

深度研究 (W)



从需求结构转变看成交回升或下跌行情之

必然性和持续性

文/杨科伟、柏品慧、李思潼

2019年7月



克而瑞研究中心

2019

正所谓见微知著，在房地产市场步入调整期的大背景下，受城市人口增量、市场购买力等多方面因素影响，各城市越来越体现出不同的市场周期，市场行情也相对独立。通过描摹当前购房人群的变化，各城市市场冷、暖变化的核心动因究竟是什么？哪些城市市场行情仍能继续走强？

一、在“房住不炒”环境下，改善和刚需自住需求的市场地位继续强化

(一) 新房：刚需退坡、改善进阶、豪宅假性转暖，不同城市需求分化显现

1、普通住宅：主力三房成交近 53%，四房比重提升最大，二房占比持续走低

67个样本城市三、四房产品合计占比超70%，尤其是三房产品占比高达52.5%，占据成交主力地位。相较于2018年，一、二房和复式产品成交进一步回落，其中二房产品占比降至18.2%，下滑2.9个百分点跌幅最为明显。其余各户型产品成交占比均有不同程度回升，特别是四房产品上涨幅度最大，占比增加2.1个百分点升至18%。

一线城市房价高企，购房需求集中在刚需和刚改，二房、三房产品成交占比超过70%。与2018年相比，复式产品成交热度回升明显，一、二房产品成交活跃度也有提升，此前成交增长较快的四房产品在今年前五个月占比大幅回落了2.8个百分点。

二线城市改善需求成交异常活跃且还在加速释放。三房产品稳中有升占比超五成，四房成交占比升至17.5%，较2018年增加1.9个百分点上涨最为显著。而其余各类产品占比均有下降，尤以二房幅度最大，成交占比较2018年减少了2.3个百分点。

三四线城市追求舒适大户型的改善购房更普遍，三、四房合计占比近80%，明显高于其他各线城市。相较于2018年，四房产品成交占比攀升3.7个百分点至21%，上升幅度最大，三房产品再涨1.3个百分点，二房产品成交占比锐减4.8个百分点高于全国平均水平。

表：67个重点监测城市住宅项目各户型成交套数占比

户型	4个一线城市		22个二线城市		41个三四线城市		67个样本城市	
	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年
一房	10.86%	10.33%	9.32%	9.60%	5.29%	5.33%	7.87%	8.00%
二房	31.31%	30.77%	20.82%	23.12%	11.93%	16.73%	18.19%	21.12%
三房	41.95%	41.67%	50.27%	49.17%	57.67%	56.33%	52.49%	51.47%
四房	7.25%	10.10%	17.47%	15.61%	21.00%	17.34%	18.02%	15.95%
五房及以上	0.72%	0.69%	1.05%	0.95%	1.38%	1.31%	1.15%	1.08%
复式	7.90%	6.44%	1.07%	1.55%	2.73%	2.96%	2.28%	2.38%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

2、普通住宅：100-140 m²稳居成交主力，一线城市因高房价 90 m²以下产品热销（略）

3、普通住宅：90-120 m²舒适型三房去化上佳，120-160 m²四房仍是成交主力（略）

4、别墅：一、二线联排叠加持续热销，三四线独栋双拼比重大幅上升（略）

5、高端豪宅：北上深仍是豪宅聚集地，北京、福州、东莞等放量增长（略）

(二)二手房：增量刚需转向存量改善，消费降级下小面积、低总价产品全线飘红

- 1、90 m²以下小户型占比超 60%，二线城市 100 m²以上产品渐受欢迎（略）
- 2、客群正由刚需转至改善，二房占比有所回落、三房则明显回升（略）
- 3、70-90 m²小面积、低总价的两房、三房需求提升最显著（略）

