

2022年10月

中国房地产 深度研究

北上广深杭一二手房价涨跌之谜

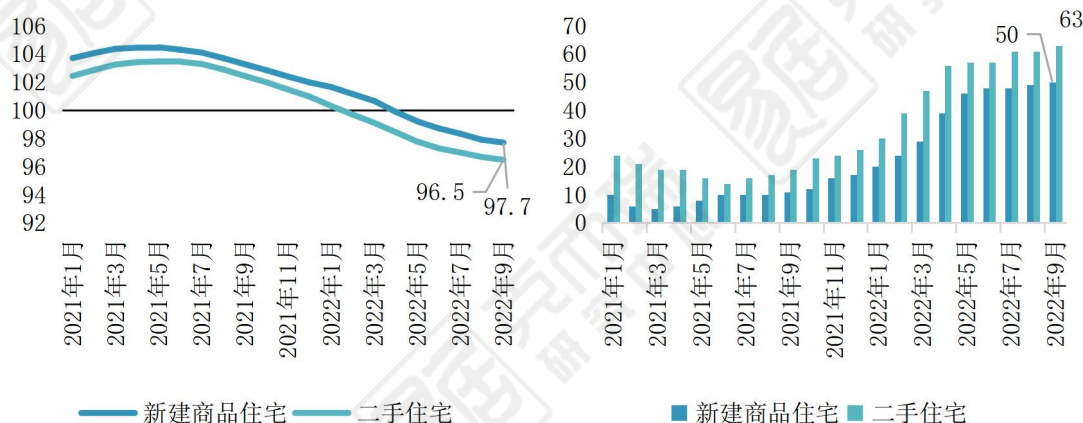
2021年下半年地产行情“急转直下”，除了成交显著缩量之外，房价亦开始由增转降。70大中城市无论是新房还是二手房价均出现显著回调，回落城市个数逐月增多，截止2022年9月末已到达7成以上。而从CRIC监测的重点城市来看，百城新房房价同比涨幅收窄，核心城市二手房价同比负增长已达1年之久。

事实上，房价下行压力不仅出现在基本面较差的弱二三线城市，即便核心城市北上广深杭近期部分项目也出现了“降价”征兆，究竟是“金九银十”房企业绩冲刺的阶段性营销策略，还是需求持续释放带来的“后遗症”？降价情况也是否会延续？

一、引子：全国房价下行加剧，核心城市一二手房同比涨幅收窄或负增长（本节有删减）

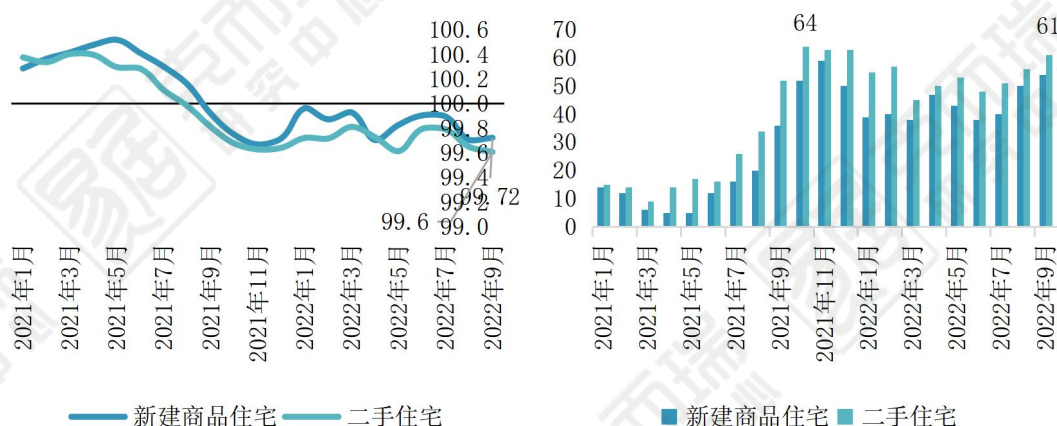
（一）70城一二手房价同环比均负增长，回落城市个数增至7成以上（本节有删减）

图：2021年1月以来70城新建商品住宅和二手住宅价格指数同比走势及下降城市数量



数据来源：国家统计局

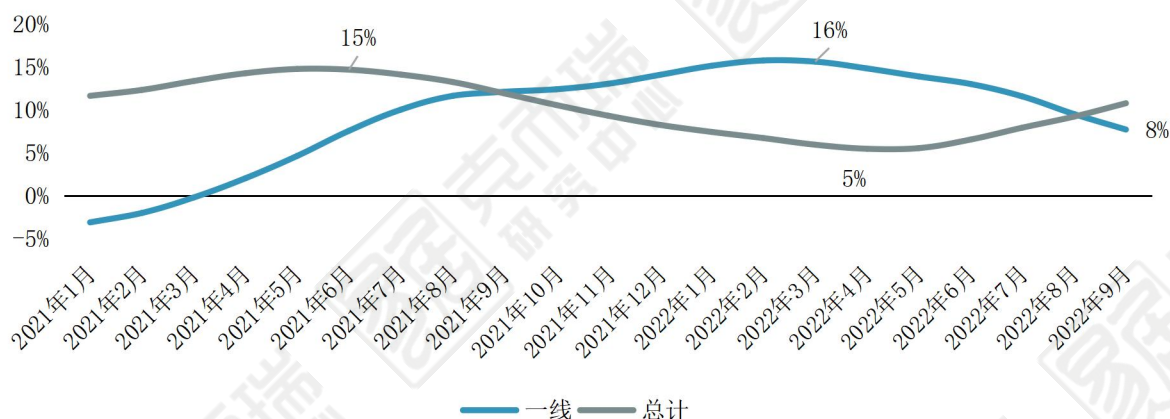
图：2021年1月以来70城新建商品住宅和二手住宅价格指数环比走势及下降城市数量



数据来源：国家统计局

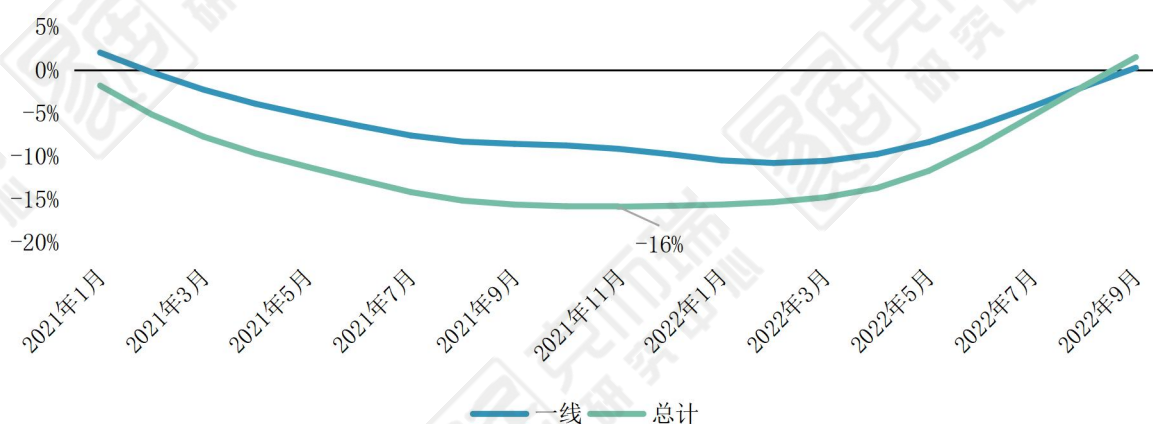
（二）百城新房房价同比涨幅收窄，二手房房价同比负增长已达1年（本节有删减）

图：2021年1月以来百城商品住宅成交均价同比变化情况（单位：%）



数据来源: CRIC 中国房地产决策咨询系统

图: 2021年1月以来20城二手住宅成交均价同比变化情况(单位: %)



数据来源: CRIC 中国房地产决策咨询系统

二、一二手房价差收窄、倒挂项目占比不足10%，打新套利空间减少（本节有删减）

（一）京沪倒挂价差收窄至万元内，杭深仅个别项目显著倒挂（略）

（二）倒挂项目占比持续降低，沪广深杭等9月占比已不足10%（本节有删减）

具体到新开盘项目来看，不仅如上文所说一二手房价差快速收窄甚至不复存在，而且倒挂项目占开盘项目比例也持续走低。

如杭州2022年7月共计40个项目新开盘，其中5个项目存在倒挂现象，占比13%。至9月，51个新开盘项目中仅4个项目存在倒挂现象，占比降至8%。

事实上核心城市中除北京外其余4城倒挂项目占整体开盘项目比例均已降至10%以内。广州和深圳2022年9月均仅有1个项目存在倒挂现象。

表: 2022年9月核心城市倒挂项目占新开盘项目比例(单位: %)

