



调研纪要 | 河北省三四线城市（三十六）：保定篇

研究员沈晓玲、齐瑞琳



【调研感受】

- 调控较为严苛，限价限购齐上阵
- 限价导致房价梯队差异不明显
- 当前市场热度趋稳，土地供应较少
- 棚改项目管控较严
- 主要为地缘性客户，两极分化，偏爱刚需或好地段改善住宅
- 本地龙头房企一家独大，品牌房企进影响力较弱

目前保定市市内下辖 5 区（竞秀区、莲池区、满城区、徐水区和清苑区），4 市、15 县及两个 2 开发区：保定国家高新技术产业开发区、白沟新城。市内五区包括竞秀区、莲池区、满城区、徐水区和清苑区，市辖区的市场板块按照方位分为城东、城西、城北、城南四个板块。城东配套较为成熟；城西打造文体新城，发展进度相对缓慢，目前深保产业园，配套空白；城北北二环到北三环，地王板块，其中徐水区靠近雄安，限购最严苛；城南老城区，长城汽车总部位于此板块。



01 市场综述

市场逐渐走向正规化，“解遗”后购房者观望情绪重

从 2014 年提出京津冀一体化开始，保定市房地产市场在 2015-2017 年经历一轮火爆，房价出现大幅上涨，由 2015 年的 6000-7000 元/平方米上涨至 2016 年的 1 万元/平方米左右，再到 2017 年涨至约 1.5 万元/平方米。2017 年雄安新区规划公布，保定市开始实行限购政策，四限调控层层加码，市场回归理性以及本地自住性需求。2019 年调控更加严格，第二季度市场下行，第三季度市场进一步恶化。

由于河北省之前整体房地产市场不健全，为规范房地产市场有序发展，政府出台“解遗”，补证、违规清理集中解决历史遗留问题，期间出现一些原开发商“解遗”困难，部分项目出现拿证困难，本地中小房企纷纷出现资金链断裂，民间借贷、信托等集中暴雷，导致项目交房困难甚至烂尾。受此影响，五证齐全、施工进度成购房者关注焦点，购房决策周期拉长，转化率由之前的 3:1、4:1 提升至 10:1。

02 调控政策

非户籍缴纳社保 3 年限购一套，首套房贷 50%

目前保定市主城区调控政策严苛，本市户籍限购 2 套住宅、非本地户籍家庭需要社保连续缴满 3 年限购 1 套住房，其中徐水区由于紧邻雄安新区，限购更加严苛，除了本区户籍居民以外，保定本地其他区域居民需要在徐水缴纳 3 年社保才有购房资格。

主城区首套房首付需 50%，部分地块限售 10 年。2017 年保定市限价一刀切，高层、小高层、洋房售价皆不得超过 1.3 万元/平方米，开发商通过捆绑电商、车位等变相突破限价；2019 年市场监管趋严，严禁开发商以捆绑的方式突破限价。

03 价格梯度

城区限价 1.3 万元/平方米，城北城东房价较高

由于保定市在 2017 年市场火热的时候价格快速上涨至 1.5 万元/平方米，后出炉限购政策致使地产市场回归相对理性，由于保定市有较为严苛的限价政策，因此各区域房价最高价持平，梯队不是特别明显。分别来看城北的北二环到北三环本为保定市地王板块，之前是全市价格高地，房价在 1.3 万元/平方米，市北郊区徐水区由于靠近雄安新区，限购最为严苛，即使是保定本地人也需要在徐水缴纳 3 年社保才有购房资格，房价在 8000 元/平方米左右。城东配套成熟，且距离北京乘坐高铁只需要 40 分钟，房价也处于限价位 1.3 万元/平方米，该区域主打 100-115 平方米的三房改善型

住宅。城西板块打造文体新城，但是发展进度相对缓慢，房价目前 1 万元/平方米左右，纯刚需盘比较多，板块内的深保产业园有部分企业进驻，但是周边配套刚刚起步，以不限购的 LOFT 公寓产品居多，单价在 8000-9000 元/平方米；城南为老城区，市容环境一般且容易发生交通拥堵，且城市配套比较落后，目前房价在 8000-12000 元/平方米。

