

热点二线市场调研纪要:合肥篇

马千里、邱娟

克而瑞研究中心



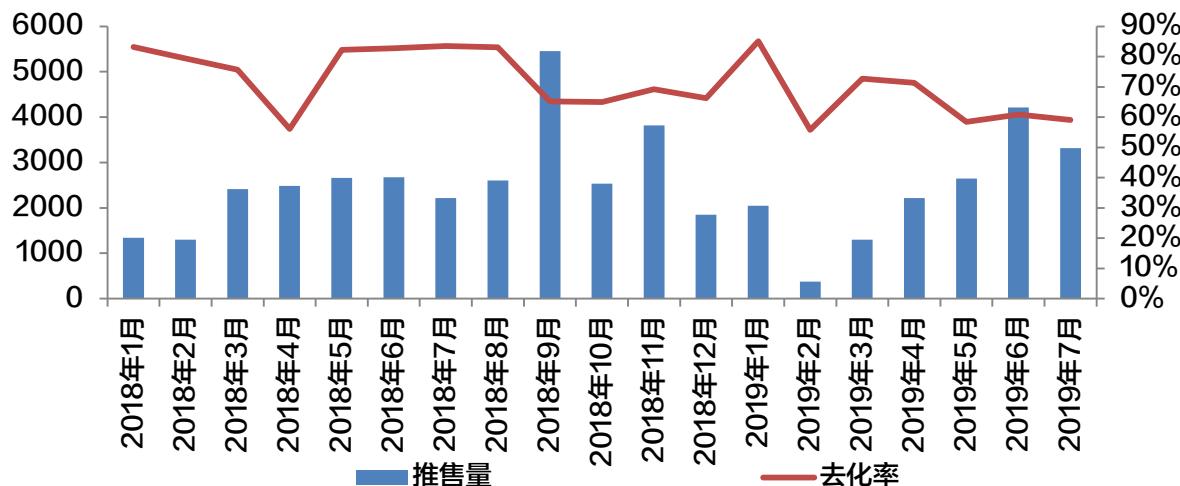
【调研感受】

- 市政规划是推动合肥楼市发展的“唯一”利好
- 老城区比较破、交通极度拥堵，新区市容环境、出行均相对较好
- 滨湖新区市场热度高，但目前入住率不是很高，对商业支撑性不足
- 限价背景下整体房价相对平稳，但滨湖新区投资客依旧相对较多
- 新站区刚需客群购买力不足，客户偏爱小户型
- 因为教育资源相对均衡，对“学区”关注度相对较弱
- 房地差触底回升，品牌房企拿地意愿强烈
- 市场主力供给产品是改善，但需求集中在刚需，供求存在错配
- 本地人购买力相对不足，但新合肥人购买力不容小觑
- 上半年企业拿地的热情比较高，滨湖区和包河区尤为突出

1、市场综述：供求两端存在错配、小三房更畅销，滨湖新区改善产品更为集中

2019年春节过后合肥房地产市场从2018年下半年的寒潮中走出，并逐渐回暖、进入传统楼市旺季“金三”、“银四”，楼市成交量有了明显上升。但5月份之后，市场还是有一丝凉意，当月去化率有明显的下滑，由3月份的73%降至8月份的59%。就价格梯队来看，新站区和瑶海区是合肥价格的低洼地，目前均价在1.3-1.5万元之间，瑶海区由于供地较少，加之城市面貌较差，市场热度不高，新站区由于价格相对较低，是刚需客群的首选，客群以本地居民以及周边市县为主，市场保持在较高的热度。而滨湖、政务区产品相对高端，产品均价在2万元以上。政务区得益于市政府规划利好，发展已经较为成熟、房价也涨至高位，房价在2.2-3.5万元不等，但受土地资源越发稀缺的影响，可选项目较少；各区域比较之下，滨湖新区由于省府的搬迁带来的一系列利好、加之金融后台基地的开发，目前已经成为合肥楼市最热区域。就产品来看，目前供应量较大的金融后台板块客群以刚改为主，畅销产品为100平方米三方，而省府板块则主要面向高端改善客群，以启动区板块二次改善客群及在一二线工作的返乡兼顾投资的客群为主。

2018年1月至今合肥主城区商品住宅月度推盘量及去化率(单位:套)

