内部资料

2016.08

沈阳地产研究院

2016年上半年沈阳房地产市场总结报告

沈阳地产研究院

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2016年4月，地产研究院率先组建了拥有68万沈阳精准购房群体的庞大数据库，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，出具研究报告，对开发公司调整产品策略具有极高的参考价值。

出品　佳恒集团
董事长　赵贵武
总裁　杨晓海

地产分析师　王　岩
焦杨帆
吴　雪
陶　勇
李雪飞
江　莹
郭丹丹

网站支持　房小二网
技术支持　张保辰
设计　崔俊喆
闫　爽

版权声明

本刊所有内容的版权归佳恒集团所有，未经允许，请勿转载。

内部交流 参考资料

目录 CONTENTS

第一部分　政策环境

一、中央及各部委政策……04
二、辽宁省及沈阳市政策……07
三、小结……07

第二部分　土地市场

一、土地供应……08
二、土地成交……09
三、居住用地成交详情……11

第三部分　住宅市场

一、销售均价……12
二、市场供求……12
三、各区域市场动态……13
四、各面积段、价格段销售……14
五、市场库存……15
六、房地产开发投资及建设……15

第四部分　产品及营销盘点分析

一、产品特色盘点分析……16
二、营销特色盘点分析……18

第五部分　购房者调查分析

一、购房者基本特征分析……19
二、购房者需求特征分析……21
三、购房者购买能力分析……23
四、购房者购房预期分析……25
五、总结分析……26

第六部分　市场展望

第一部分
政策环境：利好政策频出，鼓励购房需求

2016年是全面建成小康社会决胜阶段的开局之年，也是推进结构性改革的攻坚之年。中央坚持宏观政策要稳、产业政策要准、微观政策要活、改革政策要实、社会政策要托底的总体思路，在适度扩大总需求的同时，突出抓好供给侧结构性改革，通过调结构、强改革实现长期发展。

在此背景下，房地产领域的改革也全面深化，住房制度建设逐步完善。进一步宽松信贷政策，调整税费、全面实施营改增，推进新型城镇化建设，加强城市规划建设管理工作，发展住房租赁市场，正式实施不动产登记，提高棚改货币化安置比例等，利好政策多管齐下，整体去库存效果得到显现。辽宁省、沈阳市两级政府也积极响应中国改革精神，大力促进各项政策落地实施，并且进行细化和补充，上半年市场反应良好，呈现出供需两旺、量价齐涨的局面，高企的库存也呈逐渐下降的趋势。

一、中央开启房地产领域结构性改革，因城施策化解库存

1、中央为今年房地产业定下基调

推进供给侧结构性改革，积极稳妥化解过剩产能，是今年社会经济发展的重要目标，其中房地产业是重头戏。今年全国两会为今年房地产业的发展定下主基调，营造宽松的货币环境，支持居民住房合理消费的税收、信贷政策，住房刚性需求和改善性需求，因城施策化解房地产库存，并且深入推进新型城镇化，深化户籍制度改革，加快农业转移人口市民化，提高棚改货币化安置比例，推进住房租赁市场发展。

4月29日，中共中央政治局会议上，再次提出，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，有序消化房地产库存，注重解决区域性、结构性问题，实行差别化的调控政策。

2、住房贷款：进一步降低首付比例，刺激住房需求

2016年，央行将继续实施稳健的货币政策，营造适宜的货币金融环境，优化信贷结构，深化重点领域改革，支持供给侧结构改革，推动去产能、去库存，持续释放改革红利，支持实体经济发展。

2月份，为进一步支持合理住房消费，促进房地产市场平稳健康发展，央行再次下调购房首付款比例，在不实施“限购”措施的城市，首套房商业贷款的首付比例最低为20%，二套房首付款比例最低为30%。另外，2月29日，央行下调存款准备金率0.5%，为保持金融体系流动性合理充裕，引导货币信贷平稳适度增长，为供给侧结构性改革营造适宜的货币金融环境。

2014年以来房贷政策对比

时间	首套房	二套房
2014.09.30	首套房贷款最低首付款比例为30%，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，二套房执行首套房贷款政策。
2015.03.30	首套房选择公积金贷款方式，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，二套房选择商业贷款方式，首付款比例不低于40%。 对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的，二套房选择公积金贷款方式，首付款比例不低于30%。
2016.02.02	在不限购城市，首套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，二套房首付款比例不低于30%。

上半年，与公积金相关的政策调整，主要集中在三个方面：一是调整公积金账户存款利率，统一按一年期定期存款基准利率1.5%执行；二是降低公积金缴存比例，从2016年5月1日起，公积金缴存比例不高于12%；三是改进公积金贷款服务工作，包括扩大公积金的缴存范围、建设综合服务平台、简化业务流程、实现异地转移接续和贷款功能等。

3、财税政策：调整税费政策，营改增正式全面实施

2月19日，财政部、国税总局、住建部共同发布《关于调整房地产交易环节契税、营业税优惠政策的通知》，针对契税，居民家庭首套房面积为90平及以下的减按1%的税率征收，面积为90平以上的减按1.5%的税率征收；二套房面积为90平及以下的减按1%的税率征收，面积为90平以上的减按2%的税率征收。针对营业税，个人将购买不足2年的住房对外销售的，全额征收营业税，个人将购买2年以上(含2年)的住房对外销售的，免征营业税。

营业税改增值税于5月1日全面实施，这是今年财税制度改革的重头戏。3月23日财政部、国税总局发布《关于全面推开营业税改增值税试点的通知》，明确将建筑业、房地产业、金融业和生活服务业等全部营业税纳税人纳入试点范围。期间，国务院多次召开与营改增相关的座谈会、专题会和常务会议，研究部署营改增相关事宜。4月25日，财政部、国税总局发布《关于营改增后契税、房产税、土地增值税、个人所得税计税依据问题的通知》，对房地产领域的计税依据作出明确规定。

营改增后契税、房产税、土地增值税、个人所得税的政策内容

时间	主题	政策内容简介
3月23日	财政部、国家税务总局：关于全面推开营业税改征增值税试点的通知	1、建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等全部营业税纳税人，纳入试点范围，由缴纳营业税改为缴纳增值税。 2、对于新房交易，销售自行开发的房地产老项目，可以选择适用简易计税方法按照5%的征收率计税；采取预收款方式销售所开发的房地产项目，在收到预收款时按照3%的预征率预缴增值税。 3、二手房交易，应适用一般计税方法，以取得的全部价款和价外费用为销售额计算应纳税额。纳税人应以取得的全部价款和价外费用减去该项不动产购置原价或者取得不动产时的作价后的余额，按照5%的预征率预缴增值税。 4、不动产经营租赁服务，小规模纳税人出租其取得的不动产（不含个人出租住房），应按照5%的征收率计算应纳税额；个人出租住房，应按照5%的征收率减按1.5%计算应纳税额。
4月25日	财政部、国家税务总局：关于营改增后契税、房产税、土地增值税、个人所得税计税依据问题的通知	1、计征契税的成交价格不含增值税。 2、房产出租的，计征房产税的租金收入不含增值税。 3、土地增值税纳税人转让房地产取得的收入为不含增值税收入。 4、个人转让房屋的个人所得税应税收入不含增值税，其取得房屋时所支付价款中包含的增值税计入财产原值，计算转让所得时可扣除的税费不包括本次转让缴纳的增值税。 5、免征增值税的，确定计税依据时，成交价格、租金收入、转让房地产取得的收入不扣减增值税额。 6、在计征上述税种时，税务机关核定的计税价格或收入不含增值税。

4、城镇化建设：积极推进新型城镇化建设，进一步加强城市规划建设管理工作

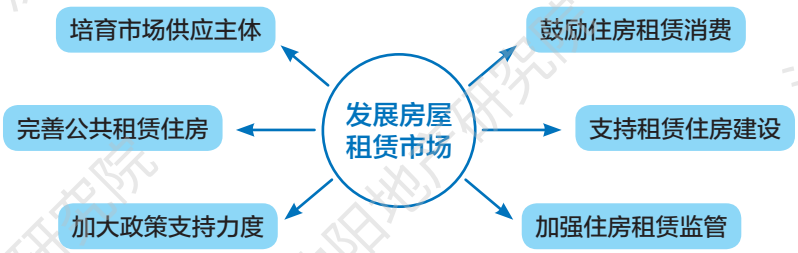
在推进新型城镇化建设方面，2月2日，国务院发布《关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》，提出积极推进农业转移人口市民化，全面提升城市功能，加快培育中小城市和特色小城镇，辐射带动新农村建设，完善土地利用机制，创新投融资机制，完善城镇住房制度，加快推进新型城镇化综合试点，健全新型城镇化工作推进机制等九大方面要求。

在城市规划建设管理方面，2月6日中央发布《关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》，强化城市规划工作，推进节能城市建设等要求，其中提出新建住宅要推广街区制，原则上不再建设封闭住宅小区，已建成的住宅小区和单位大院要逐步打开，实现内部道路公共化，解决交通路网布局问题，促进土地节约利用。5月25日，住建部印发《城市地下空间开发利用“十三五”规划》，争取到2020年，不低于50%的城市完成地下空间开发利用规划编制和审批工作。

5、房屋租赁：加快培育和发展住房租赁市场

发展房屋租赁市场，是深化住房制度改革的重要内容，有利于加快改善居民尤其是新市民住房条件，推动新型城镇化进程。6月3日，国务院发布《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》，提出到2020年，基本形成供应主体多元、经营服务规范、租赁关系稳定的住房租赁市场体系，基本形成保基本、促公平、可持续的公共租赁住房保障体系，基本形成市场规则明晰、政府监管有力、权益保障充分的住房租赁法规制度体系，推动实现城镇居民住有所居的目标。

发展房屋租赁市场的六大举措



6、土地、不动产：合理安排土地计划，不动产登记正式实施

根据年初的全国国土资源工作会议以及国土资源部印发的《2016年国土资源工作要点》、《2016年全国土地利用计划》等要求，今年起土地利用总体规划为控制，保障用地需求，合理安排土地计划，保障新型城镇化和产业发展用地，严格控制超大、特大城市用地规模，合理安排大中小城市用地。

《不动产登记暂行条例》已于2016年1月1日起正式实施，为配合这项工作，国土资源部在1月20日发布《不动产登记暂行条例实施细则》，为不动产登记工作提供更加详实和可操作的法律依据，也标志着不动产登记在地市层面全面展开。

7、保障房：加快推进棚户区改造工作，提高棚改货币化安置比例

在保障房方面，今年的目标是改造600万套，要加快推进棚户区改造工作，早安排、早开工、早见效，同时进一步提高棚改货币化安置比例，落实棚改信贷支持政策。4月19日，财政部发布《关于进一步做好棚户区改造相关工作的通知》，从多渠道筹集资金、落实税费优惠等九个方面提出明确要求。