城市	倒挂项目个数	新开盘项目个数	比例
北京	1	8	13%
上海	3	35	9%
广州	1	30	3%
深圳	1	15	7%

杭州

4

51

8%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

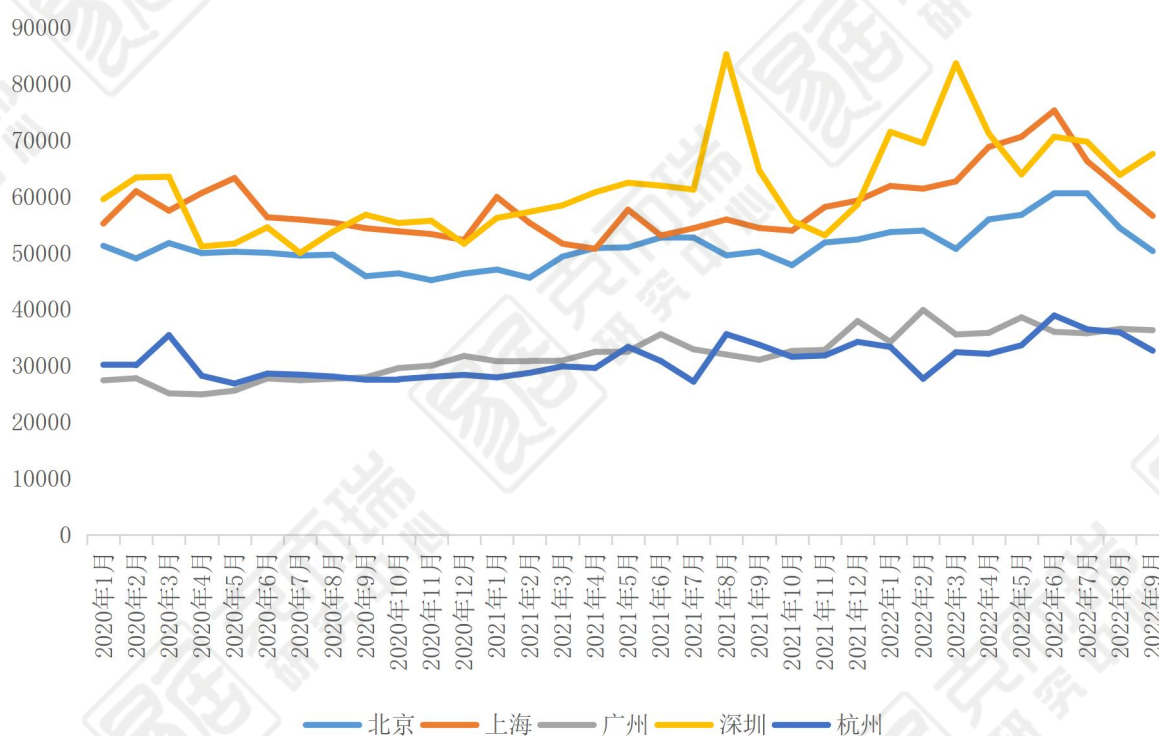
三、新房：下半年以来房价转降，改善盘更抗跌，外围刚需盘价格普降（本节有删减）

（一）城市房价：2022 年下半年房价由增转降，但同比仍略好于去年同期

纵观北京、上海、广州、深圳、杭州 5 个城市 2020 年以来房价变动，从绝对量变动来看，2020 年-2021 年上半年整体保持稳中微增态势，2021 年下半年呈现出显著的差异化行情。

深圳受供应结构影响，呈现出“大涨大跌”行情，房价波幅较大，2021 年三季度稳步下行后，年末低位回升直至 2022 年 5 月再度进入下行通道。北京、上海则主要是在 2022 年下半年整体房价才有小幅下行趋势，广州、杭州整体房价属于 5 城中偏低水平，基本在 3.5 万元/平波动。

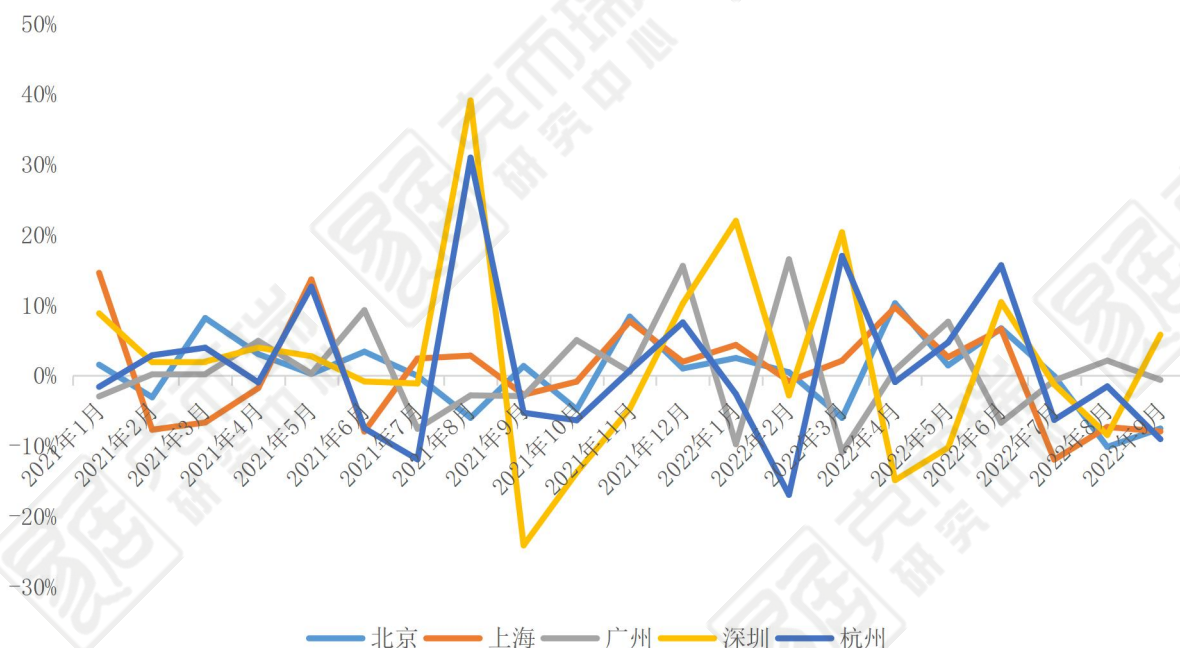
图：2020 年 1 月-2022 年 9 月北上广深杭商品住宅成交均价变动情况（单位：元/平）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

多数城市近 2 个月以来环比呈现下行趋势，以北京、上海、深圳、杭州为典型代表，究其原因，一方面供应结构调整，外围新盘供应量显著上升，以上海为例，9 月 35 盘入市，外环以内楼盘仅占 6 个，不足 2 成，整体拉动房价结构性下行；另一方面，深圳在 8-9 月营销动作不断，折扣力度明显加大，楼盘普降一定程度也带动了整体成交均价下行。

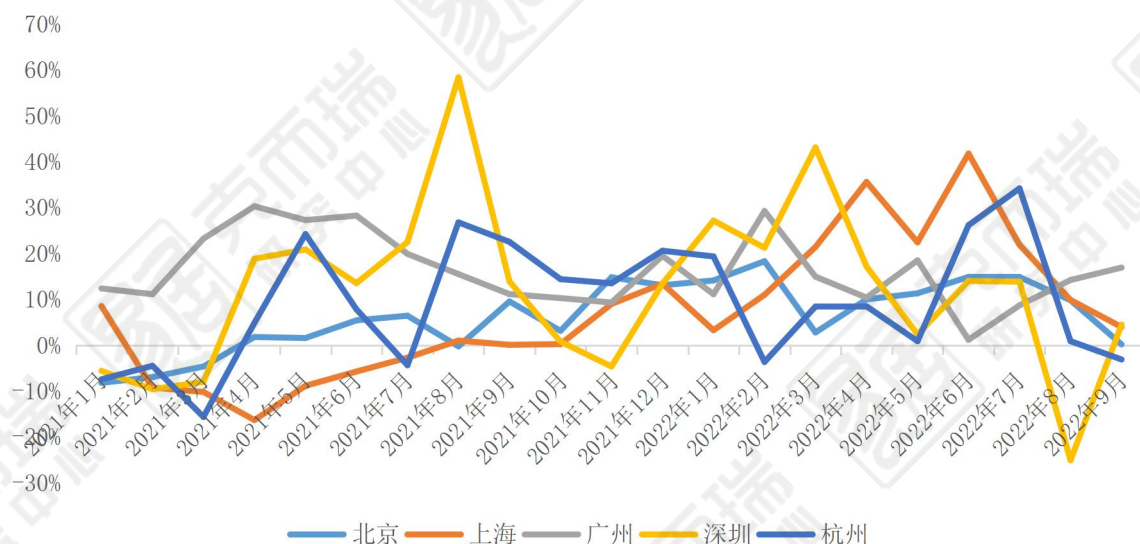
图：2021年1月-2022年9月北上广深杭商品住宅成交均价环比变动情况



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

同比来看，虽然多数城市同比持增，但增幅则有收窄趋势。5城中仅杭州1城，9月新房房价不及去年同期，余下城市同比持增，不过值得关注的是，整体增幅有稳步收窄趋势，广州涨幅保持在17%，北京、上海、深圳、杭州房价持稳，同比涨增幅在5%以内。

图：2021年1月-2022年9月北上广深杭商品住宅成交均价同比变动情况



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

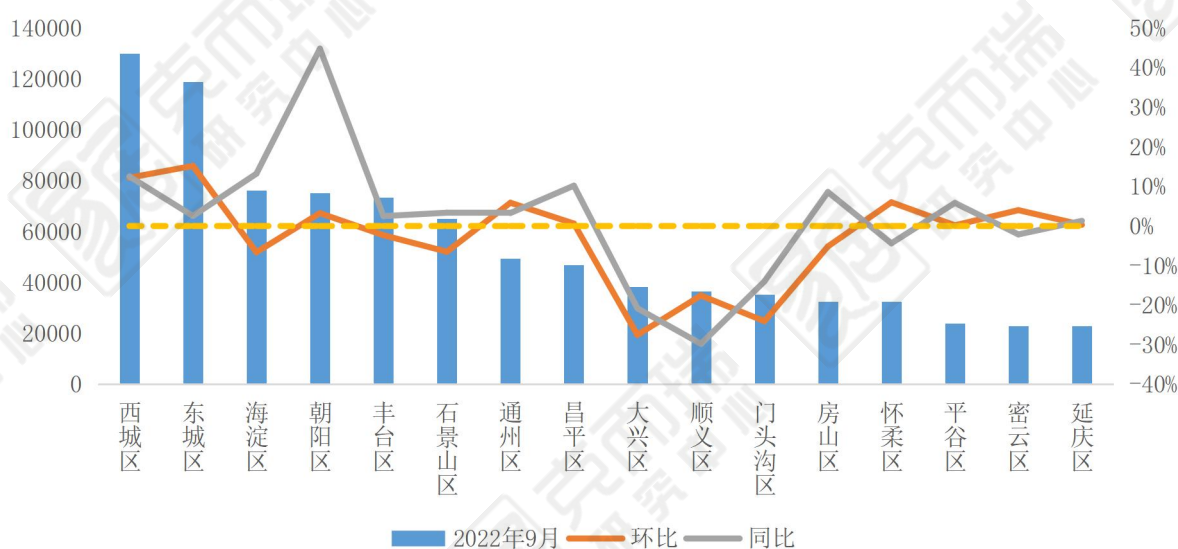
（二）房价结构：核心热、外围冷，高端改善盘房价坚挺更为“抗跌”（本节有删减）

1、区域：核心热、越贵越涨，外围冷，高库存区域房价普遍下行

从5城各区域房价变动特征来看，普遍存在“越贵越涨”特征：核心区域房价坚挺，而外围远郊高库存区域房价普遍下行。

以北京为例，东西城区为北京市中心，单价均超 10 万元/平，供应稀缺，房价坚挺，2022 年 9 月整体成交均价同环比持增，相较而言跌幅比较显著的主要集中在大兴区、顺义区、门头沟区，据 CRIC 调研，北京主要依旧环线分布来决定房价高低，大兴区和门头沟区跨越多个环线，因而房价受供应结构影响较大，顺义因在售项目众多，库存高企，目前普遍开展价格战，因而整体房价降幅也比较明显。值得关注的是，远郊片区平谷区、密云区、延庆区虽然房价偏低，不足 3 万元/平，但整体依托内需拉动，因而价格持稳，并未有显著的大跌行情。