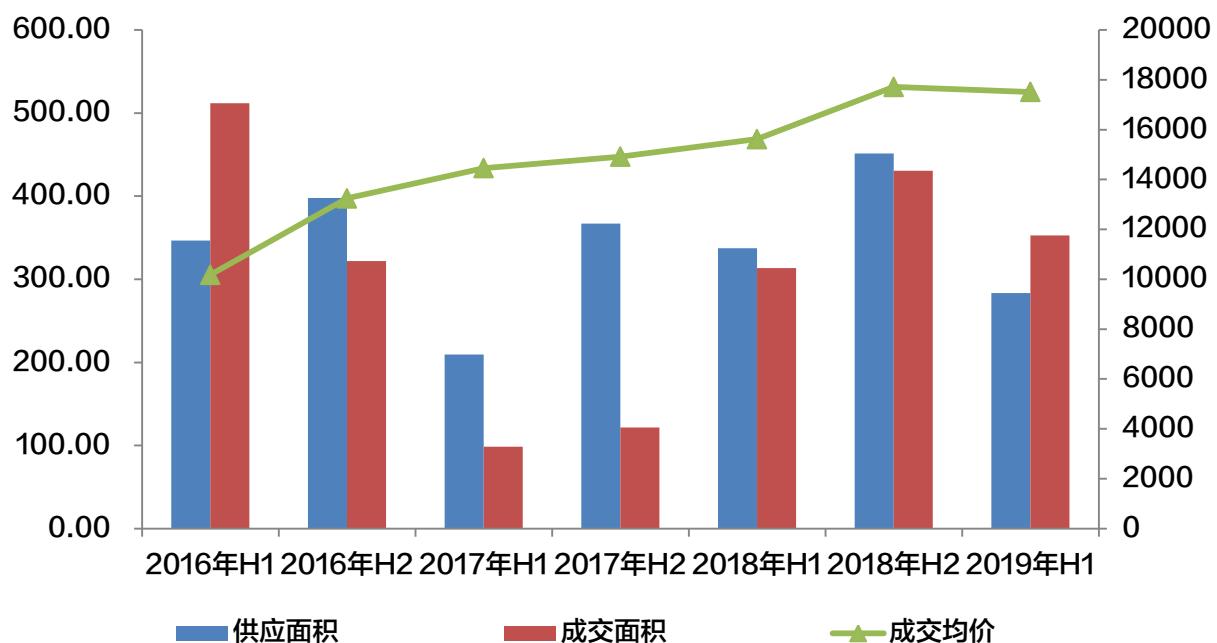


数据来源: CRIC

值得注意的是,由于合肥民富基础较差,购买力相对较弱,主力需求还是集中在刚需层面,但是受近些年地价成本的快速上升,房企更倾向于做大户型、改善产品,因此供求两端存在明显的错配。通过我们的调研发现,无论是新站区地价产品、还是滨湖区的偏高端产品,都是面积较小的三房产品最为畅销。

整体而言,合肥主城区成交量依然能保持在年均700万平方米左右,成交主力集中在滨湖和新站区,特别是滨湖区,占比超过全市成交量的四分之一。价格上,两区存在较大差异,但在限价政策的影响下,各区域价格保持相对稳定。由于前两年合肥土拍热度高涨、体量也十分巨大,预计下半年房企推货量还会维持在高位,房价也会延续稳定态势。

2015-2019年上半年合肥主城区商品住宅供求量价走势(单位:万平方米、元/平方米)



数据来源：CRIC

2、区域发展规划：城市发展重心向西、向南，省府搬迁利好下滨湖区迎来大发展

随着《合肥市城市空间发展战略及环巢湖地区生态保护修复与旅游发展规划》的落地，合肥实现了“141”城区空间战略到“1331”市域空间战略的升级，构筑“1331”市域空间发展新格局。单就核心区域来看，合肥形成了一个“双心两扇两翼”的新格局，双心一个是位于老城区的“老城中心”，一个是位于滨湖新区的“新城中心”；“两扇”则位于合肥的西北方和东南方，主要发展现代服务业；“两翼”则位于合肥的东北和西南部，主要是通过提升产业档次、空间重构解决工业围城。总体来看，合肥目前规划重心向西向南发展，在市政府、省政府的带动下，政务区、滨湖新区已经成为发展的重点，尤其是滨湖新区，由于环境优美、配套日趋完善，逐渐成为改善客群的置业首选。

