

內地樓市局部築底

分析：穩市場政策逐步推進



▲內地開發商希望聚焦「好房子」標準，用高質量的產品吸引買家入場。圖為廣州一個樓盤的銷售大廳。

中國指數研究院數據顯示，2025年1至11月，重點100城新建商品住宅成交面積同比下降明顯，尤其二季度以來市場回落明顯，高基數影響下，10至11月同比降幅超過兩成。中國指數研究院常務副院長黃瑜表示，今年全國房地產市場整體延續調整態勢，二季度以來新房銷售邊際轉弱，二手房市持續「以價換量」，市場整體處於「止跌回穩」過程中。

廣州中原地產項目部總經理黃韜形容2025年整體成交情況「並不理想」。他以廣州區域表現為例，約8到9成樓盤的銷售表現明顯不及2024年，真正賣得動的項目，只集中在極少數地段優越、定價合理的優質盤。「大概只佔一成左右，甚至更少」。黃韜坦言，現在即使有樓盤代理在手，也未必意味着公司能夠盈利，行業內裁員、減薪已成常態，部分從業者甚至選擇轉行。

三四線城去庫存壓力仍大

不過，從數據也能看到部分城市錄得成交好轉。11月中國70個大中城市中，新房價格環比上漲的城市增至8個。「2025年全國房地產仍然在尋找企穩的支撐點。現在除了幾個一線城市還有一些限制性政策，基本上已全面放開，釋放了一些購買力。」廣州市房地產行業協會專家委副主任、廣東省體制改革研究會執行會長彭澎表示，一線城市和新一線城市有止跌回穩的跡象，但三四線城市的庫存去化壓力仍大。彭澎指出，廣州、深圳、上海的豪宅暢銷，顯示高淨值群體有抄底的行情。彭澎預計，總體上，當前樓價接近階段性底部，但是，經濟增長不確定與樓市企穩不確定是相互影響的因素。僅就2026年一年來看，預計樓市仍然不冷不熱、繼續築底。

粵開證券首席經濟學家羅志恒從房價表現周期分析稱，參考國際經驗，房價從峰值到觸底需要5年。「中國房市目前跌了約4年，不算特殊。完整的房地產周期可能是一個漫長的過程，平均跌5年、築底震盪2年、恢復至歷史水平4至5年。」羅志恒認為，中國其他行業與房地產領域的風險隔離較好、居民房貸負擔可控，風險累積主要在房企。地產市場正逐步走出「硬着陸」風險，進入一個周期更長、過程更為溫和但持續的調整階段。

羅志恒指出，中長期看，城鎮住房進入結構優化和品質提升的發展時期，城鎮化帶來的剛性需求、房齡老化帶來拆除改造需求、人均居住面積提升帶來的改善性需求仍將有望繼續釋放，中長期住房總量仍有增長空間。「不必過於悲觀，但分化是未來趨勢。」

新開發投資資料未止跌

黃瑜認為，2026年經濟基本面的好轉與居民就業收入預期的改善，是促進房地產市場恢復的重要基礎。根據「中國房地產業中長期發展動態模型」測算，中性情形下，預計2026年全國新建商品房銷售面積同比下降6.2%，降幅較2025年有所收窄，市場分化態勢延續，「好城市+好房子」仍具備結構性機會。新開工、開發投資或延續下行態勢。

易居研究院全國百城庫存報告顯示，11月全國百城去庫存周期已為27.4個月，為歷史新高。中央經濟工作會議明確提出



「着力穩定房地產市場」。黃韜認為，政策層面釋放的是「仍然重視房地產」的信號，但「樓市最終還是取決於經濟、取決於收入。」他認為，若居民就業與收入能明顯改善，樓市亦會隨之逐步回穩。

▲2025年全國樓市整體銷售走勢呈現先揚後抑的態勢。

內地新建商品房銷售情況



調整延續

「買房送全屋家電」、「85折特惠」、「一口價單位」……臨近年底，內地不少樓盤開發商紛紛加大降價讓利力度，力求衝刺年底業績。地產代理中介亦忙着帶客看房，希望為年底增加一點獎金。2025年，對於內地樓市而言並不是好過的一年。多位業內人士和房地產專家表示，今年市場僅能用「止跌回穩」來形容。不過，隨着各地支持購房的政策逐步推進，加上2025年中央經濟工作會議明確提出「着力穩定房地產市場」，業內認為，樓市明年有望探底回穩，但政策傳導效果與市場復甦節奏仍需進一步觀察。