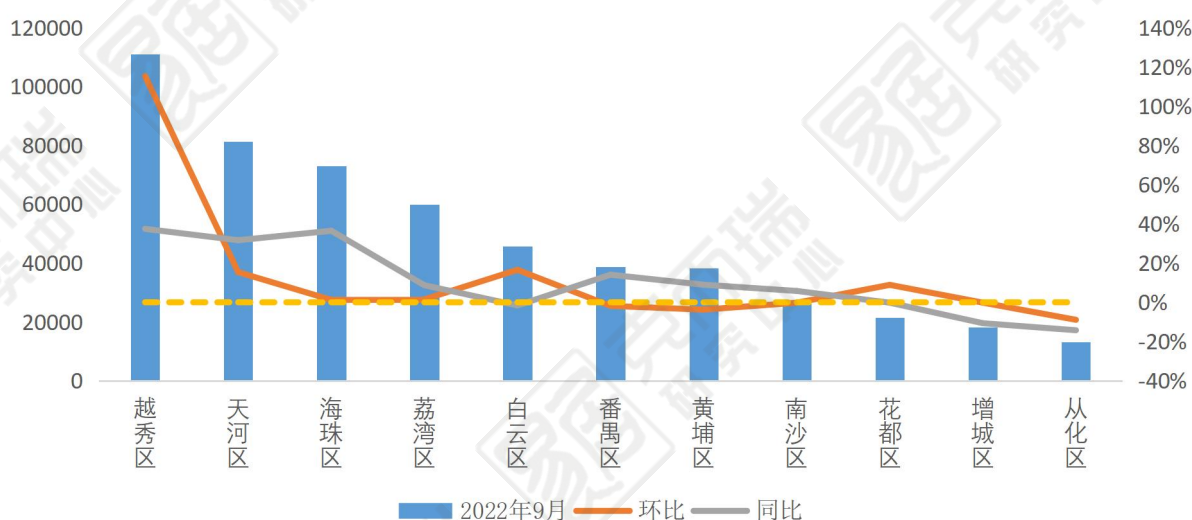
图：2022 年 9 月北京各区域商品住宅成交均价环比和同比变动情况（单位：元/平，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

相较而言，广州各区域房价整体持稳，越秀区房价短期跳增主要因老东山板块世贸天樾集中备案拉高了区域整体均价，目前来看仅外围区域增城区和从化区房价出现稳步下调，同比跌幅均在 10% 以上，主要也是基于库存高企，项目扎堆，竞争激烈。

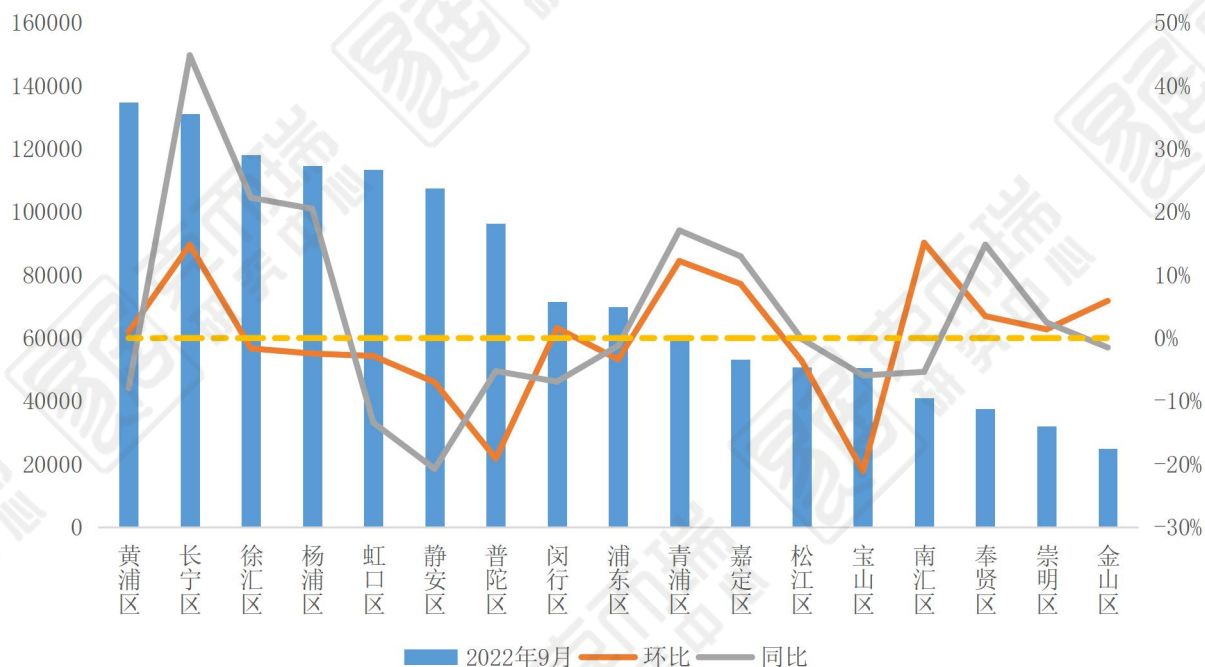
图：2022 年 9 月广州各区域商品住宅成交均价环比和同比变动情况（单位：元/平，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

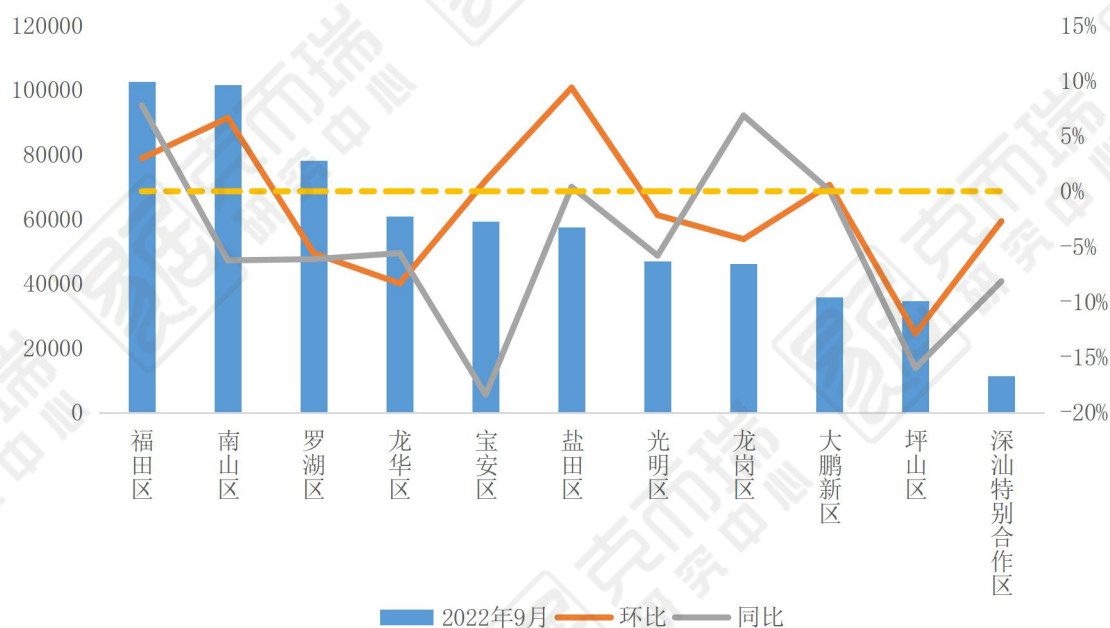
事实上，区域均价破 10 万元/平的上海的黄浦区、长宁区、徐汇区、杨浦区和深圳的福田区、南山区整体房价均比较坚挺，暂未出现显著下滑迹象，相较而言，上海的宝山区、深圳的坪山区等都是房价下降较为显著的区域。

图： 2022 年 9 月上海各区域商品住宅成交均价环比和同比变动情况（单位：元/平，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

图： 2022 年 9 月深圳各区域商品住宅成交均价环比和同比变动情况（单位：元/平，%）



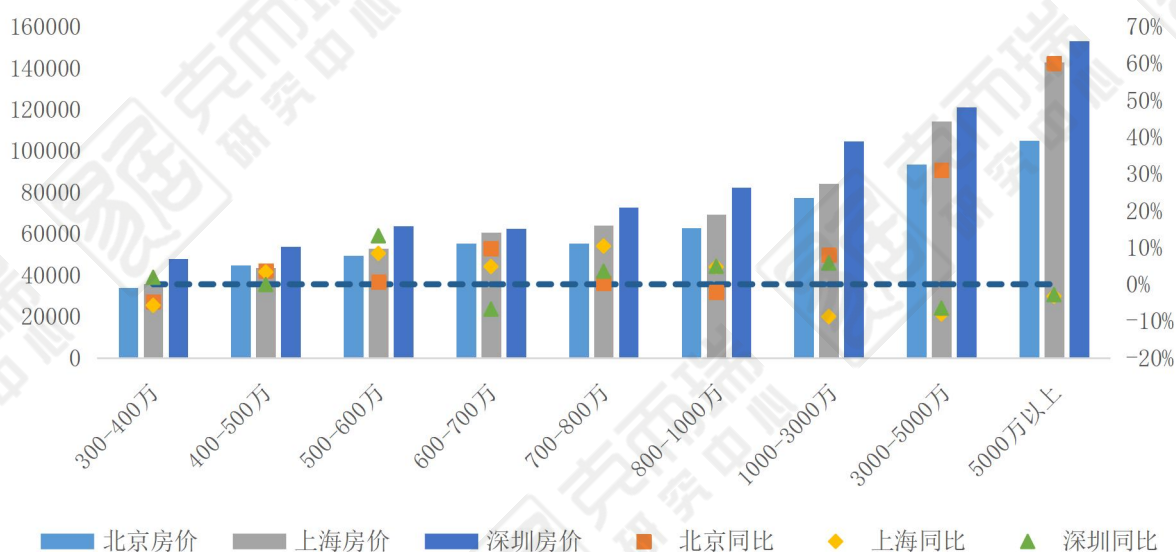
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、面积段：90 平以下跌幅显著，120 平以上刚改高改房价“坚挺”（略）

