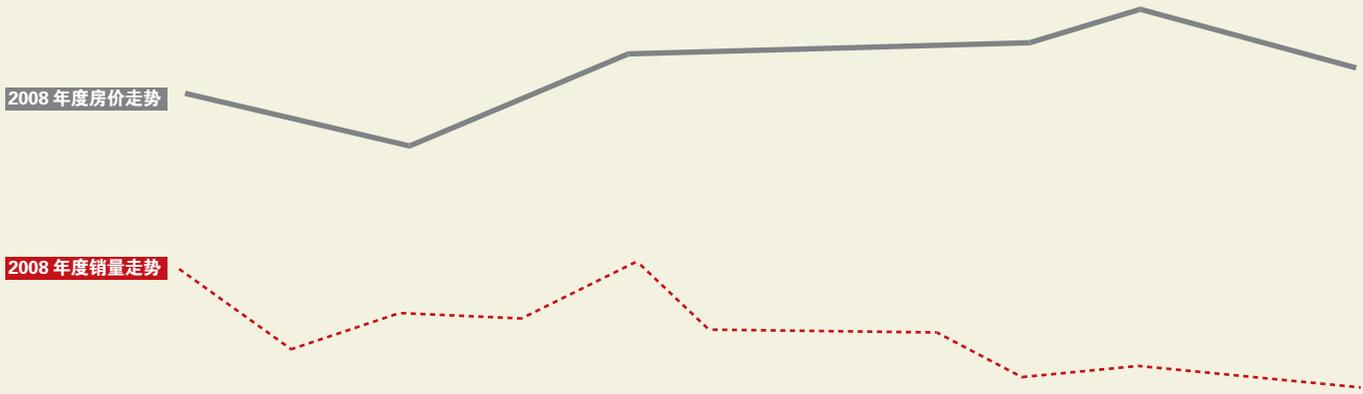


Hefei 合肥

合富辉煌安徽市场研究部



➔ 2008 年仍然是合肥大发展的一年。一方面,在“江淮城市群”的发展战略和“省会经济圈”蓝图的指引下,合肥在城市建设方面取得了不错的业绩。城市的进步也为房地产发展提供了良好的空间。虽然下半年未能摆脱全国房地产行业下降的影响,而与上半年相比无论在价格、还是成交量都显示出喜人的迹象。另一方面,全年土地市场的下滑和购房者严重的观望情绪也对合肥楼市在 09 年的发展提出了考验。

2009 预测要点

- 1、2008 年下半年供应井喷,带来严重销售压力
- 2、供求失衡或迫使发展商降价促销
- 3、上半年成交量回暖难度较大,下半年方可望反弹

2008年合肥房地产发展环境

2008年合肥房地产市场发展环境相对国内多数城市更为宽松，经济发展势头较好。前三季度GDP、居民可支配收入等7项基础数据在中部省会城市中位居第一。政策环境也比较平稳，未出现明显的抑扬变奏。

经济背景

2008年1-11月，合肥全社会固定资产投资累计完成1662.83亿元，同比增长39.1%。非国有投资依然活跃。1-11月，全市非国有经济投资累计完成977.1亿元，增长45.5%，占全社会投资比重达到58.8%，比上年同期上升2.6个百分点。投资结构持续优化。三次产业投资增

速分别为67.9%、58.7%和31.4%，三次产业投资比重分别为1.2%、30.7%和68.1%。

前三季度，合肥市GDP、规模以上工业增加值、社会消费品零售总额、固定资产投资、地方财政收入、城镇居民可支配收入和农民人均现金收入等7项指标，在中部省会城市增幅中均位居第一。

1-9月数据	数值	同比增长
前三季度GDP总量(亿元)	1161.71	17.50%
固定资产投资(亿元)	1363.07	55.00%
城镇居民人均可支配收入(元)	11935	19.3%
消费品零售总额(亿元)	416.25	25.10%
城镇居民储蓄存款余额(亿元)	786.47	27.50%

