

2017年上半年 购房者调查分析报告



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
李雪飞
江 莹

网站支持 房小二网
设计 崔俊喆

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

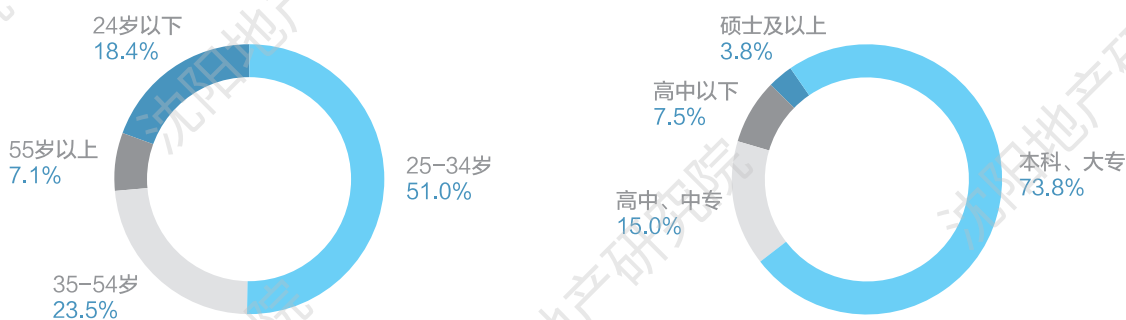
一、购房者基本特征分析	04
1、年龄、学历	
2、职业分布	
3、户籍分布	
4、家庭结构、收入	
5、目前居住情况	
6、获取购房信息渠道	
二、购房者需求特征分析	06
1、购房次数和计划购房时间	
2、购房目的	
3、意向楼盘业态	
4、意向面积、户型	
5、意向区域	
6、关注要素	
7、交房时限	
8、对装修房的看法	
三、购房者购买能力分析	09
1、单价承受能力	
2、总价承受能力	
3、资金筹备方式	
4、房款支付方式	
5、按揭每月支付能力	
四、购房者购买能力分析	11
1、对目前房价的接受度	
2、对房价涨跌的预期	
3、阻碍目前购房因素及是否会改变购房计划	
五、总结分析	12

2017年百家乐购房节正式启幕，第一季于3月18日在中街豫珑城举办，第二季于4月8日-9日在居然之家浑南店举办，第三季于4月22日-23日在沈北华润万家道义店举办，品牌房企云集，优质房源多，价格实惠，服务周到，因此吸引购房者火爆参与。

在购房节举办的过程中，沈阳地产研究院联合《沈城楼市》、房小二网等资源，对到场参与活动的意向购房者发放《2017年度购房者调查问卷》，共计回收有效问卷1053份。经过整理和统计，从购房者的群体特征、需求意向、购买能力和对市场的预期等方面，来深入分析购房者的需求情况。

一、购房者基本特征分析

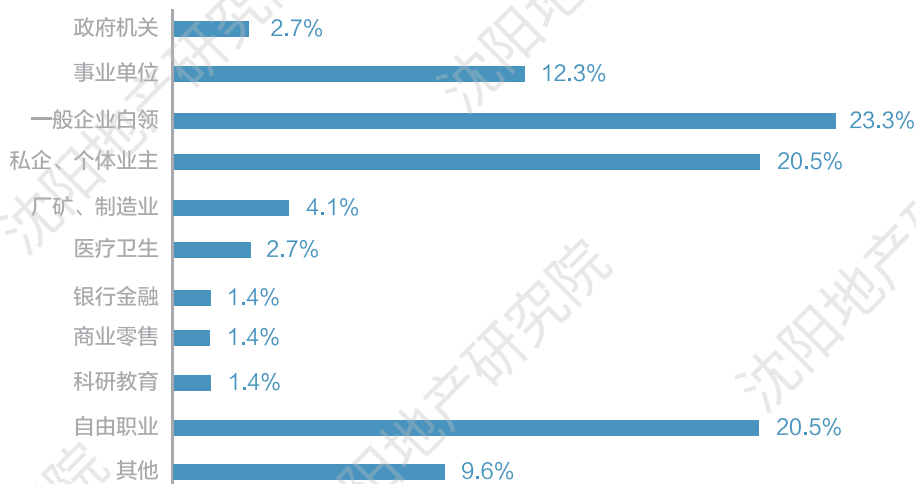
1、年龄、学历



沈阳目前的购房群体中，主要集中在25-34岁年龄段和具有本科、大专学历的人群，是典型的年轻高素质群体。就年龄分布来看，25-34岁年龄段的占比51.0%，一般为即将结婚和结婚不久，购房需求以婚房和学区房为主；35-54岁年龄段占比23.5%，这部分群体主要是已有小孩或三代同堂的家庭，是改善型需求的主力人群。就学历分布来看，本科、大专以上的高素质群体占比超过四分之三，其中，有73.8%的购房者具有本科、大专学历。

