

2014年10月沈阳房地产市场发展现状

2014沈阳别墅市场调研蓝皮书



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传媒集团组织发起。沈阳地产研究院是整合佳恒传媒集团旗下《沈城楼市》、《买房情报》、房小二网、都市短信四大媒体信息资源为一体的旗舰式地产研究机构。

沈阳地产研究院站在大数据时代的背景之下，承载沈阳房地产市场16年的深厚积淀，组建庞大的市场调研团队、数据分析团队、专家顾问团队，以“研究创造价值”的宗旨，为沈阳房地产市场的投资商、开发商、中介机构提供权威可靠的决策参考，为老百姓理性购房提供置业指导。沈阳地产研究院主要从事与沈阳房地产市场相关的政策解读、市场走势判断、专项调研、项目及产品定位、企业咨询及百姓购房服务咨询等多项研究。沈阳地产研究院致力于打造“专业的沈阳房地产信息服务商”，精准服务沈阳地产业，造福百姓千万家。

别墅购房群体积蓄已久 需求释放只是时间问题

目前沈阳别墅市场处于供大于求的销售状态，但是这并不代表目标客群的数量在减少，早在2011年下旬，沈阳以别墅产品为主要选择目标的改善型群体已经开始蓄势，时至今日已经有三年多的时间，所以这一群体非常庞大，只是他们受困于目前整体市场环境的趋冷，消费信心受到抑制，观望情绪浓厚。

造成别墅客群对别墅产品购买积极性不高的另一个原因是沈阳别墅产品的历史遗留问题。早在2000年左右，第一批别墅在沈阳诞生时，由于绝大多数开发企业不具备专业开发水平，导致了那一批别墅产品出现各种问题，包括建筑质量、物业、安保等服务的缺陷，造成别墅客群对别墅产品的不良印象，这种影响一直持续至今。随着品牌开发商的入驻，别墅产品品质、园林品质、服务水平的提升，高端客群对沈阳别墅的不良印象有所改观，但它始终造成了一部分人对别墅这类产品的误解，无法激发对于别墅的热衷和喜爱。

无论是中低端的刚需市场，还是用以提升居住条件的改善型市场，抑或像别墅这样的高端市场，对于沈阳而言都有无限的发展潜力，沈阳的整体房地产市场一直处于稳步、健康、向上的发展态势。目前全市的人均GDP还不足7000元，这距13000元以内的人均GDP所反射的房产的健康发展之路还有很大距离，所以未来仍会有较大的上升空间。



佳恒传媒集团董事长
沈阳地产研究院院长

赵志伟

出品 佳恒传媒集团

院长 赵贵武

总经理 孙 莉

研究员 王 岩

焦杨帆

蒋小芳

王 欢

申智超

市场支持 宋玉波

张治华

李雨珊

网站支持 房小二网

技术支持 张保辰

设计 崔俊喆

版权声明

本刊所有内容的版权归佳恒传媒集团所有，未经允许，请勿转载。

内部交流 参考资料

目录 CONTENTS

2014年10月沈阳房地产市场发展现状

一、2014年10月沈阳商品住宅市场现状	05
二、2014年10月沈阳存量房市场现状	07
三、2014年10月沈阳土地市场分析	08

沈阳别墅市场蓝皮书

第一部分 概况说明	09
-----------	----

- 一、别墅含义
- 二、别墅分类
- 三、沈阳别墅市场研究范围界定

第二部分 沈阳别墅市场发展概述	11
-----------------	----

- 一、沈阳别墅发展简史
- 二、沈阳别墅分布情况及板块分布特征
- 三、沈阳各类型别墅主力户型分析
- 四、沈阳各区域别墅上市均价比较
- 五、沈阳经济型别墅成市场主导
- 六、沈阳别墅1-10月份销售分析
- 七、沈阳别墅建筑风格总体情况

第三部分 沈阳别墅客群分析	15
---------------	----

- 一、调查目的
- 二、别墅客群调查情况分析

第四部分 沈阳别墅市场发展前景	18
-----------------	----

- 一、区域发展前景预测
- 二、功能开发前景预测
- 三、别墅类型前景预测

第五部分 业界墅评	19
-----------	----

第六部分 沈阳别墅市场的趋势预测	21
------------------	----

- 一、沈阳别墅洗牌在所难免
- 二、别墅向个性化发展
- 三、高附加值别墅趋势化
- 四、经济型别墅趋势化

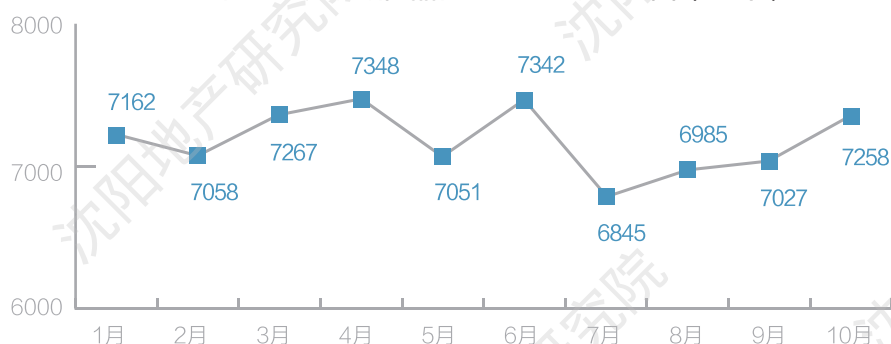
一、10月沈阳商品住宅市场现状

（一）2014年1-10月 沈阳商品住宅成交均价分析

2014年9月份，沈阳商品住宅的成交均价与8月份相比基本持平，但来到10月份，随着沈阳限购取消、贷款政策松绑等利好政策的落实，沈阳商品住宅的成交均价环比上涨3%，达到7258元/平。

在市民看房热情持续攀升的背景下，一些处于供需关系紧张或房价洼地地区的楼盘开始减弱或是取消之前的优惠政策，更有个别楼盘借势提价，这些，都促使沈阳商品住宅的成交均价在10月份有所上涨。

2014年1-10月沈阳商品住宅成交均价走势图（元/平）



（二）沈阳各区商品住宅成交均价分析

从图表中可以看出，沈河区与和平区列沈阳商品住宅成交均价前两位。皇姑区最近一段时间的成交均价处于稳步上涨之中，这主要是由于今年9-10月份，华润、金地两大高端楼盘入市，中海、万科旗下的项目也持续推新，使区域商品住宅销售量价齐升。

目前，沈北新区仍为沈阳的房价洼地，5000多元/平的成交均价远低于沈阳商品住宅的成交均价，尤其是区域内的虎石台板块、蒲河新城板块，更是出现了不少均价4000元/平左右的住宅，直接拉低了成交均价，加之道义板块内的部分楼盘给出了85折、88折等购房优惠，这种以价换量的做法虽然令区域成交均价下降，但却得到了购房者的极大欢迎。

