

# 【调研纪要】中原城市群三四线市场调研（二十六）：洛阳篇

文/克而瑞研究中心 杨科伟、羊代红

## 一、城市概况：省域副中心城市，经济、资源相对独立，省会虹吸效应弱

洛阳是河南省地级市，下辖 1 个县级市、8 个县、6 个区。东邻省会郑州市，是国务院首批公布的历史文化名城和著名古都，省域副中心城市，也是中部地区重要的工业城市。洛阳 2018 年全年全部工业增加值 1772.9 亿元，工业对经济增长的贡献率达 70% 左右。相比之下，洛阳市丰富的旅游资源也只能成其“副业”。2018 年洛阳市地区生产总值 4640.8 亿元，人均生产总值达 67707 元，超过 1 万美元，属于中等发达地区水平；2018 年末全市常住人口 688.85 万人，其中市区人口 224.93 万人。年末城镇常住人口 396.57 万人，城镇化率为 57.57%。由于洛阳的环境宜居，产业丰富，经济相对发达，所以郑州对洛阳的虹吸效应较小，洛阳的发展自成一体。

## 二、市场综述：长期供需平衡略偏供给不足，刚改需求正持续释放

整体市场热度不减，各区域开盘去化率基本都在 90% 及以上，项目日均到访量基本都维持在 40-50 组，周末甚至更多，主要源于在售项目相对较少，市场货量有限。其中老城区，西工区，涧西区当前在售楼盘较少，均价基本在 9000-10000 元/平米不等；洛河以南的洛龙新区因市政规划等配套利好，在 2017 年洛阳市场房价在 7000-8000 元/平方米左右，2018 年有少许上涨，到 2019 年突破万元大关，房价已飙升至 12000-13000 元/平米，随着近期碧桂园地王 7000 元/平米拍出，未来房价仍有上涨预期。

与开封不同的是，洛阳房地产市场发展相对良性，楼盘价格基本平稳商社个，郊区客群占比较少，因洛阳本地以工业，旅游业作为产业支撑，常住人口近 700 万，还是有一波刚需和改善需求有待释放，加之政府控房价等措施，短期内市场热度还将维持。此外，洛阳市场自成一体，整体呈现出供不应求的情况，郑州对洛阳的虹吸效应并不显著，少量高端客群会因教育和医疗资源去郑州置业。

## 三、调控政策：不限购、未限签、限价，市场相对宽松

洛阳不限购，2017 年 5 月限价，限贷，到 2018 年限价有所松动，直至 2019 年 5 月 1 日所有房管局集中到郑州开会限价，原则上新推楼盘均价不能超过之前备案价，若为首开不得高于区域最高价，但有操作空间，当前还未限签。

#### 四、土地市场：未来可供地块较少，城市往伊滨区方向发展

政府无地可供，洛阳整体向伊滨区方向发展，近 2 年来洛龙新区也仅供应 2-3 宗地块，2019 年至 5 月份拍了 2 宗地，分别由金科和碧桂园获得，其中碧桂园 5 月 22 日以成交总价 14.01 亿，成交楼面价 7005 元/平方米，溢价率 133.5%拍下洛龙区香山路与定鼎门街交汇处东南角地块，该地块有 15 家房企参加竞拍，开发商竞争异常激烈，是洛阳新地王。

土地市场整体来看，外来房企碧桂园，恒大，金科，中梁纷纷进驻，本土开发商因拍地保证金门槛过高而被拒之门外。目前城中心剩余地块极少，城中心政府有计划进行旧改，但由于村民不配合推进较慢。

#### 五、客群及需求：地缘性特征表现显著，存在居住降级趋势

客群置业倾向来看，地缘性特征表现显著，老城区客户基本在老城区和西工区，涧西区置业，新城区客户主体仍为新城区继续购房，也承接部分与新城有交集的西工区，涧西区客户（跨区域上班，父母养老等），郊县客户占比为 10%-20%。此外，仍存在部分低购买力新区客户外溢至老城区的现象。

近年来随着房价的日益攀升，同样存在居住降级的趋势，90 平米三房，140 平米四房的现象比比皆是，房企为了迎合不同客群的需求，各项目面积跨度基本在 80-140 平米不等。

##### 典型调研项目（一）：建业尊府

**地理位置：**洛阳高新、涧西区、自贸区三区交汇处

**物业类型：**小高层

**主力户型：**117 m<sup>2</sup>及 125 m<sup>2</sup>三房、143 m<sup>2</sup>四房

**建筑面积：**96 万平米

**装修：**毛坯

**最新开盘售价：**9500 元/平方米

**项目点评：**项目为城中村改造用地，体量大、周期长。目前涧西区、高新区、自贸区在售项目中地理位置较优、体量较大、规格较高的城市综合体项目，项目周边商业配套齐全，教育配套资源完善，周边河柴、洛矿、一拖等老牌大型企业聚集，企业职工购买力强且改善居住需求基数大。该项目总占地面积 935 亩，可开发为 480 余亩，总建筑面积约 96 万方，分六期开发。一期取得 68 亩，共建 8 栋楼，主力户型 117 m<sup>2</sup>及 125 m<sup>2</sup>三房、143 m<sup>2</sup>四房，地缘、刚改型客户居多，达到 60%占比。1#2#5#于 2018 年 11 月 25 日开盘，开盘价格 9500 元/平方米，有 90%的去化率，3#5#6#7#8#计划 6 月中旬开盘，共计 685

