三亚楼市：封关元年的价值重估

2025 年，全国商品住宅销售面积同比下降 9.2%，绝大多数城市量价承压。而三亚商品住宅成交面积约 155 万㎡，同比上涨 12.3%；成交金额约 521 亿元，同比大涨 +64.8%。

2025 年三亚商品住宅成交数据

155 万㎡ 2025年住宅成交面积	+12.3% 面积同比（vs 2024年）	521 亿 2025年住宅成交金额
+64.8% 金额同比（vs 2024年）	3.36 万/㎡ 2025年住宅成交均价	+46.8% 均价同比（vs 2024年）

尤其值得注意的是：2025 年的成交量（155 万㎡）并非历史最高，2023 年曾达到 178.9 万㎡；真正创历史的是均价——33,613 元/㎡，比 2024 年高出近 47%，比 2023 年均价高出整整 56%。这不是一个量的故事，而是一个价的故事，**是高端客群以真实的购买力在做定价的故事。**

这个异常值，不是一次政策刺激的短暂脉冲。它有完整的成因逻辑，在多个数据维度上留下了相互印证的痕迹。**这篇文章，就是在回答一个问题：三亚这轮行情，到底是怎么发生的？**

01

热度与成交传导：政策预期驱动的完整图谱

最近谈到三亚的楼市火热，最容易落入的思维是：把它归结为“12 月 18 日封关政

策利好”。这个表述并非有误，但过于笼统，**这轮热度走势本质是封关政策预期的完整传导——从模糊观望到明确启动，再到落地确认，政策发布时间的确定性是驱动行情提前启动、逐步升温并维持高位的核心变量。**

海南封关正式实施阶段历程

2021-2024年	封关是"预期中的事件"，时间表持续模糊——"2025年底"，但没有具体日期
7月23日	**国新办发布会：封关日期确定为12月18日。**从模糊预期到精确日期——高净值买家"等待"的理由消失了
7月底（第4周）	vcuv从周均21.8骤升至32.3，底部反弹信号出现。线上找房行为启动
8月-9月	热度持续维持在34-40区间，买家专程前往看房、家庭讨论阶段
9月-10月（vcuv启动后约8周）	成交爆发：周均成交948套、1018套——与热度启动点相差约8周，精确对应外来高净值买家完整决策链条
12月18日	**封关正式启动。当周vcuv 53.7（全年第二高）——政策确认效应集中释放**
12月18日起12周均值	vcuv均值47.5，持续维持高位，未见明显回落

资料来源：58 安居客研究院整理

1、找房热度：政策预期驱动下的先行定价信号

从 58 安居客周度找房热度数据来看，三亚新房市场的这一轮行情走势，与海南封关政策节点高度绑定，**核心源于政策从“模糊预期”到“明确落地”的预期传导**：

2025 年 1-7 月：观望筑底期。封关仅为“2025 年底”的模糊预期，高净值买家因时间表不确定而持续观望，市场热度长期在 20-30 区间低位震荡；7 月中旬触及阶段低点后，随着 7 月 23 日国新办正式官宣封关日期为 12 月 18 日，市场不确定性彻底消除，7 月底热度从周均 21.8 骤升至 32.3，行情正式启动，较封关启动时间提前了近 5 个月。

2025 年 8-11 月：情绪升温期。政策明确后，买家进入实地看房、家庭决策阶段，

热度进入持续上行通道，从 30 左右逐步攀升至 45 附近，期间虽有小幅回调，但整体保持稳步抬升态势，购房意向持续升温，为后续成交爆发蓄力。

2025 年 12 月-2026 年 1 月：政策峰值期。封关正式启动节点前后，政策确认效应集中释放，热度迎来爆发式上涨，快速冲高至超 55 的阶段峰值(封关当周热度达 53.7，为全年第二高），成为本轮行情的情绪顶点。

2026 年 2-3 月：高位盘整期。峰值后热度有所回落，但仍维持在 45-50 的相对高位，封关启动后 12 周内均值达 47.5，未见明显回落，市场情绪从狂热逐步回归理性，购房意向保持活跃。

三亚新房热度的这一轮启动，发生在 2025 年 7 月底——比封关整整提前了近 5 个月。

2025 年 1 月-2026 年 3 月三亚新房线上找房热度周度走势

数据来源：58 安居客研究院

2、从热度到成交：8 周周期的完整决策链路

热度是意向，成交是结果。两者之间的时间差，揭示了一套完整的买家决策链条。2025 年三亚新房成交的第一个高峰出现**在 9 月下旬至 10 月，恰好比热度启动点（7 月底）滞后约 8 周。**

8 周是什么概念？对外来高净值买家来说，从"开始关注三亚"到"完成签约"，需要经历：线上筛选（1-2 周）→专程飞赴看房（2-3 次周末）→家庭讨论与财务安排（2-3 周）→下定签约（1-2 周）。这套决策链条，8 周是合理的完成时间。热度在 7 月底启动，9-10 月成交爆发，两者之间的 8 周，是这套链条真实运转的时间印记。

