

# 关于限价政策的相关问题研究

房地产行业的行政性调控政策本质上都是为落实“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，从供给端的限价、限商到需求端的限购、限贷等，每类政策出台的目的都在于维持房地产市场的长治久安。

行政性调控政策的出台对于维持房地产行业的正常秩序发挥了重要作用，但同时也不可避免会给市场、企业等带来一定程度的负面影响。其中，限购、限贷的政策组合在国际范围内也具有普适性，并且具有较高的接受度，而限价政策属于较新型的调控政策，这类政策出台的的目的是什么，在执行过程中又产生了哪些影响，是否存在退出的可能？如果退出，可采用什么方式退出等等？带着种种疑问，本文将重点对供给端限价政策进行分析，包括目前各城市限价政策出台的逻辑和特点、限价政策出台后所产生的影响、限价政策取消后将对市场造成的冲击、未来限价政策调整的方向和建议等等，为大家了解限价政策提供资料和参考。

## 目录

1 限价政策频繁出台，城市覆盖广泛.....	3
1.1 “房住非炒”，分类调控政策基调不变.....	3
1.2 不同城市限价政策同而有异.....	4
2 限价政策出台后的影响.....	7
2.1 限价政策的利好.....	7
2.2 限价政策的负面影响.....	10
2.2.1 一二手房价格倒挂，衍生房屋寻租套利现象.....	10
2.2.2 限价政策挤压利润，或将不利于高品质建筑的推广.....	12
2.2.3 限价政策导致信息失真，影响市场各利益相关者正确判断.....	12
3 限价政策调整的影响和建议.....	13
3.1 限价政策调整的影响.....	13
3.2 限价政策调整的建议.....	15

# 1 限价政策频繁出台，城市覆盖广泛

## 1.1 “房住非炒”，分类调控政策基调不变

整体来看,2016年至2017年房地产行业出现了火热行情的同时,也迎来了政策调控周期,无论政策的深度、广度还是政策的执行力度都创下了历史新高。

多数城市呈现限购、限贷、限价、限售、限商的五限格局。无论供给端的限价、限商,还是需求端的限购、限贷、限售政策,归根到底都是在“房住非炒”的主基调下,针对不同需求,分类调控,致力于打压投资性需求,保障房地产市场的稳定及可持续发展。

2017年12月,全国住房城乡建设工作会议上,王蒙徽部长提出2018年我国房地产市场的调控方向:针对各类需求实行差别化调控政策,满足首套刚需、支持改善需求、遏制投机炒房,更加强调对于住房需求的合理保障。这次会议本质上强调了2018年政策调控的主旋律:打压投资性需求,与以往政策的逻辑一脉相承。2018年7月31日,中央政治局会议明确提出“坚决遏制房价上涨”,明确了政策调控的基调。

图表：部分城市五限政策盘点

城市能级	城市	限购		限贷			限价	限售	限商
		户籍	非户籍	首套	二套	三套			
一线	北京	2套	1套(连续5年社保)	无记录 35%普住、40%非普住; 有记录 60%普住、80%非普住	60%普住、80%非普住	限购	销售价格不得高于申报价格	企业3年	开发企业在建商办类项目只能销售给企事业单位、社会组织等;个人购买需满足在京无住房和商办类房产记录等条件,不使用商贷
	上海	2套(单身1套)	1套(连续5年社保)	无记录 35%; 有记录 50%普住、70%非普住	50%普住、70%非普住	限购	预售价格管制,加大低价自住类产品的供应	企业3年	停止审批公寓式住宅项目部分商办网签暂停,集中清理核查
	广州	2套(单身1套)	1套(连续5年社保)	无记录 30%; 有记录 40%普住、70%非普住	无记录、首贷结清 50%,首贷未清 70%	限购	同一区域、同一地段的同类型商品住宅市场价格70%的标准制定	居民2年 企业3年	商服类不得改居住用途,已购买商住类项目不可转让给个人,且个人购买商住项目,2年内不可转让
	深圳	2套(单身1套)	1套(连续5年社保)	无记录 30%; 有记录 50%	70%	限购	申报均价不明显高于周边同类同户型在售项目均价	-	未来5年禁用住宅套形式设计

