

市场研究 | 2025 上半年楼市浅谈：政策密集托底稳预期， 房企分化，布局核心显韧性

01

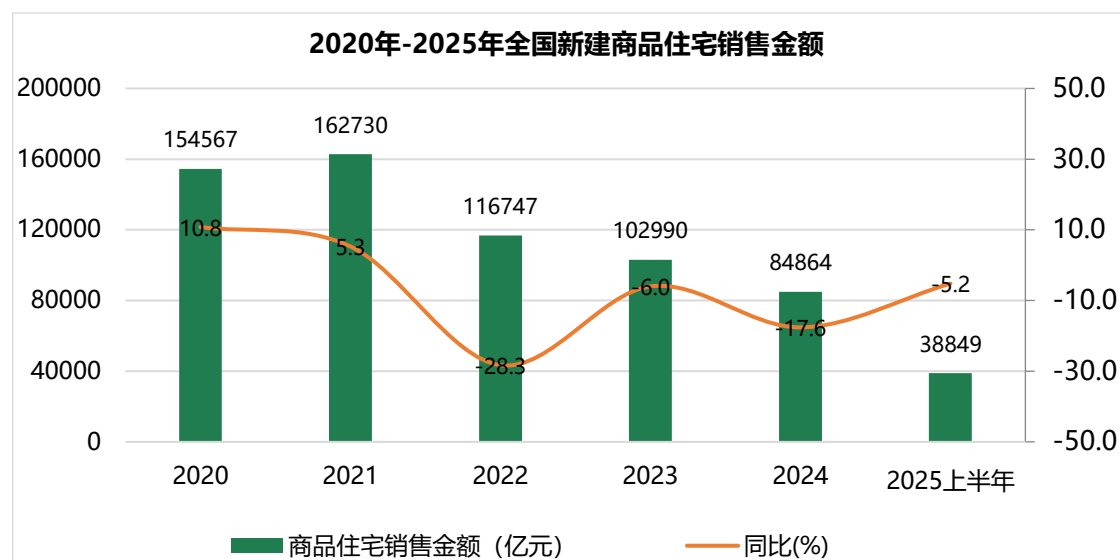
2025 上半年住宅市场：政策支持持续加码，市场调整待企稳

7 月 15 日，国家统计局发布截止到今年 6 月的全国房地产相关数据。

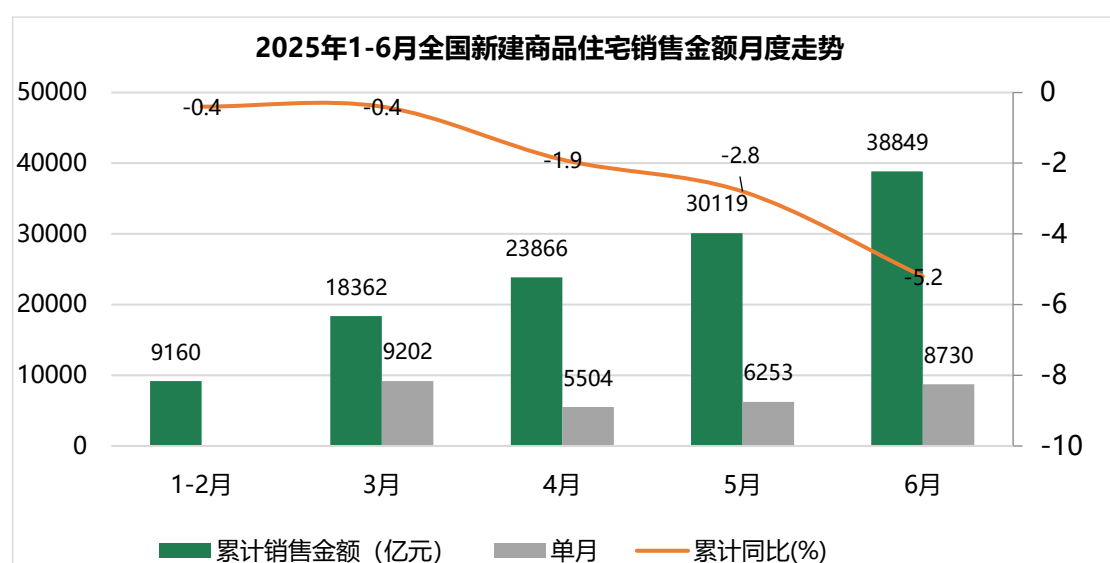
从 2020-2025 年上半年的新房销售金额来看，商品住宅销售走势呈现 “先稳后降、波动调整” 的特征。2020-2021 年保持正增长，分别为 10.8%、5.3%；2022 年起转入下行通道，当年同比大幅下跌 28.3%，2023 年降幅短暂收窄至 6.0% 后，2024 年再度同比下降扩大至 17.6%，**2025 年上半年同比下降为 5.2%**，虽较 2024 年全年有所缓和，但仍处于负增长区间。