二、省、市政府积极落实中央政策，鼓励购房需求

去年以来，辽宁省整体经济发展形势不容乐观，沈阳市商品房库存高企，市场内部差异化突显，为去库存、推动社会经济发展，辽宁省及沈阳市积极响应和落实中央改革政策，并根据地方实际情况，进行细化和补充，加大补贴和政策优惠力度，使得购房者和房企切实享受到政策调整所带来的红利。沈阳提出2016年房地产发展目标，商品房销售力争实现同比增长10%，库存去化周期控制在合理区间，房价运行保持基本平稳。

上半年辽宁省及沈阳市出台的有关房地产业的政策

时间	主题	政策内容简介
1 月 9 日	沈阳市两会	制定化解房地产库存政策，加强综合配套，推进户籍制度改革、农民工市民化，实行购租并举、活跃二手房市场等措施，推动房地产市场健康发展。深入推进新型城镇化，加强城市建设与管理。实施人居环境改善工程。加快推进棚户区改造等保障安居工程，完成 2.55 万户城市棚户区、8290 户农村危房改造。
1 月 26 日	辽宁省两会	扎实推进新型城镇化，不断释放内需潜力。认真贯彻中央城市工作会议精神，抓好棚户区、“城中村”、“城边村”和各类危房改造，积极化解房地产库存，打通棚改安置和消化存量商品房的通道。深化户籍制度改革，吸引农业转移人口、外来人口在城镇落户。鼓励有需求、有能力的城乡居民和单位投资房产，发展住房租赁市场，活跃房地产市场。
2 月 24 日	辽宁省政府：关于化解房地产库存的若干意见	主要内容：一、合理控制开发用地供应节奏，减少房地产开发用地供应，库存严重的地区，要暂停供应房地产开发用地；二、鼓励农民进城购房，全面推进居住证制度；三、进一步深化住房制度改革，建立购房与租房并举、市场配置与政府保障相结合的住房制度，加快培育发展住房租赁市场，加快推进城镇棚户区和城中村改造，提高棚改货币化安置比例；四、扩大住房公积金覆盖范围，落实契税、营业税调整政策，调整土地增值税，清理涉及房地产的不合理收费、押金、监管资金等。
3 月 28 日	沈阳市政府：关于促进房地产市场健康发展的实施意见	主要内容：一、严格控制新增供地，加大闲置土地处置力度，加快城市基础设施和配套设施建设；二、多重购房优惠政策，对个人购买住房给予契税和购房补贴，降低二手住房交易税费，加大住房公积金贷款支持力度，高端人才和高校、中等职业学校在校生、新毕业生购房优惠，自住型公寓享受住宅政策等；三、鼓励农民进城买房居住，支持两地分居家庭、农民工和外籍人士购房安家；四、大力推动棚改货币化安置，大力培育发展房屋租赁市场。
4 月 5 日	沈阳市房产局：关于促进商品住房价格平稳运行的通知	保证商品住房供给充裕，实施差异化审批政策，合理控制供应规模，实施商品住房供应区域调剂政策，严格控制商品住房价格过快上涨，加大对开发企业哄抬房价等违法违规行为的查处力度。
5 月 26 日	沈阳市政府：关于印发沈阳市促进当前经济稳定增长的若干意见措施的通知	加快房地产去库存和稳定价格。2016 年，商品房销售面积实现增长 10%，库存去化周期控制在合理区间。对于符合规定的房地产项目，可按流程调整商业比例和户型结构。在市政府举办的房交会期间，对于购买参展楼盘的给予购房补贴，其中住宅每平方米补贴 30 元，非住宅每平方米补贴 175 元。

三、小结

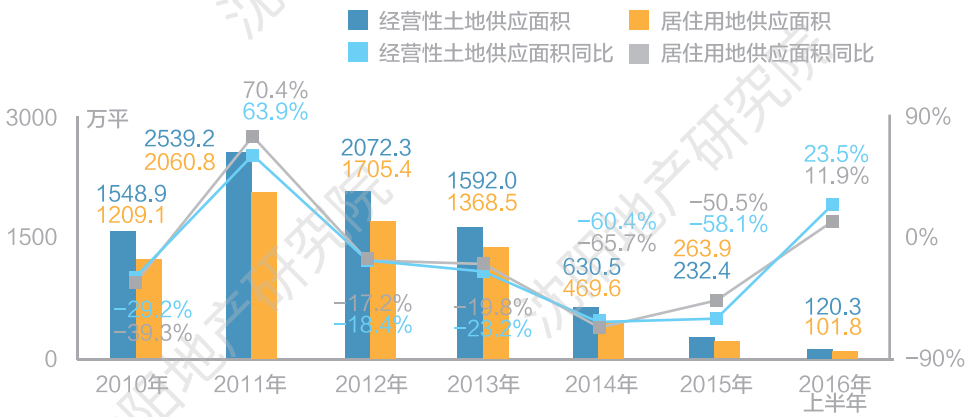
目前，沈阳房地产市场库存仍然较高，下半年的主要任务仍然是去库存，预计未来将进一步细化和落实现有的优惠政策，继续推进城镇化建设和户籍制度改革，鼓励农民工、大学生和外来人口安居落户，鼓励先租后售的方式，继续改善房地产投资环境，推进供给侧改革。随着改革的不断深入，也不能排除下半年还将推出新的举措，促进房地产业平稳健康发展。

第二部分
土地市场：供应持续收紧，房企拿地较谨慎

2016年上半年，沈阳市土地市场与去年同期相比，土地供求的量和价均有较大幅度的增长。上半年推出居住用地22宗，占地面积共计101.8万平，同比增长11.9%；成交居住用地28宗，占地面积共计100.0万平，同比增长51.4%；居住用地成交的平均楼面地价为2156元/平，较去年整体水平上涨15.4%。总体来看，沈阳市土地供求总体依然偏紧，大部分房企在拿地时较为谨慎。

一、土地供应

2010 年至 2016 年上半年沈阳市土地供应面积及同比

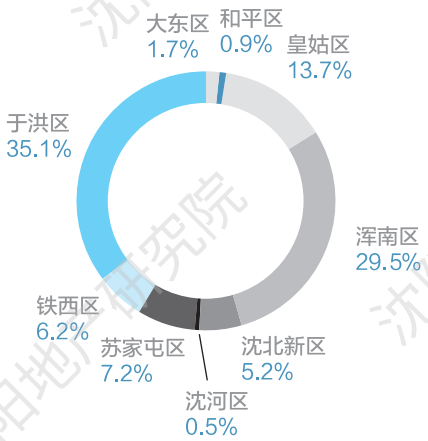


2016年上半年，共计推出33宗经营性用地，占地面积共计120.3万平，同比增长23.5%；其中，居住用地有22宗，占地面积共计101.8万平，同比增长11.9%。

沈阳土地供应在2011年达到高峰，此后供应进入下滑通道，下滑的速度呈不断加快之势。今年上半年土地供应与去年同期相比，出现较大幅度增长，不过根据去库存的要求，今年土地供应总量会有所控制，预计下半年土地供应将偏紧，新增土地将集中于库存相对较小区域，因此值得各方关注。

从各区域居住用地的供应情况来看，上半年主要集中在于洪区和浑南区，其中于洪区居住用地的供应面积为35.8万平，占全市总体供应的35.1%；浑南区居住用地供应面积为30.0万平，占比29.4%；另外，皇姑区居住用地供应14.0万平，占比13.7%，其余各区域居住用地供应面积相对较少。

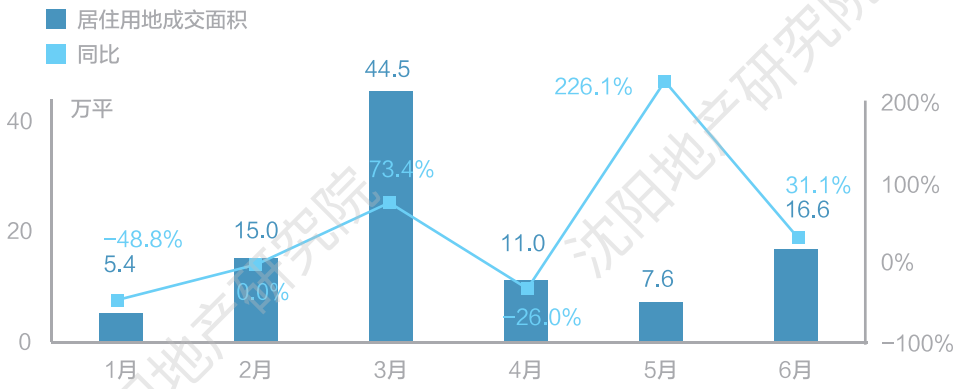
2016 年 1-6 月沈阳市各区域居住用地供应占比



二、土地成交

1、土地成交面积

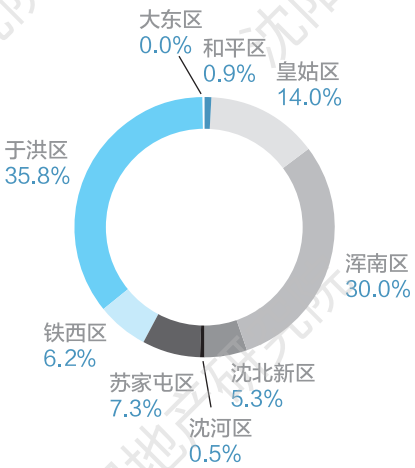
2016 年 1-6 月沈阳市居住用地成交面积及同比



今年上半年，沈阳市共计成交居住用地28宗，占地面积共计100.0万平，与去年同期相比，增长51.4%。从各月来看，成交主要集中在3月，当月共计成交44.5万平。

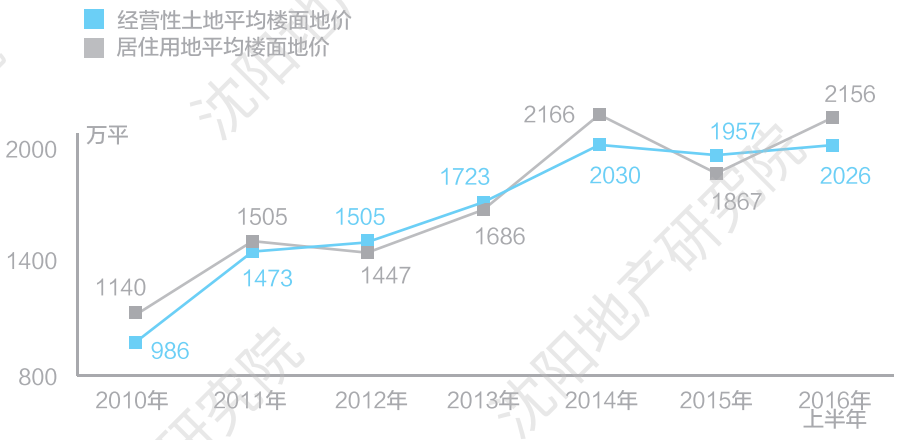
从各区域的成交情况来看，上半年居住用地成交主要集中在于洪区、浑南区和皇姑区，其中于洪区成交的居住用地总占地面积为35.8万平，占比35.8%，浑南区成交的居住用地总占地面积为30.0万平，占比30.0%；皇姑区成交的居住用地总占地面积为14.0万平，占比14.0%，其余各区域成交相对较少。