(三)城市维度：过半数城市三房成交显著提升，20 城需求结构相对稳定（略）

二、总价中枢上移、成交上升与下降型城市需求却截然两极化，暗含行情分化之必然

受城市人口增量、市场购买力等多方面因素影响，各城市越来越体现出不同的市场周期，市场行情也相对独立。为了更好地分析典型城市成交结构变化所隐含的核心动因，并通过置业客群结构性变化，进而预判典型城市市场周期的延续性，更好地预判各城市市场前景，我们以 2019 年上半年商品住宅累计成交量同比涨跌变化为界，将二、三线城市直接划分成交面积同比上升、成交面积同比下降的两大类城市。

通过对成交上升和成交下降城市购房需求结构变化的分析，我们发现：一、无论是上升还是下降，这些城市购房总价中枢都在上移，意味着购房门槛也越来越高；二、对居住空间功能性的要求一致提升，表现为三房和四房比重同步上升；由此一来，导致在上升和下降城市的面积户型结构方面出现显著的两极分化，上升的为小型化，下降的为大型化。

(一) 2019 年上半年武汉、苏州等成交上升，杭州、重庆等成交下降(略)

表：2019 年 1-6 月 67 个重点监测城市商品住宅累计成交面积变化（单位：万平方米）

	城市	2019 年 H1 成交面积	同比		城市	2019 年 H1 成交面积	同比
成交上升	北京	348	162%	成交下降	扬州	86	-69%
	上海	357	39%		衢州	15	-65%
	广州	516	14%		芜湖	54	-61%
	深圳	207	40%		东营	70	-52%
	德清	61	197%		建德	16	-50%
	珠海	202	139%		韶关	97	-47%
	中山	311	99%		舟山	57	-38%
	常熟	88	91%		大连	237	-37%
	福州	187	83%		惠州	550	-36%
	厦门	74	65%		台州	197	-36%
	苏州	514	42%		桐庐	14	-34%
	洛阳	147	39%		重庆	1861	-30%
	无锡	317	38%		晋江	102	-29%
	宜兴	79	36%		西安	638	-29%
盐城	158	32%	青岛	618	-28%		

肇庆	114	30%	江阴	130	-26%
清远	288	30%	湖州	260	-20%
乌鲁木齐	239	24%	烟台	223	-19%
武汉	889	23%	泰州	79	-18%
长春	466	22%	海口	181	-16%
郑州	658	21%	漳州	36	-16%
南京	422	17%	太仓	49	-15%
南通	173	16%	长沙	654	-15%
常州	339	16%	杭州	590	-12%
昆明	504	15%	泉州	142	-12%
兰州	268	10%	合肥	387	-11%
丽水	128	8%	张家港	91	-11%
南宁	489	6%	徐州	597	-11%
佛山	696	5%	镇江	198	-6%
滁州	297	3%	温州	388	-6%
岳阳	107	3%	东莞	259	-3%
汕头	128	2%	沈阳	647	-2%
衡阳	136	1%	宁波	689	-2%
济南	381	0%			

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

（二）成交上升城市：总价中枢上移但“不得不买”基数大倒逼购买小型化产品

- 1、多数城市总价中枢上移，中高端改善自住需求成交占比明显上升（略）
- 2、改善需求集中释放，二线三房、三线四房比重上升最明显（略）
- 3、购房门槛提升致户型小型化显著，90-100 m²三房需求最集中

就成交面积段来看，2019年1-6月，10个典型成交量上升城市的产品成交主力面积段为90-140平方米，合计占比约61%，其中100-120平方米产品市场占有率超过20%。但相较于2018年，90-100平方米产品占比明显提升，增加了2.3个百分点。而80-90平方米和180平方米以上大面积占比分别大幅回落了2.1个和1.5个百分点。

可以看到，当下成交量上升型城市还有大量市场需求，但基于房价普涨致总价中枢持续上移，现阶段购买力实际上大打折扣，因此表现为成交产品套型趋小化，尤其是主力产品三房更为显著，其中以厦门、肇庆、佛山三市代表性最强。

表：2019年前6月10个成交上升城市各面积段成交套数占比较2018年变化（单位：百分比）

面积段	武汉	苏州	厦门	福州	昆明	无锡	南通	珠海	佛山	肇庆
60以下	-0.3	-0.7	-1.4	-2.3	1.0	-0.1	-2.5	-0.9	2.1	3.7
60-70	0.2	-0.7	1.2	1.0	-0.8	0.0	-1.2	-0.2	-1.6	0.0
70-80	-0.7	-0.2	5.1	4.1	-1.4	-0.8	-0.3	-1.2	-0.3	-0.5

