

中原城市群核心发展区房企竞争格局

2019年7月9日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

克而瑞研究中心 谢杨春 吴嘉茗

郑州作为中原城市群核心城市，2018年商品住宅成交量价齐升，土地市场更是“高烧不退”，百强房企密集进驻，2015年在郑州拍地的集团开发商约为27家，2018年这个数字已经涨至65家，此外近三年的可比地价涨幅也超60%。中原城市群中其他三四线也受到郑州市场热度的带动，房价2017年以后陆续开始上行，其中洛阳、开封涨幅较大。

那么，随着房企密集进驻、地价涨幅过大，房企如何才能在大郑州市场“突出重围”？怎样才能通过差异化战略在中原城市群占据一席之地？“知己知彼百战不殆”，想要在原本市场并不十分公开和透明的大郑州立足，了解和熟悉郑州及周边三四线城市的竞争格局显得至关重要。

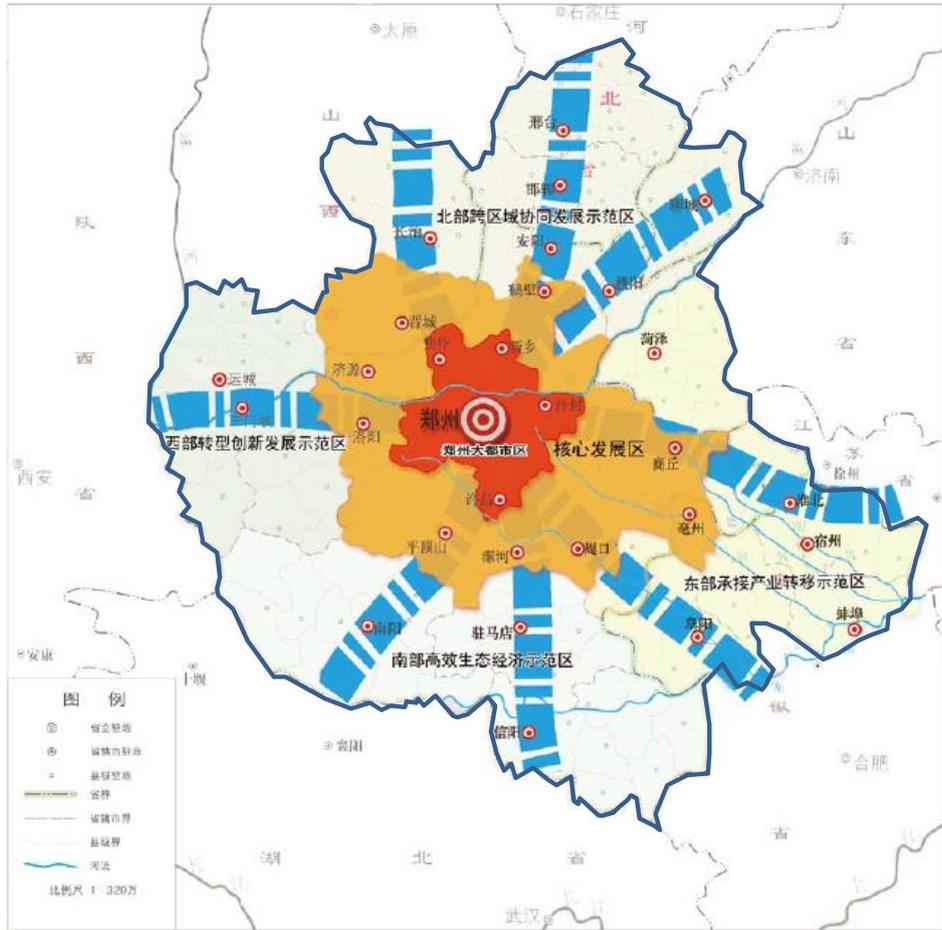
一、地位：郑州在城市群中核心地位显著，对周边城市带动作用强烈

以长三角、珠三角为代表的城市群规划形成以来，通过核心城市带动周边三四线发展成为城市群发展的主要方式。2016年末国家发改委发布了中原城市群发展规划，郑州作为其中二线城市，核心地位显著而稳固，并且从交通、产业、经济、人口等各方面都肩负着带动周边三四线城市发展的重要责任。事实的确如此，郑州带动效应在房地产市场上得到了明显的体现，周边洛阳、开封、许昌等地房地产市场快速发展，而距离郑州越近的城市，房价上行的表现越明显。