3、封关之后：不是脉冲，而是平台——转化速率也在加快

封关后热度均值（47.5）比封关前均值（31.0）高出 53%，且封关后连续 12 周维持高位，未见明显回落——**这是平台型抬升，而非脉冲型反应。**同时，热度向成交的转化速度明显加快：封关前成交滞后热度约 6-8 周，封关后压缩至约 2-4 周。封关落地使最大的不确定性（"封关到底是什么"）消解，观望门槛降低，决策速度加快。

2026 年 1-2 月，三亚成交面积同比下降 14%（春节淡季基数效应），但成交均价 30579 元/㎡同比持平，印证了高位热度正在被稳步转化为真实成交：**量有季节性波动，价格没有滑落。**

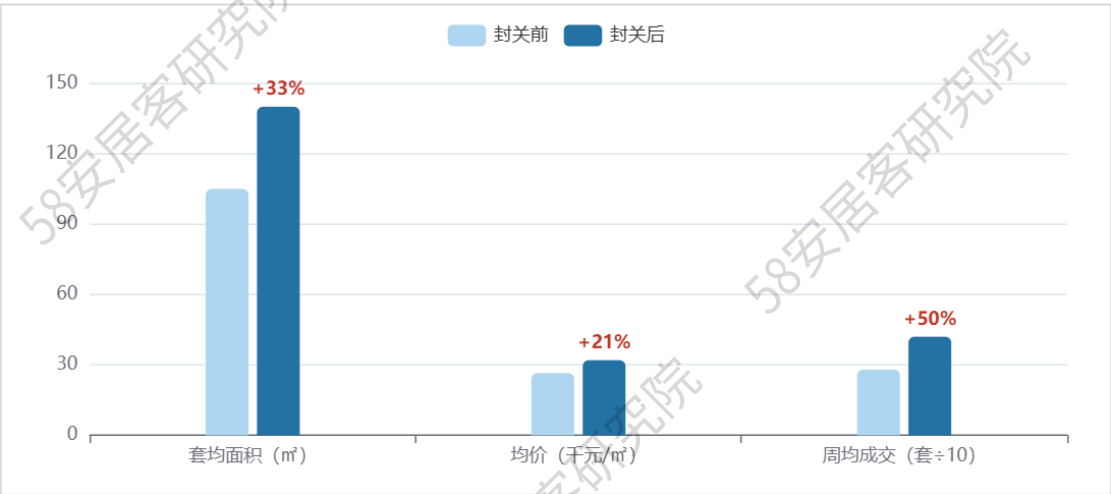
这组热度-成交数据，是整篇文章的实证基础：**三亚这轮行情从 7 月底启动，经过 8 周决策链在 9-10 月兑现为成交高峰，封关后热度平台型抬升且转化速率加快，全程有数据轨迹可循。**封关不是行情的起点，而是把已经启动的行情再向上推了一层的确认键。

02

客群画像：高净值群体主导的提前定价逻辑

厘清了市场“何时启动”的节奏后，我们进一步聚焦“谁在行动”——从三个核心维度拆解买家特征，最终指向高度一致的群体画像。

三大指标：封关前 vs 封关后对比



数据来源：58 安居客研究院
数据说明：封关前为 2025 年 1 月-12 月 17 日，封关后为 2025 年 12 月 18 日-2026 年 3 月

维度一：套均面积——从 105 ㎡跳到 140 ㎡，户型结构发生质变

2025 年封关前（1 月至 12 月 17 日），三亚新房周均成交套均面积约 105 ㎡；封关后（2025 年 12 月 18 日至 2026 年 3 月），这个数字跳升至约 140 ㎡，涨幅明显。

