



# 【调研纪要】长江中游城市群二线市场调研(X)：长沙市

谢杨春、俞倩倩、李诗昀

## 调研感受

- “没有最严，只有更严”，长沙调控二线最严
- 调控一定程度上对湖南其他的三四线城市市场形成利好
- “房价“亲民”，核心五区均价刚刚破万
- 区域间无明显价格梯度，区域内因限价各项目价格“千差万别”
- 公寓价格普遍高于住宅，学区房成为“香饽饽”
- 地王基本“凉凉”，部分高价地项目只能依靠公寓做溢价
- 刚需“捡漏”心态使得高性价比项目热销，改善支撑地王大面积段去化良好
- “外来和尚会念经”，万科、龙湖口碑好，本地长房融资和价格优势显著

## 01 市场综述

### 当前市场盘整波动中小幅上行，区域去化冷热不均，地王承压

纵观长沙近十年来商品住宅成交规模，除 2016 年显著放量突破 2000 万平方米以外，其他年份基本保持着 1500-1600 万平方米的成交量，整体市场容量不及武汉、郑州。

近两年长沙楼市在盘整波动中维持小幅上行态势。2018 上半年整体成交尚佳，市场供不应求，随着“625 新政”升级，部分改善和炒房需求受到“重创”，市场开始缓步下行。直至 2019 年上半年才略有复苏，下半年随着二线城市成交热度减退，购房者观望情绪加重，市场开始回归理性。

图：长沙 2018 年以来供应、成交月度变化情况（单位：万平方米，元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

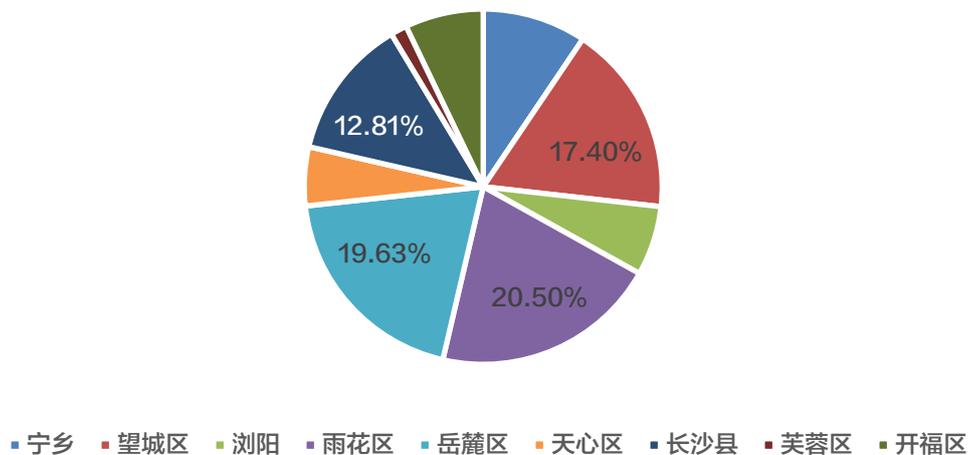
从 1-8 月成交结构来看，望城区、雨花区、岳麓区为成交主力支撑，占比均超 15%，长沙县

星沙板块虽市场较为独立，但成交占比依旧高达 13%，热度可见一斑。

区域内单项目去化则“冷热不均”，主要是受到“一盘一价”限价政策影响，高性价比项目“一房难求”，对应而言，地王项目去化堪忧。

以雨花区高铁新城板块的阳光城尚东湾为例，因教育、公园、商圈、交通等资源等几乎无“短板”，且限价之下属区域内价格洼地，因此业绩“飘红”，8月开盘加推去化率可维持在90%以上。与之形成对比的是，附近地王项目因拿地楼面价便高达8588元/平方米，在13720元/平方米的成交均价之下，去化不理想也在情理之中。

图：长沙 2019 年 1-8 月各区域商品住宅成交面积结构占比



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 02 调控政策

### 政策敏感度高，2018 年出台最严调控，目前暂无放松迹象

长沙在 2018 年调控不断，目前在二线城市中调控最为严苛，且至今仍无松动迹象，主要体现在以下几方面：一是严格“限价”，从地价到房价的层层严控：土拍采取“熔断+摇号”模式。同时，完善限价房售价监制流程，成本定价方式管制毛坯价格，基本上呈现出“一盘一价”，比如长沙梅溪湖板块建发央玺项目，高层毛坯限价在 9970 元/平方米，高铁新城板块阳光城尚东湾，毛坯限价为 8500 元/平方米。在 2018 年 3 月颁布的“全装修”新政（内五区 70%，望城区长沙县、浏阳、宁乡 30%全装修）的基础上，“限房价竞地价”的“保刚需住房”还应满足不超过 2500 元/平方米的上限值。