1、以郑州为中心辐射中原区域，郑州经济配套领先程度突出

从发改委2016年末发布的中原城市群发展规划来看，郑州的核心地位一目了然：地理位置上，郑州位于城市群核心发展区的中心，“米”字形综合经济发展轴以郑州为中心，推动跨区域间协调发展；从城市等级上看，郑州定位为国家中心城市，寄希望通过提升郑州的综合交通枢纽功能和现代物流中心功能，加强高端产业、综合服务的发展，带动周边城市共同发展。

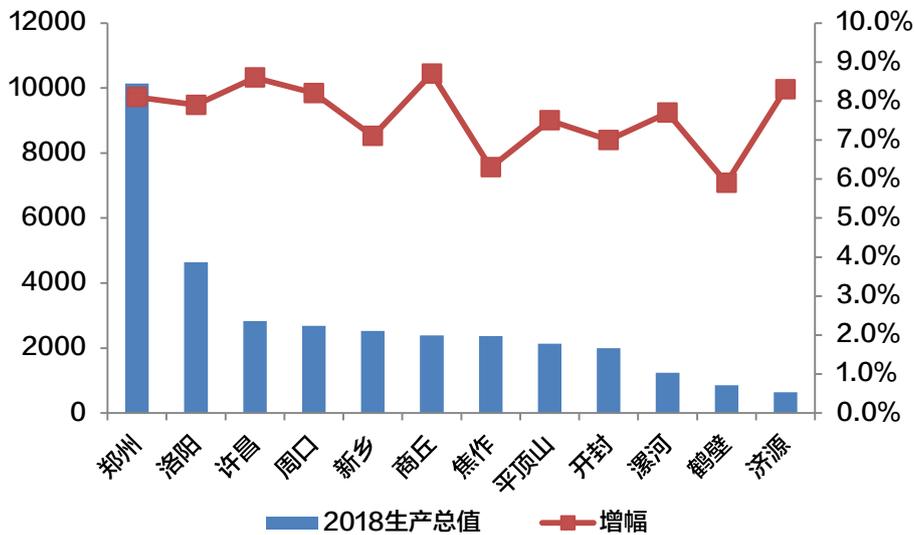
图：中原城市群空间布局示意图



数据来源：国家发展改革委

除地理位置拥有绝对核心优势以外，在经济发展上郑州毫无疑问是区域支柱型城市：2018年郑州生产总值突破万亿，虽然在二线城市中排名靠后，但在城市群中远超其他城市；排名第二的洛阳生产总值产生断崖式下落，仅为4640亿元，不足郑州的一半；剩余的其他城市大部分生产总值在2000-3000亿元范围内，鹤壁和济源的生产总值甚至不足千亿。在经济发展优势显著的情况下，郑州无疑对周边城市人口有巨大的虹吸作用，一方面给人才提供就业机会，另一方面周边城市在开发新区的时候普遍选择靠近郑州的区域，也可见郑州带动效应。

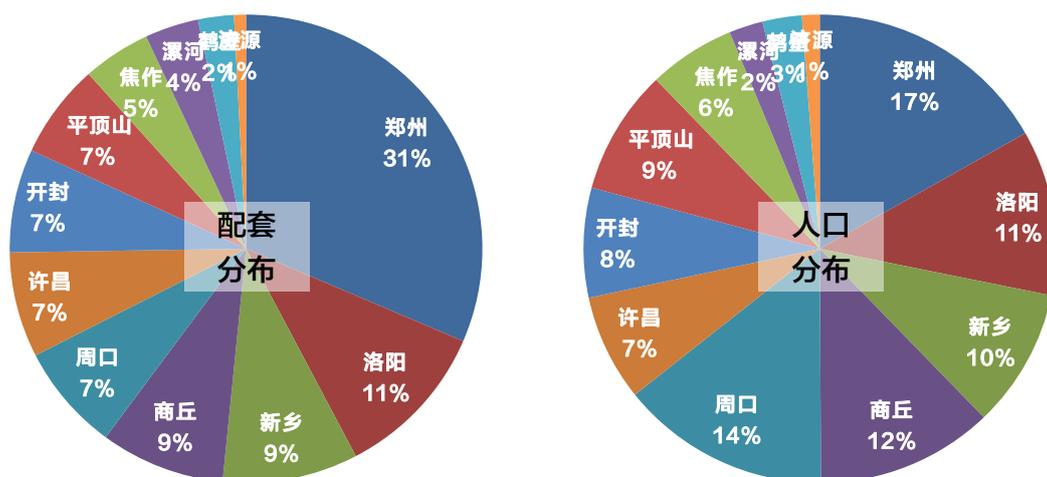
图：中原城市群核心发展区各城市 2018 年 GDP 和增速
(亿元, %)