二线	成都	1套	1套(连缴2年 社保)	无记录非限购区 25%、限购区30%	无记录(25%-30%)贷 清40%-70%	限购	预售、现售价格,不得明显 高于周边和前期成交价 格,不得变相加价	3年	商办项目严禁改为居住类
	南京	2套(单 身1套)	1套(连缴2年 社保)	无记录30%,无房 有记录50%	无记录房贷结清 50%、房贷未清80%	限购	产权车位和储藏室实行价 格备案	3年	住宅、公寓层高超过3.6米者建筑面 积另算
	天津	2套(单 身1套)	1套(连缴2年 社保)	无记录30%,无房 有记录60%	60%	-	销售价格不得高于申报价 格	-	不再审批酒店型公寓项目
三四线	襄阳	-	-	-	-	-	-	2年	-
	泰州	-	-	-	-	-	新开发项目上调幅度不得 超过上次申报均价的2%	2年	-

## 1.2 不同城市限价政策同而有异

在供给端的行政性调控政策里面，限价政策属于前端控销，也是压缩市场新房供给量最直接的方式。2016年以来，超50城市出台了细则不尽一致的限价政策，范围覆盖四个一线城市，多数二线城市和部分三四线城市。

### (1) 限价政策的特点

通过比较可以发现，本轮限价政策具有以下特点：

**各城市的限价政策具有一定的差异性。**根据城市特点和市场特性，各城市因城施策，不同城市限价的具体细则不尽一致。

各城市的政策也具有一定的**相似性或者说共通性**：一是政策为商品房价格设定一定范围，预售证价格不超过一定红线，价格红线的设定方式主要是参考周边在售项目均价，或项目前期成交均价又或是周边二手房成交均价，而价格设定时并未直接将项目体量纳入考虑范围；二是实行一房一价；三是在项目取得预售证之后，要在一定时间内将可售房源悉数公开。

**各城市内部的政策具有区域性或者说是区位性。**多数城市并未在政策城市范围内实行一刀切的价格划定，多数城市内部各板块的限价幅度不同，部分板块可能会受到限价政策的影响，而部分板块（通常是城市边缘区域，郊区等）所受影响甚微。

图表: 部分城市商品房限价政策盘点

序号	城市	政策要点
1	北京	项目报价不得高于周边在售项目价格及本项目前期成交价格, 实际销售价格不得高于申报价格, 取得预售证的, 要在规定时间内一次性公开全部销售房源; 北京新房预售价“红线”放松
2	上海	执行严格的预售价格管制, 并加大低价自住房类产品的供应
3	广州	限价房的最高销售价格, 原则上按地块出让时同一区域、同一地段的同类型商品住宅市场价格 70% 的标准制定
4	深圳	1、首次申请预售项目, 申请均价不能明显高于周边同类户型在售均价; 2、对于分期开发、再次申请预售证的项目, 此次申报均价, 不能高于前一期实际销售价格。售价超过备案价格者, 停止网签并责令企业整改
5	成都	预售价格申报, 将按照楼面地价+建安成本+合理利润的方式申报。预售、现售价格, 不得明显高于周边和前期成交价格。不得以提高装修标准、提高设施设备档次的方式变相加价
6	福州	商品房实际销售价格原则上不得高于备案价格, 同一项目下一批次备案预售价格原则上不得高于上一批次同类型房屋销售价格的 10%。同一批次房源应当在批准商品房预售许可后 15 天内一次性全部公示销售价格, 并公开对外销售
7	杭州	控制预售证发放、限制一手房备案价、限网签
8	济南	销售均价高于开发成本 20% 以上的住宅项目严格审查, 限制办理商品预售证
9	南昌	由房管部门相关部门制订区域住宅销售指导价格, 根据指导价格确定房屋最高售价(均价); 采取价格熔断的, 价格依据同区域 2016 年 10 月商品住宅价格水平进行合理测算
10	南京	住宅配套产权车位和储藏室实行价格备案
11	宁波	新建商品住房实际销售价格高于备案价格的, 由价格行政主管部门责令限期整改, 整改期间暂停其网上签约
12	青岛	新房开盘价不得高于去年最高价, 并且, 不得捆绑装修和车位费用, 变相提高房价
13	厦门	对报价明显高于项目前期成交价格和周边在售项目价格, 暂不核发预售许可证书或暂停网签资格
14	石家庄	严格按照申报价格明码标价对外销售, 实行“一套一标”、“一房一价”, 并在销售场所醒目位置进行公示
15	天津	实际销售价格不得高于申报价格
16	长沙	2016 年 10 月有销售的, 申报单价不得高于该项目当时的分面积段销售均价。首次开盘的, 申报单价不得高于同质可比项目 2016 年 10 月的销售均价
17	郑州	郑州市新备案预售商品住房销售均价原则上不高于 2016 年 10 月周边新建商品住房价格水平
18	保定	备案价格不可明显高于周边同品质、同类型在售商品住房价格, 60 日内不予受理上调备案价格的申请。对双限双竞取得土地的房地产项目, 市价格按照限定的房价或竞地的房价进行价格备案。销售过程中严禁调整备案价格
19	沧州	房地产企业应当按备案价格售房, 对擅自涨价超过备案价格的项目, 依法查处并暂停商品房网签资格
20	东莞	实际售价不得高于备案价, 2 个月之内不得调整备案价格
21	佛山	各区划定新建商品房价格备案标准, 超过备案价格的不备案、不发证、不销售

