

豫南&皖北&苏北&鲁南人口流出城市房地产市场特征及前景

克而瑞研究中心



总体来看,苏北&皖北&豫南&鲁南各城市疫后楼市整体下行压力较大。

◎ 研究员 / 杨科伟、俞倩倩、姚郑康、李诗昀、张家桦

2020年楼市行情可谓“一波三折”：年初新冠疫情“黑天鹅”突袭，成交“停摆”，疫后5-6月迎来需求爆发期，7月随着热点城市加码调控，复苏动能明显转弱，“金九银十”爽约，市场下行压力巨大，不同能级城市呈现出显著的分化行情，三四线表现略好于预期，前11月累计同比已然回正，小幅微增3%。

本文我们着力聚焦了**苏北&皖北&豫南&鲁南**等人口基数较大且人口外溢严重（户籍人口超800万人且常住户籍人口比小于1）的11个典型三四线城市：徐州、盐城、临沂、济宁、阜阳、亳州、周口、商丘、驻马店、南阳、信阳，一方面这些城市与淮海经济区核心城市重合度较高，享有规划利好加持。另一方面，这些城市的

楼市具有典型的“返乡置业”特征，通过实地调研疫情前后楼市变化，也可从一定程度上反映新冠疫情对刚需购买力的影响大小。

01

背景：豫南&皖北&苏北

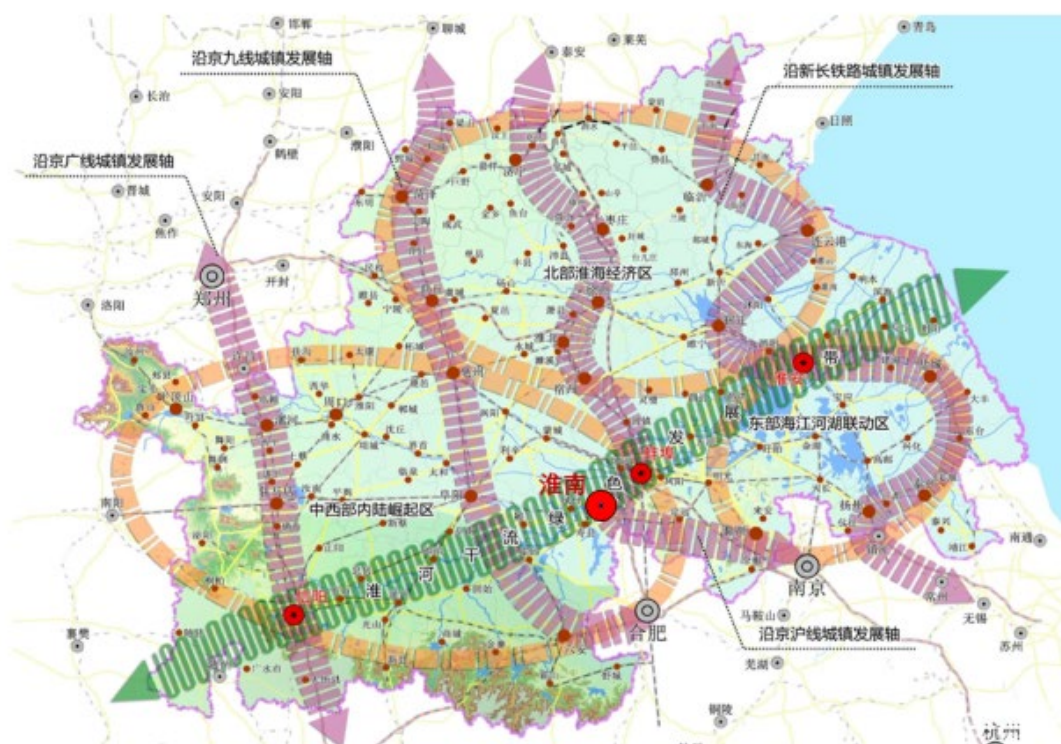
&鲁南与淮河经济区

城市重合度较高，享政策利好

.....本节有删减.....

(一) 淮海经济区涵盖四省 20 城，定位连结南北、沟通东西的重要经济桥梁（本节有删减）

图 1 淮海经济区发展规划图



数据来源：公开资料，CRIC 整理

表：淮海经济区核心区发展定位

城市	战略布局
徐州	建立协调机制，成立企业家联合会
连云港	共享连云港港
济宁	共享区域航空港
宿州	加快城际交通建设
商丘	开通农产品“绿色通道”
淮北	打造便捷高效的支付结算通道
宿迁	召开人力资源交流大会

数据来源：公开资料，CRIC 整理

(二) 淮河经济区集中全国近一成人口，以农业为支柱，经济、购买力存短板) (本节有删减)

1、区位优势：占地 17.8 万平方公里，亚欧大陆桥东部桥头堡的战略地位 (略)

2、人口优势：临沂、徐州等人口基数大，商丘、周口均为对外输出口人口大市 (本节有删减)

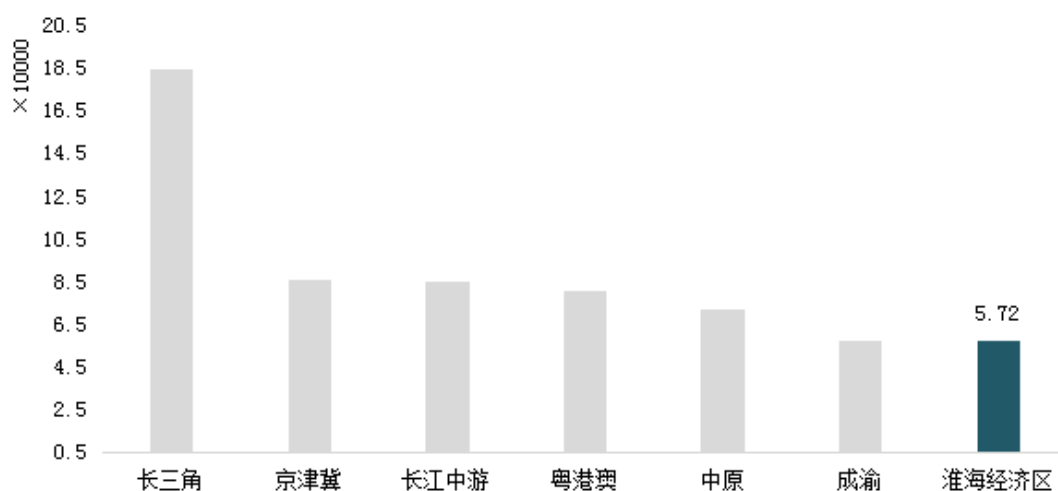
表：2010年-2018年淮海经济区核心城市常住人口变化情况

城市	2010年常住人口（万人）	2018年常住人口（万人）	人口增速
临沂	1004	1062	5.78%
徐州	858	880	2.56%
菏泽	829	877	5.79%
济宁	808	835	3.34%
商丘	736	733	-0.41%
宿州	535	568	6.17%
宿迁	472	493	4.45%
连云港	439	452	2.96%
枣庄	373	393	5.36%
淮北	211	226	7.11%

数据来源：公开资料，CRIC整理

3、经济短板：产业结构仍以农业主导，经济基本面显著落后于长、珠三角（本节有删减）

图：各城市群 2018 年 GDP 总量对比情况（单位：亿元）



数据来源：公开资料，CRIC整理

图：各城市群 2018 年三产占比对比情况（单位：亿元）

城市群	GDP 第一产业	GDP 第二产业	GDP 第三产业
京津冀	4.3%	33.8%	62.0%
粤港澳	1.5%	41.2%	57.3%
长三角	3.0%	42.6%	54.0%
成渝	8.5%	42.9%	48.6%
长江中游	7.8%	45.4%	46.8%
淮海经济区	10.7%	44.2%	45.0%
中原	9.4%	46.2%	44.3%
全国	7.2%	40.7%	52.2%