2016 年 1-6 月沈阳市各区域居住用地成交占比

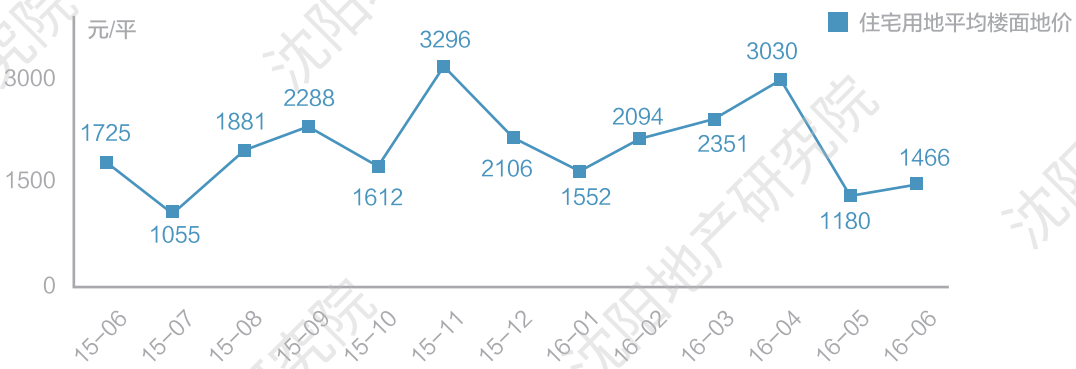


2、土地成交价格

2010 年至 2016 年上半年沈阳市土地成交平均楼面价



2015 年 6 月 -2016 年 6 月沈阳市居住用地成交平均楼面地价

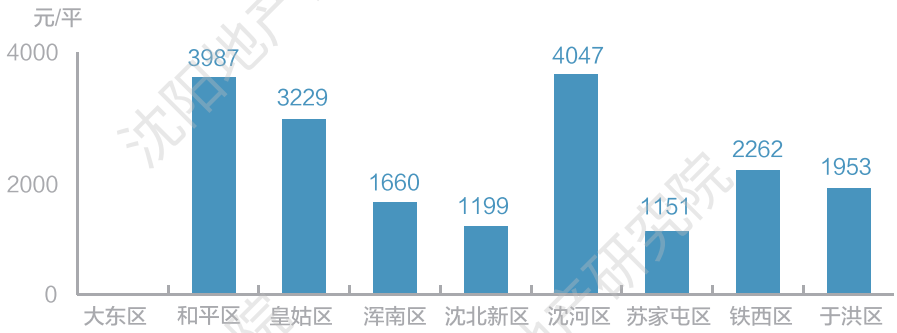


2016年上半年，沈阳市经营性用地平均楼面地价为2026元/平，较去年整体水平上涨3.5%；其中，居住用地平均楼面地价为2156元/平，较去年整体水平上涨15.4%。从各月来看，前4个月平均楼面地价一路飙升至3030元/平的高位水平，5、6月出现较大降幅，回调至年初价格水平。

近年来沈阳市土地市场成交的平均楼面价呈上涨趋势，主要是源于沈阳商品房市场发展对用地的需求，以及近年来土地供应的持续下降，促使着土地价格的持续上涨，从而也为稳定商品房市场的价格提供了有力支撑。

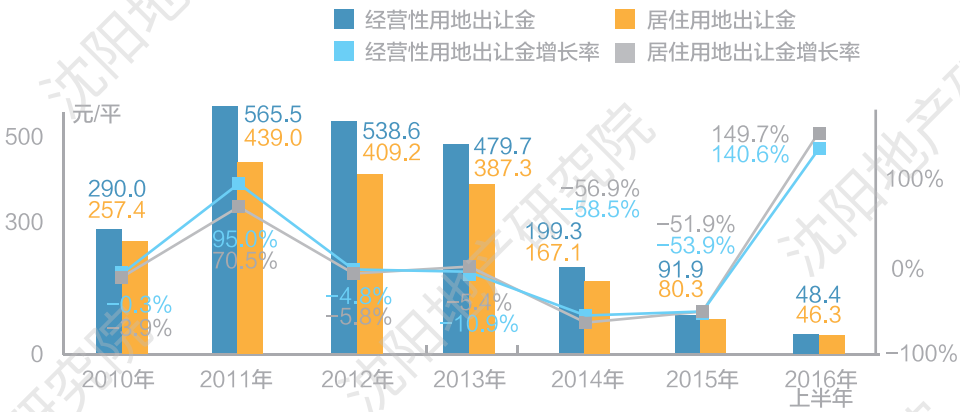
从各区域来看，沈河区、和平区和皇姑区居住用地平均楼面地价相对较高，沈河区与和平区上半年均只有1宗居住用地成交，分别为沈河区广昌路南地块、和平区水上运动学校地块，其楼面地价分别为4047元/平、3987元/平；皇姑区上半年成交7宗地块，其中有3宗楼面地价超过4000元/平的门槛值，即新安江街19号地块楼面地价为4853元/平、中心医院北地块楼面地价为4744元/平、二三厂地块楼面地价为4733元/平。

2016 年 1-6 月沈阳市各区域居住用地成交平均楼面价



3、土地出让金

2010 年至 2016 年上半年土地出让金



受土地供求锐减的影响，自2012年起沈阳土地出让金也大幅下滑，2015年经营性用地出让金降至91.9亿元，居住用地出让金降至80.3亿元。

2016年上半年，由于土地成交的量和价均出现较大幅度增长，因而出让金同比增幅较大，经营性用地总出让金为48.4亿元，同比大幅增长140.6%，其中居住用地出让金为46.3亿元，同比大幅增长149.7%。

三、居住用地成交详情

2016 年上半年居住用地成交一览表

成交日期	地块名称	区域	土地面积（平）	成交总价（万元）	拿地企业
2016-1-14	于洪区造化村 6 号地块	于洪区	32001	5568	辽宁融涛伟业置业有限公司
2016-1-14	于洪区南阳湖街东 1 号地块	于洪区	22320	8812	辽宁益格豪尔房地产开发有限公司
2016-2-5	水上运动学校	和平区	9444	30499	沈阳万科中山置业有限公司
2016-2-5	中央路南侧 -7 地块	沈北新区	5617	2646	沈阳百集房地产开发有限公司
2016-2-16	燕塞湖街 -7	铁西区	59242	30368	RE Ⅲ ONE LIMITED
2016-2-16	于洪区马三家蒲河 3 号地块	于洪区	75291	10124	沈阳宸邦置业有限公司
2016-3-8	广昌路南	沈河区	5340	6268	沈阳辉能置业有限公司
2016-3-22	GN-YG-02-05-1	浑南区	137881	45776	恒大地产集团（沈阳）投资有限公司
2016-3-22	GN-YG-02-05-2	浑南区	161788	53714	恒大地产集团（沈阳）投资有限公司
2016-3-29	三台子松山路南	皇姑区	70016	88494	沈阳华润置地紫云府房地产有限公司
2016-3-31	151 巷	皇姑区	2788	2042	沈阳鑫一江房地产开发有限公司
2016-3-31	二三厂	皇姑区	2794	3703	辽宁亿科房地产开发有限公司
2016-3-31	新安江街 19 号	皇姑区	1553	1507	辽宁亿科房地产开发有限公司
2016-3-31	三台子十一号地（地块一）	皇姑区	25876	20997	沈阳鑫一江房地产开发有限公司
2016-3-31	三台子十一号地（地块二）	皇姑区	35566	24469	沈阳鑫一江房地产开发有限公司
2016-3-31	中心医院北	皇姑区	976	1575	辽宁亿科房地产开发有限公司
2016-4-7	水泥机械厂	于洪区	109776	66524	沈阳万科西盛置业有限公司
2016-5-17	二号街 -2	铁西区	3331	1451	沈阳市铁西区城建开发有限责任公司
2016-5-31	苏家屯区临湖街道中央大街东金钱松路南地块	苏家屯区	73012	9244	沈阳幸福基业房地产开发有限公司
2016-6-3	101 国道西侧 -97 地块	沈北新区	47542	16473	沈阳唐轩新北置业有限公司
2016-6-8	丁香屯 -1	于洪区	118269	33038	辽宁天易晶城房地产开发有限公司

数据来源：沈阳市土地交易中心

在上述22宗已成交的地块中，有7宗为品牌房企拿得，万科拿得2宗地块，恒大集团拿得2宗地块，华润置地、旭辉集团和幸福基业各拿得1宗地块。

从各房企拿地时的竞争情况来看，位于于洪区的水泥机械厂地块竞争最为激烈，最终被万科以43.1%的溢价竞得；其次是位于皇姑区的三台子松山路南地块，被华润置地竞得，溢价率为21.6%，其余地块的溢价率均未超过1%，反映出大部分房企在拿地上采取较为谨慎的态度。

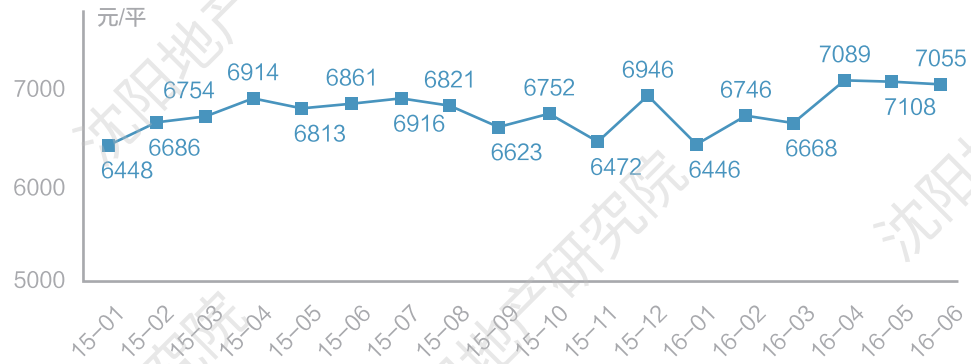
第三部分

住宅市场：供需两旺，价格平稳上涨

2016年上半年，沈阳市商品住宅市场呈现供需两旺、价格平稳上涨的态势，市场发展总体向好。上半年，商品住宅总供应面积为587.9万平，同比上涨35.4%；销售共计612.6万平，同比增长15.2%；6月份销售均价为7055元/平，较年初上涨9.4%。市场供求关系略有改善，库存先降后升，截至6月底，库存面积为2777万平，较去年底下降0.9%，去化周期下滑至23个月。各区域中，浑南区、于洪区、和平区和铁西区是供应和销售的热点区域。

