1%-3.5%浮动，会根据特定开盘节点等调整具体佣金点数。

万基城项目也合作了本地分销商—凯达，8 月之前分销带客效果较佳，而随着 8 月之后市场急剧转冷，整体分销效果大打折扣，部分去化压力较大的项目会提高分销返佣点数，造成客户分流现象。

## 05 项目去化

### 8 月以来多数项目去化量基本“腰斩”

#### 低价项目蓄客认筹相对较好

**东新区**为周口市政府所在地，是周口城市发展核心区，规划能级高，产品以高层、洋房为主，各项目多以城市未来发展核心区位及品牌、产品、物业作为项目卖点输出，标杆项目建业城 2 期东望在疫前月均去化 80-100 套，目前月均去化约 50 套左右。

**南区**隶属周口唯一的省级开发区—周口市经济开发区以及处于“周商一体化”中心区，产品以高层、洋房为主，恒大翡翠华庭于上月开盘 900 余套房源，目前去化 400 套左右。

**中心区**是周口老城区，生活配套完善；区域内土地稀缺，地块容积率多在 2-3 之间，产品以高层为主，项目多以城市核心区位及成熟配套资源作为项目卖点输出，标杆项目万基城 9-10 月月均去化约 50-60 套，11 月相对惨淡，11 月 1-8 日去化不足 10 套。

**淮阳区**在 19 年撤县划区，区域热度较高，产品以小高层/洋房为主，项目主要集中于平安路与清风路围合区域，北环路附近有高层项目，价格较低。在售项目较少，淮阳碧桂园和建业城四期均处于待开状态，目前淮阳碧桂园预计推出 400 套房源，已经认筹 800 个左右，预计在本月开盘。

## 06 客群偏好

### 中心区、东新区、南区郊县客户占比继续显著增加

#### 130 平以上高总价房源去化压力大

因区域发展定位不同，客户结构形成差异：北区、西区成交仍以地缘客户为主，难以吸引外溢客户，中心区、东新区、南区均可双向吸纳老城区和郊县进城客户，而今年以来，郊县客户均有占比不断上升的趋势：

**中心区**，主要吸纳老城区客户和淮阳、商水进城客户，以万基城项目为例，市区客户占比在 1/4，而淮阳、商水等高购买力的县城客户占比在 50%以上。

**东新区**，主要吸纳老城区东移客户和淮阳进城客户，城市东移南扩后的市府所在地，当前的政治经济中心，城市房价标杆，区域形象及配套规划较好，吸引城市高阶改善客群。建业城一期市区客户占比在 60%以上，二期淮阳等郊县客户占比稳步上升。

**南区**，因周商一体化，主要吸纳老城区南移客户和商水县进城客户，以南区近期开盘的恒大翡翠华庭为例，商水客户占比可达 40%以上。

从**客户产品偏好**来看，刚改客户青睐 120 平三房，满足一步到位需求，130 平以上面积段因总价过高，去化存在压力。



## 07 购买能力

### **刚需购房对价格敏感度较高、月供压力大于首付**

### **改善购房者对品牌房企认可度较高**

目前来看,周口客户的“两级”分化现象比较显著:对于市区和郊县的本地刚需客群而言,月收入在 3000-4000 元左右,目前 5500 元/平方米的均价基本就是购买力极限,月供压力大于首付,月供基本在 3000 元以上便会出现难以承受的问题。以万基城的高层去化为例,目前剩余的基本都是楼层较好单价很高的房源。

对于外出务工和本地做生意的中高端改善类客群而言,更加关注舒适度、物业、园林等产品品质,对于建业、恒大、碧桂园等品牌房企认可度相对较高,对精装抗性不算太大,恒大翡翠华庭项目客户普遍愿意承受 1000-1500 元/平方米左右的精装溢价。同时,从建业世和府二期去化而言,虽然毛坯售价显著高于周边同类产品,但仍有不错的销售表现,目前普遍剩余的为顶层或是底层居住舒适度不高的户型。

