

自住買盤未減，避開紅海競爭

文 | 曜群廣告 研展部襄理 廖健志

2019年是房市動盪的一年，自去年九合一大選結束後帶動一波高雄房市熱潮，整體呈現北冷南熱的現象，許多中北部建商也被這波熱潮帶旺，南下推案。但受到近期中美及日韓貿易戰影響、2020總統大選等不確定因素影響，加上此波推案熱潮，據統計目前銷售中大樓個案約260案，推案量體統計108年1-8月，已達13000餘戶，且多為預售個案，使消費者逐漸由年初衝動購屋，逐漸轉為理性甚至觀望態度，進而拉長銷售期程。

過戶連月下降，民眾購屋趨理性

108年1-8月底，大樓過戶量體達5932

戶，相較去年同期4608戶成長約29%。尤其以3-4月成長幅度相較去年同期成長近80%，如圖1-1所示，其中包含前兩年預售成屋過戶之量體，而線上待售成屋之庫存，也下降至4800餘戶。

其中，橋頭區過戶961戶最多，其次為楠梓區819戶及前鎮區725戶，如表1-1所示，主要仍為外圍區域過戶量體為大宗。市中心個案則為具備相對總價、單價或產品之優勢。但值得注意自中美貿易戰如火如荼展開後，五月至八月，呈現連續四個月下降之趨勢。除顯示預售個案較多，能選擇之成屋較少外，也顯示消費者逐漸由選後信心高漲轉趨理性並觀望的心態。



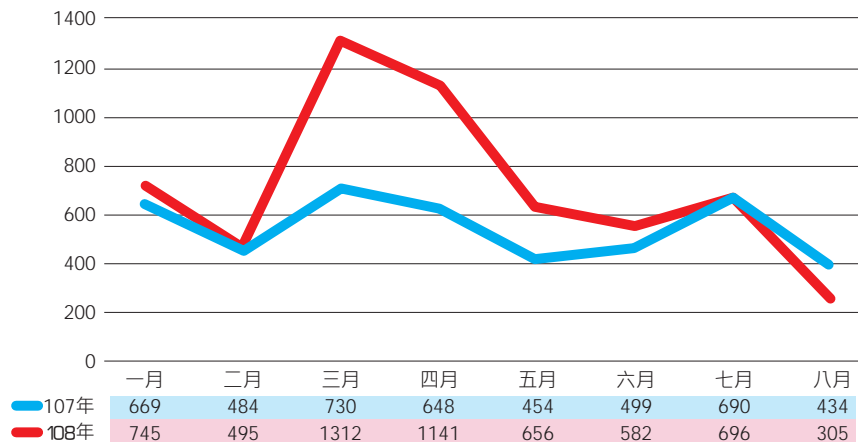


圖1-1 107-108年月過戶量統計

表1-1 各區域108年1-8月過戶量體

區域	楠梓	左營	鼓山	三民	新興	苓雅	前金	鹽埕	前鎮	小港	鳳山	鳥松	橋頭
戶數	819	621	342	362	81	491	57	96	725	408	371	375	961

近兩年預售爆量

據曜群廣告統計，高雄市自民國100年開始推案量體持續上升，近年最高峰為103年，全年度大樓推案量體達10785戶，因102-104年開始政府打房政策導致去化趨緩，量體持續下降，105-106年則維持約7000餘戶。

隨著推案量體減少加上觀望氛圍趨緩，自住客開始入場，致使107年開始庫存量體

明顯不足，尤其以成屋量體更為稀少，加上107年底選後相關政治因素之變數降低，自住客開始大膽進場。

建商也看好此波市場，大舉推案，107年推案量體達9062戶，108年統計1-8月，推案量體已達13531戶，如圖2-1所示，且主要銷售模式近90%均為預售個案。



首購小宅推案爆量

從近九年產品供給曲線顯示，100-104過戶量體持續上升兩年後，推案戶數將會跟進，而過戶量體接著下修兩年，但自104年後，近3年平均過戶數量已達7500餘戶，遂自105年開始，推案量持續上升，預估108年全年度之推案戶數及過戶量體，將突破歷年新高。

