

沈阳房地产蓝皮书 2015年市场总结及2016年展望



沈阳地产研究院

沈阳房地产蓝皮书

2015年市场总结及2016年展望



沈阳地产研究院

关于我们 ABOUT US

沈阳地产研究院成立于2013年11月6日，由中国专业的房地产信息运营商佳恒集团组织发起。沈阳地产研究院是整合佳恒集团旗下《沈城楼市》、房小二网媒体信息资源为一体的旗舰式地产研究机构。

沈阳地产研究院下设数据中心、研究中心、资料中心及客服中心。截至2015年12月，地产研究院涵盖沈阳精准购房群体数据库人数达65万之多，并根据购房者需求进行详细分类，数据汇总，时时更新，专人服务，对购房者做到定制化楼盘推荐，服务广大购房者。与此同时，沈阳地产研究院时刻关注百姓的购房需求及沈阳房地产市场变化，出具数篇研究报告，对开发公司调整产品策略具有极高的参考价值。

2016年沈阳房地产市场将迎春天

2015年，无论沈阳购房者，还是房地产业内人士，起伏不定的楼市一度让大家感到迷茫。购房者由于看不懂房价走势，盲目拖延购房时间；开发商业绩良莠不齐，喜忧参半。那么，2016年市场走势如何？

宏观经济不乐观，不会影响沈阳房地产市场复苏。2015年整体经济处于下行通道，2016年依然面临较大的压力。房地产市场从2011年10月份开始出现下滑趋势，于2014年末基本探底，2015年北上广深一线城市率先复苏，量价齐涨。

沈阳房地产市场2015年呈现出低位略有上升的态势，折扣降低或取消已经是明显的市场信号。2016年随着刚需及改善型需求的进一步释放，市场回暖乃大势所趋。

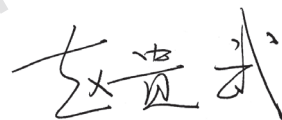
沈阳房地产库存属于结构性不合理。一直以来，房地产库存量大，供过于求是造成行业不景气的主要原因。但是从沈阳库存结构可以看出，浑南及沈北新区的库存量较大，而沈阳市其它中心区域库存量相对不足，区域供求结构不平衡，市场压力也不尽相同。对于库存量不足的区域，会引发新一轮的购房热潮。

货币贬值风险加大，固定资产依然是资产保值的有效手段。2016年货币贬值的风险依然存在，而且目前也没有更好的投资渠道，相比股市、黄金，楼市投资仍然是最稳健的投资方式。

2016年自住购房者应尽快出手。2016年沈阳房地产如果供求没发生大变动，房价大涨不太可能，但是好的地段好的产品价格仍会微涨，有需求的首次购房者以及改善型购房者应该在房价低谷期尽快出手，纯粹投资的话可以持币观望。



佳恒传媒集团董事长
沈阳地产研究院院长





目录 CONTENTS

市场篇

一、市场及政策环境	01
二、新房市场	06

购房者篇（上）

一、2015年沈阳市已成交购房者分析	18
二、各区域已成交购房者分析	19
(一) 浑南区成交客群分析	
(二) 沈北新区成交客群分析	
(三) 于洪区成交客群分析	
(四) 皇姑区成交客群分析	
(五) 和平区成交客群分析	
(六) 大东区成交客群分析	
(七) 铁西区成交客群分析	
(八) 沈河区成交客群分析	

购房者篇（下）

一、购房者基本特征分析	30
(一) 购房者基本情况分析	
(二) 购房者家庭情况分析	
(三) 购房者居住条件分析	
(四) 楼市信息获取途径	
二、购房者购房需求特征分析	33
(一) 购房目的及区域意向	
(二) 购房者选择产品意向	
(三) 购房者置业关注要素	
三、购房者购买能力分析	37
(一) 购房者价格承受能力	
(二) 购房资金筹集、支付与月供能力	
(三) 购房者交房时限与交付标准需求分析	
四、购房者购房预期分析	41
(一) 购房阻碍因素与购房计划变化情况	
(二) 房价水平接受度与房价预期分析	
五、结论分析	42

土地市场篇	43
-------------	----

2016市场展望	47
----------------	----

出品 佳恒传媒集团

院长 赵贵武

总裁 杨晓海

总经理 巢玉欣

研究员 王 岩

谢红日

陶 勇

市场支持 赵国强

于海霞

徐 哲

孙 莉

王 佳

网站支持 房小二网

技术支持 张保辰

设计 刘 颖

贾俊涛

版权声明

本刊所有内容的版权归佳恒传媒集

团所有，未经允许，请勿转载。

内部交流 参考资料

市场篇

一、市场及政策环境

(一) 政策环境

完善市场环境，盘活存量资产，建立房地产健康发展的长效机制，是今年房地产市场的总基调。政策环境不断宽松，降息，降首付，降低贷款门槛，并推进保障房、不动产登记、户籍改革、土地制度、财税制度等改革，从供需两个方面调整，促消费、去库存，各级地方政府因地制宜，多管齐下，支持居民的自住型和改善型需求，促进房地产市场逐步回暖。

1. 中央着力建立长效机制，各部委积极调控，确保房地产市场平稳发展

在2015年3月的全国两会上，提出全面深化改革，要确保房地产市场的平稳发展，稳定住房消费成为房地产业的重要任务。4月30日，中央政治局召开会议分析研究当前经济形势和经济工作，提出要盘活存量，建立房地产健康发展的长效机制。10月底，在五中全会上通过的“十三五规划”中，提出在保持经济中高速增长的同时，激发区域经济发展潜质，进一步推动新型城镇化发展，保障房地产市场长期健康平稳运行。

12月21日闭幕的中央经济工作会议提出：“要按照加快提高户籍人口城镇化率和深化住房制度改革的要求，通过加快农民工市民化，扩大有效需求，打通供需通道，消化库存，稳定房地产市场。”会议强调：“要鼓励房地产开发企业顺应市场规律调整营销策略，适当降低商品住房价格，促进房地产业兼并重组，提高产业集中度。”未来一段时间内房地产政策将以稳定为主基调，相关部门的主要工作将围绕着楼市“去库存”展开。

五次降息，信贷政策持续宽松

在2014年11月份下调利率的基础上，2015年再连续五次下调利率，5年以上商业贷款利率降至4.9%，公积金贷款利率也降至3.25%，均处于历史低位水平。

2015年央行五次下调贷款利率

调整时间	调整变化
3月1日	五年以上贷款利率下降0.25%至5.90%
5月11日	五年以上贷款利率下降0.25%至5.65%
6月28日	五年以上商业贷款利率下降0.25%至5.4%
8月26日	五年以上商业贷款利率下降0.25%至5.15%
10月24日	五年以上贷款利率下降0.25%至4.90%

数据来源：沈阳地产研究院搜集整理



二套房首付比例放宽，进一步刺激住房需求

3月30日央行、住建部、银监会三部委联合下发通知，对拥有一套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭购二套房，最低首付款比例调整为不低于40%。

2014-2015年房贷政策对比

时间	首套房	二套房
2014.09.30	对于贷款购买首套普通自住住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。	对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的家庭,为改善居住条件再次申请贷款购买普通商品住房,银行业金融机构执行首套房贷款政策。
2015.03.30	缴存职工家庭使用住房公积金委托贷款购买首套普通自住住房,最低首付款比例为20%。	对拥有1套住房且相应购房贷款未结清的居民家庭,为改善居住条件再次申请商业性个人住房贷款购买普通自住住房,最低首付款比例调整为不低于40%。 对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的缴存职工家庭,为改善居住条件再次申请住房公积金委托贷款购买普通自住住房,最低首付款比例为30%。

数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

公积金贷款政策也一再宽松

今年住建部先后七次发布有关公积金贷款政策的通知，内容涉及放宽公积金的使用范围，降低首付比例，提高贷款额度，其目的是提高公积金的使用效率，减轻购房者压力。在中央政策的引导下，各地积极跟进，辽宁省和沈阳市公积金也相应做出了调整，大幅降低公积金贷款门槛，支持购房需求。

推进保障房制度改革，加大棚改资金力度

在2015年两会上，提出要加大城镇棚户区和城乡危房改造力度，建设保障性安居工程740万套，其中棚户区改造580万套，增加110万套，并把城市危房纳入棚改政策范围。2015年安排棚改及配套基础设施补助1494亿元，农村危房改造补助365亿元。

另外，不动产登记、户籍改革、土地制度改革、财税改革等也都是2015年政府工作的重点。不动产登记方面，《不动产登记暂行条例》于3月1日正式实施，并在12个城市试行，包括辽宁在内的部分省市已进入不动产登记的实质性阶段。户籍改革方面，2月份中央审议通过相关改革方案，提出要全面取消暂住证制度，实施居住证制度，建立与居住年限等相挂钩的基本公共提供机制。土地制度改革方面，今年中央召开系列会议，农村土地制度改革试点落实，土地流转正有序推进。财税制度改革方面，主要涉及“营改增”，2015年试点范围继续扩大，涵盖建筑业、房地产业、金融业等领域，对房地产业将会带来积极影响。

2. 地方政府响应中央精神，多项政策助力改善市场环境

辽宁省及沈阳市积极响应中央精神，陆续出台一系列政策，包括取消限购、放松限贷、调整公积金政策等多个方面，诸多利好政策的落实，鼓励居民自住型和改善型需求，市场反应效果明显。

时间	主题	主要内容
1月31日、6月1日、6月9日、9月1日、9月6日	辽宁省及沈阳市多次调整公积金贷款政策	支持使用公积金支付房租；提高贷款额度（省直公积金限额80万元，市直公积金单方限额40万元，夫妻双方限额60万元；降低二套房首付比例，由30%调整为20%。
6月15日	沈阳市召开“棚户区改造工程”新闻发布会	今年沈阳城市棚户区改造任务为51个地块，22549户，涉及全市14个区县，目前已启动39个地块，签订补偿协议10729户。
6月15日	辽宁省推进不动产登记工作	辽宁省发布《关于加快推进不动产统一登记工作的通知》，要求今年完成各级不动产登记职责和机构整合，配套相关制度和规范。
6月18日	辽宁省召开全省房地产工作电视电话会议	对全省房地产工作进行再动员、再部署，要求进一步落实地方政府的主体责任，大力推动房地产开发项目建设简政放权，积极推进棚改货币安置，加快培育和发展住房租赁市场，努力提高住房公积金贷款规模。
9月5日	辽宁省出台新的七条政策和措施	支持居民自助和改善性住房需求，促进全省房地产市场平稳健康发展，七条政策对商品房去库存化的方案、棚改工程、普通商品住房认定标准等做了规定。
9月11日	沈阳支持居民自助和改善性住房需求实施细则出台	自2015年5月6日起至2016年5月5日期间，居民购买沈阳市普通商品住房，办理了合同备案并缴纳了契税，其缴纳契税超过1%的部分，由市、区两级财政以补贴的形式给予奖励。
10月19日	沈阳市取消外籍人士限购令	相关部门已下发取消“限外令”的红头文件，意味着外籍人士在沈阳可以任性买房。
11月19日	沈阳市进一步推进户籍制度改革	全面放开建制镇落户限制，逐步建立完善流动人口积分落户制度，继续执行我市现行部分落户政策，严格控制城镇居民迁往农村。完善人口信息管理制度，继续完善居住证一证通制度。
12月11日	沈阳市上调维修基金	日前，《沈阳市物业专项维修资金管理办法》经市政府常务会议通过，对维修资金的交存标准进行了调整。维修基金首期交存标准由57.5元/平，调整为63元/平（没有电梯）和92元/平（有电梯），方案已于2016年起施行。

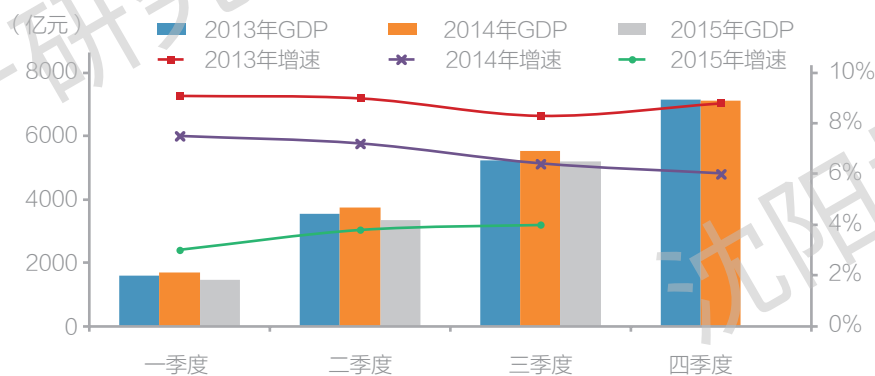
数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

（二）市场环境

调结构、促消费、保增长是2015年经济领域的三大主题，为此政策迭出，多管齐下，确保经济的平稳运行。但三季度GDP同比增长6.9%，为近年来的较低水平，制造业和房地产开发投资增速持续下滑，进出口受国际经济波动影响而负增长，PMI和CPI均出现回落，经济下行压力较大。

1. 国民生产总值

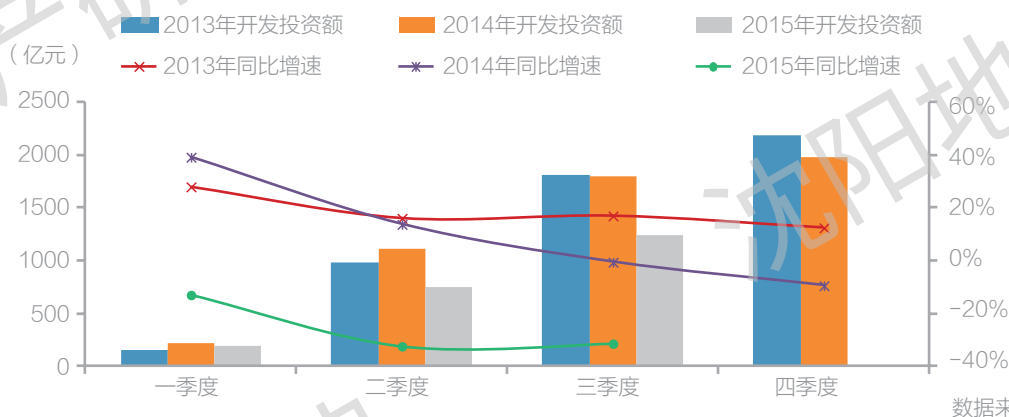
2013-2015年各季度沈阳市GDP累计增长情况



受到宏观环境影响，以及资源型和重工业为主的区域经济结构特点，东三省从2014年开始即进入发展失速的阵痛期，区域经济增长全国垫底。沈阳前三季度GDP累计完成5202亿元，刨除价格因素，同比增长4.0%，同期增速延续2010年以来的下滑态势。

2. 房地产开发投资

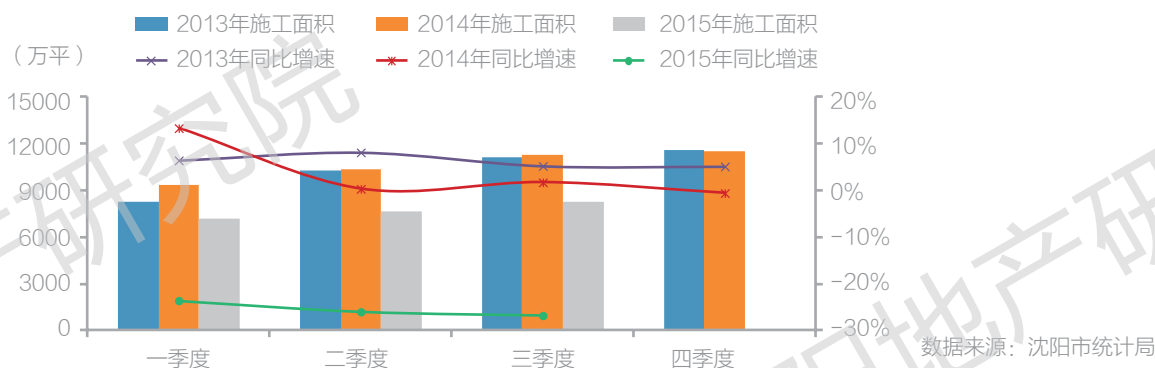
2013-2015年各季度沈阳市房地产开发投资情况



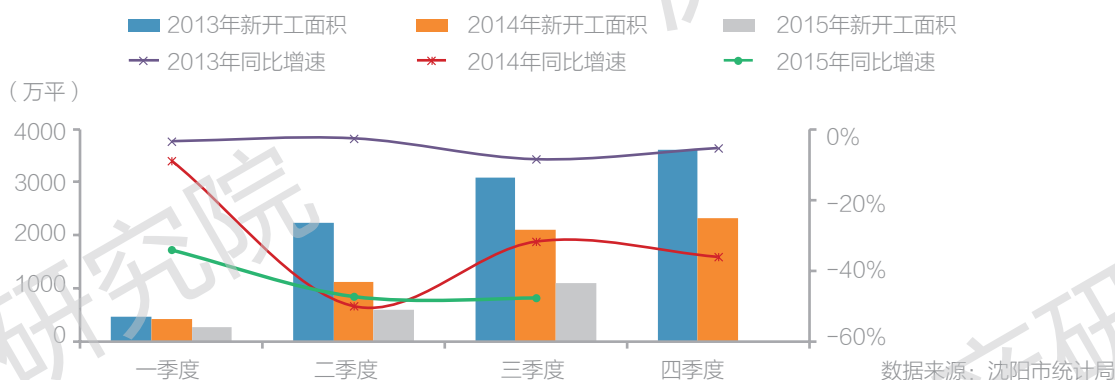
2015年前三季度，沈阳房地产开发投资额累计完成1236亿元，同比降幅高达31.4%。截至2014年上半年，沈阳房地产开发投资仍保持较快幅度增长，但从2014年三季度开始进入下行通道，2015年下滑速度加快，上半年同比下降32.4%，降幅创下近年来之最。

3. 房地产建设情况

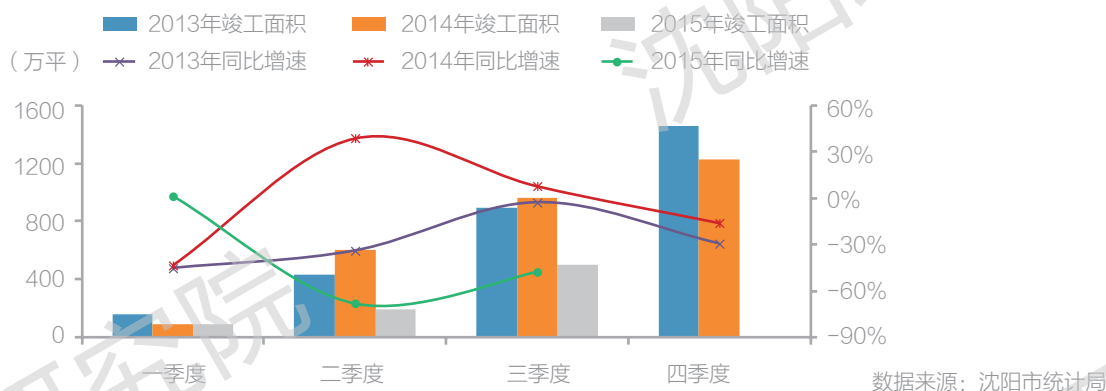
2013-2015年各季度沈阳市房屋施工面积情况



2013-2015年各季度沈阳市房屋新开工面积情况



2013-2015年各季度沈阳市房屋竣工面积情况



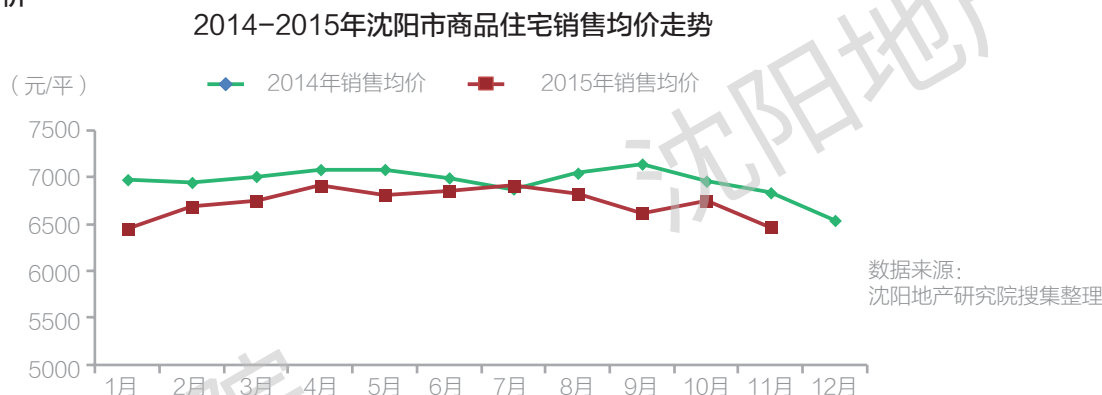
前三季度，沈阳房屋施工面积累计完成8265.0万平，同比下降26.8%；新开工面积1106.5万平，同比下降47.6%；竣工面积为502.8万平，同比降幅达47.7%。就各季度而言，施工面积、新开工面积较去年同期均大幅下降，竣工面积增速在一季度小幅回升，但在二、第三季度的降幅创下历史最高记录。

二、新房市场

2015年，沈阳住宅市场呈现量增价平的态势。11月份销售均价为6472元/平，较年初微幅上涨0.4%。需求方面，前11个月销售突破1146万平，超过2014年同期19.8%；供应方面，新增供应量为1066万平，较2014年下降11.7%。受此影响，销供比小幅上升，供求关系略有改善，不过市场库存量仍较高，去化周期仍较长。2015年市场主力需求为价格集中在6000-8000元/平、户型在60-90平的刚需户型，浑南区是销售的热点区域，地铁房和学区房仍受普遍关注，品牌房企表现优异。

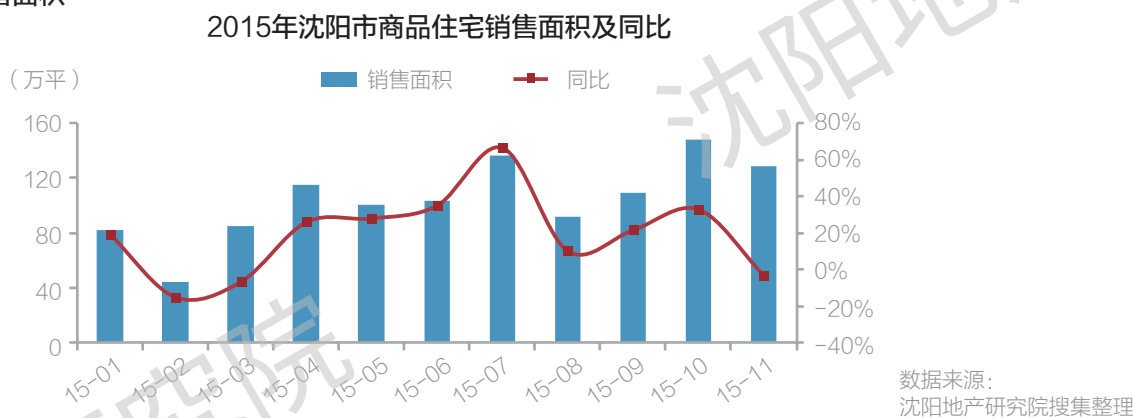
（一）沈阳宏观市场

1. 销售均价



沈阳商品住宅市场销售均价总体波动幅度不大，保持在6500-7000元/平的区间范围。销售均价在2014年四季度起连续下滑，并在2015年1月降至6448元/平的近两年低位，从2月起即开始稳步回升，金九银十市场以价换量，价格有所回调。11月份销售均价为6472元/平，较年初微幅上涨0.4%。