80-90	-0.8	-1.0	6.5	-3.6	-4.5	-4.8	-3.9	-4.2	-1.2	-2.6
90-100	-3.2	1.0	6.1	1.4	4.9	0.9	1.8	2.0	3.3	3.4
100-120	-0.4	4.1	-4.5	2.7	0.8	1.1	-4.4	5.0	0.4	-1.8
120-140	0.2	0.9	-3.2	-2.7	-0.5	3.1	8.9	0.8	-1.4	-2.6
140-160	3.6	-4.2	-0.4	0.1	1.1	2.2	2.6	0.8	-0.4	0.4
160-180	0.2	0.9	-0.4	0.9	0.0	-0.8	1.2	-0.1	-0.1	0.1
180-200	0.4	0.1	-3.3	0.1	-0.6	-0.3	-0.9	-0.9	-0.1	0.5
200-250	0.4	0.2	-2.4	-0.5	0.1	-0.1	-0.6	-0.7	-0.4	-0.2
250-300	0.1	-0.3	-0.3	-0.8	0.0	0.1	-0.5	-0.1	0.0	-0.1
300以上	0.0	-0.2	-3.1	-0.5	0.0	-0.4	-0.2	-0.3	-0.2	-0.2

数据来源：CRIC中国房地产决策咨询系统

（三）成交下降城市：总价中枢上移、中高端改善和低端“逼出”市场

1、总价中枢整体上移，中高档次产品成交占比皆增

10个成交量同比下降的城市中，长沙、徐州、烟台100万元以下产品，重庆、青岛、大连、西安150万元以下产品成交占比皆超过50%，特别是海口200万元以下产品和杭州300万元以下总价段产品成交占比高达70%以上，可见购房置业的首选依然是低总价产品。但相较于2018年，青岛、长沙、西安、烟台主力总价段产品占比下降9个百分点以上，其余城市占比也全部呈现回落之势，即使在整体市场出现降温的情况下，与成交上升型城市一样，成交量下降型城市同样出现了总价中枢明显上移的现象，究其原因主要是刚需客群的购买力表现出了乏力。

表：2019年1-6月10个典型成交量下降城市商品住宅各总价段产品成交套数占比

总价段	杭州		重庆		青岛		大连		西安	
	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月
50以下	1.76%	0.76%	4.71%	2.48%	8.11%	4.00%	13.33%	10.87%	3.78%	0.63%
50-100	8.39%	5.91%	42.78%	35.99%	28.09%	20.33%	36.52%	31.83%	21.25%	9.67%
100-150	17.93%	14.38%	27.80%	35.18%	27.31%	30.20%	23.68%	24.60%	38.72%	41.08%
150-200	22.04%	23.44%	13.70%	15.00%	16.83%	24.18%	11.69%	14.38%	21.74%	29.64%
200-250	15.06%	17.75%	5.14%	5.79%	7.46%	9.19%	5.46%	7.37%	7.09%	9.35%
250-300	9.10%	9.71%	2.21%	2.53%	4.46%	5.24%	3.05%	4.14%	3.20%	4.92%
300-350	6.14%	6.42%	1.45%	1.44%	2.61%	2.60%	2.05%	2.62%	1.65%	2.20%
350-400	4.85%	5.70%	0.82%	0.70%	1.45%	1.24%	1.78%	1.75%	1.20%	1.27%
400-450	3.24%	4.69%	0.47%	0.28%	1.06%	0.91%	0.86%	0.76%	0.43%	0.52%
450-500	2.40%	2.07%	0.26%	0.18%	0.80%	0.78%	0.41%	0.85%	0.27%	0.25%
500以上	9.09%	9.18%	0.65%	0.43%	1.82%	1.33%	1.16%	0.82%	0.68%	0.47%
500-600	2.29%	3.84%	0.30%	0.18%	0.70%	0.79%	0.64%	0.41%	0.31%	0.23%
600-700	1.95%	2.06%	0.12%	0.10%	0.48%	0.22%	0.33%	0.28%	0.15%	0.07%
700-800	1.12%	0.99%	0.09%	0.05%	0.18%	0.10%	0.04%	0.04%	0.07%	0.06%
800-1000	1.69%	1.04%	0.05%	0.04%	0.29%	0.09%	0.05%	0.06%	0.06%	0.09%
1000以上	2.04%	1.25%	0.08%	0.06%	0.17%	0.14%	0.10%	0.03%	0.10%	0.03%