3、总价段：京沪深 500-1000 万房价同比持增，刚需、顶豪“两头冷”

因北上广深杭 5 城房价存在差异，我们以 5 万元/平作为分界线，将 5 城划分为两类圈定总价段，可以看到，京沪深总价 500-1000 万中端产品房价相对坚挺，同比持增，相较而言，刚需总价 300-500 万、顶豪总价 3000 万以上房价小幅回落，略显疲软。值得关注的当属北京，总价段 1000-3000 万、3000-5000 万、5000 万以上房价显著增长，主要是高端盘集中备案所致，譬如东城区的北京城建·天坛府、西城区的上国阙、紫金印象；还有丰台区的中海甲叁號院、端礼著等，成交均价基本都在 10 万元/平以上，加之户型普遍以高端改善为主，也使得该总价段房价出现了显著拉升。

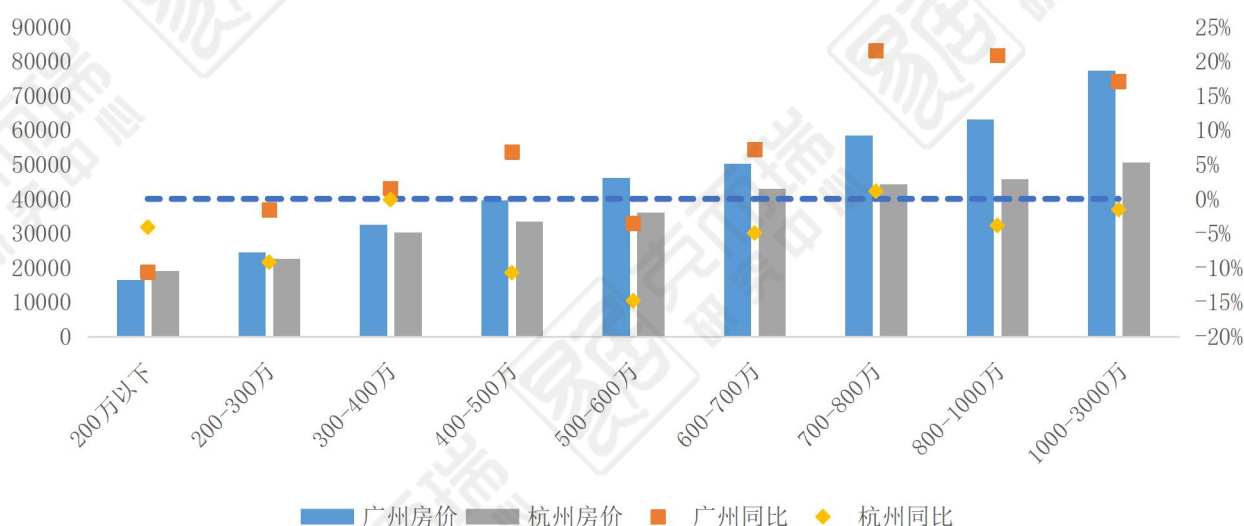
图：2022 年 9 月京沪深不同总价段商品住宅成交均价和同比变动情况（单位：元/平，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

广州、杭州商品住宅成交均价基本都持稳在 3.5 万元/平左右，不同总价段也呈现出差异化特征：广州与北京类似，刚需总价段 200-400 万，中端总价段 400-700 万房价持稳，高端和顶豪总价段 700 万以上房价跳增显著，同比涨幅均超 10%，杭州各总价段呈现“普降”，整体降幅来看，总价段 400-700 万中端最为显著，也是目前供应主力总价段。

图：2022 年 9 月广州、杭州不同总价段商品住宅成交均价和同比变动情况（单位：元/平，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

（三）项目微观：沪杭外围暗降力度有限，北京普降，广州首付分期（本节有删减）**1、上海：核心区倒挂盘取消捆绑项，低端盘依托中介导客**

上海房价最为坚挺，尚无显著的价格下调，压力项目多以特价房等方式释放折扣力度，更多的营销费用给到第三方渠道中介导客。不同档次项目营销手段略有不同：

低端续销项目阶段性“销量大于利润”为导向，以价换量能卖尽卖，推出中介提佣、特价房、送软装等手段进行促销；国庆期间又有多个楼盘放出优惠，以特价房、送家电、砸金蛋等形式，涉及临港、佘山、罗店、崇明、金山等区域。

中端项目不卡首付，客户能收尽收，部分竞争激烈区域（如嘉定/松江），及时启动中介分销，在营销费垫可控的情况下确保项目正常流速，当前还在营销费率口控范围，随着中档项目赛道供应激增，中介佣金点数上也会越来越卷，营销费率存在兜不住的可能性。

高端项目取消加载包，减少客户的置业负担，放下高冷傲娇的态度，积极开门迎客，买卖双方的态度明显切换。

表：上海近期不同档次项目营销折扣力度概况

产品档次	项目名称	营销策略
低端	天安象屿西江悦	中介点数从 1.5% 提至 2%
	上实和风院	中介点数从 2.5% 提至 3%
	保利明玥湖开	中介点数从 3% 提至 3-4%
	大名城映雨江南	中介 4.5%+1.6 万不变，新增加送 150g 黄金
	金山新城复地星榆湾	提佣至 6%（为目前全上海最高的住宅佣金点数），佣金实际 6 个点，链家抽 1 个点，发包下去 5 个点，加上表价基础上的 5% 的折扣拉满，合计折扣幅度达到 89 折，即使提佣后也不见效果，实际成交和云湖壹号接近
中端	招商南山虹桥璀璨领峯	新启中介 0.7%+全民 8000 元/套
	碧桂园柏悦翔湾	新启中介 1%，原全民 4000 元/套不变：
	中骏璟荟	中介点数从 1% 提至 2.5%
	悦澜天地	新启中介 1%
高端	大华峯荟	取消加载包要求
	前滩东方悦澜	认筹应收尽收，不卡首付
	尚海悦庭	将于六批次上市，目前开门迎客，不封阳台、没有加载包、放低姿态正常接待，对购房者态度十分友好

数据来源：CRIC 调研

2、北京：项目普降 3%-8%，降价+中介营销组合拳助力去化（略）**3、广州：核心区主打特价房，增城、南沙等开启首付分期（略）****4、深圳：5-6 成在售项目降价促销，坪山、龙岗折扣力度加大**

深圳目前在售项目有 5-6 成出现了降价现象，且占比仍有不断上升趋势，而 7-8 成项目会采取分销渠道导客模式。目前公寓去化压力显著大于住宅，因而整体折扣力度要略高于同区域住宅。

分区域来看，南山、福田等高端项目价格直降情况相对较少，主要还是通过转介第三方带客模

式拉动去化。而外围坪山、光明、龙岗等区域项目折扣力度较大，一般还会叠加首付分期等方法扩充居民短期购买力。

表：深圳近期不同项目营销折扣力度概况

区域	项目名称	在售产品	总货量	库存	均价	营销动态
坪山	碧湖春天里	75-110 m ²	1035	842	3.8（精装标准 3000 元/m ² ）	【转介】提佣：4%+2 万现金奖 【活动】成交砸金蛋：港式茶点&精彩泡泡秀；每天下午 5 点前到访送油卡，每天限量 100 份；关注项目公众号转发制定内容满 50 个点赞，凭截图兑换粮油礼包，每天限量 50 份 【折扣】国庆 7 天每天各一套最低 9.03 折房源（需认购之日起 15 天内交齐首付款并签约）
	怡瑞达云秀府	69-92 m ²	338	67	3.66 万/m ²	【转介】8 月 1 日-8 月 31 日 4-4.5%（4 套起跳），全民营销 5w； 【活动】成交砸金蛋：经纪人带客来访最高可抽取 500 元购物卡或加油卡；10 套限时一口价特惠房源，单价 3.49 万/平起； 【促销举措】首付 28 万 3 个月结清政策（7 天内要交一笔钱，剩下的在 3 个月内交清，等于是首付延期，没有具体比例，根据客户实际情况而定） 【折扣】3 房 98 折，4 房 97 折；
	保利明玥澜岸	78-118 m ²	318	678（首推）	毛坯 3.86	【转介】3-3.3%（40 跳），全民：2-3 房 3 万/套、4 房 4 万/套；带客可领取 200 元油卡，到访享国潮美食&星巴克赠饮&旺旺大礼包 【折扣】国庆延续 88.03 折（仅限 10 个名额）；9 月 15 日起释放首付延期政策，7 天内付 0.5 成首付（草签），认购 3 个月内 0.5 成，认购半年内 1 成，认购 1 年内 1 成 【活动】来访送旺旺礼包（星巴克，甜品到访可享）
	燕澜和鸣	78-115 m ²	1151	487	约 3.8	【转介】3%，全民营销 3 万/套； 【折扣】96 折 【活动】9.17-9.18 现场抽奖赢苹果 13/家电、客户及渠道到访提供午餐和晚餐、成交砸双蛋、成交送 3 万元家电包、五星级晚宴
	君胜熙玥湾	70-113 m ² 2-4 房	318	218	3.6	【转介情况】3%跳 3.3%，40 套起跳（含 40 套） 【折扣情况】按揭/一次性折扣：i 深圳诚意登记+冻资 98.5 折 x 促销折扣 99 折 x 认购折扣 97 折 x 付款方式折扣（按揭/一次性 94 折）；分期折扣：i 深圳诚意登记+冻资 98.5 折 x 促销折扣 99 折 x 认购折扣 97 折 x 分期折扣 95 折
	花样年好时光	95-115 m ²	1298	177	3.87	【转介】3.5-4%（10 套起跳）；全民营销涨至 2%（原全民营销：5 万/套） 【促销举措】一次性付款最高 97 折；成交砸金蛋：国庆购房限时 96 折；10 套一口价工抵房 【活动】篮球联赛；定时抽奖；转发海报 58 个赞送精美家电；到访免费参观艺术展览
龙岗	桑泰龙樾	68-113 m ²	1411	207	3.9 毛坯（加收 3000 元/m ² 精装款）	【转介】：点数 5%-7%（3 套起跳）+1-2 万/套（购物卡）（90 平以下 1 万，90 平以上 2 万） 【活动】成交砸金蛋，带客奖抽奖，最高 800 元；90 平以上大户型 2 万购物卡，69 小户型 1 万购物卡 【成交配合动作】：1、足定 3 天秒结佣 2、68 平-10 万、100 平-13 万、113 平-15 万
	缙悦城	78-95 m ²	1012	598	约 3.83	【转介】涨佣：4-4.5%（8 套起跳）； 【活动】定金十万，最多三个月延期，优惠 4 个 99（或 2 年 5000 元补贴，

