

中国房地产 专题

一季度小阳春特征解析和持续性展望

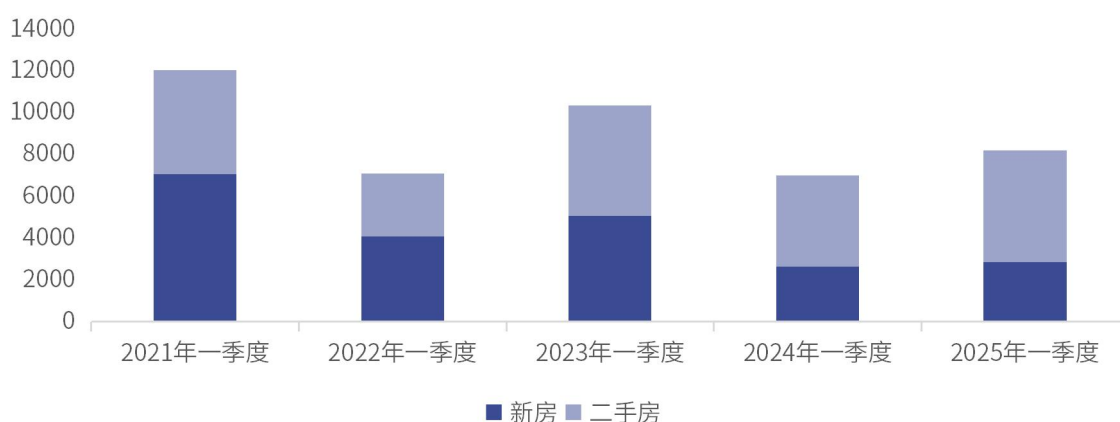


2025 年一季度市场止跌企稳，随着 3 月传统营销旺季来临，整体楼市也有复苏迹象，步入 3 月，一二手房成交回升，二手房市占率持续上升，究竟 3 月小阳春成色几何？各城市复苏有何差异化特征，基于当前市场逻辑，二季度楼市成交是否还有放量空间，哪些城市又存在结构性机会呢？

一、引子：一季度楼市筑底企稳，新房点状回温，二手增速放缓（本节有删减）

2025 年一季度市场止跌企稳，对比历年一季度 30 个典型城市新房和二手房成交总量规模，可以看出 2025 年基本处于 6 年来中值水平，2025 年一季度一二手房成交面积达 8204 万平方米，同比增长 17%。

图：历年一季度 30 个重点城市一二手房成交面积（单位：万平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

新房层面，得益于核心一线利好新政持续发酵，一季度 115 个重点城市商品住宅成交面积 5131 万平方米，持平去年。从月度变化趋势来看，自 2024 年 2 月以来，新房成交同比降幅持续收窄，至 2025 年 3 月新房成交单月同比持平去年，止跌企稳征兆初显。

分能级来看，一线韧性好于二线好于三四线，据 CRIC 监测数据，一线一季度累计同比正增 26%，显著好于二线 5%，三四线“返乡置业”爽约，叠加居民购买力疲软，累计同比不增反降 8%。

二手房层面，增幅高于新房，但是从单月同比来看亦有放缓趋势：据 CRIC 监测数据，2025 年一季度，30 个重点监测城市二手房累计成交面积预计为 5353 万平方米，累计同比持增 22%。月度走势来看，3 月同比增长 22%，较 2 月同比增幅大幅下降。

二、京沪杭蓉项目去化率居前，广津汉来访、认购“点状回温”