2025 年住宅销售延续调整态势，但政策持续发力，交易数据呈现 “**政策密集出台、市场交易逐步探底**” 的特点。

从成交数据看，2025 年 1-6 月累计同比呈逐月下滑趋势，从 1-2 月的同比微降 0.4% ，降幅扩大至 1-6 月的 5.2%，显示市场仍在寻底。



数据来源：国家统计局。



数据来源：国家统计局。

从国家政策方面来看，上半年总体呈现三大特点：

一是中央层面高频部署，涵盖供需两端。3月国务院从“促需求、去库存、防风险”部署工作，4月政治局会议明确城中村改造和存量房收购，5月金融“组合拳”

下调利率，6月国务院聚焦“好房子”建设，形成政策闭环。

二是多部门协同发力。6月自然资源部通过专项债盘活存量土地，财政部等确定20个城市更新试点，央行等降低购房融资成本，政策覆盖土地、金融、财政等关键领域。

三是地方积极落地。根据58安居客研究院不完全统计，上半年，全国超60城优化公积金政策，29个城市推出购房补贴，15个城市发布推进城市更新，与中央政策形成联动。

整体来看，2025年政策力度持续加大，但市场恢复仍需时间，政策效果有待进一步释放。

2025年1—6月中央层面主要地产政策		
时间	发布主体	政策要点
3月5日	国务院	两会《政府工作报告》明确“持续推动房地产市场止跌回稳”、从“促需求”“去库存”“防风险”三方面部署重点工作。
3月11日	自然资源部	发布《关于做好运用地方政府专项债券支持土地储备有关工作的通知》。
4月25日	中央政治局会议	加力实施城市更新行动、有力有序推进城中村和危旧房改造等。
5月7日	央行、金融监管总局等	5年期以上LPR、5年以上首套公积金贷款利率分别降至3.50%、2.60%
5月15日	国务院	发布《关于持续推进城市更新行动的意见》，提出八项主要任务。

6月4日	财政部、住建部	公示 2025 年城市更新行动评审结果，北京、天津、唐山、包头、大连、哈尔滨、苏州、温州、芜湖等 20 个城市入围。
6月13日	国务院	国务院常务会议指出，要扎实有力推进“好房子”建设；要对全国房地产已供土地和在建项目进行摸底；更大力度推动房地产市场止跌回稳。