但值得注意的是，推案量體的爆量，主要是建商多鎖定首購客層，控制總價帶與維持單價，讓市場上小坪數供給失衡的狀態逐漸明顯，請各位同業先進需保守看待，控制量體供給。

消費型態改變影響購屋模式

產品規劃與消費者的居住模式、生活型態、經濟情況息息相關，在民國80年代以前經濟起飛的年代，購屋的概念採「務實主義」，先求有再求好，買房只是人生規劃的一部分。

民國80-90年則處於盤整震盪的年代，房價大幅下跌，人人對房地產都看空，當時購屋的心態則是「害怕購屋」。至民國91-102年，經過相關金融風暴、SARS之外，也受到了相關政策的影響，當時購屋的心態很講求「高檔奢華」，更講求個人的品味與格調，由圖3-1所示。

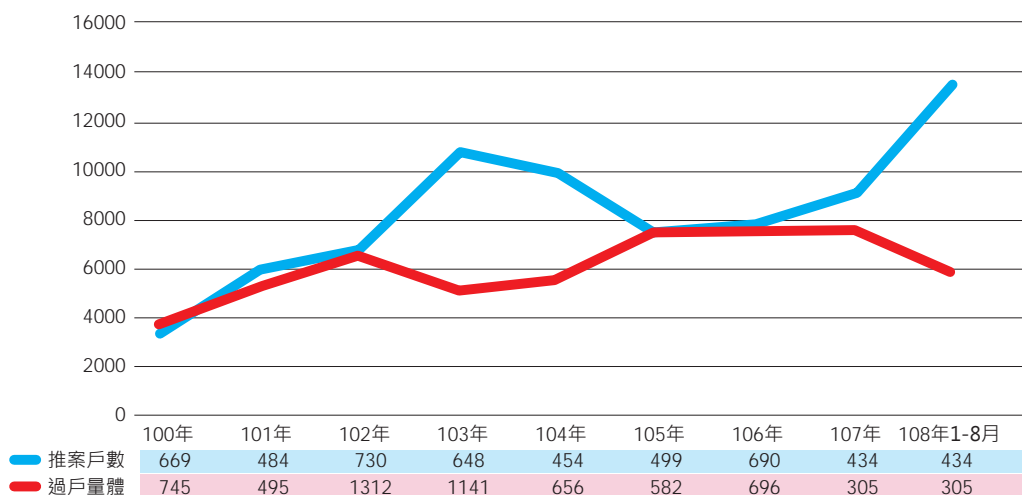


圖2-1 歷年大樓推案量體與過戶量體比較圖

100-102年四房供給占比持續升高，最高於101年市場近50%均為四房供給，而三房則持續維持於35%上下，占比例年均維持約1/3。103-107年隨著土地、營建成本持續升高，且經濟大環境並無明顯好轉的狀況下，購屋民衆購屋心態漸漸偏向「夠用就好」，只要符合居住的基本需求，於是市場上之小坪數產品開始增加。此現象由104年後兩房、三房的占比持續升高，大坪數四房產品則持續下降，市場回歸首購剛性買盤作為支撐即可看出。

降級消費，蝸居產品出籠

而108年後的購屋心態將比「夠用就

好」更降一級，稱為「降級消費」，簡言之，消費者現在購屋，只要總價相對較低，便能夠吸引消費者目光，由圖3-1所示。2房推案於108年1-8月供給超過50%，4房占比僅個位數，多數個案目前均推出一層多拼之2-3房首購型產品，大幅拉高其占比。

遂綜合以上觀點，目前消費降級的世代，消費者選擇產品，因單總價均過高，已跳脫區域的限制，只要總價或月負擔能夠接受即可。加上相關成本提高，建商以蝸居型的規劃及較為輕鬆的付款方式，試圖挖掘更低階層的客源，將未來的客源提前消化。