数据来源：各城市 2018 年统计公报

从生活配套的层面来看，郑州的配套（包含美食、生活服务、运动健身、休闲娱乐等）总量占 12 个城市总量的 3 成，而郑州常住人口仅占核心发展区的 17%；相应地，其他三四线城市如周口、商丘，人口占比较郑州仅少几个百分点，但配套总量却差距达到几倍之差。以此来看，郑州汇集了城市群中的大部分资源，既有主动吸附的效果，也有被动接纳周边城市外溢的原因。

图：中原城市群核心发展区各城市配套总量分布情况及常住人口情况
(按店铺数量、人口总量占比)



数据来源：CRIC 整理，各城市 2018 年统计公报

2、中西部楼市热度持续，紧邻郑州的城市房价上行更明显（略）

3、小结：随城市群整体热度上行，未来市场格局还将分化（略）

二、格局：正商等本土企业市占率有绝对优势，规模房企开始逐渐渗透

过去一年，中西部火热带动郑州及其周三四线市场热度快速上升，大部分房企也纷纷将郑州作为投资的战略重地。密集的进驻会对大郑州市场格局进行洗牌么？这一点从房企在郑州及其周边三四线的销售市占率便可窥测端倪。从核心城市郑州表现来看，过去十年间市场一直被本土企业所垄断，外来房企想要分一杯羹难度颇大，即便是碧桂园和恒大这样的全国知名的规模房企也并未受到消费者青睐。

2005年-2018年，在郑州商品住宅销售金额的龙头一直被鑫苑中国、正商集团和建业地产所占据。若从TOP3的企业来看，十年间仅2011年、2014年以及2017年、2018年中，万达、万科、碧桂园曾冲进过前三，其余年份全部被本土企业所占据。

1、2005年-2011年由本土企业主导，鑫苑、正商、建业三足鼎立

纵观郑州市场格局变化，大致可以分为两个阶段。第一阶段是2005年-2011年，鑫苑、正商、建业三足鼎立，前十几乎全被本土企业所垄断。鑫苑中国在半数时间内都占据郑州市场的头把交椅，2011年市占率超过9%。正商也在这7年间稳步扩大自己市场份额，不仅在2010年市占率接近10%创下2007年至2011年的新高，也逐渐占据销售榜首。相较之下，建业由于战略的侧重点转移，下沉至周边三四线，因此销售市占率排名逐年下降。

值得注意的是，在市占率前十的企业中，河南本地企业销售格局变化也十分巨大，早期的黄河大观、亚星置业在后期也逐渐被康桥、永威等超越，一方面是反映了整个市场的竞争格局十分开放，另一方面也体现即使是本土企业，除了前三甲规模房企之外，其余房企之间拼杀也十分激烈，一个战略失误就有可能推翻此前建立的基础。换句话说，在这一阶段几乎没有外来房企能够突出重围，早起仅有顺驰、绿地等进驻较早的规模房企偶尔能够销售排进前十。