02

房企业绩冰火两重天，城市布局与定位趋向高能级城市

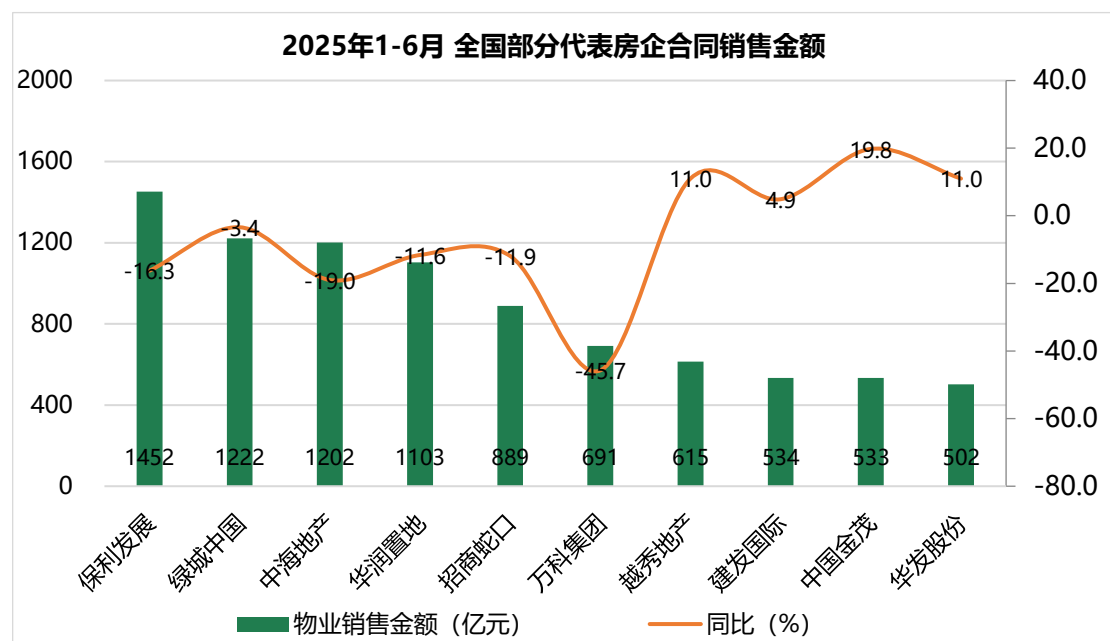
从 2025 年 1-6 月房企销售总额同比数据来看，不同房企表现分化明显。

保利发展、绿城中国、中海地产、华润置地合同签约销售金额突破 1000 亿元，分别达到 1452 亿元、1222 亿元、1202 亿元、1103 亿元。

其中，中国金茂、越秀地产、华发股份、建发房产，实现同比正增长，涨幅分别为 19.8%、11.0%、11.0%、4.9%，中国金茂以近 20% 的涨幅领先。

其余房企则呈下滑态势，绿城中国、华润置地、招商蛇口跌幅相对较小，分别下降 3.4%、11.6%、11.9%。保利发展、中海地产同比分别下降 16.3%、19.0%。万科集团跌幅最大，达 45.7%。

整体而言，头部房企中部分企业保持增长韧性，部分企业仍面临销售压力。



数据来源：各房企 2025 年 6 月业绩公告（公告数据为初步核算）；

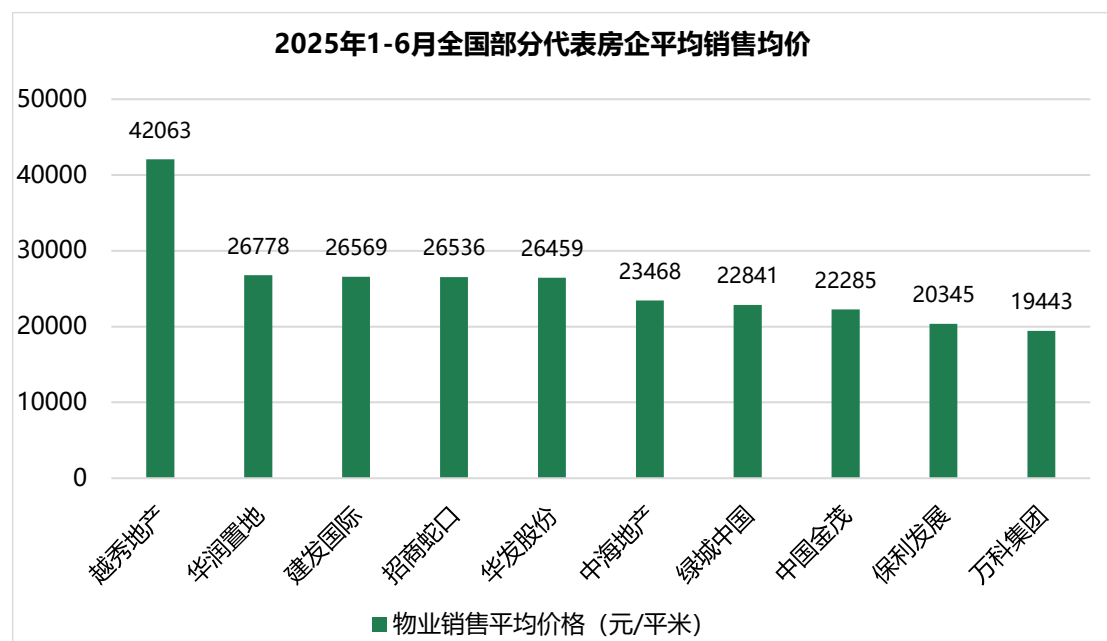
在销售均价方面，2025 年上半年，全国代表房企销售均价集中在 2 万—2.7 万元之间，依照目前全国各城市的新房销售均价，可见龙头房企布局在一线和二线的集中度非常高。