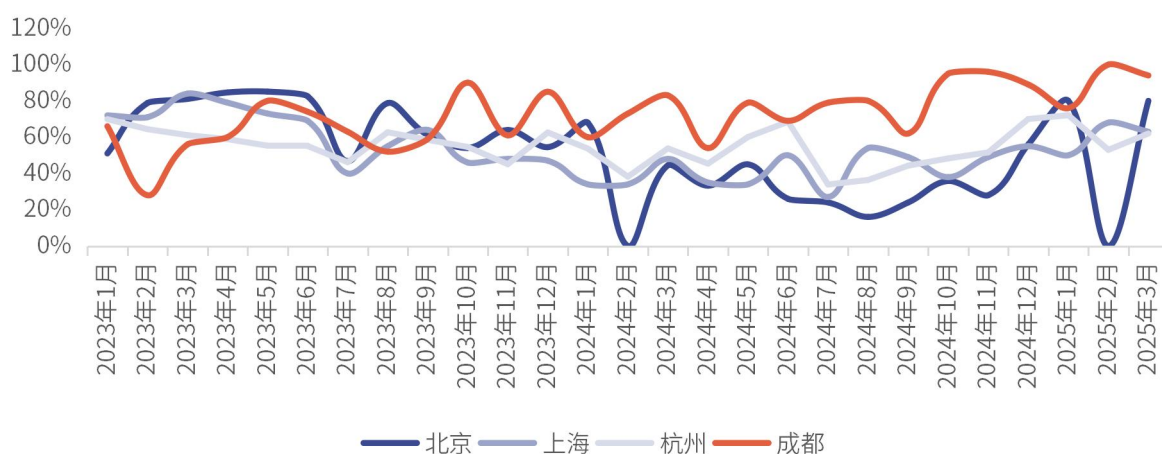
我们选择了部分典型城市，大体可以分为以下三类：第一类为短期内热度较高城市，以北京、上海、杭州、成都为代表，二手复苏行情强于新房。第二类为广州、天津、武汉等弱复苏类城市，经历了前期深度调整，步入 2025 年 3 月以来，项目来访、认购稳步回升，已修复至去年同期水平。第三类为合肥、南京等增长后劲略显不足。具体来看，

1、京沪杭蓉等热点城市改善盘集中入市支撑市场高热不退

新房短期市场热度延续高位震荡的主要为北京、上海、杭州、成都等核心一二线城市，一方面3月以来四城均加快了推盘节奏并提升推盘质量，适销对路楼盘入市一定程度上提升了居民购房积极性；另一方面京沪去年三季度末新政利好叠加项目促销，也使得开年以来市场热度稳步回升。

据 CRIC 监测数据，自去年下半年以来，四城项目开盘去化率开始波动上行，截止 2025 年 3 月月末，开盘去化率均在 6 成以上，显著好于 2024 年同期，值得关注的是北京开盘去化率已经达到 2024 年以来阶段性高点。

图：北京、上海、杭州、成都月度项目开盘平均去化率变动情况

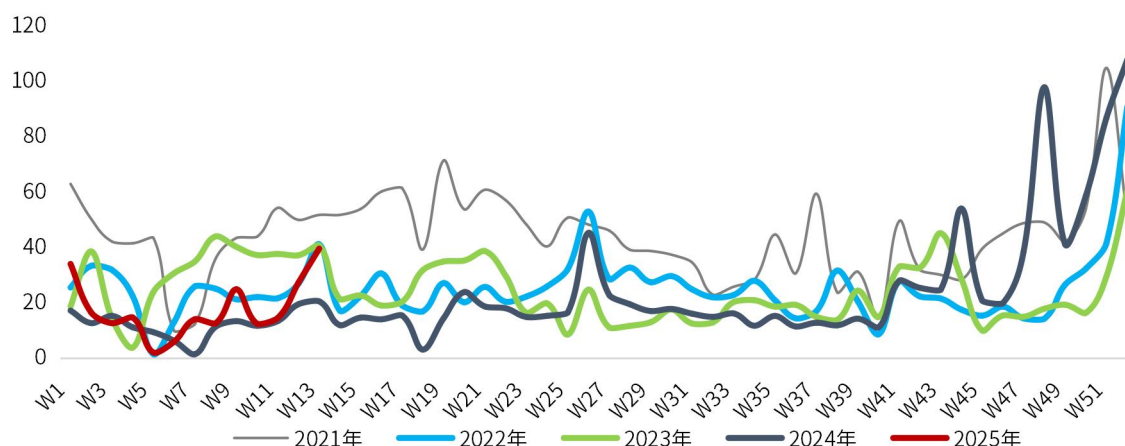


数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、广州、天津、武汉等项目转化率修复至去年同期水平

广州、天津、武汉等城市春节之后市场稳步修复，这些城市在过去两年市场基本都经历了深度调整，随着购买力逐步修复，市场开始呈现出止跌弱修复行情。

以武汉为例，新房成交止跌回稳信号显著，整体呈现出“比上不足比下有余”：据 CRIC 监测数据，2025 年截止第十三周（3 月 30 日）累计网签量累计同比 23 年同期降幅-43%，同比 24 年同期成交增幅 42%。