增幅列全国省会城市前列

政策环境

2008年从全国的政策环境来看，表现在上半年以“抑”为主，下半年以“扬”为主。在全国多个城市出台相关“救市”政策下，合肥市场显得较为平静。全年在房地产市场方面的政策有：1)、有意识地对部分实力较弱的房地产开发企业预售资金进行监管。2)、加大经济适用房、廉租房、及经济适用房等保障性住房开发力度，2008年全年供应保障房1350套，经济适用房1400余套。保障性住房的开

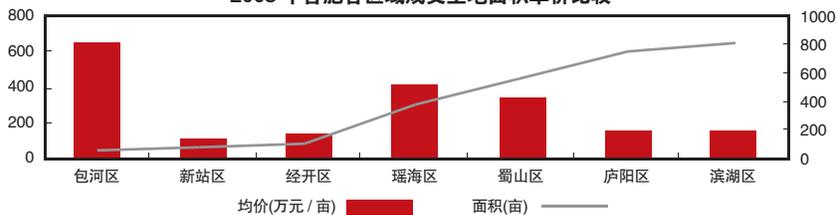
发在一定程度上对商品房市场现场了冲击。3)、加强集中用地管理，控制用地形态，确保“熟地”入市。对不满足入市要求的地块，坚决不上市。4)、解禁二套住房公积金贷款，在还清首次住房公积金贷款后，允许办理第二次住房公积金贷款；降低对个人首次购买90平方米以下普通住房的契税，减按1%征收；方便外地居民来肥购房，调整了购房办理户口政策，实行子女就近入学。此项政策可看作是合肥政府吝于出手的一项救市政策。

土地市场

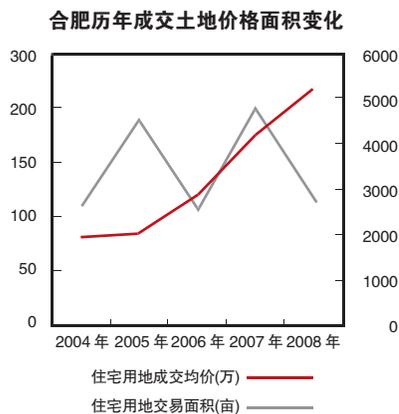
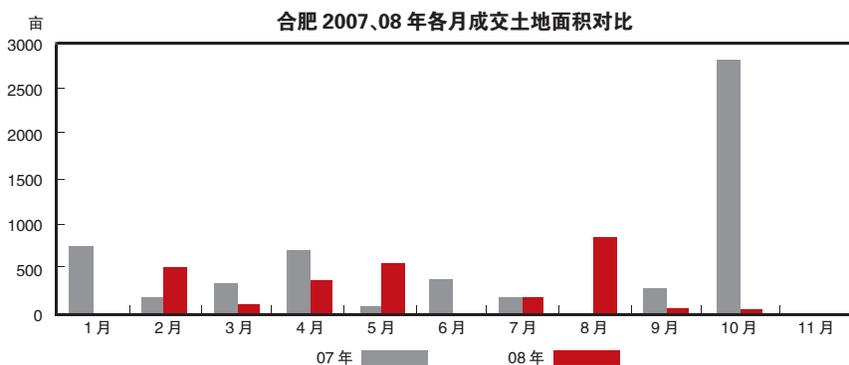
合肥土地市场总供应量为5300亩，实际成交33幅，2700亩。流拍24幅，近2600亩，流拍面积近50%，流拍严重。从成交地块特点看，拍卖成交地块多为40-60亩的小型地块；挂牌成交地块则不乏百亩以上甚至500亩以上的大盘，这与当前合肥土地市场实行的“小型”地块战略以及定向招商策略有关。