					上限 12 万，与折扣不同享），首付分期（最长分 5 年，无免息） 【活动】：国庆案场小丑表演、棉花糖
保利招商雍山郡	69-94 m²	748	627	3.9（精装）	【转介】2.3-2.7%，10 套起跳全民营销：69 m² 3 万、84-95 m² 5 万；成交送业务员 iPad 一台 【折扣】验资折扣 99*i 深圳登记 97*开盘折扣 98*促销折扣 98；15 套特价房 【活动】绘画 DIY、京剧小绢人 DIY
远洋广场	39-62 m² 公寓	148	84	2.8	【转介】【转介】公寓 7%+1 万（36 m²）/2 万（65 m²）现金奖，三级带客奖 200 元/批，成交额外奖励 3000 元/批 【折扣】99 折*98 折
京基御景荟都	33-75 m² 公寓	2449	2461	3.2（精装）成交约 2.7	【转介】5%+1 跳 7%+1-2 万（3 套起跳） 【折扣】89 折+98 折准签 【动态】价格调整为 1.8-2.2 万/m²
光明	花润里	84-118 m²	399	399	4.58（送精装） 【转介】2%+2 万现金奖 【营销】全民营销：10000/套 【营销动态】9 月 30 日取得预售证，10 月 6 日开盘，开盘日折后单价约 3.69 万/m²起送精装，约 91 折。
	金地明峰府	81-116 m²	575	388	4.52（臻装） 【渠道】全民营销 1 万/套，老带新最高送 1 万元物业管理费； 【折扣】99*99 折 【转介】2.5%跳 3%（5 套）跳 3.5%（10 套）跳 4%（20 套） 【政策】8 月 19 日开始，首付 49 万起，第三方借首付一半（三个月还清）
	联发尚悦居	69-108 m²	418	253	4.7（精装） 【营销】全民营销，50000/套；目前已沟通渠道进行转介洽谈 【活动】现场优惠最高 4 万 1 套。
	特发观月台	76-108 m²	351	107	4.68（毛坯） 【转介】8 月 27 日启动转介，2%跳 3%（15 套起跳） 【折扣】认购 97 准签 98 【活动】国庆七天乐（DIY+茶歇）
	龙光玖瑞府	95-112 m²	287	22	5.19（精装） 【渠道】20 万/套； 【活动】清盘一口价钜惠房源；成交送 2 年物业费，抽取机器人等精美家电 【折扣】92 折

数据来源：CRIC 调研

5、杭州：一二圈层房价坚挺，富阳、临安 9 折卖房力度有限（略）

四、二手房：可比房价普遍阴跌，次新房坚挺、高龄房回调压力大（本节有删减）

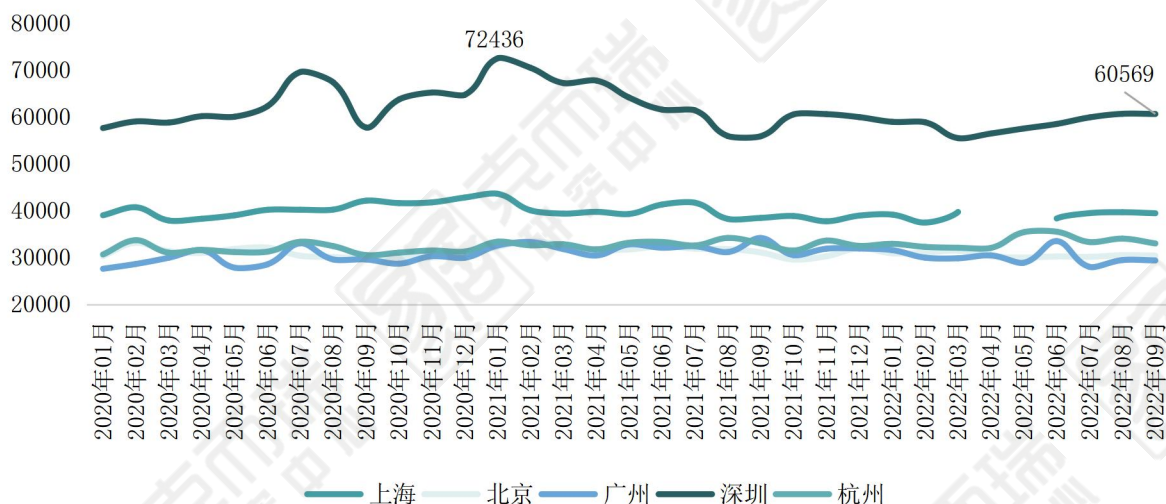
（一）挂牌量增价稳，京沪深涨幅 5%以内，广杭同比微降 2%（略）

（二）成交价回落，深圳较高点降 17%，京广房价环比持续下降

二手房实际成交价波动下滑，深圳高位回落，北京、广州 2022 年下半年降价明显。与卖方相反，二手房买方对市场感知更敏锐。悲观观望下核心城市二手房实际成交呈现量价齐降的趋势。

至 2022 年 9 月，深圳二手房成交均价由 2020 年末高点 7.2 万元/平方米下降至 6 万元/平方米，降幅达 17%。其余四城二手房全市成交均价则持稳，同比波动均在 3%以内。

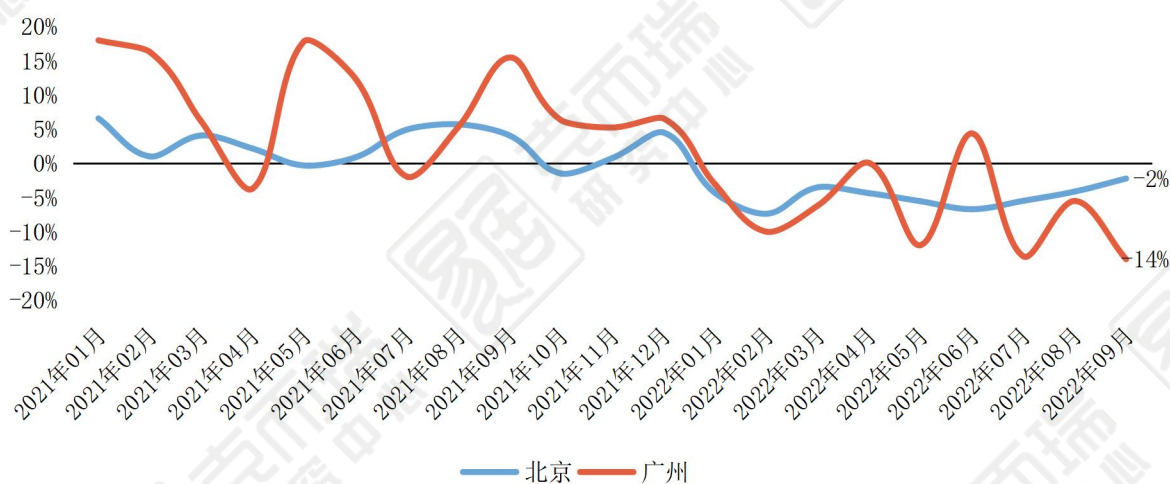
图：2020 年 1 月-2022 年 9 月核心城市二手房成交均价（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

但值得注意的是，北京和广州 2022 年起二手房房价进入环比下降负区间。至 9 月北京和广州成交均价分别环比降幅分别扩大至 2% 和 14%。

图：2021 年 1 月-2022 年 9 月北京、广州二手房成交均价环比变化（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

总而言之，核心城市二手房挂牌价保持稳定，但成交价以出现不同幅度的下滑。具体来看哪些类型的二手房成交价格坚挺稳增或萎靡下降？通过分区域、面积段、总价段以及建成时间等结构性数据分析对核心城市二手房做具体画像。

（三）5 城行情迥异，京沪“次新房”房价稳中有增，广深豪宅普降（本节有删减）

通过分区域、面积段、总价段以及建成时间等对核心城市二手房成交数据做结构性分析，核心 5 城二手房市场呈现典型差异化行情。

- 1、北京：120-180 平次新房自住改善、海淀学区房价格坚挺（略）
- 2、上海：五大新城刚需次新房房价跳增，市六区老破大降价超百万

从结构性数据分析，上海当前二手房市场五大新城区域内的次新房房价涨幅最高，其次总价 3000 万元以上豪宅价格坚挺。而位于市内六区的“老破大”房源则面临价格倒退。

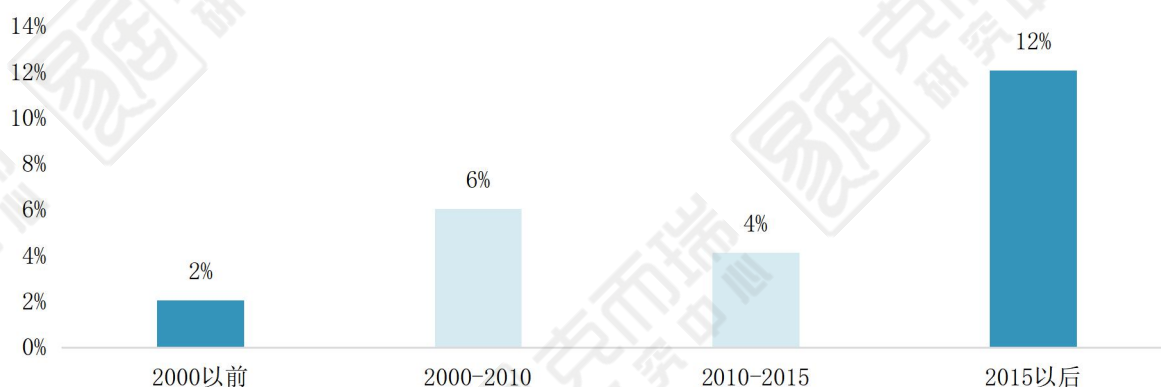
表：上海二手房成交均价涨跌房源特征画像

结构性指标	房价稳增	房价下降
区域	青浦区、奉贤区	长宁区、黄浦区
总价段	200-400、>3000	800-1000
建成时间	2015 年以后	2000 年以前

