

# 北京二手房3月成交创15个月新高

## 网签量创15个月以来新高

春节假期过后,北京二手房市场迎来明显回暖。4月1日,北京商报记者根据北京市住建委网签数据统计,2026年3月北京二手房网签量达19886套,同比上涨4.75%;网签面积约173.28万平方米,同比增长1.21%。

对比去年同期数据可见,2025年3月北京二手房网签量为19234套。今年3月网签量不仅同比小幅回升,更创下2024年12月以来的最高水平。

我爱我家研究院分析指出,此轮回暖不仅实现了量的稳步增长,价格表现亦同步向好,呈现止跌回稳态势。国家统计局数据显示,2026年2月,北京二手住宅销售价格指数环比上涨0.3%,率先实现止跌回稳;从我爱我家成交数据来看,3月二手住宅成交单价延续了2月的稳定趋势,形成“量涨价稳”的良性复苏格局,为此次“小阳春”行情奠定了坚实基础。

合研机构首席分析师郭毅表示,3月北京二手房成交量创下近15个月新高,整体表现较去年同期的“小阳春”略有增长,可见今年3月市场热度呈现出较为稳定的回升态势。

从成交走势来看,3月30日、31日北京二手房单日网签量分别达到1075套、1422套,连续两日突破千套大关,直观反映出3月北京二手房市场热度持续回升。

北京链家研究院分析师冷会表示,北京二手房市场的表现其实是符合之前的预期的。3月市场预期比较好的原因主要有两方面:一方面是季节性原因,每年春节后这段时间都是一个市场快速回暖的黄金期,有时候大家也称之为“小阳春”。另一方面是政策加持,去年12月下旬出台的各类政策优化举措(例如放宽限购、优化二套房贷款条件、降低增值税率等)有效提振了市场信心,同时也撬动了一部分购房需求,这些新增的需求在3月也陆续转化成实际交易。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,北京二手房成交量迎来集中释放,主要源于前期公积金、税费、限购等多项政策松绑,叠加二手房市场以价换量、房贷利率下行及首付比例降低等多重因素,置业门槛明显下降,进而带动刚性及改善型购房需求集中入市。此外,当前新房市场库存量较高,且期房交付存在一定不确定性,使得部分原计划购置新房的客群转向二手房市场,这也是本轮成交回升的重要原因之一。

## 90平米以下户型成交占比超六成

春节后北京二手房网签数据持续走高,市场热度逐步传导至一线交易场景,一线房产经纪人更早感知到市场客流与成交的明显回升。北京商报记者近期实地走访二手房市场了解到,本轮市场回暖过程中,小面积、低总价房源去



春节假期过后,北京二手房市场“小阳春”态势凸显,回暖信号持续释放。4月1日,北京商报记者根据北京市住建委数据统计,2026年3月北京二手房网签量达19886套,同比上涨4.75%;网签面积约173.28万平方米,同比增长1.21%,网签量不仅较2025年同期小幅回升,更创下2024年12月以来的最高水平。市场热度持续攀升,3月30日、31日单日网签量分别达1075套、1422套,连续两日突破千套大关。一线经纪人更早感知到市场活力。三里河片区3月初小面积房源成交占比达七成,苹果园片区近六成成交集中在500万元价位段,北京链家新澳洲康都店商圈3月成交量达14单,接近前两个月总和的3倍,商机量、带看量同步增长,小面积房源去化加速、存量紧张,核心区与近郊板块多点开花,客户出手意愿显著增强,新政红利持续释放,刚需与改善需求集中释放,共同勾勒出北京二手房市场稳步复苏的鲜明图景。

化速度显著加快,存量已较为有限。

西城区三里河片区某头部中介机构经纪人王波介绍,本轮市场回暖态势在3月第一周已初步显现。3月2日—8日,其所在中介机构仅一周内就成交2395套房源,单日最高成交近700套,后续几周单日成交规模持续攀升,纪录不断被刷新。

市场升温初期,王波便通过微信、电话等方式,及时向所维护的客户同步市场动态。他表示,一方面便于客户实时掌握市场变化,更重要的是,不少意向购房者此前受市场平淡影响持观望心态,属于潜在高意向购房群体。

在沟通下,王波所在门店3月多笔成交中,便有一组客户来自长期维护的意向群体。据王波介绍,购房者刘丽于去年9月首次到店咨询,计划购置500万元左右房源。彼时片区房源供应相对充足,但刘丽担忧市场波动,加之子女入学登记时间尚有余地,遂选择观望市场走势。

随着入学登记窗口期临近,刘丽自2月起多次到店咨询,并曾选中意向房源,却因短暂犹豫被其他购房者抢先

成交。在了解到市场回暖信息后,刘丽再次到店看房,此次果断出手,购入一套仅挂牌3天的房源,成交价格较此前500万元的预期高出近150万元。

北京商报记者走访了解到,成交量快速攀升带动三里河片区房源去化。王波表示,该片区房源以70平方米以下小户型为主,在小户型、低总价房源快速去化的背景下,部分购房者转而选择价位稍高、居住舒适度更优的中大户型。据王波统计,3月中旬以来,片区70平方米以上户型成交量逐步上升,全片区小户型与中大户型成交比例整体约为6:4。