大公報記者 蘆靜怡（文、圖）



▲內地樓市分化態勢持續，看房者和賣房者博弈的狀態越來越明顯。

「好房子」國家標準

- 新建住宅建築層高不得低於3米，卧室和起居室的淨高不得低於2.6米，局部淨高不得低於2.2米，且其面積需控制在室內的三分之一以下
- 4層及以上的住宅必須至少配置一台電梯，12層及以上的住宅應至少配兩台
- 提高住宅隔聲和噪聲指標，優化採光與日照設計，每套住宅應至少有一個卧室或起居室能滿足日照標準
- 要求公共移動通信信號覆蓋到公共空間和電梯內，空調室外機安裝在專用平台

來源：住房城鄉建設部發布的《住宅項目規範》

房地產高質量發展重點任務

- 通過多種方式增加保障性住房供應，加快建立住房保障輪候庫制度
- 建立「人、房、地、錢」要素聯動機制，實現以人定房、以房定地、以房定錢，促進房地產市場供需平衡、結構合理。堅持因城施策、精準施策、一城一策，賦予城市政府房地產市場調控自主權
- 在房地產開發上，做實房地產開發項目公司制；在房地產融資上，推行主辦銀行制，項目開發、建設、銷售等資金存放入主辦銀行；在商品房銷售上，推進房銷售制
- 加快建立房屋安全體檢、房屋安全管理資金和房屋質量安全保險制度，旨在及時發現房屋安全風險隱患、解決房屋修繕資金問題及以市場化方式提高安全保障能力



專家展望房地產發展

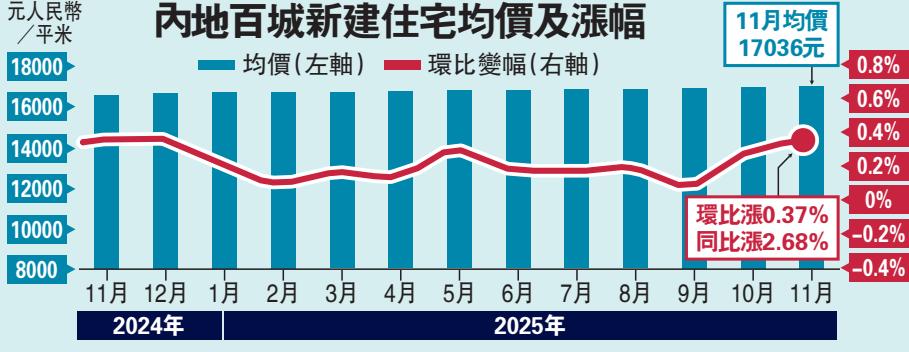
- 彭澎：2026年樓市仍不冷不熱，繼續築底
- 羅志恒：內地房地產市場正逐步走出「硬着陸」風險，中長期住房總量仍有增長空間
- 黃瑜：2026年全國新建商品銷售面積同比下降6.2%，降幅較今年有所收窄，市場分化態勢延續，「好城市+好房子」仍具結構性機會

一線城呈好轉

明年寄望見復甦



▲今年內地樓市銷量未見明顯改善。



建「好房子」提質降本吸引買家

定下「好房子」概念首次寫入政府工作報告中。2025年中央經濟工作會議也首次提及「好房子」，明確提出「有序推動好房子建設」，為開發商的品質化轉型提供更清晰的政策指引。

隨着《住宅項目規範》於5月1日起正式實施，住宅在空間尺度、居住舒適度、配套與智慧化等方面的標準進一步提高，開發商亦推動樓盤項目提升品質吸引客戶入市。越秀興業地產黨總支副書記、總經理、廣州區域公司副總經理章潔琳表示，當前購房者普遍存在三大「抗性」，包括對高品質住宅的更高要求、對資產保值的焦慮，以及「賣舊買新」過程中面臨的置換難題。為此，該公司在三年前便成立專業置換團隊，通過整合市場資源，協助業主加快二手房流轉、降低換房成本。