数据来源：公开资料，CRIC 整理

02

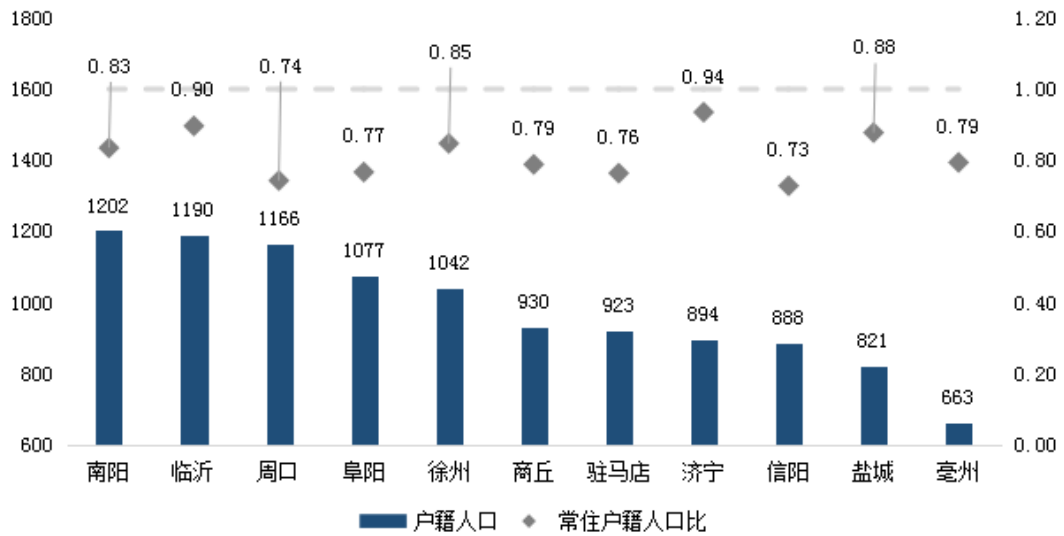
豫皖苏鲁四省年人口流出近 2000 万

河南三四线城市基本面普遍较弱

.....本节有删减.....

(一) 筛选标准：徐州、周口等 11 城人口超 800 万但普遍约 25%人口外流（本节有删减）

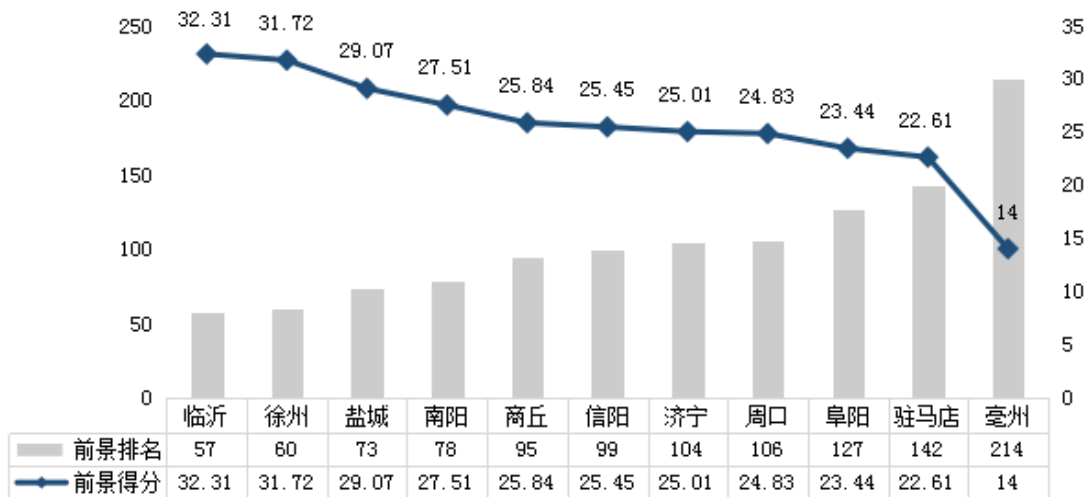
图：2019年11个典型城市户籍人口及常住户籍人口比（万人）



数据来源：统计公报

(二) 城市前景：临沂、徐州、盐城排名靠前，阜阳、驻马店购买力弱排名靠后（本节有删减）

图：2020年11个典型城市房地产投资前景排名和得分情况



数据来源：中国 286 城市房地产投资前景排行榜

市场特征前景：下半年下行压力加剧

购买力较低制约楼市增长

.....本节有删减.....

(一) 楼市：多数城市冲高回落，降价、分销等持续加码难挽市场“颓势”（本节有删减）

1、政策面：三四线调控宽松，疫后纾困政策有限，徐州“三限”依旧严苛（本节有删减）

表：十一个典型城市中出台“四限”和人才新政的部分城市情况

省份	城市	限价	限贷	限售	人才政策
江苏	徐州	新备案商品住宅项目,宗地建筑面积 10 万平以下的,实行一次性价格备案;宗地建面高于 10 万平的,可分期进行价格备案,每次备案不低于 10 万平,最后一期不足 10 万平,据实备案;备案价格一年内不得调整	认贷,首套房首付 30%,二套房首付 40%,有二套及以上的住房贷款未结清的,停贷	本市居民首套限售 5 年,非本市居民首套、本市居民二套限售 6 年	
山东	临沂	备案后三个月内不得涨价,年度涨幅不得高于上一年度本地城镇居民人均可支配收入增幅		部分区域内商品住房,本市居民取得产证 2 年、非本市居民取得 3 年后可上市交易	
安徽	阜阳		公积金:二套首付 50%,利率上浮 10%,三套停贷	(阜南县)本地第三套限售 5 年,外地第二套限售 8 年	
安徽	亳州	主城区普通住宅备案价不“破万”,针对本土国有开发商如亳州建投等,政府不允许轻易下调备案价			
河南	驻马店		将住房公积金贷款额度由 45 万元上升到 50 万元,首套房公积金贷款最低首付比例由 30%下调为 20%。		对在市中心城区、各县城区购买首套居住房屋的给予补助:各类人才补助标准 200 元/平,大中专以上毕业生补助标准 150 元/平,农民工补助标准 100 元/平。进城购房农民工子女就近入学入托,与市民同样享受就医、就学、住房各项惠民政策
江苏	盐城				经开区 3 年以上工龄购首套房享房款总价 3%的购房补贴

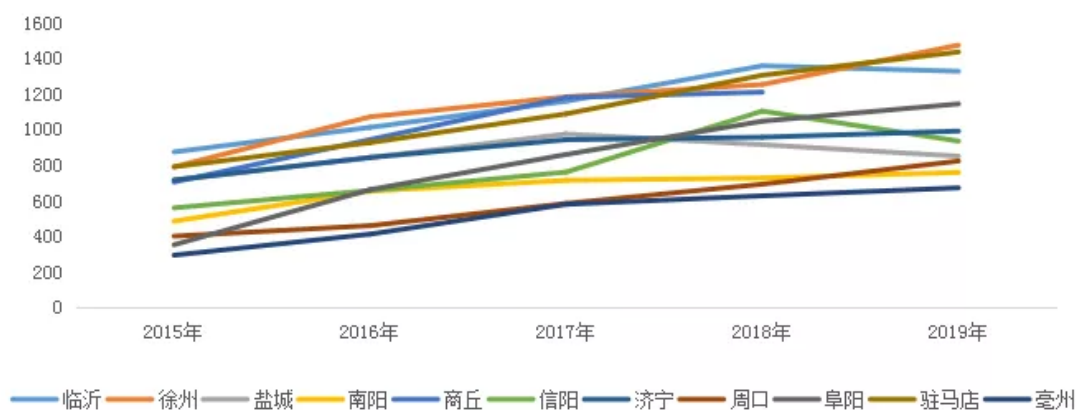
数据来源:CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、新房成交：无显著“返乡置业”现象，多数城市 5-6 月小幅回升后转冷

纵观典型十一城近年来的市场成交变化,2015-2017 年基本处于高速增长期,主要源于中央“去库存”政策号召和地方棚改货币化安置政策的加持,整体购房需求迎来一轮集中释放,部分城市诸如临沂、信阳、驻马店等热度延续到了 2018 年。而多数城市以 2018 年为分界点,成交迎来稳步回调,增速或放缓或由升转降;2019 年如是,随着楼市政策环境由“去库存”向“房住不炒”转变,货币化安置退潮,热点城市加