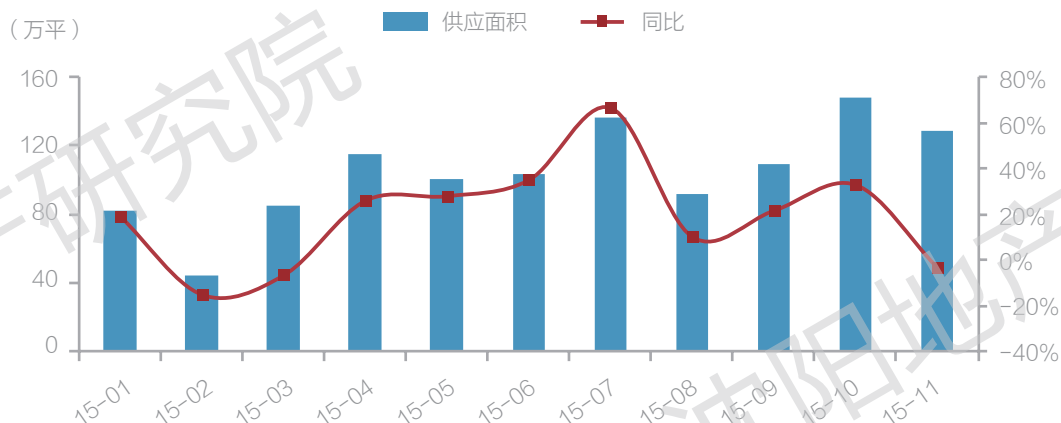
2. 销售面积



沈阳商品住宅市场2015年得益于各项政策的助力，市场信心得到提振，销量出现回暖，前11个月销售突破1146万平，超过2014年同期19.8%。2014年沈阳市场表现低迷，供销大幅萎缩，不过自2015年二季度起正式步入回暖通道，连续七个月同比大幅超过2014年同期销量，增速创下近年来之最，不过销量与2013年的历史高点仍存在不小差距。

3. 供应面积

2015年沈阳市商品住宅新增供应面积及同比

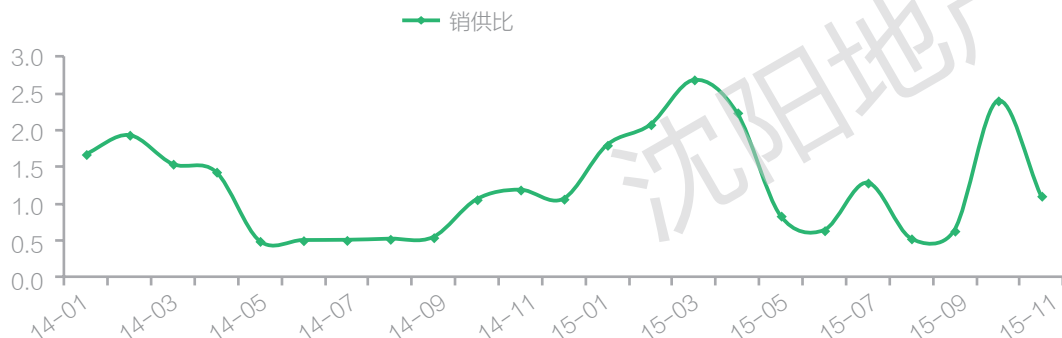


数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

今年1-11月，沈阳商品住宅新增供应量为1066万平，较2014年下降11.7%。就各月来看，在供应较为集中的5-9月中，仅有8月、9月超过2014年同期，且增幅不大。

4. 供需对比

2014-2015年沈阳市商品住宅销供比走势

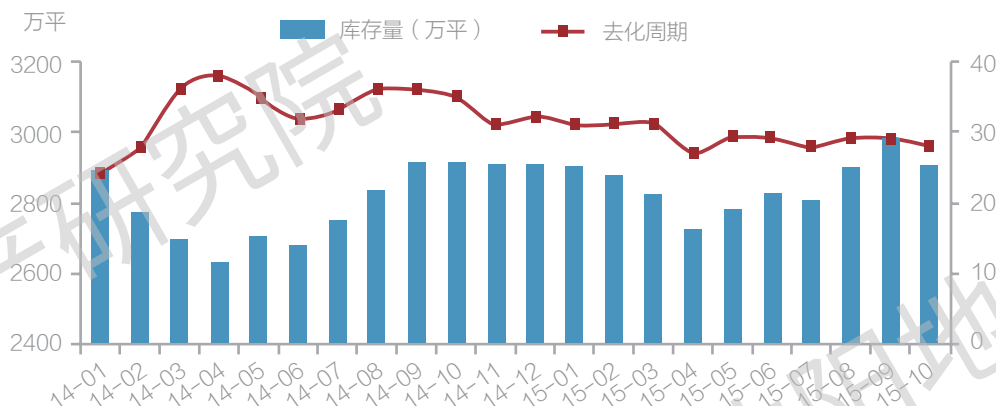


数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

由于2015年前11个月成交量回升，供应量减少，市场总体供小于求，销供比为1.1，供求关系有所改善。2015年各月中，仅有5月、6月、8月和9月销供比低于1，其余各月销供比均在1以上。

5. 市场库存

2014年1月-2015年10月沈阳市商品住宅库存量及去化周期



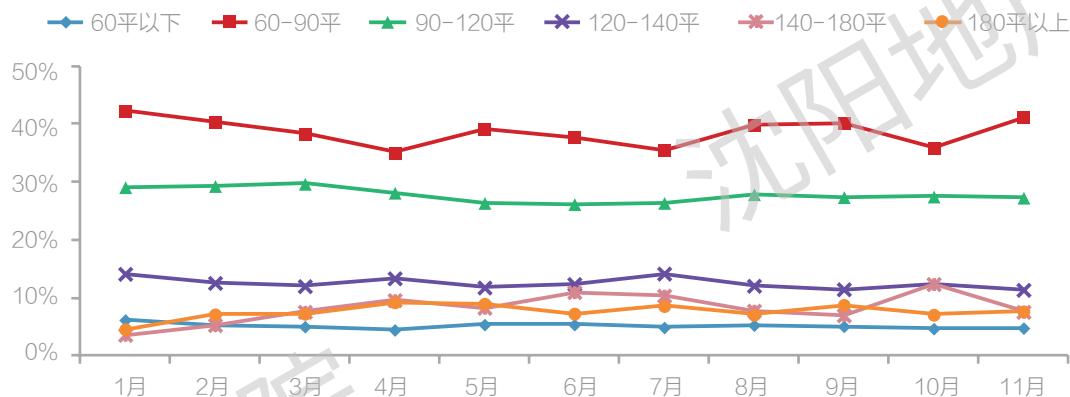
数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

截至10月底，沈阳市商品住宅库存量与去年末基本持平，但去化周期降至28个月。上半年市场库存有所回调，其中4月份较2014年末减少约180万平，不过8月、9月连续两月供应放量，致使库存量回升，截至10月底累计库存量为2902万平，与2014年末相差无几。

去化周期方面，2014年基本上维持在30个月以上，单月最高为去年4月的38个月。2015年总体略有改善，呈下降趋势，但降幅不大，10月为28个月，仍处于较长周期水平。

6. 市场销售主力仍为刚需小户型

2015年1-11月沈阳市商品住宅各面积段销售占比情况

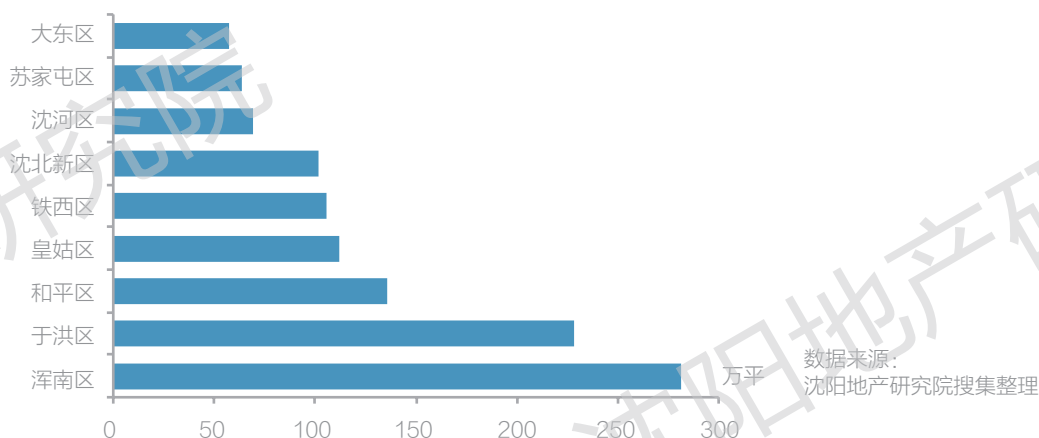


数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

沈阳商品住宅的主力需求为刚需小户型，面积集中在60-90平，销售占总体比重为38.0%，其次是面积在90-120平户型，销售占比为27.6%。就各月来看，面积在60-120平户型的住宅销售占比呈下滑态势，而面积在144-180平户型销售占比有所提升，10月占比较年初提升8.76个百分点，表明改善型需求在逐步引起市场注意力。

7. 浑南区、于洪区是2015年销售热点区域

2015年1-11月沈阳市商品住宅各区域销售情况

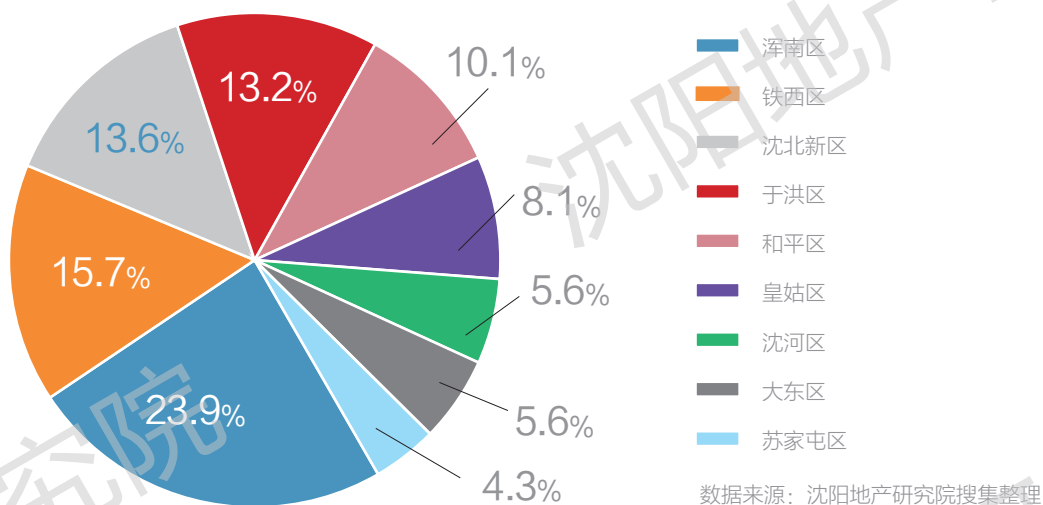


从各区域来看，浑南区伴随着配套设施的不断完善以及市政府的南迁，引起了市场普遍关注，成为2015年的热销区域，总销量281.0万平，居各区首位，占全市销售的24.3%。于洪区总销量为228.6万平，占全市销售的19.8%，区域内二环至三环间集中了大量的品牌刚需楼盘，总体性价比较高，契合市场主力需求，成为广大购房者的热选区域，其中于洪新城板块和荷兰村板块表现较为突出。

(二) 沈阳在售住宅项目情况

1. 在售项目的区域分布

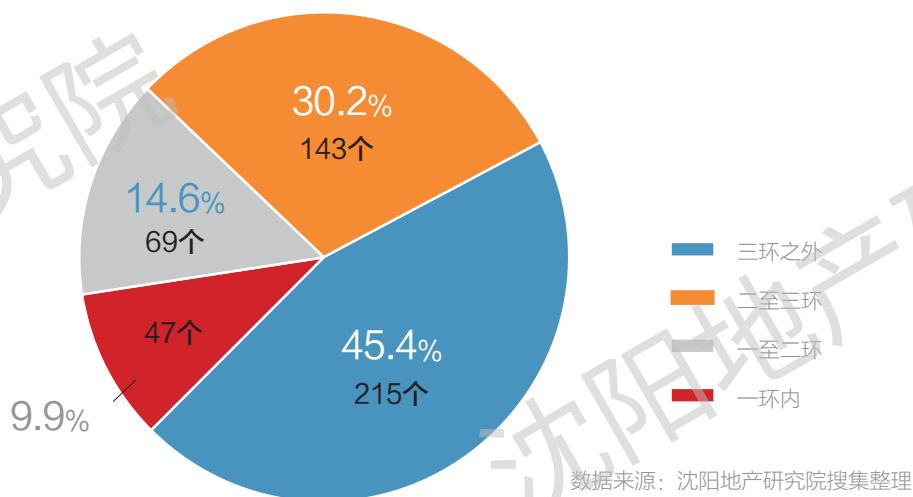
2015年沈阳在售住宅项目区域分布



2015年沈阳市内九区住宅在售项目共计447个。其中浑南区在售项目有107个，占全市项目比重23.9%；铁西区有70个项目，沈北新区有61个项目，分列二、三位；于洪区因丁香湖板块、于洪新城板块及四台子板块品牌楼盘云集，且多为大体量项目，板块热度虽高，但项目数量相对不多。

2. 在售项目环线分布

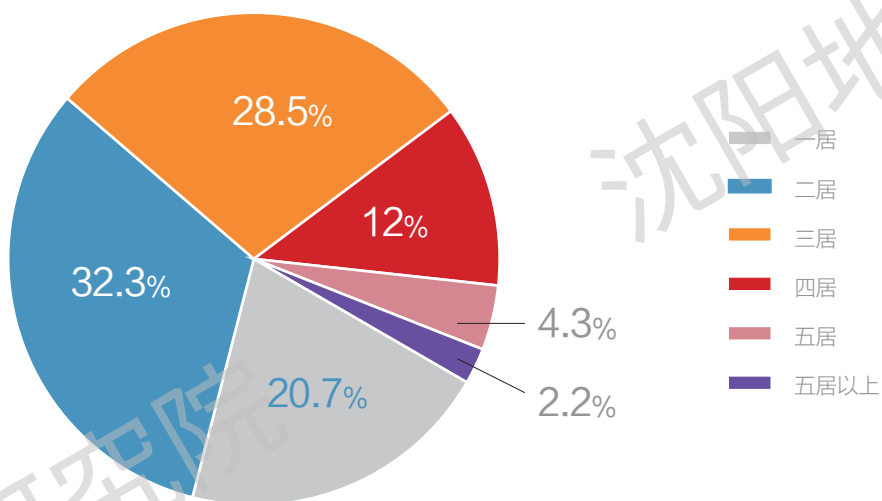
2015年沈阳在售住宅项目环线分布



由于受到城市规划建设和扩张的影响，目前在售住宅项目的分布呈现由市中心往外发散的状态。就具体数量而言，一环之内有在售住宅项目47个，占比9.9%；一至二环有69个项目，占比14.6%；二至三环有143个项目，占比30.2%；三环之外项目数量较大，有215个项目，占比45.4%。

3. 在售住宅项目整体户型占比情况

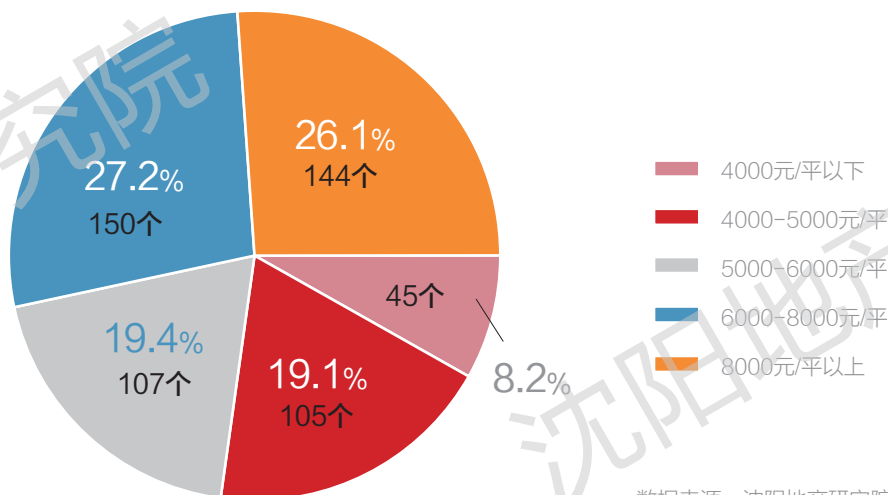
2015年沈阳在售住宅项目各户型占比



从在售住宅项目销售的户型来看，两室及三室最受青睐，这两种也是刚需的主力户型，其中440个项目有两室户型，占项目总数32.3%；388个项目有三室户型，占项目总数28.5%。

4. 在售住宅项目的价格情况

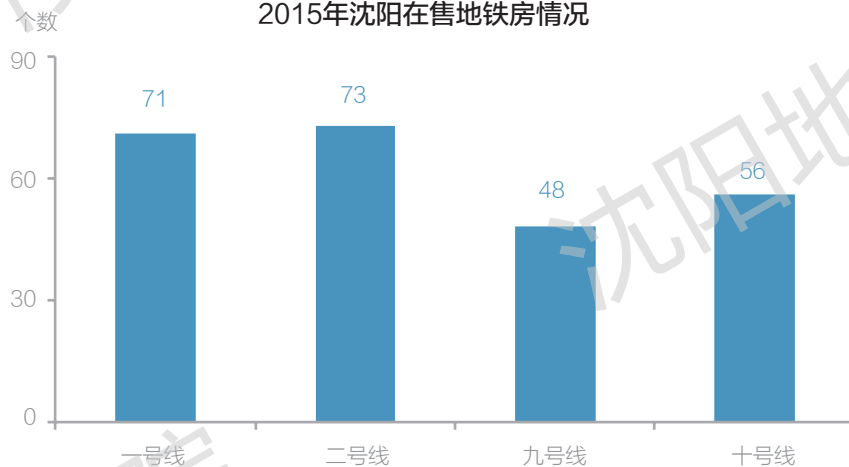
2015年沈阳在售住宅项目各价格段占比



从在售项目的销售价格来看，单价在6000-8000元/平的项目有150个，占项目总数的27.2%，这是沈阳住宅项目的主力价值区间。单价在8000元/平以上项目有144个，其中包含区位优势明显楼盘，高端洋房和别墅，以及优质学区房等附加价值较高的楼盘。

5. 沈阳地铁房占比

2015年沈阳在售地铁房情况

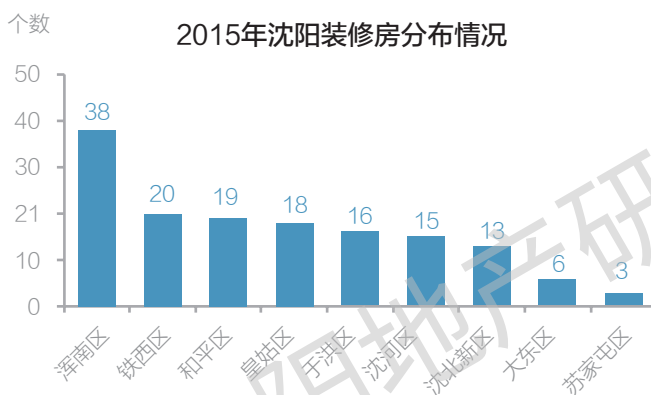


在售住宅项目中，标榜为地铁房（目前主要为地铁一号线、二号线、九号线和十号线）的有165个项目，占在售住宅项目总数的36.9%。就各条地铁线附近的楼盘数量来看，一号线附近有71个楼盘，二号线附近有73个，九号线附近有48个，十号线附近有56个。其中，碧桂园银河城、中海和平之门、荣盛昆山豪庭等多个项目为双地铁楼盘。

6.沈阳装修房分布

近年来沈阳政府鼓励二环以内的项目建设精装房，越来越多的项目开始试水精装房，2015年在售楼盘中，共148个项目有精装房，占全市总体住宅项目的三分之一。其中，一环之内有23个精装房项目，占一环内项目数量比重为48.9%，随着区域往外延伸，比重逐渐下降，三环之外降至21.9%。各区域中，浑南区精装房有38个项目，数量排在首位。

由于购房者对精装房的装修用材、设计等方面要求较高，容易因细节瑕疵降低满意度，所以购房者普遍青睐的是品牌项目，多数品牌房企在装修方面精工细琢，取得较好市场反响。



数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

(三) 品牌房企在沈阳

1. 品牌房企的市场占有率

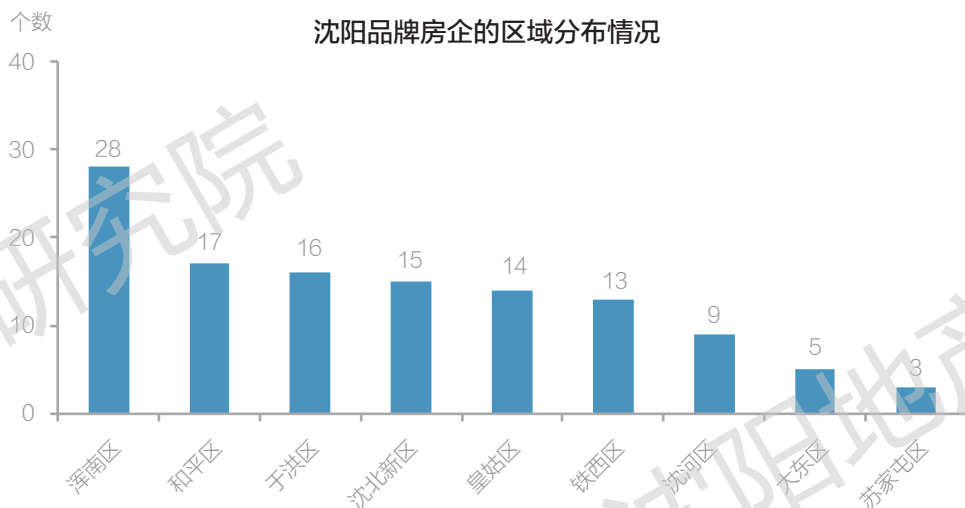
2014-2015年前11月沈阳品牌房企销售排行

2015年1-11月品牌房企销售情况					2014年1-11月品牌房企销售情况			
排行	房企	销售额 (亿元)	销售面积 (万平)	销售套数 (套)	房企	销售额 (亿元)	销售面积 (万平)	销售套数 (套)
1	中海	55	75	7250	中海	55	71	6710
2	万科	53	55	4990	万科	48	49	4315
3	华润	43	48	4420	华润	41	47	4120
4	碧桂园	32	54	5500	碧桂园	37	70	6880
5	恒大	31	54	4660	金地	31	38	3610
6	金地	30	38	3540	恒大	23	38	3000
7	保利	22	28	2600	保利	18	23	2320
8	龙湖	17	21	1790	荣盛	17	30	3850
9	新世界	16	15	980	新世界	16	12	680
10	绿城	13	18	1510	龙湖	15	18	1790