一、销售均价

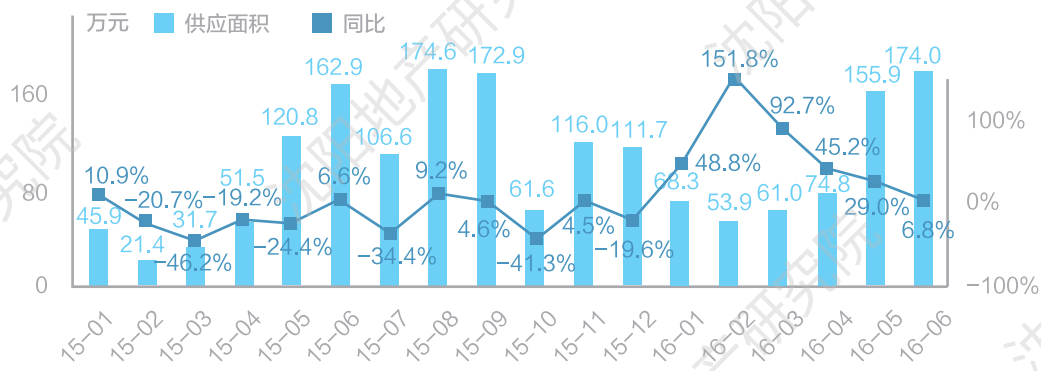
2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市商品住宅销售均价



2016年，沈阳商品住宅销售均价在年初经历季节性下调后，随着市场的回暖，价格也开始再现上涨趋势，4月份受到沈阳“二十二条新政”和春季房交会的影响，市场出现量价齐涨，销售均价也开始稳定在7000元/平的平台之上。6月份销售均价为7055元/平，较年初上涨9.4%，但较去年年末上涨1.6%。

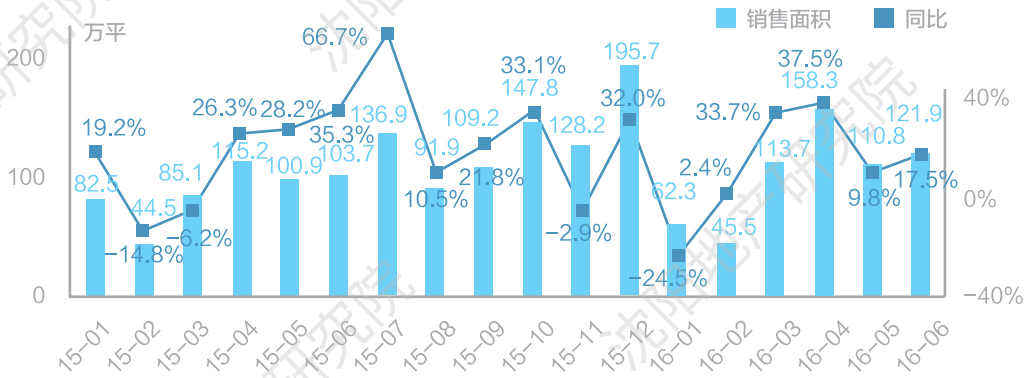
二、市场供求

2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市商品住宅供应面积及同比



2016年上半年，沈阳商品住宅市场总供应面积为587.9万平，较去年上半年大幅增长35.4%。随着3月、4月市场销售情况的好转，不少房企希望趁此时机快速去化，开始加快开盘、推盘节奏，市场供应开始放量，其中5月份新增供应155.9万平，6月份新增供应174.0万平，为去年以来单月供应量的较高水平。

2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市商品住宅销售面积及同比

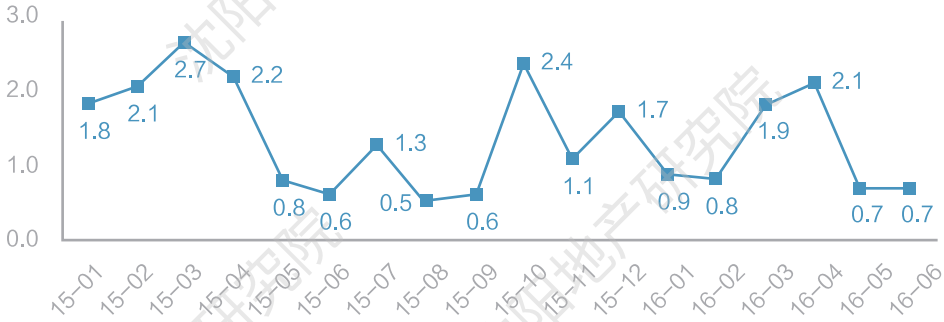


在成交方面，上半年沈阳商品住宅市场共计销售612.6万平，同比增长15.2%。3月份即开始步入回暖的通道，各月销售均大幅度高于去年同期水平，其中3月、4月同比大幅增长33.7%、37.5%，5月、6月虽有回调，但也保持较高的成交量。

上半年能够取得如此业绩，首先在于政策给力，从3月份的“沈阳二十二条”到5月份的“稳增长通知”，在贷款政策、税费减免、购房补贴等方面大力支持，然后房企顺势而为，激发了百姓的购房热情。上半年市场发展总体向好，也给下半年的市场打下了较好的基础，预计全年销售能够实现同比增长10%的目标。

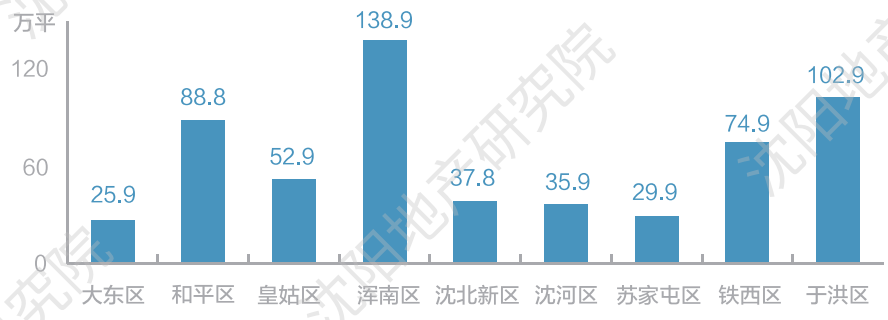
销供比方面，上半年虽然供应大幅度增加，但市场销售情况良好，市场供求关系还是有所改善，整体销供比为1.04。就各月来看，1、2月份由于季节性原因，销售受到影响，市场供过于求；3、4月份，市场回暖，销售去化速度加快，短期市场供小于求；5、6月份，供应出现较大幅度放量，短期市场又出现明显供过于求现象。

2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市商品住宅销供比



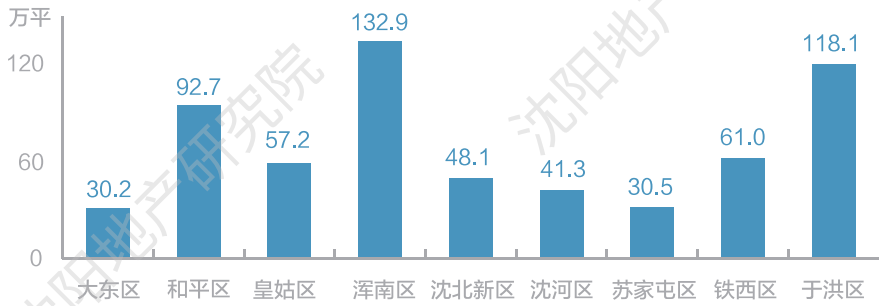
三、各区域市场动态

2016 年上半年各区域商品住宅供应面积



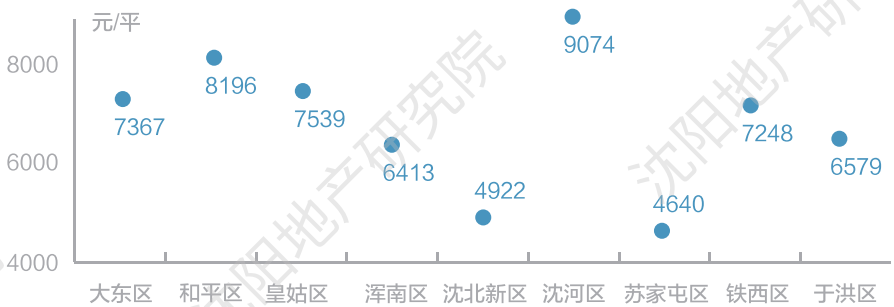
从上页中各区域商品住宅的供应情况来看，上半年供应主要集中在浑南区、于洪区、和平区和铁西区，这四个区域供应量共计占全市69.0%。其中，浑南区上半年新增供应138.9万平，占全市比重23.6%，排在各区域首位；其次是于洪区，新增供应102.9万平，占全市比重17.5%；和平区新增供应88.8万平，占全市比重15.1%；铁西区新增供应74.9万平，占全市比重12.7%；其余各区域供应相对较少。

2016 年上半年各区域商品住宅销售面积



从各区域商品住宅的销售面积来看，浑南区、于洪区、和平区和铁西区等四个区也是销售热点区域。其中，排在首位的浑南区，上半年销售132.9万平，占全市比重为23.6%；排在热销区域第二位的于洪区，上半年销售118.1万平，占全市比重19.3%；和平区销售92.7万平，占全市比重15.1%；铁西区销售61.0万平，占全市比重10.0%。

2016 年上半年各区域商品住宅销售均价对比

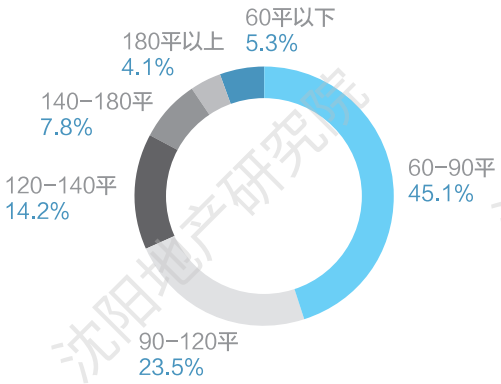


对比上半年各区域商品住宅销售均价，总体分为四个档次，处于价格较高档次的沈河区、和平区整体均价分别为9074元/平、8196元/平；其次是皇姑区、大东区和铁西区，整体均价分别为7539元/平、7367元/平、7248元/平；热销区域浑南区、于洪区的整体均价分别为6413元/平、6579元/平，这也是市场的销售主力价位水平；距离市区较远的沈北新区、苏家屯区，价格也相对较低，分别为4922元/平、4640元/平。

四、各面积段、价格段销售

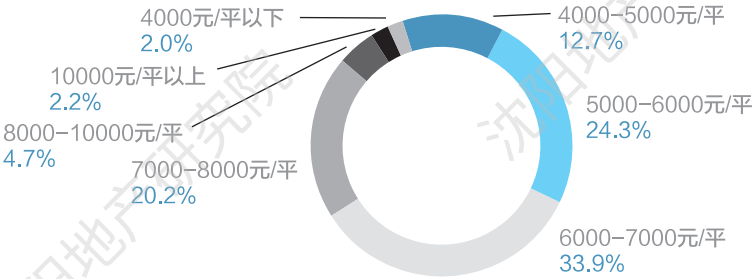
上半年沈阳商品住宅的主力需求为刚需小户型，60-90平户型最受欢迎，此面积段销售占总体比重为45.1%；其次是90-120平户型，销售占比为23.5%；120-140平户型也较受欢迎，销售占比为14.2%。与去年整体相比，90-120平户型销售占比有所下滑，而60-90平、120-140平户型销售占比小幅上升，反映出改善型需求在逐步释放。