码政策不断，整体成交显现出疲软态势，高位回调，临沂、盐城、信阳等前期需求透支严重的城市跌幅显著，信阳跌幅居首达到了 15%。

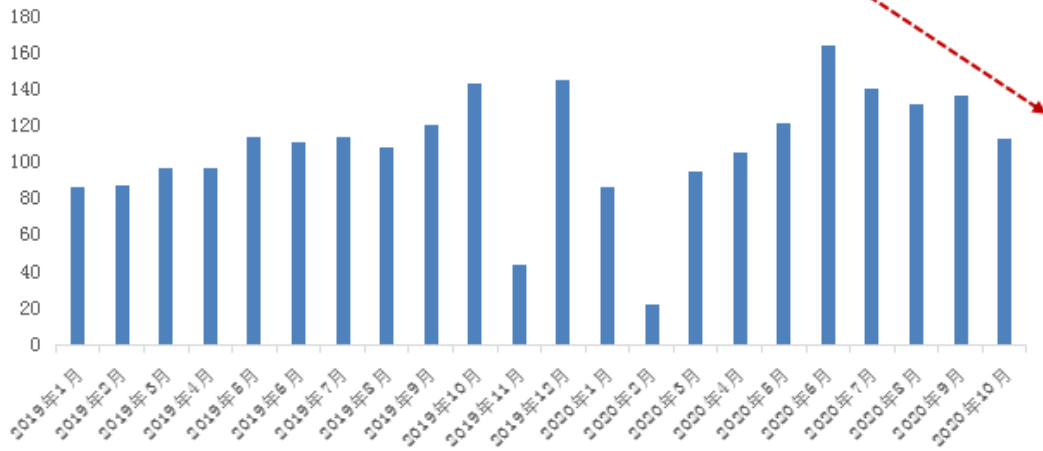
图：十一个典型城市 2015-2018 年商品房成交面积变动情况（单位：万平方米）



数据来源：各地统计局，CRIC 整理

2020 年初因新冠疫情疫情影响，各地均有不同程度的购房需求延后现象，3-7 月迎来集中释放期，月度成交略有回升，不过步入 8 月以来，市场迅速转冷，尤其是“金九银十”，并未出现明显的“返乡置业”现象。以徐州为例，作为苏北&皖北&豫南&鲁南的中心城市，购房需求相对坚挺，前 10 月成交量累计同比已然回正。纵观其月度成交变化，疫后 3-6 月基本都在稳步放量，尤其是 6 月单月成交面积达 164 万平方米，创 2019 年以来新高，不过步入 7 月以来，整体成交增长呈现出疲软态势，“金九银十”波动下行，十一黄金周“返乡置业”普遍缺席，后市增长相对乏力。

图：徐州 2019 年以来商品住宅月度成交变动情况（单位：万平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

结合我们实际调研来看，河南的南阳、信阳、驻马店、周口，安徽的阜阳等城市，作为人口大市，今年返乡置业的特征并不明显，以信阳为例，2020 年上半年商品房销售面积同比下降近 4 成，“金九银十”早已不同往日，供应层面，浉河南岸、羊山新区等片区在售以及待开盘项目众多，项目扎堆导致同质化竞争异常激烈；需求层面，信阳“民富”基础不足，居民普遍注重日常消费，没有储蓄习惯，购房能力相对不足，疫后购房者大都捂紧钱袋子，更不敢购房消费，市场观望情绪愈加浓重也导致当前市场下行压力巨大。

3、营销动作：分销、降价、首付分期等屡见不鲜，市场瓶颈期效果一般（略）

4、客群特征：“两极化”分层，刚需客价格敏感度高，改善客关注产品品质（略）

（二）地市：疫后政府加快供地补充财政收入，热点区域同质化竞争加剧（本节有删减）

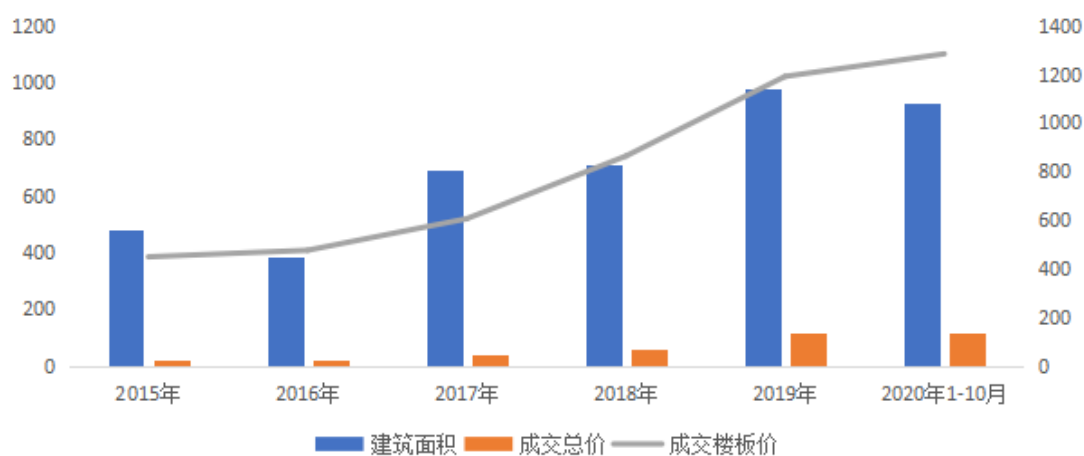
1、成交量价：疫后多城供地加快带动成交量价齐升，不同区域“冷热不均”

纵观苏北&皖北&豫南&鲁南典型十一城 2020 年 1-10 月的涉宅用地总成情况，首先，各城市成交楼面价较 2019 年均有一定程度上扬，土拍热度不减，与新房成交

形成鲜明对比。其次，半数城市成交量与去年基本持平或小幅微跌，部分城市分化加剧：

一方面临沂、徐州、信阳等三城涨幅显著，主要源于疫情之后政府供地积极性上升，以信阳为例，土地财政依赖度较高，受限于产业基础相对薄弱，市财政长期亏空，土地出让金遂成为重要的地方财政收入来源。近年来，信阳市政府无序供地，很大程度上导致房地产市场供求失衡。2018 年伊始，信阳大力推广城市有机更新改造，洽谈正弘、金科、融创等房企开启四大旧改项目，单盘体量都在千亩。疫后信阳供地更是提速增长，典型如羊山新区核心片区，2020 年 6 月密集出让 3 宗地总建面约 50 万平方米，7 月邻近地段出让总建面 20 万平方米地块，10 月邻近地段再出让总建面 90 万平方米地块，去化压力显著加剧。

图 2015-2020 年信阳经营性土地成交量价（万平方米、亿元、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

另一方面，商丘、阜阳等城市成交量则出现显著滑坡。以阜阳为例，前 10 月涉宅用地成交量仅为 1029 万平方米，同比去年大幅下降 35%。整体土拍市场显著“冷热不均”：颍州区为热点板块，土拍市场相对较热，品牌开发商集中拿地，11 月 6 日，碧桂园以 759 万元/亩成功竞得融创淮河壹号北侧限价地块，还需配建 4100

平方米安置房。土地市场竞争激烈主要源于城南可供竞拍的土地量相对有限，相较而言，颍东和颍泉空地较多，土地市场较为冷淡，流拍现象普遍。

表：十一个典型城市 2020 年前 10 月涉宅用地成交总建面和成交楼面价情况

(单位：万平方米，元/平方米)

城市	2020年1-10月成交总建面	同比	2020年1-10月成交楼面价	同比
临沂	1748	53.65%	2250	13.35%
信阳	741	29.85%	1384	14.10%
徐州	2501	23.10%	2130	32.71%
盐城	1110	13.87%	2903	80.99%
亳州	698	13.46%	1792	16.67%
驻马店	1149	-1.62%	1082	2.37%
周口	1316	-3.27%	894	2.29%
南阳	666	-5.83%	1352	1.12%
济宁	1048	-7.89%	1871	21.57%
商丘	964	-25.02%	972	18.97%
阜阳	1029	-35.49%	2048	10.82%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