## 08 土地市场

### **2018-2019 年地王“频出”**

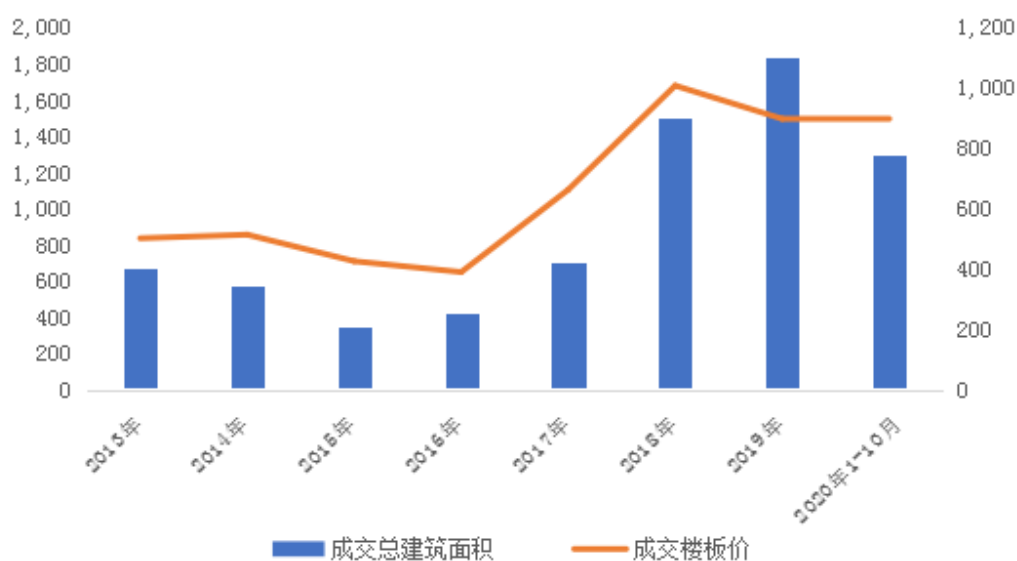
### **疫后房企拿地谨慎,东新区库存压力较大**

从 CRIC 监测数据来看,2013-2017 年以前周口土地成交量均属低位,年成交量基本都在 500 万平方米上下波动,2018 年以来,随着周口政府棚改力度的逐步加大,全市涉宅用地成交量大幅增加,2018-2019 年年成交量均在 1500 万平方米以上,2020 年 1-10

月涉宅用地成交量也已突破 1300 万平方米，同时伴随着品牌开发商的进驻，成交楼面价大幅上涨，2018 年突破千元大关，2019-2020 年小幅回调至 894 元/平方米。

值得关注的是，2019 年 6 月周口昌建以总价 31370 万元，折合单价 760 万元/亩，楼面价为 2280 元/平方米竟得周口市中心城区一宗名为 ZK2019-22 的商服用地，刷新周口单价地王，彼时土拍热度可见一般，不过步入 2020 年以来随着市场回调，房企拿地态度普遍谨慎，即便政府加快了推地节奏，“地王”现象不再，目前供地主力区域集中在东新区，项目扎堆现象较为严重，整体去化压力依旧较大。

**图：周口市 2011 年-2020 年 10 月涉宅用地成交总建面和楼面价情况**  
(单位：万平方米，元/平方米)



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 09 房企竞争

### 大型房企近几年纷纷进驻

#### 建业、恒大、碧桂园占据市场份额 TOP3

建业作为河南本土房企进入周口时间相对较早，2008 年进入开发森林半岛项目，2014 年下半年开始恒大、碧桂园、万科、绿城、融创、万达等品牌开发商才陆续进入周口市场，从当前竞争格局来看，建业独占鳌头，凭借与政府良好的政商关系，往往能在拿地方面展现出过人的优势，2008 年至今建业在周口已经开发 50-60 个楼盘，市场份额占比高达 60%以上，尤其是轻资产品牌输出后，2019 年商品住宅成交套数排行 TOP5 中建业便占据 3 席。恒大（市区在售 4 个楼盘）、碧桂园（在售待售 12 个楼盘，市区 4 个，郊县 8 个）则凭借良好的品牌效应，也能位列周口销量排名的 TOP3，河南本地人更认可建业，而外地返乡置业年轻人则更青睐恒大、碧桂园等大型品牌房企。

## 10 总结展望

### “弱势强县” 郊县客户占比提升

#### 供地过量、项目扎堆，返乡置业恐难支撑

综上，目前来看，周口市场下行压力依据巨大，主要体现在以下几方面：一是周口属于典型的“弱市强县”城市，市区人口棚改后激发的增量需求基本已释放完毕，人口回流带来的返乡置业购房需求终究短暂，不可持久，经济支撑弱，人均收入水平低使得周口楼市缺乏可持续发展的核心动力。二是 18 年后大量土地供应入市，长期库存量庞大，市场竞争激烈，东新区流速普遍较慢，短期内这样的趋势还将延续。三是目前招拍挂净地价格较高，

但售价上涨乏力,也使得恒大、碧桂园等大型房企利润空间相对有限。四是周口政府为大力发展城市建设,积极招商引资,建设新区,扩大城市范围,但基础配套设施的建设及落地需要一定时间,发展周期及兑现程度具有不确定性。