数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

沈阳在售住宅项目中，品牌房企打造项目共计119个，占总体数量的26.6%，销售排行前10名品牌房企在1-11月份共计销售37240套，与2014年同期相比略有减少；销售面积404万平，同比增长1.8%；总销售313亿元，同比增长4.1%，2015年所占市场份额为32.8%，品牌房企主导整个沈阳房地产市场。

2. 品牌房企的布局



数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

品牌房企在各区域中的布局，浑南区得益于城市“南拓”规划，关注热度最高，云集28个品牌楼盘，主要分布在浑河沿岸以及二十一世纪广场周围，河景房有万科金域蓝湾、恒大江湾、华润·奉天九里等楼盘。和平区有17个品牌项目，主要集中在长白岛，有万科鹿特丹、华润·幸福里、中海·和平之门、龙湖唐宁ONE等项目。目前，大东区和苏家屯区受品牌房企关注度较低，项目布局较少，但品牌项目都是所在区域的热销楼盘，预计未来更多品牌房企将会相继进驻。

品牌项目多数都占居着交通、教育、医疗、景观等稀缺资源，丁香湖板块、四台子板块、长白岛板块由于品牌项目云集，共同引进重点学校，成为项目的高附加值。品牌项目的布局，会明显拉升所在板块市场价值，引起较大关注度，又会吸引更多品牌项目入驻，形成富集效应。

3. 品牌房企的多盘联动

典型品牌房企的多盘联动情况

品牌房企	主要在售项目数量	主要在售项目	区域布局
万科	12	万科铂萃园、万科金域华府、万科鹿特丹、万科紫台、万科明天广场、万科金域蓝湾、万科春河里、万科铁西蓝山、万科朗润园、万科城市阳光、万科香湖盛景、万科公园大道、万科城市之光	和平区、皇姑区、浑南区、沈河区、铁西区、于洪区、大东区
金地集团	8	金地檀悦、金地·铂悦、金地悦峰、金地棕榈岛、金地檀府、金地琥珀天地、金地艺境、金地铁西檀府	大东区、皇姑区、浑南区、铁西区
恒大地产	7	恒大翡翠华庭、沈阳恒大名都、恒大雅苑、沈阳恒大江湾、沈阳恒大绿洲、沈阳恒大御景湾、沈阳恒大城	大东区、和平区、皇姑区、浑南区、于洪区
华润置地	6	华润·幸福里、皇姑华润置地广场、华润·奉天九里、华润·中央公园、铁西华润置地广场、华润·橡树湾	和平区、皇姑区、浑南区、沈河区、铁西区、于洪区

保利地产	9	保利·茉莉公馆、保利溪湖林语、保利紫荆公馆、保利·白沙林语、保利康桥、保利香槟国际、保利·海上五月花、保利·十二橡树庄园、保利大都会	和平区、皇姑区、浑南区、沈河区
荣盛发展	7	荣盛昆山豪庭、荣盛城、荣盛·紫提东郡、荣盛香缇澜山二期、荣盛·坤湖郦舍、荣盛·锦绣天地、荣盛爱家郦都	皇姑区、浑南区、沈北新区、铁西区
中海地产	6	中海、盛京府、中海国际社区、中海·和平之门、中海寰宇天下、中海康城、中海城	和平区、皇姑区、浑南区、于洪区
碧桂园	6	碧桂园·学府壹号、碧桂园公园里、碧桂园·太阳城、碧桂园银河城、碧桂园·凤凰城、沈阳碧桂园	皇姑区、浑南区、沈北新区、于洪区
龙湖地产	5	龙湖·紫都城、龙湖唐宁ONE、龙湖·花千树、龙湖滢澜山、龙湖·香醍漫步	大东区、和平区、沈北新区、铁西区

多盘联动是沈阳品牌房企的特色之一，区域分散，产品线较长。以万科、金地集团、恒大地产等为代表的品牌房企，均是布局于沈阳多个区域，如万科和金地集团均横跨市内六个区域，这些项目多数体量较大，涵盖高层、多层、洋房和别墅等业态，能有效覆盖不同需求。另外，多盘联动有利于品牌的落地和塑造，同时集中宣传推广，能产生轰动效应，打造品牌形象，提高“老带新”的成交比例，比单个项目的推广效果好。

（四）2015年营销特点分析

1、自媒体营销。2015年，伴随着新媒体营销的兴起，沈阳房地产也玩起了新媒体营销，利用互联网、微信公众号、微信朋友圈、微信群等形式进行宣传推广，扩大影响力。一来新媒体投入费用低，二来受众比较广泛，尽管依靠自媒体单一力量促进销售难度较大，但是对于传递楼盘信息及宣传企业品牌来看，也起到了锦上添花的作用。

今年微信宣传比较突出的是万科地产，通过微信群召开新闻媒体发布会，就是一种大胆的尝试。同时，绿城沈阳全运村通过微信公众账号进行品牌宣传运营，凝聚大量粉丝，也是突出的宣传亮点之一。

2、注重粉丝效应。粉丝效应、粉丝经济也是互联网时代的新鲜词汇，反映在开发商方面，一是注重老带新客户的培养，据调研显示，老带新客户占据楼盘销量的30%以上。另外2015年比较突出的就是社会活动及社区文化的营销上，除了万科及龙湖以外，今年绿城全运村也加大了这方面的营销力度，经常举办系列老业主活动、圈层活动，达到业主重复购买，推荐购买的目的。

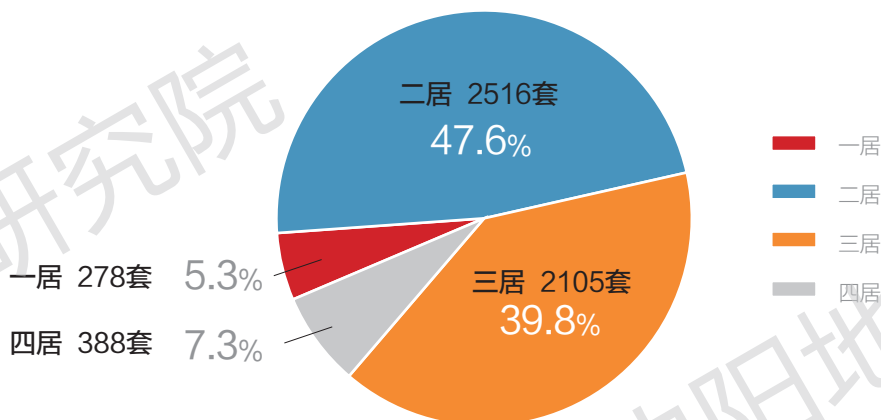
3、线上线下多渠道并举。2015年开发商更加重视线上及线下的组合作用，线上宣传，线下利用多渠道营销，并且通过电销、外拓的方式直接深入到百姓中寻找购房需求，房产中介凭借众多的客户资源，进入新房的销售代理，房小二网等房地产网站的电商平台纷纷升级，推出购房补贴、团购、一口价、秒杀、众筹等新鲜营销方式。

4、电商、分销、包销形式多样。2015年除了房地产电商模式外，分销及包销等新颖的合作形式也充斥市场。开发商一来利用媒体渠道进行楼盘宣传，同时通过渠道带客促进销售，效果凸显。

5、首付分期时限延长。与去年相比，2015年低首付、0首付、0利率，首付分期三年、五年、十年的促销形式更广泛的充斥市场，首付分期时间之长达历年沈阳房地产之最，从销售效果来看，部分开发商达到销售预期。

（五）大东区房地产市场分析

1. 2015年大东区商品住宅销售情况



截至2015年12月，大东区共有在售楼盘24家，分布在204板块、望花板块、东北大马路及龙之梦板块。从大东区产品销售来看，二居及三居依然是市场上的主力产品，其中两居室占比47.6%，三居室占比39.8%，一居及四居室销量较少。从销售户型来看，大东区改善型住宅的销量呈现出上升的趋势。

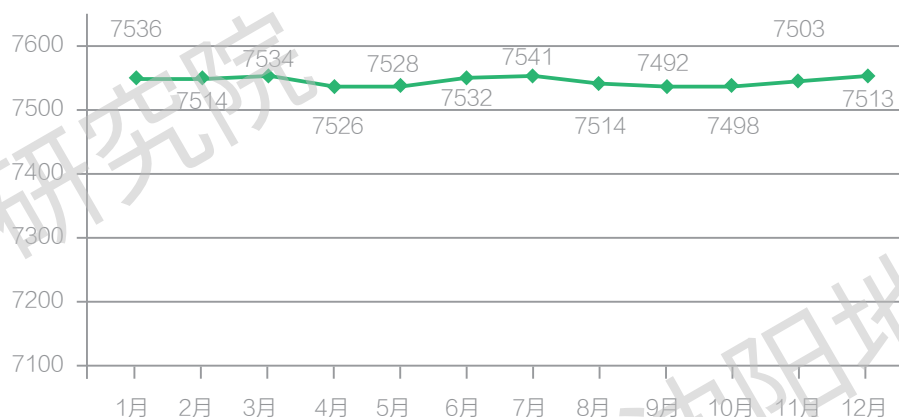
2. 大东区商品住宅400电话排行

序号	楼盘名称	在售产品（平）	单价（元/平）
1	金地铂悦	高层110、洋房132-220	高层6700、洋房9000-13000
2	富力尚悦居	高层64-135	清水6000-6800、精装7000-7800
3	龙湖紫都城	高层60-130	6500
4	水润观府	高层60-90	8200-8300
5	龙之梦畅园	高层60-180	8000-11000
6	沈阳恒大翡翠华庭	高层84-152	精装7100-7500
7	沈阳国瑞城	高层56-124、洋房110-150	高层6800、洋房8000
8	紫竹茗郡	高层92-113	6800
9	金地檀悦	高层70-96、洋房100-150	高层6300-6400、洋房8000-9000
10	万科城市之光	精装修90-128	精装9000-10000

从沈城楼市报大东区楼盘400电话排行可以看出，大东区刚需型消费者大部分接受6000-8000元/平的楼盘，这些楼盘多处于二环附近，性价比较高。此外，金地铂悦位居榜首可以看出，大东区对于90-120平左右的刚改型住宅需求也比较旺盛。

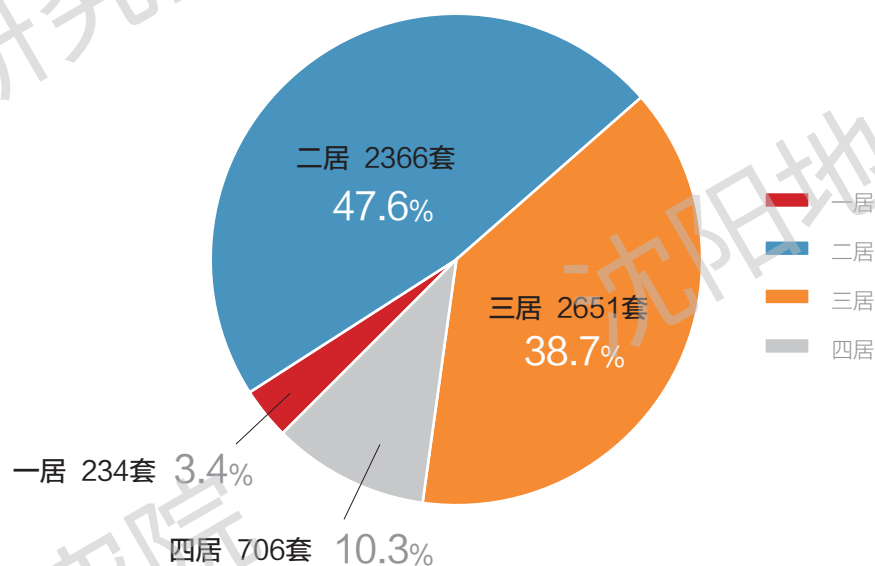
3.大东区商品住宅均价走势

2015年1-12月大东区商品住宅均价走势图（元/平）



从2015年大东区商品住宅均价走势来看，基本在7500元/平上下浮动。9-10月份房价向下略有浮动，主要与开发商“金九银十”优惠政策频出相关。从刚需产品来看，大东区二环边60-90平产品均价多处于6000-6500元/平，而二环内8000多元/平的特价房也浮现出市场。

4.2016年大东区楼盘户型供应量分析



从大东区户型供应来看，二居及三居供应较为充足，合计占比86.3%，目前大东区客群主要以刚需及首次改善为主，大东区的产品供应基本符合购房百姓的需求。值得一提的是，大东区四居室供应量较大，面积较大的四居室市场销售压力不小。

5.聚焦大东区热销项目——万科城市之光

所在区域	项目定位	产品定位	开盘时间	物业类型	主力户型（平）	销售均价（元/平）	2015年销售业绩
大东区 204板块	少量刚需，主力刚改	中高端人群	2015年12月20日	高层	精装修 90-128平	9000-10000	销售545套 总金额约5亿元

数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

项目热销原因解析：

1、填补区域空白

大东区204地区属于沈阳黎明厂的所在地，原有居民较多，且有较为强劲的购买力。该地块长期以来缺少大品牌新楼盘项目供应，万科的到来填补区域空白。

2、户型设计创新

万科城市之光的户型产品是一大亮点，90平南北通透标准两居，90平及106平小三居，以及128平四室二厅二卫户型，满足需求的同时，有效控制了总价，迎合了首次改善型人群的需求，紧凑实用的产品设计是热销的另外一个原因。

3、万科品牌效应

万科城市之光是继万科金色家园、万科蓝山之外，万科布局大东区的第三个项目，区域消费者对万科品牌的追随也是热销的一大原因。

4、企业效率

9月10日拿地，24小时命名动工，35天公开认筹，40天举行发布会，80天样板间开放，90天认筹，100天开盘。万科对市场时机的把握及时精准。

5、合理定价

万科城市之光的产品定价相对合理，精装房价格9500元/平左右，在改善型购房者接受的范围之内。

对大东区楼盘的借鉴意义：在如今的房地产市场情况下，热销的楼盘项目凭借的往往不是单方面的优势，而是依赖于产品的综合性价比。万科城市之光不仅占据品牌优势、户型优势、地段优势，更是合理定价、区位配套等方面的综合实力决定的，均好性产品更容易取胜市场。

购房者篇（上）

购房者2015年成交情况分析

沈阳地产研究院以2015年沈阳八大区域的20000套成交楼盘样本为基数，对2015年已成交客户进行了筛选及分析，旨在了解2015年成交客户的来源及不同年龄段人群对于户型产品及房屋总价的接受程度。分析情况如下：

一、2015 年沈阳市已成交购房者分析

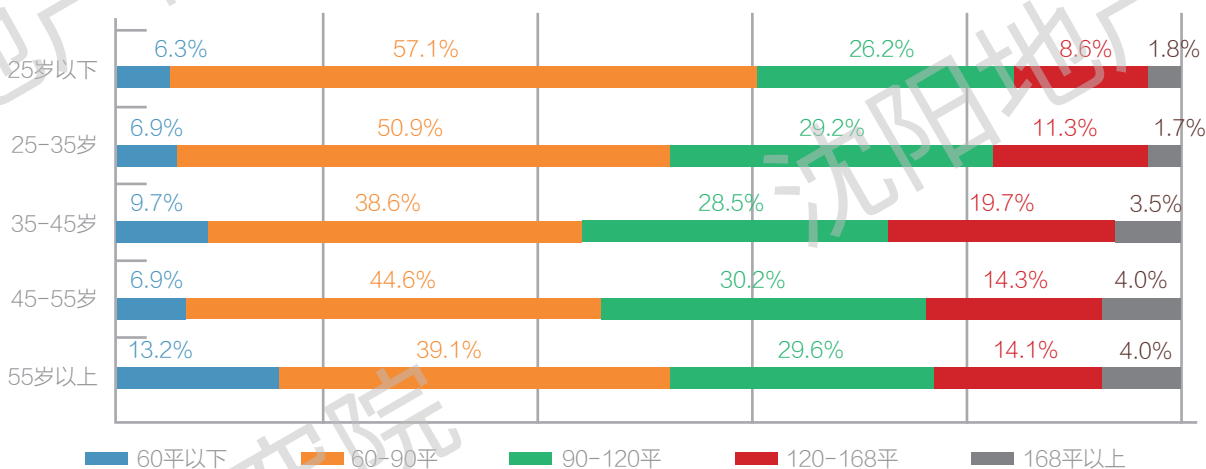
1、外地人购房占比接近半数

2015年，沈阳市户籍居民购买沈阳商品住宅的比例为42.0%，外地人在沈阳购房的比例为58.0%，其中省内其它城市人群占比39.4%，省外人士占比18.6%。从省外人士户籍来源来看，来自于吉林、长春、黑龙江的人群占据大多数，从中可以分析出沈阳作为东北中心城市，对周边省市具有较强的吸纳力、辐射力和带动力，这也是沈阳房地产市场客户群体的有力支撑。



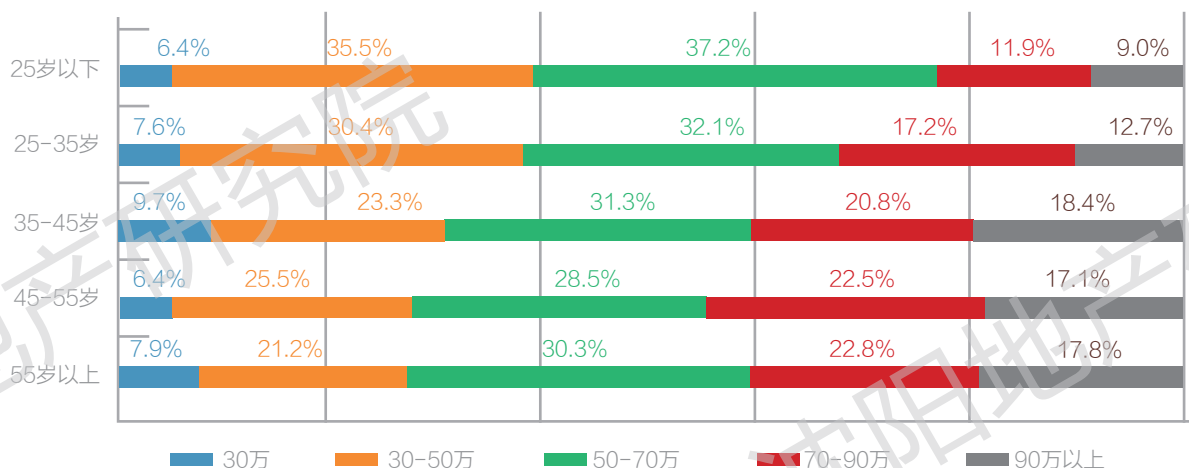
注：外地人身份是参照身份证号码区分

2、各年龄段对60-120平刚需及刚改型产品接受度最高



从各年龄对户型的偏好可以看出，35岁以下人群对于60-90平户型产品的占比达到了50%以上，可见沈阳刚需客群需求依然很旺盛。同时，也不难发现，各个年龄段对90-120平户型产品的需求占比趋于26-30%之间，改善型需求也较为普遍。25岁-55岁以上人群对120-168平的户型需求占比达到了10%以上，但是168平以上的需求明显不足。

3、各年龄段对50-70万总房款接受能力最强



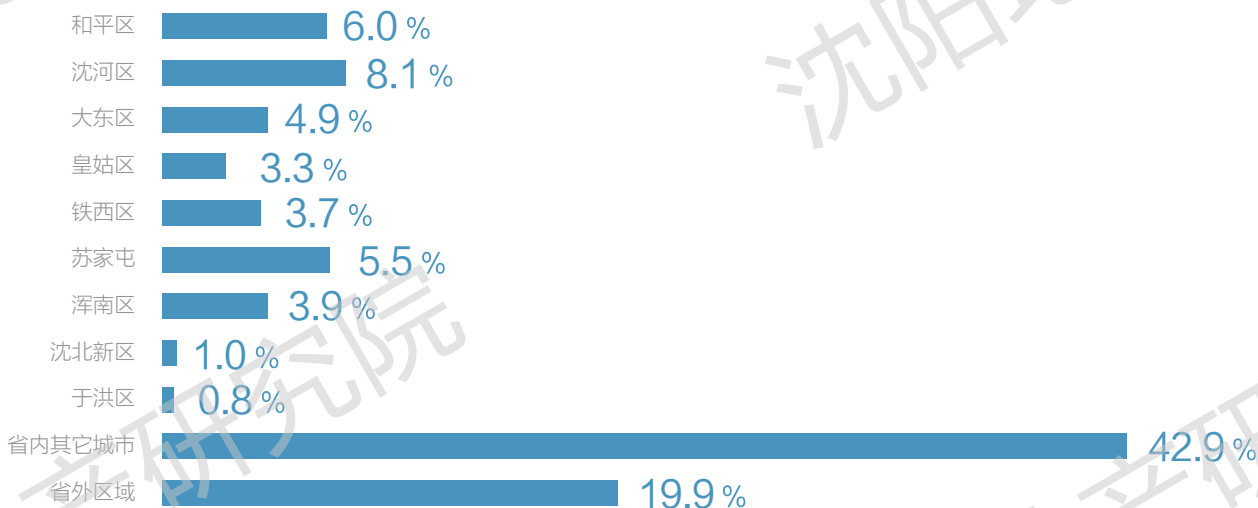
沈阳各年龄段购房者对50-70万总房款的接受比例略高于对30-50万的占比，沈阳35岁以上购房者对70-90万总房款的占比达到了20%以上，同时35岁以上购房者对90万以上总房款的比例也达到了17-18%，购买力较为强劲。