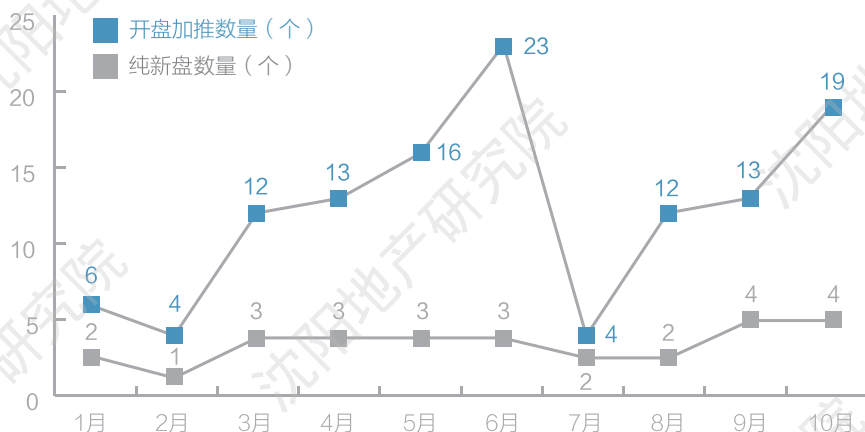
2014年10月 沈阳各大城区商品住宅成交均价一览（元/平）



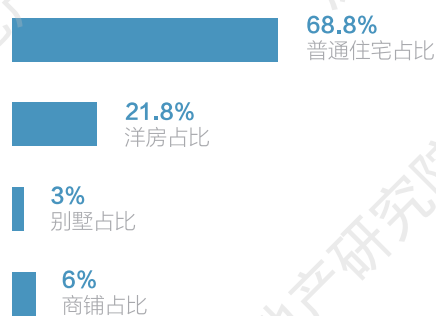
（三）沈阳2014年9-10月项目新品分析

据沈阳地产研究院统计，沈阳2014年1-10月项目开盘及加推122个，其中纯新盘27个，推盘高峰期为年中与金九银十期间。

沈阳2014年1-10月开盘加推项目走势图



沈阳2014年9-10月新品上市情况图



新品呈现如下特点：

50-90平刚需房源多。具体到产品类型上，9-10月新上市的商铺、别墅占比9%；多层洋房7个，占比21.8%；普通住宅22个，占比68.8%。在户型上，以50-90平的两居室、小三室户型为主，占比79%，均价为5689元/平，最低至3888元/平。

品牌房企最疯狂。金九银十期间，包括华润、金地、中粮、保利、万科、华发等约89%的品牌房企均放量冲刺。9月，中海·和平之门首度盛大开盘，中海城、中海寰宇天下，中海国际社区也均有新品释放。此外，品牌大盘碧桂园·银河城、万科·铁西蓝山也纷纷加推。进入十一，华发两盘联动，紧接着，金地·棕榈岛、金地·檀府、华润·中央公园、中粮广场在银十期间先后上市，掀起一股强大的品牌项目开盘潮，间接带动沈阳楼市成交回暖。

纯新盘呈上升趋势。数据显示，2014年每月的纯新盘上市量较少，趋于平稳，30%项目选择捂盘或延迟上市。进入金九银十后，纯新盘上市量略有回升。随着政策利好，年底业绩冲击，不排除淡季再迎开盘小高潮。

（四）房小二网400电话排名前十项目

沈阳地产研究院通过集团旗下房小二网的400电话，监测沈阳热销楼盘来电情况，排名如下。

排名	项目	参考价格	排名	项目	参考价格
1	信达·尚城	起价5080元/平	6	亿海阳光	均价5400元/平
2	V街区	均价4900元/平	7	碧桂园·太阳城	均价4500元/平
3	华发·岭南荟	均价7500元/平	8	铁西 华润·置地广场	起价8000元/平
4	中铁·丁香水岸	均价5500元/平	9	郡原·小石城	均价5300元/平
5	中海·和平之门	起价5688元/平	10	月星国际城	均价4500元/平

（五）房小二网用户关注点击量前十楼盘

排名	项目	参考价格	排名	项目	参考价格
1	沈阳碧桂园	起价2999元/平	6	华发·首府	均价8500元/平
2	越秀·星汇蓝海	均价6500元/平	7	保利·海上五月花	起价7600元/平
3	皇姑 华润·置地广场	起价9500元/平	8	盾安·新一尚品	均价5800元/平
4	依云首府	均价7800元/平	9	保利·香槟国际	均价7300元/平
5	首创·光和城	均价5500元/平	10	亚泰城	起价3800元/平

（六）2014年10月沈阳各区域销售景气指数排名

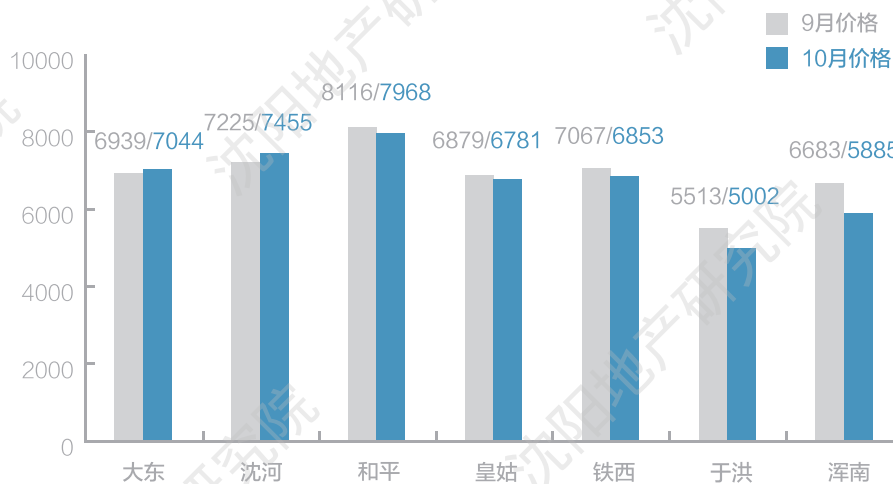
排名	区域名称	销售套数	景气指数	排名	区域名称	销售套数	景气指数
1	大浑南	2874	★★★★	5	沈北新区	1246	★★★
2	于洪区	2345	★★★★	6	铁西区	1178	★★★
3	和平区	1582	★★★★	7	大东区	824	★★
4	皇姑区	1169	★★★	8	沈河区	628	★★

二、10月沈阳存量房市场现状

（一）2014年10月 沈阳存量房成交均价分析

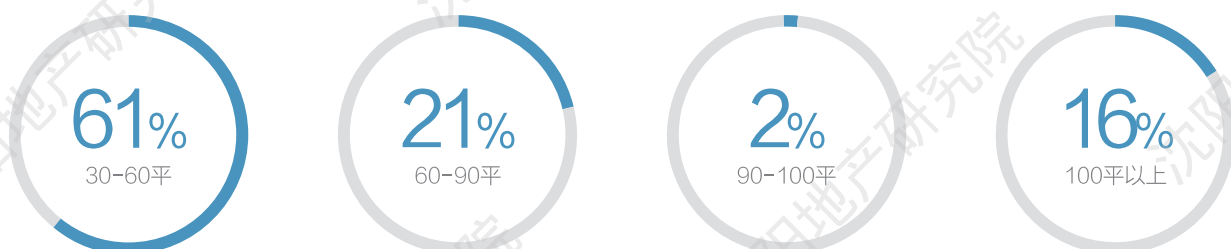
2014年10月沈阳二手房市场仍处平稳发展状态，无回暖迹象。监测的7个区域中仅有大东区与沈河区成交均价呈小幅上涨，原因是次新房供应量充足，销售增加。其它五大区域仍呈下降趋势，其中降幅最大的是浑南新区，较9月份每平米下降798元，其次是于洪区，较9月份每平米下降511元。

10月份存量房成交均价与9月份存量房成交均价对比（元/平）



（二）2014年10月沈阳存量房销售面积分析

10月沈阳存量房销售面积区间占比



三、2014年10月沈阳土地市场分析

2014年10月沈阳市土地市场信息监测

地块名称	坐落	面积 (平)	规划用途	起拍价 (元/建筑面积)	成交价 (元/平)	得标单位
SFXC14-020号 沈抚新城14020地块	满堂街道	22688.33	居住 (农民回迁)	838	840	中冶抚顺置业
SFXC14-021号 沈抚新城14021地块	满堂街道	95024.68	居住 (农民回迁)	965	967	中冶抚顺置业
SFXC14-024号 沈抚新城14024地块	满堂街道	41975.39	居住 (农民回迁)	573	575	中冶抚顺置业
2014-017号 南十一马路南地块一地块	和平区	10891.6	居住、商业	3082	3089	自然人
2014-018号 南十一马路南地块二地块	和平区	3033.2	商业	2786	2793	沈阳金叶房地产开发有限责任公司
2014-019号 北市一街西地块	和平区	14149.35	居住、商业	4147	4154	沈阳和荣房地产开发有限公司
2014-021号 老久华地块	沈河区	6909.97	商业	12000	12008	沈阳皇城置业有限公司
JK2014-8号 浑河十八街-21地块	沈阳经济技术开发区浑河十八街	4079.72	居住、商业	763	—	流拍
2014-020号 长江北街西赤山路北 (兰花基地) 地块	于洪区	24143	居住	2279	—	流拍