郭毅表示,当前二手房市场仍以刚需为主要驱动力,一方面,多重政策叠加效应显现,首付比例、房贷利率及整体交易成本均明显下降,二手房交易涉及的个税等税费减免进一步降低了购房门槛;另一方面,市场挂牌房源中,中低总价房源占据相当比例,刚需家庭能够以更低的总价、更可控的置业成本,购置区位更优的房源。因此,本轮二手房市场回暖,核心是刚需及部分刚需群体入市带动下形成

的集中成交释放。

冷会表示,从成交房屋的产品属性看,二手房主力成交面积仍集中在60—90平方米区间,占比超40%;其次是60平方米以下户型,占比为25%左右;再就是90—120平方米户型,占比约20%;120平方米以上户型占比不足15%。两居室占比超50%,三居室占比约23%,一居室占比近20%,三居室以上户型占比不足5%。

从北京二手房成交结构来看,谢逸枫表示,小户型、低总价房源占比已超六成,充分表明当前入市购房群体以刚性住房需求为主。其中,首次置业需求与“以小换大”、二手房置换新房的改善型刚需占比比较高,一定程度上反映出当前市场刚性需求依然较为旺盛。

## 4月有望延续3月热度

“自去年底新政落地以来,门店各项数据呈现出逐步向好的趋势。”北京链家新澳洲康都店商圈经理李松强在接受北京商报记者采访时表示,整体来看,3月市场活跃度提升明显,商机量、带看量、成交量均有增长。

从成交量看,李松强表示,1月4单、2月1单,3月达到14单,单月成交量接近前两个月成交总和的3倍。商机咨询量、带看量的数据也呈现明显增长。与此同时,个别户型较抢手的房源价格略有抬头,优质房源的库存量有所减少,市场整体活跃度较高。

李松强强调,个别客户在看好房源后,如果目标房源已经售出,会选择继续等待。大部分客户认为,当前政策环境和市场活跃度都处于相对有利的窗口期,是刚需上车或改善置换的好时机,因此出手意愿明显增强,决策节奏也有所加快。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,中介机构的销售数据呈现积极改善,这一趋势值得肯定,也为二季度的市场规划提供了更有利的基础。4月以来的市场行情总体处于高位运行,虽然月度数据可能会有波动,但整体交易情绪的乐观态势仍有望延续。

郭毅表示,北京二手房市场基本面已明显企稳,挂牌房源量稳定在14.5万套左右,购房需求仍保持升温态势。尽管3月下旬一线成交出现小幅降温迹象,但整体回落幅度较为平缓,市场整体仍维持在较高活跃度水平。由此预计,4月北京楼市仍将延续相对活跃的成交小高潮,上半年整体成交有望保持平稳运行。

展望未来,我爱我家研究院认为,房地产市场已经历了这几年的深度调整,在中央“着力稳定房地产市场”的部署下,已经开始迈向新的阶段。北京作为一线城市,城市基本面较好,住房刚性需求和改善性需求长期存在,且后续房地产政策仍具备优化空间。因此,“止跌回稳”行情有望延续,推动北京楼市实现平稳健康发展。

北京商报记者 李晗

# 三年计提近120亿 绿城中国进入中交系全面治理阶段

3月31日,绿城中国发布2025年度业绩报告,计提相关资产减值及公允价值变动损失净额49.21亿元——这是过去三年中,绿城第二次单年计提逼近50亿元。与这份年报同步亮相的,还有一场关键的人事调整:郭佳峰因退休离场,接替他的是耿忠强,资深“中交系”干将,长期主导财务管控与债务优化,全程参与了中交地产板块的重组与上市。

这不是一次普通的人事调整。3月17日,中交集团党委书记、董事长宋海良在杭州调研时明确表态:作为第一大股东,中交集团将为绿城中国提供更大力度的发展支持。此番换将,意味着绿城从创始团队主导、职业经理人管理,正式进入大股东全面深度治理的新阶段。而摆在耿忠强面前的,除了49.21亿元的年度计提,还有三年累计近120亿元的减值压力——这正是他需要直面的一道考题。

## 三年计提减值近120亿:去库存的代价

2025年,绿城中国计提相关资产减值及公允价值变动损失净额49.21亿元。这不是第一年了——2023年计提20.35亿元,2024年计提49.17亿元。三年加起来,118.73亿元。

这笔巨额减值,直接反映了绿城中国过去几年“规模至上”策略的后果。2021年到2025年,绿城中国新增项目分别为101个、27个、38个、42个及50个,对应拿地成本938亿元、408亿元、595亿元、484亿元及511亿元。在多数房企收缩拿地的这几年,绿城中国仍然保持着足够的“面粉”储备。但拿得多,意味着踩坑的概率也大。