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

分建成时间来看，房龄 5 年以内的“次新房”是房价上涨的主要支撑，近 3 成 2000 年以前建成二手房房价跌幅超 20%。2022 年三季度上海 2015 年以后建成的二手房成交可比房价同比上涨 12%。2000 年以前建成的二手房同比涨幅最小，仅 2%。2022 年三季度，成交的 2000 年以前建成的二手房中占比 55%可比房价同比下降，其中 27%房源同比降幅超过 20%。

图：2022 年三季度上海不同房龄二手房成交可比房价同比变化（单位：%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

分总价段来看，刚需和豪宅房价坚挺，改善住房价格回落。聚焦 100 平方米以上二手房成交信息，200-400 万元代表的刚需和 3000 万元以上的豪宅房源 2022 年三季度可比房价均同比上涨，而总价 800-1000 万元改善住宅房价则同比有一定回落。

表：2022 年三季度上海各总价段二手房成交可比房价同比变化（单位：%）

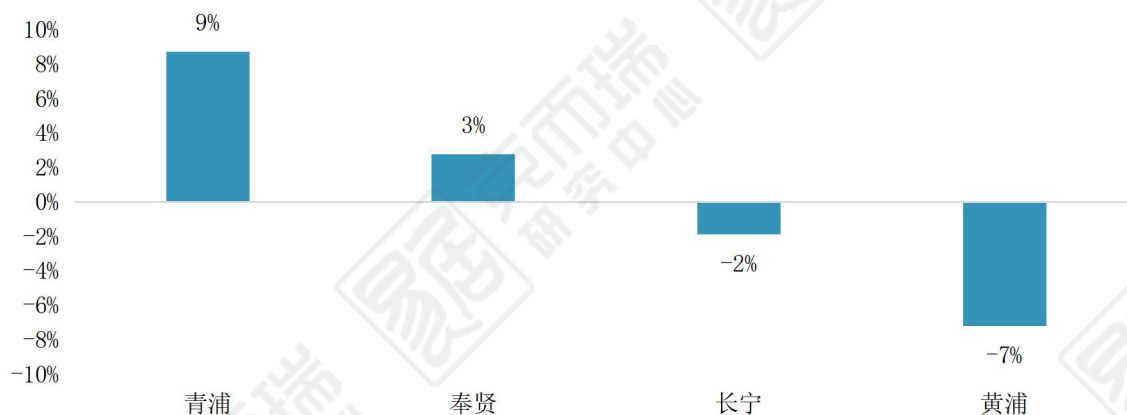
面积段/总价段	100-120	120-160	160-180	>180
<200	0%	4%	0%	
200-400	3%	5%	8%	
400-600	-2%	-3%	-3%	-4%
600-800	-2%	0%	2%	-1%
800-1000	-3%	-2%	-1%	2%
1000-3000	4%	-1%	4%	-3%
>3000			2%	3%

注：受二手房成交指导价影响，上海二手房网签成交总价段较实际略低。

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

分区域来看，五大新城房价激增、市内六区部分房价倒退。五大新城所处区域中，青浦区和奉贤区 2022 年三季度二手房成交可比房价分别同比上涨 9%和 3%。而市内六区中长宁区和黄浦区分别同比下降 2%和 7%。

图：2022 年三季度上海部分区域二手房成交可比房价同比变化（单位：%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

综合到项目而言，位于五大新城（南汇、松江、奉贤、青浦、嘉定）的 2015 年以后建成的次新房二手房可比房价上涨最明显。如松江万科云间传奇，2022 年三季度可比房价上涨达 20%。青浦融信铂爵可比房价涨幅也有 13%。

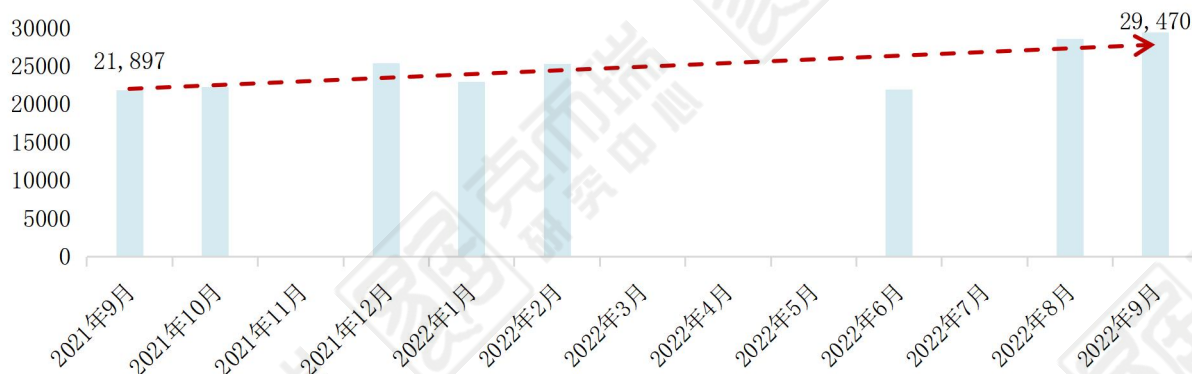
表：上海部分“次新房”二手房可比房价（单位：元/平方米、%）

项目名称	区域	可比房价	可比房价涨幅
万科云间传奇	松江	32060	20%
碧桂园灏景湾	奉贤	24724	19%
万业梦立方	松江	28176	18%
中骏雍景湾	青浦	36646	17%
招商虹桥公馆	青浦	61444	13%
宝华帝华园	奉贤	26757	13%
融信铂爵	青浦	39564	13%
松南城云珠雅苑	松江	25274	12%
建发玖珑湾	松江	35166	11%
象屿上海年华	松江	36372	10%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

典型如，奉贤新城内“次新房”碧桂园灏景湾房价上涨 35%。该项目于 2018 年建成，是五大新城内的“次新房”。一方面这一类项目享有五大新城内规划利好和资源配置；另一方面相比于市内六区房价偏低，更契合刚需和改善购房者。最后二手房交易税费减免后，相比一房难求的新房市场，五大新城内的次新房更具性价比。

图：2021 年-2022 年 9 月碧桂园灏景湾可比房价变化（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

与之形成鲜明对比的是，2000 年以前建成的二手房存在较大降价压力，这一点与北京类似。但存在较大诧异的是，上海总价 800 万元以上的“老破大”相比于“老破小”存在更大的降价压力。

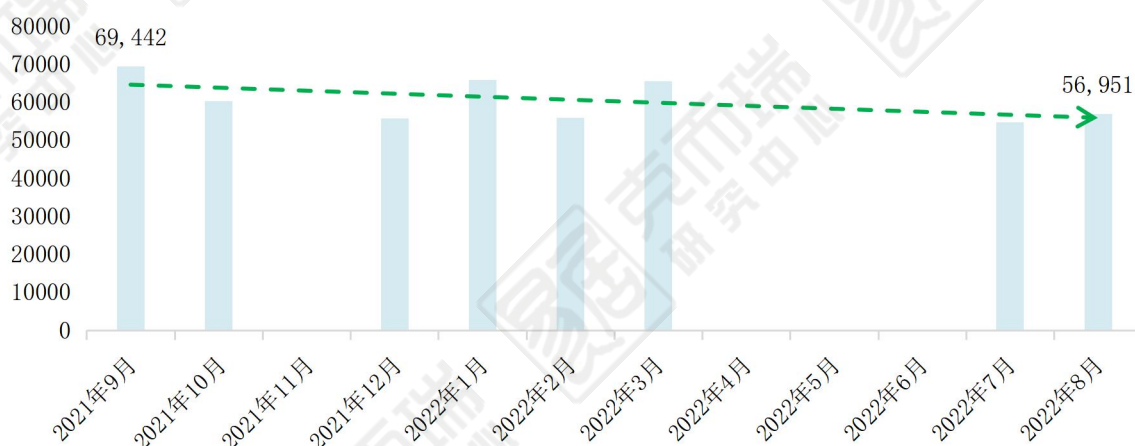
表：上海部分“老破大”800 万元以上总价段二手房可比房价（单位：元/平方米、%）

项目名称	区域	可比房价	可比房价涨幅
绿洲城市花园	普陀	79517	-25%
南浦公寓	黄浦	77517	-24%
虹桥新城	长宁	78316	-23%
百花公寓	黄浦	81867	-17%
海丽花园	黄浦	77071	-12%
新家坡园景苑	黄浦	76745	-12%
海华花园	黄浦	79253	-10%
制造局后街 24-28 号	黄浦	80833	-6%
广中苑	静安	80174	-3%
南京西路公馆	静安	85307	-2%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

典型如，长宁“老破大”巴黎花园套均降价超百万。市内六区的“老破大”因高总价带来的高二手交易成本和高房龄下的品质落后，2022 年逐渐出现“有价无市”的阴跌现象。以 1997 年建成的巴黎花园为例，2022 年三季度实际成交可比房价相比 2021 年同期下降超过 1.2 万元/平方米，以 120 平方米主力成交面积段计算，套均降价幅度超百万。