表：2005年-2011年郑州商品住宅销售金额排名及市占率

2005年		2006年		2007年		2008年	
企业简称	市占率	企业简称	市占率	企业简称	市占率	企业简称	市占率
鑫苑中国	5.1%	鑫苑中国	5.9%	鑫苑中国	5.4%	建业地产	4.7%
建业地产	3.9%	正商集团	4.0%	升龙置业	4.2%	正商集团	4.6%
新世纪住宅	3.1%	建业地产	3.6%	正商置业	4.2%	鑫苑中国	4.4%
顺驰地产	2.6%	新长城房地产	3.5%	建业地产	3.4%	信和置业	2.9%
振兴房地产	2.4%	信和置业	2.4%	振兴房地产	3.4%	振兴房地产	2.8%
布瑞克	2.2%	绿地控股	2.3%	信和置业	3.4%	天伦房地产	2.4%
思奇投资	2.1%	思奇投资	2.1%	美景集团	2.4%	升龙置业	2.1%
亚星置业	1.8%	黄河大观	2.1%	正弘置业	2.3%	枫华置业	1.7%
黄河大观	1.8%	亚星置业	2.1%	裕兴置业	2.1%	锦艺集团	1.6%
正商集团	1.8%	汉飞置业	2.0%	思奇投资	2.1%	瑞奇房地产	1.6%

2009年		2010年		2011年	
企业简称	市占率	企业简称	市占率	企业简称	市占率
正商集团	6.5%	正商集团	9.9%	鑫苑中国	9.3%
鑫苑中国	3.1%	升龙置业	7.2%	万达集团	6.4%
天伦房地产	2.6%	建业地产	3.7%	正商集团	6.4%
锦艺集团	2.6%	鑫苑中国	3.6%	中国恒大	4.3%
建业地产	2.5%	融创中国	3.0%	升龙置业	3.9%
绿城中国	2.2%	天伦房地产	2.8%	正弘置业	3.0%
光润房地产	2.1%	康桥地产	2.7%	永威置业	2.5%
永威置业	1.8%	银基地产	2.6%	康桥地产	2.5%
正弘置业	1.8%	高速快运实业	2.5%	海马房地产	2.4%
亚新投资	1.8%	锦艺集团	2.4%	建业地产	2.3%

数据来源：CRIC

2、2012年后正商一枝独秀，万科、融创等规模房企开始发力(略)

3、小结：本地企业口碑优势犹存，外来房企将逐步获得话语权

“强龙压不过地头蛇”在过去几年内表现的愈发明显，亚新、永威、康桥等本土企业依然占据市场的部分话语权。例如亚新的橄榄城 2014-2016 年都是开封的销冠，直至碧桂园、恒大大举进入后才打破了这垄断的局面。

究其原因，第一，过去很长的一段时间内，郑州及周边三四线房地产市场并不足够公开和透明。一方面会直接导致本地企业和外来房企的信息不对称，对市场情况、客户了解不足。另一方面，大量的收并购资源掌握在本地企业手上，地域资源的优势凸显。第二，大郑州周边客户对品牌知名度并不“感冒”。尤其是在外来房企刚进驻的时候，出现很多烂尾楼的项目，导致口碑和知名度都大打折扣；第三，大量旧改、动迁的地块掌握在地方企业的手上，客户相对认可本地企业，且对项目价格十分敏感，本地企业的品牌保障和便宜的售价，使得他们优势进一步叠加。

三、土储：本地房企建业土储领先，外来规模房企土储优势足（部分略）

从房企在核心发展区 12 个城市的土储情况来看，外来房企无疑对本土企业造成了明显的冲击：土储 TOP5 的企业中仅有建业一家河南本地房企，其余均为大型规模房企。将目光聚焦到郑州市区来看，永威、亚新等本地开发商的土储在郑州市区集中度较高，虽然土储存量不如规模房企，但土储质量较优；相较而言，郑州周边城市对规模房企的吸引力仍然有限，除了洛阳、许昌、商丘相对热门以外，典型房企在其他城市的土地存量并不多。

1、大郑州土储中建业独挑大梁，碧、恒、绿等规模房企土储充足

从规模房企在郑州及环郑州的核心发展区土储总量来看，外来的规模房企已经对河南本地房企产生了一定的冲击，在这样的冲击下本地房企的表现分化：建业高居首位，但其他本地房企榜上无名，从长远来看，随着市场逐步公开和透明，本地房企的优势有可能会逐渐被残食，毕竟与财大气粗的外来敲门者而言，资金将成为其发展的掣肘。

土储总量前五的企业除建业以外，碧桂园、恒大、绿地和福晟均为外来的规模房企，外来房企大举“入侵”可见外部房企对中原城市群庞大的人口红利非常看好；但另一方面而言，短期建业在河南的龙头地位暂时难以撼动，其土储建筑面积总量高出排名第二的恒大近 3 倍，储备货值也几乎翻倍。