(接续上表)

总价段	长沙		海口		徐州		烟台		惠州	
	2018年	2019年 1-6月	2018年	2019年 1-6月	2018年	2019年 1-6月	2018年	2019年 1-6月	2018年	2019年 1-6月
50以下	15.39%	10.54%	1.28%	0.47%	12.70%	7.12%	15.56%	13.88%	5.03%	4.53%
50-100	53.27%	48.31%	14.29%	10.97%	56.12%	55.40%	53.22%	40.42%	36.61%	30.78%
100-150	19.78%	26.40%	33.92%	27.94%	22.12%	25.15%	21.35%	29.31%	41.29%	45.92%
150-200	6.45%	9.65%	26.85%	34.62%	5.54%	8.11%	5.38%	7.87%	12.69%	13.92%
200-250	2.86%	2.92%	13.51%	13.50%	1.64%	2.37%	2.82%	4.16%	2.55%	2.44%
250-300	0.88%	1.08%	4.45%	5.49%	0.76%	0.72%	0.64%	1.82%	0.68%	1.29%
300-350	0.54%	0.31%	1.64%	1.44%	0.32%	0.43%	0.43%	1.33%	0.59%	0.44%
350-400	0.26%	0.33%	0.65%	0.70%	0.28%	0.32%	0.20%	0.49%	0.24%	0.32%
400-450	0.15%	0.12%	0.72%	0.93%	0.18%	0.11%	0.10%	0.12%	0.14%	0.08%
450-500	0.12%	0.02%	0.42%	0.74%	0.12%	0.11%	0.11%	0.06%	0.04%	0.07%
500以上	0.31%	0.33%	2.27%	3.21%	0.23%	0.15%	0.19%	0.53%	0.15%	0.23%
500-600	0.12%	0.13%	0.80%	0.87%	0.10%	0.08%	0.07%	0.20%	0.07%	0.10%
600-700	0.06%	0.08%	0.41%	0.86%	0.04%	0.03%	0.03%	0.08%	0.02%	0.03%
700-800	0.06%	0.04%	0.30%	0.31%	0.03%	0.01%	0.04%	0.11%	0.03%	0.05%
800-1000	0.03%	0.04%	0.32%	0.66%	0.01%	0.02%	0.02%	0.01%	0.02%	0.03%
1000以上	0.04%	0.04%	0.43%	0.51%	0.05%	0.02%	0.03%	0.14%	0.01%	0.02%