2014年10月沈阳经营性土地供应9宗，成功出让土地7宗，流拍土地2宗。10月土地供应总面积222895.24平，成交面积为194672.52平，占供应面积的87.3%。10月沈阳经营性土地供应面积环比增长近302%，土地成交总面积环比增长452%。2014年10月土地出让金额1078890680元（10.79亿元），创下半年单月土地成交总额新高。2014年10月沈阳土地市场随着楼市政策的解限也开始回暖，且成绩明显，可见开发企业对楼市恢复的信心。10月推出的土地有别于以往的城边用地，而是在和平、沈河等城心区域，稀缺土地的上市也为十月土地回暖起到了加温的作用。

沈阳别墅市场发展蓝皮书

第一部分 概况说明

一、别墅含义

别墅，国土资源部的定义是独门独户独院、两至三层楼形式、占地面积相当大、容积率又非常低的住宅，是在郊区或风景区建造的供休养用的园林住宅。

现在国内常说的“别墅”涵盖了国外的两种物业类型：一种是建在城里或者靠近城区的HOUSE（房子），一种是建在山野之间的VILLA（住宅），而VILLA才是真正的意义上的别墅。

2003年，国家建设部下发了“禁止审批别墅用地”的45号文件，以致2003年之后，真正的别墅项目销声匿迹。因此，目前国内销售的大部分别墅并不是VILLA，而是HOUSE，是“泛别墅”或“类别墅”，是拥有别墅品质的中高端住宅，也是本研究报告的主要研究对象。

二、别墅分类

别墅市场发展至今，类型不一，分类方式繁多，以下主要从别墅建筑形式、户型结构、景观设施、品质价格进行分类。

按照别墅的建筑形式与户型结构分类

类型	形态	定义及组成形式	主力面积	基本配套	特征
独栋/类独栋	□	独门独院，上有独立空间，下有私家花园领地，四面有窗	260-800平	独立花园车位，且双车位	私密性强，土地占有大，市场价格高，为最高端的别墅类型
双拼	□□	两户产品并排连在一起，两户共用中间墙，三面有窗，有统一的平面设计和独立的门户	200-600平	独立花园、有车位	有天、有地、有独立的院落，降低了社区密度，兼顾私密性与性价比
联排	□□□□	三至八户并排连在一起，每户都拥有二至四层的空间，每两户共用中间墙，把边两户三面有窗，中间户两面有窗	170-400平	公共花园、有车位	可同时见天、见地，但花园空间较少，私密性略差，不过价格也略低
叠拼	□ / □	多户上下连在一起，下层有花园，上层有阁楼，一般为四层带阁楼建筑	150-200平	公共或独立花园、有车位	不可同时见天、见地，但价格较低

按照别墅的地段与景观分类

类型	简单定义	所处地段	特征
生态型别墅	位于城市远郊或近郊，周边自然环境优美且多样的别墅群落	城市远郊或近郊	园区内绿化率高于40%，容积率低于1.0，周边拥有山、海、湖、河、森林等自然景观
城市型别墅	位于城市中心或离城市非常近的区域内，以别墅形式存在的建筑群落	城市主城区	占据核心区位、交通出行便捷、生活配套完善、环境闹中取静、保值能力强
人文景观别墅	园区内的文化氛围较浓，个性鲜明，拥有丰富景观小品的别墅群落	城市核心区或近郊	园区内，人工建筑了休闲娱乐、健身运动、商务会客等设施或空间，假山水系、景观小品等人造景点丰富

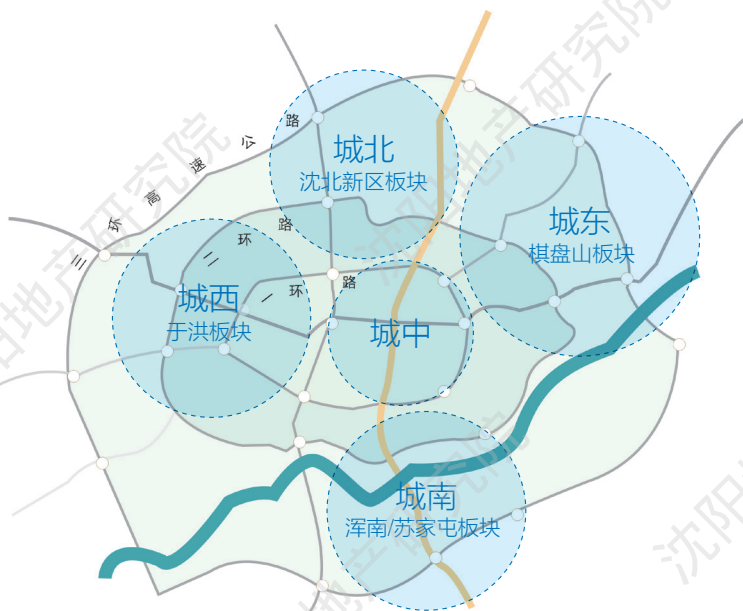
按照别墅的品质及价格分类

类型	简单定义	主力面积	主力价格	特征
中高端别墅	别墅本身品质较高，大多为园区内只有别墅这一种建筑形态	300-500平	300万/套以上	设计、施工、环境、管理等方面的品质均较高
经济型别墅	面积相对较小、总价相对较低的别墅产品	180-250平	200万元/套以下	价格适中、功能实用，适合中产阶层的消费水平

三、沈阳别墅市场研究范围界定

目前沈阳在售的别墅项目主要分布在棋盘山板块，浑南区的全运板块、白塔板块，沈北新区的蒲河沿线，于洪区的北于洪板块、西于洪板块、于洪新城板块，和平区的长白岛板块，以及胡台、兴隆堡、苏家屯区域等。

在主城区中，我们又按沈阳市民日常的生活习惯引入了城东、城西、城南、城北及市中心的概念，具体板块划分可参见右图。



沈阳别墅分布示意图

第二部分 沈阳别墅市场发展概述

一、沈阳别墅发展简史

纵观沈阳别墅的发展历程，从最初的满是神秘色彩，到如今各类别墅产品星罗棋布；从别墅仅分布于大浑南航高基地板块，到如今棋盘山、沈北、及城心区域的别墅共荣发展；从只能被极少部分财智阶层专有，到城市中坚阶层加入买别墅、住别墅的行列，别墅经历了一个逐渐完善、细致分化的过程。

别墅萌芽期：1992年-2000年

沈阳最早期的别墅可以追溯到1992年。那一年，河畔花园的20栋别墅开启了沈阳的“别墅元年”。尽管别墅数量不多，但却轰动一时，在沈阳别墅史上占有相当重要的分量。

1996年开始，沈阳的别墅数量有所增加，且形成了南北共荣的格局。南部苏家屯区域的佳地园、桃仙机场板块的凤凰花园，北部北于洪的靓马庄园、加州花园，都风靡一时。其中，总占地20万平的凤凰花园，涵盖单体及联排产品，售价仅为2688-3500元/平，堪称南部别墅板块的代表之作。而北部的别墅则以建设集中颇为引人关注。

此时的别墅项目的建筑品质一般，园区规划也并不成体系，不过在当时，仍旧备受高端人士认可。至于如今别墅盛行的东部棋盘山板块，在当时尚未形成居住氛围。

需要说明是，在此阶段，国内一线城市中的别墅开发已经初具规模，但沈阳的别墅发展才仅处于萌芽期，明显滞后。

别墅放量期：2000年-2006年

2000年，沈阳别墅产品的分布发生变革，花溪山庄、美地庄园、锦绣山庄、信盟花园等别墅项目纷纷布局机场路附近，以满足商务人士的出行需求，进而形成了沈阳最早的、成型的别墅区——桃仙机场别墅区。