二是加强户籍管理的同时，升级限购政策。严格户口迁入政策和落户条件，实行“一房一户”，租房落户、务工落户、投资兴业落户等须提供就业证明且在本市连续缴纳 12 个月个人所得税(或社会保险)。近期长沙政府明确购买公寓可落户。购房条件与落户条件适度分离，规定市外迁入的户籍家庭(退伍转业、家属随军落户的除外)，落户满 1 年且在本市稳定就业，或在本市连续缴纳 24 个月个人所得税(或社会保险)，在限购区域内限购 1 套商品住房。在本市稳定就业且无住房的非本市户

籍家庭，连续缴纳 24 个月个人所得税(或社会保险)，在限购区域内限购 1 套商品住房。

此外，政府还实行差别化的住房公积金贷款政策，即缴存职工在限购区域内购买商品住房申请住房公积金贷款的，贷款额度与缴存额度严格挂钩，购买家庭第二套住房首付款比例不得低于 60%。

**三是严禁炒作，整治各类地产乱象。**一方面堵塞各类炒房漏洞。在父母投靠成年子女落户、落户学校集体户口的在校大学生，以及离异买房方面均作出严格限定。此外暂停企业在限购区域内购买商品住房，已购买的商品住房须取得不动产权属证书满 5 年后方可转让。另一方面打击开发商捂盘惜售行为。在建楼盘已达到预售条件的，必须在 30 日内办理预售许可;已办理价格监制的，必须在 20 日内办理预售许可;已办理预售许可的，必须在 10 日内一次性对外公开销售。同时，坚决加大对捂盘惜售企业查处力度，情节严重、影响恶劣的，一律纳入“黑名单”管理，暂停其(含集团公司、母子公司)项目手续办理和参与长沙土地竞拍。

### 03 房价梯度

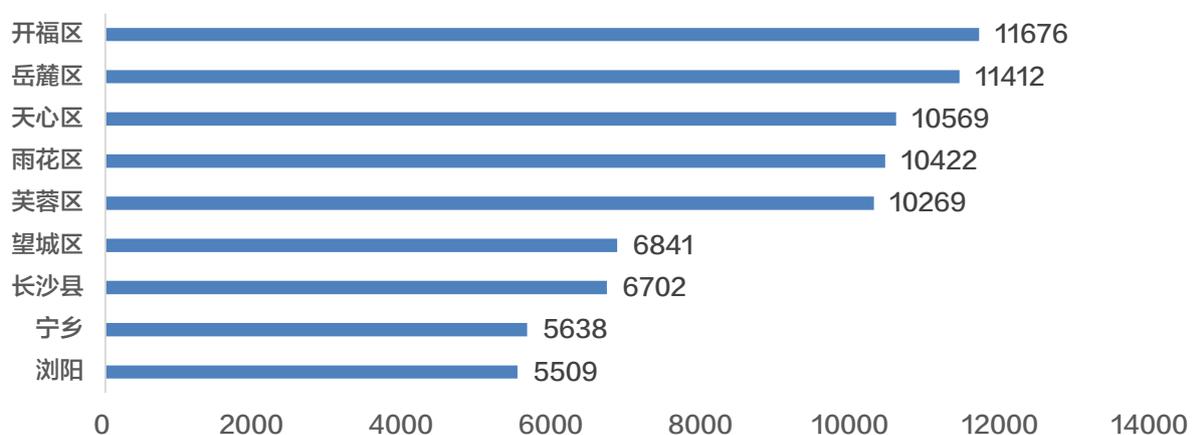
#### 核心五区房价破万，部分区域因“限价”项目价差达 5000 元/平米

从长沙近十年来的房价变动情况来看，整体保持稳步上扬。2017 年前房价为 5000-6000 元/平方米，2017 年跳升至 7934 元/平方米，2018 年达历史新高破 9000 元/平方米，2019 年随着“625 新政”持续发酵，房价小幅回调至 8909 元/平方米。

