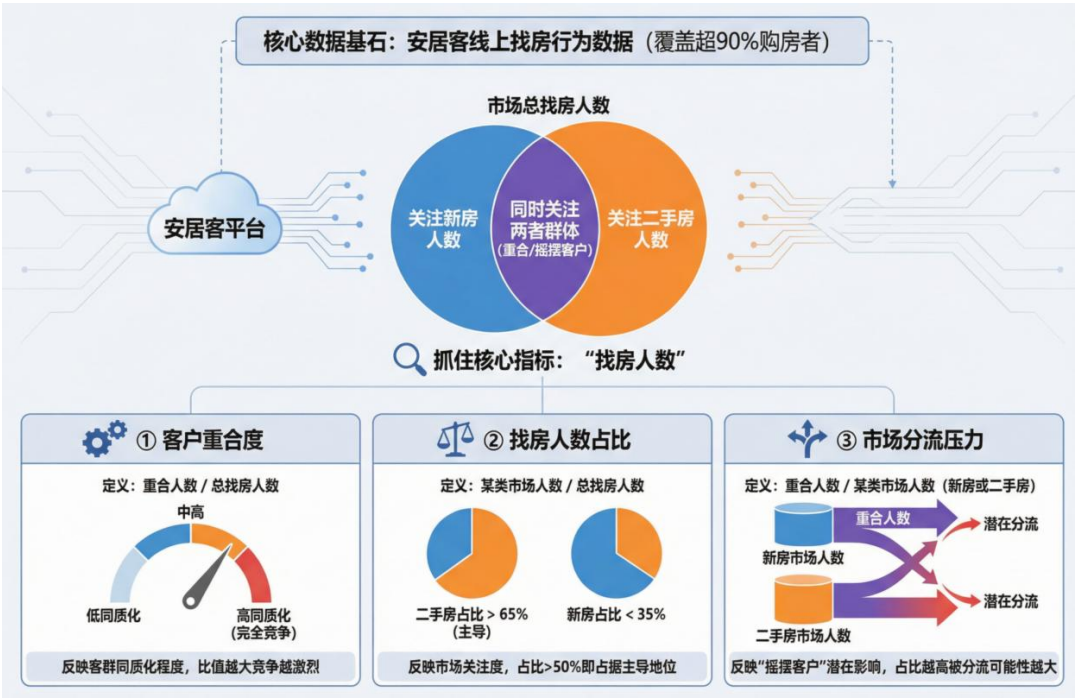
方法研究|

外围区和核心区，二手房对新房影响差别有多大？

近年来，市场出现的显著变化，就是二手房逐渐占据市场主导地位，对新房市场的影响日益增大。最新发布的《2025 一二手房找房倾向趋势年报》指出，2025 年二手房在找房热度与成交表现上均优于新房，重点城市的二手房成交占比均在 65%以上，且占比在不断上升。随着二手房市场影响力增强，越来越多的人开始关注新房与二手房市场之间的相互作用，想知道如何去衡量。当下新房市场和二手房市场客群之间重合度高不高？新房市场对二手房市场或者二手房市场对新房市场的分流强度有多大？不同区位的项目受到的分流压力、不同价位的项目受到的分流压力有多大差别……

其实，研究这些问题并不复杂，关键在于抓住“找房人数”这一核心指标——即房地产市场上分别有多少人关注新房、二手房，以及同时关注两者的群体规模。在此背景下，安居客的平台数据优势显得尤为突出：当前超 90%的购房者会通过线上渠道获取房源信息，而平台上的用户找房行为数据，恰好为分析用户找房偏好提供了可靠依据，正所谓“靠山吃山靠水吃水，靠平台吃平台”。闲言少叙，基于新房与二手房的找房人数，我们提炼出三个核心指标，用以分析城市、区域、板块等不同维度下，用户对一二手房的找房倾向，以及评估新房与二手房市场之间的分流影响程度。



①客户重合度：指市场上同时关注新房和二手房的找房人数占市场找房总人数比例，反映新房与二手房市场的客群同质化程度，比值越大，表明两个市场客群同质化程度越高。若重合度达 100%，则意味着两个市场客群完全一致，呈现完全替代竞争关系。