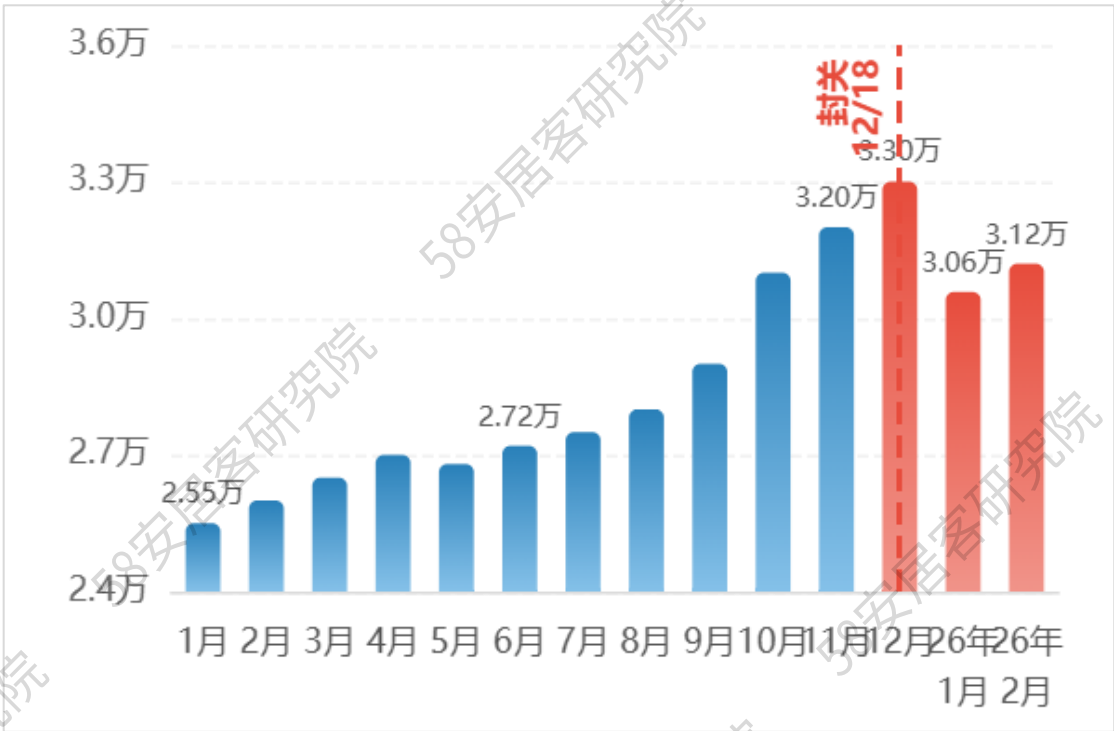
这个变化不是简单的成交均价上涨，而是成交户型结构变化——140 ㎡以上大户型在总成交套数中的占比显著提升。**购买这类产品的买家，决策时对月供、利率、首付比例的敏感度极低，更多依赖对资产长期价值的自主判断。**触动他们行动的，不是政策优惠，而是价值判断本身的改变。

维度二：成交均价——从 2.65 万升至 3.2 万/㎡，淡季也没有回落

2025 年上半年（1 月-6 月），三亚新房成交均价在 2.5-2.7 万/㎡区间波动（封关前正常中枢）。封关后，均价已跳升至 3 万/㎡以上，2026 年 1 月官方网签均价为 30579 元/㎡。

更能说明问题的，是价量关系：2026 年 1-2 月三亚成交面积同比下降 14%，**但均价同比持平，未见下跌。**淡季量跌价稳——开发商库存健康不需以价换量，买家预期稳定不存在集体踩踏——这种价格黏性，是真实需求支撑的结果。

三亚新房•月度均价•封关前后对比



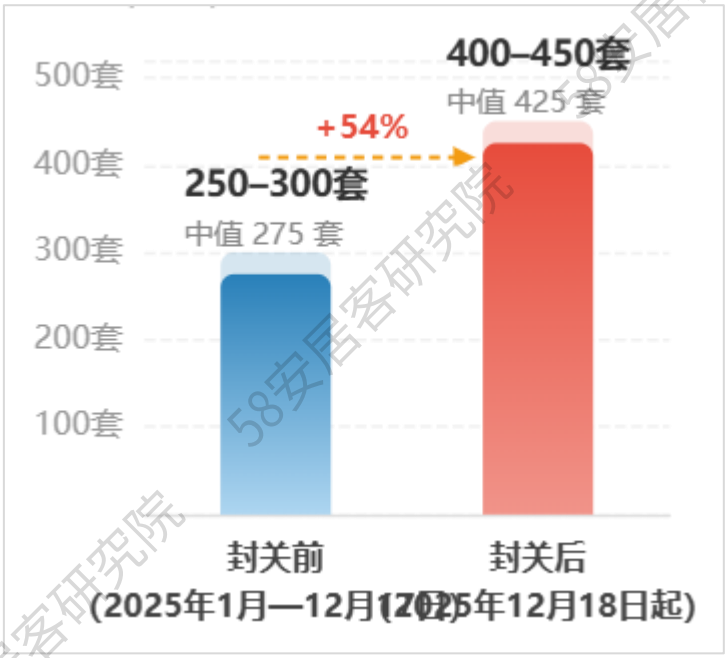
数据来源：58 安居客研究院整理

维度三：转化效率——同等热度下，封关后周成交量提升约 40-50%

将热度指数与当周实际成交套数做配对比较：封关前热度在 30-35 区间时，周均成交约 250-300 套；封关后同等热度水平下，周均成交已升至约 400-450 套。