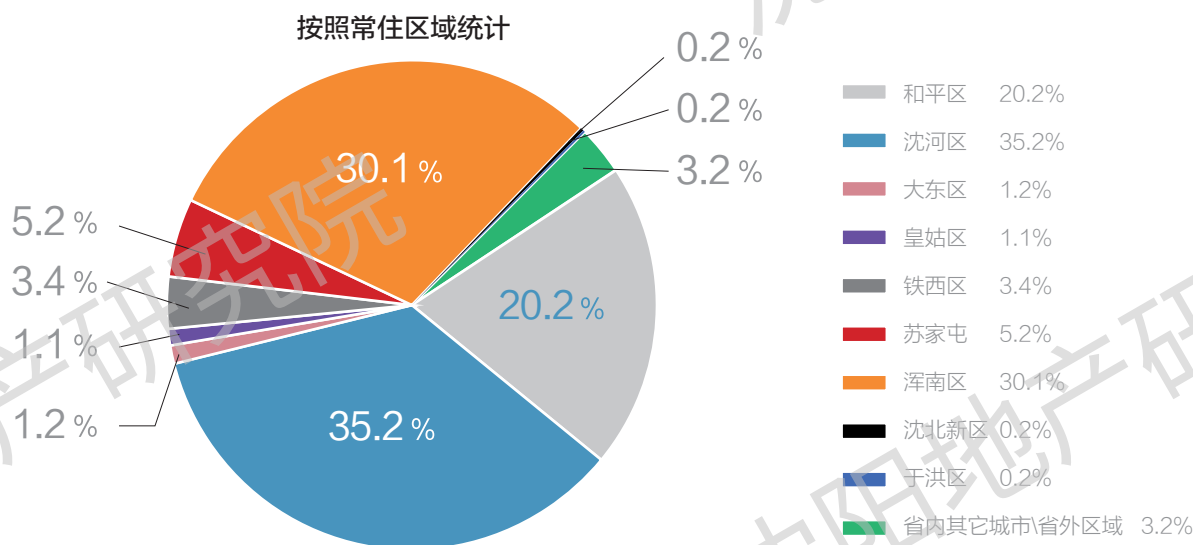
二、沈阳八大区域已成交客户分析

(一) 浑南区成交客群分析

1、2015年浑南区成交客群来源分析

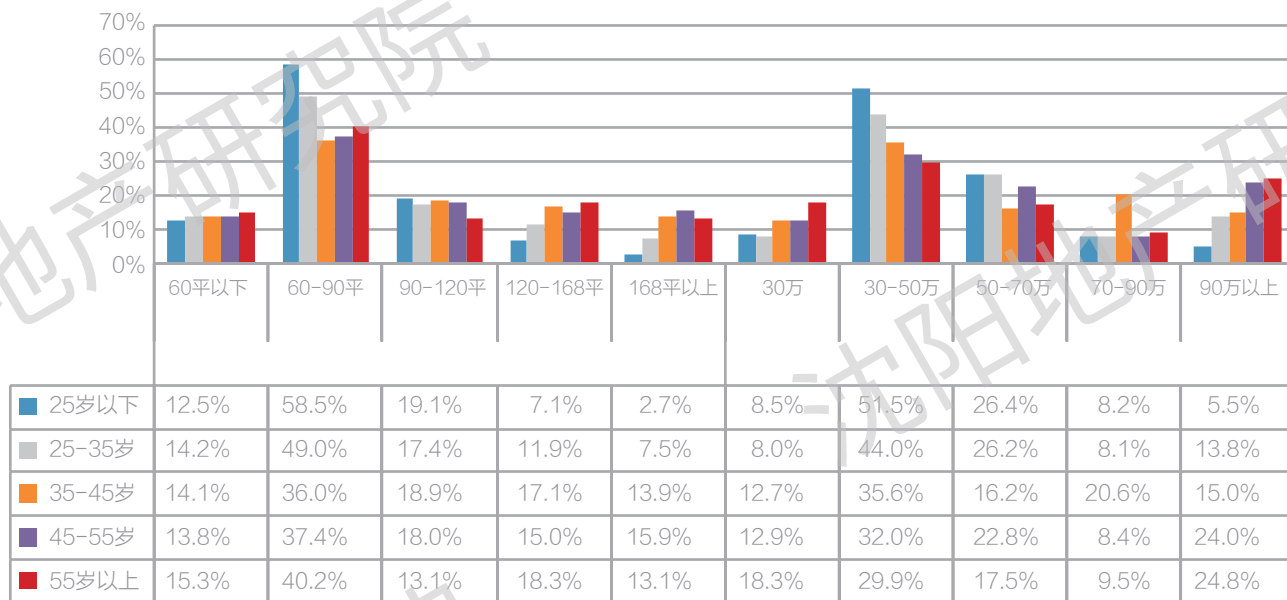
2015年浑南区成交客群来源情况（按照户籍统计）





浑南区购房群体中，沈阳市户籍占比仅为37.2%，省内其它城市42.9%，省外人士占比19.9%。现有居住区域统计来看，浑南区、沈河区及和平区居住的人群，更倾向于在浑南区购房。

2、2015年浑南区成交客群各年龄段户型偏好及接受总价分析



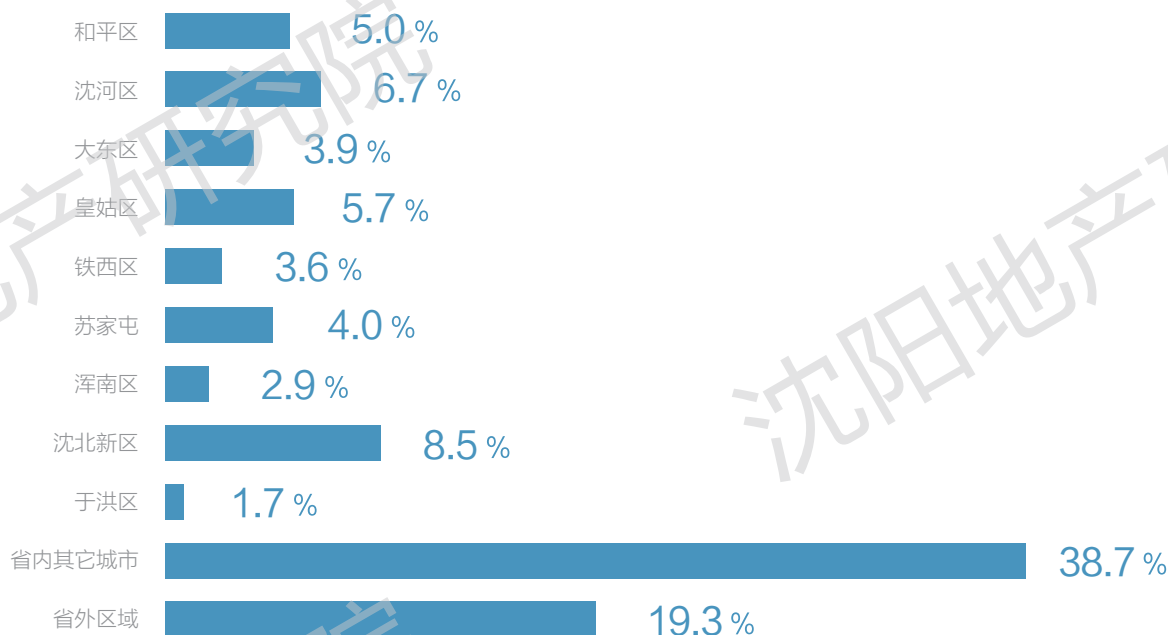
户型偏好：浑南区购买60-90平的客群依然占据主流，尤其是25岁以下、25-35岁的婚房置业群体，购买60-90平产品的比例分别占居58.5%及49.0%。与此同时，从35-55岁购买群体的分析也可以看出，购买90平以上改善型住宅客群也占居不小的比例，均在40%以上。

总价接受：在浑南区购房的群体中，30-50万的购房者占居较大比例，是刚需型人群的首选之地。同时浑南区宜居的环境，也吸引了大部分改善型人群选择在此居住，这一点从90万以上的购买人群占比中可见一斑。

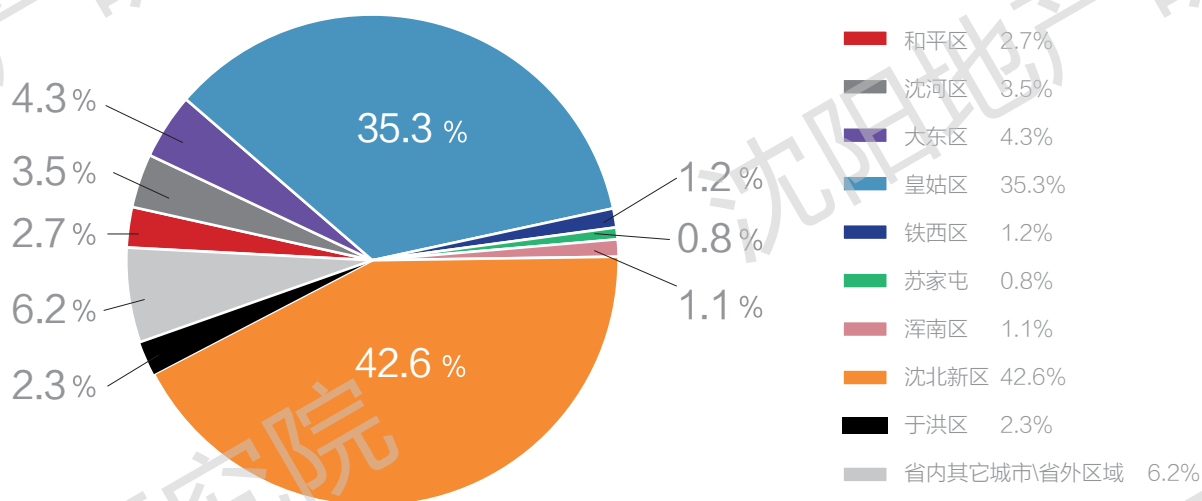
（二）沈北新区成交客群分析

1、2015年沈北新区成交客群来源分析

2015年沈北新区成交客群来源情况（按照户籍统计）



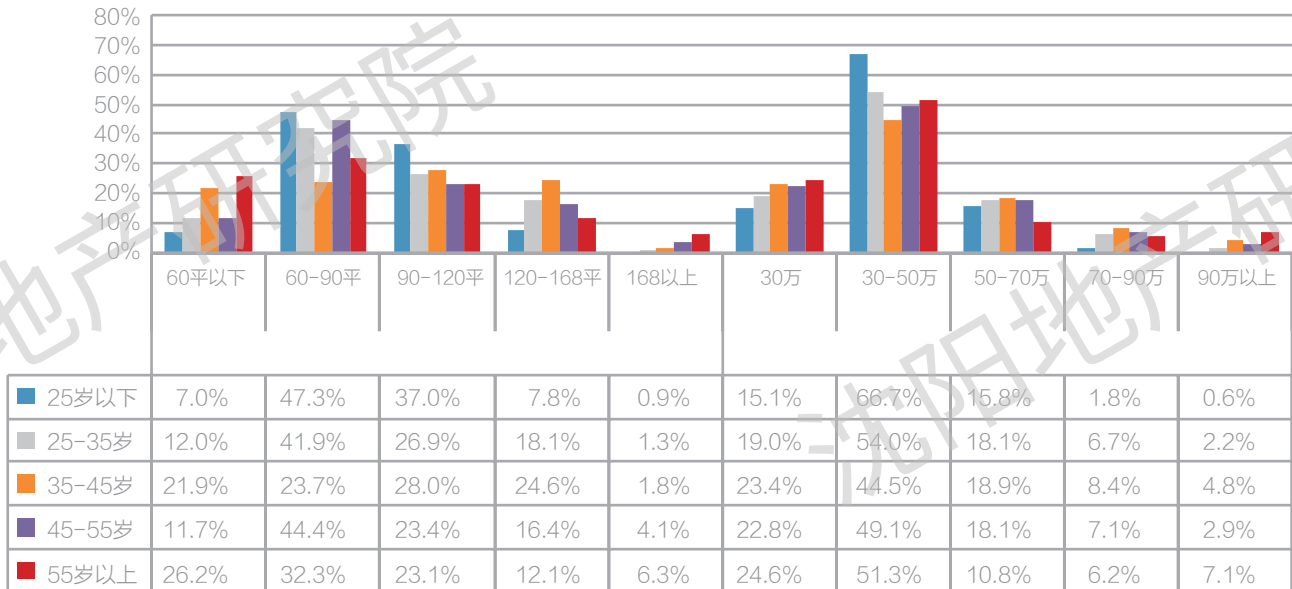
2015年沈北新区成交客群来源情况（按照常住区域统计）



沈北新区对省内购房客群的吸附能力也很强劲，省内其它城市占比38.7%，省外人士占比19.3%。现有居住区域统计来看，皇姑区及沈北新区常住人群是沈北新区的购买主力。



2、2015年沈北新区成交客群各年龄段户型偏好及总价接受分析



户型偏好：在沈北新区购买60-90平的客群占比较高，但是从35-45岁购买人群分析可以看出，90-120平首次改善置业群体比例与120-168平终极改善置业者比例相当，该年龄段对中大户型的接受力较强。

总价接受：在沈北新区各年龄段选择30万以下房源的占比达到了15%以上，30-50万的年轻购房群体是市场主力，总房款90万以上高端人群占比相对较少。

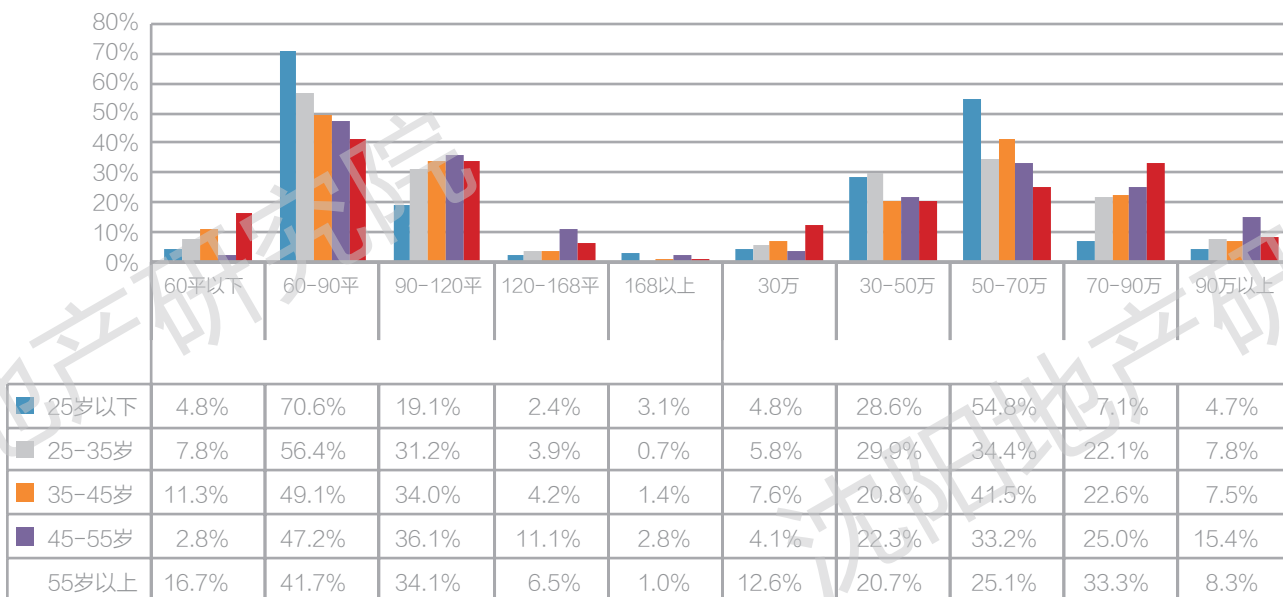
（三）于洪区成交客群分析

1、2015年于洪区成交客群来源分析

客群来源	和平区	沈河区	大东区	皇姑区	铁西区	苏家屯	浑南区	沈北新区	于洪区	省内其它城市	省外区域
籍贯占比	5.2%	7.0%	4.1%	7.5%	4.2%	4.0%	2.8%	7.0%	1.7%	37.6%	18.9%
常住区域占比	10.2%	9.3%	4.0%	10.2%	30.3%	0.6%	3.1%	6.0%	20.0%	6.3%	

按照户籍统计，于洪区也是购房者集中的热点板块，外地人占比达到了56.5%。现有居住区域统计来看，铁西区的购房者及本区原住民对于洪区的接受程度比较高，这主要是因为于洪区处于沈阳二环边的区位优势决定的。

2、2015年于洪区成交客群各年龄段户型偏好及总价接受情况分析



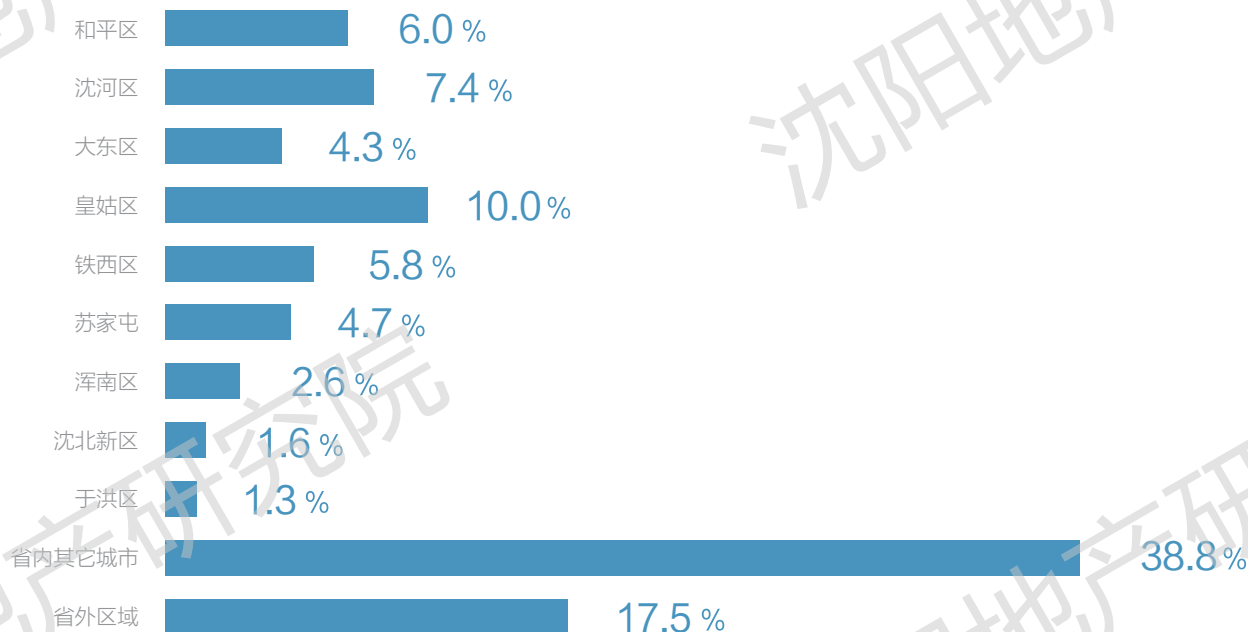
■ 户型偏好：于洪区是名副其实的刚需群体聚集地，不同年龄段60-90平户型占比都居于首位。值得关注的是，25岁以上购房者对90-120平首改户型的比例达到了30%以上。

总价接受：于洪区55岁以下购房人群对50-70万房源接受比例较高，这主要是因为于洪区涵盖部分多层项目，吸引了部分购房者。此外，55岁以上人群对对70-90万房源较为热衷，主要用于改善居住条件所致。

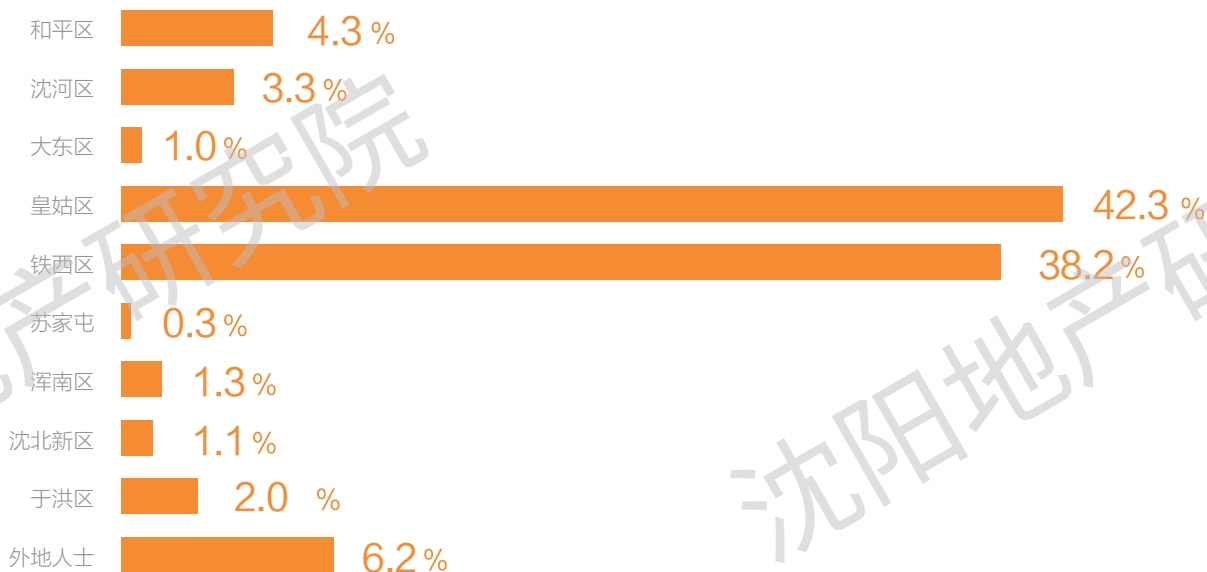
（四）皇姑区成交客群分析

1、2015年皇姑区成交客群来源分析

2015年皇姑区成交客群来源分析（按户籍统计）

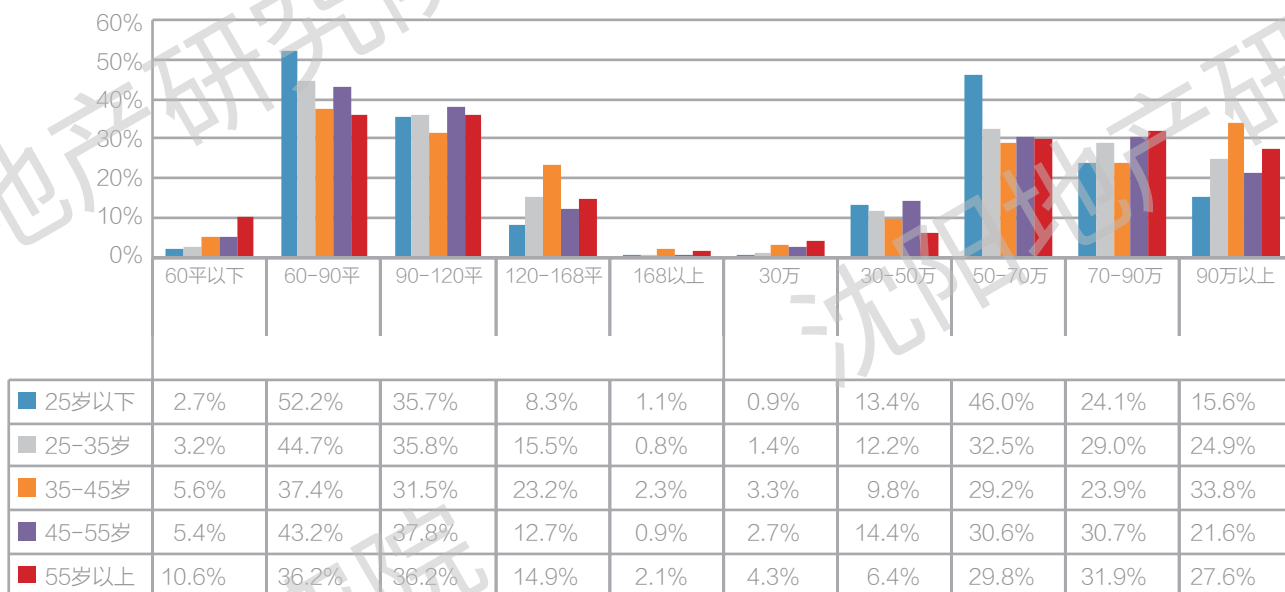


2015年皇姑区成交客群来源分析（按照常住区域统计）



皇姑区的购买人群中，外地人占据了相当大的比例。有所不同的是，铁西区常住人群对皇姑区楼盘接受度较高，主要在于两区相邻，而且皇姑区房价在市内五区中较为适中。

2、2015年皇姑区成交客群各年龄段户型偏好及总价接受情况分析



户型偏好：皇姑区购房人群中，60平以下小户型占比较少，35岁以下购房客群主要购买60-90平的两居室产品，另外，皇姑区改善型群体需求占比较高，各个年龄段购买90-120平户型的占比均达到30%以上。