②找房人数占比：指新房或二手房某一类市场的找房人数在市场总找房人数中的占比。占比越高，表明该类市场受关注度越高；若占比超过 50%，则意味着该类市场占据主导地位。

③市场分流压力：指市场上同时关注新房和二手房的找房人数（即市场上的“摇摆客户”）占某一类市场（如新房或二手房）找房人数的比例，这些摇摆客户会对该类市场形成潜在的分流影响，占比越高，该类市场被分流的可能性就越大。

此前研究中，我们已多次提及这三个核心指标，并针对其月度变化及城市间差异展开分析（详见《全国一二手房市场找房倾向大揭秘》系列月报）。本报告将以上海为例，从区域维度对比三大指标在外围区与核心区的差异表现。

■ 上海为例：外围区和核心区三大指标的主要差异

1. 上海市场一二手客群分化显著，核心区客群分化更明显。无论是外围区域还是核心区域，一二手房之间的客群重合度都不高，基本上各区都在 5%以内，核心区比外围区还要低一些，核心区 3%，外围区 5%，说明在上海新房和二手房之间的客群分化还是很明显的。在核心城市中，上海一二手房客户重合度最低，为 6.4%，北京 6.8%，广深在 10%左右，宜昌最高，达 20%。

类型	区域	2024均值	2025均值	变化
核心区	黄浦区	4.0%	3.9%	-0.1%
	虹口区	3.5%	3.2%	-0.2%
	静安区	2.9%	3.1%	0.2%
	徐汇区	2.4%	2.8%	0.5%
	杨浦区	3.1%	2.6%	-0.5%
	普陀区	2.9%	2.2%	-0.6%
	长宁区	1.6%	1.7%	0.1%
外围区	嘉定区	5.4%	6.2%	0.8%
	奉贤区	5.4%	5.9%	0.5%
	崇明区	4.4%	4.8%	0.4%
	青浦区	4.4%	4.8%	0.4%
	浦东新区	4.9%	4.6%	-0.3%
	金山区	4.0%	4.6%	0.6%
	松江区	4.3%	4.3%	0.0%
	闵行区	4.2%	3.8%	-0.4%
	宝山区	4.0%	3.6%	-0.4%

类型	区域	客户重合度TOP10板块	2024均值	2025均值	变化
外围区	浦东新区	临港新城板块	7.4%	9.2%	2%
外围区	奉贤区	南桥板块	7.8%	8.8%	1%
外围区	金山区	金山新城板块	8.0%	8.6%	1%
外围区	嘉定区	嘉定新城板块	6.4%	7.9%	2%
外围区	浦东新区	周康板块	7.9%	7.2%	-1%
外围区	浦东新区	惠南板块	6.7%	7.2%	0%
外围区	嘉定区	南翔板块	6.6%	7.0%	0%
外围区	青浦区	徐泾板块	6.1%	6.7%	1%
外围区	松江区	松江新城板块	6.6%	6.5%	0%
核心区	徐汇区	龙华板块	6.2%	6.4%	0%

说明：一二手客户重合度= 市场上同时关注新房和二手房的找房人数÷市场找房总人数

***资料来源：**安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库*

2. 核心区二手房找房人数比例更大，但外围区占比提升更明显。上海二手房找房人数占比平均在 66%左右，核心区平均 71%，外围区 63%，核心区二手房找房客群比例显然要高于外围区，其中长宁、徐汇的二手房找房比例都在 85%以上，黄浦、杨浦相对要低一些，在 55%左右。从二手房找房人数占比＞90%的板块分布来看，核心区板块相对更多，共有 21 个板块找房比例＞90%，其中核心区 13 个，外围区 8 个。主要原因有两点：一方面核心区新房供应少且总价通常较高，另一方面核心区拥有的资源配套更好，赋予了二手房更高的价值，使得核心区的二手房更受市场关注。值得注意的是，尽管外围区二手找房比例低于

核心区，但 2025 年有明显的上升，除宝山外，其余板块提升都在 10%左右。同样是核心区板块，相互之间存在分化，尽管区域变化不明显，但部分板块二手房找房占比有明细提升，如普陀区长征板块（20%）、黄浦区滨江板块（17%）、杨浦区控江路板块（14%）等。