同時，通過持續迭代產品體系，以更貼近需求的「好房子」回應市場變化。

廣東保利發展營銷總監霍慧則指出，購房者更強調「所見即所得」，尤其關注教育配套的兌現度、歸家動線及交付細節等實際體驗。打造「好房子」不僅需要企業持續投入，也有賴於相關政策在配套落地上的支持，企業希望通過「好產品、好生活、好服務」的組合，形成可複製的樣板。

如何有序推進「好房子」建設？廣東省城鄉規劃院住房政策研究中心首席研究員李宇嘉分析指，好房子不是大房子、貴房子，也不是堆科技、堆材料等，好房子不能同質化大規模、批量供應，要以滿足各類人群住房需求而實現差異化。同時，好房子要有好服務，還要下沉到普通住房、保障性住房、舊改住房、租賃住房，都要有自身的好房子標準。

專家：二手掛牌量減 市場回穩信號

制約因素：廣東省住房政策研究中心首席研究員李宇嘉認為，進入2025年二季度後，內地樓市出現新一輪回調。而這一輪下行更多受到就業、收入和市場預期等基本面因素制約。他指出，當前樓市的波動，已不再是單純的房地產問題，而是與整體經濟運行狀況高度相關。

從租賃市場來看，李宇嘉觀察到，今年以來租房需求明顯增加，多地租賃成交量已明顯高於二手房交易量。然而，租金卻出現較為普遍的下行。李宇嘉認為，在「體驗性需求」佔主導的租賃市場中，租金走弱本質上是基本面偏弱的外在表現。這更多反映出居民收入預期和就業環境承壓。

倘租金回報升 有助資金流入

至於如何預判樓市是否築底，李宇

嘉指出，首先是看二手房掛牌量。其次，要關注二手房掛牌價與實際成交價之間的差距。他表示，若二手房掛牌數量開始下降，意味着業主出售意願減弱，是市場情緒趨穩的重要信號。當二手房掛牌價與實際成交價之間的溢價空間持續收窄，甚至基本消失，說明買賣雙方的預期正在趨於一致，市場博弈有所緩和。

李宇嘉提醒，除交易層面的變化外，還應關注住房的金融屬性是否發生改善，其中一個重要參考是租金回報率。若租金回報率與按揭月供大致相當，甚至逐步接近或超過無風險收益率，市場往往開始進入止跌企穩階段。無風險收益率主要包括十年期國債收益率、定期存款利率及低風險理財產品回報率等。李宇嘉相信，當房地產的租金回報具備相對吸引力時，資金對住房資產的配置意願才會逐步恢復。

業界：樓價下調空間微 剛需客可入市

把握時機：樓市短期內未見回暖，不少購房者都寧願「看定一點」再出手。「我在一二手市場看到，買賣雙方互相拉扯，業主不願再降，買家又不敢出手。」廣州中原地產項目部總經理黃韜觀察到，這種狀態在二手市場尤為明顯，也將成為未來一段時間內的常態。黃韜認為，價格再大幅下跌的空間已相對有限，若具備真實自住需求與支付能力的剛需購房者，不必過度等待。

內地樓市分化和膠着的狀態越來越明顯。廣州市房地產行業協會專家委副主任、廣東省體制改革研究會執行會長彭澎建議，投資型購房者應保持謹慎。而剛需家庭可把握現時相對有利的入市窗口。改善型買家則需慎重權衡「一買一賣」的節奏與風險。

臨近年底，市場出現一些耐人尋味

的現象。彭澎提到，最近北京、上海、廣州等地部分豪宅出現「日光盤」，廣州亦出現「日銷百億」的個別項目。與此同時，廣州樓市要求提升住房容積率的新規下，出現得房率高達200%的戶型設計，部分項目內部「搶籌」現象重現樓市。另一方面，法拍房數量上升，甚至五折出售的物業並不罕見，也成為未來市場的一大隱憂。

黃韜觀察到，今年開發商應對策略呈現「兩極化」：一部分選擇繼續減價、加大促銷，希望以價換量。另一部分國資背景的房企則選擇暫緩推售以守住房價。他認為，降價並非萬能：「有些項目即使降價，成交仍有限，不降則幾乎無人出手。」黃韜建議有能力的開發商應堅持度過周期，沒能力的則盡快出貨、回籠現金。