

从二手房需求结构变化看“回暖”城市行情持续性

2019年4月22日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

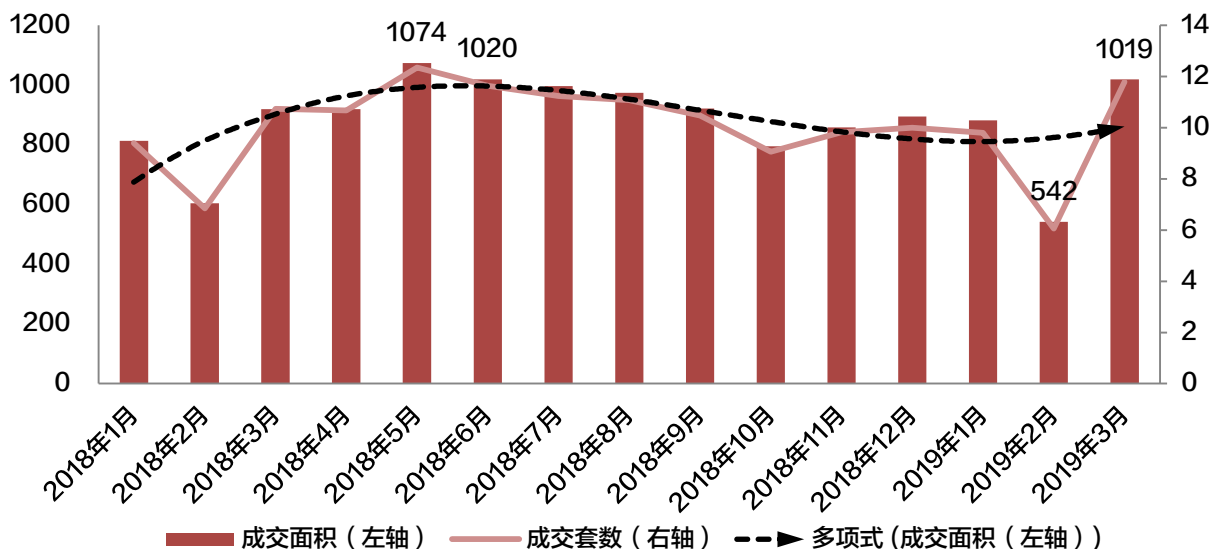
研究员/杨科伟、俞倩倩

受益于资金宽松，城市政策局部松绑，经济平稳复苏等多重因素影响，房地产行业有了些许“回暖”：新房市场成交量稳步回升，土地市场高溢价地块频出，尤其是部分城市如北京、上海、深圳、杭州、青岛、成都、厦门等二手住房成交变得活跃。那么到底是什么样的人在买什么样的房？我们希望从二手房成交结构变化中找到答案，以判断这种回暖的基础是否可靠，继而才能判断回暖行情到底还能持续多久。

一、二线城市成交规模稳定小幅回升，近半数一季度同比增 30%以上

2019年一季度，二手住房成交延续去年四季度以来小幅回升态势，13个重点一二线城市成交面积和成交套数分别为2443万平方米和27.64万套，同比分别增加4%和2%，环比变化受春节假期影响，较去年四季度均小幅下降4%。从1-3月月度变化看，3月放量显著，单月13个城市二手住宅成交量达1019万平方米，环比上涨88%，同比增11%，处于去年7月份以来的最高水平。

图：2018年1月至2019年3月13个城市二手住宅成交情况（单位：万平方米，万套）



备注：CRIC研究中心统计的二手房数据基本均为住宅属性，具体城市包括北京、上海、广州、深圳、合肥、重庆、郑州、南京、杭州、青岛、成都、苏州、厦门等13个城市。

数据来源：CRIC2017

13 个核心一、二线城市二手房成交分化加剧：有包含厦门、杭州、成都、上海、苏州等 5 个城市同比增幅约 30%及以上，北京、南京、重庆等 3 个城市二手住宅成交稳步复苏，同比增 10%以内。合肥、广州、深圳、青岛、武汉等仍表现为阶段性需求疲软，成交整体表现仍不及去年同期。