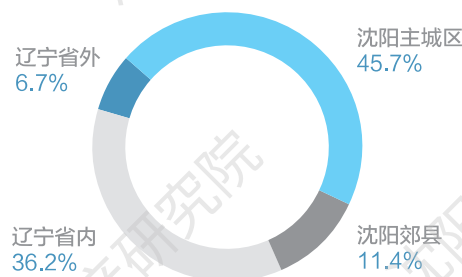
2、职业分布

购房人群职业呈现多样化特点，职业涵盖一般企业员工、政府事业单位、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，一般企业白领占比23.3%，私企、个体业主和自由职业的占比均在20.5%左右，这些是购房的主力消费群体。

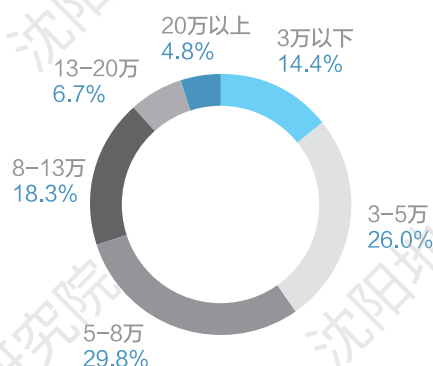
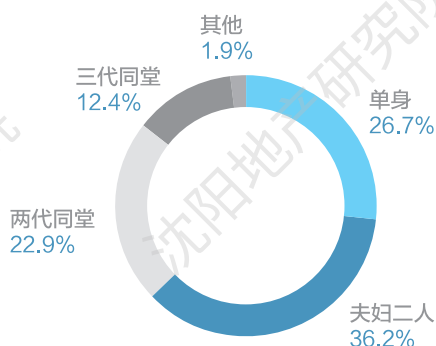


3、户籍分布

从购房者的户籍情况来看，第一主力客源是沈阳主城区，占比45.7%；第二主力客源是省内其他地市，占比36.2%。省内其他地市和沈阳郊县的购房者综合在一起，与沈阳主城区的占比相当，外省购房者占比较少。



4、家庭结构、收入

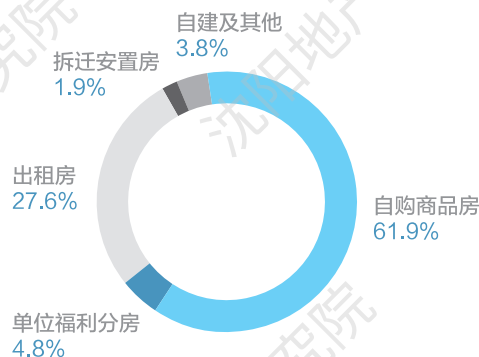


购房者家庭结构中，夫妇二人占比最大，占36.2%；其次是单身，占比为26.7%；两代同堂的占比22.9%，以这三种家庭结构为代表的刚性需求、改善需求仍是市场购买主力。

从家庭年收入来看，年收入在8万以下的居多，超过一半，其中家庭年收入在5-8万元之间的占比29.8%，年收入在3-5万元的占比26.0%。家庭收入与职业分布相对应，以工资收入为主，工资性以外收入占得比重很小。