总价接受：在皇姑区购房的消费者实力相对更为强劲，这主要表现在总房款50-70万的人群占比较高，而且70-90万的占比处于23-31%之间，90万以上购房群体占比也达到了20-30%，有别于其它区域。

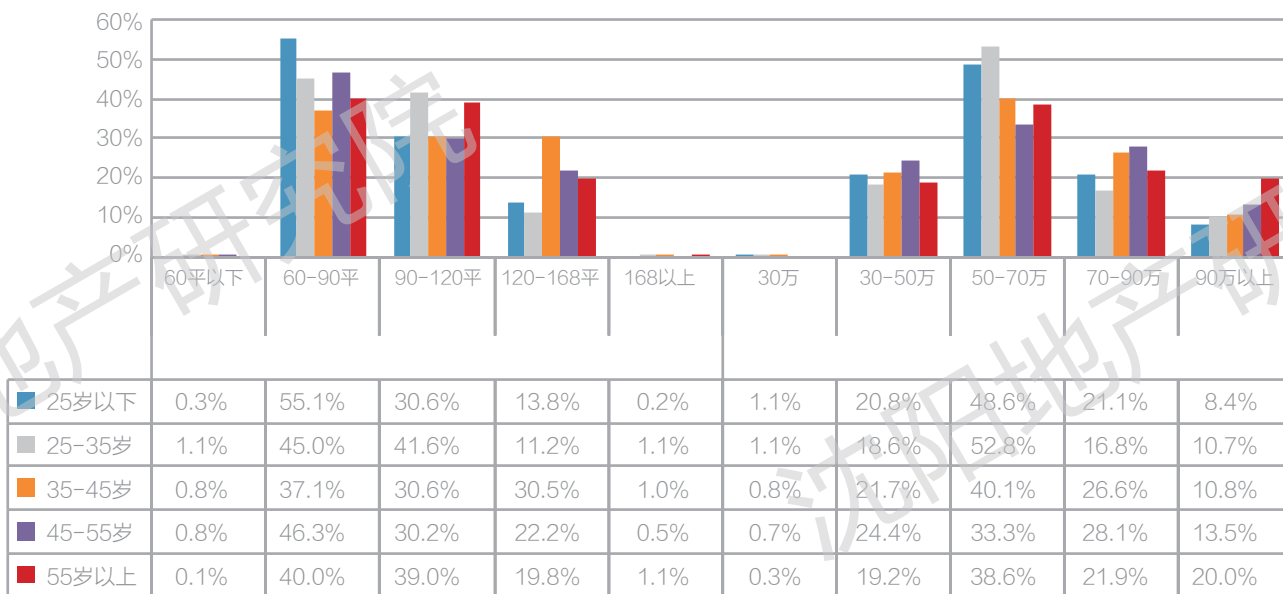
（五）和平区成交客群分析

1、2015年和平区成交客群来源分析

客群来源	和平区	沈河区	大东区	皇姑区	铁西区	苏家屯	浑南区	沈北新区	于洪区	省内其它城市	省外区域
籍贯占比	6.3%	7.3%	4.3%	9.0%	5.9%	4.8%	2.9%	1.4%	1.2%	38.9%	18.0%
常住区域占比	51.9%	5.2%	1.0%	1.3%	30.2%	0.8%	3.3%	1.1%	1.0%	4.2%	

和平区新楼盘主要集中在长白岛板块，由于教育资源丰富，楼盘品质也较高，不少改善型置业者选择在此居住。从客源占比来看，外地人依然占据较大比重。此外，常住区域中和平区及铁西区的居民，选择在长白岛定居的占比较高。

2、和平区成交客群各年龄段户型偏好及总价接受情况分析



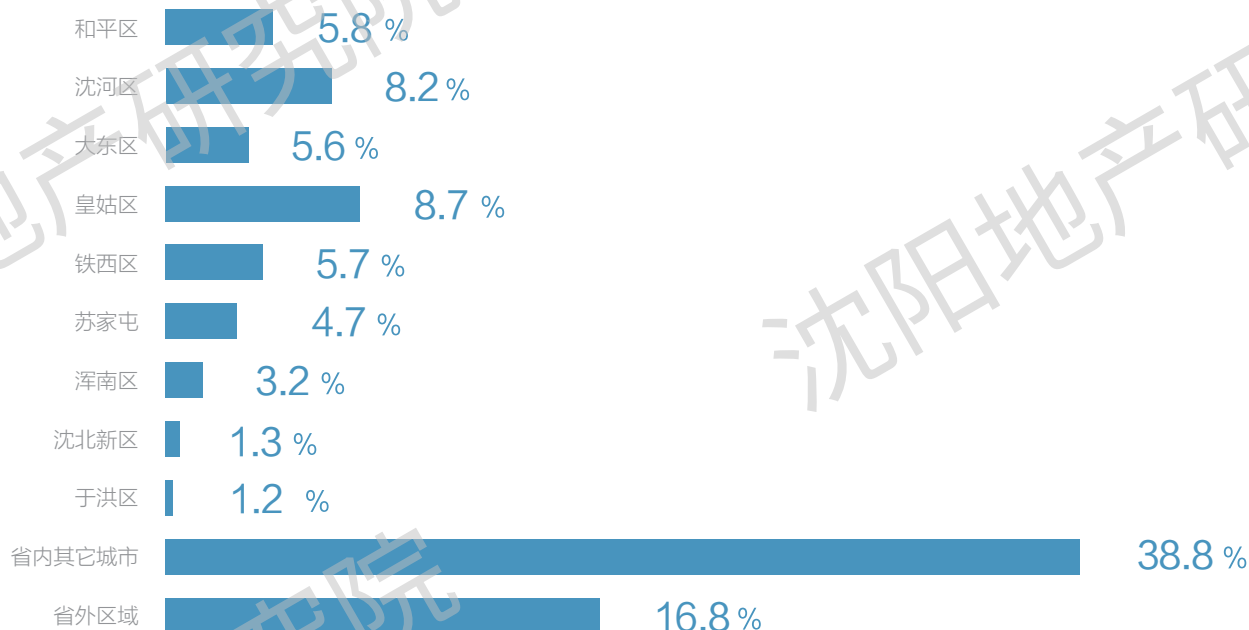
户型偏好：从长白岛板块新楼盘供应可以看出，小户型及168平以上户型供应相对不足，人群占比也较少。刚需型及改善型群体比重较大，尤其是90-120平首改型群体选择该板块的占比较高，这主要体现在25-35岁的人群选择90平以下刚需产品及90-120平改善群体的比例基本相当。

总价接受：在长白岛板块购房的群体中，婚房产品的总价大多在50-70万之间，购买此类产品的置业者占比较高。此外，板块内的改善型群体也占有较大的比例，这主要受到学区房的影响，70-90万及90万以上购买力的群体比例在20%左右。

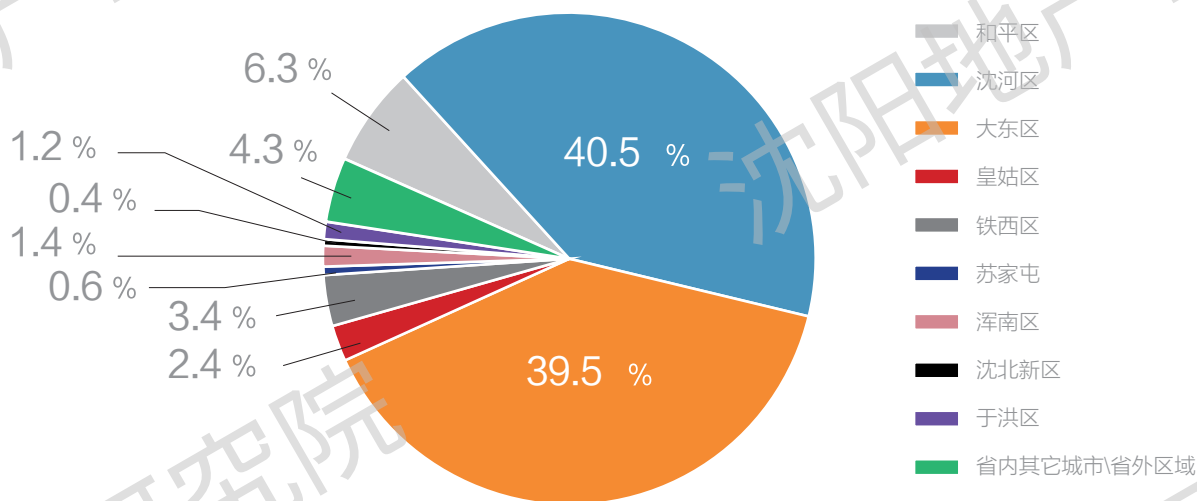
（六）沈河区成交客群分析

1、2015年沈河区成交客群来源分析

2015年沈河区成交客群来源分析（按户籍统计）

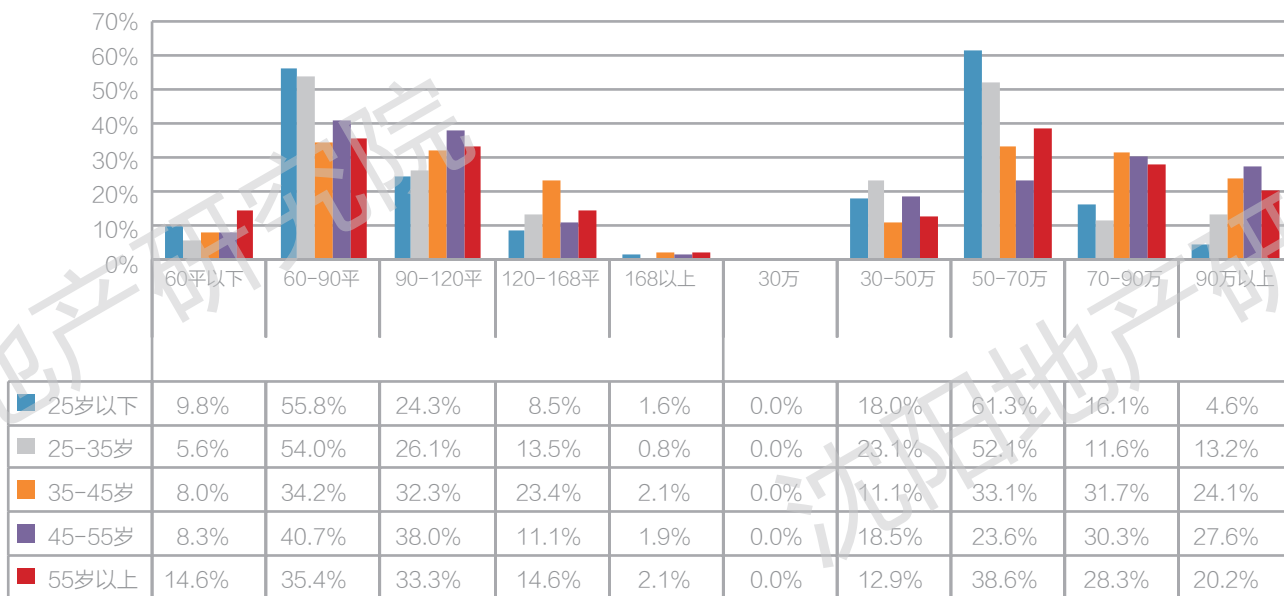


2015年沈河区成交客群来源情况（按照常住区域统计）



沈河区分为沈河老城区及东沈河区域，从对外来人口的吸引能力来看，外地户籍人士购买沈河区房产的比例合计55.6%。此外，沈河区及大东区两大区域的常住人群定居沈河的比例最高，分别为40.5%及39.5%。

2、2015年沈河区成交客群各年龄段户型偏好及总价接受情况分析



户型偏好：从户型占比来看，35岁以下客群选择60-90平房产的占比为50%以上，35-55岁购买90-120平户型产品的比例在30%以上，沈河区刚需及改善型人群合计占比80%以上。

总价接受：沈河区30万以下房产几乎绝迹，接受30-50万总价的客群往东沈河转移，作为市内五区房价之首，刚需客群选择50-70万的占比最多，此外沈河区90万以上客群占比与皇姑区相当。

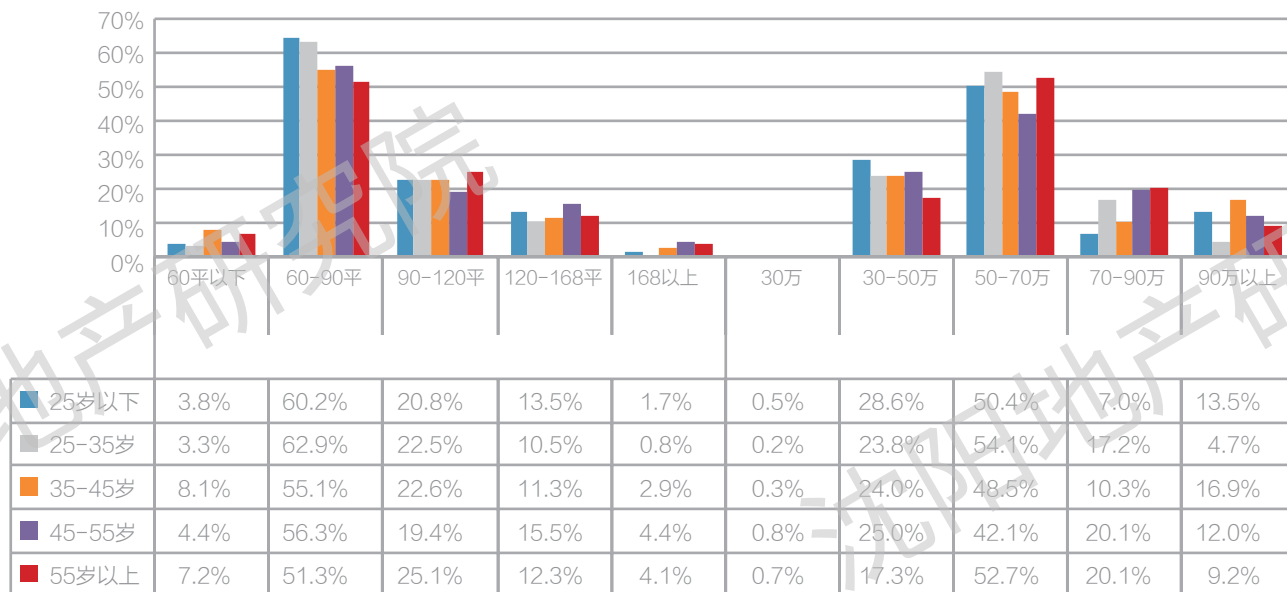
（七）大东区成交客群分析

1、2015年大东区成交客群来源分析

客群来源	和平区	沈河区	大东区	皇姑区	铁西区	苏家屯	浑南区	沈北新区	于洪区	省内其它城市	省外区域
籍贯占比	5.6%	7.4%	6.8%	7.8%	5.5%	4.7%	2.8%	1.4%	1.1%	38.8%	18.1%
常住区域占比	4.3%	10.3%	62.1%	6.3%	3.2%	0.3%	3.1%	5.1%	1.0%	4.3%	

从大东区成交客户的户籍来源来看，沈阳市人口在大东区购房的占比合计43.2%，省内其它城市占比38.8%，省外人士占比18.1%。从常住区域来看，在大东区工作及生活的人群对区域内楼盘的认可度更高，地域性特征明显。

2、大东区成交客群各年龄段户型偏好及接受总价情况分析



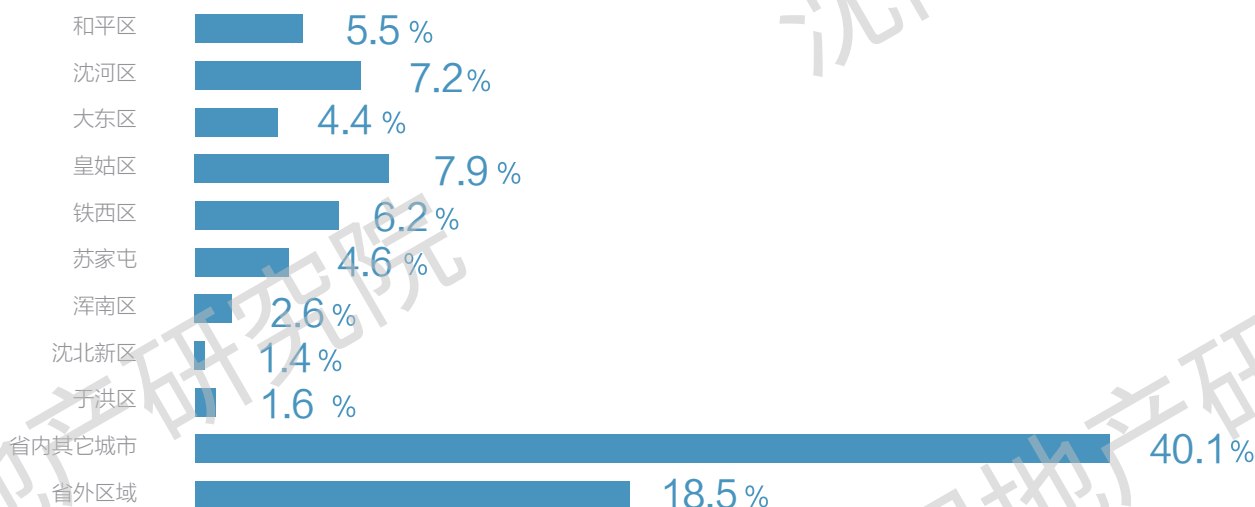
户型偏好：大东区成交客群中购买60-90平户型的人群占比最高，首次购房的年轻人依然是主力消费人群。此外，购买90-120平刚改型产品的消费者群体也占比20%以上，改善型需求比较旺盛。相比之下，需求120平以上的客群相对不足。

总价接受：大东区成交客群中，接受总价50-70万的购房群体比例最大，30万以下的小户型在大东区凤毛麟角，同时，大东区接受90万以上的高端客群略有不足。

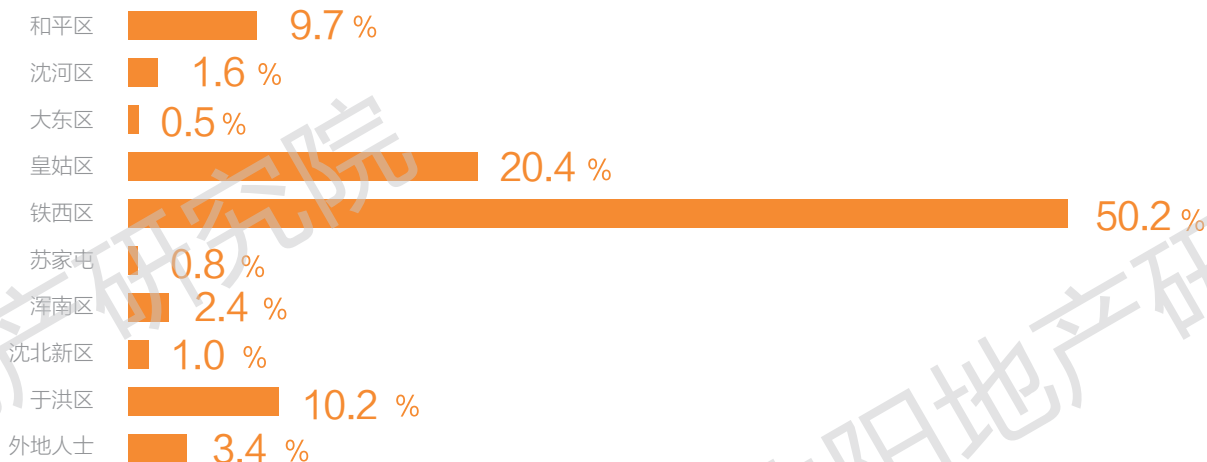
(八) 铁西区成交客群分析

1、2015年铁西区成交客群来源分析

2015年铁西区成交客群来源分析（按户籍统计）

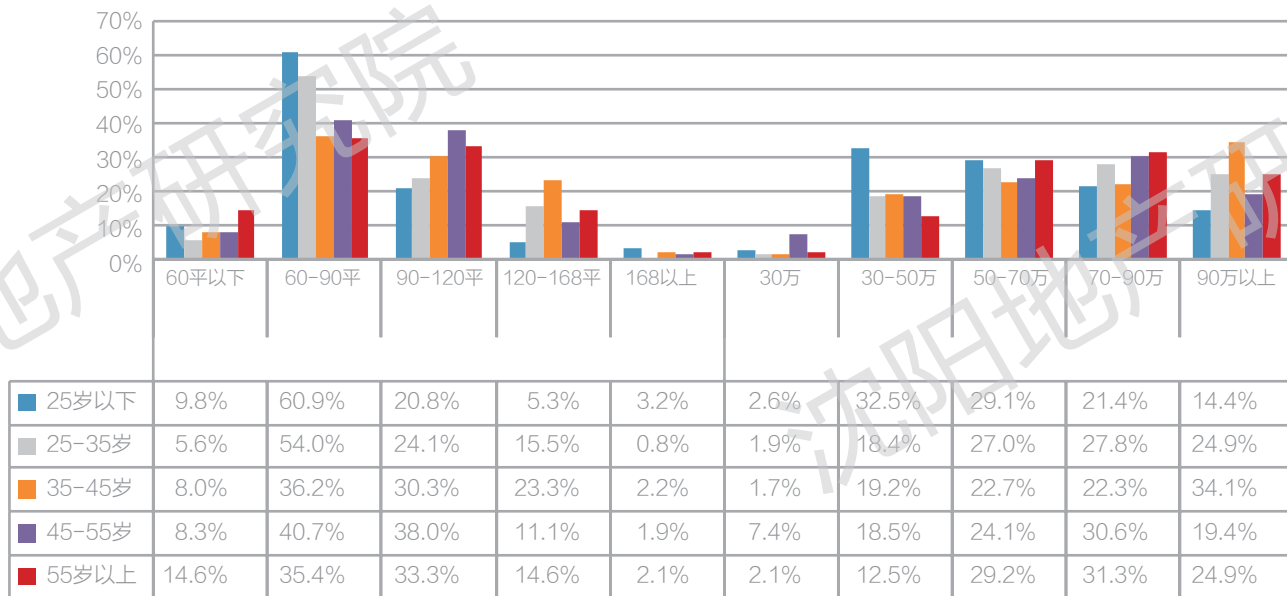


2015年铁西区成交客群来源分析（按常住区域统计）



铁西区对外地人的吸附能力同样强劲，外地人购房占比高达58.6%。从常住区域统计来看，铁西区、于洪区、皇姑区、和平区工作生活的人群对铁西区楼盘接受度较高，此外，铁西开发区内的大部分企业职工也是购房的主要人群。