转化效率的提升，说明决策速度加快了。封关落地后，观望的最后理由消解——从"看过"到"下定"的周期明显压缩，这是 9-10 月周均成交突破 900 套的底层机制。

同等热度下的周均成交量



数据来源：58 安居客研究院整理

买家画像：主动配置资产的外来高净值群体，决策逻辑是资产价值判断而非政策套利，对价格接受度高、观望期容忍度低，一旦确认逻辑成立，决策速度反而会加快。

03

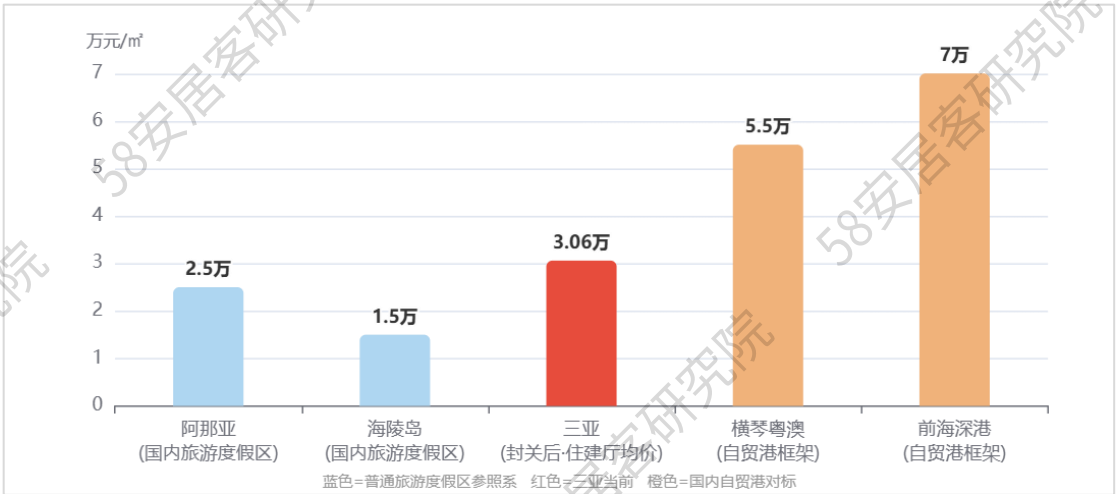
价值底层：自贸港框架下的定价参照系升级

知道了"谁在买"，下一个问题更根本：他们凭什么在这个价格买？答案在于：**他们意识到三亚这座城市的定价参照系彻底变了。**

封关的核心政策框架是"一线放开、二线管住、岛内自由"：境外商品大幅度放开进入海南；自贸港框架下个人所得税率封顶 15%、企业所得税率 15%；跨境资本、数据、人员相对自由流动。

翻译成购房者的语言：**三亚不再只是"全国最南端的旅游城市"，它在制度上向"国际度假资产"的方向迈出了实质性的一步。**对年收入 500 万以上的高净值人群，大陆最高边际税率 45%vs 海南封顶 15%，相差 30 个百分点——购置三亚房产并将工作/收入注册在海南，意味着合法实现大幅税负优化。**购置三亚资产的"成本"里，不只是买入价，还包括这个税务身份本身的价值。**

参照系升级：封关前后定价框架对比（国内自贸港 vs 普通旅游度假区）



数据来源：58 安居客研究院整理

封关前，买家拿三亚跟海陵岛、阿那亚、太湖别墅比——这些地方在制度属性上没有本质区别，都是中国大陆监管范畴内的旅游度假区，这套参照系决定了三亚高端住宅的隐性价格天花板，大致在 3-4 万/㎡。**封关后，买家的估值框架开始引入"制度属性价值"这个维度**——国内同为自贸港框架的横琴粤澳深度合作区高端住宅均价已突破 5-6 万/㎡，前海深港合作区的高端商务住宅均价更高。三亚当前 3-5 万/㎡，在自贸港资产的估值框架里，并不显得高估。

这套逻辑背后还有一个税务价值的锚点：年收入 500 万元以上的高净值人群，大陆最高边际税率为 45%，而海南自贸港高端人才个税封顶 15%，差距 30 个百分点。购置三亚房产所附带的税务身份属性，封关后从"未来可能"变成了"当下制度已明确"。

这不是短期炒作的逻辑，而是一个结构性的认知迁移——参照系一旦完成切换，就不会自动倒退。买家买的是制度变化已经确定、兑现还在进行的三亚，定价的是这条路线本身的期权价值。