2002年左右，沈阳别墅逐步向自然环境得天独厚的植物园及棋盘山板块转移，客群主要为私营业主。他们在市中心并不缺少住宅，大多是出于对田园生活的向往而选在风景秀丽的地区居住，过着“5+2”的“工作+度假”生活。

到了2004年，沈阳70%的别墅项目分布在东部和南部，形成了东、南两大板块对垒角逐之势，其中，东部的奥林匹克花园、南部的香格蔚蓝为当时具有代表性的两大项目。

这一时期的别墅品质与园林景观已经较萌芽期有所提升，更有许多开发商聘请国外的设计公司对项目进行整体的规划与建设，但在物业管理、后期服务方面，仍存在一些不足，有待完善。

别墅群雄并起期：2006年至今

2003年“禁止审批别墅用地”的45号文件，以及2005年后的“国八条”、“国六条”等系列国家调控政策，对沈阳的别墅销售产生了极大影响，但2006年7月开始，沈阳别墅市场瞬间由冰点转换为沸点，以万科为代表的品牌开发商角逐沈阳别墅市场。

2006年10月，东部棋盘山板块的万科·兰乔圣菲低调开盘，却引发强烈反响，作为顶级别墅项目，万科·兰乔圣菲受到东北财富阶层的一致追捧。此后，沈阳的别墅市场进入了一个空前绝后的提速发展阶段，棋盘山、沈北新区、浑南成了别墅分布最为密集的板块，此外，和平长白岛、于洪新城、北于洪也有少量别墅分布，沈阳别墅市场多面开花。

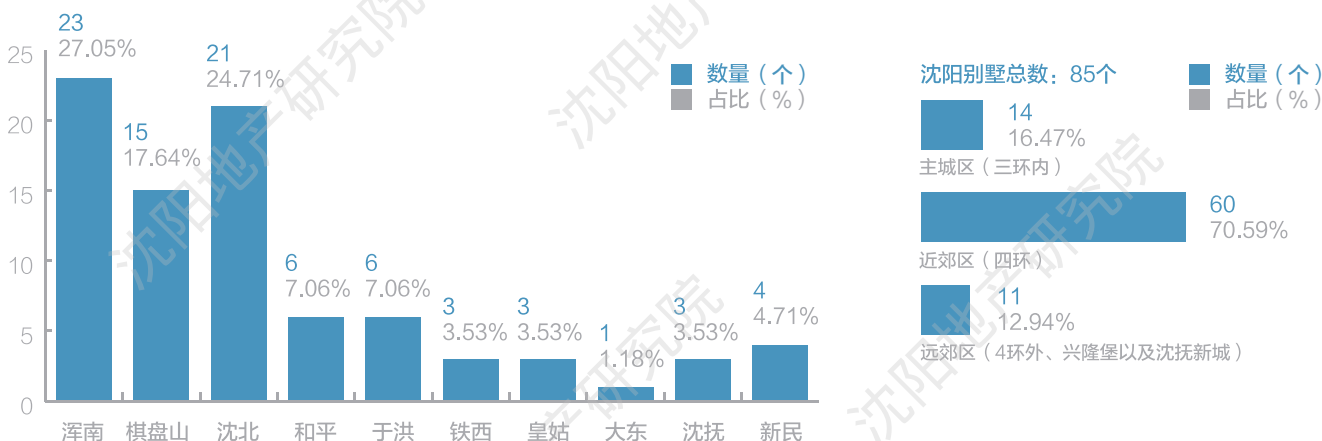
2010年至今，沈阳的别墅价格从3000多元/平进入到万元时代。东部的保利·十二橡树庄园、中旅·国际小镇、万科·惠斯勒小镇等典型的中高端别墅纷纷亮相；南部的听雨观澜流水别墅、金地长青湾等项目也备受热捧；还有北部的逸景·盛熙城、龙湖·滟澜山、新湖·仙林金谷等项目，表现同样可圈可点……

一线品牌开发商纷纷发力别墅市场，促使沈阳的别墅项目在园林景观打造、室内空间设计、人文环境营造、物业水平提升等各方面愈加精耕细作，建筑风格也更加多样化，产品更趋于多元化——豪宅型别墅、经济型别墅，生态别墅、城心别墅等各类产品百花齐放，竞争加剧，品质升级。

二、沈阳别墅分布情况及板块分布特征

沈阳市的别墅项目主要分布在棋盘山、大浑南、沈北新区、主城区及远郊区（例如：沈抚新城和胡台兴隆堡）。

沈阳各区域别墅项目占比



沈阳包括沈抚新城，共统计别墅85个，其中以三环内为主城区定义，四环为近郊别墅，四环以外为远郊别墅。可见沈阳别墅产品主要为近郊别墅，占比为70.59%，其次是主城区别墅，占比16.47%，远郊别墅项目受地域等多重因素影响占比较少，仅为12.94%。从各区域的别墅占比来看，同近年城市土地规划开发有关，随着主城区土地资源日益减少，作为主城区的和平、沈河等区域别墅用地资源稀缺，少量的别墅开发已成为城市稀缺产品。与此同时，近年重点开发的大浑南、沈北新区及棋盘山地区，大面积土地供应及得天独厚的自然资源，为别墅产品的开发提供了有利的客观条件。

2014年沈阳别墅类型占比



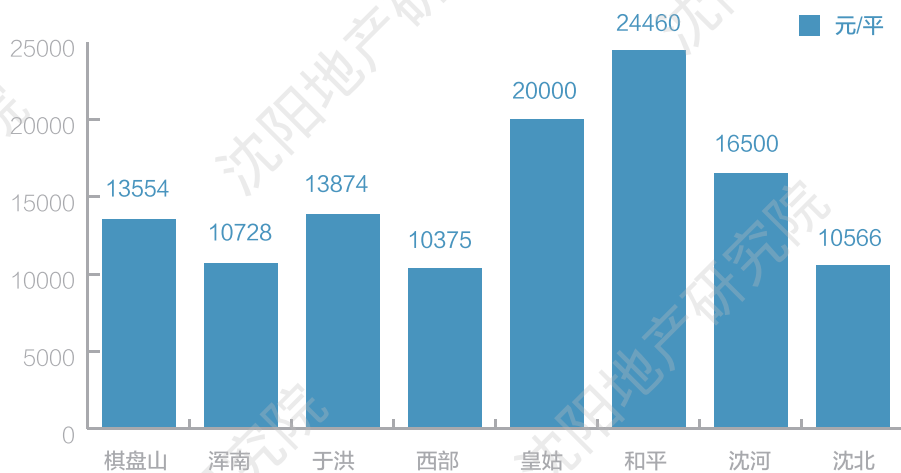
从图表可见，市场占有率最大的为联排别墅，占别墅市场的57.14%，独栋、类独栋及双拼的占有量持平，叠拼别墅非市场主流。

三、沈阳各类型别墅主力户型分析

沈阳别墅户型占比情况

独栋户型	300平以下	301-400平	401-500平	501-600平	600平以上
	28.57%	23.81%	9.52%	19.05%	19.05%
联排户型	小于200平	201-300平	301-400平	400平以上	
	10.81%	56.76%	18.92%	13.51%	
双拼户型	300平以下	301-400平	401-500平	501-600平	600平以上
	11.11%	44.44%	5.56%	22.22%	16.67%
叠拼户型	小于200平	200平以上			
	95%	5%			

四、沈阳各区域别墅上市均价比较



从以上图表可以看出，沈阳市内五区的别墅项目上市均价居于首位，这主要受到地价的影响，市中心土地稀缺，别墅上市供应有限，所以价格略高于其它区域。棋盘山板块，尽管占尽资源优势，属于沈阳最佳生态别墅区，但是由于供应量较大，所以板块内的别墅价格依然在低位行走，基本与于洪区别墅均价持平。大浑南区域处于上升期，别墅价格在未来还有一定的上升空间。