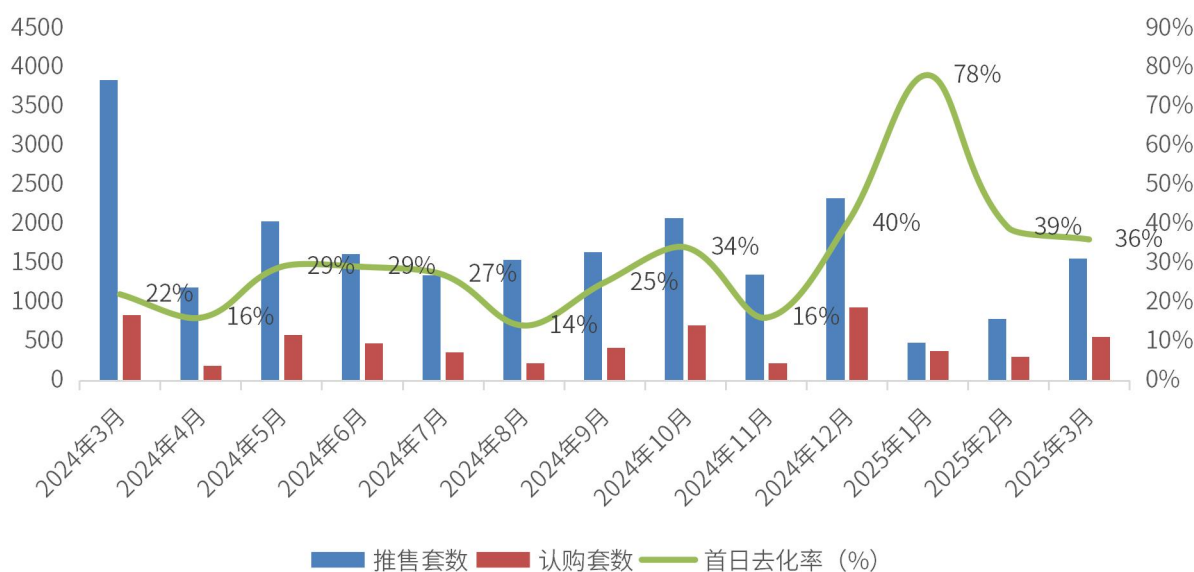


图：武汉近5年周度成交面积高频趋势对比（单位：万平方米）

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

从项目开盘来看，目前仍处于3-4成相对高位。据CRIC监测数据，武汉2024年去化率基本都处于3成以内低位持稳，步入2025年以来，1月因推盘提质缩量去化率一度飙升至78%，2-3月虽略有回调，但仍在3-4成相对高位。

