

北京二手房市场降温众生相：换房业主调低预期求成交 买方观望“再等等”

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

家住北京望京的刘先生终于在5月下旬卖掉了自己在花家地的

市场急转直下

市场热度急转直下,令刘先生措手不及,他不得不在慌乱之中频繁调整挂牌价格,最终以490万元的价格“割肉”成交。

换房“链条”启动后,刘先生几乎没有选择余地。

为了解决孩子上学的学位问题,今年3月,他在西城区买了一套“老破小”,时至5月,他必须要在规定时间内付完款,否则就要面临违约风险。

刘先生没有想到自己的“卖一买一”之路会如此不顺,因为早在去年年底挂牌望京的房子时,他的预期是能卖出570多万元,这个初始挂牌价是在咨询了链家经纪人之后得出的。

年后,疫情影响消散,北京二手房市场在今年春节后迅速火热,前期积压的需求集中释放,二手房成交量迅速攀升。中指研究院数据显示,今年1~2月,北京二手房网签套数较2022年同期增长超10%。其中,2月北京二手房网签套数环比

一套小两居,代价是比预期价格降了80万元。

而在年初挂牌时,他还信心满满,提前签约了一套西城区的学区

增长超60%,受2022年2月春节假期低基数影响,同比增长超70%。

刘先生原本就计划今年在西城区买房,提前为孩子上学谋划,看到当时交易火热,为了抢占到合适的房源,即使当时自己手中的房子还没卖出去,但他仍然选择了尽快与卖家签约。彼时,他并不太担心手中房子的出手问题。

但等到了4月份时,刘先生的经纪人张峰开始向他提出了担忧,原因是看房客户逐渐变少,且购买意愿不是很强,大都希望再等等看,业主是否愿意降价。

据张峰介绍,市场从3月下旬开始,热度就逐渐下降了。4月时,部分热门区域成交量还能保持稳定,但多数区域的成交量就已经在下滑。

到了5月,市场仍未见起色,

房。但市场行情在5月份急转直下,使得已启动换房“链条”的他措手不及,无奈之下只能“割肉”成交。

《中国经营报》记者了解到,今

反倒是购房客群的观望情绪在继续加重。在北京拥有十多年从业经验的张峰告诉记者,实际上今年2~3月时,市场火热的区域主要是学区配套条件良好的东城、西城以及海淀的部分板块,因为不少客户要赶在5月之前网签,解决孩子学位问题。而当时北京其他大部分区域的二手房,“因为年前积压了一部分需求,年后集中释放,成交量其实只能说跟疫情前差不多,并没有多么火爆”。

因此,进入5月后,即便是前期成交火热的东城、西城及海淀区,市场热度也在逐渐下降。张峰以位于西城区广安门的“荣丰2008”为例,该小区被称为北京学区房的“占位神盘”,“400万即可上车”,4月该小区在链家内部的成交数据是14套,而5月份截至月底时

年以来,北京二手房挂牌量不断攀升,刚需客群愈加减少,意向客户观望情绪渐浓,让不少像刘先生这样着急换房的业主预期一降再降。

只成交了5套。

市场热度急转直下,令刘先生措手不及,他不得不在慌乱之中频繁调整挂牌价格,最终以490万元的价格“割肉”成交。

同片区的业主也在调整着自己的心理预期。与刘先生小区相邻的业主张先生近期将自家的小两居挂牌,他与爱人育有两子,大儿子明年就要上初一,夫妻俩决定今年9月前在天津买房,让孩子提前一年适应天津的学校,先卖掉北京的住房是他们当前唯一的筹钱渠道。

张先生此前从事经纪行业已有十几年,在考虑挂牌价时,他最终将预期定在了460万~470万元。实际上,他也很清楚,自己小区同户型的房源在去年成交时能够达到480万~490万元,但眼下他已不敢过高定价。

“可以再等等看”

因为挂牌量的增多,使得不少意向客户有了充足的挑选空间,卖方不得不降低预期,尤其是在总价较低的刚需房源上。

多位在北京市场拥有多年从业经验的经纪人告诉记者,当前北京二手房市场的供应量处于历史高峰。

张峰以其所任职的贝壳找房为例,截至5月底,记者看到贝壳官网上显示北京二手房挂牌量将近12万套,但据他介绍,“有些房源并没有在官网上展示,实际上,从去年年底时,贝壳内部挂牌量就开始攀升,今年年初时内部挂牌量达到13万套,目前已经超过14万套,而正常年份的内部挂牌量则在11万~12万套。”