根据计算，越秀地产以 42063 元 / 平方米的均价位居榜首，远超其他企业；

华润置地、建发房产、招商蛇口、华发股份均价在 2.6 万—2.7 万元 / 平方米区间，紧随其后；

中海地产、绿城中国、中国金茂均价处于 2.2 万元 - 2.3 万元 / 平方米水平；

保利发展和万科集团均价相对较低，分别为 20345 元 / 平方米、19443 元 / 平方米。

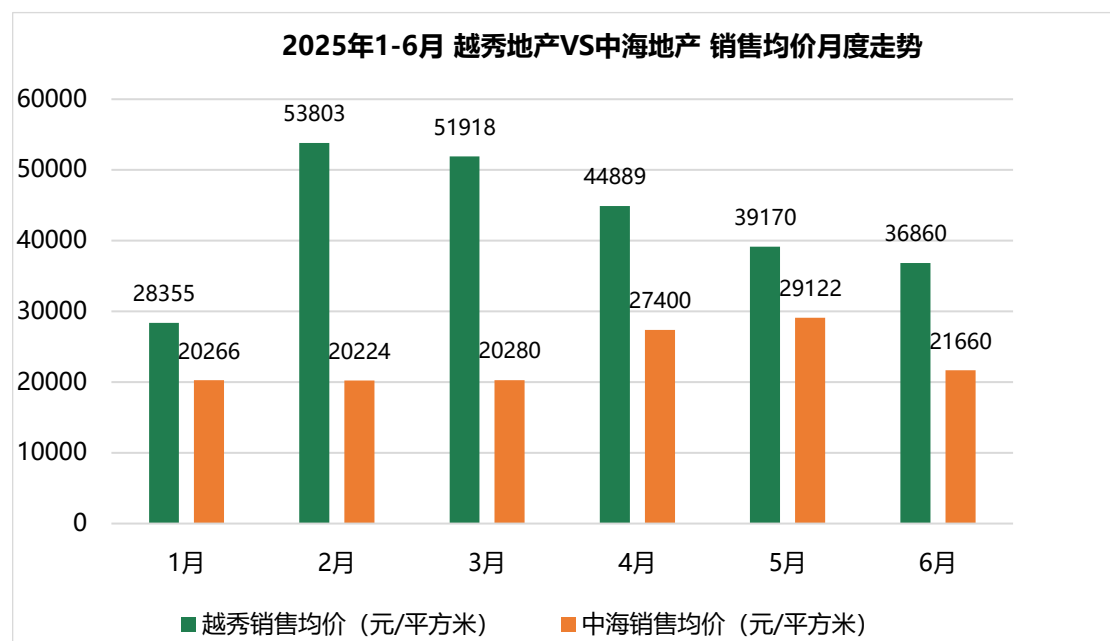


数据来源：各房企 2025 年 6 月业绩公告数据计算所得（公告数据为初步核算）；

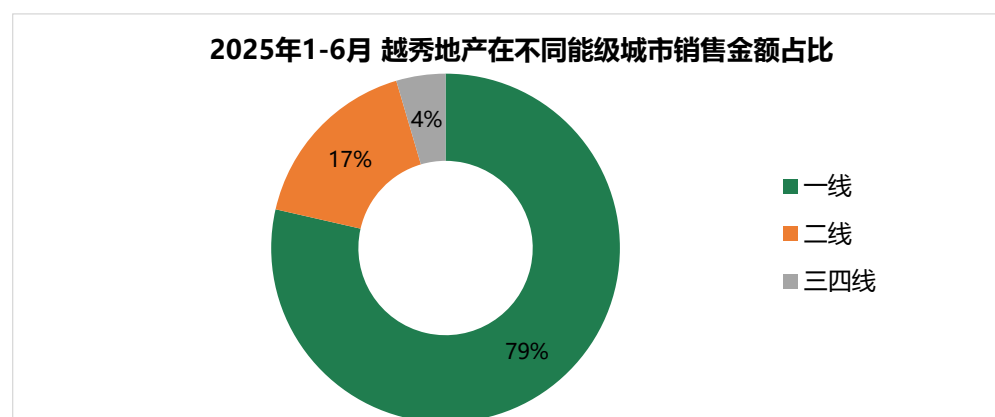
销售均价的差距与各房企的布局城市、产品定位等因素相关，高端定位及核心城市布局的房企均价优势更明显。

例如今年销售均价超 4 万/平方米以上的越秀地产，在一线城市销售金额占比达 79%，三四线仅 4%。