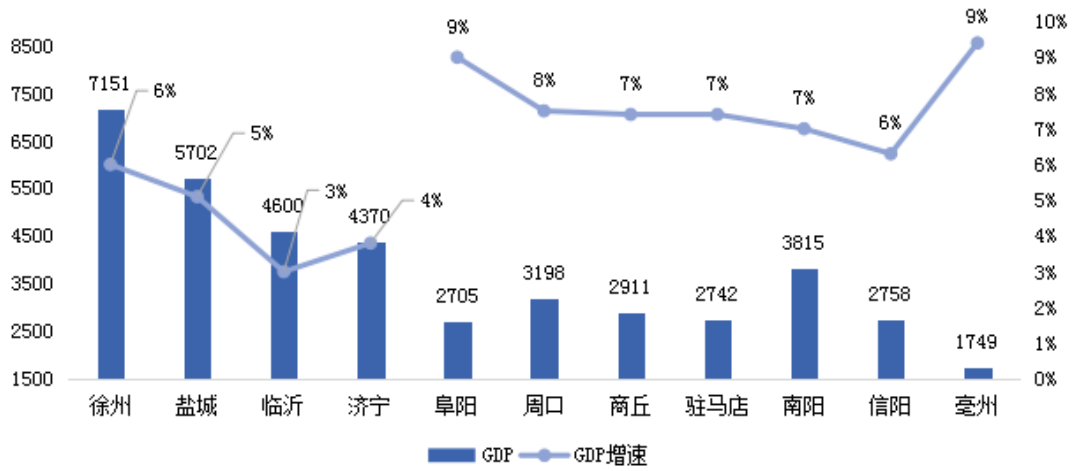
2、潜在库存：多数城市库存高企，三四线新区供应过量造成项目扎堆入市（略）

（三）中长期发展：临沂、徐州、盐城位列 TOP3，驻马店、周口等基本面较弱（本节有删减）

1、经济基建：徐州、临沂等 GDP 超 4000 亿元，驻马店、商丘等基建配套不足

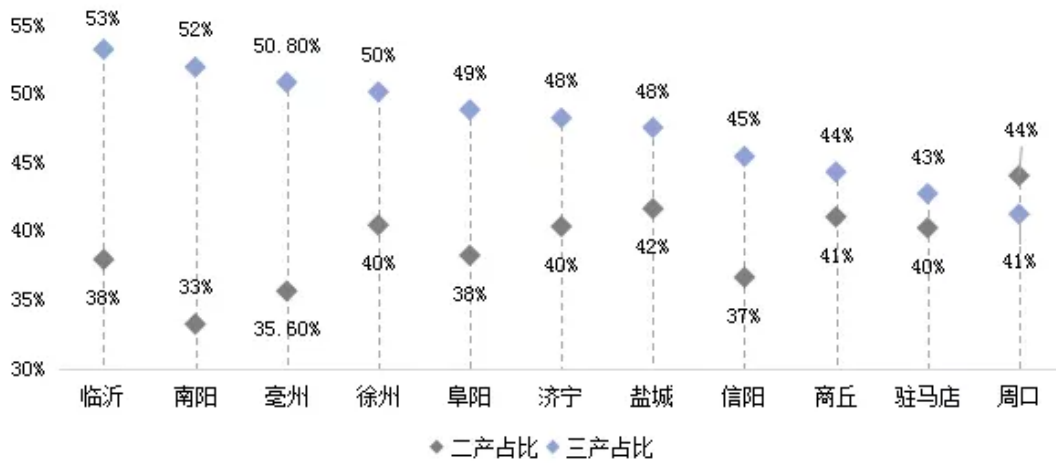
（本节有删减）

图：2019年11个典型城市GDP及其增速（亿元、%）



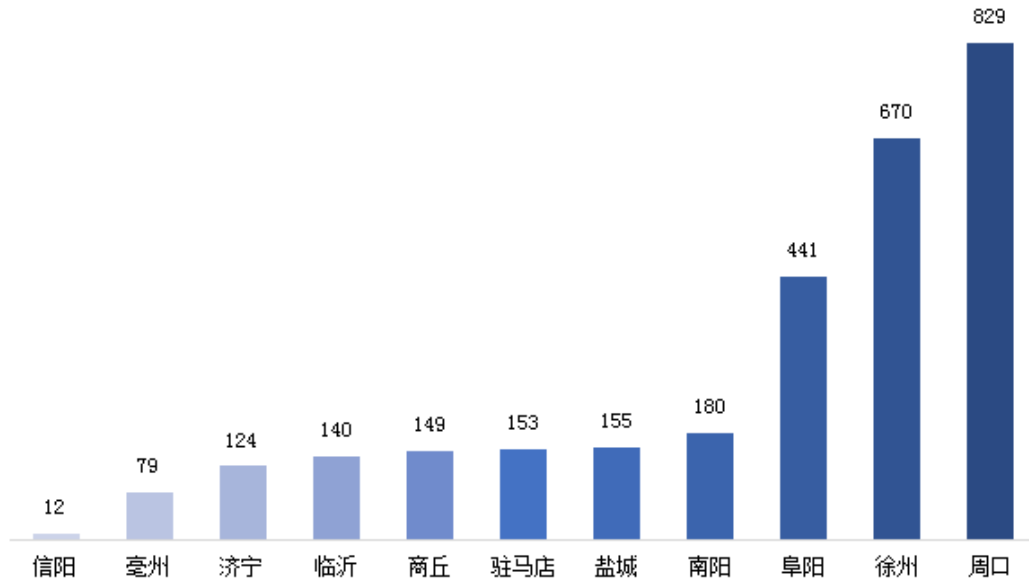
数据来源：统计公报

图：2019年11个典型城市第二、三产业产值占GDP比重（%）



数据来源：统计公报

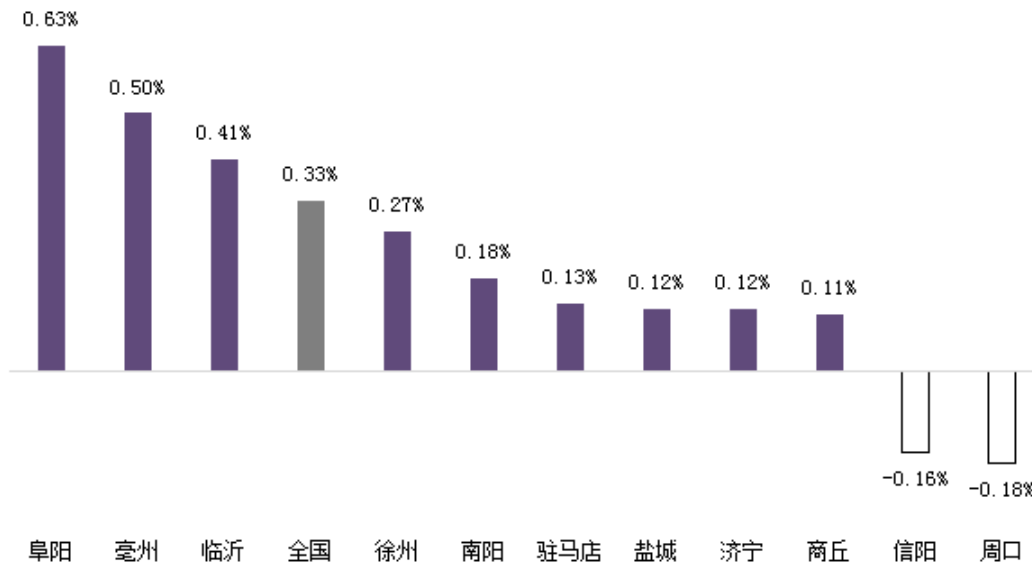
图：2018 年 11 个典型城市地均基础设施建设投资额（万元/平方公里）



数据来源：统计年鉴

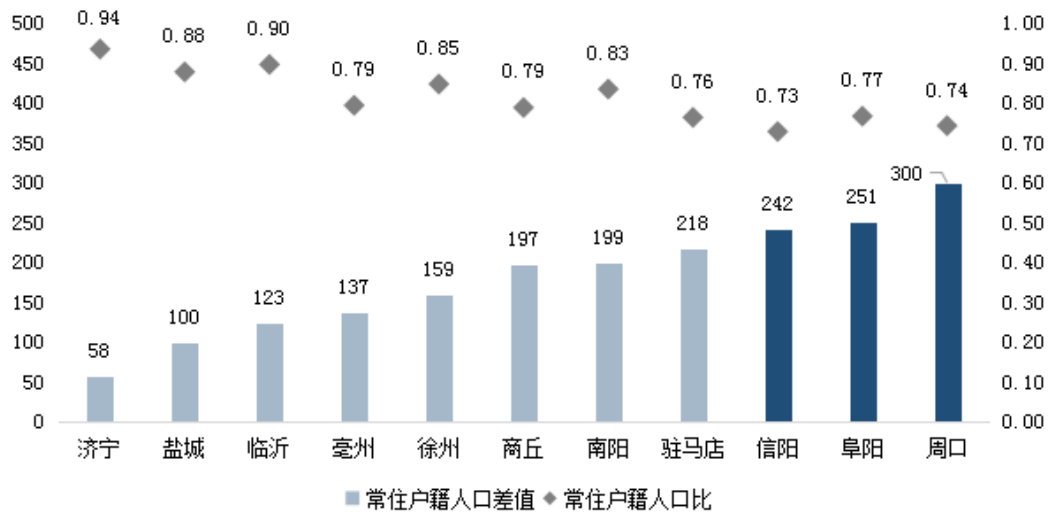
2、人口基数：信阳、周口常住人口负增长，每年超 200 万户籍人口外流（本节有删减）