表：13 个核心一二线城市 1-3 月二手房成交量变化情况（单位：万平方米）

城市	2019 年 1 月	同比	2019 年 2 月	同比	2019 年 3 月	同比	2019 年 1-3 月	累计同比
厦门	29	374%	17	170%	39	345%	85	302%
杭州	55	60%	31	38%	77	63%	162	57%
成都	70	51%	26	2%	73	66%	168	46%
上海	132	36%	77	34%	201	47%	409	41%
苏州	83	57%	44	20%	59	3%	186	27%
北京	91	-3%	52	-18%	136	41%	279	10%
南京	42	-8%	30	10%	43	26%	116	8%
重庆	147	32%	120	-4%	143	-5%	410	6%
合肥	24	6%	20	-24%	30	-1%	74	-6%
广州	47	-23%	36	11%	41	-19%	123	-14%
深圳	37	-23%	17	-36%	39	-24%	92	-26%
青岛	26	-46%	14	-13%	38	-39%	78	-38%
武汉	100	-32%	59	-58%	101	-33%	260	-41%

数据来源：CRIC2017

京沪渝呈小面积、低总价比例上升的刚需特征，杭州、南京等改善需求比例加大

聚焦北京、上海、杭州、南京、重庆等 5 个二手房成交显著回暖的城市，通过分析其一季度成交结构的变化，呈现出显著的两个特征：其一是京沪为代表的一线城市，以中低总价、中小户型的三房成交为主，呈现显著的刚需特征；其二是以南京、杭州为代表的二线城市，则以 90 平方米以上、中高总价需求为主的改善市场特征。

➤ 房源面积段：京沪 70 平以下占比最高且仍在上升，杭州、南京大面积比例高且在上升

对比 2018 年以来二手房源面积段成交特征来看，不同城市还是存在显著差异：一是以刚需客为主导且不断强化，70 平米以下面积段成交量占比增长最为迅速的城市，典型代表为北京、上海、重庆，“居住降级”效应显著。二是中高端改善购房需求仍有进一步释放空间，120 平米以上面积段成交量占比不断提升的城市，比如杭州、南京，以杭州为例，整体的居民购买力较强，高舒适度的居住偏好大面积段户型。而南京成交结构相对稳定，各面积段占比变动都不是很大，然而 90-120 平米和 140-180 平米占比分别有了 1 个百分点的提升，可见在当前政策格局下，一步到位的刚需或者改需求释放仍占绝大多数。

表：5 个重点城市不同面积段 2019 年一季度占比情况(平方米)

城市	70 以下	70-90	90-120	120-140	140-180	180 以上
北京	28%	22%	23%	9%	8%	10%
上海	32%	27%	20%	9%	5%	6%
杭州	16%	23%	15%	18%	15%	15%
南京	27%	26%	23%	10%	6%	8%
重庆	22%	30%	23%	9%	7%	9%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

表:5 个重点城市不同面积段 2019 年一季度占比较 2018 年变动情况(平方米)

分类	城市	70 以下	70-90	90-120	120-140	140-180	180 以上
刚需强化	北京	1pts	0pts	0pts	-1pts	0pts	0pts
	上海	2pts	1pts	0pts	0pts	-1pts	-2pts
	重庆	1pts	1pts	0pts	-1pts	0pts	-1pts
改善释放	杭州	-9pts	-8pts	2pts	5pts	7pts	3pts
	南京	-1pts	-1pts	1pts	1pts	0pts	0pts

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

➤ 成交总价段：京沪渝低总价占比增长，杭州、南京高总价段比重上升

从成交总价段来看，各城市房价差异显著，京沪集中在 200 万-400 万元的低价位，这点与面积段成交结构相匹配，占比达 42%以上；杭州则集中在 200-400 万元和 400-800 万元，分别占比达 46%和 30%，以中高端成交为主；对南京、重庆而言，主力总价段则主要集中在 100 万-200 万元。

表：5 个重点城市不同总价段 2019 年一季度占比情况(万元)

城市	100 以下	100-200	200-400	400-800	800-1000	1000 以上
北京	10%	26%	42%	18%	1%	2%
上海	5%	23%	45%	19%	3%	5%
杭州	2%	12%	46%	30%	4%	6%
南京	9%	36%	31%	18%	2%	4%
重庆	42%	43%	11%	3%	0%	1%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

结合面积段的变化趋势来综合分析，不难看出以下几点：一是北京、上海、重庆低总价段占比增长显著，北京 2019 年一季度 200-400 万这一区间较 2018 年增加了 6 个百分点，值得关注的是上海，400 万总价段以上的区间成交占比均有了不同程度的下降，高端需求略显乏力。二是杭州、南京中等价段 400-800 万放量最为显著，成交占比提升速度相对较快。

表: 5 个重点城市不同总价段 2019 年一季度占比较 2018 年变动情况(万元)