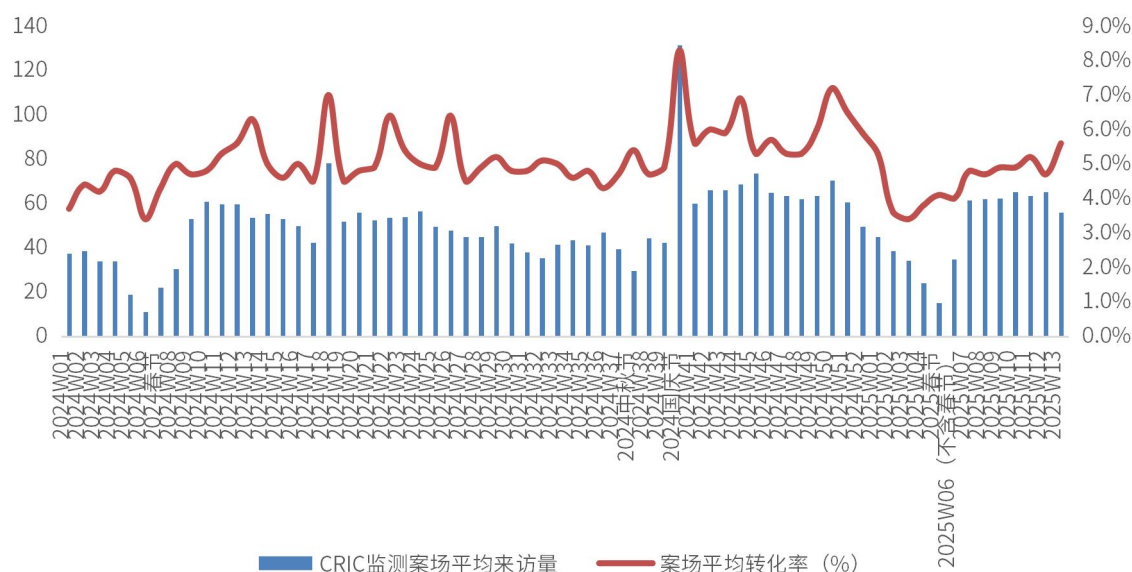
图：武汉商品住宅月度去化率率变动情况（单位：套，%）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

从前端指标项目来访、认购来看，节后快速反弹，当前客户转化率仍延续增势：据CRIC监测重点项目显示，节后来访、认购节节攀升，特别是进入3月以来，单盘周均来访量基本持稳60组，认购量也均在3组以上，客户看房欲望有所回升，客户转化率攀升至5.6%。

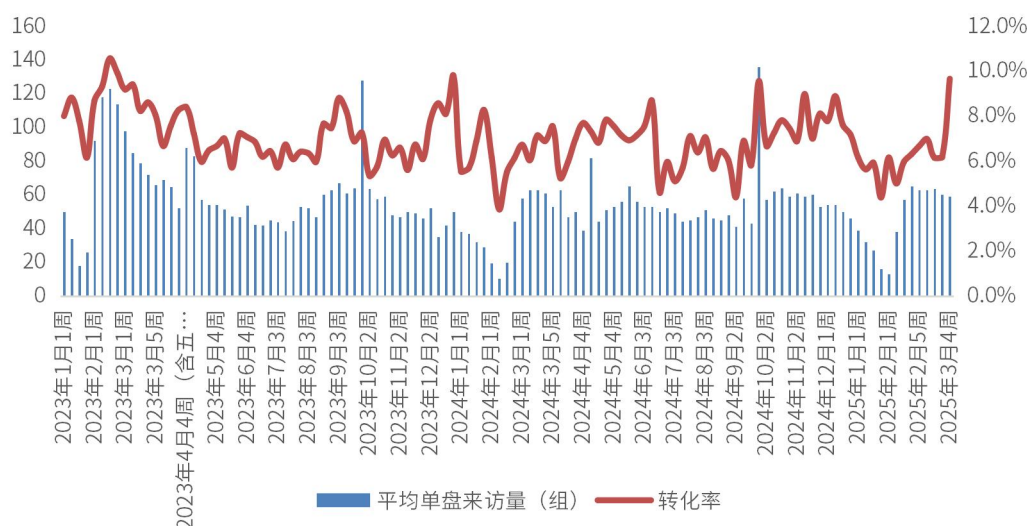
图：武汉重点监控项目近期来访和认购走势（单位：组）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

再如天津，新房市场节后逐步修复，受房企折扣力度增强，推出特价房、工抵房等聚集人气，吸引客户，项目来访问量、认购量稳中有增已至年内高位，与去年同期基本持平，月末客户转化率冲高至9.7%。以天津为例，据CRIC监测重点项目显示，节后来访节节攀升，特别是进入3月以来，单周平均来访问量持稳60组，而反观客户转化率，3月前3周持稳6%-7%，月末冲高至9.7%。