04 土地市场

一级市场不会继续放量，净地有限

保定市由于前几年土地市场及地产开发市场不完善，土地一级开发时间、资金成本皆不可控，隐性资金成本偏高。2019 年银行棚改资金监管趋严，工商银行需二级以上的开发资质，中国银行全年棚改仅 6 亿元的信贷额度，农行没资金额度。从 8 月份开始，不会再新增棚改业务。目前保定供地集中在北三环、西二环，都为净地而非一级棚改项目，但总体体量较小，其中西二环最多剩 1 千亩地，总体供地稍显不足。

05 客群偏好

地缘性及周边郊县客户多，好地段改善、地段稍差刚需易去化

客群按照不同板块来看，板块地缘性比较强，如城东区域的客群来源主要是莲池区本地客户和周边县居民，本地客户占比至少 30%。城西纯刚需盘客群主要是西边竞秀区本地居民、周边村及周围县城居民，LOFT 由于不限购不限贷，会吸引倒一部分其他城市如北京投资客等。其他各个区县购房也多半就地消化。

市场两级分化，好地段的改善大户型和地段差一点的刚需小户型较易去化，中间档产品去化困难。地缘性客户居多，大都来自于本区域以及周边县市。

06 竞争格局

本地龙头房企占优，品牌房企影响力较小

地方财政受限，供地以一级市场开发为主，本地房企拿地有优势，外来房企进入门槛偏高。外来房企一般倾向于收购或和本地房企合作，或者以二级市场招拍挂方式进入，目前，适合招拍挂的净地主要集中在北三环、西二环，其中西二环开发殆尽最多剩 1 千亩，外来房企能进入多少存疑，所以品牌房企的楼盘相对较少，在保定的影响力较小。另一方面，本地中小房企也由于各种原因如资金链断裂出局。总体来说保定楼市呈现出本地龙头房企隆基泰和一家独大的情况，其今年前九月累计销售额远远高于第二名房企。

07 营销去化

渠道分销等营销方式较多

通过各家代理及互联网渠道分销，实际广告及案场营销较少。如隆基泰和虽然十一也进行打折降价活动，譬如 99 折、销售均价减 200 等，但总体折扣较低。石榴翡翠山通过 3-4 家组合代理且自带合作渠道，本地渠道有客户资源，转化率较高；实行全民经纪人，最高佣金 2 万/套。并且强销主动出击，下乡拓客，敲锣打鼓接地气。

明星盘到访量日均 10-20 组、周末 30 组，月均销售 160 套；公寓渠道盘日均 30 组、周末 100 组，月均成交超 300 套。

06 未来展望

目前保定市房地产市场的热度较之前有所减退，但仍维持一定热度，在限购政策下整体运行平稳。加上周边深保产业园、雄安新区等预期，可以预计主城区限购限价仍会继续进行。在保定房地产市场进一步规范化的情况下，本地中小房企资金资质等方面将继续存在压力，市场占有率将会进一步压缩，但由于政府供地放量不足，品牌房企进入扩大其在保定的影响力也有一定的困难，未来一段时间本地龙头房企仍将在保定保持较高的市场占有率。