张峰认为,这可能与去年10月发布的《财政部 税务总局关于支持居民换购住房有关个人所得税

政策》有一定关系。据他解释,以往业主在卖房时需要交个税,北京的房产总价一般都较高,相应的个税额也高。而在该项政策执行后,业主在“卖一买一”时,如果新买的房子比原来的房子总价高,就可将前期卖房的个税退回给业主,这就导致原本没有着急换房的业主也开始挂牌。“我今年操作的一个客户,昌平回龙观的一套70多平方米小两居,卖一买一后,退税退了将近60万元。”

因为挂牌量的增多,使得不少意向客户有了充足的挑选空间,卖方不得不降低预期,尤其是在总价较低的刚需房源上。

“现在刚需客户数量其实是在减少的,此类房源业主后续只能降低预期。”张峰表示,“目前能够较快成交的房源,大多是因为业主方现金流告急,愿意在价格上做较大幅度的让步。”

多位经纪人向记者表示,就他们带看和成交情况来看,现在市场确实在走低。“如果不着急买房的话,可以再等等看,至少这半年内应该不会有太大变化。”

此外,5月初时,住建部和市场监管总局联合发布《关于规范房地产经纪服务的意见》,其中对于房产交易中的服务收费问题,明确提出要引导房地产经纪机构应当明

码标价,要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用,按照成交价格越高、服务费率越低的原则实行分档定价,引导由交易双方共同承担经纪服务费用。随后,有市场消息称,北京房地产中介行业协会曾于5月中旬邀请房产经纪公司召开座谈会,谈论了房产交易中中介费率问题,但还未形成最终结论。

“因为不知道后续是否有明确的政策出台,我所接触的不少业主现在都是持观望的态度。北京市场体量极大,任何政策一出台,在别的城市可能不会很快有变化,但在北京市场则会立马反映在成交上。”张峰表示。

“让企业拿明白地”郑州举办土地推介会 44宗地块齐亮相

本报记者 夏晨翔 北京报道

近日,河南省郑州市举办土地市场推介会,市内五区和三个开发区共44宗2159亩土地集中亮相,其中住宅用地33宗1784亩,商服用地11宗375亩,部分地块已列入一批次供地清单,即将进行挂牌拍卖。

《中国经营报》记者了解到,本次推介会是迄今为止郑州市举办的规模最大的一次土地市场推介会,推出的优质地块,拥有教育、交通、生态、医疗、产业等良好配套资源优势,项目特色明显,可多元化满足市场需求,吸引了中海、保利、建业等百余家房企到场参与。

郑州市自然资源和规划局相关负责人介绍,举办土地推介会,是转变政府职能、激发市场活力的重要举措,通过主动服务,更好地适应市场形势变化,从以往单一的直接拍地形式,逐步过渡为“先土地推介,后挂地拍卖”的模式,让房地产开发企业提前了解城市发展思路和土地供应计划,更加精准、高效地制订投资拿地计划。

“本次推介会的举办,是政府搭建了一座和企业诚挚沟通的桥梁,一方面让我们对地块的区位优势、配套设施更加了解,为后续参与土地拍卖或是合作,有了更准确的研究和判断,另一方面也让土地信息和交易更加透明化。”一位参加本次推介会的房地产企业相关负责人告诉记者。

推介优质地块

在本次推介会上,郑州市相关部门负责人系统地介绍了拟出让地块的区域空间规划、产业发展、重点地块位置、周边配套等情况,全景呈现各出让地块的投资价值。

如金水区拟出让的一宗住宅用地,面积为49.87亩,容积率小于2.5,绿地率大于35%,起始价约为5亿元,评估楼面地价5797元/平方米,房管局毛坯销售备案均价为1.73万元/平方米。

记者了解到,该地块紧邻金水区金科智慧城核心板块,周边已建成河南省信息安全产业示范基地、河南外包产业园等15个战略新兴

优化土拍模式

事实上,近两年,郑州市土地市场并不太“平稳”。

相关数据显示,2021年,郑州市共举行了3次集中供地,成交地块74宗,总计面积4778.6亩,成交金额573亿元。其中,仅第一批集中供地就揽金414亿元,无一宗地块流拍。而第二、三批次集中供地,成交金额分别为65亿元、94亿元,流拍率则分别达到了27%和44%。

时至2022年,22个“两集中供地”试点城市中,多数城市进行了多批次土拍,突破3次公告的限制。该年12月,自然资源部发文优化“集中土拍”规则,允许地块“在公开的拟出让时间段内可以一次或多次发布出让公告,有序

产业园区、商业、教育、医疗、交通等配套资源也已逐步完善。

相关信息显示,该地块周边在售楼盘有万科·未来时光、奥园誉湖、水投常绿壹号院等,均价在1.6万~1.8万元/平方米。

二七区则推出了一宗位于三环内的商务用地兼容二类居住用地。该地块紧邻大学路、航海路等城市主干道,周边已拥有成熟的商业、教育、医疗等资源,且有地铁5号线、7号线交汇。