2、2015年铁西区成交客群各年龄段户型偏好及接受总价情况分析



户型偏好：从户型占比可以看出，25岁以下以及25-35岁的客群，对60-90平户型的需求占比居于首位。而35-45岁的人群，更青睐于90-120平的户型产品，占比与60-90平刚需产品基本相当。同时，在铁西区置业的人群中120-168平产品的占比也达到了10%以上。

总价接受：在铁西区的刚需群体中，接受30-50万的购房者比例与接受50-70万的比例相当，这主要是因为铁西经济技术开发区与铁西老城区的房价价差较大，60-90平户型产品的总价有所不同而导致的。同时，较为明显的是，铁西区70-90万以上人群的占比也比较高，购买实力不容小觑。

购房者篇（下）

购房者2016年购买意向调查分析

沈阳地产研究院在2015年第四季度联合《沈城楼市》、房小二网等资源，对意向购房者2016年的置业需求趋向进行调查，并整理、统计、分析形成购房者购买意向调查分析。

数据来源：

沈阳地产研究院数据库随机调取（样本量：30000份）

《沈城楼市》、房小二网400来电客户（样本量：112264份）

房小二网新房交易服务部看房客户（样本量：11537份）

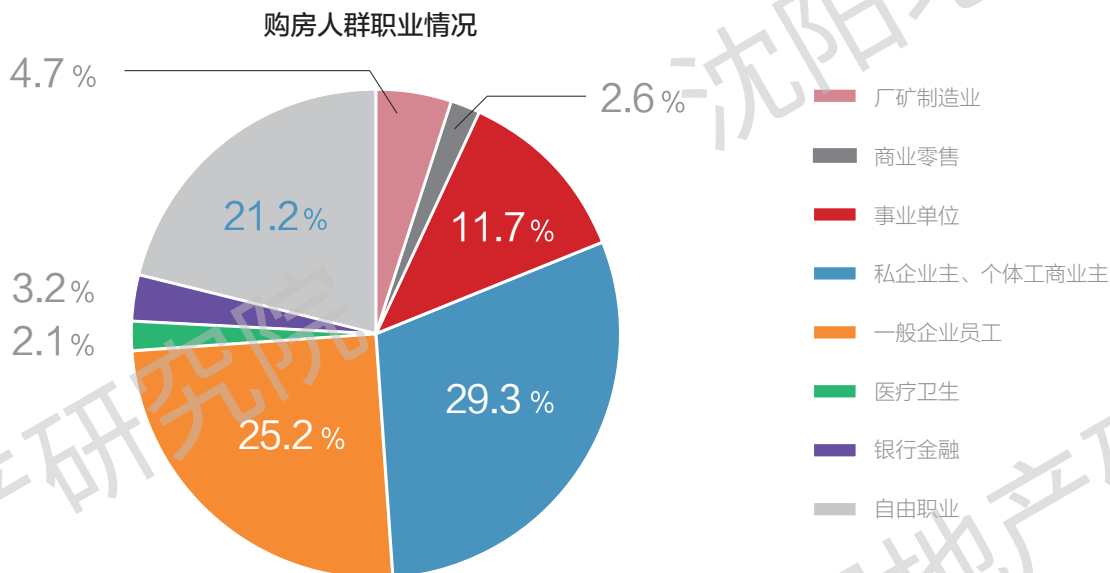
《沈城楼市》发行部各城区居住圈调研（样本量：18519份）

一、购房者基本特征分析

（一）购房者基本情况分析

1. 购房者职业

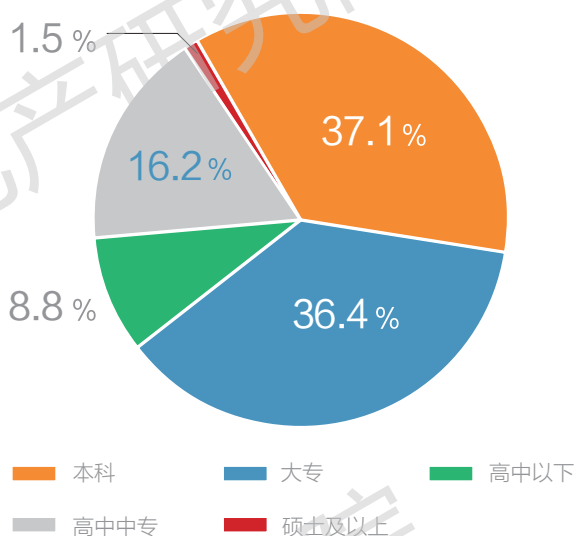
本次调查数据中，购房人群职业呈现多样化特点，职业涵盖一般企业员工、事业单位、厂矿制造业、商业零售、医疗卫生、银行金融以及私企业主、个体工商业主和自由职业等。其中排名前三位的依次为私企业主、个体工商业主、一般企业员工和自由职业人员，三者加起来接近80%，他们将是沈阳楼市的主力消费群体。同时，不同的职业，不同的经济状况对项目的具体要求也将呈现差异化特征。



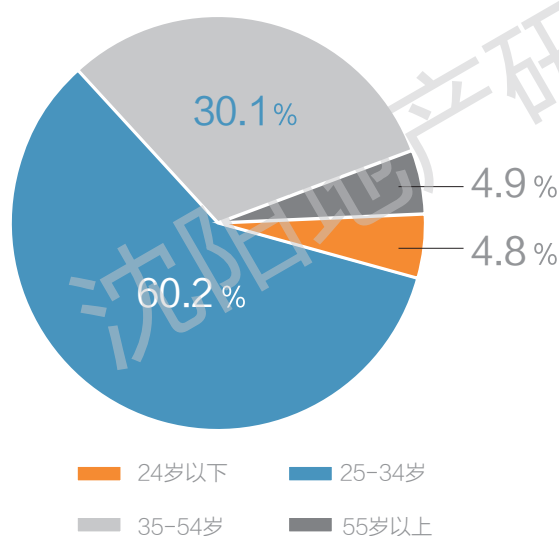
2. 购房者学历、年龄

目前沈阳楼市消费群体主要为大专以上学历，年龄在25-34岁之间。在购房者中的占比分别为75.0%、60.2%，这部分群体即将结婚或结婚不久，表现为刚需、婚房为主。另外，35-54岁群体占据30.1%，这部分群体主要是已有小孩或三代同堂的家庭，是改善型需求。

购房人群学历情况



购房人群年龄情况

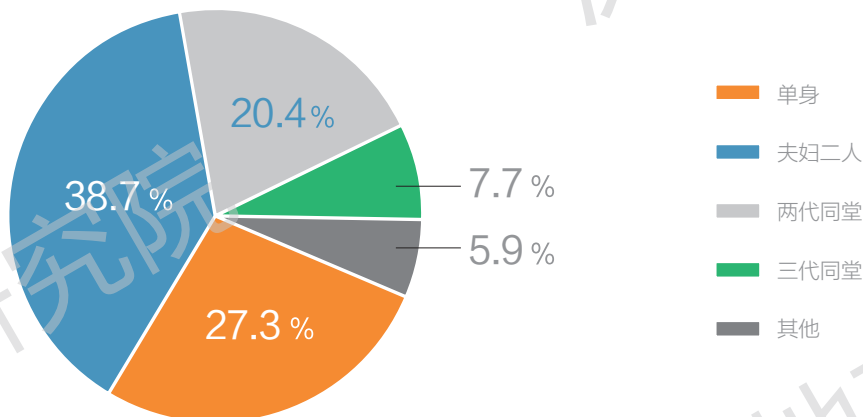


(二) 购房者家庭情况分析

1. 家庭结构

购房者家庭结构中，夫妇二人占比最大，占38.7%；其次是单身，占比为27.3%；两代同堂以20.4%的占比位居第三。可以看出，以这三种家庭结构为代表的刚性需求、改善需求仍是市场购买主力。

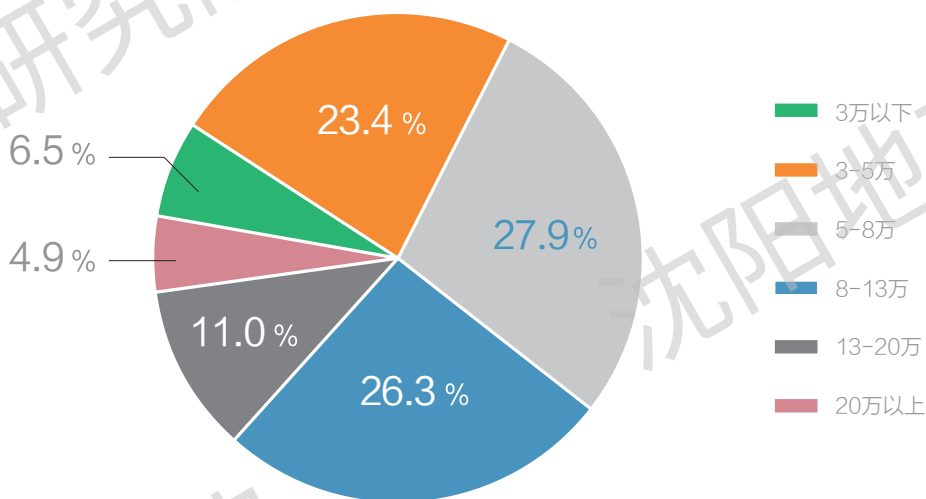
购房人群家庭结构情况



2. 家庭收入

数据显示，家庭年收入主要集中于5-13万，其中家庭年收入5-8万为主力区间，占比为27.9%；在购房者家庭年收入中，8-13万和3-5万，位居第二和第三位。年收入3-13万元整体占比为77.6%，可以看出，大部分购房者家庭收入来自工资性收入，工资性以外收入占得比重很小。

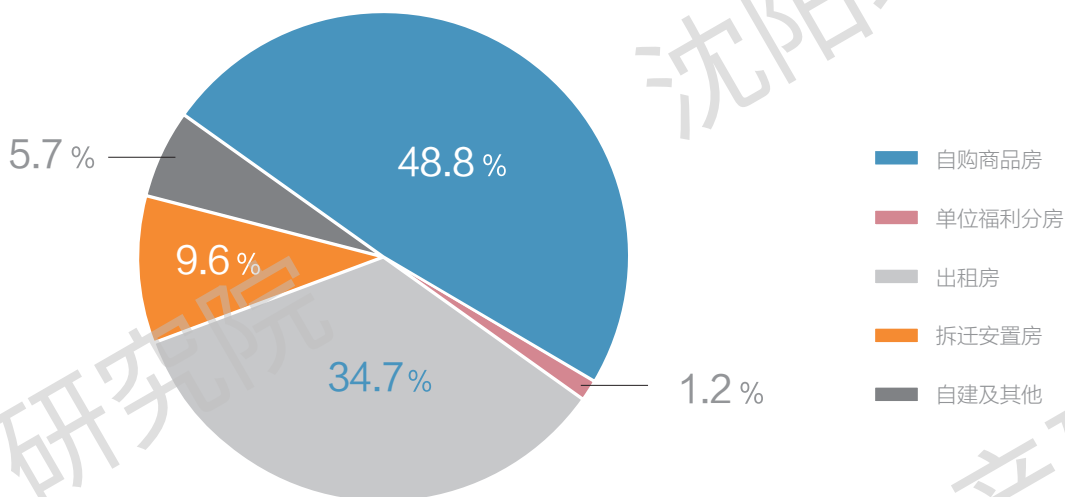
购房人群家庭收入情况



(三) 购房者居住条件分析

对沈阳房产有需求的置业者目前主要居住房屋类型以自购商品房、出租房为主，二者占比为83.5%，排在第三的为拆迁安置房，比例为9.6%，自建及其他占5.7%，单位福利分房所占比例较小，为1.2%。

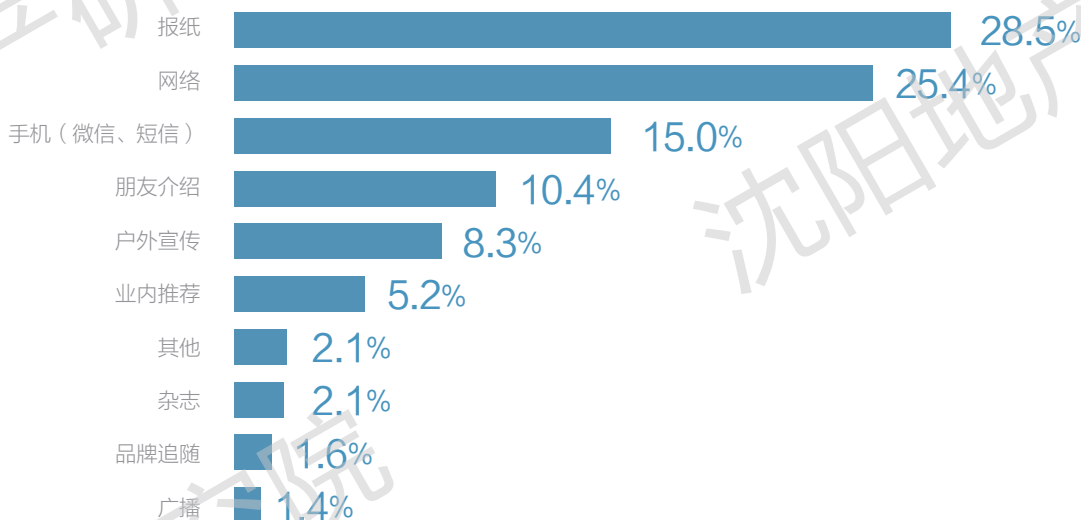
购房人群居住条件情况



（四）楼市信息获取途径

通过下面的调查数据汇总图表可以看出，目前大家了解沈阳楼市及房产项目信息主要途径为报纸、网络、手机（微信、短信）、朋友介绍、户外宣传及业内推荐。其中排在首位的为报纸，选择比例为28.5%；排在第二渠道的为网络，选择比例为25.4%；排在第三位的是手机，占比15.0%；第四位的是朋友介绍，占比10.4%；户外宣传、业内推荐也是大家了解楼市信息的途径，分别占比8.3%和5.2%；品牌追随、杂志、广播也是获取信息的一部分，但占比较小。

购房人群楼市信息获取途径情况



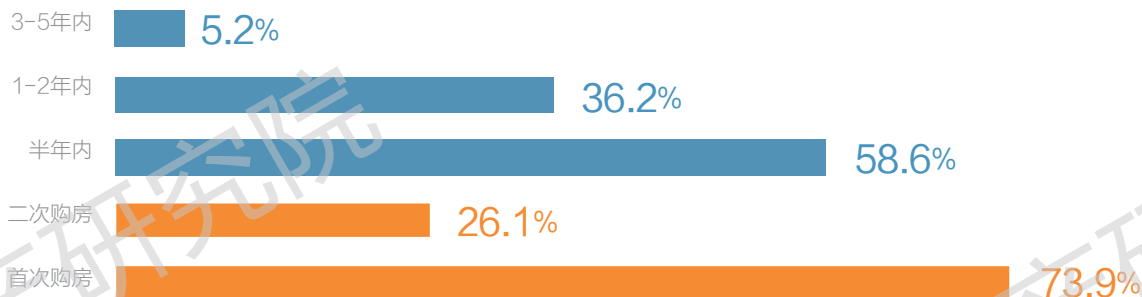
二、购房者购房需求特征分析

（一）购房目的及区域意向

1. 购房次数与购房时间

在对购房者购房次数与计划购房时间的调查中，73.9%的购房者是首次购房，26.1%的购房者为二次购房。数据显示，58.6%的购房者会在半年内购房，36.2%的购房者会在1-2年内购房；另有3.5%的购房者会在3-5年内购房。

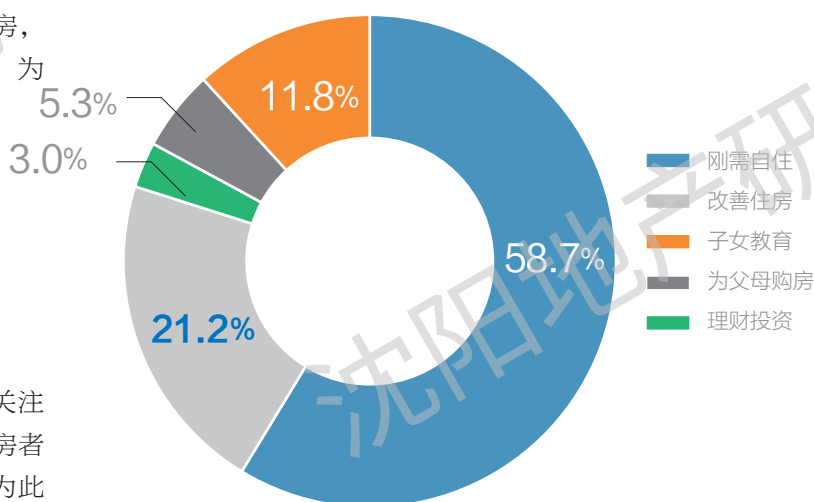
购房者购房次数与购房时间情况



2. 购房目的

数据显示，刚需自住购房是沈阳楼市置业者的主力需求，占比为58.7%，其次是改善型住房，占比为21.2%；子女教育购房占比11.8%，位列第三位；第四位是为父母购房，占比5.3%；理财投资性购房占比较少，为3.0%。

购房人群购房目的情况



3. 区域意向

数据显示，目前沈阳市最受购房者关注的区域为浑南区，选择比例达35.2%，购房者选择此区域除良好的新区优势外，还因为此区域品牌进驻多，新建楼盘多，产品类型丰富供选择余地大。

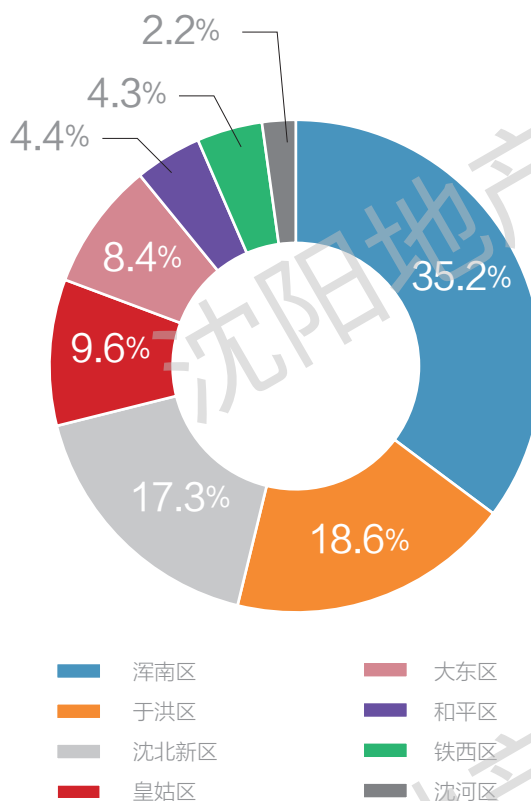
排在第二的为于洪区，选择比例为18.6%，该区河、湖等自然资源优势、品牌开发商的进驻及高性价比楼盘产品，吸引购房者关注。

排在第三位的是沈北新区，选择比例达17.3%。沈北新区近年来一直是购房者所关注的热点区域，区域内云集了众多住宅项目，产品丰富，价格优势大，吸引力强。

第四位、第五位分别为皇姑区和大东区，选择比例为9.6%和8.4%，这两个区自身主城区的优势资源、新城区的规划以及品牌开发商的进驻，吸引了更多购房者的关注。

和平区、铁西区、沈河区的老城区生活配套完善，交通便捷，但老城区可供开发的地块越来越少，除已有的存量房楼盘外，新兴楼盘也相对较少，但上述三区老城区内的二手房依然是较多购房者的选择，而这几个区域新城区蓬勃发展，吸引着购房者的格外关注。

购房人群购房意向区域情况

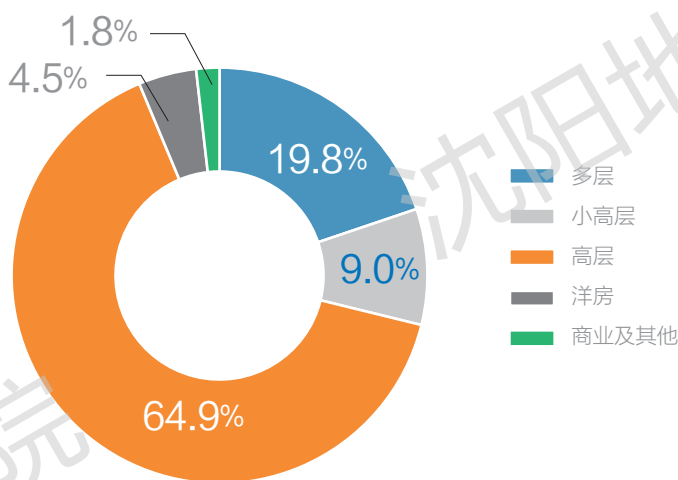


（二）购房者选择产品意向

1. 购房类型选择

在对购房者中意的楼盘类型调查中，有64.9%的购房者接受高层产品，这也是市场上主流的产品类型；19.8%购房者认可多层，选择这类房产的客户群体一般考虑的为容积率低，更注重居住舒适度，由于多层产品开发项目有限，选择购买多层项目的置业者选择余地较小；排在第三位的是小高层产品，占比9.0%；洋房、商业及其他占比较小，分别为4.5%和1.8%。

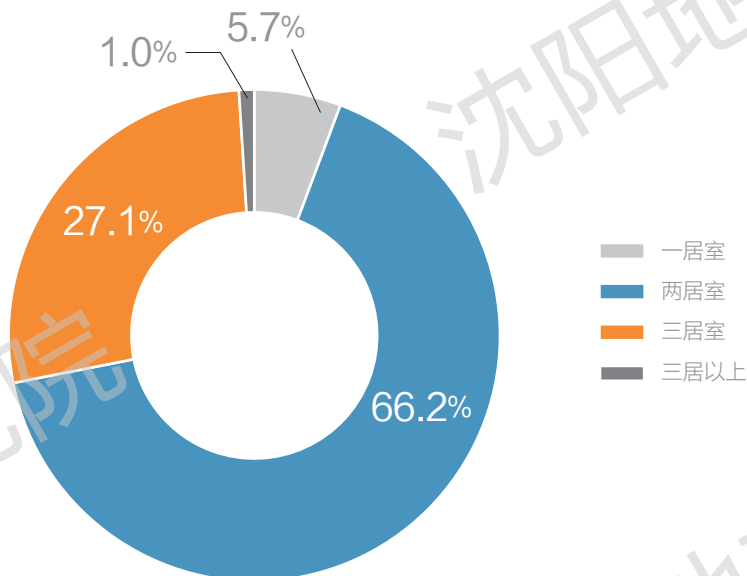
购房人群意向楼盘类型情况



2. 购房户型需求

数据显示，两居室户型需求占比过半，高达66.2%，为市场需求主力；三居室户型需求其次，占比27.1%；一居室户型位列第三位，占比5.7%；三居及以上占比最少，为1.0%。