22	赣州	严格参照周边同类项目或本项目前期价格，指导企业理性定价。对不接受政府价格指导项目，暂不核发预售许可证；对房价涨幅较快的项目，暂停其网上签约或合同备案
23	秦皇岛	全部房源价格须向价格部门进行一次性价格备案（一房一价），备案后 10 天内一次性公开全部房源，严格按照备案价格进行销售。正在进行销售的项目，也要完成备案后方可继续销售。60 日内不予受理上调备案价格申请
24	徐州	申报价不得高于同期周边地块同类产品住宅价格，备案后 3 个月内不得涨价
25	镇江	在商品房网上销售系统中，将市价格主管部门备案的单套房源价格设定为最高限价
26	白沙	严格按“一房一价”进行价格备案，对超出备案价格、擅自提价的，采取责令限期整改、暂停网签、停发后期预售许可等措施。
27	海口	严格执行“一房一价”的价格管控体系，加强价格备案管理
28	常州	已完成备案的合同注销房源公示期间不得重新备案。公示期满后一年内，重新备案的价格不得高于上次合同备案价格
29	承德	承德市 2017 年新批商品房的预售价格不得高于去年同期价格
30	芜湖	非首次销售项目半年涨幅不超过 5%
31	无锡	商品住房价格备案后 1 年内不得调高；除房款外，房地产开发企业和其他单位。个人不得向购房者收取电商费、团购费、居间服务费、信息咨询费等其他任何费用
32	南宁	一房一价
33	珠海	新建商品房实行价格备案制，价格增幅不得高于参考基准价格的 3%。需要调整价格的，重新备案的间隔期应在 6 个月以上
34	惠州	正常楼盘备案价不超过 1.1-1.2 万/平米，高价盘不超过 1.5 万/平米
35	开封	首次销售的项目成交均价参考周边同类型、同品质楼盘；非首次销售的项目，成交均价原则上不得高于 2017 年 4 月以前的成交均价。原则上上半年内涨幅不得高于 5%，一年内涨幅不得高于 10%
36	南通	实际售价不得高于备案价格，同一批次分批销售不得提高销售价格（2017.01）
37	扬州	市物价局要加强商品住房价格成本核算，严格商品住房价格备案制度，下一批次备案价格不得高于上一批次同类型住房成交均价
38	西安	楼盘价格有对比数据的，要求申报预售价格比上月的网签备案价不超过 2% 的增长幅度；新开盘没有对比价格的，申报预售价毛坯房不超过 9000 元/平米，精装房不超过 10500 元/平米
39	苏州	实际销售价格不得高于申报价格，同一批次分批销售不得提高销售价格
40	温州	已经开盘销售的项目未经价格主管部门批准不得随意调整价格或取消优惠幅度；未开盘销售的商品住房项目要合理定价，对报价明显高于周边在售项目价格和本项目前期成交价格且不接受指导的商品住房项目，暂不核发商品房预售许可（现售备案）证书
41	泉州	预售价格超过属地 2016 年 10 月均价 30% 及以上不予办理预售许可
42	沈阳	加强对三环区域及浑南区全域（不含沈抚新区）内在售商品住房项目的价格监控指导。对该区域 2017 年 1 月至 6 月期间商品房合同网签备案均价涨幅超过 10% 或单栋楼备案均价超过 10000 元/平米的在售项目中未售房源，实行商品住房价格指导
43	德州	中心城区、各县（市、区）各月新建商品住房均价不得超过 2017 年 7 月商品住房均价
44	泰州	新开发项目因开发成本增加，确需要调整销售价格的，应重新申报，且距上次申报备案时间间隔不少于三个月，上调幅度不得超过上次申报均价的 2%