表：核心发展区城市土储排名 TOP5 企业及货值情况

（单位：亿元）

企业名称	货值
建业地产	1890
中国恒大	1074
碧桂园	1047
绿地控股	838
福晟集团	865

备注：中原城市群“核心发展区”中的河南省城市：郑州市、开封市、洛阳市、平顶山市、新乡市、焦作市、许昌市、漯河市、济源市、鹤壁市、商丘市、周口市

数据来源：CRIC 整理

从企业进驻中原城市群核心区情况来看，大部分企业对区域市场的信心都来源于郑州——从市场容量上来看，郑州 2018 年成交金额接近洛阳的 10 倍，更是核心区其他城市的十几倍之多；另外，相比其他二线城市，郑州目前房价相对较低，在庞大的人口支撑下仍有上涨的潜力，超过一半的企业选择在中原城市群重仓郑州，这些企业在郑州总土储占城市群核心区土储的 7 成以上。

其中建业地产深耕河南多年，在郑州土储总量远高于其他企业，而郑州土储仅占建业 12 城土储总量的 4 成，对于河南省的各县、市都已经非常有深度的布局，河南龙头房企并非徒有虚名。

在中原城市群核心发展区内，房企的土储大致可以分为三类：

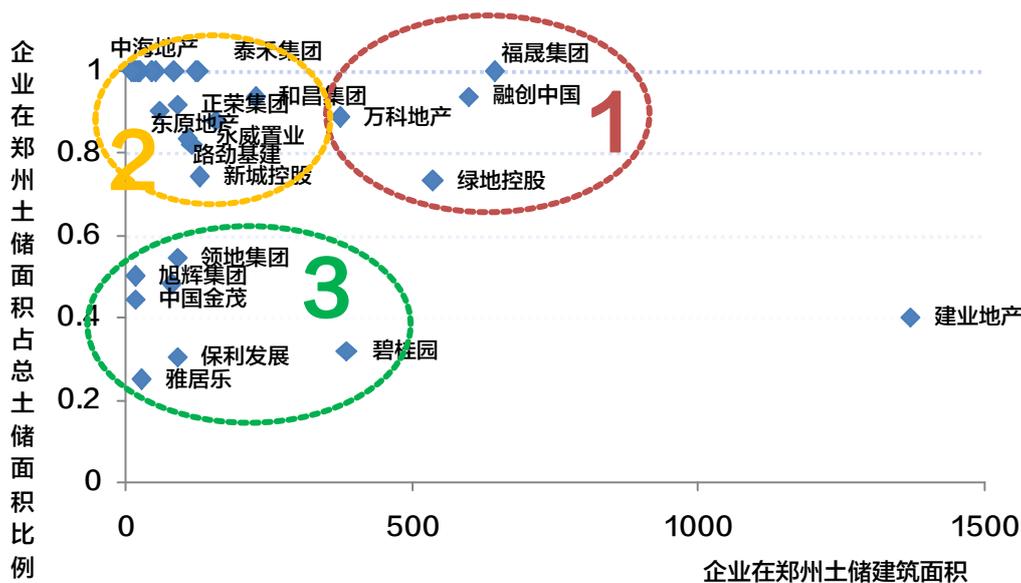
土储多、集中度高——此类房企以福晟、融创、绿地、万科为代表，在郑州土储建筑面积均在

300 万平方米以上，且郑州土储占比高于 7 成的企业。此类开发商在郑州大量囤地，且目光极度聚焦于郑州，对于周边城市的投入程度很低。

土储低、集中度高——此类房企有泰禾、中海、正荣、和昌等，泰禾和中海在郑州均有 100 万平方米以上的土地储备，但在周边其他城市均没有土储。一方面可以看出此类企业对区域市场的认可度还需进一步培养，另一方面可以看出此类企业选择的进驻方式均是直接入驻郑州，从核心城市打响知名度。