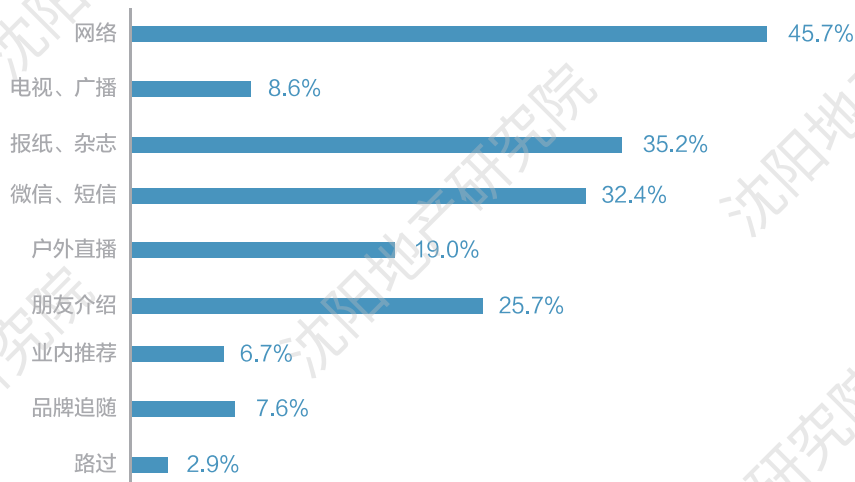
5、目前居住情况

购房者目前的居住情况，以自购商品房为主，占比61.9%，这部分购房群体的是改善型需求，以及部分婚房和学区房的刚性需求；排在第二位的是出租房，占比27.6%，这部分群体大多是户籍在沈阳主城区以外的购房者，为在沈阳主城区安家落户。



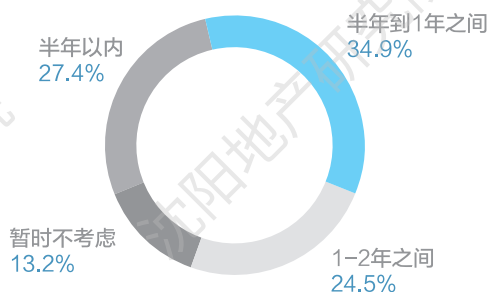
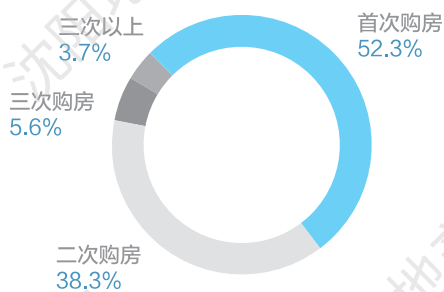
6、获取购房信息渠道

在调查过程中得知，多数购房者是通过好几个渠道来了解购房信息，网络、报纸和杂志、微信和短信、朋友介绍、户外宣传等是信息来源的主要渠道。排在首位的是网络，这一渠道有45.7%的购房者使用；排在第二位的是报纸、杂志，所占比例为35.2%；排在第三位的是微信、短信，所占比例为32.4%；另外，朋友介绍和户外宣传也是部分购房者获取信息的方式，所占比例分别为25.7%、19.0%，电视和广播、品牌追随、业内推荐以及路过的信息接触方式，所占比例相对较少。