45	贵阳	严格落实商品房销售价格申报制度，严格执行明码标价、一房一价制度，督促房地产开发企业合理定价
46	滁州	建立市区商品住房价格备案指导机制，积极引导开发企业根据开发建设成本、合理利润等因素科学合理定价，价格备案后6个月内不得调整
47	六安	重新备案间隔时间不少于3个月，上涨幅度不得高于上次备案价格的5%
48	蚌埠	暂停办理5800元/平方米以上售许可楼盘预审批
49	合肥	备案价格6个月内不得上调，再次申报备案价格上调幅度不得大于1%，不得高于同区域、同品质、同类型住宅项目的最高备案价格
50	岳阳	备案价格应一房一价、一套一标，一次性公开全部准售房源，销收价格应为备案价格。开发商新房预售价过高将拒发预售证价格备案后，半年内不许调高
51	芜湖	要求已备案的商品住房价格自办理预售许可证之日起3个月内不得上调，超过3个月再次申报备案价格的，上调幅度不得超过1%
52	三亚	严格按照备案价格网签备案，销售价格超过备案价格的不予网签，降价销售幅度不得超过备案价格的20%，备案价格原则上保持一年的稳定期，一年内不得调整；商品房预售价格经市发展改革委审核备案后，企业须持备案文件30日内到市住建局申请预售许可，未在规定时间内申请预售许可的，一年内不再受理其预售申请
53	张家港	同宗地一次性办理申报备案均价，网签销售价格不得超过申报备案价格

资料来源：亿翰智库

## 2 限价政策出台后的影响

行政性政策出台的初衷都在于更好的服务市场，更好的维护市场秩序，政策本身无对错，但是在政策执行的过程中可能会利弊共生。

### 2.1 限价政策的利好

每个行业的发展，除了靠市场无形的手推动外，政府有形的手的作用也难以忽视。限价政策出台的本质就是政府给予市场更多干预，为项目制定一定的指导价，抑制房价的非理性上涨。观其出台后的效果，其对于维持房地产市场的稳定发展发挥了一定的作用：

**第一、稳定房价预期，核心区域项目畅销。**对于限价的项目（政府给予指导价），开发商参照着政府指导价出售，一则稳定了购房者对于房价的预期，抑制了市场的大起大落；二则在核心区域的限价范

围内，开发商的新项目定价权受限，项目在定价上突破限价的可能性不高，所以部分热点新项目一经推出便引发抢购热潮，推一个项目火一个项目。

图表：2018 年城市核心板块典型限价项目去化情况

城市	项目名称	开盘时间	去化情况
南京	保利樾广场	8 月	均价 24450 元/平米，吸引了 5428 组客户摇号，中签率 5.8%
	复地宴南都	9 月	均价 34000 元/平米左右，2055 组购房人摇 464 套房，中签率 22.6%
	武夷名仕园	8 月	据了解有 6300 组左右客户报名，预计中签率仅 1.14%
上海	同济融创玫瑰公馆	3 月	860 组认筹客户抢 266 套房
	信达泰禾上海院子	4 月	376 套房源，认筹 611 组客户，价格 82827-128941 元/平米，开盘当日就全部售罄
	万科海上传奇	4 月	日光盘
	中粮前滩海景壹号	4 月	437 套单价约 8.5 万元/平米、面积约 90 到 130 平米、总价约 700 到 1300 万元的单位引来 3127 组客户认筹参与摇号，近 8 倍认筹
	翠湖天地隽荟	4 月	有 385 组认筹客户抢 118 套房，中标率 31%
	泰禾大城小院	5 月	2018 年以来，两次开盘整体去化率超过 95%，两期 800 多套房源目前已经售罄。
北京	大厂早安北京	3 月	从 3 月 20 日晚间开始了连夜排队，21 日早上 8 点开盘推出 300 套房源，排队人超过了 600 人。”

