

从2020年“失去的一季度”走到2021年小阳春，中国房地产市场已然迎来了崭新的开局。

从1月份加速推盘、2月就地置业，到3月楼市传统销售旺季，市场在前3个月热度始终不减。新房市场上，TOP10房企合计销售超万亿，“碧万恒”合计销售5231亿元，短短3个月时间已经诞生5家千亿房企。二手房市场成交量则在新房供应短缺的助推下创出单季度历史新高。

今年第一季度的楼市关键词当属“调控”，各地频繁加码，严查购房首付款来源和经营贷违规流入房地产市场，房地产金融监管继续从严。地方层面，上海、成都楼市调控再升级，涉及限售、房价地价联动机制等多项措施；杭州、成都法拍房纳入限购范围；嘉兴限购加码，限售范围扩大至全市；北京、上海、深圳、杭州等多地加强住房信贷管控，防范经营贷、消费贷违规流入房地产市场。

## 18城二手房成交量创单季新高

2020年底的购房热情继续蔓延，第一季度重点城市新建商品住宅供销两旺。据中指研究院数据，多个重点城市新房去化率突破八成，其中杭州一枝独秀，达到88%。

在重点监测的14个重点城市中，住宅类项目共计开盘561次，推出房源超11万套。其中一线城市上海开盘量较大，共计开盘26次；二线城市中杭州、重庆和南京开盘次数较多，分别为119次、80次和70次；北京、天津、苏州和南昌开盘量则相对较少。

需求端的热情同样高涨，14城市新开住宅项目“当日去化率”均值为64%，这一数据自2020年一季度以来曾维持在较低水平，但进入2021年一季度，去化率先降后升，3月份再度落至61%。整体来看，今年第一季度去化水平稍低于去年同期。

市场分化同样存在，一季度共有130个项目开盘售罄，但主要集中在杭州、上海和成都，其中杭州独占69席，3个城市合计占比接近全部售罄项目的74%。包括杭州在内，广州、上海、成都、长沙等5个城市去化率超过平均水平。特别值得关注的是，杭州、上海和广州一季度平均去化均超八成；北京、重庆和武汉平均去化率分别为56%、50%和50%。

新房价格方面，一线城市涨幅则不及热点二线城市。中指研究院3月百城新建住宅价格指数显示，中山以1.48%环比涨幅领跑百城，广州为第二名，无锡、金华、徐州、东莞等城市涨幅居前。

整体来看，全国100个城市新建住宅平均价格为15916元/平方米，环比上涨0.20%，涨幅与上月持平。其中76个城市环比上涨，23个城市环比下跌，1个城市与上月持平。

2021年第一季度，多个城市二手房成交量再攀新高。

贝壳研究院监测数据显示，18个重点城市二手住宅实际成交量比2020年第四季度增长14%，在2020年一季度受疫情影响基数较低的情况下同比上升了120%。特别是一线城市整体市场热度较高，1月份深圳、北京环比增速在30%以上，上海成交量环比增长也达到了20%。

中指研究院指数事业部研究总监曹晶晶指出，多方面因素共同推动了热点城市二手房市场的活跃，如“就地过年”使热点城市置业需求释放前移、学区房关注度阶段性走高拉动的二手房置换链条明显活跃、前期相对宽松的信贷环境叠加信贷收紧预期的推动等，同时，短期热点城市新房供不应求，挤压需求退至二手房市场也是一项重要原因。

在巨量成交的推动之下，全国二手房价格继续环比上涨。贝壳监测的重点35城二手房价格指数3月保持环比上涨1.4%，从2020年12月以来已累计上涨3%，一线城市房价涨幅更是领跑全国。

“高烧不退”的市场也引发了调控进一步收紧和更严厉的金融监管。其中深圳“二手房指导价”政策调控效果显著。新政当周，深圳二手房成交即进入低谷，较新政前下降70%，整个一季度成交量环比下降20%，同比下降4%；价格指数环比涨幅则在1月后持续收窄，至3月止涨。

在“1·21新政”之下，上海二手房成交量环比微降，其中春节后成交量较春节前下降23%；3月价格指数环比涨幅收窄至3.6%，已是连续两个月收窄；北京尽管一季度成交量环比增长20%，但春节后明显有所下降，市场调整趋势开始出现。

另一方面，一季度以来金融监管收紧了口子，北上广深及海口、杭州、西安、成都等城市对经营贷违规进入房地产市场进行严格审查，多家银行针对房地产的“定向加息”直接为一线城市购房热度降温。3月贝壳研究院监测的60个城市平均首套、二套房贷款利率较去年12月分别提高6个、7个基点。

一线城市市场受到抑制，而核心二线城市则继续热度高企。合肥一季度成交量环比增长约60%，成都、武汉环比增幅在30%左右，西安环比增长10%。进入3月，各代表城市成交量均创2019年以来新高，并且二手房价格指数保持上涨且涨幅扩大。

值得注意的是，北方多个城市经历了3年左右调整，市场已经开始迎来周期性修复。一季度廊坊二手房成交环比增长约30%，3月成交量仅次于2017年一季度高峰；而燕郊在“有房即可落户”的政策带动下成交量增长；青岛一季度成交量环增约20%，价格指数在3月止跌转涨。此外济南、烟台等城市二手房成交量分别环比增长27%、15%，二手房价格指数保持平稳上涨。