图：天津重点监控项目案场单盘周均来访问量和转化率走势（单位：组，%）

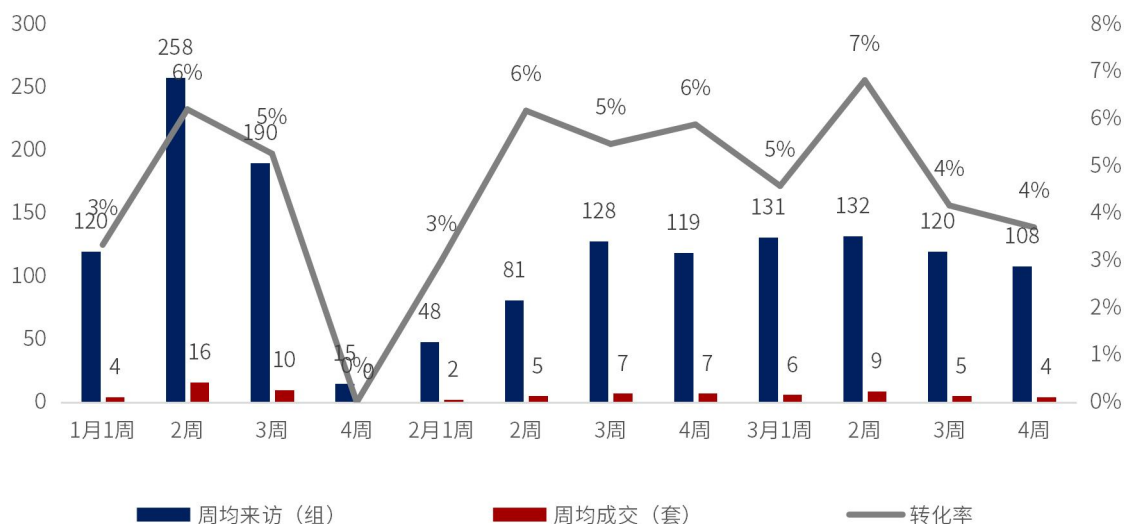


数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

3、合肥、南京等周来访、认购前升后降，增长后劲不足

还有部分城市诸如合肥、南京等，周度来访、认购前高后低，导致客户转化率走低，购房观望情绪依旧浓厚，短期来看增长后劲略显不足。以合肥为例，3月前2周，重点监测楼盘盘均来访问量跳增至130组以上，盘均认购套数基本维持在8套左右，而后2周开始稳步下降，使得客户转化率降至5%以下。