五、沈阳经济型别墅成市场主导

据沈阳地产研究院调查显示，目前沈阳热销别墅中，经济型别墅占64.29%，远远高于中高端别墅35.71%，成为别墅市场销售主导。

沈阳别墅市场2014年经济型与高端别墅占比情况

中高端别墅	经济型别墅
中高端别墅一般涵盖独栋、类独栋、双拼别墅，各地早期开发的大多数别墅项目都属于此范畴，独栋建筑面积在300-500平左右，占地大多为1-2亩，层数在一至三层。这类别墅同样需要相当的环境资源，也有项目采用大规模人工造景的方式强化其环境优势。	沈阳市场上的经济型别墅以联排别墅居多，大多为6-8联排，建筑面积以180-250平左右为主，层数为三层，价格多在150-200万/套为主。经济型别墅在近几年的别墅市场上集中涌现，受众主要以都市新贵为主，堪称别墅市场上的新象。
35.71%	64.29%

六、沈阳别墅1-10月份销量分析

2014年沈阳别墅销售惨淡，项目销售同比2013年下降53%。在此大环境下，约26.92%的别墅项目1-10月无成交，34.62%的项目销售不到10套。

相对于别墅市场的总体惨淡，仍有10%的别墅项目销售在50套以上。其中经济型别墅首创·棋盘山1号、沈阳碧桂园销售态势最佳，基本上领先其他别墅项目，而城心别墅中海·盛京府和以主打温泉的经济型别墅格林康泉府也取得相对不俗的成绩。沈阳地产研究院发现，经济型别墅、城心别墅、温泉等特色别墅成为今年市场销售的主流。且无论产品质量多高、配套如何齐全，越高端的别墅，销量越低。

沈阳别墅1-10月销量情况分析



七、沈阳别墅建筑风格总体情况

目前沈阳别墅建筑风格十分多样化，紧跟国内与国际先进潮流。其中高贵典雅的英伦、欧式风格占据主要份额，均以22.86%领衔，地中海风格以17.14%紧随其后。值得一提的是，近年沈阳中式建筑风格也逐渐兴起，使得沈阳别墅市场中西合璧，百花齐放。

沈阳别墅建筑风格情况

建筑风格	占比	风格特点	代表项目
英伦风格	22.86%	简洁的建筑线条,凝重的建筑色彩和独特的风格,坡屋顶、老虎窗、女儿墙等为主要特征	中海·爱丁堡、宏发·唐宁道5号 上置·香岛原墅、保利·海上五月花 保利·溪湖林语
北美风格	11.43%	大窗、阁楼、坡屋顶、丰富的色彩和流畅的线条,外观简洁大方,多种风情融于一体	沈阳万科惠斯勒小镇 保利·十二橡树庄园
中国风格	5.71%	延续中国传统文化,通过粉墙黛瓦、传统四合院、江南园林等建筑及园林形式,再现中国传统建筑风貌	明清册、锦园
地中海	22.86%	淳朴的颜色,红瓦白墙,简单、圆润的线条	首创·棋盘山1号、漫步地中海 中地北纬42°、龙湖·香醍漫步 富力·塞戈维拉
法式	14.29%	屋顶多采用孟莎式,坡度有转折,老虎窗,气势恢宏	世家公馆、壹号官邸 新湖·御和园、中海龙湾
欧式	17.14%	喷泉、罗马柱、雕塑、尖塔、八角房,是一种独特性的文化潮流	阳光100果岭公馆、红星威尼斯庄园
新古典主义	5.71%	古典、原味、传承经典,融入维多利亚式、自由欧洲式等纯正别墅元素	中海·盛京府、碧桂园·银河城

第三部分 沈阳别墅客群分析

一、调查目的

沈阳地产研究院发放1200份调查问卷,回收有效问卷1039份,对具有别墅购买力的意向客群进行调研,通过了解目前沈阳别墅客群的基本情况,使别墅销售更有针对性,使别墅产品的设计规划更有目标,避免别墅资源和自然资源的错置和浪费。

二、别墅客群调查情况分析

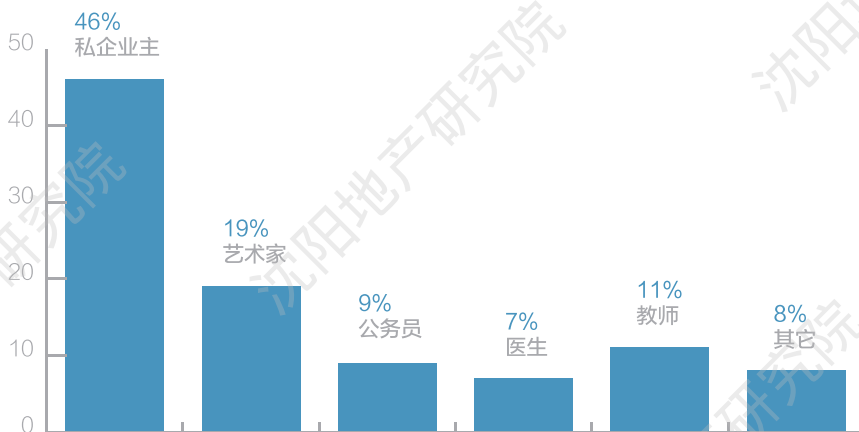
1、沈阳别墅客群变化分析

沈阳别墅客群近几年发生了显著变化,除了原本处于金字塔尖的高端人群外,一些城市中产阶层也加入了购买别墅之列,别墅客群呈现出年轻化的趋势。

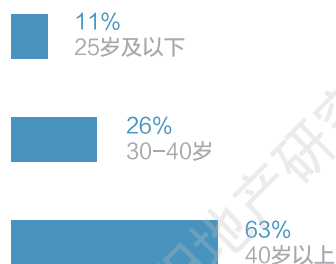
从客群心理分析来看，金字塔尖的人群由于受到经济大环境的影响，不急于购买别墅，一定程度上对大面积别墅的销售造成了影响。与此同时，由于某些行业收入的增加，一些城市新贵加入了购买别墅的大军，低总价的经济型别墅满足了他们的别墅梦想。