分区域来看，核心五区——开福区、岳麓区、天心区、雨花区、芙蓉区房价已经破万，望城区、长沙县次之，房价在 6000-7000 元/平方米不等，外围宁乡、浏阳房价仅为 5500-5600 元/平方米。

不过从区域内部来看，因按成本核定项目销售均价，导致“一盘一价”，同区域不同项目房价跨度较大，存在显著价格梯度，以雨花区为例，既有保利中航城毛坯在售均价 8100 元/平方米，也有万科金色麦田，含 2400 元/平米精装，在售均价 15500 元/平米，剔除精装，毛坯价差也达到了 5000 元/平方米。

图：长沙 2019 年 1-8 月各区域商品住宅成交均价（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 04 客群偏好

**“两极分化”严重，刚需倾向高性价比，改善偏爱大面积段，公寓产品受热捧**

受调控升级影响，今年长沙客群呈现“两级分化”：一方面刚性需求稳步释放，“限价”导致同区域不同项目价格梯度显著，刚需客群偏好区位占优、房价适中的高性价比项目；另一方面改善性需求存在支撑，地王项目以140平米以上的大户型去化最佳，中天星耀城的140平米四房，建发央著的140平米复式去化均好于小面积段产品。

从客户来源看，因在售项目众多，客户挑选余地较大，各项目以地缘性客户为主，限购政策也遏制了下属郊县和外地投资客的购房需求，导致今年来成交增长相对乏力。

此外，值得关注的是，因限购和较高的投资回报率等因素，长沙的公寓产品也备受购房者青睐，在售公寓价格普遍高于在售住宅，以卓越江岸为例，住宅精装12400元/平米，公寓毛坯均价预计达18000元/平米。

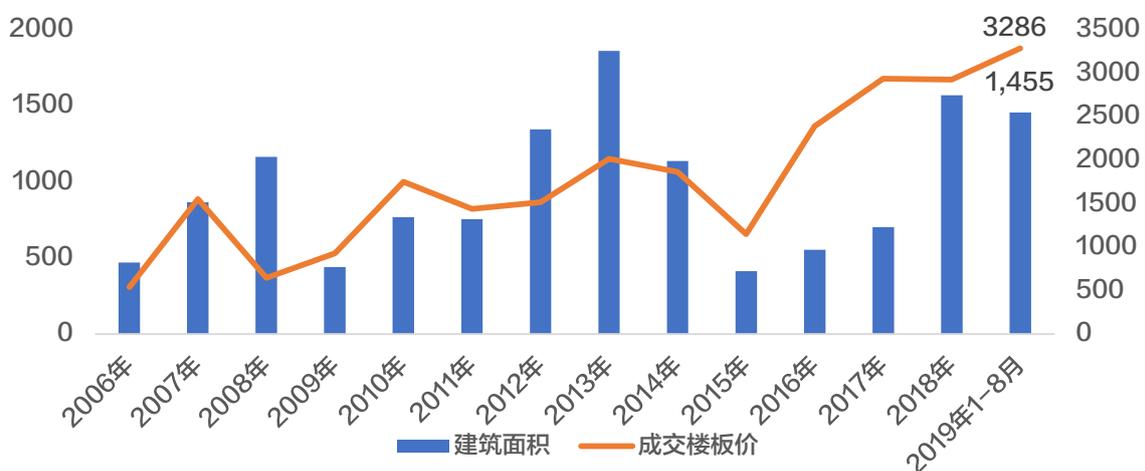
## 05 土地市场

**三年“蛰伏期”后土地市场量价齐升，近半年房企投资态度趋谨**

2015-2017年长沙土地成交量一直处于低位，直至2018年地市迎来全面“回暖”，成交量翻番，达1570万平方米，2019年前9月成交量近乎达到去年全年水平。

而从地价变化来看，2015年至今地价跨越式增长，从1149元/平方米攀升至3286元/平方米，涨幅高到185%。2018年房企拿地意愿增强，主要源于长沙政府“控地价，控房价”的调控思路，基本采取“熔断+摇号”模式，房企本着拼运气的心态也积极参与，2019年上半年土地成交高峰期参拍企业达到了17-20家，而随着近期供地节奏放缓，加之资金面趋紧，“双限地”等严苛条件丝毫没有放松的可能，房企观望态度也在加剧，近期土拍参拍房企仅有7-8家，而且中签多半以国资背景龙头房企为主。