绿城中国管理层在2024年中期业绩发布会上曾自己拆解过这个坑:存货减值主要集中在2021年,也就是2020年下半年获取的那批项目——部分车位或业态销售价格不及预期,不得不计提。另外还有一部分来自合作项目,合作方收益不及预期,偿债能力下降,连带计提了应收款项减值。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,计提减值,是企业对未来可收回金额低于账面价值的资产进行的会计处理,差额计入当期损失。计提减值本身属正常会计行为,但企业若持续、大规模计提减值准备,易引发市场对其经营状况的关注与质疑。

值得注意的是,在3月31日举行的业绩说明会上,绿城中国管理层表示,2026年将继续加大库存去化力度,预计利润数据仍将面临一定压力。这意味着,计提减值的压力短期内

不会完全消失。

## 债务结构优化:短债占比创历年新低

在计提减值吞噬利润的同时,绿城中国的资产负债表正悄然发生变化。

截至2025年末,绿城中国的总借贷额为1333.86亿元,较上年末的1371.87亿元下降2.77%;一年内到期借贷余额占总借贷的18.6%,为历年最低水平。

从债务期限结构的变化来看,2021年至2025年,绿城中国的短债占比分别为35.2%、28.4%、22.7%、20.1%及18.6%,呈现逐年下降的态势。据绿城中国方面披露,这一变化主要源于两方面操作:一是用长期融资置换部分短期借款,二是借助大股东中交集团的信用背书,以较低成本发行多期公司债券和中期票据。

融资成本方面,2025年绿城中国总借贷加权平均融资成本为3.3%,较2024年的3.9%下降60个基点。从历年数据看,2021年至2025年,绿城中国的融资成本分别为4.6%、4.3%、4.1%、3.9%及3.3%,同样呈现持续下行趋势。据公开信息,绿城中国2025年新发行的几期公司债,票面利率在2.8%至3.2%之间,处于同期同评级房企的较低区间。

绿城中国融资成本持续走低,与其第一大股东中交集团的央企信用背书直接相关。

背靠中交集团的央企光环,绿城中国一年狂卖2500多亿元。自投项目销售额1534亿元,权益销售额1043亿元,两项均位列行

业第五。单看销售数据,绿城依然是牌桌上的大玩家。

但翻开利润表,账就没那么好看了。2025年,绿城中国营收1549.66亿元,同比下降2.26%;股东应占利润0.71亿元,同比下降95.55%。对于这份成绩单,绿城中国方面的解释是:房地产市场仍处于调整期,公司为促进长远发展,继续积极推动去库存,导致收入结转的毛利率以及分占合营企业及联营公司业绩下降。

## 中交系入局:老绿城谢幕,新棋手登场

计提减值压力持续、盈利能力承压,绿城中国率先动了自己的“人事棋盘”。

财报发布前一天,3月30日,绿城中国宣布一系列重大人事变动。耿忠强接替郭佳峰出任代理行政总裁,全面主持日常经营管理工作。

郭佳峰,2000年加入绿城,是老绿城时代的核心管理者之一。他的离场,意味着一个时代的落幕。耿忠强,2019年进入绿城中国,出任执行董事、执行总裁,长期主导财务管控与债务优化,是中交集团对接绿城中国的核心人物。2018年至2019年,他曾担任中交地产总裁、党委副书记,同时兼任中交房地产集团董事,全程参与了中交旗下地产业务的重组、上市与规模化发展。

这场人事调整的潜台词很明确:创始团队退场,大股东接手。

其实信号早就放出来了。3月17日,宋海良在杭州调研绿城中国时明确表态:作为第一大股东,中交集团将为绿城中国提供更大力度的发展支持,加强与各主要股东的沟通协调,共同助力绿城中国稳健发展。调研期间,宋海良还特别强调了加强公司治理管控、全面防范经营风险、强化领导班子建设。

除耿忠强的人事调整外,绿城中国还公告了另外几项变动:非执行董事周安桥,独立非执行董事、薪酬委员会及审核委员会成员、提名委员会主席朱玉辰,均因“需要处理个人事务和其他业务”辞职。与此同时,陈国邦获任非执行董事;熊良俊获任独立非执行董事,并兼任审核、提名、薪酬三大委员会职务;刘成云出任提名委员会主席。

一番调整下来,中交系通过经营端接管、规则端锁定话语权、监督端适配战略,进一步掌控了绿城中国董事会的核心治理权限。

但人事调整从来不是解决问题的万能钥匙。库存去化承压、资产减值持续、盈利能力弱化——这些硬骨头,摆在新任代理行政总裁耿忠强面前,一样也绕不过去。

老绿城的时代谢幕了,中交系的新棋手已经就位。换了人,能不能换回利润?这道考题,才刚刚开始。

北京商报记者就绿城中国2025年度业绩大幅变动、投资策略、经营平衡及战略调整等问题向公司发去采访函,但截至发稿未收到绿城中国方面的回复。

北京商报记者 李晗