目前滨湖区可以分为启动区、省府板块、金融后台基地、环湖文化中心四个板块。其中首府板块尤为高端，成为合肥豪宅云集之地。就入住情况来看，仅启动区发展相对成熟、入住率较高，一是由于大量安置居民的导入，另一方面也是由于经开区的产业人口导入的缘故；金融后台区由于大多数项目还在建设，基本还未入住，但考虑到金融后台板块在滨湖新区属于价格洼地，吸引了大量刚需客群，预计3-5年之后，在经开区大量产业人口的导入后，发展前景持续看好。

3、调控政策：土地调控再次升级，滨湖新区最高限价下降5000元/平方米

2019年合肥楼市政策并无太大变化，限购、限价、限贷依然存在，限售依然尚未跟进。限购方面，市区（不含四县一市）本地户籍限购2套、非本地户籍限购1套（需连续1年个税或社保证明）；同时落户政策较为宽松，买房门槛相对较低，社保可补缴，“限购”政策执行相对宽松。限贷方面，首套房首付比例不低于3成，利率上浮20%；二套房月供结清首付4成，未结清首付5成，利率上浮30%。限价方面，既限地价也限房价，并且房价实行一盘一限价的策略，由于限价政策执行较严，合肥房价整体表现较为平稳，市场总体表现为“大政府、小市场”的格局。值得注意的是，合肥上半年调整了滨湖新区的最高限价，调整后的滨湖区最高地价为2280万元/亩、最高楼面价地价为17100元/㎡，这一限价较2016年葛洲坝竞得的单价地王22102元/平方米下调了5002元/平方米，限价红线再次下拉，滨湖土地调控再次升级。

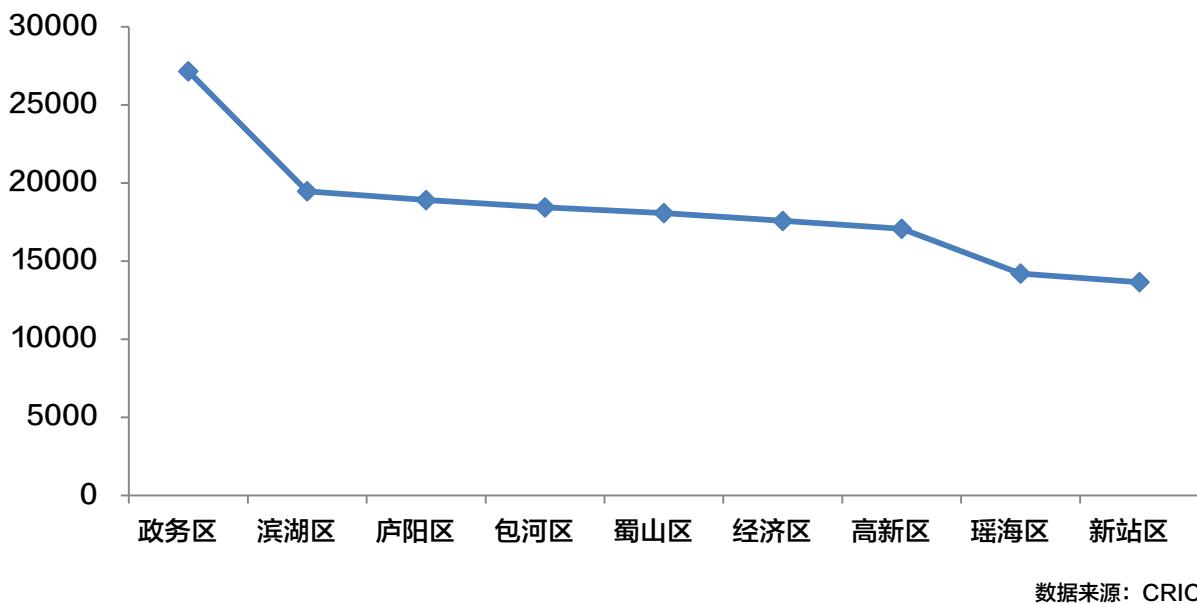
4、棚改规模：当前实物安置为主，对房价推动力相对较小

近几年，合肥全市旧城区改造稳步推进，2018年开工棚户区改造安置住房20159套、完成率100.50%，基本建成棚户区改造安置住房17487套、完成率187.09%，提前超额完成棚户区改造年度目标任务。2019年计划开工量持续增加，高达23606套，基本建成任务10153套。截至7月底，全市共计开工棚改安置房20114套、开工率85.21%；基本建成棚改安置房9220套、基本建成率90.81%，照此速度，今年合肥棚改任务依然会超额完成。就棚改的区域分布来看，多集中在老城区瑶海区，2019年仅瑶海区就计划有86个项目征迁，预计征迁面积150万平方米、庐阳和蜀山也均有30多个项目在拆迁之列。值得注意的是，虽然合肥棚改规模依然较大，近两年均在2万套以上，但合肥的棚改以实物安置为主，对于房价的推动力相对较小。