图：2019 年 11 个典型城市常住人口同比增速（%）



数据来源：统计公报

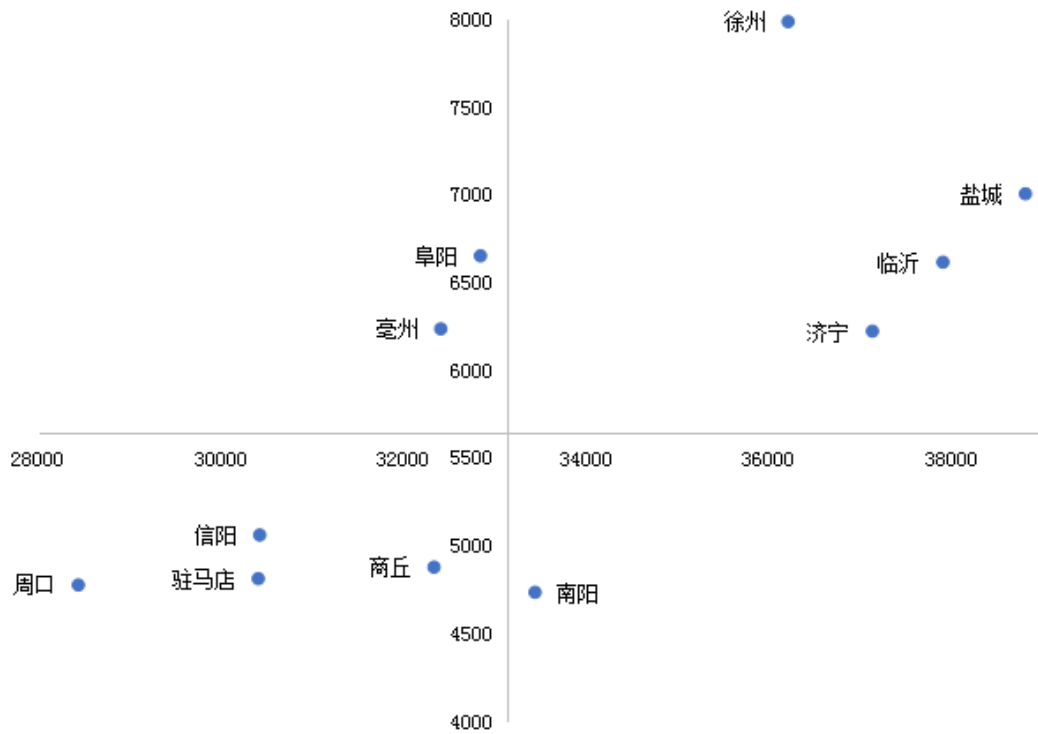
图：2019年11个典型城市常住户籍人口比及常住户籍人口差（万人）



数据来源：统计公报

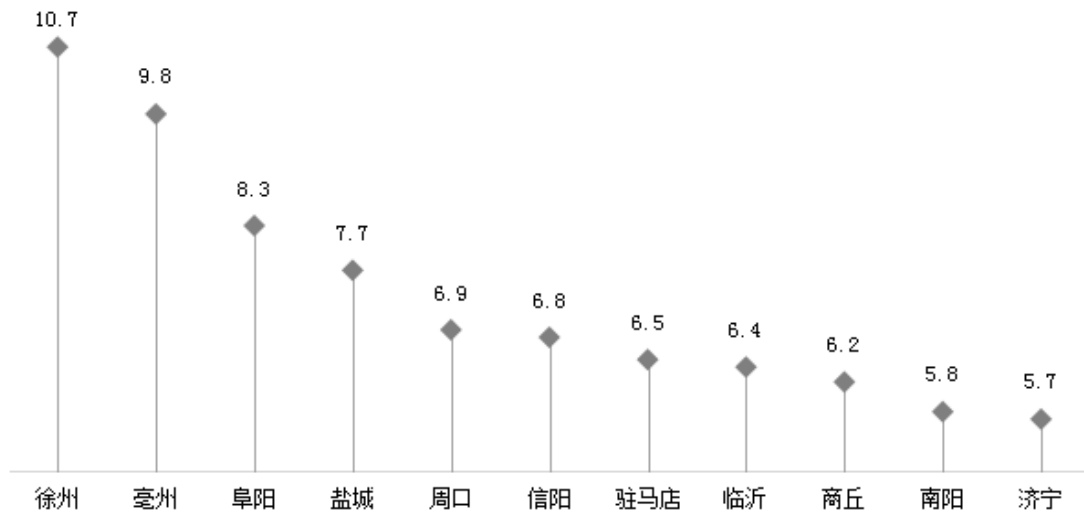
3、居民购买力：济宁、南阳居民购房压力适中，徐州房价收入比超 10 年（本节有删减）

图：2019 年 11 个典型城市城镇人均可支配收入及商品房销售均价（元、元/平方米）



数据来源：统计公报

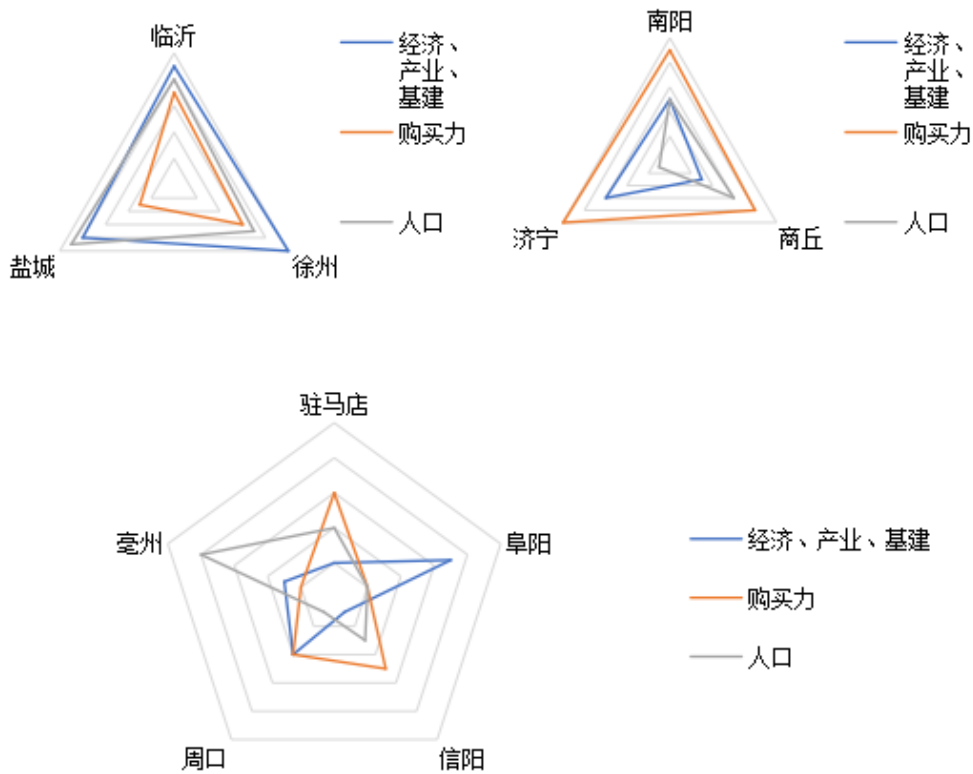
图：2019 年 11 个典型城市房价收入比（年）



数据来源：统计公报

4、总结：临沂、徐州、盐城中长期发展可期，驻马店、周口等经济产业匮乏（本节有删减）

图：11个典型城市基本面数据概况



数据来源：CRIC 整理

04

典型城市：南阳 > 阜阳 > 驻马店

经济、购买力是楼市回暖根本动力

.....本节有删减.....