二、购房者需求特征分析

1、购房次数和计划购房时间

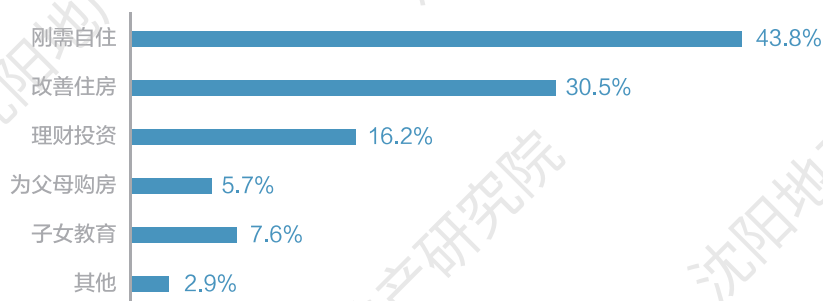


在购房者中，超过一半的购房者为首次购房，占比为52.3%；属于第二次购房的占比38.3%；购房次数在3次及以上的，占比较小，合计为9.3%。

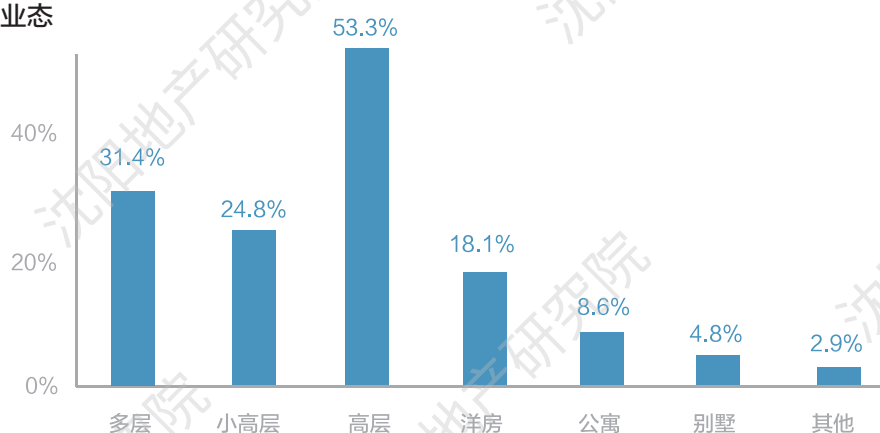
从购房者计划购房的时间来看，有34.9%的购房者计划在半年到一年之间购房，有27.4%的计划在半年以内购房，总的来说，大多数购房心理还是较为急切。

2、购房目的

目前，刚需自住购房是沈阳市场的主力需求，占比为43.8%；其次是改善型购房，占比为30.5%；值得注意的是理财投资型购房，超过了单纯为父母、子女教育购房，占比为16.2%。

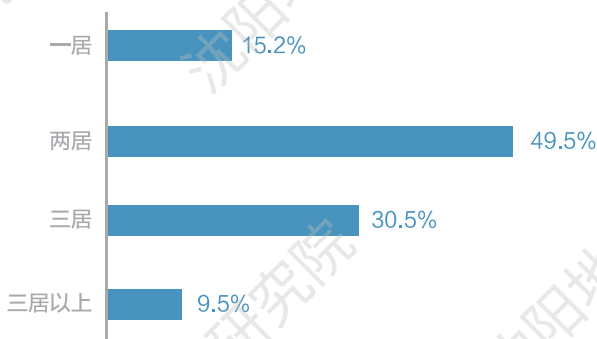
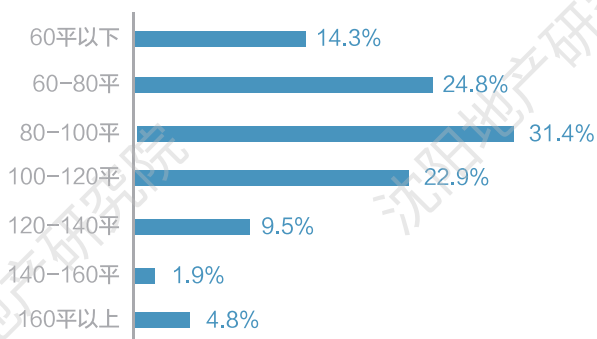


3、意向楼盘业态



在对购房者中意的楼盘类型调查中，有53.3%的购房者比较中意高层楼盘，这也是市场上主流的产品类型；其次是多层楼盘，有31.4%的购房者选择；排在第三位的是小高层，选择占比为24.8%；此轮调查的购房者中，有18.1%的选择洋房；公寓、别墅及其他产品，在购房者中的接受度较低，所占比例分别为8.6%、4.8%和2.9%。

4、意向面积、户型



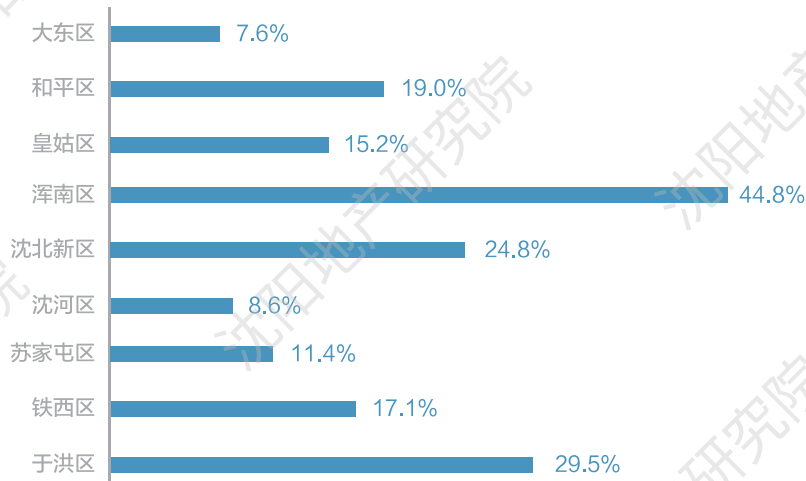
根据调查数据显示，面积在80-100平之间的，以及两居户型的，为市场需求主力。就面积段而言，80-100平的意向购买占比最高，为31.4%，60-80平的意向购买占比24.8%，100-120平的意向购买占比22.9%。就户型而言，两居户型的意向购买占比接近一半，为49.5%，三居户型的意向购买占比为30.5%。