图：2021 年-2022 年 9 月碧桂园灏景湾可比房价变化（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

3、广州：千万豪宅房价跌幅达 10%，800 万元总价改善房价坚挺（略）

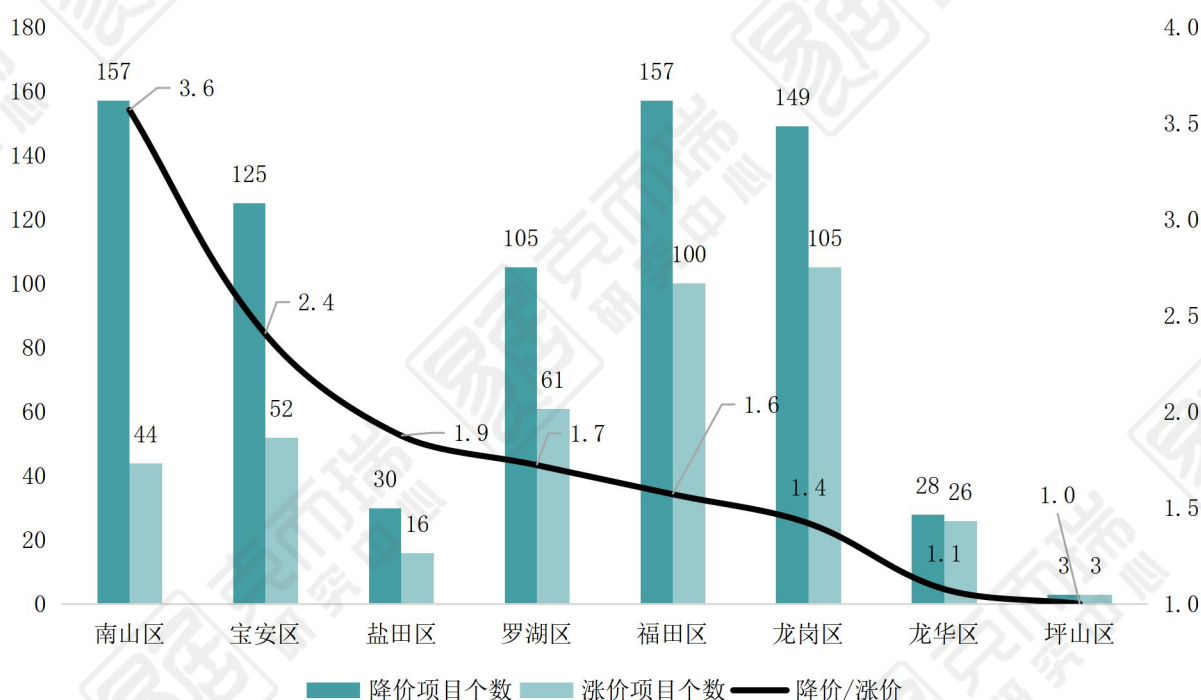
4、深圳：自住刚改盘坚挺，“老破小”学区和热门高价盘大幅降价

纵观 2022 年前 9 月深圳实现成交的 1161 个二手房项目中，共计 754 个项目可比房价下降，可比房价持稳的项目仅占比 35%。

分区域来看，福田区、南山区、龙岗区、宝安区、罗湖区降价项目最多，均超 100 个，其中南山区和福田区均达到了 157 个居首。从可比房价上来看，福田区、南山区为改善项目聚集地，宝安区和龙岗区多为刚需项目。将涨降价项目进行对比，南山区、宝安区、盐田区、罗湖区、福田区跌多涨少，降价项目超涨价项目 50%。龙岗区、龙华区、坪山区涨跌参半。

这也侧面反映出二手房市场多以改善客群驱动，目前改善盘的成交价格中枢明显下移。刚需项目则陷入“有价无市”，整体成交量处于低位，价格低位持稳。

图：2022 年前 9 月各区域可比房价涨跌项目个数（单位：个）



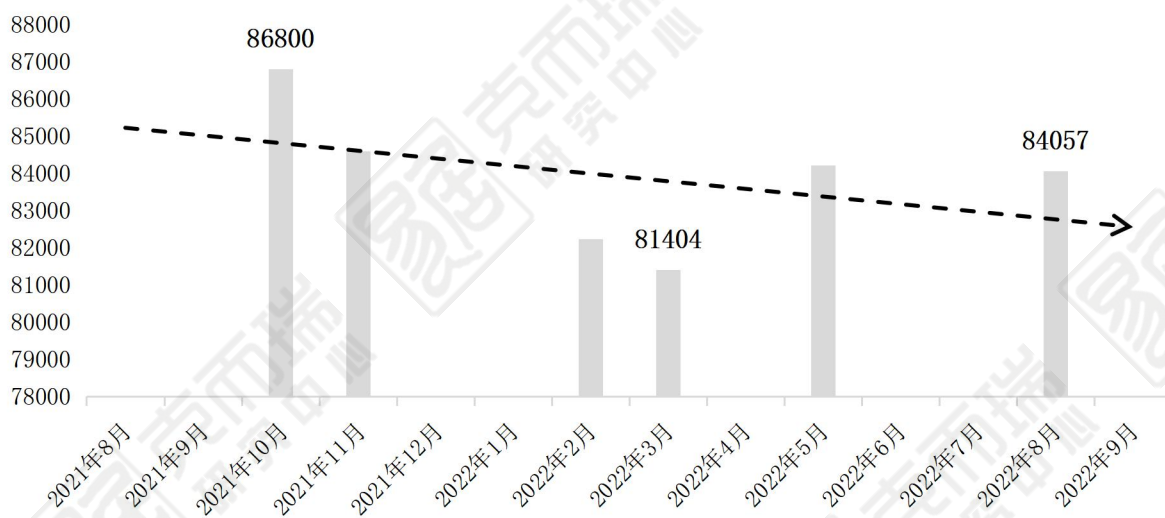
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

二手房可比房价下降的小区主要可分为两类，一类是坐拥优质学区房“老破小”在教育改革后房价回落；另一类是核心区域项目前期房价超涨后房价回归理性。

第一类“老破小”典型如观海台，可比房价回归 2019 年水平。观海台主力成交面积段为 80 平方米左右小面积房源，2022 年建成至今房龄已 20 年可谓是“老破小”。本项目带有南二外海德本部 9 年一贯制学位，凭借低总价学区房在 2020 年以前成交大热。至 2022 年 9 月项目成交均价已回落至 8.4 万元/平方米，套均挂牌总价为 1162 万元，跌回 2019 年水平。

究其原因，虽项目坐拥最优质学区，但随着教育改革和市场投资氛围消退，只具备教育资源的“老破小”不再能够支撑此前房价。

图：2021 年-2022 年 9 月观海台可比房价变化（单位：元/平方米）

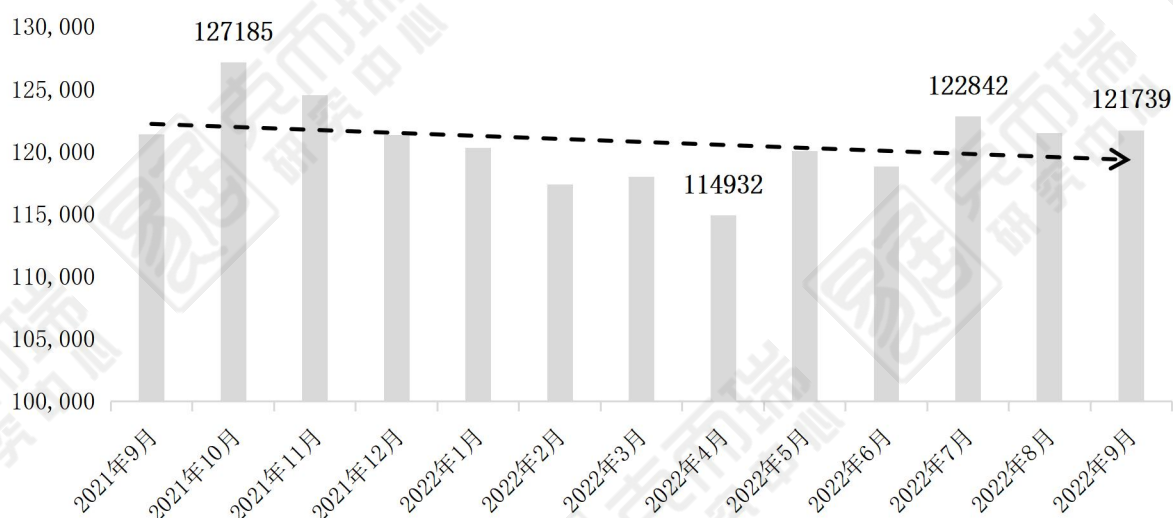


数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

第二类“超涨回落”典型如华润城润府可比房价较高点下降 10%。位于南山区的华润城润府一期套均成交总价超 2000 万元。2021 年初本项目套均挂牌总价中位数超过 3000 万元，挂牌均价中位数超过 14.2 万元/平方米。至 2022 年 9 月，挂牌价已由高点降至 13 万元/平方米，降幅达 9%。实际成交可比房价 2022 年 4 月降至最低点 11.5 万元，较高点下降超万元。至 9 月可比房价为 12.1 万元/平方米，相较于挂牌价当前该项目实际二手房约 93 折成交。