资料来源：亿翰智库

**第二、提供标尺，提高投资标准。**限价政策变相为开发商提供了投资标尺，没有限价存在的情况下，开发商在投资上更加大胆，投资标准可能较低，存在盲目抢地、推高地价的情况，资源的利用率不高。在限价存在的情况下，开发商在进行投资测算时会将限价因素考虑在内，或将使企业在投资上更加谨慎，更多的寻找安全边际，设定更高的投资标准（包括设定更高的静态收益率等）等，这样有利于维护土地市场的正常秩序，降低催生地王的可能性。

图表：典型房企 2018H2 投资策略

企业名称	投资策略
碧桂园	全年拿地支出从 4000 亿元下调至 3000 亿元
中国恒大	发挥已有土地储备效益，土储大概每年降 5%
保利发展	拿地金额/销售金额为 54%，较去年下降 35 个百分点

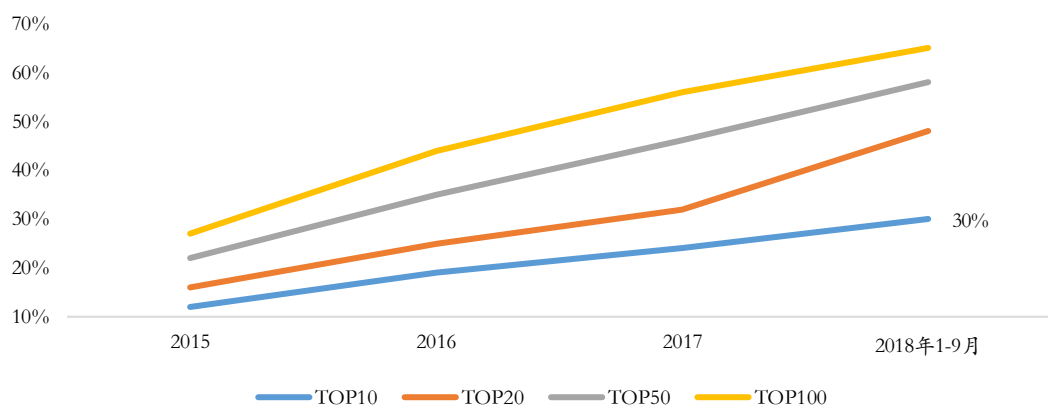


融创中国	多看少动的策略，提高拿地标准（IRR 提高）
中海地产	采取审慎、谨慎的态度，宁愿错失一些机会，也不投错几块地
新城控股	下半年拿地节奏较上半年会略有控制，动态看市场，随时调整策略
绿城中国	下半年的风险防控型为主，专注于销售和利润
世茂房地产	上半年完成十几块地的抄底，下半年更希望先卖楼、先回款
阳光城	下半年将更加谨慎拿地
旭辉控股	把握行业大周期，逆周期拿地，寻找更大的安全防护垫
融信中国	手中有粮，心中不慌，不着急去拿项目
远洋集团	集团内部把控严格，实行“368”快周转原则
中国奥园	根据现金回笼的 50%左右，作为买地的标准
龙光地产	拿地按销售额 50%预算，有效控制负债率
合景泰富	只拿优质城市的土地
越秀地产	考虑土地储备比较充足，足够未来 3-5 年发展，未来在投资决策上将贯彻谨慎投资策略，提高投资标准
时代中国	购地将与销售情况、现金回笼等相挂钩
佳兆业	市场资金比较紧张，调低今年买地目标

资料来源：亿翰智库

**第三、促进行业集中，利好政府管控。**限价政策锁定了开发商的定价空间，由于项目前期土地成本既定，并且工程建安成本相对刚性，因此开发商的利润空间受到挤压。在融资环境日益严峻的环境下，实力不佳的房企将可能会加速退出，这样更利于行业集中度的快速提升及行业资源的优化配置，并利于政府的集中管控。