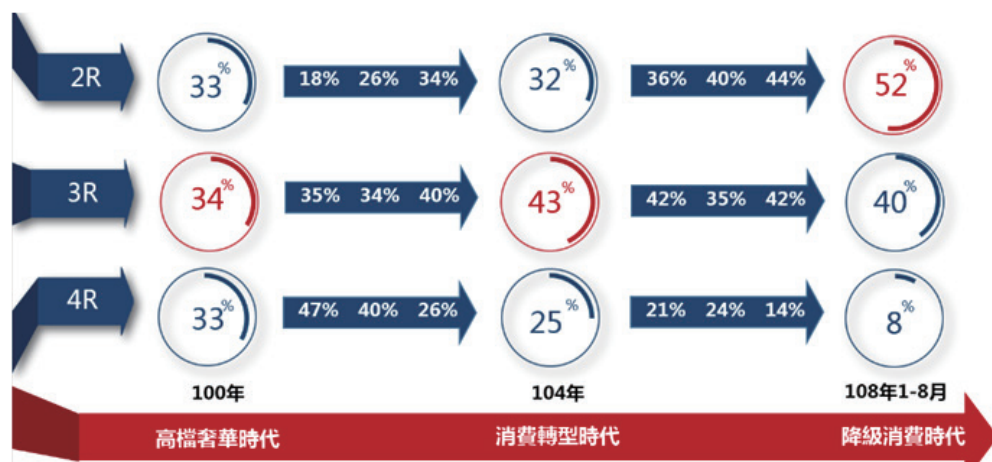


圖3-1 歷年房數及消費型態變化

控制總價帶，車房配比建議1:1

近年兩房主力坪數仍集中於21-25坪為主，占比均超過50%以上，但坪數供給詳細拆分後，107年以前，多以24-25坪為主，107年以後坪數多集中於21-22坪為主的兩房。

且0-20坪區間在108年占比較前幾年上升，幅度較100年上升200%、較104年上升375%，以總量概念計算，108年上半年度13531戶，兩房占比52%，粗估兩房目前供給超過7000餘戶，其中20坪上下之兩房粗估供給就近千戶，如圖4-1所示。為控制總價帶，兩房規劃逐漸變小，此類型產品，通常單層多拼且車位配比多不足。

目前兩房主要消費族群仍以年輕首購為主，時下年輕人愛車勝過愛房，建議可盡量將車位配比達到九成以上甚至一比一，較符合年輕人之需求，二來可降低感受單價，提高客戶對於高單價時代的接受度。

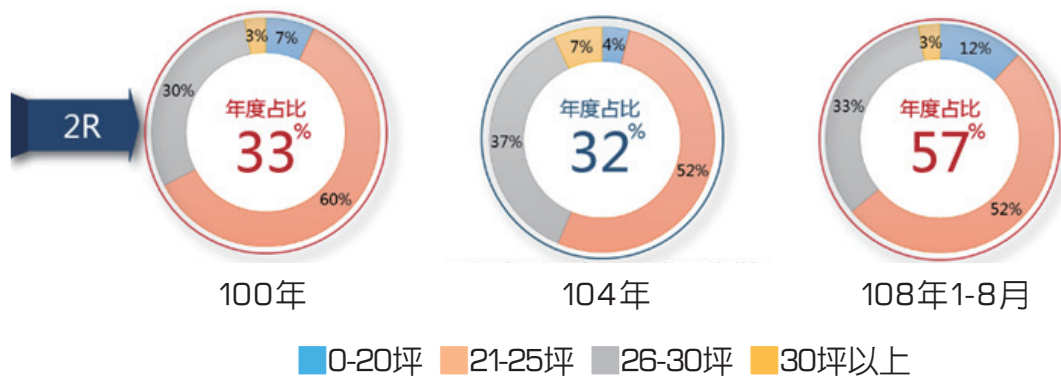


圖4-1 歷年兩房坪數變化

3房變小，規劃更精簡

三房為近年供給的主要產品之一，占比均維持約1/3。在100-106年三房主要供給區間為35-39坪，僅104年較為特殊，107-108年則是34坪以下三房崛起，占比拉升至31%如圖4-2所示。雖主要供給區間仍集中於35-39坪區間之三房為主，近年因單價持續上升，目前坪數34坪以下三房占比逐漸提高，使空間更為精簡或者取消餐廳的規劃，以總價來吸引消費者目光。

四房占比自100年持續下降，108年8月底統計，占比僅占當年度總推案數8%，且坪數變化由100年前主要集中於81坪以

上豪宅型產品，轉變為50坪以下四房為主，占比超過一半，而小坪數四房當道，近期換屋型四房也持續上升，占比也達到25%。

相關成本提高，價格持續上揚

依主要成交價格區間作為計算，南、北市心除左營於107年果貿段大型首購個案外，近年主要成交單價區間集中於22.1-25萬元為主，而南市心則為於108年上看至25.1-30萬元之區間。南北外圍主要集中於15.1-16萬元之區間，預計近年推出之新個案，成交單價整體將上升一至兩