数据来源：CRIC中国房地产决策咨询系统

2、改善需求主打三房、四房占比显著上升，部分城市一房回升（略）

3、100-160 m²三、四房为主旋律，部分小型化、低总价回升（略）

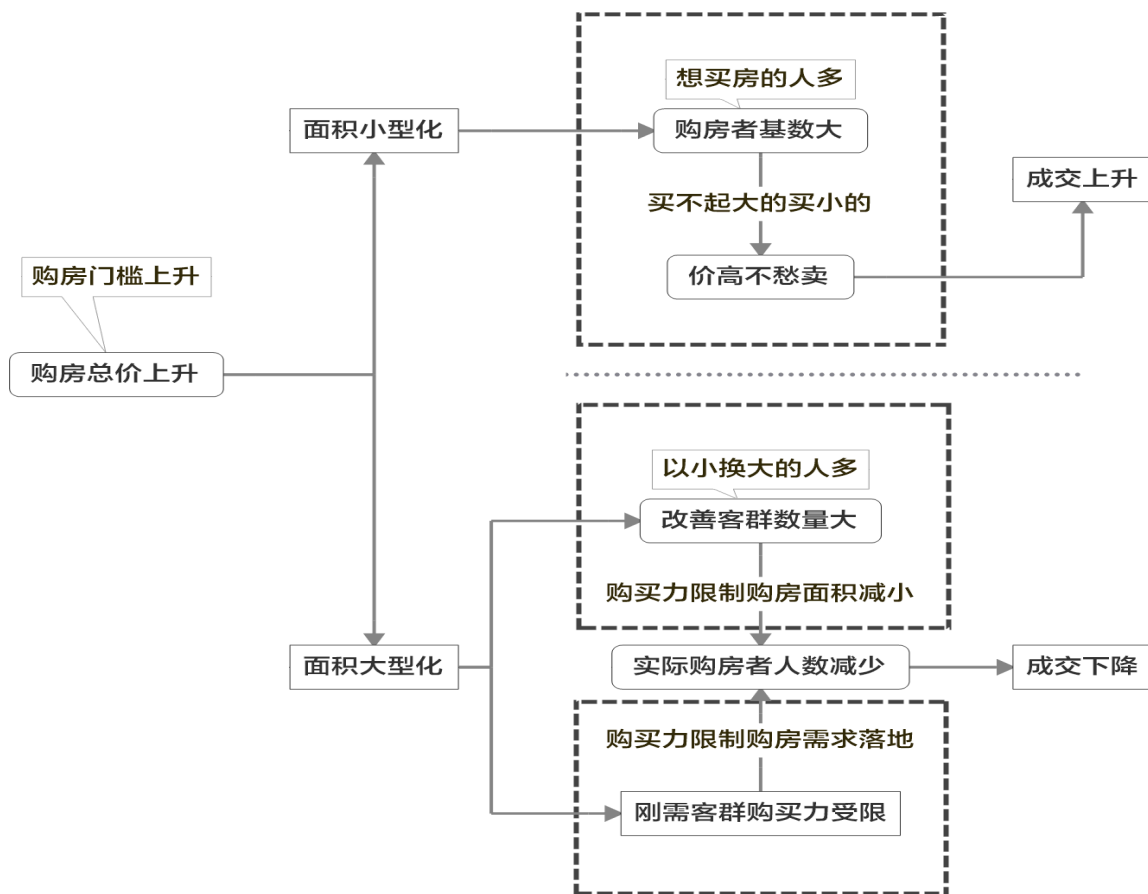
（四）购房门槛上升，行情分化在于城市自身需求量和支付力迥异

在理清当前以首次置业和首次改善为主的自住需求是市场最重要的置业群体之后，我们不难发现，今年上半年商品住宅成交面积上升和下降城市有明显的共性：**上升的城市都是需求基数和支付能力较强的**，比如一线城市和武汉、苏州、厦门等，还包括受益于粤港澳大湾区规划带动的珠海、中山、肇庆等地同比翻倍增长；**成交量下降的城市要么是本身需求基数小、支付能力弱的**，如大连、海口、扬州、芜湖、韶关、东营等，**绝大多数则是市场热销之后需求疲软、无以为继**，典型如重庆、西安、长沙、青岛、徐州等。

如此一来，市场也就呈现出不同的运行表现：一方面，在需求基数大且支付能力强的城市，虽然房价上涨、购房门槛提升，但仍需要购房甚至是不得不换房的刚需还是改善客群依旧庞大，普遍有着较强购买力，“买不起大的买小的”偏向功能性而舍弃大空间舒适度，还有一部分支付能力强大的中高端改善客群更看重是否有合适的产品，“准客户”两级分化现象将愈加明显，无论是户型小型化还是中高端改善，都有比较好的去化表现，从而推动整体市场成交量的上升。