本章我们将从新房成交、土地市场、需求情况、城市基本面四个维度，结合实地调研了解到的信息，对南阳、阜阳、驻马店等三个典型城市进行分析。

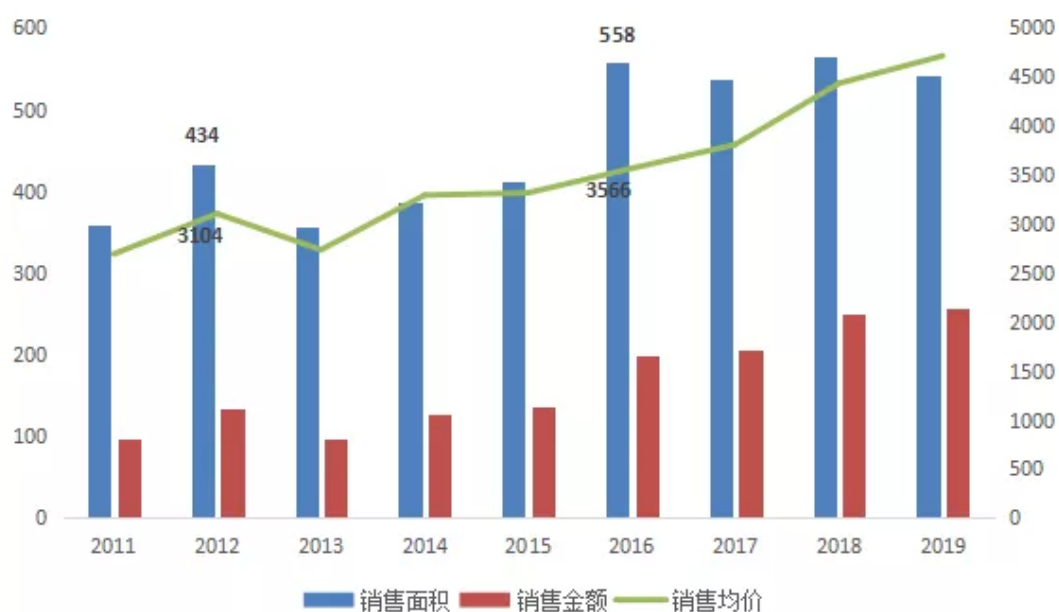
（一）南阳：“有人”、“有钱”、低库存，中长期楼市仍具备回暖可能

南阳作为河南省内经济总量第三极，GDP 仅次于郑州、洛阳，人口规模更是达到千万级。南阳楼市在 2016 年开启持续上行期，但疫情影响下楼市重回下行通道，“金九银十”出现阶段性回暖。相较于其他典型城市，南阳居民购买力有支撑，但居民对价格比较敏感，以“完全学校”为卖点的学区房颇受市场欢迎。得益于近年来政府有序供地，南阳中长期潜在供应去化基本无虞，土地市场也呈现繁荣景象，2018 年以来单价、总价地王记录被屡屡刷新。

1、新房成交：2016 年逐渐转暖，疫后降温但“金九银十”阶段性回暖

纵观近十年南阳房地产市场发展，重要转折点发生在 2012 年、2016 年。2012 年，南阳身陷烂尾楼风波，此后一两年楼市陷入低迷期，成交量价齐跌。2016 年南阳楼市开始明显转暖，全年商品房销售面积达 558 万平方米，同比增长 35%，创历年新高，成交均价在此之后也一路攀升。

图 2011-2019 年南阳商品房销售面积、金额及成交均价（万平方米、亿元、元/平方米）



数据来源：统计公报

2012 年，为了举办农运会，南阳市政府大力提倡城市建设，房地产开发企业一哄而上，出现五证不齐也销售一空的市场乱象。因资金链断裂，本地中小开发商集体“跑路”，市中心出现了大量的烂尾楼，数量超 300 个。

2016 年，随着恒大、碧桂园首进南阳，房地产市场开始转暖，房价逐年上涨，年涨幅 800-1000 元/平方米，主城区销售均价由 4000-5000 元/平方米涨至 8000-9000 元/平方米。2018、2019 年，南阳房地产市场持续火热，不少项目均能实现开盘即售罄。

2020 年，疫后南阳房地产市场降温特征明显，房企大量供货，但由于市场需求基本稳定，同质化竞争激烈，新开盘项目去化率明显下滑。尤其是白河南板块，房企扎堆在售项目多达 20 个，去化压力持续加剧。“金九银十”南阳房地产市场出现短暂的小阳春，但 11 月以来市场再次转冷，案场到访量及客户转化率皆有明显下滑。

从区域市场来看，南阳主城区划分为以下 4 大板块。东区乃是传统的富人区，最被市场所认可，主打高端改善性需求，房价 11000-13000 元/平方米。西区市政配套较为成熟，主打刚需及刚改，房价 9000-9500 元/平方米。白河南板块属城乡结合部，因品牌房企扎堆进入，但市场需求趋于饱和，现阶段去化压力最大，房价 9000-11000 元/平方米。三观医院为新兴发展板块，主打中高端改善需求，房价 10000-12000 元/平方米。

2、土地市场：土地消化周期 3.36 年风险可控，2018 年以来“地王”屡现

得益于近年来政府合理有序供地，南阳并没有像许多三四线城市一样，陷入高库存泥潭。以近三年经营性用地成交建面总值除以近三年商品房成交面积均值测算，

2019 年南阳土地去化周期仅为 3.4 年，显著低于阜阳、周口等其他典型城市。且目前南阳供地以小体量地块为主，单宗地不超过 100 亩，20-50 亩已是市场常态。

图 南阳等典型十一城 2016-2018 年商品房土地消化周期对比情况



数据来源：统计公报

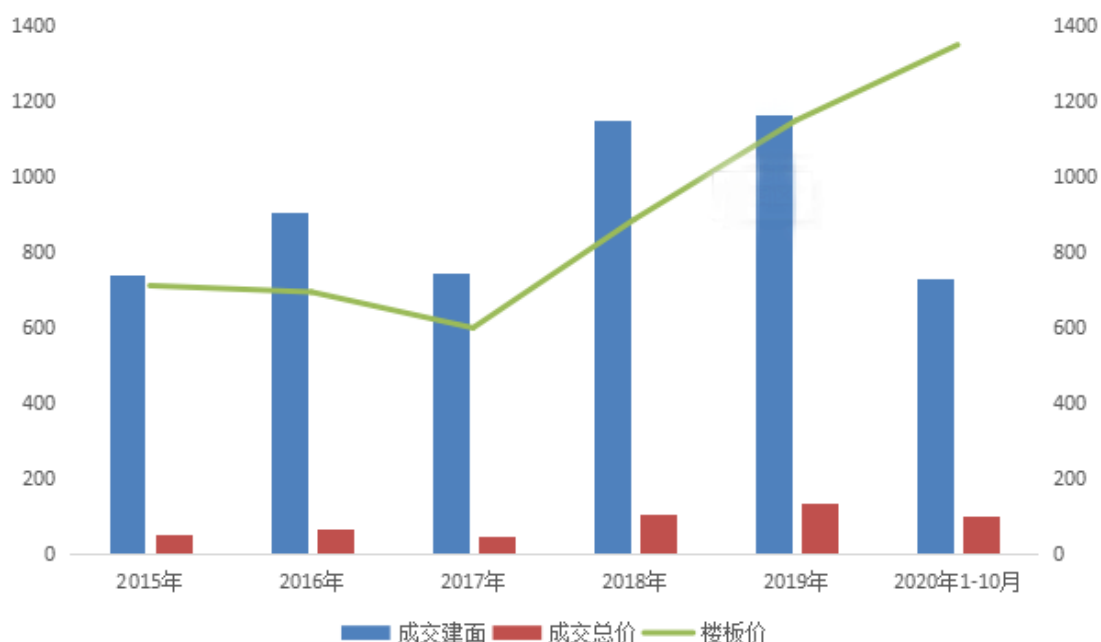
从土地市场来看，2018 年，南阳土地市场明显转暖，成交量价齐升。**本土房企拿地态度激进**，不计成本抢地王。6 月 18 日，河南常绿集团连拿白河南岸的 G2018—17、G2018—18 两宗宅地，其中 17 号地块成交总价 3.52 亿元，溢价率 362%，单价 601 万元/亩；18 号地块成交总价 4.2 亿元，溢价率 367%，单价 602 万元/亩，**创造南阳新的单价地王。**