“碧万恒”合计销售5231亿元

进入3月份传统旺季，房企推盘节奏明显加快，百强房企销售额均值升至307.8亿元，平均增长率104.1%；目前已诞生5家千亿房企，比2020年同期增加2家；超百亿房企已达76家。

据记者统计，1~3月“碧万恒”合计销售5231亿元，TOP10房企合计销售超万亿。

在需求旺盛、营销加码的双重作用下，1~3月各梯队房企门槛值次第升高：TOP3房企门槛值增长11.6%至1528.5亿元；TOP10房企门槛值增长83.1%至678.0亿元，但增长最快的是TOP30、TOP50和TOP100，分别上升99.5%、134.4%和137.8%。

百亿级的中型房企有着强烈的规模增长和快速发展诉求，一方面亟需向头部房企行列靠拢，进而提高市场竞争力、提高市场地位；另一方面，百亿规模正处在“尴尬”的阶段，加速扩规模加快一步就能成为头部企业，稍慢一步松懈就会掉队。

值得注意的是，2021年成为房企“战略合作”的发力之年，其中不乏头部房企扩宽产业范围、布局新市场的举措。

3月2日，中交集团与万科集团在深圳签订战略合作协议，双方将在土地开发、城市综合体、物业管理、产业园区、冰雪度假等领域开展深入合作，补齐产业链；世茂海峡与上坤集团广东区域达成战略合作，共同投资拓展粤港澳大湾区及广西市场；融创则开始涉足酒店行业，与华住成立合资公司共同布局高端酒店市场。

有市场分析人士认为，不同企业加大合作，比如有资金的企业与有土地资源企业的合作，相当于加速了市场要素流动，能提高资源要素配置效率；另一方面，大企业之间强强联合，提高了竞争力，会加速资源要素及市场份额向大企业集中，进而提高市场集中度；而对于企业来说，能优势互补、扬长避短，增强竞争力，提高市场份额。

土地供应两集中重锤砸向22城

2021年初，22个重点城市供地“两集中”政策(集中发布出让公告、集中组织出让活动)，成为继“三道红线”等金融监管措施之后，土地市场的又一重大变化。重点城市中，北京、天津、广州、无锡、长沙等已经公布了今年第一批集中供地计划。

集中供地，除了“击散”资金对于热点区域的围剿，更有可能就此改变土地市场的格局。中指院统计数据显示，2020年22城商品房销售面积占全国的比重为24.3%、销售额占全国商品房销售额39.9%；住宅用地出让金占全国宅地出让金的37%。由此可见，占比接近四成的22座城市，在供地“两集中”后将呈现另一种市场格局。

2021年一季度，重点城市表现仍然突出，全国土地出让金排名前20城市成交总额高达5065亿元，同比增加15%，上榜门槛上升至117.7亿元。一线城市收金总额为1580亿元，同比微跌2%，一线城市中仅深圳未入榜单，其中上海一季度土地交易活跃，收金逾949亿元占据榜首，同比增加45%；二线城市共13个城市入榜，其中杭州收金近730亿元，同比增加44%，位居第二。

2021年1~3月，全国300个城市土地出让金总额为9597亿元，同比增加20%。其中，住宅用地(含住宅用地及包含住宅用地的综合性用地)出让金总额为7765亿元，同比增加18%。全国40个大中城市中共23个城市出让金同比增加，一线城市均不在涨幅前十之列；降幅前十城市中，厦门市降幅最大。

房企对于热点城市的追逐也日趋白热化。一季度TOP100企业拿地总额5588亿元，拿地规模同比增长22.7%。保利发展、融创中国和绿城中国占据榜单前三位。22座重点城市中，杭州、北京、苏州、广州、上海等城市显然更受头部房企青睐。2021年1~3月，50家代表房企拿地面积TOP10城市中，杭州继续以累计优势占据首位。TOP10城市中，区域较为分散，除杭州、苏州、温州和南京为长三角城市外，其余6城市涉及成渝、中西部、京津冀等多个城市群。

尽管不少城市才刚刚发布相关具体计划，但“两集中”政策的影响在3月份已经有所显现，代表企业拿地规模均受不同程度影响。区域深耕型企业如滨江集团、广州地铁等单月拿地金额受政策影响较大；保利发展、中海地产等企业全国化布局，受影响较小，3月拿地额均超100亿元。

但“两集中”之后，头部房企凭借巨大的成本优势继续鏖战一线和强二线城市，而中小房企的土地争夺战，则有可能从热点一二线城市转战至三四线城市。

从中指研究院统计数据可以看出，三四线城市土地价格已经处于高位。前3个月一线城市土地溢价率平均7%，同比下降2个百分点，但二三线城市溢价率攀升，并且楼面均价分别同比增长了25%和19%。

易居研究院《百城住宅用地价格报告》显示，2021年1~2月，64个三四线城市居住用地价格为4128元/平方米，同比上涨34.4%，涨幅明显大于一二线城市。

历史数据也显示，三四线城市当前累计地价同比涨幅为最近36个月的最大值。易居报告同时提出，尤其是在“两集中”供地制度下，一些二线城市拿地的不确定性或增加，此时房企从地价成本控制和拿地机会等角度出发，或会加快进入部分重点三四线城市，进而推高地价。