5、区域房价：政务房价领跑全市，滨湖、高新两区涨势凶猛

据 CRIC 统计，2019 年前 7 月合肥主城区住宅均价约 17500 元/平方米，较 2015 年同期已经实现翻番。但近一年以来，在限价政策的调控之下，合肥房价保持相对稳定、涨速较 2016、2017、2018 年上半年明显放缓。就主城九区价格来看，可以分为三个梯队，政务区由于发展较早、配套成熟，房价遥遥领先，上半年商品住宅成交均价已达 27000 元/平方米，其次第二梯队是滨湖、庐阳、包河、蜀山、经开、高新等区域，上半年商品住宅成交均价对于 17000–20000 元不等，其中滨湖区受规划利好影响，加之环境较为优美，投资客群比重相对较大，房价表现最为突出，8 月份成交均价已突破 2 万元，达 20856 元/平方米，此外，高新区由于产业发展较快、人口导入也较为突出，房价涨速也较为突出，8 月份均价增至 18356 元/平方米；而居于第三梯队的区域则是新站和瑶海区，成交均价均在 1.3–1.5 万元之间，以新站为例，客群以购买力相对较低的刚需客为主，同时由于供应体量巨大，价格表现较为平稳。

2019 年 1–7 月合肥主城九区商品住宅成交均价（元/m²）



数据来源：CRIC

6、客户结构：以地缘性客户为主，新合肥人购买力更强

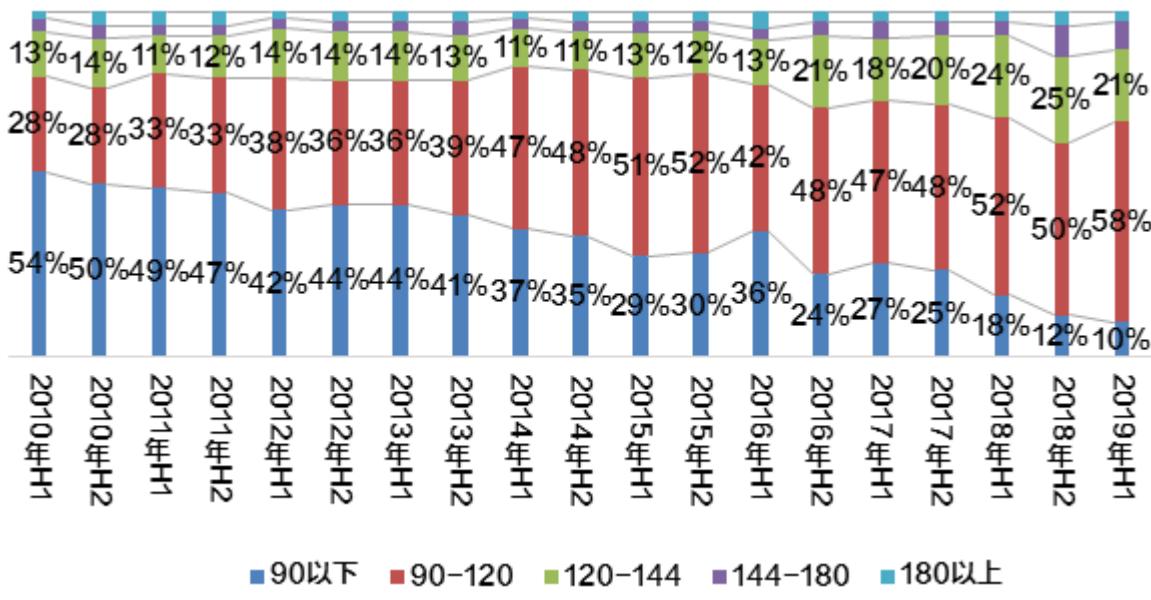
合肥房地产市场区域差异较大，新站、瑶海以本地刚需、刚改客户为主，肥东由于毗邻新站区，也有相对一部分刚改客群来新站置业，而瑶海由于处于老城区、环境较差，一般只有本地居民才在此置业。滨湖新区由于项目偏改善，除地缘性客户以外，省内流入人口以及一二线城市回流人群也占较大比重。高新区由于产业规划较好，发展前景较佳，也吸引一部分外来人口。总的来看，由于本地居民财富积累较少，购买力不及新合肥人。