土储低、集中度低——此类企业以碧桂园、雅居乐、保利等为主。碧桂园相对特殊，以土储绝对值来看碧桂园在郑州土储建面接近 400 万平方米，并不低，但这些土储仅占碧桂园 12 城总土储的 31%，碧桂园在河南的发展也以三四线城市为主，与其集团的总战略相符。此外保利、雅居乐在郑州土储均不足百万方，但在周边其他城市如开封、许昌、商丘、洛阳均有布局且土地储备建面接近，整体来看是较为保险、仍在试探的分散式布局。

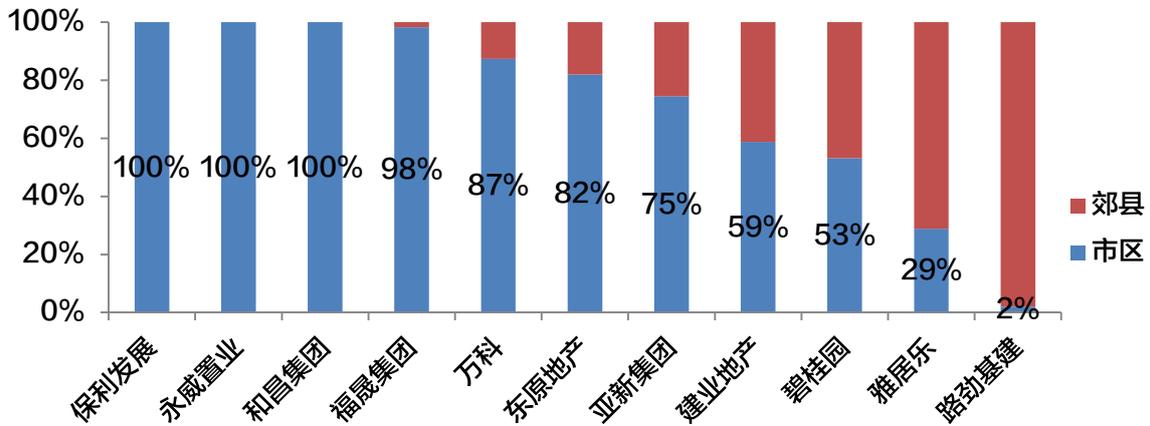
图：典型房企在郑州的土储面积及占 12 城总土储面积情况
(单位：万平方米，%)



数据来源：CRIC 整理

2、保利、永威、和昌聚焦郑州市区，新城、路劲、雅居乐郊区土储足（部分略）

图：部分典型企业在郑州土地储备分布区域情况（按建筑面积）



数据来源：CRIC 整理，企业年报及反馈等

3、三四线中商丘、洛阳、许昌成为囤地重镇，恒大、碧桂园土储优势巨大

图：28 家典型企业在环郑州 11 城市的土储总量及各城市土储最多的 TOP3 企业（按建筑面积）



数据来源：CRIC 整理，企业年报及反馈等

4、小结：郑州仍是囤粮要塞，周边东部三四线更受偏好

从典型企业在郑州及核心发展区城市群的土地储备分布情况来看，将布局的重点放在郑州是较多企业的选择；而在周边城市的选择上，开封、许昌、洛阳这样紧邻郑州的城市才是企业重点关注的对象。这样的布局结构一方面说明了郑州的核心地位突出，极大程度的吸引了投资和人口；另一方面也说明郑州目前对周边城市的辐射作用暂时有限，仅有紧邻郑州的城市能受到辐射红利，导致开发商对周边市场的信心不足，仅选择 1-2 个试探性的进入。

从目前土储情况来看，建业在郑州以及中原城市群的优势地位还将持续较长时期，外来企业中碧桂园和恒大将凭借强大的土地储备成为有力竞争者，此外例如保利在洛阳、开封、许昌这类相对优质三四线城市土储较多的企业也有较大的可能突围成功。

四、展望：短期外来房企深耕郑州壁垒大，布局可关注周边优质三四线

虽然从土储方面来看，典型企业对郑州的偏好尤为显著而对周边三四线城市市场缺乏信心，但必须正视的是郑州地市经过一轮上行后，地价、盈利难度方、竞争激烈程度均有所提升，持续在郑州高价拿地可能面临后续调控后地价下行或持平，导致高位站岗的风险。