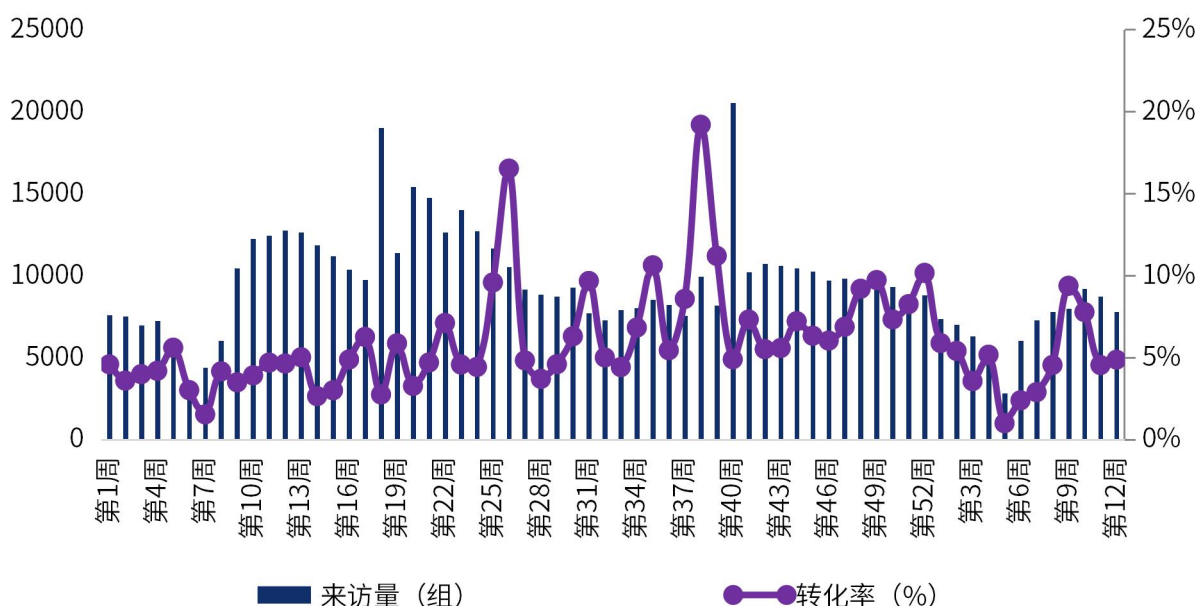
图：合肥九区典型项目周均来访成交转化率走势



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

南京如是，短期内来访量冲高回落，客户转化率稳中有降，市场增长动能略显不足。据 CRIC 监测数据,3 月后两周周均来访量稳步下行,第 12 周来访量已不足 8000 组,较 3 月高点周下降 15%,认购较来访跌幅更为显著,近乎腰斩,因而客户转化率持续走低,3 月末已不足 5%,整体水平仍不及去年四季度均值。

图：南京重点监控项目近期来访和认购走势（单位：组）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

三、产品力强等改善类产品托举市场热度，刚需盘加速“以价换量”（本节有删减）

从重点城市 2025 年一季度热销项目数据来看，典型特征无外乎以下几点：一是产品强，尤其是四代宅等高得房率新规产品入市带动了市场热度稳中有增；二是配套优，一般项目所处区域板块内供应稀缺，加之这类楼盘往往同时拥有学区、商圈、医疗等核心配套资源，因而使得短期内热度较高。三是价格优势显著的高性价比楼盘，房企往往采取直接降价、或是强渠道营销等策略加速项

目去化。值得注意的是，热销楼盘的热销原因并不单一，往往具备了以上一项或是多项特征，在下文分析中我们将针对部分项目单一特征进行重点分析。

表：2025 年一季度重点城市热销项目解析（单位：套）

热销原因	城市	项目名称	区域	板块	开盘日期	推出套数	认购套数	认购率
准四代宅	武汉	城投金沙樾	洪山	徐东	2025/3/14	128	121	95%
	武汉	建发望湖	武昌	沙湖	2025/1/23	186	163	88%
4.0 新规产品	成都	华润置地中环天宸	成华区	八里庄-二仙桥	2025/2/22	62	62	100%
	成都	保利花照天珺	金牛区	茶店子	2025/3/8	128	128	100%
产品力强	上海	陆家嘴·前滩公馆	浦东	大三林	2025/1/15	92	92	100%
	上海	上海壹号院	黄浦	豫园	2025/1/12	107	102	95%
	长沙	嘉信博麓郡	岳麓区	市政府	2025/3/15	22	20	91%
	北京	金茂璞逸丰宜	丰台区	宋家庄	2025/1/21	220	186	85%
	上海	北京城发·国誉府	杨浦	中原	2025/3/9	76	61	80%
	天津	泰达格调锦雲	河东	一号桥	2025/3/8	60	48	80%
	宁波	江山万里·玖曜	鄞州	印象城	2025/3/8	338	250	74%
	西安	华发利君都荟城央	城西区	土门	2025/3/1	104	75	72%
配套健全	上海	开云湖璟华庭	浦东	张江	2025/1/12	221	221	100%
	上海	中环置地中心·望云	宝山	祁连	2025/1/20	160	155	97%
	长沙	卓越朗宋	开福区	青竹湖	2025/1/5	155	133	86%
	长沙	鑫远紫樾香山	天心区	省府南	2025/3/16	78	60	77%
	深圳	鸿荣源珈誉府	宝安区	新桥	2025/3/1	339	257	76%
价格优势	杭州	滨杭滨纷城	临平区	临平经开区	2025/3/8	284	284	100%
	重庆	富力城	沙坪坝区	大学城	2025/2/17	246	180	73%
	成都	蜀都万科锦上扬华	郫都区	犀浦	2025/1/20	252	180	71%
	深圳	中洲迎玺	龙华区	民治板块	2025/2/22	780	512	66%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

1、产品力强，四代宅等高得房率产品为热销项目“点睛之笔”