套，已蓄客一千多组，计划达到开盘户数的 2 倍。一般周末到访 100 组，平时 30-40 组。

图：建业尊府售楼处实景/沙盘图



## 典型调研项目（二）：保利大都会

**地理位置：**西工区王城大道与纱厂路交叉口，邻近洛阳火车站

**物业类型：**高层

**主力户型：**95 m<sup>2</sup>及 115 m<sup>2</sup>三房、140 m<sup>2</sup>及 170 m<sup>2</sup>四房

**建筑面积：**57.2 万平方米

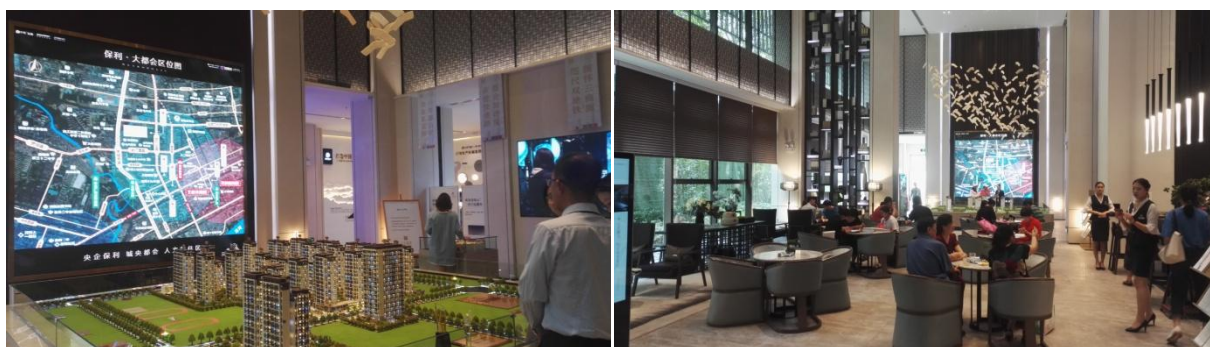
**装修：**毛坯

**最新开盘售价：**11000 元/平方米

**项目点评：**该项目由保利地产、绿都地产、金科地产联合开发，项目位于洛阳市核心位置，紧邻王城大道、纱厂路等城市主干道，且城区交通路网发达，周边教育、医疗、金融等生活配套完善，是西工区最后一块空地，3.6 容积率低于周边项目，为西工区最高品质，无竞品，项目共分为三期开发。2018 年 12 月底首开，共推出 2 栋 400 套，蓄客 1 个月，首开有 70%去化，过完年后已 100%去化完成；下次预计

6 月中开盘，计划推 3 栋楼，预计推货价格比首开高 1000 元/平方米左右，目前正在蓄客、认筹，平时有 40~50 组到访量，周末多一些；95 m<sup>2</sup>及 115 m<sup>2</sup>三房为主力户型，占比 60%以上，115 m<sup>2</sup>定价最高，面积大但单价不高，140 m<sup>2</sup>单价低于 115 m<sup>2</sup>，大部分楼栋 2 梯 4 户，170 m<sup>2</sup>户型 2 梯 2 户。该项目地缘性客户居多，铁路局，升龙广场等客户居多，郊县客户占比也达 10%左右。

图：保利大都会售楼处实景/沙盘/区位图



### 典型调研项目（三）：中梁壹号院

**地理位置：**洛龙区，洛河南岸新区，郑西高铁洛阳龙门站附近

**物业类型：**洋房、小高层

**主力户型：**小高层 98-128 m<sup>2</sup>，洋房 128-136 m<sup>2</sup>

**建筑面积：**13.32 万平方米

**装修：**毛坯

**最新开盘售价：**小高层 12000 元/平方米、洋房 15000 元/平方米

**项目点评：**

项目地处洛龙新区，生活氛围浓郁，紧邻 600 亩市政公园，隋唐遗址公园以及龙门伊河景观带；离地铁龙门大道站（2022 年）及龙门高铁站 1 公里左右，交通便利。项目限高 27 米，产品规划设计为小高层和洋房，容积率 2.0 为本区域最低，其他项目容积率都在 4.0 以上，共 11 栋楼，约 810 户。客户来源主要是地缘性客户，洛河以北如涧西、西工区等比较少，部分县区如伊滨区及宜阳县等客户占比约 20% 左右。2019 年 5 月 11 日首开 3 栋楼，共计 160 户，去化 90%，下次计划推出 5 号楼 120 户。

图：中梁壹号院售楼处实景/沙盘图