1、中原城市群发展潜力巨大，随壁垒打破龙头房企是市场份额有力争夺者（略）

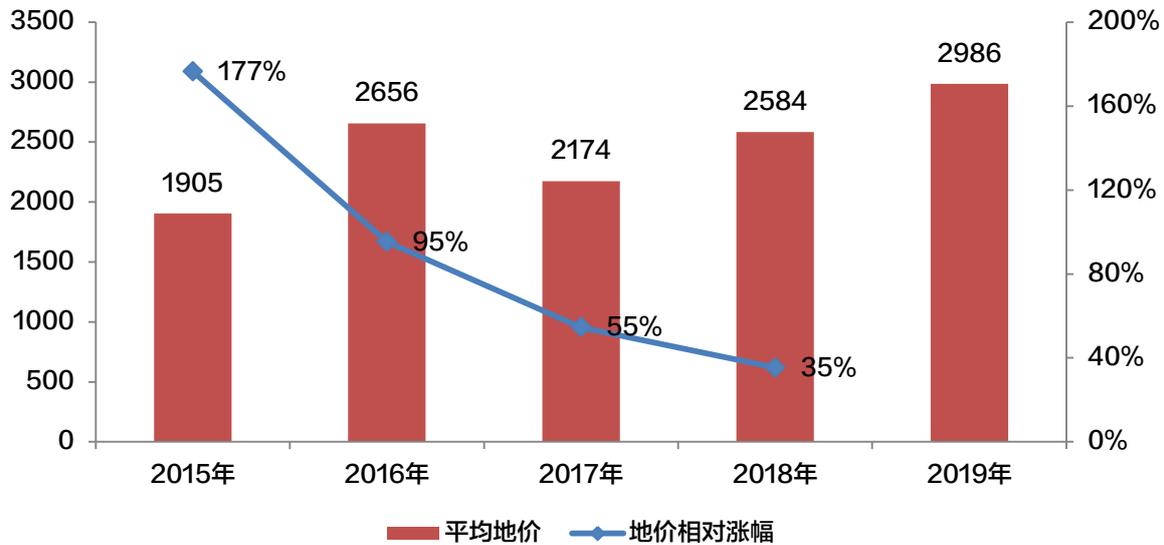
2、地价涨幅高、竞争大、盈利难，短期房企应谨慎在郑州高价拿地

进入 2016 年的楼市上行周期以来，由于东部沿海地区市场发展成熟度较高，房价、地价等都已经处于高位，房企逐步将目光转移至中西部价格仍然相对洼地的城市，郑州也成为房企争相进入的城市之一。

第一，郑州地价持续上行导致房企盈利空间被压缩。从城市平均地价的变化来看，2015 年郑州成交的经营性用地平均地价为 1905 元/平方米，但到了 2019 年已经涨至 2986 元/平方米，且与此同时郑州土地出让持续郊县化，中牟县、荥阳市等郊县成交土地的比例持续升高，说明市区内的土地价格实际上攀升更快，北龙湖板块的融创壹号院地块与金茂府地块摘地楼板价分别为 36309 元/平方米和 36915 元/平方米，而项目最高备案价仅有 5.3 万元/平方米，房企的盈利空间正在被持续压缩。

从 2019 年以来郑州成交的经营性用地与其周边三公范围内 2015 年-2018 年成交的同属性地块的成交明细来看，同一区域内的地价明显持续上行，2019 年郑州土地价格正处于历年来高位，2019 年成交的地块较周边 2018 年地价平均上涨了 35% ,较周边 2015 年成交地块的地价平均上涨了 177%。