2019 年，**南阳土地市场持续火热，两度刷新全市单价地王纪录。**6 月 13 日，南阳三川置业总价 4.02 亿元竞得 G2018-53 宅地，溢价率 276%，单价 984 万元/亩，刷新南阳单价地王纪录。6 月 21 日，G2019—27、G2019—28 地块单价双双突破 1100 万元/亩，再次刷新南阳单价地王纪录。其中，南阳华清源总价 5.2 亿元竞得 27 号地块，溢价率 216%，单价 1108 万元/亩；河南东正基业总价 3.5 亿元竞得 28 号地块，溢价率 197%，单价 1153 万元/亩。

不过，地王开发风险较大，本土房企投策能力有限，更易出现“水土不服”。2019年3月4日，南阳市自然资源和规划局公告：因河南常绿集团未及时缴纳土地出让款，G2018—17、G2018—18两宗宅地使用权收回。

疫后南阳土拍市场转暖，高溢价乃至地王时有发生。4月8日，蓝光首进南阳拿地，总价8.47亿元竞得G2019-95号地块，溢价率123%，单价696万元/亩，**刷新南阳总价地王纪录。**7月14日，正商首进南阳拿地，总价4.5亿元竞得G2020—17地块，溢价率224%，单价1186万元/亩，**刷新南阳单价地王纪录。**

图 2015-2020年南阳经营性土地成交量价（万平方米、亿元、元/平方米）

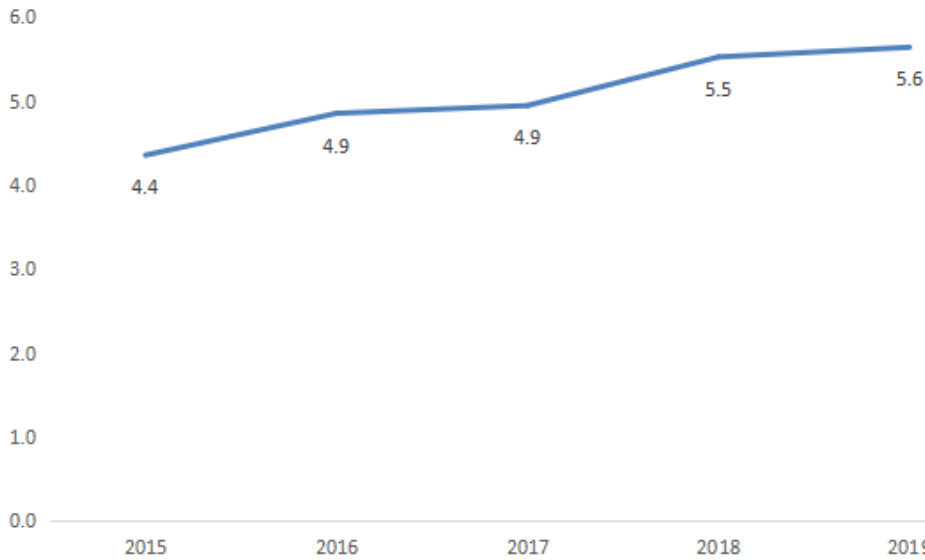


数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

3、需求情况：房价收入比 5.6 年购房压力适中，刚需价格敏感度高

伴随着 2017 年以来南阳房价持续上涨，南阳房价收入比缓步上移。2019 年，南阳房价收入比为 5.6，显示居民购买力尚有支撑，目前房价水平虽然仍在居民收入可负担范围内，但也已逐渐逼近居民购买力承受极限。

图 2015-2019 年南阳房价收入比



数据来源：统计公报

从我们实地调研情况来看，南阳月收入能达到 5000-6000 元已是小康生活水平。对于事业单位职工、公务员这类高收入群体而言，月供 5000-6000 元尚可以接受，月供达到 7000 元压力便开始浮现。纯刚需客群购买力有限，房价天花板效应明显，单价 10000 元/平方米、总价 100 万元已是可以承受的极限。

南阳居民对价格比较敏感，潜在置业群体对售价都有一定的心理预期，大都多片区看房比较，比如西区售价 8500 元/平方米不愁卖，售价 9500 元/平方米便很难去化。

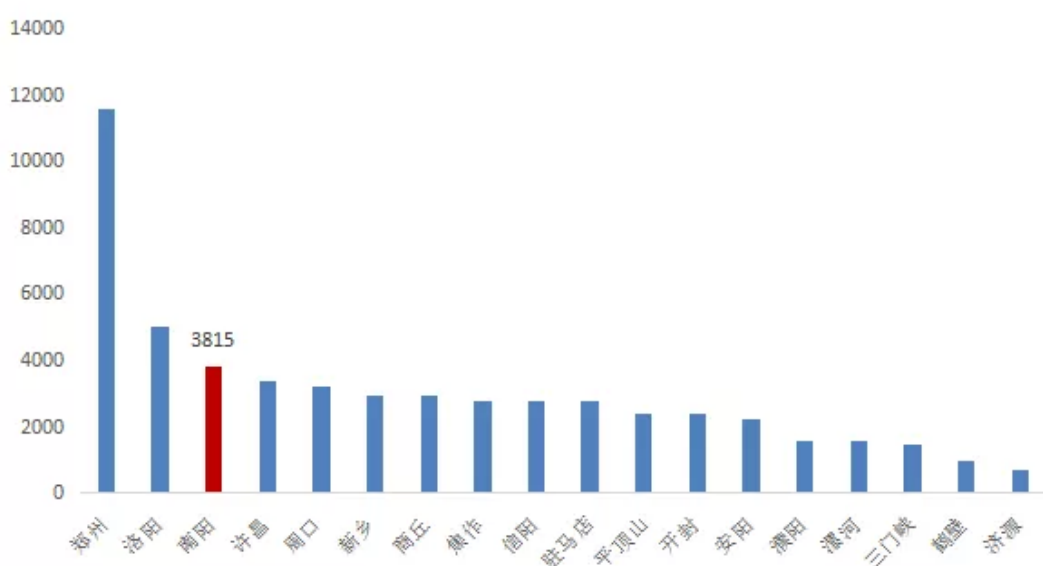
从需求结构来看，南阳改善性需求持续释放，成交主力三房、四房，100-120 平方米小户型产品更易去化。

此外，由于省内整体升学竞争压力大，南阳购房者对对口学区尤为在意。**学区房最受市场欢迎**，2018 年以来，完全学校（公立制，从幼儿园到高中一站式教育）概念兴起，市场认可度颇高。

4、城市基本面：河南经济总量第三极，千万级人口规模优势显著

2019年，南阳实现地区生产总值3815亿元，仅次于洛阳，经济总量位列河南省第三位。三次产业结构为14.9:33.2:51.9，主要工业产业为装备制造、食品、纺织服装，电子信息、汽车及零部件等产业近年来也发展迅猛，近年来产业结构持续优化，第三产业占比逐年提升，已逐渐成为拉动经济增长的第一动力。