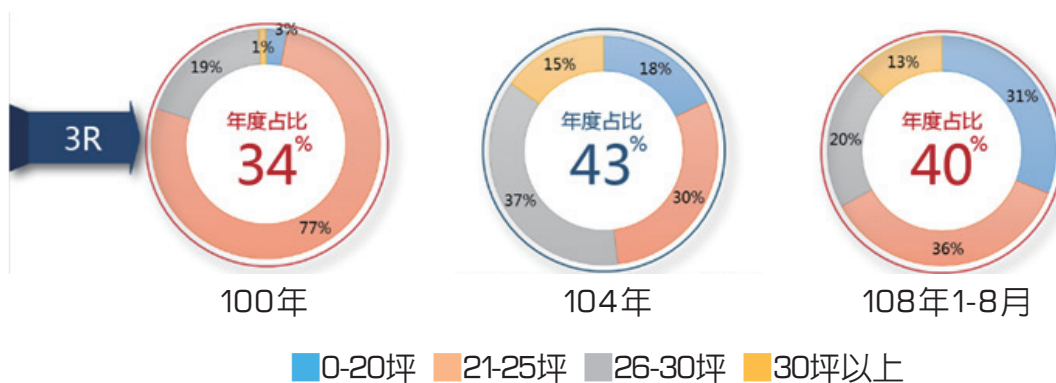


圖4-2 歷年三房坪數變化

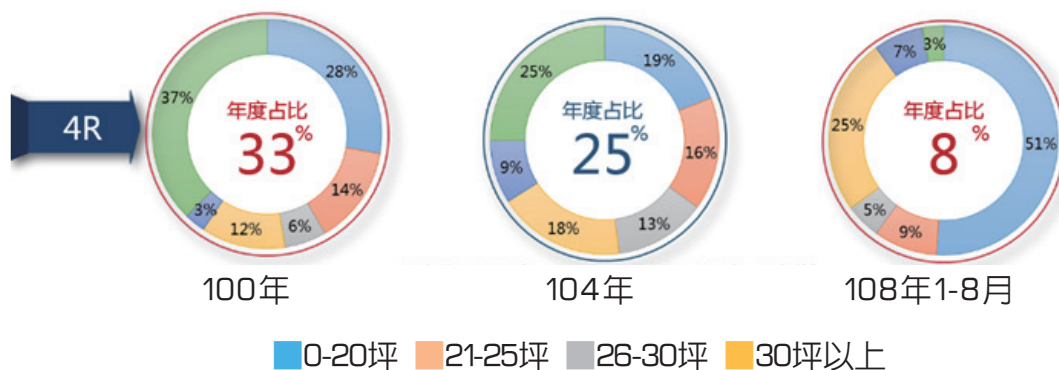


圖4-3 歷年四房坪數變化

成，主要受到地價及相關營建成本之影響，如表4-1所示。

但目前因應相關成本持續成長，價格持續上漲一至兩成，市中心平均將突破25萬元/坪，南北外圍則將突破20萬元/坪，市中心個案總價上會較為辛苦，客群逐漸縮小，而外圍區域因市中心的推擠效應而受惠。

但因價格持續上揚及推案量大增，都將面臨與客戶拉鋸的情況，而拉長銷售期程。

減少兩房規劃，避開房市紅海

小宅持續熱銷屢傳捷報，但隨著售價

逐漸提高、推案爆量等因素，已將近年預計購屋者搶先進場消化，未來將進入與客戶長期拉鋸的時代，建議控制總推案量體。產品面則建議調整房數配比，減少兩房供給，另空間規劃回歸合理尺度。

美中貿易戰及總統大選使房市買氣受到影響，預計在農曆年後整體市場才會更為明朗，預計市場呈現「量平價穩」之趨勢。相關成本已無法回檔，加上目前低利率與市場資金充沛，且自住買盤及投資角度進駐高雄，需求仍在，故價格穩定，但觀望氣息濃厚，還是保守穩健為上！

表4-1 各區域成交單價區間

區域	年度	單價區間				
		20萬以下	20.1-22萬	22.1-25萬	25.1-30萬	30萬以上
北 市 心	106	8%	19%	56%	2%	15%
	107	36%	27%	34%	2%	1%
	108	13%	31%	37%	19%	0%
南 市 心	106	7%	3%	83%	1%	6%
	107	4%	19%	51%	23%	3%
	108	5%	7%	16%	65%	7%

區域	年度	單價區間				
		15萬以下	15.1-16萬	16.1-18萬	18.1-20萬	20萬以上
北 外 圍	106	39%	51%	10%	0%	0%
	107	26%	53%	15%	6%	0%
	108	11%	68%	21%	0%	0%
南 外 圍	106	24%	27%	37%	6%	6%
	107	9%	29%	25%	27%	8%
	108	0%	30%	23%	0%	47%