包河区成交面积最少，但均价最高；滨湖区依然是供应集中地。

2008年合肥各区域成交土地面积单价比较



从各月土地成交量来看,土地成交在 2月-5月较为集中,八月有一次集中放量,九月以后成交锐减。同比 07 年末土地市场的成交热情,08 年显的极为冷淡。



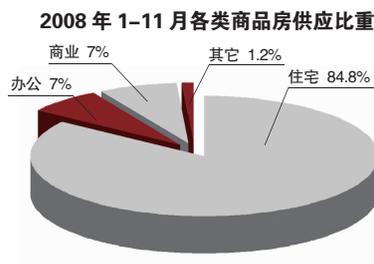
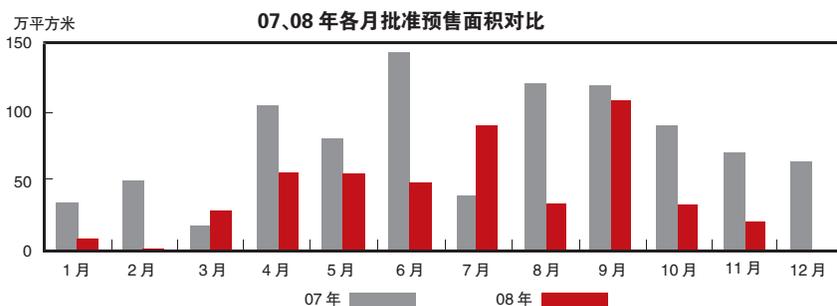
房地产市场

与国内大多数大中型城市不同,合肥房地产市场形势转变出现在 2008 年年中,上半年成交火爆,房价快速上涨,下半年销售局面急速降温,开始出现供大局求,随着 9 月成交量大幅下滑,价格也开始回落。

开工量庞大,短期内供过于求的状况难以改变。2008 年 1-10 月合肥商品房新开工面积 1658.89 万平方米,同比增长 25.2%。

1-10 月份	单位	数值	同比增减
房地产开发投资额	亿元	388.56	36.7%
# 其中住宅	亿元	286.71	33%
商品房新开工面积	万 m ²	1658.89	25.2%
# 其中住宅	万 m ²	1337.02	24.7%
商品房竣工面积	万 m ²	641.72	26.6%
# 其中住宅	万 m ²	502.47	21.68%
商品房批准预售面积	万 m ²	655	27.6%
# 其中住宅	万 m ²	565	24.5%
商品房销售面积	万 m ²	704.39(502)	-12%
# 其中住宅	万 m ²	612.81	-14.3%
商品房销售额	亿元	295	5%
# 其中住宅	万 m ²	285	5.6%
商品房销售均价	元 /m ²	4188	—
# 其中住宅	元 /m ²	3780	13.4%

住宅市场上半年供应平稳,下半年波动较大。整体相对于 07 都有较大程度下滑。



销售价格九月冲至全年新高后回落

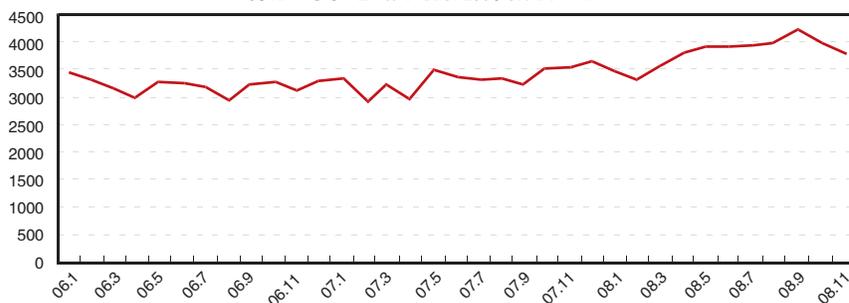
2008年全年,房价在1-9月份基本保持了平稳增长的势头,但从9月份成交量暴跌后,价格逐渐回落,到11月时价格降幅达10%。

11月,一手住宅成交均价3839元/m²,比10月份下降3.7%,比9月份下降8.8%,销售价格呈下降趋势;住宅价格趋势平稳中略有下降。

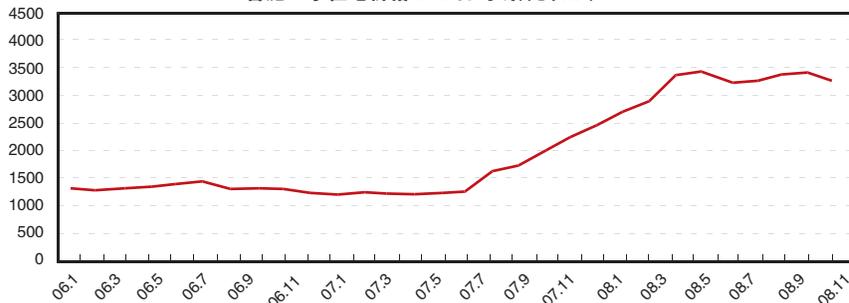
从价格曲线可看出,住宅价格已出现明显的下降,但下调空间不大,未来市场价格将在3500-4000元/m²的范围内上下波动;