另一方面，需求基数小、支付能力弱以及需求后继乏力的城市，在房价上升、购房门槛提升之后，低收入群体迫于购买力透支出现购房消费降级，紧凑型产品成交去化或将提升，例如大连、海口、惠州的 80-90 平方米三房，徐州和长沙的 60 平方米以下产品比重明显上升；甚至一部分需求则被暂时排挤出房地产市场；而绝大多数“以小换大”、“以老换新”的改善需求受制于购买力不足，房价触及支付天花板之后，相应产品的去化都显著下降。两相叠加造成市场成交量的下降。

产生成交面积上升和下降两类城市运行表现的内在逻辑机制思维导图



三、典型城市：一线需求各异，厦门中低端需求进场，西安总需求后继乏力

1、一线城市：北京刚需、上海改善集中释放，广州有投资、深圳回归自住

(1) 北京二房、上海三房、广州一房成交皆增，深圳二、三房占比上升

分户型来看，一线城市两房、三房产品仍是市场成交主力，成交占比都在70%以上。其中，北京、深圳两房成交最为活跃，市场占有率皆超40%。上海、广州三房更受市场欢迎，市场占有率都在50%左右。广州、深圳酒店式公寓市场接受度更高，一房成交占比均超15%。

一线城市户型结构变化也不尽相同，北京两房、上海三房、广州一房成交占比均明显提升，深圳两房、三房成交占比均有所增长。具体而言：2019年1-6月，受供应结构性因素影响，北京限竞

房供应量明显增多，叠加前期积压的刚需有序释放，两房成交占比明显提升，较2018年净增长7.2个百分点。上海三房产品最受市场欢迎，成交占比持续提升，较2018年净增长4个百分点。一方面，存量改善性换房需求持续释放，助力三房持续热销；另一方面，受制于限购、限贷政策异常严苛，增量置业客群更为喜欢一步到位，购房首选三房。受惠于粤港澳大湾区规划利好，广州南沙区将成新一轮改革试验田以及发展高地，市场前景着实可期，投资、投机性需求大量进场，一房成交占比明显提升，较2018年净增长5.3个百分点。受制于调控政策持续高压，深圳投机性需求渐次退场，一房成交占比明显回落，自住性需求渐成市场主流，两房、三房成交占比皆有提升，较2018年分别净增长2.4个百分点和4.9个百分点。

表：一线城市住宅项目分户型成交套数占比

户型	北京		上海		广州		深圳	
	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年
一房	6.8%	6.4%	5.9%	3.7%	16.7%	11.4%	16.5%	22.7%
二房	50.2%	43.0%	27.1%	31.9%	22.9%	28.0%	40.5%	38.1%
三房	38.4%	40.9%	58.1%	54.1%	49.1%	47.3%	33.9%	29.1%
四房	4.5%	9.4%	8.3%	9.7%	10.6%	12.3%	6.9%	9.6%
五房及以上	0.1%	0.3%	0.6%	0.7%	0.7%	1.0%	2.1%	0.6%

数据来源：CRIC中国房地产决策咨询系统

(2) 北京 70-90 平、广州 70 平以下、深圳 90-120 平成交占比明显提升 (略)

(3) 北京总价中枢显著下移，上海、广州和深圳总价中枢小幅上移

分总价段来看，北京总价中枢显著下移，上海、广州和深圳总价中枢小幅上移。具体而言：2019年1-6月，北京200-400万总价段成交占比明显回升，较2018年大增22.8个百分点；500万以上总价段占比大幅回落，较2018年骤降22.6个百分点。上海300-600万总价段成交占比小幅回升，较2018年增加6个百分点；100-300万总价段占比有所回落，较2018年减少6.9个百分点。广州200-400万总价段成交占比大幅提升，较2018年增加13.3个百分点；200万以下总价段则明显回调，较2018年减少13.8个百分点。深圳200-500万、600-800万总价段成交占比皆有提升，分别较2018年增长3.7个百分点和2.2个百分点；200万以下总价段成交占比小幅回落，较2018年减少4.8个百分点。