2016 年上半年商品住宅各面积段销售占比



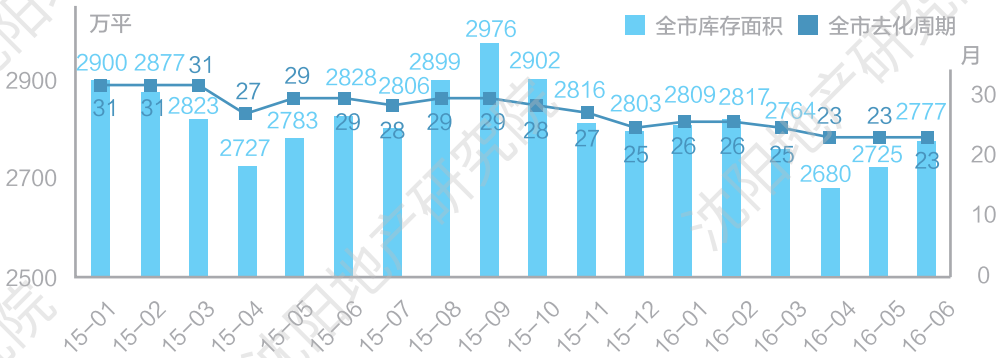
上半年沈阳商品住宅的主力价格段为6000-7000元/平，此价格段销售占整体比重为33.9%；其次是5000-6000元/平价格段，销售占比为24.3%；7000-8000元/平价格段销售占比也较高，为20.2%。

2016 年上半年商品住宅各价格段销售占比



五、市场库存

2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市商品住宅库存面积及去化周期

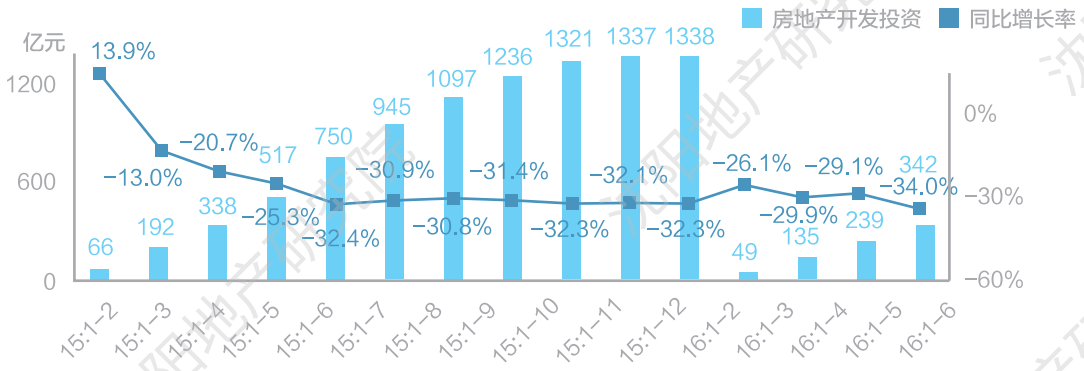


去库存是今年房地产业的主要任务之一，目前沈阳市场库存压力仍然较大，截至6月底，商品住宅库存面积为2777万平，较去年末下降0.9个百分点。分析上半年各月库存，4月份曾降至近年来的最低水平，5、6月份因市场回暖，供应也大幅增加，导致库存再次回升。由于上半年销售情况良好，去化周期持续下滑，6月份已降至23个月，较去年末减少了2个月。

就长期来看，沈阳商品住宅去库存的趋势仍未改变，随着土地供应的锐减、开发进度的减缓，未来可供应量会持续下降，再加上政策鼓励需求，房企加快推盘节奏、加大优惠力度，市场去库存的速度也会加快，不过这过程还需较长一段时间。

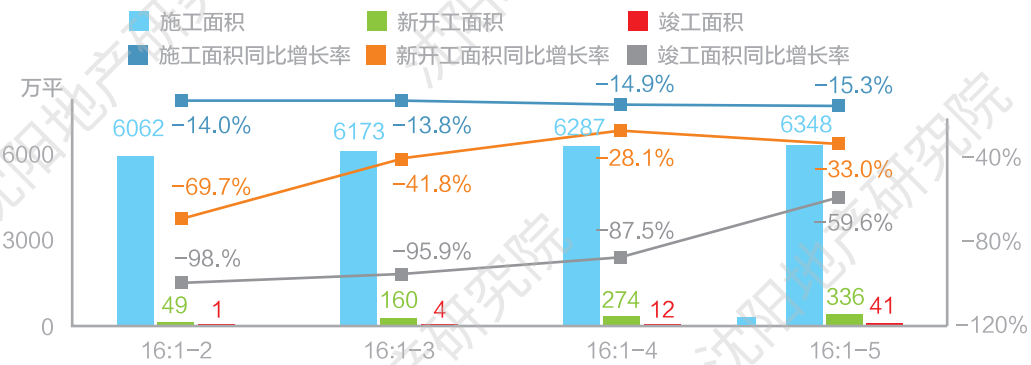
六、房地产开发投资及建设

2015 年 1 月 -2016 年 6 月沈阳市房地产开发投资及同比增长率



截至2016年5月，沈阳房地产开发投资额累计完成342亿元，同比降幅达34.0%。开发投资额延续了自2014年9月份以来的下滑态势，且下降速度持续加快，总量和同比增速均创下近年来的最低水平。

2016 年 1-5 月沈阳市房屋施工面积、新开工面积、竣工面积及同比增长率



截至2016年5月，沈阳市房屋施工面积累计完成6348万平，同比下降15.3%；新开工面积累计完成336万平，同比下降33.0%；竣工面积累计完成41万平，同比下降59.6%。这三项指标的总量均创下近年来同期的最低水平，不过降幅均呈现收窄的趋势。

房地产开发投资的锐减，以及施工建设速度的快速下滑，既受到宏观经济环境的影响，也因近几年商品房库存的高企和2011年以来土地供应大幅度减少的影响。房地产开发投资和建设的下滑，反过来也将影响未来商品房的供应，促使着行业朝着平稳健康的方向发展。

第四部分

产品及营销盘点分析：以市场需求为导向，顺势而为

上半年，沈阳市场老项目持续发力，新项目高调入市，在产品打造方面，以购房者需求为导向，产品精准定位，不断丰富深化产品功能，提升附加价值，以品牌和产品影响力为依托，楼市热销从趋势变为现象。从热销产品中也可以看出，沈阳楼市产品格局愈加多元，相互补充，以满足市场不同需求。

在营销方面，上半年以万科、金地、恒大、保利、碧桂园、龙湖、美的城等为代表的房企，掀起营销新高潮，兼具创新和情怀，结合科技和热点事件，在彰显项目特色的同时，迎合购房者的心理需求，将购房者带入消费或观战的主场。从全民营销到营销全民，争得市场筹码。

一、产品特色盘点分析

1、品牌刚需房

上半年刚性需求领跑市场，以刚需产品为主的项目表现抢眼。南部以小石城·梦想小镇、碧桂园·公园里、奥园国际城、沈阳孔雀城等项目为代表，北部以美的城、恒大雅苑、华润·橡树湾、步阳·江南甲第、碧桂园·太阳城等为代表，西部的热销品牌刚需项目则以碧桂园·银河城、恒大绿洲为代表，东部中金·启城、保利·香槟国际等楼盘热销之势明显。

综合以上热销产品共性，大多依托地产商强大的资本基础，打造“大城”的生活形态，园区大体量，周边配套也多以地产商自营或引进为主。结合销售价位来看，虽然是品牌房企打造，但高层售价均在7500元/平左右甚至更低，满足购房者对于品质与购房成本的双向需求，促进品牌刚需房的热度有增无减。

2、现房

现房产品因其实体可见、即买即住的优势，再加上周边各类生活设施相较完善，入住即达到居住功能的全方位实现，因此，在市场中一直较为受关注。

上半年随着楼市升温回暖和项目工程施工进度的推进，大批现房房源集中入市，对于青睐现房产品的购房者来说，选择性更广。综合上半年各现房项目的销售情况，以名流印象、丽晶公馆、银亿格兰郡、中海城等以现房为主的项目热销现象为最盛。

3、学区房

近年来学区房一直是处于受追捧的地位，不过在2016年，学区房“机遇”与“竞争”平衡并存的局面逐渐被打破。随着市场需求格局的转变，房企对于相应生活配套的完善升级愈发重视，越来越多的项目加入学区房的队伍，不少刚需项目也开始重视教育资源配比，学区房的市场竞争日趋激烈，其中的重点学校的学区房，始终最受关注。以龙腾翰芳苑、沈阳孔雀城、万科金域华府、万科金地·中山公园、碧桂园·学府壹号等项目为代表的学区房，上半年也取得不错的销售业绩。

4、纯新盘

据统计，上半年纯新入市楼盘开盘有14次，开盘次数相较去年同期偏少，从项目分布范围来看，多数位于城市中心区域，地段价值较为稀缺。新盘中品牌房企打造的品质型项目居多，特色显著，入市即赢得市场关注，销售情况较去年新入市项目明显要好。

以万科·城市之光、万科·城市阳光、万科金地·中山公园、金辉·优步大道、龙湖·西府原著等项目为代表，首发认筹或开盘即迎来销售大热，开盘劲销的数据屡屡被打破。

5、首次改善型住房

首次改善型住房也是市场重要需求，购房者对此部分产品的质量、功能等要求也较高，开放、创新是上半年首改型住房的关键词，装修交付项目开始增多，万科系项目在服务细节方面进一步深入，年初万科驿、美好家正式提出，将原有的精装服务提升至个性化定制装修层面，注重购房者的居住需求和升级体验。中海·和平之门、龙湖·唐宁ONE等项目兼得品质、地段和学区，以品质型供应为导向，满足首改客群对于品质和学区兼得的购房需求。

6、功能型住房

随着购房客群对住区要求逐渐提高，功能型住房愈加受到市场关注，如温泉房、养老住宅、景观房等特色项目。以加拿大郡为代表的温泉房上半年持续发力，5月份项目推出2000元/平的特价房为项目增色不少。荣盛·锦绣观邸、沈阳孔雀城等楼盘正式签约蓝卡医疗入驻园区，颐和城作为景观与养生兼具的大体量颐养楼盘，引入医养概念，建设智慧医养微产业园，打造“健康休闲养生亲水生活”。

二、营销特色盘点分析

1、事件营销：高调造势引舆论发酵

事件营销向来是房企的重要营销方式，其主要原因在于这种营销方式能直接和大众进行对话，对于炒热项目或品牌有较大推动力。上半年的事件营销此起彼伏，造势与借势齐发力，房企在发力点上更为精准且多变，由新鲜感所带来的话题效应在一段时间内持续发酵。

▸**“匠”字招牌示情怀：**“匠心”是上半年颇受房企追捧的一个关键词，从各大项目的官方营销账号到以“匠心”为主题的发布会，屡屡占据地产头条。年初，新世界中国地产（沈阳）发布会以“匠制新生活”为主题，首拉“匠”字主题的序幕。随后的龙湖晋海路1号地块案名发布会，以“匠心龙湖 精致沈阳”为主题，再次延续“匠”字精髓。其后的碧桂园·银河城又以“匠筑传奇”为主题举办品牌发布会。几大品牌房企先后延用“匠心”的理念，顺势强化产品调性，与沈阳市场购房者对产品的品质要求相契合。