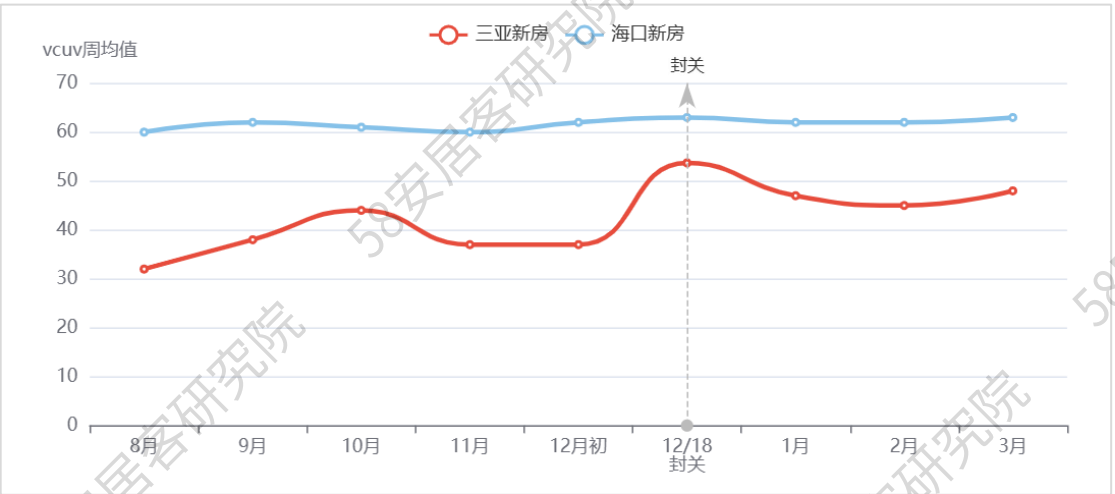
04

城市分化：同政策下不同城市的需求结构验证

如果三亚行情的本质是买家结构决定的参照系升级，那么同样被封关政策覆盖、但需求结构完全不同的城市，反应应该截然不同。

数据来源：58 安居客研究院
数据说明：封关前为 2025 年 8 月 1 日-12 月 17 日，封关后为 2025 年 12 月 18 日-2026 年 3 月

三亚 vs 海口新房找房热度对比



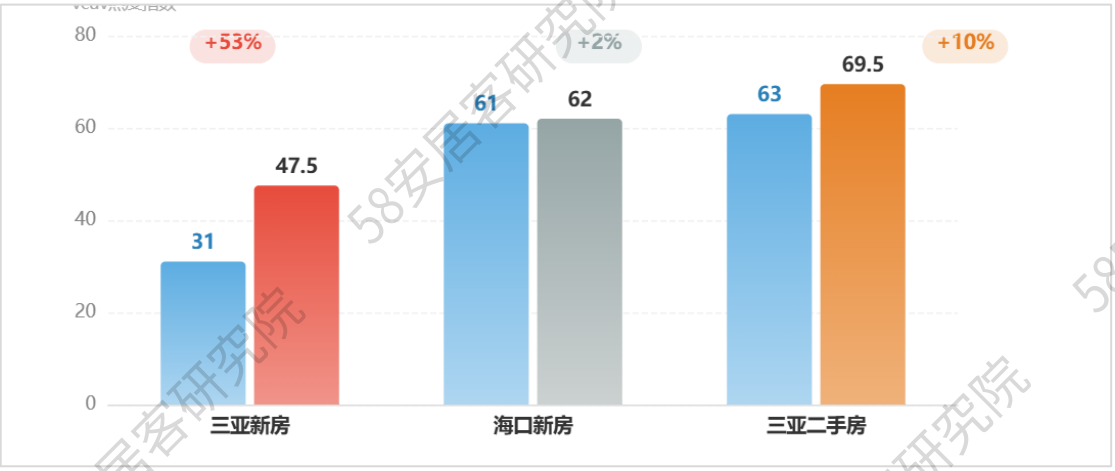
数据来源：58 安居客研究院

海口是海南省会，常住人口约 300 万，购房主力是本地刚需和省内改善型客群，买房驱动力是自住、教育、配套——与"封关之后三亚的资产定位变了"没有直接关系。封关改变的是三亚的国际资产属性，不是海口的居住城市日常价值。

封关前后，三亚找房热度上涨 53%，海口只上涨了 2%。不是封关本身决定了哪个城市涨，是买家结构决定的。

三亚二手房数据同样印证：封关后（2025 年 12 月 18 日-2026 年 2 月）三亚二手热度从 63 上涨至约 69.5，涨幅约 10%，方向与新房一致——这是真实买家的自发搜索行为，没有开发商营销驱动，方向相同但幅度更小，**说明二手房持有者存在更多观望惜售，市场反应略有滞后。**

三个市场在同一政策下的截然不同反应



数据来源：58 安居客研究院

05

板块解构：四个板块，四种逻辑

理解三亚楼市，不能只看全市均价。三亚下辖海棠区、吉阳区、天涯区、崖州区四个行政区，每个区资源禀赋不同，吸引的客群结构也完全不同。**同一波封关行情，在不同板块上的落地方式，是一副比全市均价更有价值的市场结构图。**

顶豪逻辑 · 主战场

海棠区

约25km原生海岸线，岸线资源受严格管控，可供开发地块极为有限。
2025年三大顶豪合计**134亿**：中旅馥棠58亿、华润悦府56亿、保利海晏20亿，占全市住宅成交额约25.8%。
2026年2月超级地中海愔悦成交均价**5.1万/㎡**，建立新定价锚点。

华润海棠悦府 超级地中海愔悦 中旅馥棠公馆 保利海晏

3.5-5.5万/㎡+

压舱石 · 持续去化

吉阳区

三亚真正的"城市中心"，免税城、商圈、城市配套最完善。
保利天珺2025全年**三榜同时登顶**：64.33亿/16.57万㎡/1103套，日均成交3.02套，均价3.88万/㎡，全年均匀去化无峰值依赖。