2、别墅客群构成情况分析

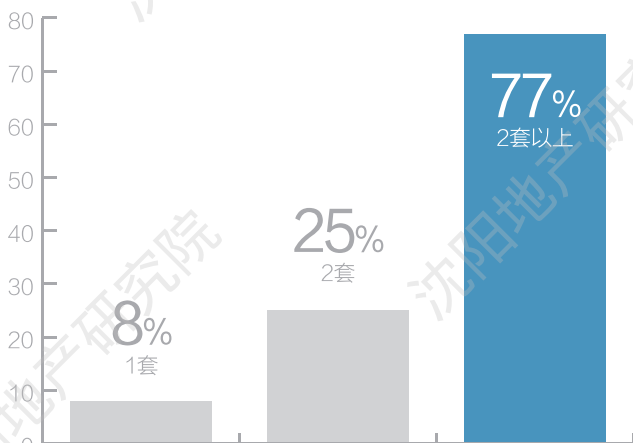
沈阳别墅客群职业占比分析



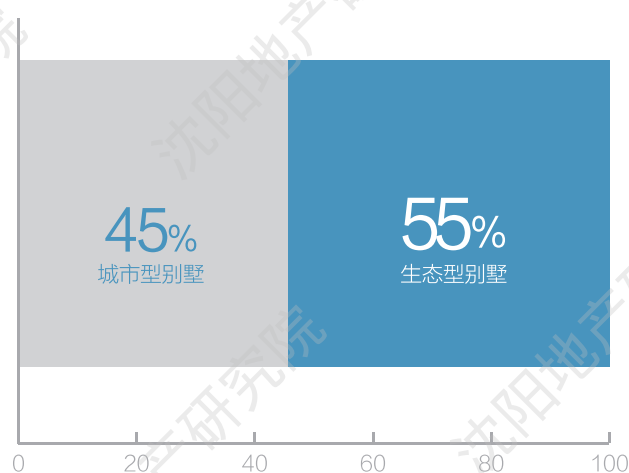
沈阳别墅客群年龄占比分析



沈阳别墅客群已有房产数量占比分析

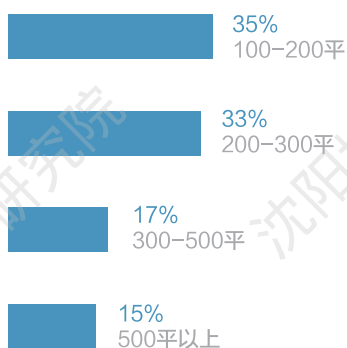


沈阳别墅客群类型选择占比分析

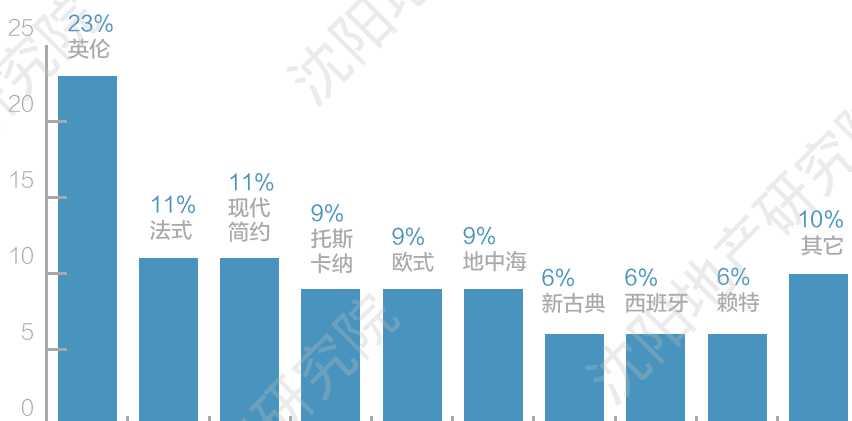


3、别墅需求情况分析

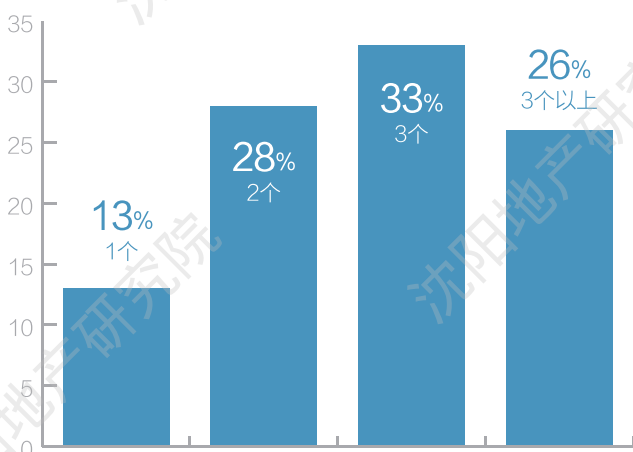
沈阳别墅客群意向购买面积占比分析



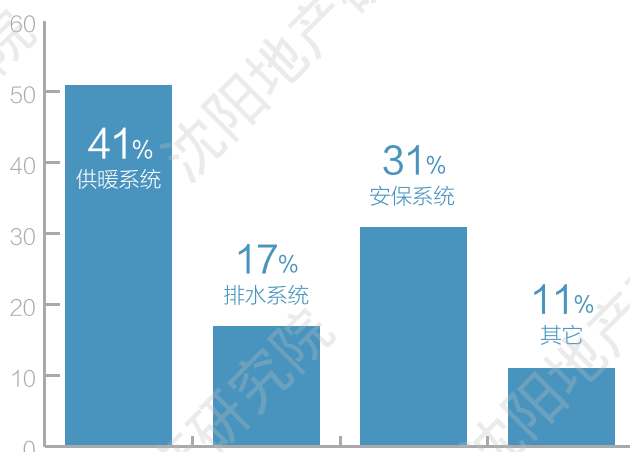
沈阳别墅客群风格偏好分析



别墅需求分析
车库或车位配比占比分析



别墅需求分析
别墅配套设施重视程度占比分析



第四部分 沈阳别墅市场发展前景

一、区域开发前景预测

区域		发展前瞻
三环内主城区	城西	于洪新城目前已有别墅在售，待现有货量去化后，不会有大规模开发
	城南	长白岛占据地利优势，具备开发别墅的先决条件，适宜高端别墅，供应量有限
	城北	北皇姑经济区部分项目试水别墅，预计不会大规模出现
	城东	东沈河临浑河，具备别墅开发的土壤，目前2个项目在售，供应日益减少
	城中	土地寸土寸金，别墅开发可能性不大
三环外区域	沈北新区	目前别墅市场表现平平，销量不佳，可往经济型别墅方向入手
	棋盘山	生态环境一流，自然资源优势明显。目前别墅供应量较大，且良莠不齐，未来真正高品质的别墅及经济型别墅会有市场
	浑南新城	临近桃仙机场、新南站即将投入使用，在交通上占有优势，且区域发展处于上升期，别墅市场依然有发展空间，未来供应量大

二、功能开发前景预测

功能	发展前瞻
居家型	城市别墅的出现，让别墅的居住功能更加凸显，别墅作为第一居所显得更为重要
度假型	满足部分人士“5+2”的生活方式，棋盘山别墅及温泉别墅较为适宜
商务型	部分用作企业会所，未来有一定发展空间
投资型	别墅多用来自住，投资型别墅非市场主流需求
旅游型	沈阳旅游资源缺乏，非市场主流需求

三、别墅类型前景预测

类型		发展前瞻
类独栋及独栋别墅	市场	容积率低于1.0的别墅限制审批，将成为稀缺产品
	产品	多为资金实力较强的私企业主购买，对产品品质、品牌及个性化较为看重
	客户	注重私密性及安全性，对物业管理要求较高
联排别墅	市场	别墅市场上的主流产品，180-200平左右的经济型别墅需求增长较快
	产品	较大花园面积的边户，规划与时俱进及品质较好的经济型别墅将逐渐受认可
	客户	都市新贵，多作为第一居所
双拼别墅	市场	仅次于类独栋，面积段较大，对客户实力要求较高
	产品	面积多在300-500平之间，未来市场去化难度较大
	客户	对于居住品质有较高的追求
叠拼别墅	市场	面积较小，非独门独院，属市场上的非主流产品
	产品	多为2层，有别墅的元素在里面，但是别墅味道相对欠缺
	客户	资金实力不足的客户，满足别墅梦想

第五部分 业界墅评

佳恒传媒集团 | 总裁 杨晓海

沈阳别墅销售空间巨大 关键是让买它的人更懂它

沈阳房地产市场发展进程较慢，起步相对较晚，别墅是所有类型产品中发展最为缓慢的。15年前，当第一批比较成规模的别墅在沈阳诞生时，客群对于别墅的认识还非常粗浅，绝大多数的别墅物业服务甚至无法满足业主最基本的生活需求，经过那一次的尝试，使别墅客群对于别墅产品增加了认知，从而形成最初对于别墅产品鉴别的经验。

别墅产品相比普通住宅，制约它发展的要素更加单纯，普通住宅对于限购、信贷等的政策比较依赖，而别墅产品的发展则与国家的土地政策相互依存，别墅产品通常拥有良好的自然资源环境，容积率较低，占天占地，属于一种稀缺型产品，如果别墅产品的土地供应减少，那么它的价值必将水涨船高。