类型	区域	2024均值	2025均值	变化
核心区	长宁区	89.5%	89.2%	-0.4%
	徐汇区	85.2%	85.6%	0.4%
	普陀区	64.1%	72.9%	8.8%
	静安区	68.3%	69.7%	1.4%
	虹口区	65.8%	68.7%	2.9%
	黄浦区	58.8%	57.0%	-1.8%
	杨浦区	60.9%	55.0%	-5.9%
外围区	崇明区	61.6%	75.1%	13.5%
	浦东新区	61.7%	69.9%	8.2%
	奉贤区	55.7%	65.5%	9.9%
	松江区	51.7%	64.6%	12.9%
	闵行区	52.1%	63.8%	11.7%
	宝山区	57.0%	60.6%	3.6%
	嘉定区	41.0%	59.0%	17.9%
	青浦区	45.1%	56.8%	11.7%
	金山区	38.4%	49.8%	11.5%

类型	区域	二手找房人数占比>90%板块	2024均值	2025均值	变化
核心区	杨浦区	五角场板块	98.9%	98.8%	0%
外围区	宝山区	大华板块	98.9%	98.6%	0%
核心区	静安区	静安南块	96.9%	96.8%	0%
外围区	宝山区	月浦板块	97.0%	96.6%	0%
外围区	浦东新区	世纪公园板块	95.8%	96.1%	0%
外围区	松江区	新桥板块	92.1%	96.0%	4%
核心区	徐汇区	上海南站板块	83.8%	95.4%	12%
外围区	闵行区	七宝板块	90.2%	95.3%	5%
核心区	黄浦区	打浦桥板块	93.0%	95.1%	2%
核心区	普陀区	内普陀板块	85.8%	94.6%	9%
核心区	长宁区	内长宁板块	90.4%	94.4%	4%
核心区	静安区	彭浦、永和板块	87.9%	94.2%	6%
外围区	浦东新区	张江板块	89.5%	93.7%	4%
外围区	浦东新区	南浦板块	60.2%	92.5%	32%
外围区	金山区	吕巷镇板块	92.3%	92.1%	0%
核心区	徐汇区	康健、田林板块	92.7%	91.7%	-1%
核心区	普陀区	宜川板块	74.7%	91.7%	17%
核心区	长宁区	古北、虹桥板块	83.1%	91.5%	8%
核心区	普陀区	长风板块	80.0%	91.1%	11%
核心区	普陀区	长征板块	71.0%	91.0%	20%
核心区	徐汇区	内徐汇板块	94.5%	90.7%	-4%

说明：二手房市场找房人数占比= 二手房找房人数÷市场找房总人数

资料来源：*安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库*

3. 核心区二手房与新房客群相对外围区更分化，二手房对新房的分流压力相对较小。

上海市整体市场二手房对新房分流压力都不大，两类客群相对分化明显，2025 年新房市场分流强度在 12%（意味着 10 个看新房的人里面，只有 1.2 人同时在看二手房）。从区域来看，外围区域新房市场受到的分流压力相对更大些，核心区平均 11%，外围区平均为 13%，且外围区的分流压力较 2024 年有明显上升，约 3 个百分点。在核心区，徐汇、长宁、静安、虹口的分流压力稍大一些，在 10%以上，换句话说，这些地方的客户在考虑新房同时也在考虑二手房的摇摆客户会更多一些，比如徐汇区，分流压力 19%，比外围区都还高。

类型	区域	2024均值	2025均值	变化
核心区	徐汇区	15.6%	19.3%	3.7%
	长宁区	16.3%	15.8%	-0.5%
	静安区	9.3%	10.6%	1.2%
	虹口区	10.1%	10.0%	0.0%
	黄浦区	9.3%	8.8%	-0.5%
	普陀区	8.1%	8.3%	0.2%
	杨浦区	7.9%	5.8%	-2.1%
外围区	崇明区	11.9%	18.7%	6.8%
	奉贤区	11.9%	16.8%	4.9%
	浦东新区	12.3%	14.7%	2.5%
	嘉定区	9.0%	14.6%	5.6%
	松江区	9.0%	11.8%	2.7%
	青浦区	8.0%	10.9%	2.9%
	闵行区	8.7%	10.4%	1.7%
	金山区	7.1%	10.0%	2.9%
	宝山区	9.4%	9.1%	-0.3%