保利天珺 华润观岚

2.8-4.2万/㎡

弹性最大 · 兑现有周期

崖州区

三亚唯一有产业人口导入支撑的板块。崖州湾科技城已入驻中科院深海所等机构。
2026年1月三项目合计约160套，当期去化扎实；核心价值在于**未来产业人口积累的弹性潜力**，兑现以年为单位。

金茂天鹭满湾 保利汀澜和著 招商臻园

2.2-3.2万/㎡

大众旅居 · 受众最宽

天涯区

三亚湾所在地，城市化最成熟，定价比海棠区亲民。
2025年三亚湾板块合计**超82亿**（万科三亚湾46亿、吉祥16号19亿、天正三亚湾壹号17亿），旅居大众市场客群基础扎实。

翠屏凤凰海岸 天正三亚湾壹号 万科三亚湾 吉祥16号

2.2-4.2万/㎡

封关不是创造了板块分化——分化早已存在，封关只是一根放大镜，让原本隐性的结构差异变得可量化、可观测。

海棠区的逻辑是"稀缺×制度"双重溢价叠加。25 公里原生海岸线本身就是不可再生的物理资源，可供开发地块的减少是确定性趋势。封关后，这一资源的参照系完成升级——从"国内顶豪度假房"重新定价为"可与东南亚一线度假地媲美的国际资产"，5.1 万/㎡的成交均价不是孤立事件，而是新参照系下的第一个价格锚点。 的这一成交记录，将向下传导，支撑海棠全区价格中枢。

吉阳区的价值在于稳定性而非爆发性。保利天珺全年日均 3.02 套的去化，做到了绝大多数项目做不到的事：无峰值依赖，不靠促销脉冲。这意味着需求是真实的、分散

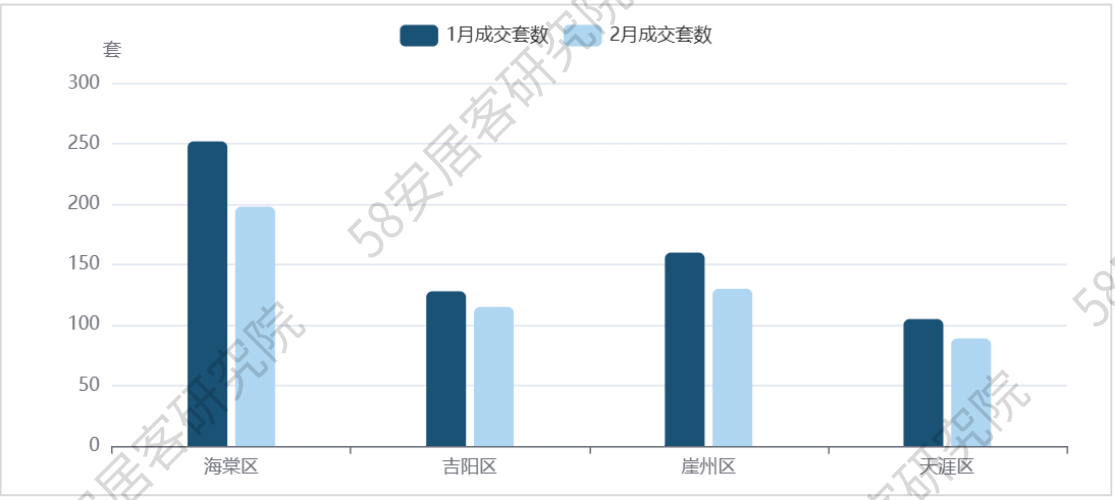
的、持续的——来自全年不同时段到访的旅居客，而非某次营销活动的集中转化。封关后，免税购物预期提升吸引了更多高频往返买家，吉阳区"住在市中心、走路去免税城"的配套优势反而更突出。这类置业者要的不是最贵，而是最省心——吉阳区是三亚最符合这一需求的板块。

崖州区是四个板块里逻辑最独特的，其价值在于远期。其他三个板块的买家基本是外来旅居或度假购置，崖州区有真实产业人口基础——深海所、南繁科研机构、崖州湾科技城的企事业单位员工——这批人是有本地居住需求的"不走的人"。但产业人口积累是以年为单位的过程，短期内体量有限，所以 2026 年 1 月三项目 160 套的去化数字不能简单类比其他板块。崖州区需要给它 3-5 年的观察窗口；对于当下阶段的买家，它是弹性最大、风险与机遇并存的选择。

天涯区的 82 亿成交额，说明大众旅居市场从来不缺需求。2.2-4.2 万/㎡的价格带，是三亚门槛最低的旅居入场选项，覆盖了来自三四线城市、预算有限但有旅居置业意愿的广谱客群。封关后，这批客群同样感受到了"现在不买可能更贵"的预期压力，万科三亚湾、吉祥 16 号的去化印证了这一判断。天涯区是三亚楼市蓄水池，体量最大、进出最灵活，在整体市场承压时反而是去化最稳定的板块之一。