典型调研项目(一)：隆基泰和铂悦山

地理位置：七一东路以南，京港澳高速收费站以东，顺达路以北

物业类型：小高层、高层

建筑面积：10.5 万平方米

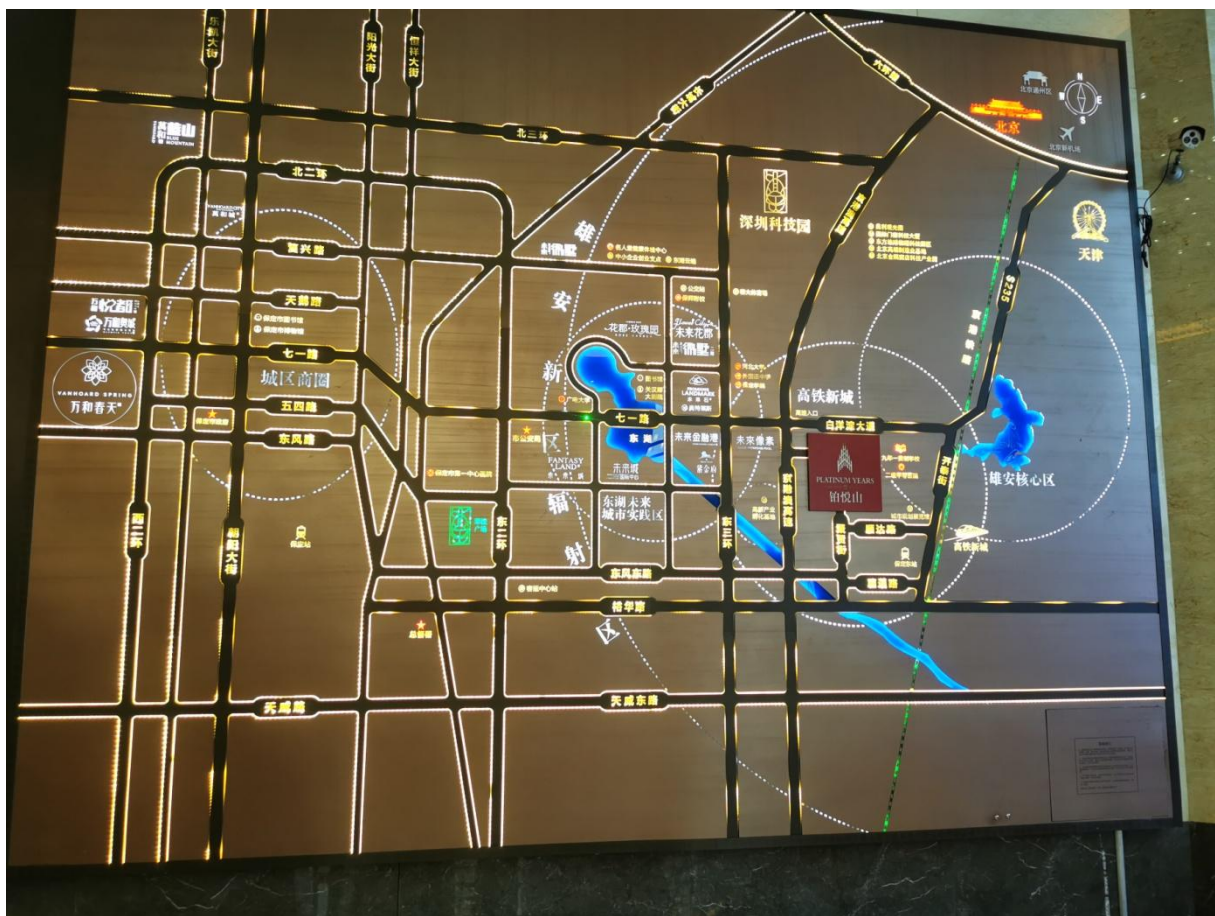
装修：精装

开盘时间：2019 年 1 月 24 日

上次开盘售价：12500 元/平方米-13500 元/平方米

项目点评：

项目以高层和小高层为主，科技智能化住宅，分为 4 个园区，四园分别为春晖园、夏花园、秋实园和冬景园，目前已经开盘的为夏花园和冬景园。今年 1 月 24 日首推夏花园和冬景园，当天去化 360 套房，户型面积段在 85-150 平方米，均价在 1.27-1.35 万/平方米，去化良好目前已经接近售罄。今年 5 月 25 日加推秋实园两栋楼，约 220 套分别为高层和小高层，开盘当天约去化 50 套。每日到访量约 10-20 组，有通过代理及互联网渠道拓客。



典型调研项目(二): 石榴翡翠山

地理位置: 风能街与北三环交叉口南行 200 米路东

物业类型：板塔结合 高层

建筑面积：201920 平方米

装修：毛坯

最新开盘时间：2019 年 8 月

上次开盘售价：8000 元/平方米

项目点评：

项目作为承接深保产业园的 loft 产品，40 年产权不限购不限贷，商用水电。小区主打作为居住用，特点为封闭式小区并且可以通燃气。主力户型 32-65 平方米，9 栋楼共 2800 套房子，层高 4.5 米-4.9 米。去年 6 月开盘，推了 600 套左右，基本售罄，后续 8 月 1 日加推，8 月-9 月共去化 330 套左右。虽然项目定位承接深保产业园未来人群，但目前客群仍是北市区中心和周围县还有部分北京投资客。有三家本地渠道、全民经纪人等方式拓客，且石榴做营销起家本身在营销方面具有优势，客户转化率较高。





免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。