表：一线城市住宅项目分总价段成交套数占比

总价段	北京		上海		广州		深圳	
	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年	2019年1-6月	2018年
100 以下	2.6%	1.9%	0.8%	0.2%	24.0%	26.1%	0.4%	3.4%
100-200	20.9%	22.3%	3.9%	5.7%	31.9%	43.6%	10.0%	11.8%
200-300	17.9%	8.5%	12.0%	17.0%	22.5%	11.1%	10.4%	9.2%
300-400	23.6%	10.3%	20.1%	19.1%	8.8%	6.8%	25.1%	23.8%

400-500	10.9%	10.4%	15.5%	12.8%	5.3%	5.2%	20.6%	19.5%
500-600	4.0%	7.9%	13.9%	11.7%	3.8%	3.4%	12.4%	12.3%
600-800	7.9%	14.9%	14.1%	13.7%	2.2%	2.7%	11.4%	9.2%
800-1000	4.1%	9.3%	5.4%	6.5%	0.7%	0.5%	2.7%	3.6%
1000以上	8.1%	14.6%	14.2%	13.3%	0.8%	0.7%	6.9%	7.2%

数据来源：CRIC中国房地产决策咨询系统

(4) 北京、上海二手房户型小型化，广州、深圳舒适型产品去化更佳（略）

2、厦门：小面积、中端总价产品需求集中释放推动成交回升之典型

(1) 购房降档减配，二、三房占比明显回升，四房及以上大幅回落（略）

(2) 户型趋向小型化，主力面积段由 100-120 平降至 70-90 平（略）

(3) 总价渐由高、低向中间档次聚集，150 万-400 万元中端需求集中（略）

3、西安：中高端舒适化需求主导、需求后继乏力造成成交下降之典型

(1) 改善需求成交集中，三、四房占比大幅回升，一、二房显著回落（略）

(2) 产品适度舒适化，主力面积段由 100-120 m²升至 120-140 m²（略）

(3) 总价中枢明显上移，100-300 万中高档次产品渐成主流（略）

四、展望：市场仍将回归自住，一线城市及当前成交上升城市行情持续性强

1、一线城市市场前景可期，但各城市需求结构各异，市场行情明显分化

展望未来，一线城市供地长期受限，叠加市场需求依旧坚挺，房地产市场前景着实可期。当然，各城市需求结构各异，受供应结构性因素影响，北京总价中枢显著下移，有望吸纳更多“准客户”入市，成交量有望维持在较高水平。上海、广州和深圳总价中枢皆小幅上移，但对市场需求影响程度有限。其中，上海一二手房市场明显分化，新房市场改善性需求持续释放，房价面临结构性上涨压力；二手房市场户型小型化特征明显，房价或将结构性回落。受惠于粤港澳大湾区规划利好，广州投资客大量进场，市场热度有望延续较长时间周期，成交量将持续高位运行，热点区域房价依旧较大的上涨压力。深圳回归自住性需求，无论是新房还是二手房市场，舒适型产品去化更佳，显示市场购买力依旧坚挺，成交量价或将稳中有升。

2、成交上升型城市市场行情尚能维持，但需提防户型小型化的需求临界点

在房价普涨、总价中枢持续上移的背景下，成交上升型城市市场需求还在，现阶段也是不得不买，表现于成交主力产品三房户型趋向小型化，90-100 平方米三房去化更佳。短期内，成交上升型城市市场“末班车”效应惯性延续，潜在置业群体仍将积极入市，成交量有望维持在较高水平。而在总价中枢持续上移、潜在置业群体购买力多有不济的共同作用下，购房消费降级将成市场常态，

主力户型将进一步趋向小型化。当然，户型小型化主导的市场行情并非一以贯之，仍需提防市场需求临界点，意即主力户型面积区间一旦超出市场正常承受范围的极限，有效市场需求将锐减，届时成交量将明显回落。