四个板块加在一起，构成的是一个互不竞争、各自锁客的立体结构：**海棠锁顶豪，吉阳锁城居，崖州锁产业，天涯锁大众。**这种结构的健康之处在于，任何单一板块的波动都不会引发系统性踩踏——每个板块服务的买家有自己的决策逻辑，不是同一批人在四个地方之间比价选择。这也是为什么三亚 2026 年 1-2 月量跌 14%，四个板块均未出现价格崩塌：每个板块的买家撤退，不会带走其他板块的需求。

三亚四区•2026 年 1-2 月成交套数对比



数据来源：58 安居客研究院

板块	核心逻辑	2025年代表数据	价格区间
海棠区	稀缺资源+制度溢价，顶豪定价	三盘合计134亿·2月5.1万/㎡锚定	**3.5-5.5万/㎡+**
吉阳区	城市功能+度假属性，复合旅居	天珺三榜登顶·64亿/1103套	**2.8-4.2万/㎡**
崖州区	产业导入+政策概念，弹性最大	1月三项目合计约160套	2.2-3.2万/㎡
天涯区	区位成熟+价格亲民，旅居大众	三亚湾板块合计超82亿	2.2-4.2万/㎡

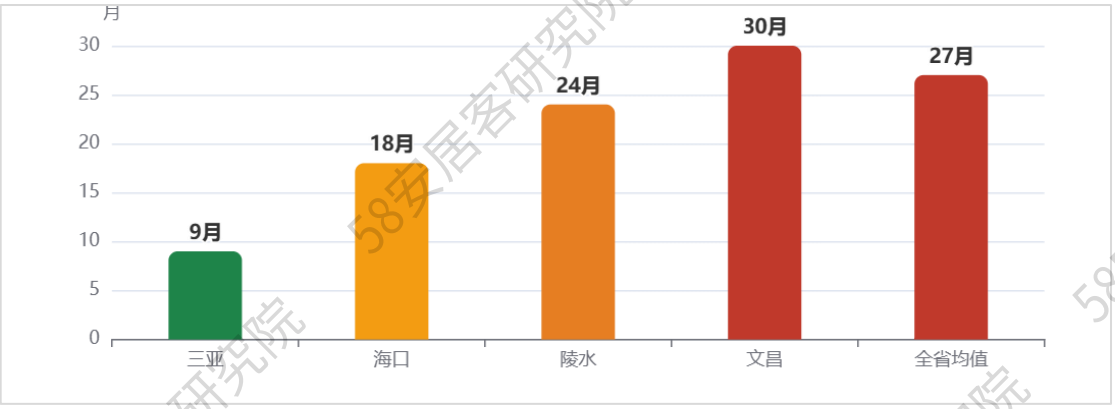
06

供给支撑：库存平衡+央国企主导的价格底座

截至 2025 年底，三亚商品住宅库存约 121 万㎡，对应去化周期仅约 9 个月——全省平均去化周期 27 个月，三亚不到均值三分之一。12 个月以内是行业内"健康偏紧"区间，开发商无降价去库存的压力。

这直接解释了 2026 年 1-2 月的"量跌价稳"：成交面积同比-14%，但均价 30579 元/㎡同比持平。同期全省成交面积-17%、金额-19%，而三亚均价仍是全省最高，是全省均价 17818 元/㎡的 1.7 倍。全省承压，三亚平稳，分化格局继续扩大。

三亚 vs 全省各地：去化周期（月）•截至 2025 年底



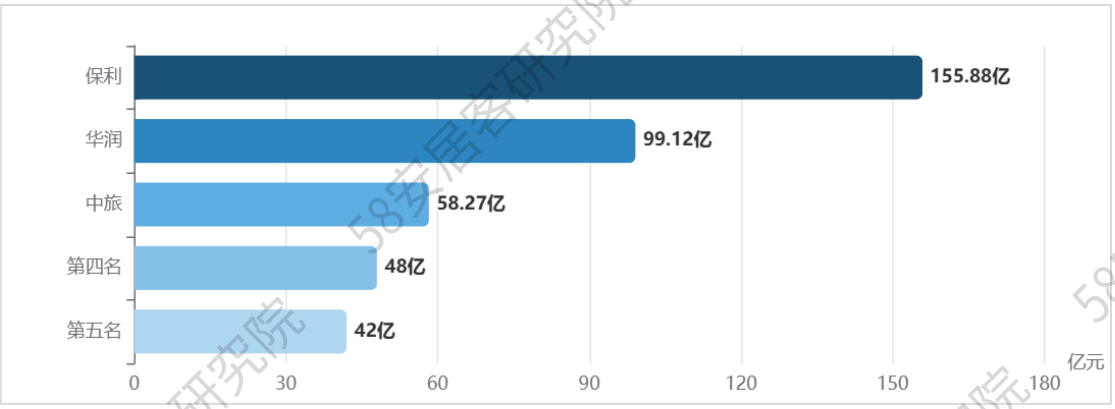
数据来源：58 安居客研究院

格局重构：央国企全面主导

库存健康解释了价格为什么跌不下去，但还有一个问题没回答：价格为什么还能涨上来？答案藏在供给端的另一个结构性变化里——过去三年，三亚楼市完成了一次深刻的开发商格局重构，**央国企已全面接管这个市场的定价权。**