▸**“明星”效应博眼球：**明星站台这一热潮逐渐转入降温阶段，盲目地邀请明星站台已经不再是房企热衷的营销形式，如何最大化的利用明星效应形成品牌爆点，才是开发商乐见其成的结果。

上半年，万科联手辽宁男篮主教练郭士强举办“强风正盛”签约盛典，将万科积极向上的品牌形象与辽宁男篮的运动精神资源融合，签订战略合作。期间借着CBA比赛的热度，产生了轰动的影响力。碧桂园·公园里邀请迪克牛仔举行第二届草地音乐节，从前期的抢票情况来看，活动预热效果不错。

▸**“跑”起来的“躁动”：**上半年，房企各路“跑”风行正盛，尤其是进入六月份，沈阳奥园彩跑和越秀·星汇云锦“绿跑”活动先后展开，金地檀府举办的“越夜悦奔跑“业主夜跑活动首次开跑，由沈阳万科组织的万科乐跑盛大举行，由3500余名选手组成的“城市乐跑团”更是创下了沈阳城市乐跑赛的新纪录。

“十年”节点情怀上线：2007–2016十年间，是品牌地产精筑沈阳的十年。品牌房企的入驻，催动了城市人口结构的调整和升级，同时在城市配套建设方面也产生极大的推动作用。进入2016年，几大房企相继迎来十年节点，以此为契机，情怀营销战大张旗鼓。

由恒大地产举办的“恒大10年·福满辽宁”品牌庆典盛大举行，同时结合线下无理由退房、购房81折等优惠政策，带动恒大整体业绩上扬。碧桂园提出“根懂沈阳”的口号，同时配合“三分钟抢房节”、“最GUI的表白”等线下活动，将情怀融入营销，制造话题舆论。金地十年特举办“精于心、匠于行”品牌发布会，另在官方营销账号推出《十人十梦，匠人回归》系列品牌宣传，从情怀出发，讲述金地的品牌理念与筑艺追求。

2、发布会营销：烧钱&烧脑，焦点轰炸

随着上半年新品的推出，各大发布会成了地产商尤为看重的营销重头戏。从大手笔到高科技，从烧钱到烧脑，形成焦点的轮番轰炸。

“烧钱派”——展品牌秀实力

以龙湖·西府原著、保利·大都会和碧桂园·银河城为代表，“烧钱派”的典型特点大手笔、阵仗足。从几大项目的发布会现场来看，参与人数众多，气氛火爆，且融入了创新元素。龙湖·西府原著从案名发布会到产品发布会，高大上的调性贯穿始终，开拓性地将发布会择址鲁迅美术学院，与项目的文化背景定位相契合。保利·大都会的新品发布会也同样走高格调路线，颇具科技感的激光琴表演和现场舞美魅力十足。碧桂园·银河城全新组团“名门”的问市更是玩出新“高度”，在沈阳600多英尺的高空用飞机来举行发布会，剑指巅峰之势。

“烧脑派”——技术大拿发力

以万科系项目、中航城、美的城为代表，“烧脑派”选择与时俱进，与科技接轨，将一系列新技术应用到活动中。

3月份万科金地·中山公园营销中心开放，采用全新的VR虚拟体验馆，3月末万科香湖盛景与苹果协议开通的apply pay业务正式上线。5月份，万科·城市阳光产品发布会，借助网红数十万的粉丝平台进行6大平台现场直播。5月末，万科金地·中山公园采用3D投影技术，举办产品3D推介会。万科·蓝山开辟在线选房、竞价的开盘模式。

中航城的apply pay在创意上有新的亮点，引入用可食用的苹果来支付房款的付款形式，老客户可用一个苹果换取一次抽奖的机会，最终所得苹果全部进行慈善。兼具话题、自带爆点的营销形式成为热点。

5月份，美的城90后美女售楼员直播卖房，新兴的网络模式与传统销售相结合，引起围观。

3、地面营销——让创意更接地气

地面宣传被业内人士解读为接地气亲民的营销形式。上半年地面营销方式主要体现在平面媒体宣传上。

4月份，美的城在沈城主要位置的LED广告牌，分别匿名打出“沈河人真事儿”“和平人真事儿”或“沈阳人真事儿”等创意广告，掀起了全城竞猜“谁是真事儿幕后黑手”的热潮。在平面设计上，标志性黄色打底，简单又有创意的文案内容，画面不显累赘，却恰到好处留白，形成鲜明个人符号。

第五部分
购房者调查分析

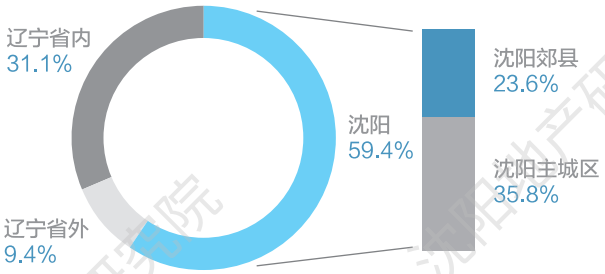
在当前市场环境下，为了深入了解购房者的需求情况，所关注的方面，以及对未来市场的预期，沈阳地产研究院主持进行2016年上半年购房者调查，面向沈阳各区域发放问卷800余份，回收、整理有效问卷716份，对购房者的基本情况、需求意向、购买能力以及购房预期变化等几个方面进行统计和分析。

一、购房者基本特征分析

1、户籍分布

在沈阳有购房意向的群体中，就户籍分布来看，以沈阳本地人为主，占比59.4%，其中，沈阳主城区购房者占35.8%，沈阳郊县购房者占23.6%。户籍属于省内其他城市的购房者占31.1%，而辽宁省外人士占比仅为9.4%。

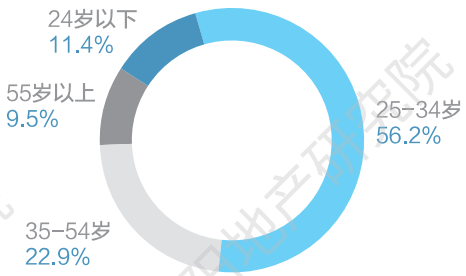
购房者户籍分布情况



2、年龄分布

在沈阳有购房意向的群体中，25–34岁年龄段是绝对主力群体，在购房者中的占比为56.2%，这部分群体大都即将结婚或结婚不久，购房目的以婚房为主，基本上属于刚性需求。35–54岁年龄段占比22.9%，此部分群体以改善型需求为主，也包括部分外来人口的首次置业。

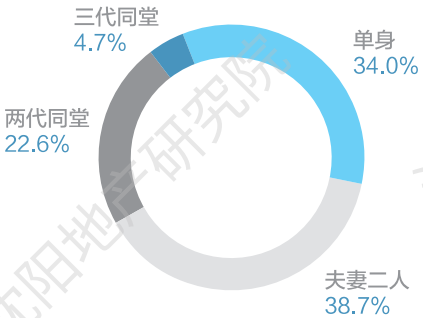
购房者年龄情况



3、家庭结构

购房者家庭结构对比来看，属于夫妇二人的家庭占比较大，为38.7%；其次是单身家庭，占比为34.0%；两代同堂的家庭占比22.6%。夫妇二人和单身结构的家庭，一般以刚需为主，属于市场购买主力，两代同堂家庭一般以改善型需求为主。

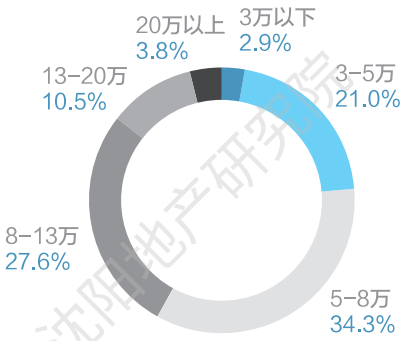
购房者家庭结构情况



4、家庭年收入

在购房家庭中，年收入在5-8万元的居多，占比为34.3%；其次是8-13万元，占比为27.6%；居第三位的是年收入在3-5万元，占比21.0%。结合沈阳基本工资情况，可以看出，大部分购房家庭收入属于工资性收入。

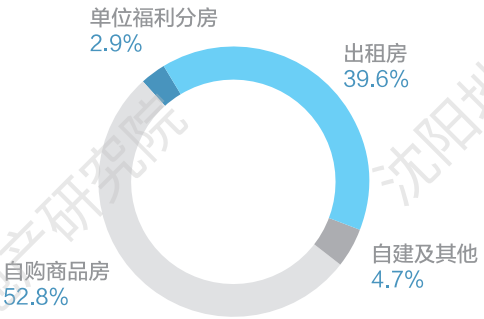
购房者家庭年收入情况



5、目前居住房屋

在意向购房群体中，目前居住的房屋属于自购商品房的占比52.8%，其次是出租房，占比39.6%，自建房屋、单位福利分房等情况占比较小，这也能说明主要还是首置、首改购房。

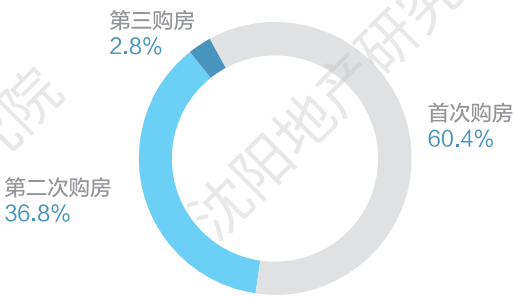
购房者目前居住情况



6、购房次数

从购房者的购房次数来看，大部分购房者是首次购房，所占比例为60.4%，属于第二次购房的比例为36.8%，属于第三次购房的比例为2.8%。

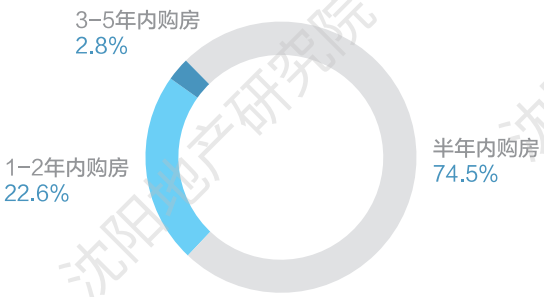
购房者购房次数



7、计划购房时间

在接受调查的购房者中，大部分认为当前属于购房的较好时机，其中74.5%的购房者表示会在半年之内购房，在1至2年内购房的占22.6%，仅有2.8%的购房者选择将会在3至5年内购房。

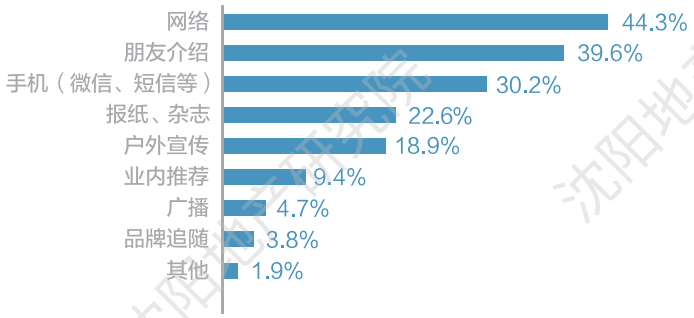
购房者计划购房时间



8、楼市信息获取途径

分析购房者获取楼市信息的途径，主要为网络、朋友介绍和手机（微信、短信等），购房者中有通过这几种途径了解楼市信息的分别占比44.3%、39.6%和30.2%；另外，报纸、杂志和户外宣传也是购房者了解信息的有效渠道，其中有22.6%的人群选择报纸，18.9%的人群受户外宣传所影响。