因城施策调减限制性措施、构建房地产发展新模式，推动建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”等中央号召下，也使得楼市产品逻辑发生转变，以四代宅为代表的新规类住宅不仅销量居前且能实现高溢价，成为了当前改善产品中的宠儿。

以上海为例，土拍双限打开后，10%溢价上限突破，市区项目普遍溢价率普遍超 15%，地价上涨 10-50%，房价局部上涨，倒挂逻辑逐渐消失，核心区高端“限价”项目近期也有价格上涨趋势，这也为产品力创新提供了更多空间。

而从一季度热销项目来看，四代宅等新规产品已在多个核心二线城市逐步落地，基本也成为区域销量王者。

譬如武汉，准四代宅推货节奏普遍加快，且多能实现热销。我们将武汉 2025 年一季度开盘的四代宅项目和传统老规范项目进行对比，可以看出，四代宅去化率明显优于传统住宅项目。其中建

发望湖、松阅等项目主要是凭借稀缺资源、高性价比和优质产品力实现首开热销。城投金沙樾主打武昌二环内低总价准四代宅，户型设计新颖，产品力突出，99 平南向四开间，边户享独梯入户，平均得房率达 90%以上。自首开 2 月内三次补货推新，月内两次推盘补货，市场热度高，去化持续优异；武汉城建万科云泊江岸首推二期准四代宅，因地块条件不及一期故增加户型赠送且户型内部空间优化，得房率提升至 85-90%，价格较前期有所下调，首开去化尚可。

表：武汉 2025 年一季度准四代宅项目和老规范项目去化情况对比（单位：套，元/平方米）

项目分类	项目名称	板块	开盘时间	推售产品	推售套数	认购套数	首日去化率	开盘均价
准四代住宅	城投金沙樾	徐东	2 月 14 日	高层 88-108 m²三房	128	122	95%	15800（毛坯）
	城投金沙樾	徐东	2 月 26 日	小高层 86-104 m²三房	68	61	90%	16293（毛坯）
	武汉城建万科云泊江岸	后湖	2 月 22 日	高层 109-143 m²三四房	75	40	53%	20500（含 3000 精装）
老规产品	光谷中央公园	大关山	2 月 23 日	高层 109-125 m²三房	132	40	30%	18900（毛坯）
	宝业璞园	光谷中心城北	2 月 23 日	高层 110-140 m²三四房	176	25	14%	19423（毛坯）
	御璟上城	盘龙城	2 月 28 日	高层 98-140 m²三四房	208	15	7%	9600（含 2000 精装）

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、核心区域配套健全，轨交盘、学区房等成为热销利器

除了产品力之外，健全配套设施也是吸引购房者的重要因素之一，尤其是交通便利的轨交盘和具备强教育资源的学区房，也成为当前撬动销量的不二法门。下表我们罗列了部分热销的轨交盘和学区房项目，主要是通过优质的交通配套或教育资源获得销售佳绩。

轨交盘获得了刚需、刚改客群的青睐，上海开云湖璟华庭项目以轨交作为核心卖点，低总价吸引刚需上车客户。学区房主要依托教育资源撬动客户需求，以长沙卓越朗宋项目为例，项目地处开福区青竹湖板块，首开推出 1、6#小高层，折后成交均价 11000 元/m²（毛坯），与周边二手房倒挂，首开即销售了 133 套，去化率高达 86%，主要源于项目配套湘一外国语学校本部扩建学校，是长沙的顶级教育资源。同时户型面积下探至 88 m²，总价低，适合为学校买单的客户。

表：2025 年一季度典型城市轨交盘和学区房项目热销情况（单位：套）

热销大类	城市	项目名称	区域	去化率	热销原因
轨交盘	上海	开云湖璟华庭	浦东张江	100%	轨交房、低总价吸引上车客户，片区规划利好
	上海	天元府晴翠璟园/晴翠华庭	普陀/万里	97%	片区内供应稀缺、有一定倒挂、三轨交汇、TOD
学区房	杭州	绿城·润百合	拱墅新天地	100%	观城武林学区房
	长沙	卓越朗宋	开福青竹湖	86%	优质教育资源+低总价
	武汉	联投燕语光年	青山	48%	近武钢实验学校优质教育资源