## 典型项目一：建业世和府二期东望



▲案场图

**地理位置：**周口市东新区文昌大道与武盛大道交叉口东北角

**物业类型：**高层、洋房

**建筑面积：**20.5 万平方米

**总户数：**1174 户

**装修：**毛坯

**开盘时间：**2019 年 12 月

**主力户型：**高层 108-126，洋房 135-145 平米

**售价：**高层 6500-7000 元/平方米，洋房 7500-8000 元/平方米

**项目点评：**世和府一期 2018 年 4 月展厅开放，6 月底开盘推出 400 套洋房源首开售罄，之后陆续加推洋房，定位高端，供货主力为 145-165 平，占比高达 50%，115-120 平和 210 平次之，占比分别达到了 20%，吸纳了市区和周边郊县的高品质客户。

世和府二期为 2019 年 6 月新获取土地，2019 年 12 月首开，主力户型为 100-140 平，受疫情影响，销售高位回落，由原来月销售峰值 100 余套回落至不足 50 套，目前项目已经去化 90%以上，即将清盘，只剩下个别顶楼等特殊户型难于去化，譬如 6 层洋房 135 平户型，5-7 层已经预定，只剩下 2-4 层等居住舒适度欠佳楼层，改善客群对品质要求较高。客群结构来看，建业城一期市区客户占比在 60%以上，二期随着主力面积段下移，淮阳等郊县客户占比稳步上升。

## 典型项目二：恒大翡翠华庭



▲案场图

**地理位置：**周口市南部片区，川汇区开元大道与五一路交会处东北角

**物业类型：**高层、洋房

**总户数：**1980 户

**装修：**精装

**开盘时间：**2020 年 10 月 18 日

**主力户型：**2 室 2 厅 1 卫 82-107 平方米；3 室 2 厅 2 卫 125-128 平方米；4 室 2 厅 2 卫 141 平方米

**售价：**高层 6500-6800 元/平方米，洋房 6800-7300 元/平方米

**项目点评：**项目于 2020 年 8 月蓄客，2020 年 10 月 18 日首开，推出了 13 栋近 1000 套房源，仅有 3 号、5 号楼 9 层洋房，6、7 号楼 11 层洋房，其余 9 栋基本在 20 层以上，开盘当天去化 400 套左右，去化近一半，洋房目前在售楼源不多，141 平四房因仅有 22 套房源已经售罄，目前项目主力面积段为 105-120 平三房。

项目只有自销，开盘前自销渠道拓客在 500 人左右，开盘后收编 40-50 人，渠道带客效果不错，成交客户中占比在 65%左右，同时恒大采用恒房通进行全民营销，成交返佣基本在 1%-3.5%浮动，会根据特定开盘节点等调整具体的佣金点数。项目开盘当天享受认筹 2 万 85 折活动，此后价格上浮 3.5%，每平米价格上调 100-200 元左右，开盘之后进入平销期，项目一天去化 3-4 套不等，一天到访量为 60-70 组。



客群结构来看,郊县占比较大,商水县占比高达40%,首套房客户占比50%,二套房客户占比30%,二套房以上客户占比20%左右。

### 典型项目三：万基城



▲案场图

**地理位置：**周口市中心区，七一路和周口大道交汇处西 200 米路南

**物业类型：**高层、小高层、洋房

**建筑面积：**36.7 万平方米

**总户数：**一号院 873 户、二号院一批 764 户

**开盘时间：**2019 年 12 月

**主力户型：**高层 112/117/129 平方米 3 房；小高层 130/140 平方米 3 房，洋房 144 平方米 4 房

**售价：**高层、小高层 5200-5700 元/平方米，洋房 6700-6800 元/平方米

**项目点评：**项目为一二级联动获取地块，一期分为一号院和二号院，一号院洋房，二号院高层，首开 2 号楼和 5 号楼，开盘定价偏高 5300 元/平方米，受安置房影响，客户认可度偏低，去化不佳。后期微调涨价 200-300 元/平米，不过仍显著低于周边品牌开发商售价，刚需客户，去化在疫后迎来了稳步增长，3 月月去化高达 150 套，不过步入下半年以来，随着整体行情转淡，9-10 月月均去化约 50-60 套，11 月 1-8 日去化不足 10 套。项目工作日一天到访量 10 组左右，周末一天到访量 20 组左右。

客群结构来看，中心区客户在棚改之后释放殆尽，项目加大了对周边淮阳、商水、项城等郊县的拓客力度，目前来看淮阳、商水等高购买力的县城客户占比在 50%以上，市区客户仅占比在 1/4。客户对于 120 平单方接受度相对较高，130 平以上面积段因总价压力难于承受，**刚需客群价格敏感度**

相对较高，月供压力显著高于首付，改善客群观望情绪加重，整体成交周期延长。