究其原因，虽项目位于深圳核心地段，前期市场高热期房价水涨船高但整体市场信心不足和信贷监管下豪宅项目也不再是资产保值的最优选项，同样面临“有价无市”的尴尬局面。

图：2021 年-2022 年 9 月华润城润府可比房价变化（单位：元/平方米）



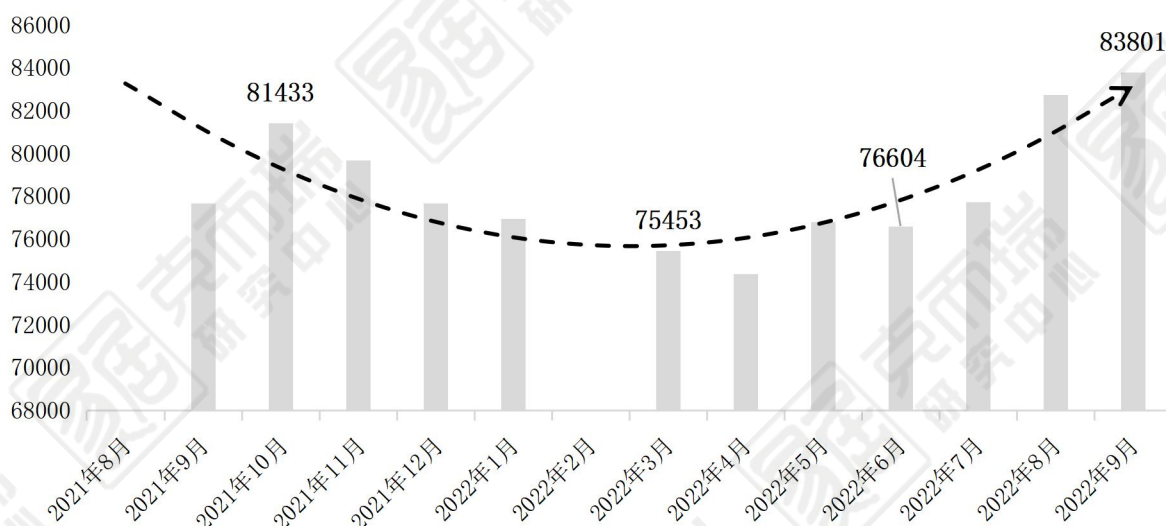
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

二手房可比房价坚挺持稳的小区共性特征为 2000-2010 年左右建成的刚需和改善项目，多位于福田区和龙岗区。随着整体市场下行，刚需购房者置业需求由投资向自住回归。

典型如福田区皇庭世纪房价较低点上涨 13%。位于福田区的皇庭世纪套均挂牌总价仅 600 万元。

至 2022 年 9 月可比房价升至 83801 万元/平方米，较年初低点上涨 13%。究其原因，本项目涨价后当前可比房价仍与二手房指导价相持平。本项目地处核心区域同时总价和均价双低，因此 2022 年三季度实现量价齐升。

图：2021 年-2022 年 9 月皇庭世纪可比房价变化（单位：元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

5、杭州：核心区滨江、上城“老破大”二手房价跌幅最大（略）

五、趋势预判：二手房房价回调压力大，预期拉动新房房价稳中有跌（本节有删减）

（一）二手房挂牌价、成交价预期“双降”，改善盘价格坚挺难延续

从二手房市场当前情况来看，房东心理预期较高，北上广深杭 5 城房源挂牌价基本均呈现高位持稳或微增状态，但从成交均价来看，多数城市已然出现小幅下行或是热度转降征兆，部分城市诸如上海“有价无市”，成交缩量显著。

我们认为，2022 年四季度乃至明年，二手房市场仍将面临较长的调整期，主要基于当前局部项目存在涨价现象主要是依托改善需求支撑：一方面为居住环境的改善，大面积段次新房房价坚挺；另一方面为学区改善，譬如北京海淀学区房房价持增。

而这两部分需求支撑并不稳固，首先当前诸如上海、杭州等新房显著放量，必将分流部分有居住需求的客户。其次，改善客户的购买力也存在“见顶”征兆，事实上，沪深顶豪市场近期均有成交疲软迹象，尤其是深圳，部门二手豪宅项目价格存在显著下挫，后期改善盘房价仍有下调空间。最后，教育资源的公平化也使得学区房价值大打折扣。上海、北京均有教师轮岗等配套政策实施落地，而对于仅具备学区资源而没有居住功能的市区老破小而言，后期房价也将面临进一步回调。长此以往，也将逐步改变二手房业主的卖房预期，挂牌价势必回归理性。

（二）一二手价差缩小“抢房”现象或将缓解，5 城房价预期稳中有降

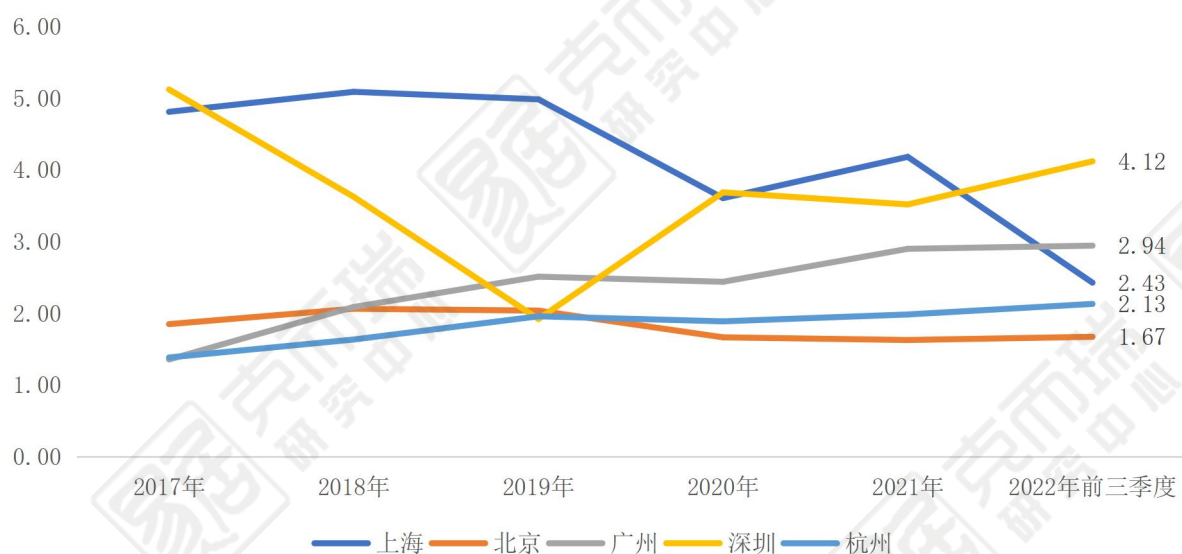
新房市场来看，我们认为，随着年末冲刺季的来临，房企还将持续释放价格折扣，2022 年四季度乃至明年，整体房价还将延续稳中有降的趋势，但是整体降幅仍将控制在 10% 以内。

究其原因，基于二手房价格稳步下行的前提假设，一二手价差缩小，对于“买到就是赚到”的打新投机需求而言，抢房现象会得以缓解，且伴随着核心城市优质供应持续放量，整体供求关系也会逐步由供不应求向供求持稳转变，价格下行亦在情理之中。

之所以我们认为降幅有限，以稳为主。一方面基于一线城市调控政策仍存在松动空间，北上广深杭当前均未出台强力救市措施，仅局部城市诸如上海、杭州等边缘区域落户购房有所松动，若限制性政策松绑，整体房价便存在反弹的可能。另一方面，从开发商角度而言，随着不断降价，利润空间也在逐步缩水。我们罗列了 5 城近 5 年来房地价比变动情况，整体呈现出稳中有降态势，除广深之外，2022 年前 9 月其余城市房地价比基本都在 2.5 以下，未来降价空间不大。

此外，降价也会带来前期购房客户维权、对于品牌负面影响较大，与这类直降相比，房企更愿意采用分销渠道带客模式将部分利润让渡给第三方中介平台，因而后续分销渠道在项目成交占比还将进一步增大。

图：近 5 年北上广深杭房地价比变动情况



备注：房地价比=各城市商品住宅成交均价/涉宅用地成交楼面价

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

（三）四季度沪杭外围放量或将带动房价下行，北京折扣力度有限（略）

目 录

一、引子：全国房价下行加剧，核心城市一二手房同比涨幅收窄或负增长 5

（一）70 城一二手房价同环比均负增长，回落城市个数增至 7 成以上 5

（二）百城新房房价同比涨幅收窄，二手房房价同比负增长已达 1 年	6
二、一二手房价差收窄、倒挂项目占比不足 10%，打新套利空间减少	7
（一）京沪倒挂价差收窄至万元内，杭深仅个别项目显著倒挂	7
（二）倒挂项目占比持续降低，沪广深杭等 9 月占比已不足 10%	8
三、新房：下半年以来房价转降，改善盘更抗跌，外围刚需盘价格普降	9
（一）城市房价：2022 年下半年房价由增转降，但同比仍略好于去年同期	9
（二）房价结构：核心热、外围冷，高端改善盘房价坚挺更为“抗跌”	10
1、区域：核心热、越贵越涨，外围冷，高库存区域房价普遍下行	10
2、面积段：90 平以下跌幅显著，120 平以上刚改高改房价“坚挺”	12
3、总价段：京沪深 500-1000 万房价同比持增，刚需、顶豪“两头冷”	13
（三）项目微观：沪杭外围暗降力度有限，北京普降，广州首付分期	14
1、上海：核心区倒挂盘取消捆绑项，低端盘依托中介导客	15
2、北京：项目普降 3%-8%，降价+中介营销组合拳助力去化	15
3、广州：核心区主打特价房，增城、南沙等开启首付分期	16
4、深圳：5-6 成在售项目降价促销，坪山、龙岗折扣力度加大	17
5、杭州：一二圈层房价坚挺，富阳、临安 9 折卖房力度有限	19
四、二手房：可比房价普遍阴跌，次新房坚挺、高龄房回调压力大	20
（一）挂牌量增价稳，京沪深涨幅 5%以内，广杭同比微降 2%	20
（二）成交价回落，深圳较高点降 17%，京广房价环比持续下降	21
（三）5 城行情迥异，京沪“次新房”房价稳中有增，广深豪宅普降	22
1、北京：120-180 平次新房自住改善、海淀学区房价格坚挺	22
2、上海：五大新城刚需次新房房价跳增，市六区老破大降价超百万	25
3、广州：千万豪宅房价跌幅达 10%，800 万元总价改善房价坚挺	28
4、深圳：自住刚改盘坚挺，“老破小”学区和热门高价盘大幅降价	30
5、杭州：核心区滨江、上城“老破大”二手房价跌幅最大	32
五、趋势预判：二手房房价回调压力大，预期拉动新房房价稳中有跌	36
（一）二手房挂牌价、成交价预期“双降”，改善盘价格坚挺难延续	36
（二）一二手房价差缩小“抢房”现象或将缓解，5 城房价预期稳中有降	36
（三）四季度沪杭外围放量或将带动房价下行，北京折扣力度有限	37