土地价格下跌、银行利率下调等因素也有可能促进房价进一步下调,若按地价下调幅度来衡量,未来合肥房价仍然有100-200元/m²的下调空间。

合肥一手住宅成交均价走势图(元/m²)



合肥一手住宅价格180日均线(元/m²)

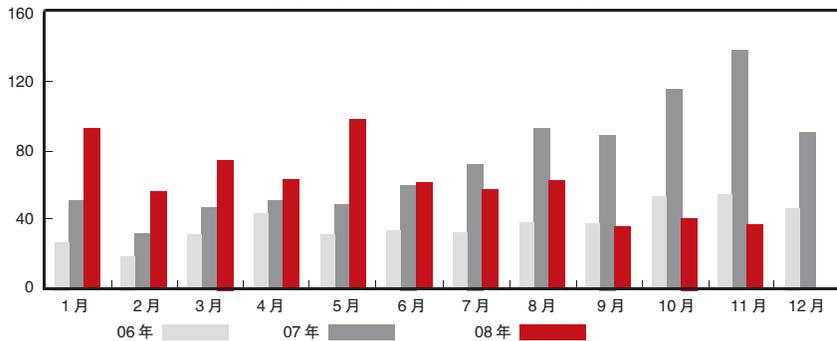


上半年成交火爆 下半年形势急转

自9月份起已经低于06年成交水平。1-5月份平均每月成交量80万m²,6-8月份平均每月成交量为60万m²,而

9月份后,每月成交量则减少为40万m²;近期成交量比年初下降50%,基本回落到2006年同期水平。

合肥各月住宅销售面积比较(万平方米)



包河区异军突起 成交量超200万m²

在城市的区域成交中,包河、蜀山、新站三区均位列前三,其中包河区成为唯一成交超过200万m²的区域(包括滨

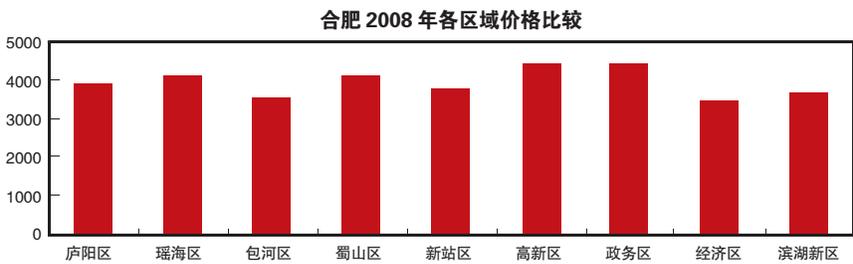
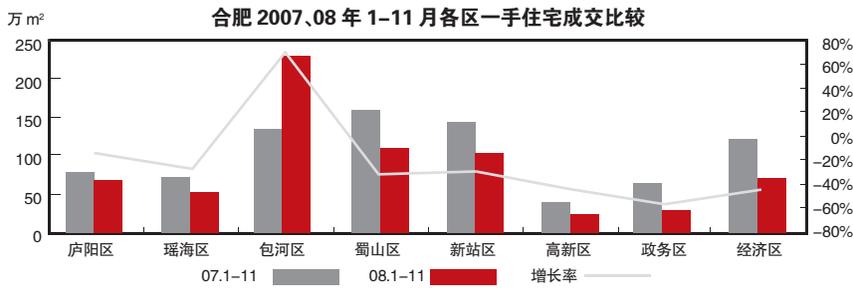
湖区40万m²)。其它区域多在50万m²左右。