此外,管城区共推介8宗地块,分别位于郑州南站核心板块、金岱科创城核心板块和中储片区做地项目内。

组织出让。”

郑州市亦在2022年将土地拍卖调整为四批次集中供应。

其中,首轮土拍合计推出15宗地块,除管城区3号地块、郑东新区北龙湖3号地块分别以12.2%、8%的溢价成交外,其余地块多为城中村旧改或合村并城地块,均为底价成交。15宗地块,成交总价为108.7亿元。

二轮土拍合计推出17宗地块,虽无地块流拍,但是撤销3宗,成交总价为103.2亿元,全部为底价成交。三轮土拍合计推出23宗地块,3宗地块流拍,其余地块亦全部以底价成交。

值得一提的是,郑州市在2022年组织的这三次土拍中,城投公司

均为拿地主力,拿地金额占比分别达到了66.5%、65.6%和61%。

今年2月,郑州市完成2022年第四批次土拍,本次土拍共推出11宗地块,1宗流拍,其余地块均以底价成交,成交总价53.8亿元。而在本次土拍中,当地国企成为了拿地主力,全口径拿地金额为34.6亿元,占比64.2%。

“当前郑州土拍市场情绪偏弱,郑州举办此次推介会,亦是对‘集中土拍’模式的一次优化,对于土地市场的平稳发展或有积极的作用。”孟新增分析指出。

聚焦到房地产市场。郑州360房产网统计数据显示,2022年郑州市商品房累计批准预售面积791.94万平方米,较去年同期下降



今年以来,北京二手房挂牌量不断攀升,但购房者多持观望态度。图为:北京某地区二手房中介。

“老破小”越来越难卖

多位经纪人告诉记者,北京市场“卖一买一”的客户占比非常高,客户在置换时的需求基本上都是为了“改善”,二手房换房时间平均在4~7年。

“整个回龙观板块挑选二手房的思路其实非常清晰,这里的房源主要可分为不带电梯的经适房以及带电梯的商品房两类。”在整个北京市成交排名靠前的昌平回龙观板块,经纪人周磊用上述一句话向记者清晰地介绍了该板块的房源情况。

据他介绍,这两类房源的居住品质差别比较大,经适房大多是砖混或钢混结构,抗震性和隔音效果差,不带电梯,楼层较低,大部分是2.55米的层高,物业品质较差,物业费约为0.6元/平方米·月。而商品房抗震性和隔音效果较好,层高大多为2.6~2.7米,物业品质较高,板块内最便宜的也要1.8元/平方米·月。

居住品质的差异反映在价格上,则是两类房源每平方米近1万元的差价。此外,周磊告诉记者,4月以来,北京二手房市场热度逐渐下降。在回龙观板块,同样面积的两居室,经适房平均成交价格跌了将近50万元,而商品房则相对跌得少一些,为10万~20万元。

“现在我们在回龙观接触到的客户结构已有明显变化,周边都是各类科技公司和大厂,客户以90后居多,他们对于买房的需求和想法跟70后、80后很不一样,不再是‘有得住就行’。”周磊说道,“在前期看房时,我的很多年轻客户对于‘老破小’都是直接pass掉。”

多位经纪人告诉记者,北京市场“卖一买一”的客户占比非常

高,客户在置换时的需求基本上都是为了“改善”,二手房换房时间平均在4~7年。

记者在走访中了解到,换房客群的一些典型“画像”包括:年轻夫妻结婚时先买小户型二手房“上车”,等到生育或孩子要上学时置换成面积较大或学区配套较好的房子;老年人将此前自住的“老破小”卖掉,置换成居住品质较好的房源。

张峰表示,自己在日常交易中也观察到,除了有优质的教育配套外,那些所处板块产业密布、周边交通医疗配套齐全、小区物业品质高、楼龄新的房源在后期更易出手。

周磊认为,随着年轻购房客群占比的提升以及老龄化的加剧,“老破小”房源将越来越难卖。据他解释,这类房源因为房龄较大,房屋建筑品质一般,在贷款时可贷额度较少。“对于购房者来说,则意味着首付比例会比较高,至少这一点对于刚需群体就不友好。”因此,他建议购房群体在买房时注意房龄大小,以及自己预计居住的年限,要考虑到后续自己换房时是否能够顺利置换。

也有业内人士指出,虽然目前市场存量在上升,没有配套加持的“老破小”会越来越难卖,但北京市场的特殊性在于保有量大,需求量大且多元,仍需以“平常心”看待。