学区&轨交综合	长沙	鑫远紫樾香山	天心区省府南	77%	生活配套完善：距离优质名校湘府英才小学（本部）仅约 200 米，距离地铁 1 号线桂花坪站仅约 300 米。
	深圳	鸿荣源珈誉府	宝安区新桥	76%	大城配套，优质学区，地铁 11 号线

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

3、刚需盘高折扣、强渠道营销等制造价格优势助力走量（略）

四、二手成交热度不减，京沪等一线高改豪宅“越涨越买”（略）

五、核心城市半数二手小区房价上涨，市场暖意向刚需客群延伸（略）

六、二季度或延续弱复苏走势，新房品质升级吸引二手客群回流（本节有删减）

1、4 月首周环比回落同比持平去年，一线韧性较强增幅显著（略）

2、核心一二线京沪深等热度延续、津汉宁等或迎点状复苏

而从市场热度来看，当前房企更多依托于“提质缩量”推盘策略，因而预判后市，我们认为开盘去化率仍将延续高位波动，各城市间分化还将持续加剧。

盘点了 4 月新房供应，供给量稳步回落，不过房企加强了主城区改善供应比例，预判 4 月新房成交还将延续弱复苏趋势，环比持平或小幅微降，同比持增。据 CRIC 监测数据，28 个重点城市 2025 年 4 月预期项目平均去化率持稳 5 成左右，与 3 月基本持平。

部分城市或将出现局部“小阳春”：热点城市沪深杭蓉等供给约束愈发明显，供应基本进入“空窗期”，客观上限制了成交放量，但是“以销定产”模式下市场热度预期延续高位。天津、武汉、南京等经历了前期深度调整，短期内市场有止跌企稳态势，后续成交有望延续稳中有增的弱复苏走势；还有部分弱二线城市诸如福州、南宁、长春等短期内高库存问题难解，整体去化难言乐观。

3、新房产品力升级刺激下，二手份额占比增速或持续放缓（本节有删减）

从二手房市场份额来看，一季度部分城市二手房成交占比较 2024 年全年已经由升转降，典型代表为福州、昆明、济南和佛山，同时值得关注的是核心城市诸如北京、上海、深圳、南京、合肥、长沙等二手房份额增幅较 2024 年同比也有增幅放缓趋势，主要源于随着四代宅等高得房率产品不断入市，也吸引力部分高端客群回流，预期未来这一趋势还将延续。

目 录

一、引子：一季度楼市筑底企稳，新房点状回温，二手增速放缓	4
二、京沪杭蓉项目去化率居前，广津汉来访、认购“点状回温”	6
1、京沪杭蓉等热点城市改善盘集中入市支撑市场高热不退	6
2、广州、天津、武汉等项目转化率修复至去年同期水平	6

3、合肥、南京等周来访、认购前升后降，增长后劲不足	8
三、产品力强等改善类产品托举市场热度，刚需盘加速“以价换量”	9
1、产品力强，四代宅等高得房率产品为热销项目“点睛之笔”	10
2、核心区域配套健全，轨交盘、学区房等成为热销利器	11
3、刚需盘高折扣、强渠道营销等制造价格优势助力走量	12
四、二手成交热度不减，京沪等一线高改豪宅“越涨越买”	14
1、成都依托 200 万以下刚需购买力驱动，<70 平占比显著增长	14
2、京沪 140-160 平和>180 平需求旺盛，中高改和豪宅坚挺	15
五、核心城市半数二手小区房价上涨，市场暖意向刚需客群延伸	16
1、房价上涨小区占比过半，刚需类小区房价“企稳回升”	16
2、议价空间加速收窄，苏州平均成交价连续三个月反超挂牌价	16
六、二季度或延续弱复苏走势，新房品质升级挤压二手客群回笼	18
1、4 月首周环比回落同比持平去年，一线韧性较强增幅显著	18
2、核心一二线京沪深等热度延续、津汉宁等或迎点状复苏	19
3、新房产品力升级刺激下，二手份额占比增速或持续放缓	19

免责声明

数据、观点等引用请注明“由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。