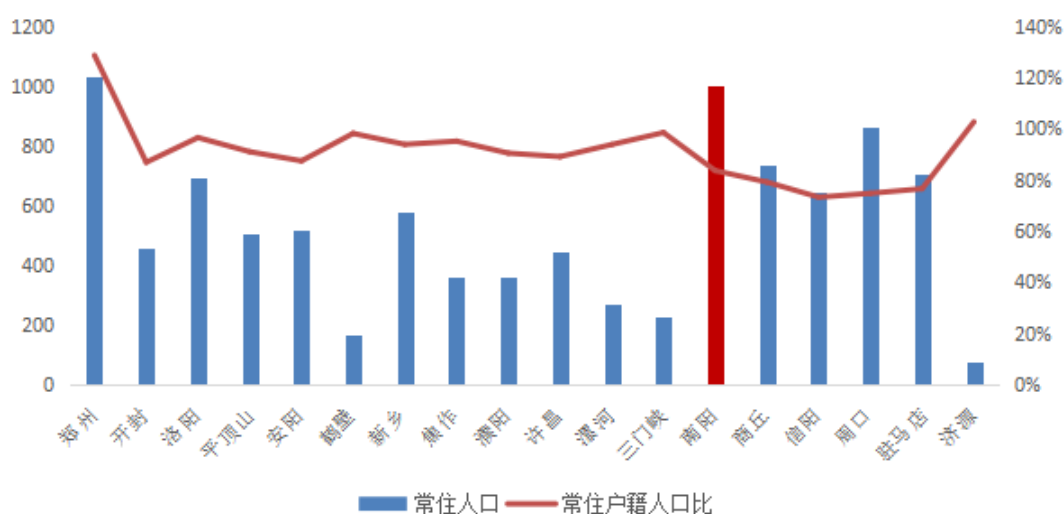
图 2019年河南省18个省辖市GDP（亿）



数据来源：统计公报

南阳人口规模优势明显，2019年全市常住人口达到1003万人，较2018年增长约2万人，人口规模仅次于郑州，排名全省第二位。2019年全市户籍人口1201.88万人，常住户籍人口比约为0.83，人口呈现净流出态势，但整体好于商丘、周口等省内其他城市。

图 2019年河南省 18个省辖市常住人口及常住户籍人口比（万人）



数据来源：统计公报

(二) 阜阳：居民购买力透支，潜在供应过量，中长期去化承压（略）

- 1、新房成交：2019年步入下行区间，疫情雪上加霜，“金九银十”失色（略）
- 2、土地市场：供地过量去化承压，土拍冷热不均颍东、颍泉常流拍（略）
- 3、需求情况：购买力透支，刚需100万、改善150万总价天花板初现（略）
- 4、城市基本面：安徽GDP第四位，户籍人口超合肥但流出量近200万人（略）

(三) 驻马店：人口外流、居民购买力不济，楼市步入持续下行周期（略）

- 1、新房成交：2018年中后转冷，疫后加速转冷，降价幅度最高达30%（略）
- 2、土地市场：疫后主城区大热、高铁商务区单价地王频现，郊县流拍常态化（略）
- 3、需求情况：房价收入比“破6”购买力日渐不支，需求结构明显分层（略）
- 4、城市基本面：缺少支柱性产业，就业机会匮乏倒逼216万人口外流（略）

总结：短期内市场风险下行风险加剧

中长期临沂、徐州等发展可期

.....本节有删减.....

(一) 淮海经济区发展弱于长、珠三角，人口外溢、经济、购买力尚有短板（略）

(二) 多数三四线市场下行加剧，楼市普遍“冲高回落”、地市“冷热不均”

总体来看，苏北&皖北&豫南&鲁南各城市疫后楼市整体下行压力较大，具体提下在以下几方面：

一是新房成交层面，受疫情影响，依托返乡置业带动楼市成交的人口大市，诸如周口、阜阳、驻马店、信阳等地今年“金九银十”并未出现显著放量现象；以信阳为例，2020年上半年商品房销售面积同比下降近4成。

二是房企营销也可谓“花样百出”：渠道分销、降价折扣、特价房、首付分期等方式层出不穷，部分城市也出现了被“渠道绑架”现象。而从实际的成交效果来看，市场瓶颈期下客户总量有限，对于成交的驱动作用并不算太大。以驻马店为例，11月以来，潜在购房需求增长乏力，甚至阶段性出现了空档期。首付分期、渠道分销等组合拳全面落地，受限于潜在客户已被清洗干净，即使给分销渠道再高的佣金比例，导客及转化效果均不理想。

三是客户的“两级”分化现象比较显著：一方面针对于刚需客群而言，价格敏感度相对较高，月供压力大于首付，存在明显的房价天花板效应。且更加关注交通、学

区、商业配套等高性价比房源。另一方面对于外出务工、本地经商或公务员等中高端改善类客群而言，相较价格，更加关注舒适度、物业、园林等产品品质，品牌房企可通过精装溢价。

与楼市形成鲜明对比的是，各三四线城市地市维稳，疫后政府加快的推地节奏带动土地市场量价齐升，不过值得关注的是，各城市不同区域还是呈现出显著的“冷热不均”：新区板块土地资源稀缺，“地王频出”，而非热门板块土拍往往面临“流拍”的尴尬情况。此外，因前期热门板块供地过量，目前潜在库存高企，项目扎堆，房企同质化竞争加剧。

（三）临沂、徐州、盐城、南阳等房地产中长期持稳，楼市需求存释放空间

横向对比典型十一城，临沂、徐州、盐城、南阳虽然也面临短期内楼市下行压力，但是中长期房地产市场尚有释放空间，这些城市楼市有“返乡置业”现象却不单纯依靠“返乡置业”驱动，经济和产业发展为本地楼市提供了良好的支撑。具体来看：**经济产业**层面，徐州、盐城、临沂经济发展相对成熟，2019年GDP总量均超过4000亿元，其中徐州作为淮海经济区中心城市，GDP在十城中居首，高达7151亿元。南阳经济实力在十一城中不算突出，但是作为省内优势显著，GDP总量仅次于郑州、洛阳。此外，临沂、南阳、徐州产业转型完成度相对较高，以第二产业尤其是工业、制造业为支柱，3城2019年第三产业产值占GDP比重均超过50%，其中临沂占比达到53%。

人口购买力层面，临沂、徐州、盐城虽然户籍人口总量不及驻马店、周口等人口大城市，但是外溢情况也好于驻马店和周口，常住户籍人口比均在1左右，人口吸附力尚佳。而且临沂、徐州、盐城、南阳四城2019年人均可支配收入均在3.3万元以上，位于典型十一城前列，整体购买力不弱。

(四) 驻马店、周口等人口输出量较大，本地经济、购买力偏低，前景悲观

部分城市诸如驻马店、周口等虽然人口基数量较大，但是外溢情况也较为严重，以周口为例，2019年年流出人口量达300万人，占周口全市户籍人口近3成。这部分人口虽然也将拉动部分返乡置业需求，但是2020年新冠疫情突袭，对于外出务工等低收入者影响较大，整体购房态度趋于保守，造成了整体成交增长相对乏力。驻马店如是，由于本地产业基础薄弱，就业机会匮乏，倒逼本地人外出务工谋生。2019年驻马店常住人口达到704万，户籍人口规模超过920万，常住户籍人口比低至0.76，200万以上人口流向外地，驻马店对于人口吸附能力非常有限。而拖累周口、驻马店楼市增长的核心问题主要在于本地经济产业匮乏，使得人均可支配收入偏低，刚需购房者购房压力相对较大。以驻马店为例，2019年城镇居民人均可支配收入仅为30409元，低于全国平均水平28%。且居民收入增速显著落后于房价增速，房价收入比从2015年5.1逐渐攀升至2019年的6.3，居民购买力日渐不支。结合实地调研情况，本地刚需购房者价格敏感度高，即使单价比竞品或客户心理预期贵100元/平方米，也会造成部分客户流失。