5、意向区域

针对购房者所关注的区域，浑南区排在首位，有44.8%购房者较为关注，该区域除了品牌房企多，新建楼盘多，产品类型丰富供选择余地大，自贸区的成立，也吸引了不少购房者关注。也是因为自贸区的影响，也带动了苏家屯区的关注度，都超过了沈河区和大东区，占比为11.4%。

排在第二位的是于洪区，选择比例为29.5%，排在第三位的沈北新区，选择比例为24.8%，这两个区域都是品牌房企集中，资源优势较为明显，性价比总体较高。

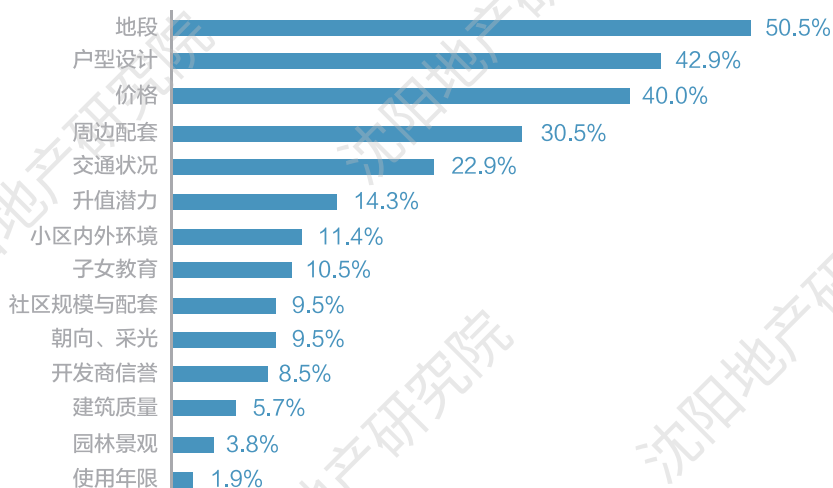
和平区、皇姑区和铁西区等老城区生活配套完善，交通便利，但是由于区域发展较为成熟，在售项目较少，价格相对高一些，所以关注度人群也相对少一些。



6、关注要素

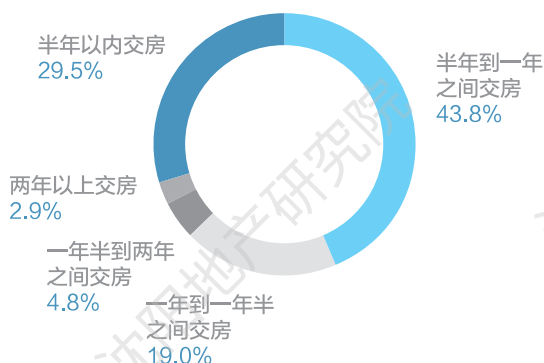
通过购房者买房时关注的要素排序，可以看出购房者对楼盘所处地段、户型设计和价格等三个方面较为关注，其中，购房者中有超过一半的认为地段很重要，占比为50.5%；排在第二、第三位的户型设计和价格，购房者的关注度较为接近，分别为42.9%、40.0%。

小区周边配套、交通状况也较为受关注，占比分别为30.5%、22.9%，另外，升值潜力、小区环境、子女教育等方面，也有部分购房者较为关注。总的来说，购房者对住房的需求标准是多元化，普遍注重居住的方便度、舒适度和性价比，同时对其他附加价值也有个性化追求。