图表：2015-2018.9 行业集中度变化



资料来源：亿翰智库

为保证行业的顺畅发展，政府适时出台行政性政策进行调控必不可少。限价政策作为地产行业内直接调控供给的政策，对于房地产价

格的非理性上涨起到了不可忽视的作用：对于购房者而言，限价政策稳定购房者的预期，保障了行业及社会的稳定；对于开发商而言，限价政策为开发商提供投资标尺，有助于改善投资策略；对于政府而言，限价政策加速房企优胜劣汰，利于政府管控。

## 2.2 限价政策的负面影响

限价政策对行业的发展具有重要的助推作用，但作为调控供给的最直接方式，其对市场的发展也产生了一定的负面影响，包括对新房库存体系，土地市场成交的影响等等。

### 2.2.1 一二手房价格倒挂，衍生房屋寻租套利现象

目前很多出台限价政策的城市内，市场对于限价政策的反映并不充分，同城商品房价格也出现明显分化，多数核心城市核心板块出现一二手房价倒挂情况，核心板块部分热点新房一入市便面临被抢购的局面。

从一线城市内各区域项目成交均价来看，2018年8月一线城市中心城区的新房价格普遍低于二手房价格，差价最高为北京西城的69843元/平米。

图表：一线城市核心区域2018年8月一二手房成交均价（元/平米）

城市	区域	新房成交均价	二手房成交均价	新房与二手房价差
上海	徐汇	84648	88272	-3624
	静安	90355	101525	-11170
	虹口	83516	58734	24782
北京	朝阳	65726	72126	-6400
	海淀	60318	85001	-24683

	西城	41863	111706	-69843
广州	越秀	41900	50290	-8390

资料来源：亿翰智库

从去化情况来看，一线城市核心区域项目去化更快，限价项目形成众人争抢、一房难求的局面，其中南京保利樾广场销售均价 24450 元/平米，2018 年 8 月开盘便吸引了 5428 组客户摇号，中签率仅 5.8%。出现这种局面的原因可能在于：一般来讲，限价项目由于被圈定了价格上限，相较二手房价格较低，与二手房价格形成倒挂。再加上限价项目供应量有限，而居民又倾向于购买价格相对较低的新房（部分居民具有投资心理，抢到即是赚到），由此形成抢购的局面。这也是为什么自杭州实行摇号购房措施之后，人们纷纷参与到摇号购房的队伍中来的原因。

除了个人抢房套利外，以企业之名抢房以期套利的案例不在少数，房价的上涨与投机炒房者的助推不无关系，投资者凭各类优势挤占了原本可满足刚需购房者需求房屋数量指标。因此 2018 年 6 月，西安、长沙、杭州相继出台暂停企业购买住房的政策，压缩企业和个人通过一二手房价倒挂获利的空间。

在限价政策的调控下，新房与二手房价存在倒挂现象，房地产投机者在新房与二手房之间存在套利的空间和可能，即使耗费巨大精力才能抢到房屋也乐此不疲，因为只要抢到就能从中获得可观收益，由此衍生了排队摇号抢房的闹剧。同时这种现象也反映了另一方面的问题：房屋投资投机者购买房屋的价格降低了（拥有巨大的套利空间），而一些真正的刚需购房者利益会在此过程中受损，然而这于市场发展和稳定购房者情绪均无利好。

### **2.2.2 限价政策挤压利润，或将不利于高品质建筑的推广**

限价政策对于市场的冲击最先来源于对房地产企业的冲击，限价政策使得企业的利润空间锁定。2016年和2017年市场出现了大波高价土地，对于这部分土地而言，限价政策的存在侵蚀了企业的利润，而叠加当前企业融资难的现状，企业的资金面承受一定的压力。企业为了解决资金的难题，除了节流（拿地谨慎）外，加快周转成为当前企业的标准打法。在这个过程中，企业可能会为了节省资金成本，快速实现资金回流而放松对项目质量的把控，原先要采用高品质绿色环保建材的可能也会用普通材料代替，这样不仅损害消费者的利益，也不利于绿色环保等特色高品质地产的推广与发展，这于房地产市场的发展也并无任何助益。