购房者获取楼市信息途径

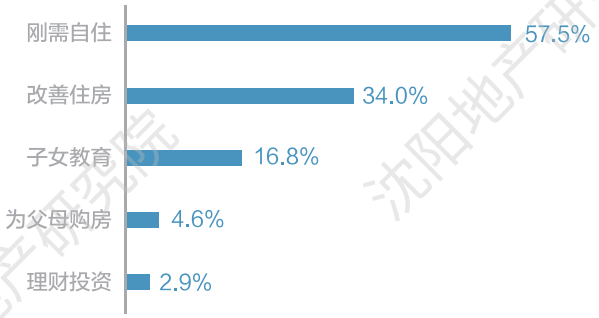


二、购房者需求特征分析

1、购房目的

目前，刚需自住购房是购房者的主要目的，占比为57.5%；其次是改善型住房需求，占比为34.0%；排在第三位的属于为了子女教育而选择的学区房，此项占比为16.8%；另有小部分属于为父母购房、投资理财用途、父母为子女购置婚房等。

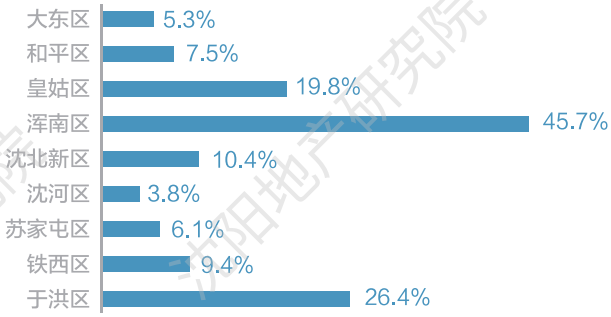
购房者购房目的情况



2、区域选择

从购房者选择的区域来看，浑南区是购房者最为关注的区域，45.7%的购房者有意向在此买房；其次是于洪区，有意向选择此区域的购房者占比26.4%；排在第三位的是皇姑区，有19.8%的购房者看好；排在第四位的是沈北新区，引起了10.4%的购房者群体关注。

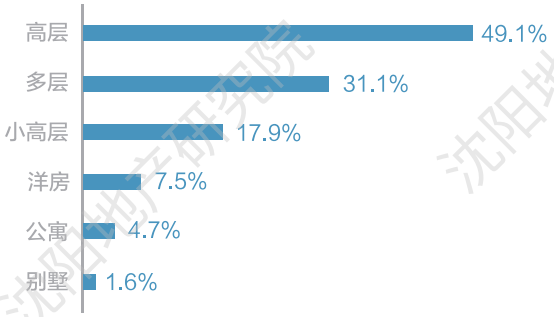
购房者意向区域选择情况



3、物业形态

从购房者中意的楼盘物业形态来看，高层是最受关注的物业形态，属于满足刚需的主流产品，有49.1%的购房者准备购买；多层产品有31.1%的购房者关注，以满足改善型需求为主；小高层和洋房产品也比较受关注，愿意选择这两种产品形态的购房者占比分别为17.9%、7.5%。

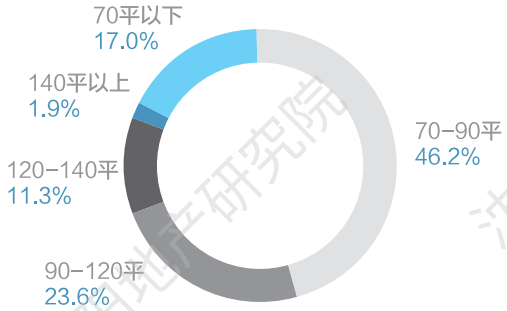
购房者意向楼盘类型



4、面积要求

购房者的面积需求方面，70-90平户型为需求主力，选择购买此户型的购房者占46.2%；其次是90-120平户型，选择购买的占比23.6%；70平以下户型，有意购买的占比17.0%，120-140平户型，有意购买的占比11.3%，140平以上户型仅有1.9%的购房者有意购买。

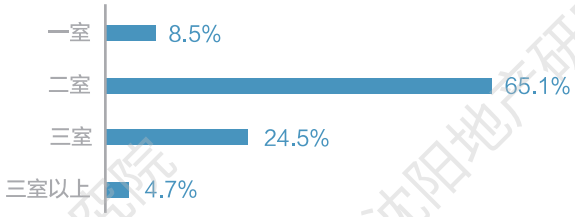
购房者意向面积情况



5、户型要求

对于户型的选择，两室户型是需求主力户型，购房者中的65.1%选择此种户型；其次是三室户型，有24.5%的购房者愿意选择；一室户型有8.5%的购房者选择，三室以上户型有4.7%的购房者有意购买。

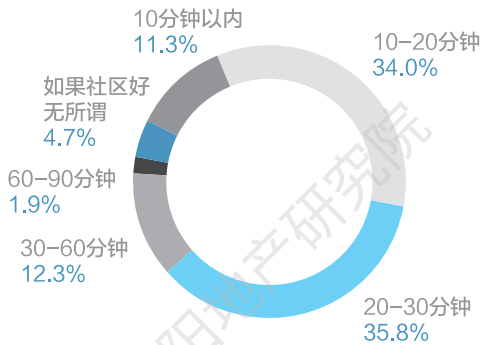
购房者意向购买户型



6、能接受的车程时间范围

购房者对于居住地与工作地（或市区中心）的车程时间范围，普遍能接受在60分钟以内。其中，能接受20-30分钟车程的占比35.8%，能接受10-20分钟车程的占比34.0%，能接受30-60分钟车程的占比12.3%，希望车程不超过10分钟的占比11.3%。不过，有4.7%的购房者认为只要社区好，对于车程要求持无所谓态度。

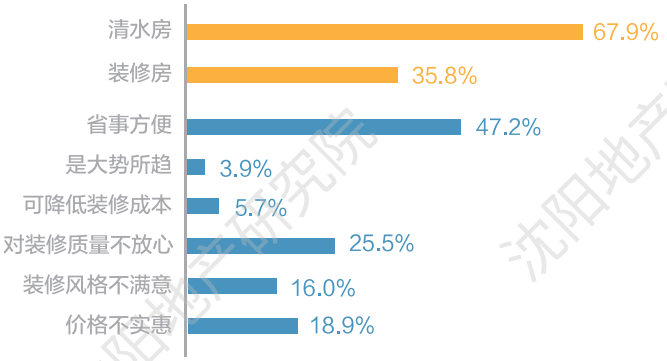
购房者能接受的车程时间范围



7、装修房

在购房者对于交房标准的选择来看，绝大多数仍倾向于清水房，所占比例为67.9%，选择装修房的购房者比例为35.8%。关于对装修房的看法，有47.2%的购房者认为省事、方便，但对于是大势所趋、可降低装修成本的看法，认同程度很低，相反对装修房的问题比较关注，25.5%的购房者对装修房质量不放心，18.9%的购房者认为价格不实惠，另有16.0%的购房者对装修风格不满意。

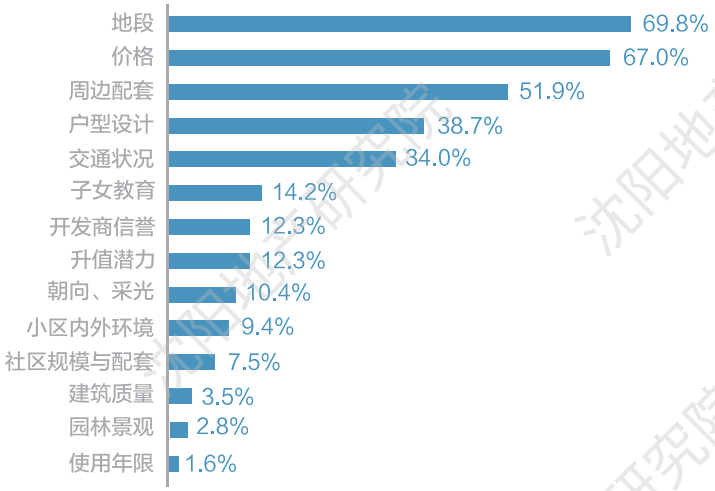
交房标准及对装修房的看法



8、购房关注要素

在购房者比较关注的十四个要素中，地段、价格、周边配套是最为关注的三个方面。有69.8%的购房者比较看重地段，价格有67.0%的购房者关注，周边配套有51.9%的购房者关注。户型设计、交通状况也是购房者比较看重的要素，38.7%的购房者关注户型设计，34.0%的购房者关注交通状况；另外，子女教育、升值潜力、开发商信誉、朝向采光等因素也是购房者较为关注的方面。

购房者选房关注要素对比情况

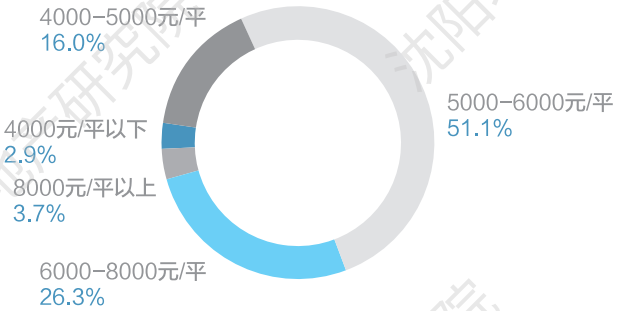


三、购房者购买能力分析

1、房价承受能力

购房者能够承受的最高单价范围，5000-6000元/平属于价格主力承受范围，能承受此范围价格的购房者占51.1%；其次是6000-8000元/平价格区间，能够承受的占比26.3%；占比排在第三位的是4000-5000元/平价格区间，比重为16.0%。

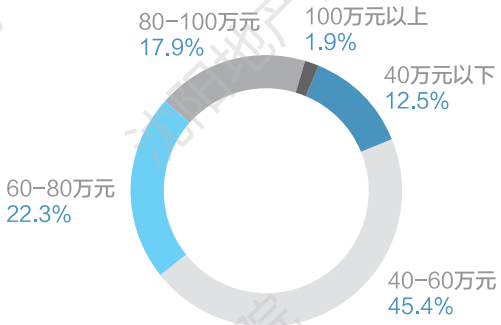
购房者房价承受情况



2、总房款承受能力

购房者能够承受的最高总价范围，总价在40-60万元之间的占比较多，为45.4%；其次是60-80万元总价区间，能够承受的占比22.3%；能够承受80-100万元总价区间的比重为17.9%，总价不超过40万元的占比12.5%，仅有1.9%的购房者能够承受总价超过100万元的房子。