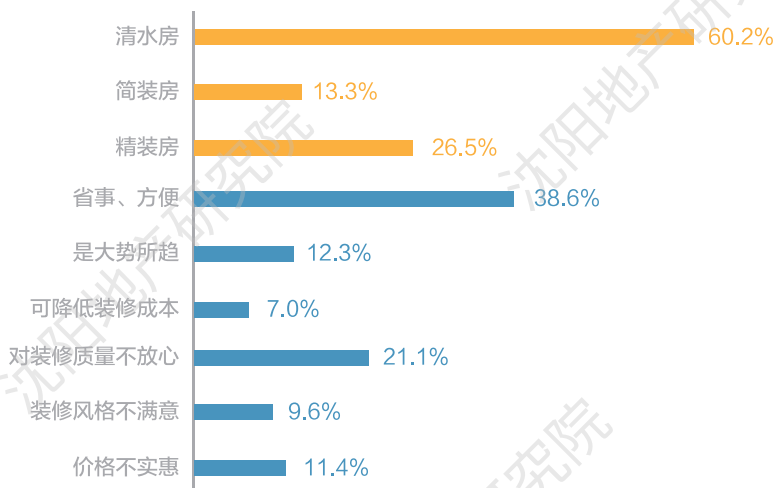
7、交房时限

了解购房者的最大交房时限，可以看出，大部分购房者愿意接受一年以内交房，其中能够接受半年到一年之间交房的占比43.8%，能够接受半年以内交房的占比29.5%，能够接受一年到一年半之间交房的占比19.0%，只有7.7%的购房者能够接受超过一年半以上的时间交房。



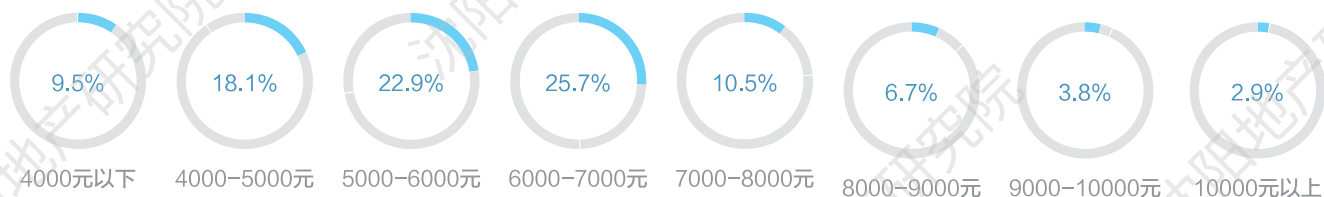
8、对装修房的看法

关于购房者对住房的交房标准，有接近六成的购房者倾向于清水房，在愿意选择装修房的购房者中，有26.5%的购房者选择精装房，有13.3%的购房者选择简单装修房。进一步了解购房者对装修房的看法，认为省事、方便的较多，占比为38.6%，认为是大势所趋、可降低装修成本的分别占比12.3%、7.0%。不过，也有部分购房者对装修房不认可，其中，有21.1%的对装修质量不放心，有11.4%的对装修风格不满意，有9.6%的对装修价格不实惠。



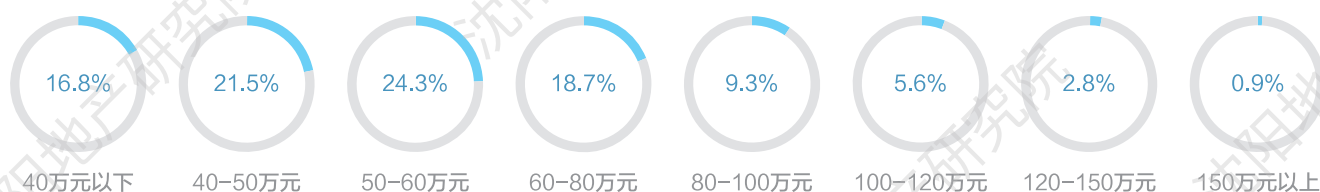
三、购房者购买能力分析

1、单价承受能力



分析购房者能够承受的心理价位，主要集中在5000-7000元/平之间，其中能够承受6000-7000元/平之间的占比25.7%，能够承受5000-6000元/平之间的占比22.9%。另外，能够承受4000-5000元/平之间的占比18.1%，能够承受7000-8000元/平之间的占比10.5%，占比也相对较大，其余各价格区间的占比较少。

2、总价承受能力



相对于房款总价，多数购房者的心理价位是40-60万之间，其中能够承受50-60万元总价的购房者占比24.3%；紧随其后的是40-50万总价，能够接受的占比21.5%；排在第三位的是60-80万元总价，能够接受的占比18.7%；能够接受总价在40万以下的占比16.8%，其余各价格区间的占比较少。