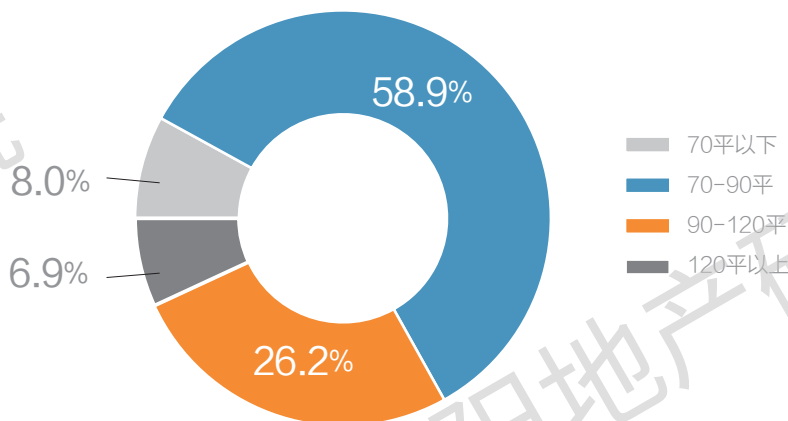
购房人群户型需求情况



3. 购房面积需求

数据表明，70-90平的面积区间为市场需求主力，占比高达58.9%；其次是90-120平之间，占比为26.2%；70平以下面积区间占比8%；120平以上面积区间占比6.9%。

购房人群购房面积需求情况



(三) 购房者置业关注要素

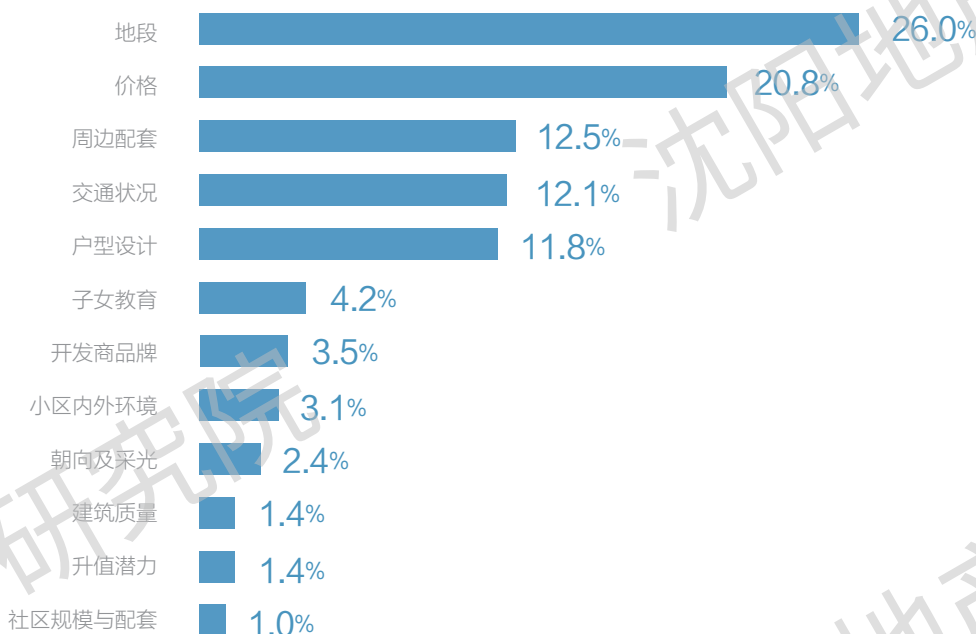
1. 购房关注要素

通过购房者置业关注的要素排序，可以看出购房者对楼盘所处地段的关注位列第一位，占比26.0%，而对楼盘价格因素的關注为20.8%，位列第二位；排在第三、第四位的是交通状况、周边配套和户型设计，各自占比12%左右，可以预见，购房者在地理位置不错的项目看上一个十分满意的户型，价格适当高一些基本上不会对成交造成太大的影响。

值得一提的是，子女教育成为相当一部分客群购房时考虑的因素，占比4.2%；与此同时，购房者对居住品质也越来越重视，对开发商品牌、园区内外环境也有更多要求。

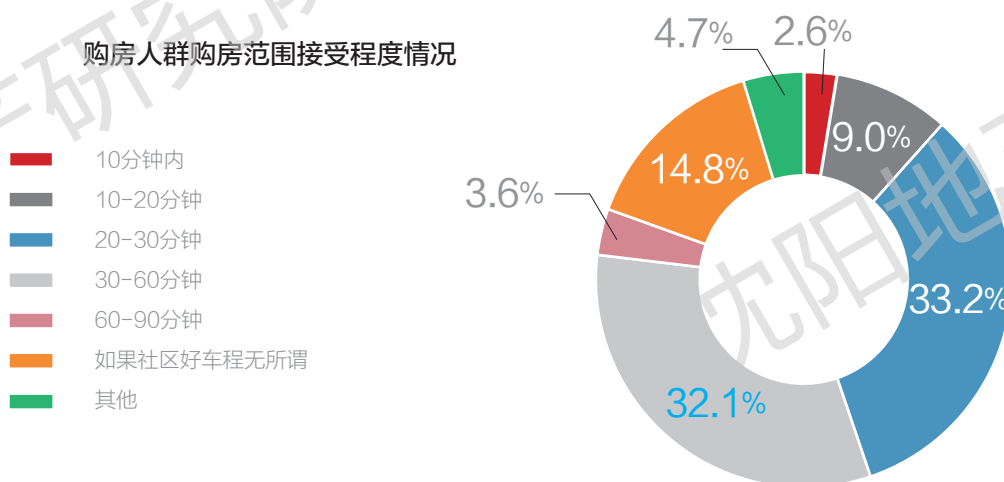
相比之下，购房者对建筑质量、升值潜力、社区规模与配套等因素关注度较低，比例较为平均化，可见，购房者更关注楼盘的综合居住价值，即购房者置业时对楼盘综合性价比的追逐越来越成为一种主流。

购房人群置业关注要素情况



2. 购房范围接受程度

购房者能接受的居住地与工作地（或市中心）的车程区间在20-60分钟，占比65.3%；20-30分钟为主力承受区间，占比33.2%，30-60分钟次之，占比32.1%。10-20分钟车程接受度占比为9.0%；10分钟以内及60-90分钟分别为2.6%和3.6%；值得一提的是，相比于社区好这一因素，车程因素不再成为购房者重要考虑因素，表明购房者对居住园区品质及交通出行便利性的格外重视。



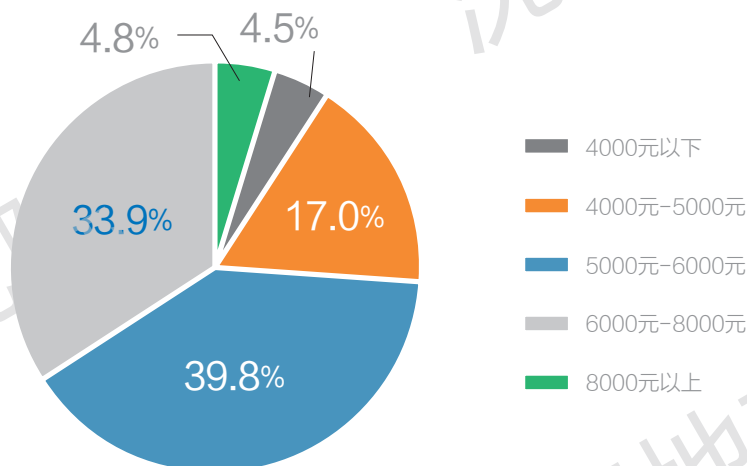
三、 购房者购买能力分析

（一）购房者价格承受能力

1. 购房单价承受能力

数据显示，目前在沈阳购房的人群能承受的房价主要在5000-6000元/平之间，这部分比例占39.8%，属于主力承受空间；其次为6000-8000元/平之间，这部分人群占比为33.9%；能承受4000-5000元/平区间的购房者占比17%；8000元/平以上，4000元/平以下占比较少，分别为4.8%和4.5%。

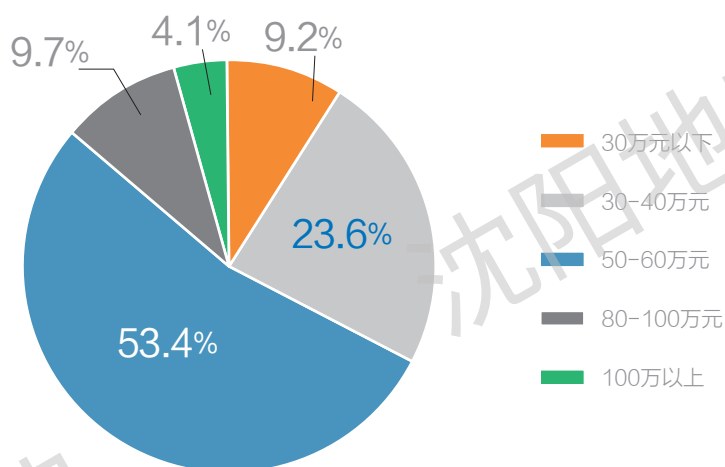
购房人群单价承受能力情况



2. 购房总价承受能力

通过数据可以看出，承受总价在60万以内的购房者占比为86.2%。其中50-60万元的总价是大部分购房者所能接受的，占比达到53.4%；30-40万元总价的接受比重紧随其后，占比为23.6%；80-100万元总价的接受比重为9.7%；100万以上占比4.1%。

购房人群总价承受能力情况

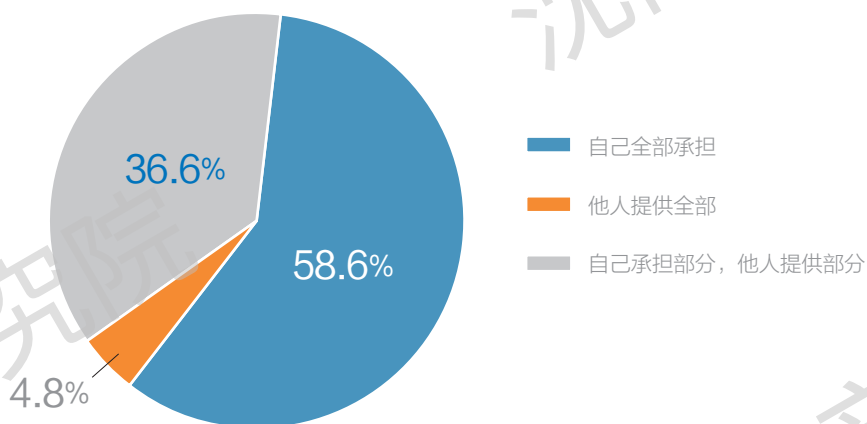


(二) 购房资金筹集、支付与月供能力

1. 资金筹备方式

数据显示，58.6%的购房者选择自己全部承担购房资金；36.6%的购房者选择自己承担一部分，他人提供部分购房资金的方式购房；仅4.8%购房者的购房资金由他人全部提供。

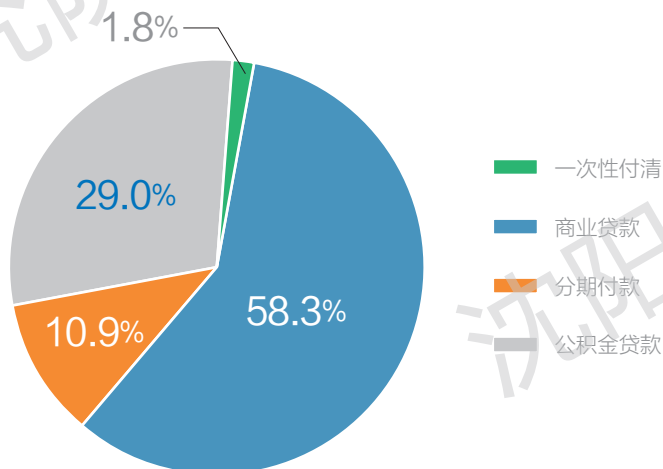
购房者购房资金筹备方式情况



2. 付款方式

对于目前沈阳楼市来说，大部分的家庭通过贷款买房，在购房人群中，58.3%的购房者选择商业贷款购房；29.0%的购房者使用公积金贷款；1.8%的购房者表示将一次性付清房款，10.9%的购房者选择分期付款。

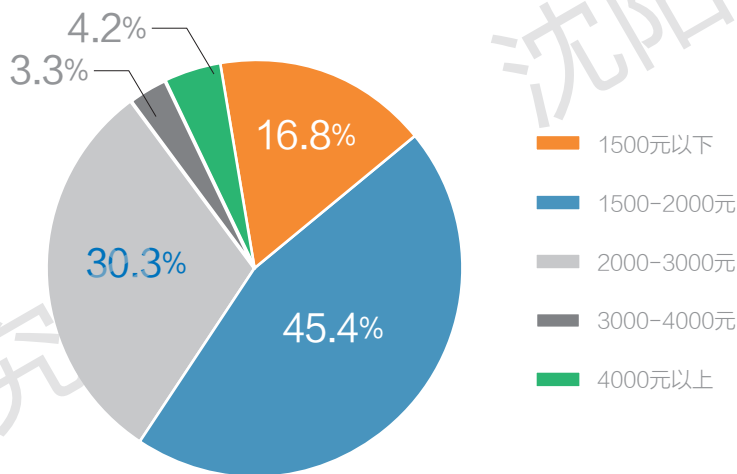
购房人群购房支付方式情况



3. 月供承受能力

在贷款买房方面，45.4%的购房者能承受的月供为1500-2000元，30.3%的购房者能承受月供在2000-3000元之间，1500-3000元是目前沈阳大多数购房者能够承受的月供范围。除主力月供范围外，16.8%的购房者认为自己只能承受的月供为1500元以下，7.5%的购房者能够承受的月供为3000元以上。即便是贷款买房，购房者各自能承受的房贷压力也是相距较大。

购房人群月供承受能力情况

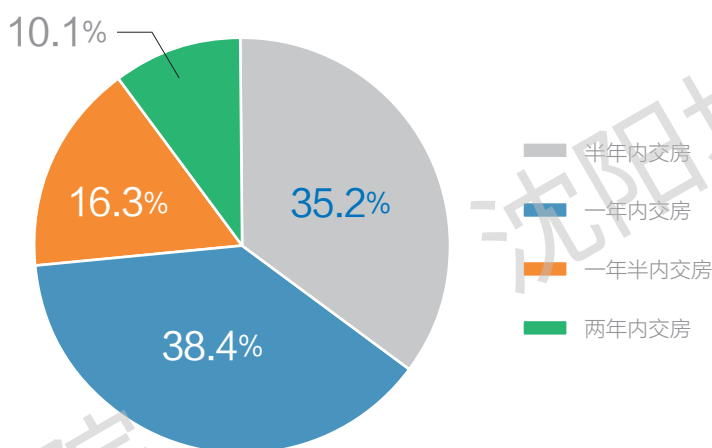


(三) 购房者交房时限与交付标准需求分析

1. 交房时限

通过对购房者能接受的最大交房时限的调查数据可见，接受一年内交房的占比最大，为38.4%，其次是半年内交房，占比35.2%，接受一年半内交房的购房者占比16.3%，接受两年内交房的占比10.1%。一年以内交房是购房者的主力承受时限，占比73.6%。可见，房源交付时间依然是购房置业的重要选择因素。

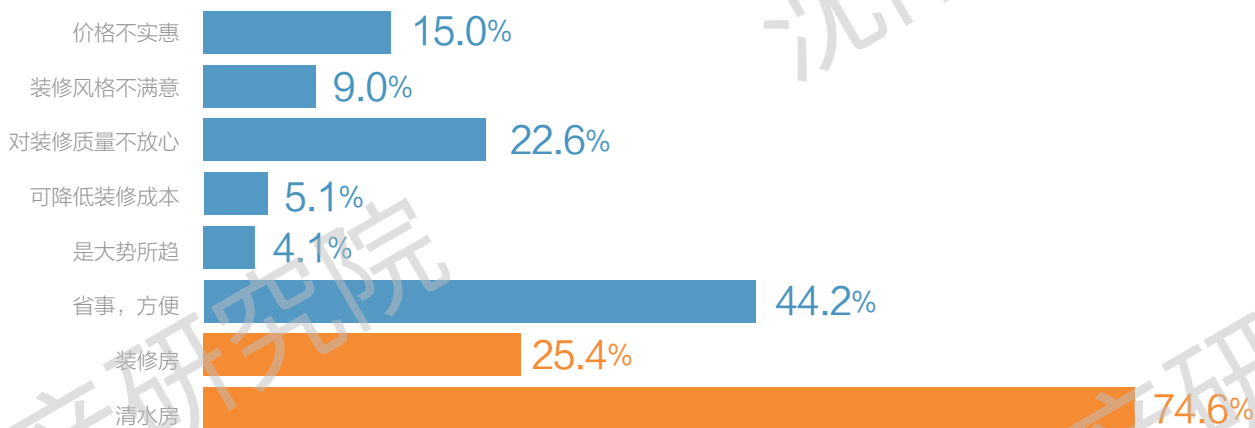
购房人群交房时限需求情况



2. 交付标准需求及对装修房看法

在购房者对所购房源意向交付标准的调查中，74.6%的购房者选择清水房交付标准，25.4%的购房者选择精装修房。在进一步问及对装修房的看法时，认为装修房省事、方便的占比44.2%，认为装修房是大势所趋、可降低装修成本的分别占比4.1%和5.1%。对装修风格不满意的占比为9.0%；认为装修房价格不实惠的占比15.0%；对装修质量不放心的占比为22.6%，这也是大部分购房者选择清水交付标准的原因。

购房人群交付标准需求及对装修房看法

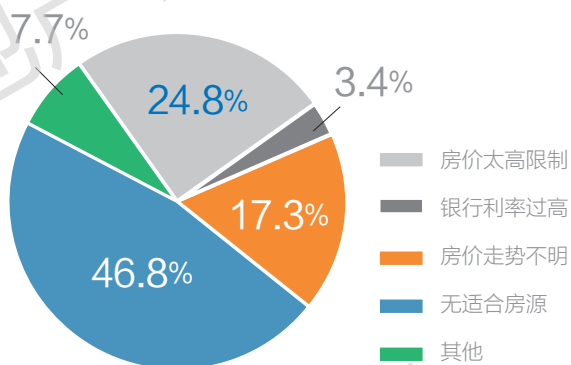


四、购房者购房预期分析

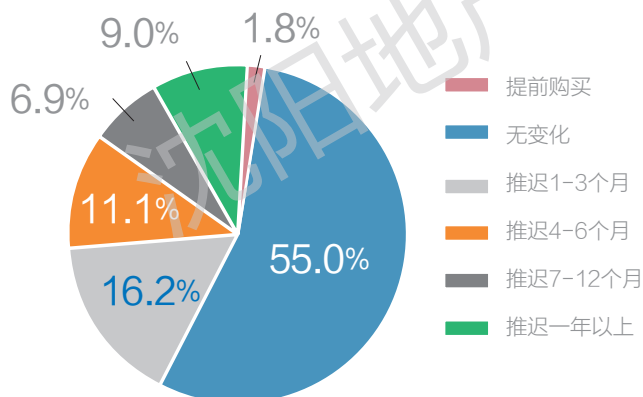
(一) 购房阻碍因素与购房计划变化情况

在对当前阻碍购房的主要因素调查中，选择无适合房源的购房者占比46.8%，其次是房价太高限制，占24.8%；另有17.3%购房者认为房价走势不明。而进一步问及面对当下的房地产行情会否改变购房计划时，有55.0%的购房者不会改变购房计划；16.2%的购房者会推迟1-3个月；推迟4-6个月占比11.1%，推迟7-12个月占比6.9%，推迟一年以上占比9.0%；另有1.8%的购房者选择提前购买。

购房人群购房阻碍因素情况



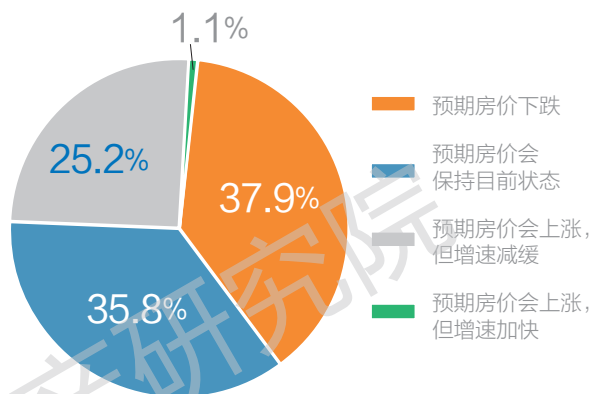
购房人群购房计划变化情况



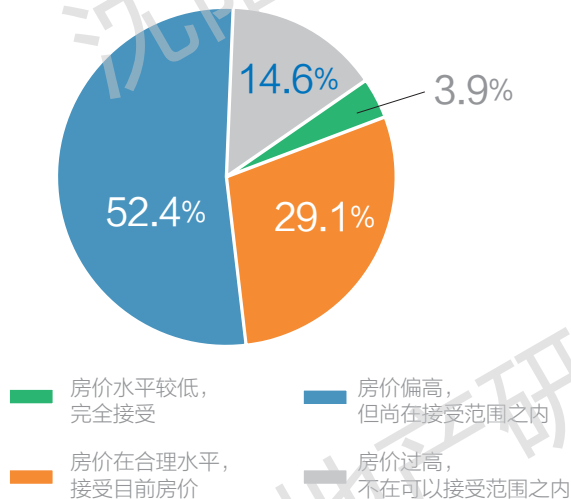
(二) 房价水平接受度与房价预期分析

在对目前沈阳房价水平接受度的调查中，52.4%的购房者认为沈阳房价偏高，但尚在接受范围之内；29.1%的购房者认为房价在合理水平，接受目前房价；另外14.6%的购房者认为房价过高，不在可接受范围之内；还有3.9%的购房者认为房价水平较低，完全接受。问及对近两年沈阳房价的预期，37.9%的购房者预期房价会下跌；预期房价会保持目前状态的购房者占比35.8%；预期房价会上涨，但增速减缓的购房者占比25.2%，预期房价会上涨，但增速加快的购房者占1.1%。

购房者房价预期情况



购房者房价水平接受度情况



五、结论分析

通过对意向购房者的基本情况、购房意向、购买能力、购房预期等情况的样本调查分析结果表明，目前沈阳购房者的住房消费需求的基本态势主要表现在以下几个方面。

（一）总体来看，购房需求旺盛

调查结果表明，目前无房者比例较大，73.9%的购房者是首次置业，要求改善现有住房条件以提高住房舒适度的人群也占居相当一部分比例；且近六成的受访者选择会在半年内购房，可以预见，在未来一定时期内，购房者的住房消费需求将持续旺盛。