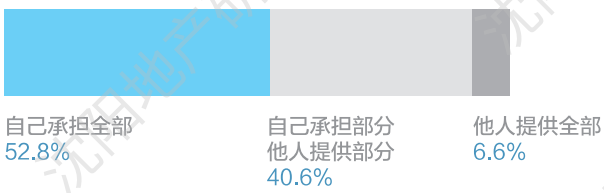
购房者房款总价承受情况



3、资金筹备方式

从购房资金的筹备方式来看，有52.8%的购房者是自己承担全部购房款，有40.6%的购房者是自己承担部分、他人提供部分，这里的“他人”又以父母为主，仅6.6%的购房者是全部由他人提供购房款。

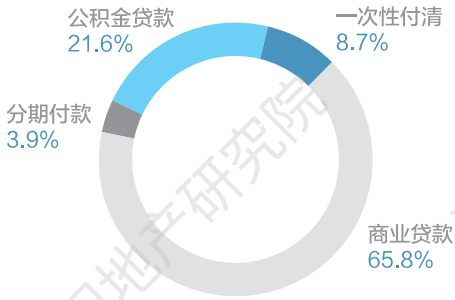
购房者购房资金筹措方式



4、房款支付方式

目前，在房款支付上，商业贷款是大多数人的选择，所占比重为65.8%，使用公积金贷款的比重为21.6%，选择一次性付清房款的占8.7%，另有3.9%的购房者选择分期付款。

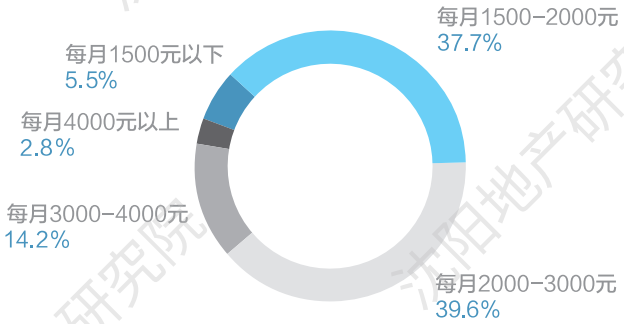
房款支付方式



5、月供承受能力

选择贷款支付方式的购房者，在偿还月供方面，有39.6%的购房者能够承受月供在2000-3000元之间，37.7%的购房者能够承受月供在1500-2000元之间，14.2%的购房者能够承受月供在3000-4000元之间。

购房者贷款购房月供承受情况

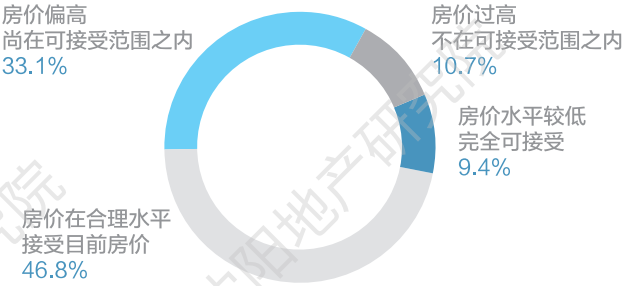


四、购房者购房预期分析

1、是否接受目前房价水平

对于目前房价水平的评价，将近九成购房者认为能够接受目前房价，其中，有46.8%的购房者认为房价在合理水平，接受目前房价；33.1%的购房者认为房价偏高，但尚在接受范围之内；有9.4%的购房者完全接受目前房价，认为房价水平较低。认为目前房价过高，不在可接受范围之内的购房者，所占比重为10.7%。

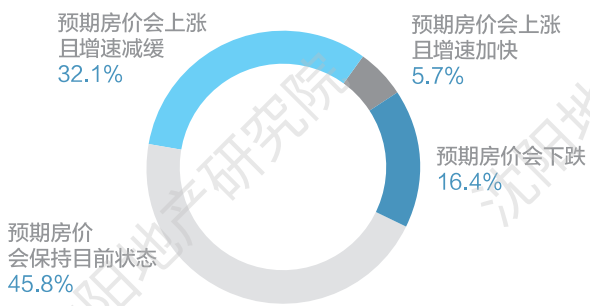
购房者房价接受程度情况



2、对房价的涨跌预期

对未来房价的涨跌预期，多数人认为房价会保持目前状态，所占比重为45.8%；认为房价会上涨、增速减缓的购房者比重为32.1%，认为房价会上涨、增速加快的购房者比重为5.7%。认为未来房价会下跌的购房者，所占比重为16.4%。

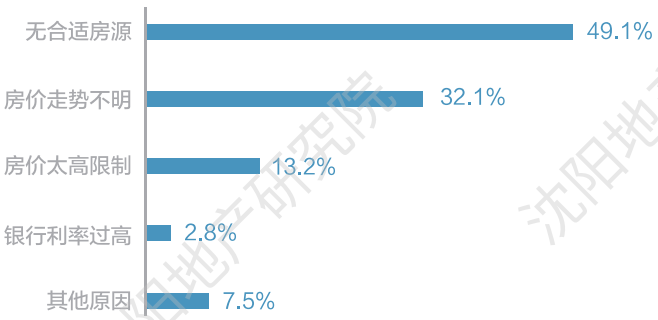
购房者房价预期情况



3、阻碍购房因素

对于还在犹豫观望过程中的购房者来说，有49.1%的购房者主要觉得无合适房源，有32.1%的购房者是因为目前房价走势不明因而观望一段时间再说，认为目前房价过高和利率过高的购房者占16.0%。

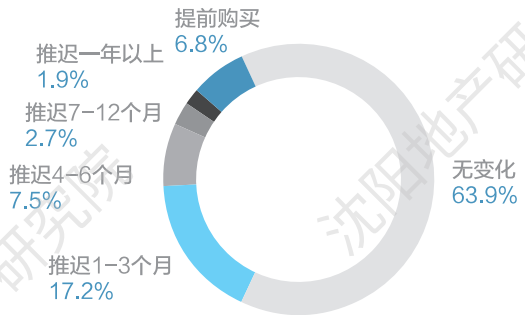
阻碍购房者购房因素



4、是否改变购房计划

在面对当前市场环境以及自身需求情况下，63.9%的购房者会坚持原有购房计划，不会推迟购房，可能会推迟半年以内的购房者占24.7%，在遇到合适房源可能会选择提前购房的占6.8%。

购房者购房计划变化情况



五、总结分析

此次市场调研，通过了解购房者的基本情况、需求意向、购买能力以及对未来市场的预期变化等几个方面，总结出以下几点值得注意。

1、市场首置、首改的刚性需求特征明显

从购房者年龄、家庭结构、收入和购房目的等几个方面来看，购房者主要集中在25-34岁和以单身、夫妇二人为代表的家庭结构之中，家庭年收入在5-8万元之间的较多，这部分群体购房主要是用来自住，属于刚性需求兼有部分改善型需求。

在置业选择上，将近一半人选择高层产品，超过六成人倾向于两室户型，面积在70-90平和90-120平两个区间范围，希望能够离上班地方或者距市中心较近，车程最好不要超过半个小时。

购房者在选房时关注的要素较多，权衡的空间较大，普遍比较关注地段、价格和周边配套等三个方面，户型设计、交通状况、子女教育、开发商信誉、升值潜力、朝向、采光等方面也是购房者较为关注的因素。

2、购房者普遍能够接受当前房价水平

有将近八成受访购房者认为目前房价在合理水平或者稍微偏高，处在能够接受的范围之内。其中，有半数购房者愿意接受的房价在5000-6000元/平之间，房款总价在40-80万元之间；有超过半数购房者的购房资金由自己承担，有四成需要他人协助支持；在付款方式上，以商业贷款为主，大部分能接受的月供在1500-3000元之间。

对于未来房价的走势看法，45.8%的受访者认为房价会保持目前状态，而32.1%的受访者认为房价会上涨，但增速减缓。

3、下半年购房需求较旺盛

在受访购房者中，有74.5%的购房者选择会在半年之内购房，在面对变化的市场环境下，有63.9%的购房者会坚持原有购房计划，不会推迟购房，另有24.7%的购房者可能会推迟半年以内购房。

第六部分
市场展望：保持平稳发展，总体继续向好

今年三月份沈阳市政府发布的《关于促进房地产市场健康发展的实施意见》（简称“二十二条”），为今年沈阳房地产市场的发展定下总基调，即进一步改善供需结构，化解市场库存，促进房地产市场健康发展。

政策方面，上半年，中央、各部委、辽宁省、沈阳市针对房地产业的政策调整是一波接一波，信贷政策进一步宽松、调整降低税费、营改增政策全面实施、大力推进城镇化建设，鼓励外来人口、农民置业落户等，所涉及到的面之广、程度之深是前所未有，也取得了较好的效果。下半年，整体宏观经济环境不甚乐观，经济下行压力较大，房地产业受冲击的影响仍然存在，因此下半年政策仍是促发展、调结构，以鼓励需求为主，不过可供政策调整的空间有限。

土地市场方面，在“二十二条”中明确要求严格控制新增供地，对全市房地产开发用地供应规模实施总量控制，2016年全市房地产开发用地供应面积不超过上年度的50%，实行差异化供地政策，产业用地按需供应，对住宅库存偏大区域减少供应。沈阳经营性用地去年供应面积为263.9万平，而今年上半年就已经供应120.3万平，可见下半年土地供应有限，而且供应也将集中于大东区、皇姑区及铁西区等库存相对较少的区域，地块的区位相对较好、商业价值较高，也将会引起各方关注。

商品房市场方面，上半年市场呈现供需两旺、价格平稳上涨的态势。能够取得如此好的业绩，首先是在于政策的鼓励和支持，为购房者提供切实的利益，对提振房地产行业发展增强了信心，在此基础上，不少房企顺势而为，迎合购房者的需求，纷纷开盘加推，加快营销节奏，采取灵活有效的营销方式，迅速脱颖而出。预计下半年，受政策红利的影响，市场发展总体向好，需求将会持续释放，市场销量可能进一步提高，库存会进一步下降，不过房价仍存在上涨动力，但涨幅不会很大，60-90平、6000-7000元/平的刚需产品仍是市场主力需求，浑南区由于市政府南迁所带来的利好，仍将是各方关注的热点区域。

购房者方面，大部分购房者在购房目的、房屋的选择、关注产品的要素、价格的承受及预期等方面，表现较为理智，也认为目前政策优惠已是近年来所未曾有过的，未来新的优惠空间不大，且价格已呈现上涨趋势，已经到了购房较好的时机。

沈阳地产研究院

沈阳地产研究院以“专业的沈阳房地产信息服务商”为宗旨，以专业数据、百姓视角追踪市场动态，解读产品信息，释放地产观点，为购房者及业内送去更多置业参考。

欲知更多详情请登录沈阳地产研究院官方网站

http://dcyjy.fangxiaoer.com

沈阳地产研究院

沈城楼市

房小二网
www.fangxiaoer.com

官方网站
dcyjy.fangxiaoer.com

联系电话
024-62625700

E-mail
sydcyjy@fangxiaoer.com

官方微信

专业的沈阳房地产信息服务商

沈阳地产研究院