目前沈阳别墅产品的比例相比其它城市要低得多，而别墅的潜在消费群体数量庞大，所以沈阳的别墅市场仍有较大销售空间。但大多数沈阳的高端圈层消费群体对于别墅产品的价值认识不足，并没有形成一种消费习惯，对于别墅的深度挖掘和喜爱没有达到爆点。

目前别墅市场的销售环境普遍趋冷，这主要源于别墅产品的增值保值功能相对复杂，因此只适合那些具有真正持有与收藏能力的群体，对待别墅就要像对待古董一样，它的升值空间虽然无限，但是过程却相对漫长。

新希望·紫檀山 | 总经理 崔钟凯

别墅代表作：新希望·紫檀山

楼市新政对别墅市场影响不大 别墅供大于求只是相对的

别墅属于特殊的产品形态，尽管最近国家出台了一系列楼市新政，但是对别墅市场的销售并未产生实质性的影响，更多的是对消费者的信心起到一定的提振作用。

目前来看，一些高端别墅客群退出了市场，沈阳别墅存在供大于求的现状，但是这只是相对的。随着国家“限墅令”的出台，容积率1.0以下的别墅项目不再获批，未来的独栋及类独栋产品将逐渐退出历史的舞台。而从长远来看，居民收入不断增加，对别墅需求不断增加，但是占有稀缺资源的低密度别墅产品供应有限，未来必将出现供不应求的局面。土地作为不可再生资源，未来低密度别墅产品有着广阔的发展空间。

近年来，沈阳别墅产品与时俱进，发生了很多变化。比如在空间格局上，迎合别墅家庭二孩的需求，设置了两个儿童房，并且每个房间都做到套房式主卧，增加居住的舒适度；有些别墅增设了电梯等人性化设施；考虑到别墅人群亲近自然的需求，将花园面积拓宽；根据现代家庭车辆的增加，设置双车位车库等，都是适应市场迎合受众的表现。

辽宁蔚蓝地产 | 董事总裁 孙刚

别墅代表作：听雨观澜

一、未来沈阳两类别墅发展前景较好

第一类是拥有真山真水自然资源的精品别墅会受到认可。随着别墅规划审批难度越来越大和沈阳自然山水资源愈加稀缺，位于此类区域的精品别墅物以稀为贵，在不远的将来会受到真正有实力及有品位的高端客群青睐。

第二类是中低总价的城市别墅产品将被市场追捧。城市别墅既有别墅的高端居住体验、又具有生活便利的特点。在面积适中、品质较高、规划合理的前提下，会受到年轻的都市新贵和有实力的退养客群的追捧。

无论是上述哪一类产品，客户都会追求物业服务好、对业主有人文关怀的低密度高舒适度居住体验。比如引入蓝卡健康管理、OTO智能社区服务系统、智能家居、教育配套等的别墅项目，更能符合现代人对生活理念的追求。

二、给沈阳别墅从业者的三点启示

首先要开拓视野，了解一线城市别墅市场的发展趋势与脉络，时刻关注别墅消费人群的需求变化，根据消费人群来调整策略，满足市场需求。

其次，在拿地阶段就要做好产品及市场定位，前期的策划定位决定了项目能否成功销售的70%，而后的其他因素只占30%。

再者，开发单位宜适时调整金融策略及付款方式。今年以来，针对消费者担心房价下降等顾虑，采取垫首付、补差价、可退房等策略，更能迎合当下消费人群的心理。

青建·明清册 | 董事 温小明

别墅代表作：明清册

别墅不仅是建筑符号，更是一种文化的传承

中国具有5000年的历史文明，在早期，具有代表性的传统建筑大多集中在华北、中原一带，到了宋朝，江浙一带的苏州园林更为盛行。但在我国北方，能够代表中国传统文化的建筑寥寥无几。今年，从中央到地方，都在倡导中国传统文化的回归与复兴，作为顶级的建筑形式，别墅更要率先唤醒一个民族的文化记忆，将中国的传统文化进行传承，将泱泱华夏的民族之魂进行延伸，中式别墅就承担起这样的角色。

目前，沈阳的许多别墅项目都在复制别国的建筑形式与建筑风格，但事实上，建设别墅不仅要学习与模仿外在的、表面的形式，更要将其精髓运用到自身的别墅项目中；不仅要知道怎么做别墅，更应该知道为什么这么做，想要表达什么，将更多的内涵、文化注入别墅之中，赋予建筑以灵魂。应该说，别墅是哲学、美学、艺术、园林、风水、饮食习惯的融合，不单单是简单的建筑符号，而是有特定灵魂与内涵的生活载体。此外，一个地方建筑的形成，应与当地的气候条件、百姓的生活习惯息息相关，要因地制宜，根据本土的人居特征与习惯进行改造，对生活方式进行引领，这样的别墅更具生命力。

碧桂园 | 东北区域营销总经理 周景峰

别墅代表作：沈阳碧桂园、碧桂园·银河城、碧桂园·凤凰城、碧桂园·太阳城等

豪宅置业迎来最佳时机 别墅重在营造圈层文化

前几年，不断收紧的限购政策和不断抬升的首付比例，让豪宅市场步入寒冬，但在“认贷不认房”新政出台后，市场的风向开始发生变化，很多买家因为新政在心理上有所触动，边看边等，看房的积极性也提高了，豪宅市场有望借此“换季”，步出寒冬，所以我认为，这也是豪宅置业的最好时机。

现在，衡量一个豪宅社区的价值更重要的因素除了建筑品质，更在于“看不见”的部分，除了优质的物管服务外，更多由圈层平台、资源平台和社区文化构成，体现高端物业特有的价值，拥有强大圈层文化的项目，才更受买家青睐。目前沈阳不少别墅正在积极营造圈层文化，专为智富阶层人士量身定制了多元化的高端社交娱乐平台，并通过如儿童钢琴讲座、定制私家晚宴、红酒品鉴、高球大赛等涵盖从儿童、青少年、商务阶层、名媛贵族到老年长者的娱乐体验活动，将相同圈层的人士汇聚一起，以此带动别墅销售。

万科惠斯勒小镇 | 路淞凯

别墅代表作：万科惠斯勒小镇

棋盘山别墅板块趋于饱和 5-10年内市场向好

一般而言，别墅应该具备以下要素，一是与城市之间保持合适的居住尺度，符合别墅消费人群远离闹市喧嚣，喜欢静谧的特点，同时还要兼具交通上的便利性。二是具备一定的生态属性，如棋盘山别墅区占据了沈阳最为有利的稀缺自然资源，依山傍水，生态环境在沈阳位居首位，自然资源不可复制。三是别墅产品应该具备一定的稀缺性。从拿地来看，从东陵公园开始到世博园西侧，10余个别墅项目汇聚于此，棋盘山最好的别墅地块几乎开发殆尽，通过5-10年的缓冲期，棋盘山别墅的稀缺性将日益凸现出来。

对于置业者而言，如果不喜欢进行二次交易，就应在首次购买别墅时慎重选择，从地段、生态、产品等多方面进行考量。此外，别墅项目由于具有水系等景观，后续的维护费用高昂，选择时最好将开发商的品牌及物业服务等考虑在内，以保障入住后持久的舒适度。

第六部分 沈阳别墅市场趋势预测

一、沈阳别墅洗牌在所难免

目前沈阳别墅发展良莠不齐，有的项目热销，称雄市场，而有的产品搁浅几年销声匿迹。在当前的市场情况下，消费者购买数量有限，别墅供大于求，别墅市场的洗牌在所难免，在大浪淘沙中，规划迎合消费者需求，产品做得精粹、硬件及软性服务均好的项目，必将在市场上得以良性发展。

二、别墅向个性化发展

目前沈阳别墅产品的同质化现象较为严重，不同层次的消费客群有不同的需求，沈阳别墅产品的档次较为模糊，顶级及真正的高端别墅较为欠缺，满足不了高端消费者的需求；大部分为普通别墅，缺少自身的个性及吸引力，现在沈阳别墅开发商已经意识到这一点，并且通过配套、风格、格局等方面进行创新，未来别墅的个性化也将成为一种趋势。