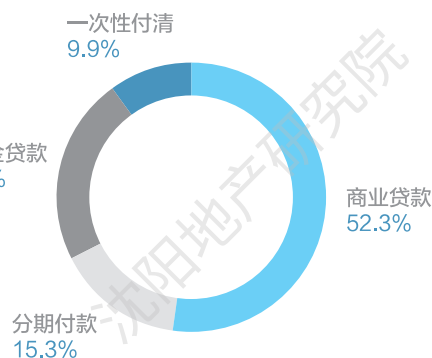
3、资金筹备方式

调查数据显示，60.6%的购房者是自己全部承担购房资金；33.7%的购房者是自己承担一部分，他人提供部分购房资金的方式购房；仅5.8%的购房者由他人全部提供购房资金。



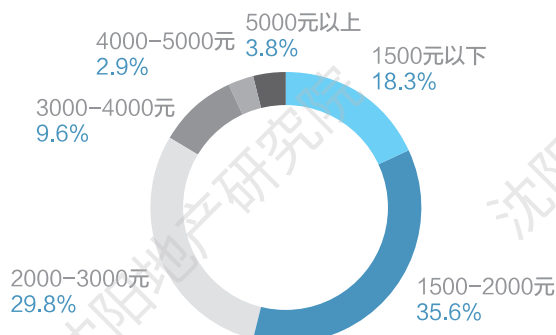
4、房款支付方式

在付款方式的选择上，绝大部分购房者是通过贷款买房，其中，选择商业贷款的购房者占比52.3%，选择使用公积金贷款占比22.5%，选择分期付款的占比15.3%，只有9.9%的购房者选择一次性付清房款。



5、按揭每月支付能力

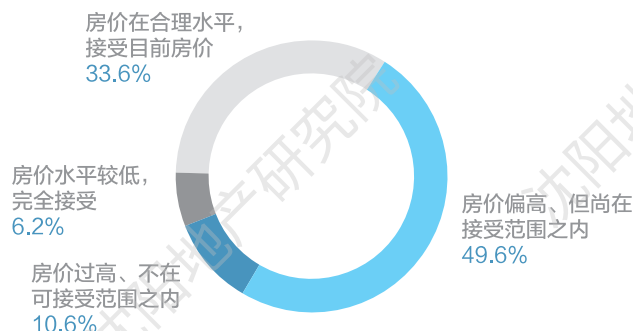
在选择贷款购房的群体中，大多数能够承受的月供是不超过3000元，其中，35.6%的购房者能承受的月供为1500-2000元，29.8%的购房者能承受的月供为2000-3000元，18.3%的购房者能承受的月供在1500元以下，能够承受月供超过3000元的购房者占比16.3%。



四、购房者购买能力分析

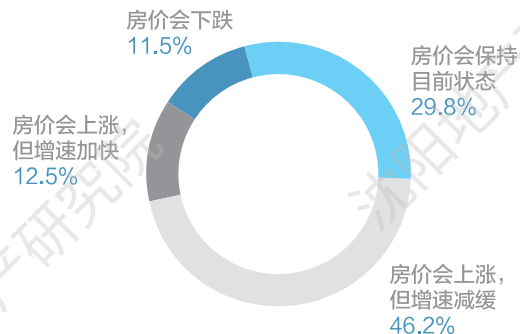
1、对目前房价的接受度

在接受调查的购房者之中，有49.6%的购房者认为沈阳房价偏高，但尚在接受范围之内；有33.6%的购房者认为房价在合理水平，能够接受目前房价；还有6.2%的购房者认为房价水平较低，完全接受；认为房价过高，不在可接受范围之内的，占比10.6%。