7、购房偏好：90–120 平方米刚改主导市场，蜀山、新站、瑶海成刚需主战场

受土地价格高位的影响，房企为保持较高的利润率，倾向于做大户型，90 平方米以下产品在市面上几乎已经没有，供应主力以 100 平方米以上的三房、四房的改善产品为主。受供应结构的影响，当前市场成交主力面积段为 90–120 平方米刚需、刚改产品，且由于刚改人群对价格敏感度高，以新站区为例，总阶段在 150 万以内的产品更易去化，而滨湖区总阶段在 200 万以下的产品更容易去化。就区域来看，刚需产品集中在蜀山、新站、瑶海三区，相比之下，滨湖区改善型产品比重较

高。总的来看，合肥房地产市场是刚需占主导的市场，但潜在库存是以改善为主，供给和需求方面存在严重的错配，无奈之下，很多刚需群体被改善，因此客户倾向于买面积较小、总价较低的产业，500元的价差就对这部分群体产生足够的吸引力。

2010-2019年上半年商品住宅各面积段成交占比（按套数）

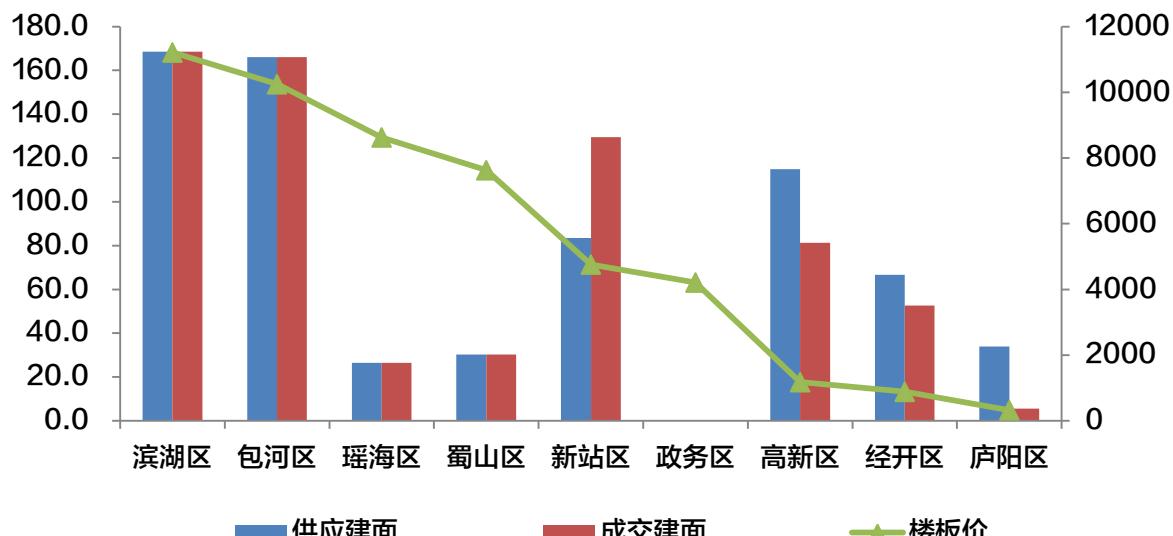


数据来源：CRIC

8、土地市场：土拍火爆、地价飙升，接近历史高位，滨湖竞争最为激烈

2019年1-8月合肥主城区经营性用地整体供大于求，主要集中在滨湖、包河两区，政务区基本没有供地；成交主要以居住用地为主，从区域来看滨湖区最为火爆，其次是包河区和高新区。限价情况下，前7个月各区土拍依然多以溢价成交，平均溢价率38%，土拍热度较高。综合来看，上半年土地市场供应相对较多，并且市场极其火爆，地价飙升，平均楼板价超过10000元/平方米，接近2016年下半年历史高位11000元/平方米，鉴于合肥2019年供地计划明显收窄，在上半年已经占用较大推地指标的背景下，预计下半年推地量将明显减少。