图：长沙历年来涉宅用地成交量价变化情况（单位：万平方米，元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 06 房企竞争

### “外来和尚会念经”，万科、龙湖口碑好，本地长房融资和价格优势显著

目前长沙市场房企竞争格局基本是“百花齐放，百家争鸣”，头部房企碧桂园、恒大、万科、保利、绿地、龙湖、阳光城、美的、中建美和等都有进驻，本地人对品牌房企的认可度较高，万科、龙湖在长沙深耕多年，口碑较好。

龙湖别墅销量领先，本地改善人群较为青睐，且多元化的拿地方式使得其在售项目较多，货值充沛。值得关注的本地房企当属本地房企长沙房地产开发有限公司（简称“长房”），一方面身为国资背景企业，融资优势显著，融资成本基本可压缩至 3%-4%，另一方面凭借着优良的政企关系，项目往往具备一定的价格优势，以雨花区高铁新城板块的长房东旭国际为例，项目因拿地较早不受限价控制，往往可以低价跑量，毛坯 9700 元/平方米的销售均价，使得一街之隔的新城吾悦广场（精装售价 10500-11000 元/平方米）销量惨淡。

## 07 总结展望

长沙作为长江中下游核心二线城市之一，成交规模并不如周边的武汉、成都、重庆。坊间所传言称长沙人民不爱买房，的确有点断章取义。在 2016 年、2017 年房价“恐慌”上涨之下，仍有不少自住、投资需求释放。只是目前长沙被政策限住之后，涨幅几乎被拉平，因此观望情绪较为浓郁。总体而言，我们认为长沙房价仍然是二线城市中相对的价格“洼地”，长久来看还是具备一定的发展空间。

当然因限购、限价等因素，长沙市场还是存在一定风险和问题的，一方面区域内部价格体系相对“紊乱”，仅雨花区高铁新城板块，各项目间价差就可达到 4000-5000 元/平方米，这也导致 2016-2017 年地王项目日子并不好过；另一方面，调控无孔不入，从地价到房价到精装修的层层严控，也使得房企利润空间受到了限制；加之限购也压抑了周边郊县和外地投资客的置业需求，整体销售承压，市场盘整波动的情况短期内难以缓解。

不过正如一个硬币的正反面，严苛调控的好处在于给予了湖南三四线城市一些喘息的空间，倒逼客群“回流”置业。从整个湖南市场来看，调控也算是稳定市场的一剂良药，预计未来整个长沙市场量价仍旧以稳为主，受政策影响波动会很大，一旦限购略有宽松，市场或将迎来量价的快速上涨，而对于周边三四线而言，可能只能面临“凉凉”的命运

### 典型调研项目（一）

#### 阳光城尚东湾

**地理位置：**雨花区高铁新城板块长沙大道 789 号

**物业类型：**小高层、高层、超高层、叠墅

**建筑面积：**330 万平方米

**总户数：**5524 户

**装修：**毛坯

**开盘时间：**2010 年 9 月

**最近开盘售价：**8500 元/平方米

**项目点评：**原为新华都的万家城项目，2010 年拿地楼面价约 1298 元/m<sup>2</sup>，因建设进度滞缓一度成为长沙著名烂尾楼，2016 年被阳光城收购。项目目前教育、生活配套较为完善，引进幼、小、中全年龄段教育，除自建 52 万方综合商业外，3 公里内还有多处大型商业。项目所有地块全架空以防积水，楼栋之间有连廊设计，无需过马路可通达全小区。

因售价远低于所在高铁新城板块均价，加之配套齐全，开盘至今持续热销，2018 年基本开盘即罄，蓄客比可达 1:5，今年下半年以来虽然市场下行、需求有所不济，但也能保持开盘一周内售罄，预计 2019 年全年销售额将达 80 亿元。此前中介机构通过资源整合在项目关键销售期坐地起价、叫高佣金点数，尚东湾最终通过自建渠道摆脱中介依赖，突破营销困境，项目整体营销费用占比仅 1.3%，净利润高达 10%。客群方面，地缘性客户占七成左右，三成以上客源来自高桥板块。