限价政策是从供给端调控的行政性政策，其在调整市场秩序上发挥了一定作用，但尝试采用市场有形的手将市场拉回正常状态可能难以发挥长久作用，限价政策发挥作用的同时可能会衍生更多的其他问题，包括市场本身的问题，社会的问题等等，因此行政性的政策可能需要不断的查漏补缺，新政作用不足以解决问题时，便另觅新政，最终可能也难以取得显著的成效。

### **2.2.3 限价政策导致信息失真，影响市场各利益相关者正确判断**

限价政策是行政性调控政策的一种，短期内虽然能起到稳定房价的作用，但同时限价政策也作为政府“看的见的手”干预了正常的市场行为，对商品房市场化定价机制、交易量信息的正常获取等等均带来较大的影响。最直接的体现就是各市的限价摇号楼盘普遍遭到消费者的哄抢，开盘即售罄的新闻屡见不鲜，此外还有土地市场“面粉比面包贵”的地块持续增多。我们认为在限价政策下的房地产市场传递

出的交易量和价格信号是失真的，而这两者的信息恰恰是开发商销售、投资战略制定的重要因素，也是政府宏观调控政策制定的重要信息来源，所以在限价政策下市场各利益相关者难以对市场真实情况作出正确的判断。这将直接影响开发商的战略规划、政府调控政策的制定以及消费者购房的安排。

### 3 限价政策调整的影响和建议

#### 3.1 限价政策调整的影响

既然限价政策的存在会衍生众多问题，那么限价政策放开后是否会使市场回归正常秩序？我们认为限价政策放开后，短期内将对新房市场和土地市场起到一定的提振作用，但在中长期内，单一放开限价政策的作用也相对有限。

##### (1) 短期刺激部分需求入场，供给量在一段时间内恢复正常水平

自 2017 年，限价城市商品房成交量惨淡，部分城市房地产市场已出现明显的自我调整（这些城市内限价政策存在的意义和作用已明显递减）。如果**限价政策放开**，市场将会体现出更加真实的向上的价格水平，这将会有两个结果：其一，供给量增加。地价高企，限价政策的存在抑制了房地产企业供给的意愿，房价无法覆盖地价的情况下，开发商通常会采取暂不出售的一致性行动，限价放松后，开发企业对于供给的意愿将有所提高，市场的供给量将会有所增加，市场上的供给量将在一段时间内恢复到正常水平。

其二，短期刺激部分需求入场。限价放松后，开发企业在销售条件上或会有所放松，如部分项目不再需要全款支付等，短期会刺激一部分需求入场，但是若是需求端限购限贷条件保持原状的情况下，这部分刺激带来的需求增长是不可持续的。

## （2）短期刺激土地市场成交

地价高，开发企业有货难出，售价预期的不稳定导致开发企业对于投资态度趋淡，限价城市土地热度减弱。限价政策放松后，开发企业提高供给的意愿增强，或将对土地市场的成交带来正向反馈效应。

## （3）中期难以形成供给过剩的局面

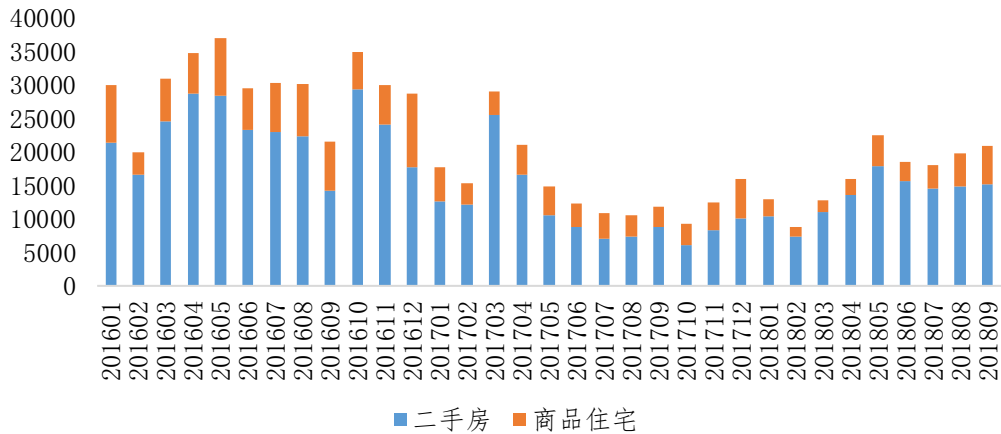
中期来看，限价政策如果放开，直接考验的是现有的价差体系，限价城市核心区域房价会由于售价管制的放开而呈现出明显的上行态势。按目前重点城市的限购限贷政策来看，需求受到的影响至少能实现的效果是“不能有持续的需求放量”，因此在限购限贷的政策组合下，重点城市新房的量价不具有持续上涨的基础。当然，重点城市未来的供给弹性也非常小，新建商品住宅很难形成中期供给过剩的局面。短期供给的过剩也会对价格形成一定的影响，但目前看短期供给相对过剩的市场也比较难形成，去化周期拉长超过 18 个月至少需要一年以上的時間。