2019年1-8月合肥主城区经营性土地供求量价（万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC

9、产业支撑：战略性新兴产业迅猛发展，“芯屏器合”挺起安徽制造脊梁

近些年，合肥战略性新兴产业异军突起，发展迅猛，用“芯屏器合”简单四个字就可以总结其产业发展现状：“芯”指芯片产业，“屏”指平板显示产业，“器”指装备制造及工业机器人产业，“合”指人工智能和制造业融合。“芯”指芯片产业，“屏”指平板显示产业，“器”指装备制造及工业机器人产业，“合”指人工智能和制造业融合，“芯屏器合”占了合肥制造业的半壁江山。据统计，合肥是国内液晶面板产能规模最大、产线布局最完整的城市之一，聚集了京东方、康宁、维信诺、三利谱等一批龙头企业，上下游产业链企业 75 家，涵盖面板、基板玻璃等全部生产环节，实现“从沙子到整机”全产业链布局，已完成投资超 1400 亿元，京东方 6 代线、8.5 代线、10.5 代线，维信诺 AMOLED6 代线等一批重大项目相继落地。此外，高新区也拥有像科大讯飞、中芯这类知名企业，芯片设计已经开始投产，城市综合实力明显增强。

10、企业竞争：房地差触底回升，品牌房企拿地意愿强烈

合肥房价地价差值自 2016 年下半年触底之后持续回升，房企盈利空间随之增加，这从根本上奠定了品牌房企竞相出价的基础；此外，2019 年上半年合肥出让的土地多集中在滨湖新区、包河区等区位优越、有规划利好的区域，这也提升了品牌房企的心理预期、出价能力有明显提升，禹洲、保利两家房企上半年在主城区涉宅土地拿地金额均超 50 亿元。此外，绿城、华宇、金地、龙湖、融创、旭辉、弘阳拿地金额均超 20 亿元。目前来看合肥客户对房企品牌、规模尚无明显偏向，上半年融创以 64 亿元的销售金额居于榜首，其次是本土房企文一地产，而深耕合肥的禹洲集团排在第八位。展望未来，受规划重点和供地偏好的影响，企业布局方向还是集中在滨湖区、包河区等热点区域和板块。

【市场难点】需求仍以刚需为主，产品却已全面跨过改善门槛

总体来看，合肥房地产市场的发展主要是依靠本地及周边县市客群带动，加之合肥近些年在人才新政的刺激下，人口流入量较为突出，新合肥人成为重要的购房群体之一。值得注意的是，合肥民富基础较弱，购买力相对欠缺，需求方面以刚需为主，但由于近两年合肥土地价格涨至高位，房企为保证盈利开发项目以改善产品为主，市场总体表现为产品的供求错配，许多刚需客群被“改善”，大户型产品去化缓慢。

典型调研项目（一）：正荣府

地理位置：珠江路与昌都路交口东北角

物业类型：高层、洋房

建筑面积：15.4 万平方米

装修：精装

开盘时间：2019 年 7 月 5 日加推

交房时间：2021 年 4 月 30 日交付

售价：21000 元/平方米

主力户型：三房、四房

项目点评：该项目由 2017 年正荣竞得，楼板价达 11120 元/平方米，溢价率达 147%。经历了 1 年半之久才开工。项目位于滨湖新区金融后台中心板块，周边在售项目较多，距规划地铁 5 号线贵阳路站 500 米，教育、商业等生活配套完善。项目兼顾刚需、改善客群，全部是高层和洋房，目前在售 3#、5#、12#，其中 5#为高层，平均售价为 19500 元,主力户型为 100、120 平方米三方、四房，洋房楼层有 11、14 层，平均售价 22000 元/平方米,主力户型为 120、140 平方米产品。就产品去化速度来看，100 平方米高层产品最为畅销、目前高层余下房源较少，总的来看，小户型去化速度相对较快，价格敏感性较强。就客群来看，洋房客群偏改善，主要来自滨湖启动区改善客群，高层多是刚需客，全市、全省的客源均有涉及。就价格来看，目前的售价较首开价格有小幅上涨（首开高层均价 18000 元）。