越秀地产广州区域自 2024 年起投资策略便已发生转变，开始倾向于拿“小而美”的地块，高周转、快进快出。如越秀桂悦东晓、越秀云悦、珑悦西关等，凭借精准的定位和出色的产品设计，实现热销。



数据来源：各房企 2025 年 6 月业绩公告数据计算所得（公告数据为初步核算）；



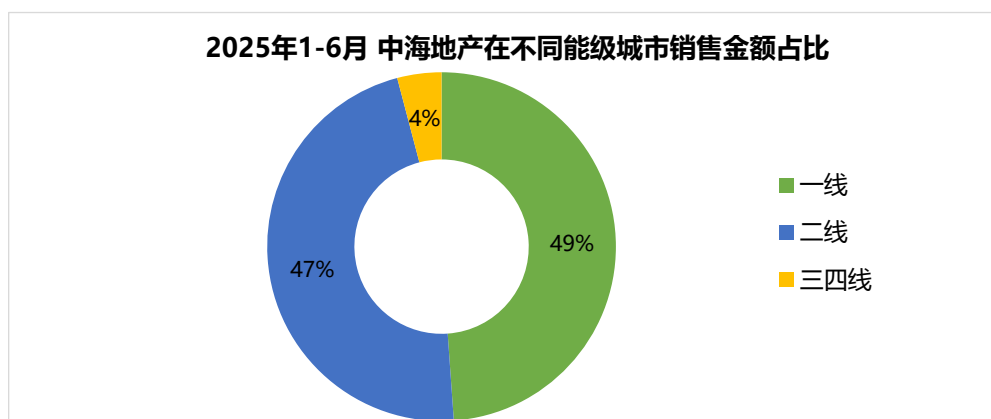
数据来源：58 安居客研究院整理。

而 2024 年以高端豪宅“走红”地产圈的中海地产，在去年上海建国东路项目实现合约销售额 387.3 亿元，创全国单盘年销售纪录；上海领邸·玖序/玖章销售 282.1 亿元；深圳中海·深湾玖序销售 156.2 亿元。仅仅北京和深圳几个项目销售额就超 800 亿元。

今年 1—6 月中海地产的销售数据，对一、二线城市的集中度依旧非常高，其中一

线城市占比 48.9%，二线城市占比 47.0%。

而同期在拿地方面，中海权益拿地金额达 401.09 亿元，也全部集中在一、二线，且一线和二线占比较为平均。



数据来源：58 安居客研究院整理。