从2007、08年对比来看,2008年除包河区(包括滨湖区)成交量比07年有

近60%幅度增长外,其它各区域都有20%—60%的下滑。

在2008年各区域的成交均价中,以

经开区均价最低为3465元/m²,高新区均价最高为4410元/m²,落差近1000元/m²。

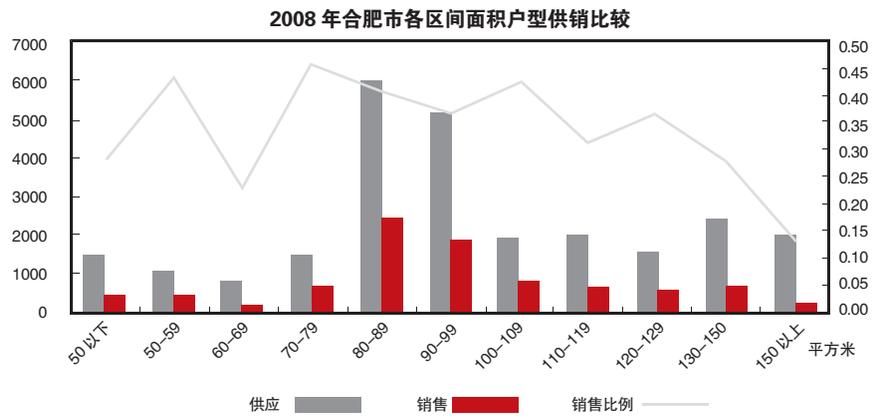


户型结构呈梭形 80至100m²占一半

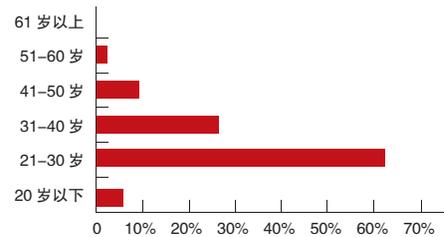
年末,对合肥市场抽取了近2万套户型进行了统计分析。现有市场供应方面,80-99平米户型占整个市场的将近一半,比例达到43%,80-89平米户型略多于90-99平米;60平米以下户型份额

仅占约10%。130平米以上的大户型市场份额占17%。

而实际已成交户型方面,80-99平米占据半壁江山,达到49%;130平米以上大户型和60平米以下小户型各占10%,小户型比大户型更容易受到市场青睐。



合肥住宅成交客户年龄分析比重



购房者市场预期

年轻置业者是合肥房地产市场当前主要的购房群体,首次置业旺盛,另外这类客户购房动机多为解决基本居住需要,对价格较为敏感,以自住为主,二房二厅为最受欢迎户型,高房价是阻碍潜在购房客户入市的主要原因。