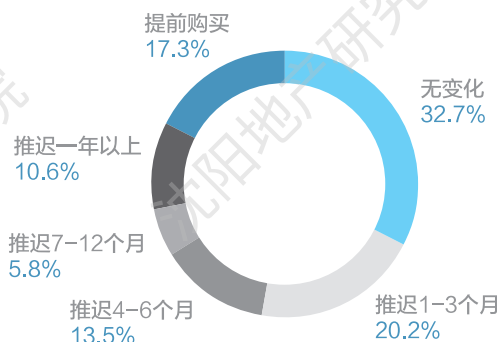
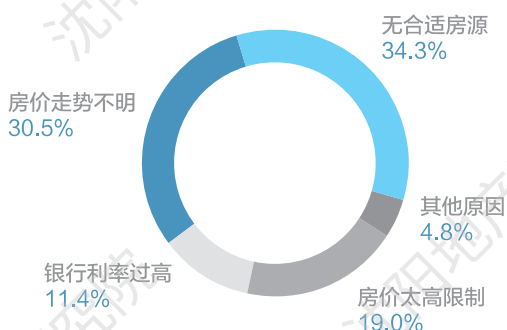


2、对房价涨跌的预期

针对沈阳未来房价的走势，有46.2%的购房者认为房价会上涨，但增速减缓；有29.8%的购房者认为房价会保持目前状态；有12.5%的购房者认为房价会上涨，但增速加快；认为未来房价会下跌的购房者，占比11.5%。



3、阻碍目前购房因素及是否会改变购房计划



在对当前阻碍购房的主要因素调查中，觉得无适合房源的购房者占比34.3%，其次是认为目前房价走势不明，还处于观望状态的，占比30.5%；另外，还有部分购房者认为房价过高、银行利率过高，占比分别为19.0%、11.4%。鉴于这些因素，进一步了解购房者是否会改变购房计划，其中32.7%的购房者不会改变计划；有20.2%的购房者会推迟1-3个月，13.5%的购房者会推迟4-6个月，推迟7-12个月占比5.8%，推迟一年以上占比10.6%；较之前购房计划，选择提前购买的，占比17.3%。

五、总结分析

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。

1、刚性和首改需求旺盛，购房欲望较为迫切

调查结果表明，目前沈阳购房者主要体现在四个方面：一是购房者年龄集中在25–34岁之间，多数为即将结婚、夫妻二人和两代同堂家庭，以婚房、学区房为代表，这些基本上都是刚性需求和首次改善型需求，购房需求较旺盛；二是购房者大多来自辽宁省内，且沈阳主城区和主城区以外（包括沈阳郊县和省内其他地市）的，占比较为接近；三是素质较高，本科、大专以上学历的超过四分之三，多数在企事业单位上班，平常所接触到的购房信息渠道较多，其中以网络、报纸和杂志、微信和短信等方式为主，对房产信息的要求是及时和权威；四是超过一半的购房者是首次购房，有38.3%的是第二次购房，二者占比较高，而且有62.3%的购房者是希望在一年之内购房。

2、购房者倾向于两居、高层产品，注重综合性价比

购房者在产品选择上，有52.3%的倾向于高层楼盘，有49.5%的购房者喜欢两居户型，在面积上，以80–100平户型为主，选择60–80平户型和100–120平户型的也较多。分析诸多购房者所关注的因素，普遍对地段、户型设计和价格比较敏感，但是，对周边配套、交通状况、升值潜力、小区内外环境、子女教育等方面也比较关注，体现出购房者的需求是多元化，注重综合性价比，在追求居住的方便度、舒适度的同时，也有个性化需求。

3、购房者购买承受能力较强

在购房者的购房压力方面，有48.6%的购房者能够接受5000–7000元/平的单价，45.8%的购房者能够接受40–60万元的总房款，另外，接近六成的购房者是自己全部承担购房资金，在所有购房者中，有52.3%的选择商业贷款购房，总体表明购房者具备较强的购买能力。

4、购房者对房价走势判断分歧较大，消费心理较为理性

从购房者对价格的感观来看，绝大多数能够接受当前的房价水平，也认为房价不会下跌，不过在房价是保持现状、缓慢上涨和快速上涨的判断上，购房者之间产生了较大的分歧。面对当前市场环境，有一半的购房者有意向按照原计划购房，甚至是提前购房，而还在犹豫之中的购房者，有33.7%的是推迟不会超过半年。另一方面，针对存有观望心理的购房者而言，主要还是无合适房源和房价走势不明所造成。由此可见，购房者的消费心理是较为成熟和理性。



专业的沈阳房地产信息服务商



沈阳地产研究院

沈城楼市



官方网站

dcyjy.fangxiaouer.com

联系电话

024-62625700

E-mail

sydcyjy@fangxiaouer.com

官方微信



专业的沈阳房地产信息服务商