（二）单身及两口之家购房欲望格外迫切

从购房者的年龄和家庭结构来看，年龄在25-34岁之间的单身和夫妇二人的两口之家购房欲望格外迫切。两口之家占38.7%，单身占比27.3%；这部分群体即将结婚或结婚不久，自身需求加之不断利好的政策，是购买欲望迫切的重要原因。

（三）购房者购买承受能力较强

调查结果表明，大部分购房者选择商业贷款或公积金贷款购房，且有近六成的购房者选择自己全部承担购房资金，侧面表明，购房者对政策性住房的依赖度较低，选择购买商品房的具备较强购买承受能力。

（四）购房者更加注重综合性价比

购房者对地段的关注程度超过了对价格、小区内外环境的关注，成为购房者购房首要考虑的因素，交通状况、子女教育也正在成为购房者购房关注的重要因素，即购房者置业时更关注楼盘的综合居住价值，追求楼盘综合性价比。在房地产项目通过优质产品不断满足购房者对居住品质和居住舒适度需求的同时，更便利的交通出行、更合理的户型设计、更优质的教育配套将成为后续住宅产品营销的重要因素。

（五）购房者消费心理更成熟，购房变得更理性

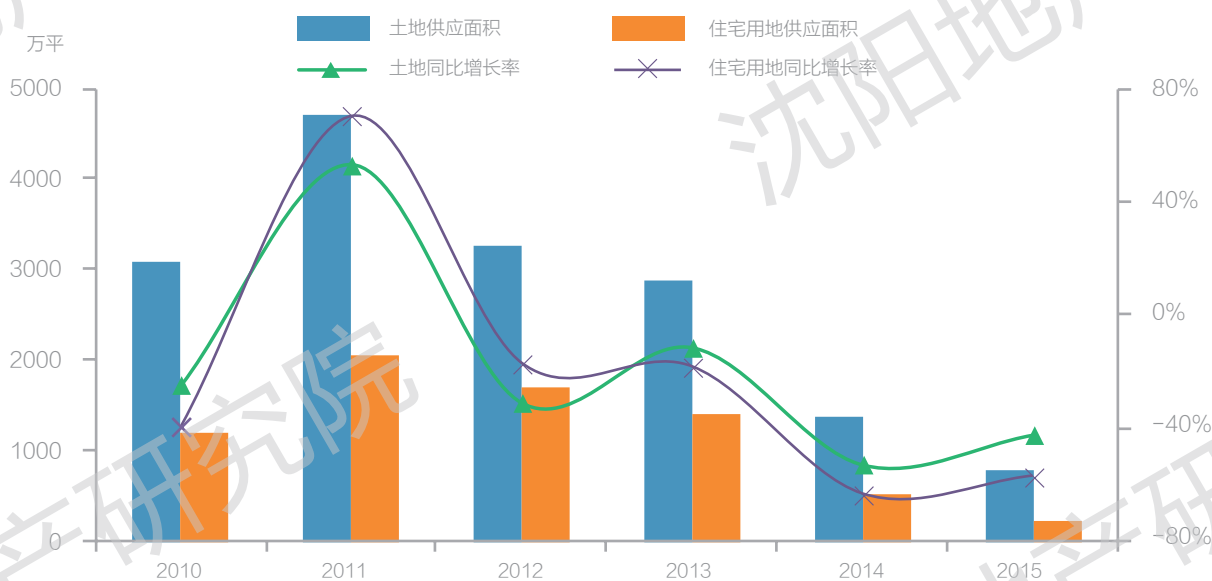
从购房关注要素、购房阻碍因素及购房计划变化分析表明，在价格不是首要关注要素的情况下，当前阻碍购房的主要因素有近五成受访者属于无适合房源，而面对当下的房地产行情，有超过一半的购房者选择不会因此改变购房计划，可见购房者的消费心理更加成熟，购房更加理性。

土地市场篇

沈阳土地供求连续四年下滑，2015年受宏观经济及商品房市场的影响，沈阳土地供求总量创下近年来的较低水平，新推出土地789万平，同比下降42.2%；成交448万平，同比下降58.7%，成交主要集中在铁西区、于洪区、沈北新区和苏家屯区等几个区域。整体楼面均价为1431元/平，同比小幅下降，但住宅用地楼面均价有较大幅度上涨。土地出让金为96亿元，同比下降58.5%。不过，万科、华润、龙湖等品牌房企积极拿地，表明对未来市场仍有信心。

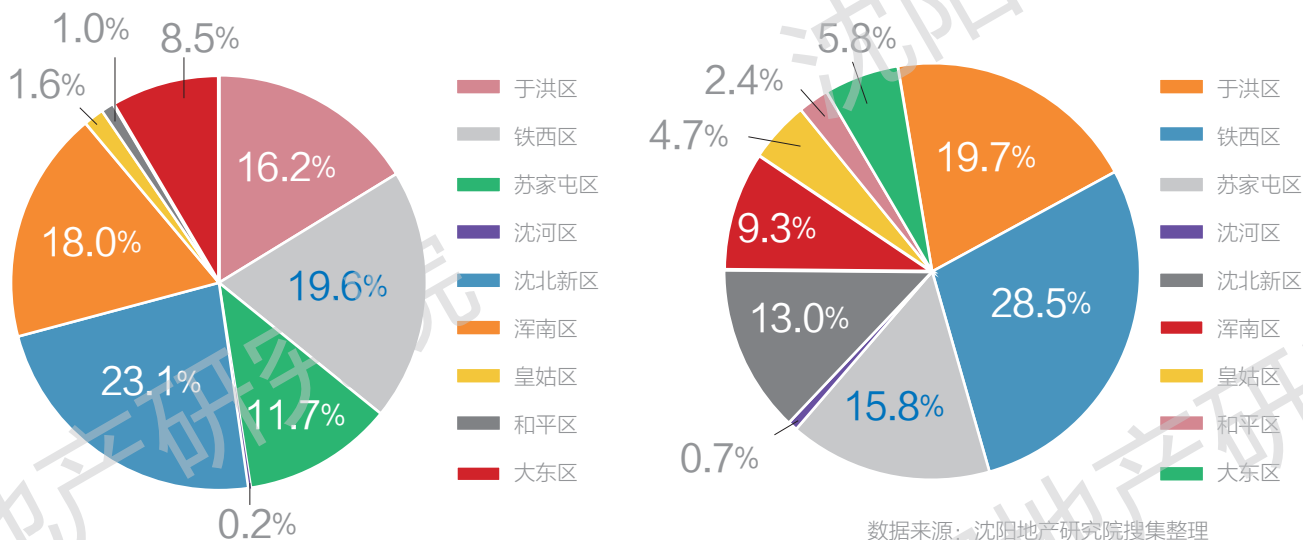
一、土地推出

2010-2015年沈阳市土地招拍挂市场推出面积及同比增速



数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

2015年沈阳市各区域土地推出（左）及住宅用地推出（右）情况



数据来源：沈阳地产研究院搜集整理

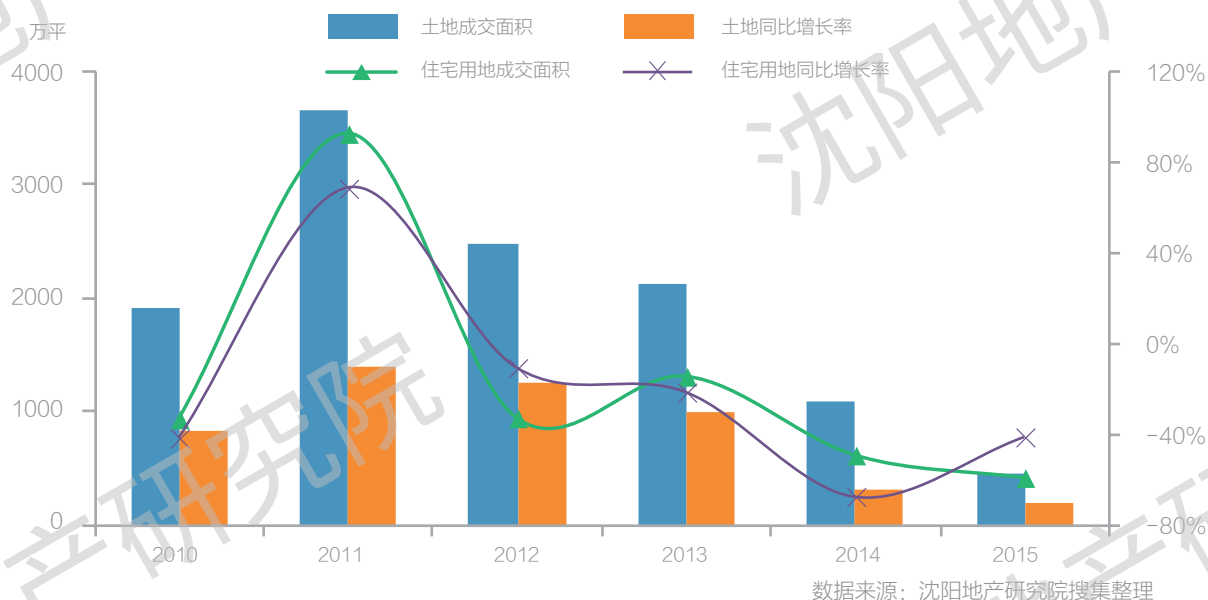
土地招拍挂市场推出面积大幅下降，住宅用地降幅高达57.2%

2015年，沈阳招拍挂市场推出土地179宗，占地面积共计789万平，同比下降42.2%，推出总量在2011年达到峰值后，连续四年下滑，为近年来的最低水平。其中，住宅用地推出面积为217万平，同比下降57.2%。

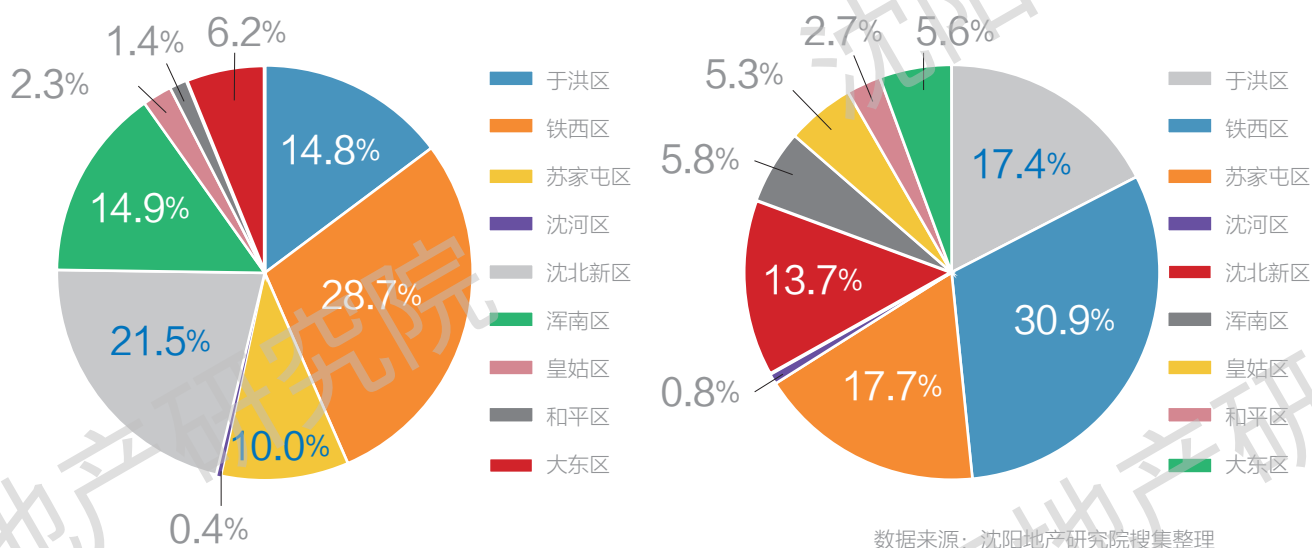
就各区域而言，沈北新区、铁西区、浑南区 and 于洪区是土地供应的集中区域，四区共计推出608万平，占全市77.0%。住宅用地方面，铁西区新推出62万平，居各区首位。

二、土地成交

2010-2015年沈阳市土地成交面积及同比增速



2015年沈阳市各区域土地成交（左）及住宅用地成交（右）情况



土地成交连续四年大幅下滑，跌至近年来最低水平

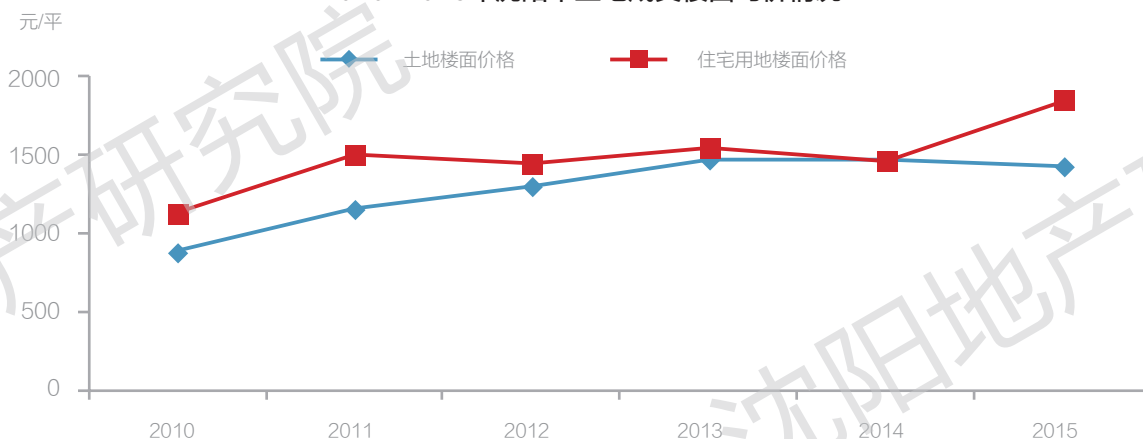
2015年，沈阳土地市场成交103宗，数量不及去年一半；建设用地面积共计448万平，同比降幅高达58.7%；规划建筑面积669万，同比下降57.4%。沈阳住宅类用地全年成交39宗，建设用地面积共计194万平，同比下降41%。

土地成交铁西区最受关注

2015年，沈阳土地成交面积排名前两位的区域为铁西区和沈北新区，分别为128.3万平、96.1万平，土地总成交量占比分别为29%、22%；住宅用地成交面积排名前两位的区域为铁西区和苏家屯区，住宅用地总成交量占比分别为60.0万平、34.3万平，在全市占比分别为31%、18%。

三、土地价格

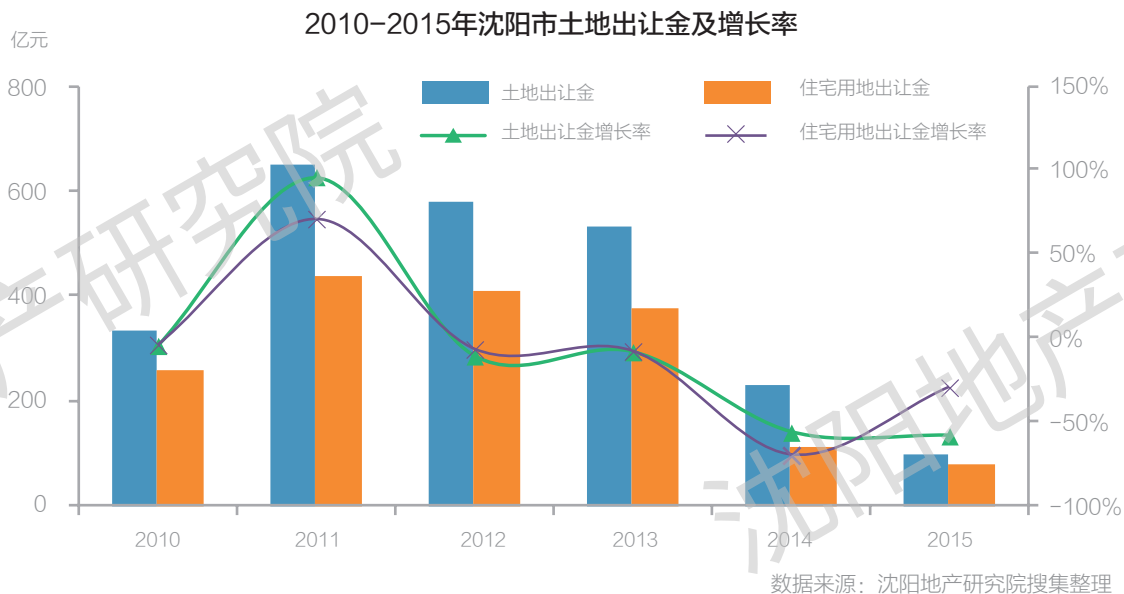
2010-2015年沈阳市土地成交楼面均价情况



成交楼面均价小幅下降，但住宅用地楼面均价大幅回升

沈阳市成交楼面均价自2013年起连续两年小幅回调，2015年为1431元/平，同比下降2.7%；住宅用地楼面均价为1853元/平，扭转2014年下降的局面，同比上涨26.3%。2015年铁西区是土地市场的热点区域，推出地块的优质地块多，品牌房企激烈竞夺，拉升整体价格水平，其中，旭辉地产夺得兴华印刷厂北地块，以楼面单价4200元/平，创2015年住宅用地单价之最。

四、土地出让金



土地出让金同比下降58.5%，降幅连续四年增大

沈阳市土地出让金总额在2011年达到439亿元的历史最高水平，此后连续四年下降，2015年出让金总额为96亿元，较2014年减少135亿元，同比下降58.5%，降幅较去年增加1.5个百分点。住宅用地的贡献度较高，出让金总额为80亿元，同比下降29.6%，但降幅较2014年减少40.3个百分点。

五、地王

沈阳市2015年住宅用地成交总价前十位

排名	地块名称	区域	土地面积 (万平)	成交楼面单价 (元/平)	成交金额 (亿元)	竞得企业
1	黎明新城	大东区	8.8	3000	10.5	万科
2	昆明湖街-3号地块	铁西区	16.5	2238	8.1	华润置地
3	晋海路-1号地块	铁西区	15.3	2147	7.2	龙湖地产
4	红梅味精地块启工北街与北三西路交汇处	铁西区	5.4	3295	5.5	万科
5	燕塞湖街-8号地块	铁西区	9.9	2189	5.2	华润置地
6	昆明北街1号	和平区	1.4	3960	3.6	沈铁房地产开发集团
7	和平区长白地区	和平区	3.8	3180	3.6	金地
8	建设大路兴顺街	铁西区	2.0	4200	3.0	旭辉地产
9	于洪区造化村4号	于洪区	11.3	1036	2.1	沈阳冠隆置业发展有限公司
10	青城山路北-1地块	皇姑区	6.3	1399	2.0	碧桂园

十大地王成交总金额、土地面积及价格均同比下降。沈阳住宅用地十大地王，即成交金额前十位的地块，2015年共计成交50.9亿元，占地面积合计80.7万平，占全市住宅用地的比重分别为63.8%、41.6%，市场集中度较高。与2014年十大地王相比，成交总金额和占比总面积分别下降48.1%、30.7%。2015年十大地王的楼面均价为2449元/平，较去年减少341元/平，降幅为12.2%。十大地王中，所属品牌房企的有8个，5个项目位于铁西区，未来铁西区市场值得关注。

2016 市场展望

总体发展向好，稳中回升

一、经济及政策环境：经济下行压力大，但会保持宽松的政策环境

2015年在内部、外部环境存在不利因素的情况下，政府也全面拉开了调结构的序幕，宏观经济小幅回落，下行压力较大。在近期的中央经济工作会议上，明确提出2016年经济工作重点是落实“十三五”规划建议要求，推进结构性改革，推动经济持续健康发展，改革开放向纵深迈进。预计2016年，仍将延续积极的财政政策和稳健的货币政策，消费和投资仍是经济工作的重心，结构调整所带来的红利也将初步显现，经济增速有望筑底企稳。

政策方面，围绕去库存的主要目标，中央提出城镇化率和深化住房制度改革的要求，鼓励房企顺应市场规律调整营销策略，目的是促进房地产市场的健康发展。预计未来政策环境将会进一步宽松，沈阳将继续贯彻执行现行各项调控政策，并且根据沈阳市场特色，推出一系列的微调政策，支持刚需和改善型住房需求。

二、市场走势：销量有较大幅度增长，价格稳中有升，市场供求关系进一步改善

2015年沈阳市场在诸多利好政策的影响下，逐渐回暖，市场销售量同比增幅较大，供求关系有所改善。开发投资和建设方面，2015年均较大幅度的下降，未来市场供应量将逐步回落。预计2016年销量会继续保持上行态势，价格稳中有升，浑南区、于洪区等仍为市场热点区域。从产品业态来看，刚需仍将是2016年沈阳住宅市场的主力军，中小户型、低单价、低总价的产品，以及地铁房、学区房和品牌楼盘，仍受关注。市场库存压力会得到缓解。

三、土地市场：未来土地市场的供求仍有较大潜力

沈阳土地市场的供求由于前几年供应量过大，而开发和销售的速度相对滞后一些，连续四年大幅度下滑。前三季度，土地市场低迷，随着政府救市政策的落实和商品房市场的回暖，市场信心逐步恢复，铁西区、沈北新区等区域加大土地推介力度，年底出现回暖。2015年土地市场的亮点是万科、华润、龙湖等品牌房企在大东区、铁西区的布局。预计2016年沈阳土地市场供求仍有较大潜力，在2015年基础上会有所回升。

四、企业表现：普遍看好未来市场，市场集中度将进一步提高

2015年，以万科、华润、金地等为代表的8家全国品牌开发商在沈阳拿地14宗地块，占比面积共计106.7万平，显示出品牌企业对沈阳市场未来预期看好，也带动了其他房企的发展信心。2015年销售额排名前十的房企总销售额在全市中的占比提升至32.8%，市场份额高度集中，随着沈阳市场的迅速发展，行业之间竞争趋于激烈，需要加强产品的打造，品牌的塑造，根据市场环境，采取灵活有效的销售策略。预计2016年品牌房企的占有率将继续提升，行业集中度提高的趋势将得以延续。

五、给购房者的建议：应谨慎选择，尽快出手，附加价值高楼盘是首选

2016年沈阳房地产市场将逐渐回暖，价格稳中有升，加之当前信贷和利率已经达到近年来的最优惠水平，政府鼓励市场去库存，各项目也纷纷加大优惠力度，目前已经是购房的较好时机。不过，在购房的选择上，应谨慎起见，优势地段、配套齐全、设计建造、物业服务、开发商的品牌信誉等都是值得关注的地方，附加价值高的楼盘，其保值、增值的潜力大，值得购买和投资。



沈阳地产研究院

官方网站

dcy.jy.fangxiaoer.com

联系电话

024-62625700

E-mail

sydcy.jy@fangxiaoer.com

官方微信



专业的沈阳房地产信息服务商