项目缺陷：项目洋房、大面积产品比重偏高，该类产品去化较慢。



典型调研项目(二): 葛洲坝中国府

地理位置: 滨湖新区洞庭湖路以南、华山路以东

物业类型: 花园洋房、别墅

建筑面积: 7.2 万平方米

装修: 精装

开盘时间: 2019 年 3 月 8 日加推

交房时间: 2020 年 4 月 30 日交付

售价: 36800 元/平方米

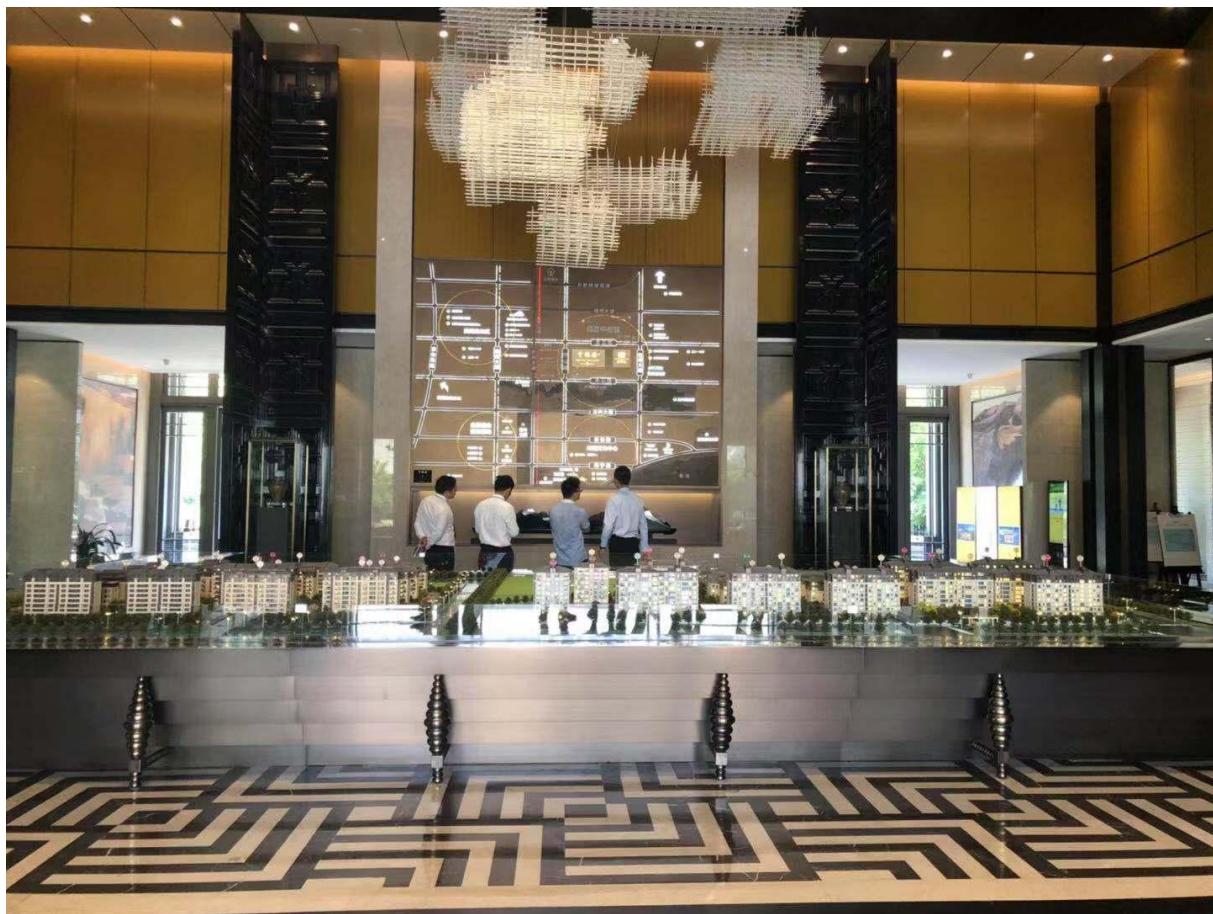
主力户型: 三房、四房

项目点评: 该项目是滨湖区乃至合肥全市楼面单价地王, 土地成交于 2016 年 6 月 29 日, 当时竞拍十分激烈, 经过高达 212 轮的竞价, 最终被葛洲坝竞得, 楼面价高达 22102 元/平方米, 溢价率高达 347%。项目所处的省府板块是滨湖新区核心发展区域, 东侧毗邻安徽省政府, 医疗、教育、商业、轨交等配套规划较为完善, 是合肥改善置业较集中的区域, 周边有部分同类楼盘在售, 但价格不及本项目突出。项目定位较高端, 产品均为超过 130 平方米的大户型, 标榜纯改善式住宅, 容积率仅 1.7, 项目分为两期, 目前一期在售, 为精装项目, 装修价格为 5000 元/平方米, 在售均价 36800 元/平方米, 较 2018 年 8 月首开价格 35000 元/平方米略有上涨。就项目去化情况来看, 378 套已经去化 200 套左右, 每月去化维持在 20-30 套之间, 其中口碑推荐客群比重超 80%, 销售情况良好。从客户来源上看, 主要是合肥的地缘性客群, 尤其是启动区再次改善客户, 另一部分客户则是在一二线城市做生意、但老家在安徽的高净值客户, 客户的年龄基本在 35-45 岁之间。看样板房需要验资, 需要 100 万。在户型上, 145 平方米的四房销售速度明显快于 185 平方米的五房。

项目区域



项目沙盘



典型调研项目(三): 建发·雍龙府

地理位置: 习友路与金寨路交口向东 2200 米

物业类型: 普通住宅、联排、叠墅

建筑面积: 22.8 万平方米

装修: 毛坯

开盘时间: 2019 年 6 月 28 日加推

交房时间: 2022 年 6 月 30 日交付

售价: 高层 23800 元/平方米、洋房 27800 元/平方米、别墅 33000 元/平方米

主力户型: 三房、四房