**售楼处实景/沙盘/会客区图**



## 典型调研项目(二)

### 中天星耀城

**地理位置：**雨花区圭塘街道

**物业类型：**超高层

**建筑面积：**29.95 万平方米

**总户数：**1560 户

**装修：**毛坯

**开盘时间：**2018 年 11 月

**主力户型：**3 房 2 厅 2 卫（99 平米）、四室两厅两卫（140 平米）、五室两厅三卫（173 平米）

**开盘售价：**12000 -13800 元/平方米

**项目点评：**2016 年 9 月拿地，楼板价 6110 元/m<sup>2</sup>，为当时地王。项目原本定位为轻奢型产品，后经历长沙 625 限购政策，被迫进行户型调整（减少 173 平米大户型占比）以适应市场。首开虽去化不尽人意，盈利空间有限，但随着今年 3 月启用分销，效果显著，分销的成交占比达 6 至 7 成，老带新、同行转介成交各占 5%。另外，通过每个月举办的 1-2 次暖场活动，可达成约 15% 的成交转化率。目前项目平均每月去化 60-70 套，签约金额约 6-8 千万，其中 140 平米四房户型去化情况较好，整体处于平稳销售期。

产品上中天星耀城采用了外墙+地面的全屋保温、顶部三层防水等技术，建筑品质受到同行高度认可，调查数据显示其 60% 客户从事建筑、房地产等相关行业。客群方面，85% 的客户年龄段在 20-30 岁之间。

#### 售楼处实景/区位/沙盘图



## 典型调研项目(三)

### 卓越江岸

**地理位置:** 天心区书院路与都江路交汇处

**物业类型:** 高层

**建筑面积:** 8.15 万平方米

**总户数:** 1075 户

**装修:** 住宅精装, 公寓毛坯

**开盘时间:** 2019 年 5 月

**开盘售价:** 住宅 12400 元/平方米

**项目点评:** 卓越于 2018 年 5 月拿地, 楼板价 8135 元/平方米, 今年 5 月初首开推出 204 套住宅, 当月去化 9 成以上, 签约金额达 3 亿元。截至目前, 仅剩 1#、2#楼的 4 套低层住宅清盘中, 建面约 146 平米。整体来看, 由于地段优势明显, 住宅销量尚佳。未来即将加推 3#楼商业公寓, 包含平层、LOFT、双钥匙三种户型, 建面约 34-46 平米。

因项目本身住宅体量较小、售价不高, 需要依靠公寓保证溢价空间, 但在长沙整体公寓产品供给过量、周边竞品占据低价优势的情况下, 卓越江岸的公寓产品销售形势不容乐观。客群方面, 住宅主要定位地缘性改善需求客户, 公寓主要面向投资客和周边办公人群。

#### 售楼处实景/沙盘/区位/样板房图



## 典型调研项目(四)

## 建发央著

**地理位置：**岳麓区梅溪湖映日路以东雪松路以北

**物业类型：**小高层、超高层

**建筑面积：**31.38 万平方米

**总户数：**2292 户

**装修：**毛坯

**开盘时间：**2018 年 7 月

**最近开盘售价：**16500-19500 元/平方米

**项目点评：**项目位于梅溪湖一期，梅溪湖板块自 2015 年起开发，目前商业、教育、医疗等配套已基本落地。历经 4 年政府的持续批地，梅溪湖一期目前有大量待售、待建住宅项目，供应相对充足。建发于 2016 年摘得该地块，楼面价约 9241 元/平方米，溢价率 180%，是当年长沙市地王。2018 年 7 月首开至今售价几乎未见调整，约 16500-19500 元/平方米，本案定位高端改善人群，周围其他项目均价约 11000 元/平方米，主要对标刚需客户。项目配建 9 班制幼儿园，通过捐赠 600 万教育基金，锁定配套雅礼梅溪湖中学、西雅小学。

项目共包含 11 栋住宅，分为三期开发，一期 2#、3#已售罄，1#、5#以及二期 6#、8#、10#、11#还有 200 余套房源在售，户型包含 100、120 平米平层和 140、160 平米复式，三期 7#、9#、12#待开。因赠送面积多、整体性价比较高，140 平米的错层复式去化较快，100 平米的平层产品因单价偏高去化困难。

### 售楼处实景/沙盘/区位图



### 免责声明

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。