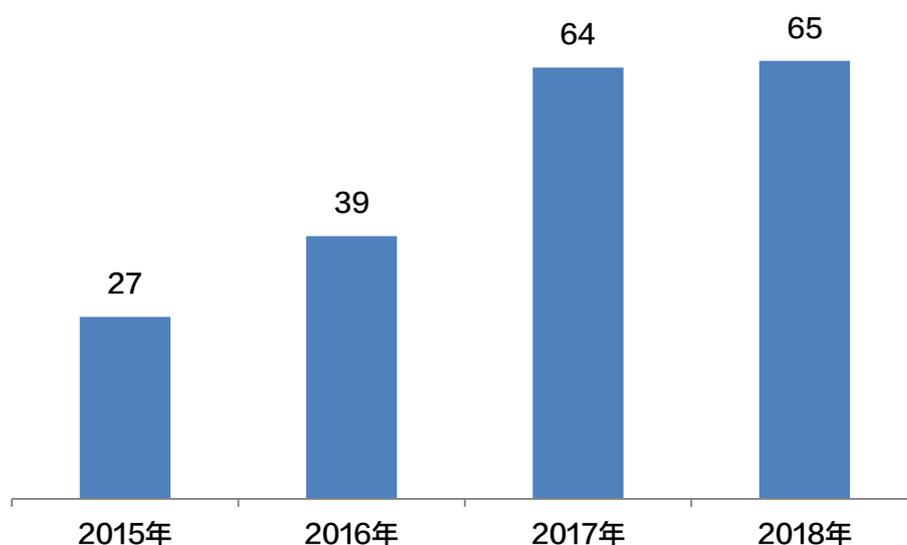
图：郑州 2015 年-2019 年平均成交地价及 2019 年地价相对涨幅
(元/平方米，%)



数据来源：CRIC2016

第二，过去两年知名房企已大量进驻，市场竞争激烈。过去土地价格持续攀高的另一原因，则是郑州吸引了更多的外地开发商进入，地市的竞争也更加激烈：CRIC 监测显示，2015 年在郑州拍地的集团开发商约为 27 家，2018 年这个数字已经涨至 65 家。2015 年恒大、招商、万科、绿地等规模房企率先进驻，随后在过去几年中龙湖、正荣、阳光城、金地等知名房企也随之进入，从公开的招拍挂市场来看，大型规模房企比本地房企更具优势，也对本地房企的市场占有率产生一定的冲击。整体而言，郑州无论楼市还是地市都面临着更加激烈的竞争格局。

图：郑州 2015 年-2018 年拿地知名房企数量



数据来源：CRIC2016

综上所述，郑州市场短期内面临着三大方面的问题：**第一**，本地企业目前的口碑和市场壁垒较

高，外来房企还需要时间来改变本地居民对外来房企的偏见；**第二**，土地价格快速上涨，项目的盈利空间普遍被压缩，而本地房企能够通过协议、收购等方式以较低价格获取土地，外来企业在土地成本方面劣势较大；**第三**，过去的两年里已有大量外地房企进驻，大大加剧了市场竞争的激烈程度，对目前还未进驻郑州的企业来说，为追求进驻而盲目高价拿地的行为绝不可取。

3、碧桂园、恒大郊区模式值得借鉴，洛阳、商丘等三四线发展前景值得关注（略）

目录

前言.....	1
一、郑州在城市群中核心地位显著，对周边城市带动作用强烈.....	1
1、以郑州为中心辐射中原区域，郑州经济配套领先程度突出.....	1
2、中西部楼市热度持续，紧邻郑州的城市房价上行更明显.....	3
3、小结：随城市群整体热度上行，未来市场格局还将分化.....	3
二、正商等本土企业市占率有绝对优势，规模房企开始逐渐渗透.....	4
1、2005年-2011年由本土企业主导，鑫苑、正商、建业三足鼎立.....	4
2、2012年后正商一枝独秀，万科、融创等规模房企开始发力.....	5
3、小结：本地企业口碑优势犹存，外来房企将逐步获得话语权.....	5
三、本地房企建业土储领先，外来规模房企土储优势足.....	6
1、大郑州土储中建业独挑大梁，碧、恒、绿等规模房企土储充足.....	6
2、保利、永威、和昌聚焦郑州市区，新城、路劲、雅居乐郊区土储足.....	7
3、三四线中商丘、洛阳、许昌成为囤地重镇，恒大、碧桂园土储优势巨大.....	8
4、小结：郑州仍是囤粮要塞，周边东部三四线更受偏好.....	8
四、展望：短期外来房企深耕郑州壁垒大，布局可关注周边优质三四线.....	9
1、中原城市群发展潜力巨大，随壁垒逐渐打破龙头房企是有力争夺者.....	9
2、地价涨幅高、竞争大、盈利难，短期房企应谨慎在郑州高价拿地.....	9
3、碧桂园、恒大郊区模式值得借鉴，周边洛阳、商丘等三四线值得关注.....	11