项目点评: 该项目是包河区楼面单价地王, 土地成交于 2016 年 5 月 30 日, 当时竞拍十分激烈, 最终被建发以 18750 元/平方米的楼板价竞得, 溢价率高达 350%。项目位于包河区, 西侧紧邻政务区(市政府所在地), 商业配套丰富, 有万象城、新地中心、银泰城、天鹅湖万达, 紧邻高铁南站、汽车客运南站, 对外交通方便。项目定位偏高端, 以别墅和洋房为例, 容积率为 1.8, 建筑风格为中式建筑, 高层主力户型为 115-138 三房、四房, 洋房在 120 平方米左右, 但实际面积有 180 平方米, 别墅建面在 228-354 平方米之间; 从客户来源上看, 主要是地缘性客群, 政务区从事金融、房地产相对置业客群占比较高, 新站和庐阳客群较少。就外地客源来说, 皖北多于皖南。项目分为两期, 目前一期、二期均在售, 一期余下部分大户型高层和别墅产品, 洋房产品由于赠送面积较大, 颇受消费者青睐, 去化速度较快, 基本上一个月会售罄。目前案场到访情况火爆、工作日日均到访量 50 组左右。

项目缺陷: 离高铁线仅 100 米, 有噪音和视觉影响。

项目区域:



典型调研项目(四): 禹洲中央城

地理位置: 新站区新蚌埠路与扶疏路交汇处

物业类型: 高层

建筑面积: 52 万平方米

装修: 精装、毛坯

开盘时间: 2019 年 5 月 25 日加推三期

交房时间: 2021 年 8 月 30 日交付

主力户型: 二房、三房、四房

最新一期售价: 14800 元/平方米

项目点评: 该项目是 2016 年新站区楼面单价地王, 建筑体量巨大, 仅三期建面就高达 52 万平方米; 该地块成交于 2016 年 4 月 28 日, 被禹洲以 5100 元/平方米的楼板价竞得, 溢价率 143%。但是这块土地直到 2018 年 3 月初, 这块土地仍然没有动工迹象, 后经过网友投诉之后, 才开始开工。项目位于新站区七里塘商圈, 是地铁房 (地铁一号线延伸段在建)、同时自带商业、生活配套完善; 交通方面, 比邻萧城路和物流大道, 向南不足一公里处便是北二环, 离火车站仅 2 公里, 对内、对外交通均十分便利。项目定位为刚改项目, 全部是高层, 主力户型为 113 平方米以上的三房、四房, 在售 2#、9#仅剩大面积边户, 整体去化达七成, 中间的小户型去化速度相对较快, 价格敏感性较强。就价格来看, 三期平均成交价格为 14800 元/平方米, 较已于去年交付的一期售价 8000-9000 元/平方米有明显上涨; 从客户来源上看, 大部分为新站区改善客户, 还有长丰、庐阳、肥东等郊县客群。

项目缺陷: 规划容积率高达 3.0, 致楼间距较小。

项目区域:



项目沙盘：



免责申明

数据、观点等引用请注明“由易居·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。