类型	区域	新房市场分流压力>20%板块	2024均值	2025均值	变化
外围区	宝山区	月浦板块	40.0%	35.9%	-4%
外围区	浦东新区	张江板块	26.8%	32.8%	6%
外围区	闵行区	七宝板块	23.2%	32.4%	9%
外围区	崇明区	长兴岛板块	18.1%	32.3%	14%
外围区	宝山区	罗店板块	24.1%	29.2%	5%
外围区	奉贤区	南桥板块	18.9%	27.9%	9%
外围区	松江区	新桥板块	21.2%	27.6%	6%
外围区	金山区	金山新城板块	18.4%	26.7%	8%
核心区	杨浦区	五角场板块	27.2%	25.6%	-2%
外围区	浦东新区	世纪公园板块	23.2%	25.2%	2%
核心区	普陀区	内普陀板块	18.8%	25.2%	6%
核心区	徐汇区	康健、田林板块	21.4%	24.9%	3%
核心区	静安区	彭浦、永和板块	17.9%	24.7%	7%
核心区	长宁区	内长宁板块	18.6%	24.6%	6%
核心区	普陀区	长风板块	16.2%	23.9%	8%
核心区	徐汇区	内徐汇板块	25.4%	23.6%	-2%
外围区	宝山区	顾村板块	17.0%	23.5%	7%
外围区	浦东新区	祝桥板块	21.0%	23.5%	3%
核心区	静安区	静安南块	22.1%	23.4%	1%
核心区	普陀区	长征板块	12.3%	22.5%	10%
核心区	长宁区	古北、虹桥板块	15.5%	22.1%	7%
外围区	奉贤区	金汇板块	20.3%	21.7%	1%
外围区	浦东新区	惠南板块	17.9%	21.6%	4%
外围区	松江区	九亭板块	16.6%	21.6%	5%
核心区	普陀区	万里板块	27.0%	21.4%	-6%
外围区	青浦区	徐泾板块	14.1%	21.1%	7%
外围区	松江区	泗泾板块	14.5%	21.1%	7%
外围区	浦东新区	临港新城板块	13.9%	21.0%	7%
外围区	浦东新区	金桥板块	16.2%	20.1%	4%

说明：新房市场分流压力=市场上同时关注新房和二手房的找房人数÷新房找房人数

***资料来源：**安居客研究院【楼盘洞察】产品数据库*

■ 研究市场分流影响对行业的意义

以二手经纪业务为例，研究市场找房倾向、研究分流压力的意义主要体现在：

①判形势：有助于企业在进入或布局时快速了解市场，对市场形成初步研判。通过一二手房客户重合度、市场找房人数占比、市场分流压力及其变化，判断项目所在市场是新房市场还是二手房市场，二手房或新房对项目的竞争力是增强还是在减弱，从而及时调整经营策略。

②找客源：精准找到并锁定“被分流”的客群，这是研究分流最直接的意义。我们知道，在核心区域，改善型客户通常会被两种新房抢走，一种是中心城区“守门型”新盘（学区+地段+资源稀缺），另一种是远郊低密舒适型项目（容积 <1.5，面积 200 ㎡+）。我们通过客户在线找房以及客户重合度，可以直接提前圈定“看过新房却未下定的名单，用“地段不可复制+现房即住+议价空间大”三板斧把客户重新拉回二手市场。

③谋布局：借助两张关键图表布局策略：一是新房供应分布地图，二是二手房分流压力分布图。重点锁定新房供应稀缺、对二手房分流压力小的核心板块（如分流系数低于 15%），集中房源于此，既能减少与新房的竞争，又能合理把控议价空间，实现佣金单价与利润率同

步提升。此外，可依据板块分流压力强度，将门店所在板块按二手房受分流程度划分梯度，以此作为门店资源与人力配置的参考，具体安排需结合公司战略与执行策略。

说明：*本文以上海为例，从区域视角分析了一二手房市场竞争格局判断的三个重要指标。下期我们将从项目视角去分析，比如项目层面的分流压力如何判断？不同价格、不同面积、不同户型产品的项目受到的分流压力是否存在差异？欢迎持续关注。*

【更多前瞻数据，更深入洞察剖析，欢迎关注 58 安居客研究院楼盘洞察】