



# 合肥楼市2011年回顾及2012年展望

## 低迷破局，合肥楼市等待麦田守望者

《麦田守望者》是美国作家捷罗姆·大卫·塞林格唯一的一部长篇小说，它客观又深刻地指出了青少年在成长过程中所面临的种种问题。小说的主人公霍尔顿说道：“我将来要当一名麦田里的守望者。有那么一群孩子在一大块麦田里玩。几千几万的小孩子。我就在那混帐的悬崖边。我的职务就是在那守望。要是有什么孩子往悬崖边来，我就把他捉住。孩子们都是在狂奔，也不知道自己是在往哪儿跑。我整天就干这样的事，我只想做个麦田里的守望者。”

低迷的2011合肥楼市如何破局，政策何处去，营销何处去，购房者何处去，合肥楼市正在等待麦田守望者。

合肥三六五地产家居网新闻部主任 郭红兵

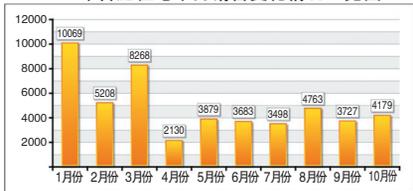
### 行情低迷 合肥楼市2011 踟蹰不前

#### 销售低迷，合肥楼市走入困境

从2010年开始的本轮房地产调控，从开发商与消费端双管齐下，强力地遏制了投机与投资性需求。尤其是2011年初的限购落地，不仅遏制了房价的过快增长，同时也使得合肥楼市的销售量下跌明显。

截至十月份，合肥商品住宅仅销售了不到5万套，同比跌幅近三成。从分月销售统计来看，年初的一季度，延续了去年年底的回暖势头，成交踊跃。二季度，受限购政策落地影响，销售直接跌入近十年来的谷底，三季度虽然相比二季度有所回升，但仍不能改变低迷的状态。

2011年合肥住宅单月销售变化情况一览表



进入四季度后，十月销售虽然有所增长，但十一月前四周的周成交量仅为788套、791套、740套、627套。不出意外，十一月销量也仅刚刚够上3000套，将再创半年新低。

#### 房价稳定，以价换量未能显现

虽然销售量低迷，但2011年合肥楼市住宅房价依然保持了稳定的态势，除去集资房拉低备案价的影响因素外，合肥市成交均价基本稳定在6200元至6600元之间，并没有出现国内众多城市已经显现的降价优惠潮。也许正是因为合肥房价的坚挺，导致了消费者观望情绪居高不下，市场销售的低迷也就不足为奇了。

2011年合肥住宅单月销售均价走势图

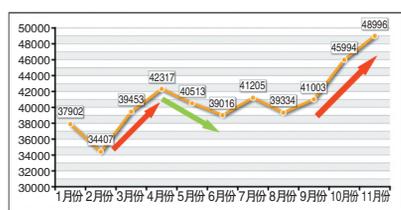


住宅销售的低迷直接影响了开发企业拿地的欲望，截至目前，合肥共出让土地3059亩，其中住宅用地不足2000亩，究其原因，一方面是由于楼市销售低迷，开发企业持续开发信心不足，减少拿地，另一方面严厉的信贷管理，也紧绷了开发企业的资金链，开发商心有余而力不足。

#### 库存增加，后期楼市压力更大

由于市场的严重低迷，不仅使2011年合肥楼市销售量下跌明显，同时，前期拿地的项目不断入市，合肥住宅的库存量还在快速增加。截至2011年11月20日，合肥住宅可售套数为48996，如果再加上西南和北部版块等非合肥市预售许可证的存量，合肥楼市库存量已达55万套以上，创下了历史新高，按近期的月平均销售量来计算，约需要超过14个月才能消化目前的库存总量。

2011年合肥住宅库存量变化趋势图



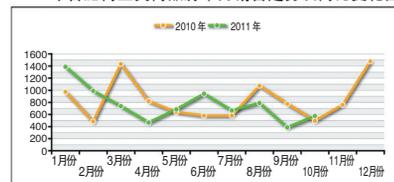
#### 期望落空，商业地产未能救市

2011年初，当限购政策落地后，房地产

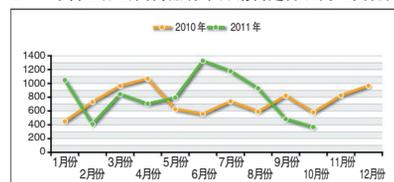
业界普遍认为，本轮的调控政策着力点是住宅市场，商业及办公类产品将会受益于“不限购”，将迎来快速增长的时期。