总体来看，短期内，限价政策的放开对新房成交量价有一定刺激作用，但中期价格机制发挥作用再加之原有限购限贷的抑制作用，市场或将会进入到平稳周期。重点城市的限购限贷最基本的政策组合可能会长期化，至少在长效机制建立起来之前，限购限贷最基本的政策组合或将很难退出。

## （4）一二房地产市场投资联动，相互影响

政策调控下，包括北京、上海等重点城市认房又认贷，大部分购房者的购房需求来源于房屋置换，即卖掉一套旧房再买一套新房。整体来看，重点城市的房屋成交量下行趋势明显，二手房成交量明显占据主导地位，一些城市的二手房的成交量甚至是一手房成交量的 2 倍有余，虽然如此，二手房总体成交量同样保持下滑态势。

图表：北京一二手房成交量走势（套）



资料来源：亿翰智库

重点城市的存量房占据主导地位，因此不能单纯的根据新房市场情况来判断房地产市场的现状及走势，还需关注一二手房之间的动态联动效应。倘若限价放开，二手房的成交情况可能会继续恶化，当二手房市场情况恶劣到一定程度时，将反向影响新房市场的走势。

限价政策放开并不意味着市场将一发不可收拾，政策通常组合出现，限价政策只是房地产调控政策的一环，其他政策未有松动时，仅有限价政策的松动也仅仅能在短期内刺激房地产市场成交，中长期而言，市场没有进一步向上的动力。所以对于限价政策的作用不应过分乐观，特别是在重点城市，一二手房之间的联动效应日益明显，大部分的购房需求都产生于房屋置换，通过卖掉一套房再购买一套新房，影响市场成交的很重要的原因在于购房能力，即限贷政策，重点城市认房又认贷把众多潜在购房者拒之门外，因此单单的限价政策放松或将不能实现需求的长期有效释放。

### 3.2 限价政策调整的建议

限价政策本身并无对错，目前在一些城市内限价政策的作用已不明显（部分城市内市场自身已经在进行价格调整），所以我们认为在

当前时点，限价政策可以尝试进行调整，如循序渐进的退出，但是限价政策单一的退出或许并不能实现稳定市场秩序的作用，限价政策可以与其他政策相互协调，共同保障房地产业健康发展。

行政性的政策更多的是利用政府有形的手维护市场的秩序，当前市场更多的处于行政性政策的调控下，限价政策是其中最直接影响供给量的政策，这意味着市场很大程度上无法决定新房价格，并且行政性政策的作用相对短期，不利于市场的长期健康发展。

放开限价政策主要有两方面的利好：第一，企业的项目自主定价权更大，利润空间相对合理，有助于企业发挥主观能动性，提高企业微观主体的资源配置效率，并避免市场供给的急速缩减，维护市场的正常发展秩序；第二，可有效降低“双合同”现象出现的概率，让房价的呈现更加市场化，同时给予市场更多的自由度，契合国家供给侧改革精神，提高市场调配资源的能力和效率，助推实现“少国家、多市场”的自由市场机制等。

因此，我们建议循序渐进适度放开限价政策，考虑到非城市核心区域本身受限价政策影响较小，可以首先放宽非城市核心区域的限价政策，这些区域往往基础设施等各方面条件相对核心区域有明显差距，即使没有限价，定价较高的项目市场也难以接受。