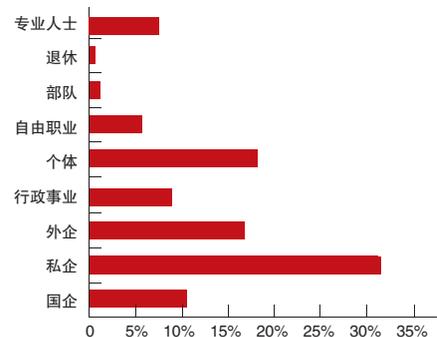
成交客户分析

1)、从我公司代理的各项目成交来看,年轻置业者已成为当前实际购买的主力。私企人员和个体人员对住宅的需

求欲望最为强烈。

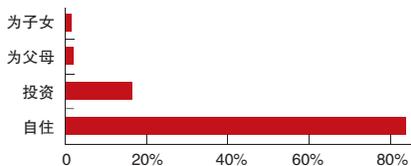
2)、以自住型购房为实际购房主体,二房二厅最受市场欢迎,成交比重逾7成。

合肥住宅成交客户职业分析

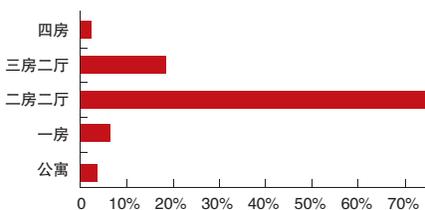


3)、价格和户型成为吸引客户成交的首要因素,地段、景观次之。

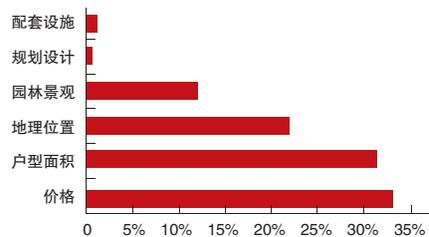
合肥住宅成交客户购房目的分析



合肥住宅成交客户户型需求分析



合肥住宅成交客户对项目的认同分析



潜在购房者分析

08年末为了更为准确地了解购房者对当前合肥市场的看法,我们特意作了一次消费者问卷调查。

首次置业占64%,二次置业比例占32%

潜在购房客户置业特征:64%的潜在购房客户为首次购买商品;32%的潜在购房客户为二次购买商品;其三为多次置业者,比例为4%;基本没有投资客。

中,大部分是因为没有合适的产品。

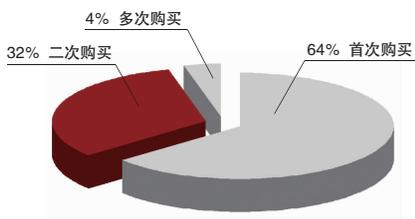
被访客户中60%的客户认为房价将略有下降;14%的客户认为房价仍会稳中有升;13%的客户预期房价变化不大;但也有11%的客户认为房价有大幅跳水的可能。

房价居高位 仍是潜在购房者入市主要障碍

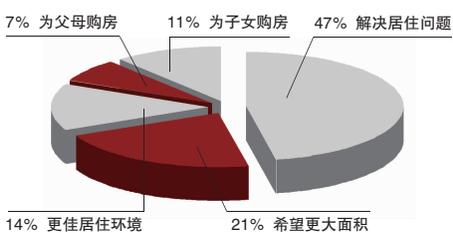
对房地产新政调查结果显示,本轮新出台的房地产政策对促进潜在购房客户入市的影响作用不大;其中超过45%的潜在客户认为价格是阻碍他们购买的最关键的因素。

年轻置业者是当前最主要的购房群体,以自住为主,二房二厅为最受欢迎户型;通过客户问卷调查表明,接近60%的潜在购房客户关注过新政,但其内容深入了解的并不多;另外首次置业旺盛是合肥房地产市场的主要特征,这类客户购房动机多为解决基本居住需要,对价格较为敏感;高房价是阻碍潜在购房客户入市的主要原因。

合肥住宅潜在购房客户置业特征



合肥住宅自住需求客户分析



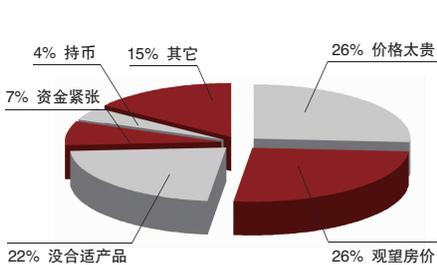
自住需求占市场绝对主流

当前购房目的调查结果显示,近80%的潜在购房客户为自住需求购房;在这些自住需求客户中,以解决居住问题的客户占47%,换房客户比例占35%;为家庭其他成员购房客户占18%。

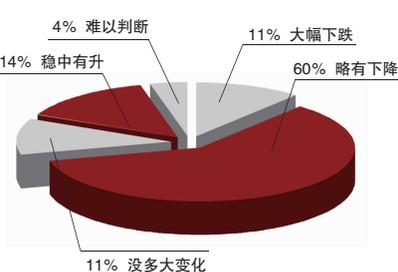
房价走势预期不明朗 观望心态加重

参观完楼盘后没有购买的原因:26%的潜在购房客户认为房价有下跌的可能;26%的潜在购房客户认为主要原因是房价太贵;在其他的潜在购房客户

合肥住宅潜在客户没有入市原因



合肥住宅客户对房价走势预期



合肥住宅客户对房产新政影响的评价