但是，事与愿违。合肥楼市商办类产品虽然没有像住宅一样陷入低迷，但也沒有任何明显增长的迹象。截至10月份，商业类商品房共成交7631套，办公类商品房共成交8090套，与去年同期相比没有太大变化。一方面原因在于，商业地产的投资者较住宅投资者更为成熟，他们对政策的理解更加深刻，同时信贷的收缩也直接影响了投资者的购买力。

2011年合肥商业类商品房单月销售走势及同比变化图



2011年合肥办公类商品房单月销售走势及同比变化图



#### 暗流涌动，合肥楼市破局在即

合肥楼市的低迷，开发企业除等待观望外，也有部分开发企业主动出击，寻找突破口。在经历了做活动拉人气等阶段后，多种营销活动效果平平。在本年度末，部分开发企业开始寻找价格突破口，低价入市，变相降价打折优惠，真实的让价打动了部分消费者的心。少数楼盘出现了久违的热销场景。价格，目前已经成为左右市场的重要力量。

### 破局之道 2012合肥楼市以价换量

#### 政策坚定，难有方向性变化

2011年合肥楼市低迷异常，而大部分开发企业按兵不动，其中一个很重要的原因是对政策的长期性还有所怀疑。本次调控虽然从去年开始持续至今，但业界仍有一种观点，认为等待可以换来反弹。所以有些开发商按兵不动，没有采用实质性营销举措。

但是，无论是近期政府部委和国家领导人的讲话，无不透露出“坚持调控不动摇”的决心。本轮调控虽然已经取得了初步成果，但2012年楼市调控还不会转向，正如温总理所言，调控的任务还未完成，房价还未回到一个合理的水平。楼市调控还将继续下去。市场的问题最终还是要市场来解决。

#### 放慢开发步伐，逐步消化存量

前几年楼市高涨，一方面推动了房价的上涨，同时也为市场积蓄了大量的供应量。目前合肥5万多套的存量还只是取得预售许可证的量。

由于今年市场的低迷，许多企业放缓了开发的步骤，合肥还有十几个项目在拿地后，迟迟没有入市，2012年合肥楼市存量压

力依然巨大。

政策端没有松动的迹象，消费端缺乏快速增长的动力，市场端只有通过改变营销策略来逐步消化存量，改变目前供大于求的现状，使合肥楼市走出低迷。

#### 顺势而为，房企多渠道走出困境

2011年房企内忧外困，内忧的是资金链的紧绷，外困的需求量的急剧减少。虽然说等待也是一种策略，但是等待并不能解决资金压力，只会加大资金成本，让困境加剧。

今年下半年，部分房企通过价格手段在逆市中取得不错的销售业绩，解决资金的燃眉之急，在这种示范效应的带动下，越来越多的开发企业会选择采用价格策略来应对市场，以价换量，牺牲部分局部利益，顺势而为，降价促销，走出冬天。

对于那些前期拿地成本较高的开发企业而言，要做好充分准备，小亏即是小赚，生存下来，才有继续发展的可能性。

市场的变化，也是洗牌的时机，部分房地产企业在资金充足，在管理与开发能力跟得上的情况下，通过兼并重组等方式，也可以壮大实力，迎来发展的良机。

#### 走出观望，消费者购房好时机

库存量大，对房企来说可能不是什么好事，但对购房者而言，则挑选余地更大。加上目前部分房企率先采用价格策略拉拢市场，消费者可以充分选择比较，选择合适的房源下手，毕竟刚需居住的迫切要求，如果一味观望，有可能会错失良机。期待合肥房价大跌不可取，该出手时就要出手。而对于投资性需求，虽然市场有一定容量，但未来房产税的征收将会加大持有成本，谨慎选择，继续等待是当下的必要策略。

#### 以价换量，合肥楼市低迷破局

合肥房价在整体政策和市场环境下，2012年很可能会走出一波下跌的行情，但跌幅不会太大，中心区域的房价跌幅会小一些，区域化差别将会更加明显。2012年，整体合肥均价水平有可能同比下降10%~15%。房价的下跌一定会刺激市场，提升销量。

合肥楼市以价换量，低迷破局，除房地产企业提高产品质量，改进产品结构外，价格因素将会起到重要的作用。

### 后记

楼市调控，是麦田守望者，他将房价从危险的悬崖边拉了回来；市场需

求，是麦田守望者，合肥楼市健康发展需要需求的支撑；房价，也是麦田守望

者，他能真切地打动消费者的心。合肥楼市，2012，有了守望，才有希望。