2025 年全省住宅销售榜，前三名无一例外全是央国企：保利 155.88 亿（第 1）、华润 99.12 亿（第 2）、中旅 58.27 亿（第 3），三者合计约 313 亿，约占三亚住宅年度总成交额的 60%。这不是偶然，而是 2021 年以来民营房企陆续出清、央国企补位深耕的历史结果。

2025 年全省销售金额 TOP5 房企（亿元）



数据来源：58 安居客研究院整理

央国企主导，**对三亚楼市的意义不止是"谁卖得多"，它从根本上重塑了买卖双方的信任结构，并通过两条路径推动价格中枢上移。**

第一条路径：产品端天花板持续上移。保利、华润、中旅在三亚的项目，无论是精装标准、园区规划还是交付品质，都在以头部央企的全国资源背书做背书，代表该价格段的产品上限。每一个新项目的交付标准，都在默默抬高整个市场的品质预期和比价基准——这是分散的民营开发商做不到的事，因为他们没有跨城市、跨周期的品牌溢价积累。

第二条路径：信任端的稀缺性溢价。2021 年以来，国内多个头部民营房企的交付风险已深度刻入购房者的决策记忆，"能不能交付"成为高净值买家在度假地置业时权重仅次于"值不值"的核心考量。在三亚，选择央企项目本身就是买家主动管控风险的理性动作——不是因为他们多信任央企，而是在没有更可靠选项的情况下，央企是唯一可放心选择的供应方。这种信任溢价，是当前市场结构下三亚新房定价的一部分，不会随行情波动轻易消失。

两条路径叠加形成正向飞轮：**央企深耕→产品溢价+信任溢价抬升→高净值买家持续集中→成交活跃→下一批入场者信心增强**。这个飞轮一旦转起来，是有自我强化属性的，不依赖外部政策刺激。

最后一个证据：2025 年 12 月封关前夕，中国绿发（国资委央企）连续竞得三亚两宗地块，总地价约 50 亿元，楼面价约 1.32 万/㎡。封关落地时用真金白银拿地，押注的是 2027-2028 年的三亚市场。

07

核心结论：三大关键逻辑锚定市场走向

1、这轮行情的时间结构，完整写在了热度数据里

7 月 23 日发布会→7 月底新房找房热度底部骤升→8 周后 9-10 月成交爆发（周均 948/1018 套）→封关后热度平台型抬升至均值 47.5（上涨 53%）→热度到成交转化速度从 8 周压缩至 2-4 周。两组数据（热度领先指标+滞后成交确认）合在一起，讲述了一个有完整时间结构的行情演进过程。

2、三亚+53%，海口+2%——是买家结构决定的，不是政策决定的

同一个封关政策覆盖全岛，但海口热度几乎没有反应。三亚的外来高净值配置型买家对参照系升级专属敏感，海口的本地刚需改善型买家不受此影响。这个分化排除了两个替代性解释——"封关是全省性利好"（海口数据否定）和"开发商促销驱动"（海口同样有促销但热度没变）。剩下唯一站得住脚的解释，就是买家结构。

3、四个板块，四种逻辑——数据说明的是结构，不是趋势

海棠区：三盘 134 亿+5.1 万/㎡锚定，是价格发现的天花板；吉阳区：天珺三榜登

顶日均 3 套，是稳定需求的压舱石；崖州区：产业人口逻辑清晰但兑现以年为单位，是弹性最大的变量；天涯区：三亚湾 82 亿证明大众旅居客群基础扎实，是受众最宽的蓄水池。四个板块互不抢客，共同构成三亚楼市的立体需求结构。

这个逻辑还能走多远？

这三件事的成立，依赖两个前提：自贸港政策的持续兑现，和高净值外来需求的持续流入。

时间维度	判断	核心依据
短期 2026上半年	封关效应仍在发酵，旺季成交高位支撑	春节接待游客331万人次，旅游收入89.57亿元，三亚占全省近50%旅游收入；10余个项目春节9天豪揽20亿元；均价预计维持30,000-35,000元/㎡
中期 2026下半年-2027	价格上行放缓，但底部支撑明确，不存在大幅回落的结构性压力	库存健康（9个月去化周期）、央国企深耕、参照系已系统性抬升；新增供应陆续入市后供需趋于平衡
长期 真实风险	外部环境敏感性偏高；产业支撑仍薄弱	2025年海南GDP增速4%，全国倒数第四；核心需求高度依赖外来资金，对宏观信心变化比一般城市更敏感

【系列预告】

同一个封关政策，覆盖全岛。但当三亚找房热度在封关后骤升 53%时，海口几乎纹丝不动——这恰恰是海口最值得深究的地方。

封关元年，两个城市给出了两套答案。三亚的答案已经呈现；海口的答案，敬请期待海口篇。