分类	城市	100 以下	100-200	200-400	400-800	800-1000	1000 以上
刚需强化	北京	0pts	-7pts	6pts	1pts	0pts	0pts

	上海	-1pts	2pts	3pts	-1pts	-1pts	-2pts
	重庆	-1pts	1pts	0pts	0pts	0pts	0pts
改善释放	杭州	-5pts	-10pts	1pts	9pts	2pts	3pts
	南京	-2pts	0pts	-1pts	2pts	0pts	1pts

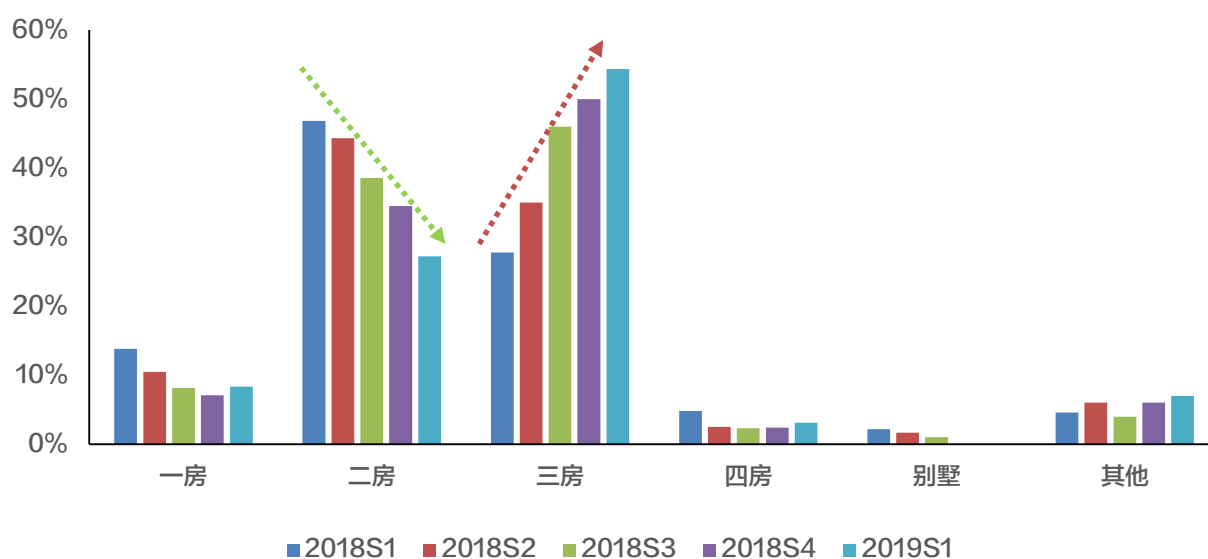
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

➤ 成交房型：二房和三房主力户型，“一步到位”小三房成为主要支撑

就成交房型来看，二房和三房主力户型，因高房价已逼近购买力极限，购房者更加关注居住空间的功能性，小三房或“2+1”等户型满足了许多家庭“一步到位”的需要，成为成交主力支撑，譬如北京三房成交面积占比达 55%，重庆三房成交占比在 37%左右。

值得关注的是，虽然北京二房、三房占比依旧较大，但从季度变化来看，二房占比减少，三房占比扩大，这点也不难理解，在以刚需和首改客群为主导的市场，人们更为关注面积段适中功能性完备的多室户，一次购房行为将满足中长期的居住需求，可以预见短期内这样的趋势还将延续。

图：北京 2018 年一季度至 2019 年一季度不同房型成交面积占比变化情况



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

综上，通过剖析当前“回暖”城市二手房成交结构，不难发现都是过往两年积压的刚需、改善的自住需求逐渐释放，京沪渝呈小面积、低总价比例上升的刚需特征，杭州、南京等改善需求比例加大，偏好 70-90 平米面积段的刚需客群比例不断上升。这样的需求格局也决定了本轮市场“回暖”持续周期的不确定性，待前期积压需求释放“消耗”之后，市场或将又回归常态。

另一方面，就新房市场而言，一线城市远郊项目仍将面临很大去化压力，市中心高价项目的压力也将日益突显；二线城市改善需求占比不断提升也对远郊项目和小面积段产品去化带来较大压力。

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。

>>>关于克而瑞

克而瑞，易居（中国）企业集团旗下品牌。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

>>>关于研究中心

研究中心，易居●克而瑞的专业研发部门，组建十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止，已经连续 7 年发布中国房地产企业销售排行榜，引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域；还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份，规模已万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。