3、成交下降型城市市场主因后继需求明显不济，市场行情难言乐观

成交下降型城市置业群体两极分化，一方面，改善性需求持续释放，且普遍有着较强购买力，100-160平方米三房、四房更易去化。另一方面，刚需市场持续低迷，两房成交占比明显回落，说明在总价中枢明显上移的作用下，刚需客群购买力多有不济。展望未来，我们认为受制于总价中枢持续上移，成交下降型城市仍将延续分化的市场格局，意即中高收入群体购买力依旧坚挺，购房消费升级正在发生；低收入群体购买力明显透支，被迫购房消费降级，甚至被暂时排挤出房地产市场。综合而言，成交下降型城市买得起房的客群将越来越少，市场行情难言乐观，短期内成交量较难摆脱下降通道。

目 录

前 言

一、在“房住不炒”环境下，改善和刚需自住需求的市场地位继续强化

(一)新房：刚需退坡、改善进阶、豪宅假性转暖，不同城市需求分化显现

1、普通住宅：主力三房成交近 53%，四房比重提升最大，二房占比持续走低

2、普通住宅：100-140 m²稳居成交主力，一线城市因高房价 90 m²以下产品热销

3、普通住宅：90-120 m²舒适型三房去化上佳，120-160 m²四房仍是成交主力

4、别墅：一、二线联排叠加持续热销，三四线独栋双拼比重大幅上升

5、高端豪宅：北上深仍是豪宅聚集地，北京、福州、东莞等放量增长

(二)二手房：增量刚需转向存量改善，消费降级下小面积、低总价产品全线飘红

1、90 m²以下小户型占比超 60%，二线城市 100 m²以上产品渐受欢迎

2、客群正由刚需转至改善，二房占比有所回落、三房则明显回升

3、70-90 m²小面积、低总价的两房、三房需求提升最显著

(三) 城市维度：过半数城市三房成交显著提升，20 城需求结构相对稳定

二、总价中枢上移、成交上升与下降型城市需求却截然两极化，暗含行情分化之必然

(一) 2019 年上半年武汉、苏州等成交上升，杭州、重庆等成交下降

(二) 成交上升城市：总价中枢上移但”不得不买房”基数大倒逼购买小型化产品

1、多数城市总价中枢上移，中高端改善自住需求成交占比明显上升

2、改善需求集中释放，二线三房、三线四房比重上升最明显

3、购房门槛提升致户型小型化显著，90-100 m²三房需求最集中

(三) 成交下降城市：总价中枢上移、中高端改善和低端“逼出”市场

1、总价中枢整体上移，中高档次产品成交占比皆增

2、改善需求主打三房、四房占比显著上升，部分城市一房回升

3、100-160 m²三、四房为主旋律，部分小型化、低总价回升

(四) 购房门槛上升，行情分化在于城市自身需求量和支付力迥异

三、典型城市：一线需求各异，厦门中低端需求进场，西安总需求后继乏力

1、一线城市：北京刚需、上海改善集中释放，广州有投资、深圳回归自住

(1) 北京二房、上海三房、广州一房成交皆增，深圳二、三房占比上升

(2) 北京 70-90 平、广州 70 平以下、深圳 90-120 平成交占比明显提升

(3) 北京总价中枢显著下移，上海、广州和深圳总价中枢小幅上移

(4) 北京、上海二手房户型小型化，广州、深圳舒适型产品去化更佳

2、厦门：小面积、中端总价产品需求集中释放推动成交回升之典型

(1) 购房降档减配，二、三房占比明显回升，四房及以上大幅回落

(2) 户型趋向小型化，主力面积段由 100-120 平降至 70-90 平

(3) 总价渐由高、低向中间档次聚集，150 万-400 万元中端需求集中

3、西安：中高端舒适化需求主导、需求后继乏力造成成交下降之典型

(1) 改善需求成交集中，三、四房占比大幅回升，一、二房显著回落

(2) 产品适度舒适化，主力面积段由 100-120 m²升至 120-140 m²

(3) 总价中枢明显上移，100-300 万中高档次产品渐成主流

四、展望：市场仍将回归自住，一线城市及当前成交上升城市行情持续性强

1、一线城市市场前景可期，但各城市需求结构各异，市场行情明显分化

2、成交上升型城市市场行情尚能维持，但需提防户型小型化的需求临界点

3、成交下降型城市市场主因后继需求明显不济，市场行情难言乐观

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。