三、高附加值别墅趋势化

别墅发展到今天，已经不仅仅是一种建筑符号，而是消费者身份、地位的象征，使用者品位的体现，别墅置业者想要得到的是对自身价值的认同和圈层活动的场所。买别墅的人越来越重视产品的附加值，即物业服务、社区配套、景观园林、庭院生活、社区圈子等，沈阳别墅的高附加值特征将愈加明显。

四、经济型别墅趋势化

未来，别墅用地将逐渐紧缺，高端别墅产品市场消化有限，经济型别墅乃大势所趋。今年沈阳别墅市场上，经济型别墅热销已经初露端倪。随着时代的变迁，经济发展以及人均收入的增加，城市中产阶层将成为别墅消费的主力军。经济型别墅面积段一般控制在150-250平之间，销售价格大多在100-200万之间，位置处于三环外，交通便捷，可作为城市别墅第一居所使用，建筑形态以联排为主，规划设计符合都市新贵的生活喜好，必将受到中产阶层的喜爱。

附：沈阳在售别墅列表（部分）

项目名称	项目地址	主推面积 (m ²)	均价 (元 / m ²)	物业费 (元 / m ²)
城东（棋盘山沈北蒲河板块）	沈阳碧桂园	沈北新区碧桂园 10 号（世博园西北侧）	山居小墅 181-199 钻石郡 564-642	130-150 万 / 套为主 别墅 2.5 钻石·墅 5.0
	保利·十二橡树庄园	东陵区沈棋路（盛京高尔夫东行 1500 米）	联排 230-280 独栋 280-335	联排 10000、独栋 18000 3.2 3.8
	中旅·国际小镇	东陵区（浑南区）沈棋路 36 号	230-251、292-342	6777 起 3.5
	新希望·紫檀山	东陵区东陵东路 86 号	联排 245-297 类独栋 280-380	10000-12000 18000-20000 5
	亿达·玖墅	东陵区双园路 116 号	独栋 733、联排 253-380 类独栋 380-430	20000、8500-13000 16000-18000 独栋 3.8 联排 3.2
	万科·惠斯勒小镇	东陵区世博东街 59 号	联排 210-220、类独栋 330 叠拼 170	240-290 万 / 套、550-650 万 / 套 170-190 万 / 套 4.8
	龙湖·滟澜山	沈北新区实园街 9 号	独栋 312-345、叠院 88-105	10000、叠院 100 万 / 套 4.5/3.0
	越秀·峒湖郡	沈北新区蒲北路 6 号	联排 199-290、双拼 365-414 独栋 444-630	8000-10000、11000-14000 15000-20000 4.5
	香格里拉	沈北新区蒲河路 8 号	独栋 204-257	13200 3.0
	绿地·大溪地	沈北新区天时街 66 号（东北育才学校对面）	420-500	12000 元 / 平 未定
	泰盈·九如溪谷	沈北新区蒲河新城人和街 168 号	联排 185-203	8000-8500 2.0
	世茂·诺丁山	沈阳世博园西门对面	联排 140-300 双拼 270、独栋 600/700	10000-12000 双拼 14000-15000、独栋 15000 4.5
	首创·棋盘山 1 号	东陵南街 16 和 18 号	联排 220-320、双拼 260-405	8000、18500 4.0
	中地·北纬 42°	棋盘山风景区满堂街道	独栋 1100、联排 310-380 类独 566、叠院 106-171	未定 未定

	项目名称	项目地址	主推面积 (m ²)	均价 (元 /m ²)	物业费 (元 /m ²)
城北 (道义板块)	碧桂园·太阳城	沈北新区七星大街 (原盛京大街) 与蒲河大道交汇处	大花园美墅 316-342	7000	2.2
	中铁·人杰水岸	沈北新区蒲河路 27 号	别墅 376	15000	2.5
	荣盛·香缇澜山	沈北新区蒲南路 9 号	别墅 320-450	200-434 万 / 套	3.8
	南湖·仙林金谷	沈北新区天乾湖街 2 号	独栋 324-388	300 万 / 套起	4.5
城中 (和平皇姑沈河板块)	中海龙湾	和平区南京南街三好桥 / 工农桥下桥南行	四联排、六联排 300-400	500 万 / 套起	4.6
	格林观堂	和平区长白西路 29-1 号 (售楼处)	联排 260 双拼 292	联排 480-520 万 / 套 双拼 580-620 万 / 套	3.5
	红星·威尼斯庄园	和平区长白岛夹河路 6 号沈水湾高尔夫俱乐部对面	别墅 230-308	700-1800 万 / 套	4.8
	世家公馆	和平区长白岛胜利大街旁	公馆 251-713	未定	未定
	保利·海上五月花	售楼中心: 沈河区东陵西路 29 号 (保利花园西侧)	六联排 280-315	13000-20000	未定
	中海·盛京府	皇姑区昆山西路与塔湾街交汇处 (原车辆厂)	联排 300-480	600 万 / 套	3.5
	保利·溪湖林语	皇姑区黄河北大街	联排 227-350	8500	3.0
	中海·爱丁堡别墅	于洪区西江街与白山路交汇处	联排 200-300	280 万 / 套起	3.5
城西 (于洪新民板块)	绿地·国际花都	怒江北街与赤山路交汇处西行 800 米	165、190	140 万 / 套、170 万 / 套	未定
	碧桂园·银河城	汪河路沈阳碧桂园玛丽蒂姆酒店旁	联排 370-470 双拼钻石·郡 562-642	联排 10000-11000 (仅 60 席) 双拼 20000	3.3 普通别墅 5
	宏发·唐宁道 5 号	保工街南与吉力湖街交汇处东行 200 米	英式联排 232-281	16200	4.0
	宏发·天琴湾别墅	南阳湖大街与细河南路交汇处 (滑翔生日城南行 2 公里)	英式联排 170-230	14000	3.5
	阳光 100 果岭公馆	铁西经济开发区七号街 18 号	联排 292、471、双拼 628	15000	5.0
	依云温泉小镇	于洪区蒲河湿地和原 304 国道交汇处	联排 188-248 独栋 420、叠院 96-110	9500 12000、9000	2.2
	格林·康泉府	沈阳兴隆温泉城	联排 165、双拼 300 叠拼 112-144	13000、23000 10000	2.5
	唐轩·温莎观邸	沈阳胡台新城振兴七街	联排 239-252	8500	3.5
城南 (浑南板块)	碧桂园·凤凰城	苏家屯区丁香街 216 号 (工商局南 800 米)	联排别墅 248-305	7500	2.5
	听雨观澜流水别墅	东陵区桃仙大街 6 号	联排 185-485	联排 9000-12000	3.5
	青建·明清册	苏家屯白清寨自然风景区	独门独院别墅 330-420	500 万 / 套	暂定 3.5
	沈阳孔雀城	浑南新城中央大街与杜松路交汇处	联排别墅 152-252	6000-8000 左右	2.5
	绿地·海域香廷	浑南新区白塔河路与智慧大街交汇处南行 100 米	纯别墅 150-200 平	纯别墅 13000	未定
	锦园别墅	浑南新区沈营大街 38 号	178-250	未定	未定
	长堤湾	南京南街 1066 号	联排 220-240	7880 起	未定
	美地庄园	东陵区创新二路 19 号	联排 222-242	6000 起	2.0
	旭辉御府	浑南新城全运村智慧大街与高深路交汇处	联排 117-178	130 万 / 套	3.4

数据来源说明: 本报告基本资料由沈阳地产研究院市场调研收集, 别墅基础数据来源于《沈城楼市》、房小二网、《买房情报》, 如有出入, 请读者自甄。



沈阳地产研究院

官方网站

dcyjy.fangxiaoer.com

联系电话

024-88905000

E-mail

sydcyjy@fangxiaoer.com

官方微信



专业的沈阳房地产信息服务商