



1

“中介让我降200万元接受不了”

在被要求从1250万元降到1050万元未果后，徐雯感觉自己已被房子挂牌的中介放弃了。

徐雯的房子位于北京市东城区鼓楼外大街，属于回迁房小区里面积比较大、户型比较好的两居室，近90平方米的面积，别说是一家三口，带个老人住也绰绰有余。

由于紧邻西城的德胜片区，过去徐雯家的户型一直是那些在德胜买个小房子占坑、出区买个大的自住家庭的首选。“我在这住了五六年了，之前这个小区跟我们家同户型的基本靠抢，现在有三套挂着，装修标准虽各有不同，但带看都没有。”

徐雯挂牌赶上了本轮北京二手房“小阳春”的尾巴。“2月挂牌的时候，小区内三套一起挂的，户型一样，但我们家楼层最好、装修最好，还不临街，当时中介给的正常评估价是1150万元。”由于徐雯是两年前刚刚花了50多万元装修的，考虑到她的接受程度，和当时的市场状况，中介同意1250万元的报价。其余两套同户型的，一套因着急出售，直接报价1099万元，另外一套则报价1170万元。

“据我所知，那两套也都没成交，直接下架了。”徐雯上一次接到中介的电话，同样被要求挂牌价直接降到1050万元，否则没办法安排带看。

“我换房是因为通勤有点远，就想平行置换，我知道现在市场不好，但200万的降价幅度是否合理，降了就真能卖出去吗？毕竟我想换的小区也没这么大幅度降价。”当徐雯把自己的疑问抛给中介的时候，得到的回答竟然是“我也没有信心”。为此，徐雯与挂牌的中介沟通，把房子下架。

2

“买卖双方内心‘堰塞湖’已形成”

对于徐雯提到的“无厘头降价”，房源所在的中介门店却并不认可。

“她的房子2月挂牌的时候，就比我们测算的均价高出100万元，但因为确实刚装修了两年，考虑到使劲说可能产生逆反，加之当时的市场确实看上去高歌猛进，我们就同意高挂。”在门店店长看来，3月后的市场急转直下，三套稀缺房源均未能卖出，除了1099万元有自己特殊情况外，1150万元的带看也并不多，加之装修成本并不是购房者最看中的，1050万元的最新报价是门店根据市场、小区成交均价给出的建议，如果接受不了，门店也觉得暂时下架是个比较好的选择。

“北京二手房网签量这两个月回到1.2万套左右水平，这基本是符合预期的，属于常态化水平。”在诸葛数据研究中心高级分析师陈霄看来，成交数据上其实并不支撑“堰塞湖”结论，但挂牌量确实一路猛增，目前不算上法拍等特殊房源，北京二手房的挂牌量在19万套左右。

但北京链家研究院院长高原分析，挂牌量与市场形势关联较为复杂，并非简单的“房子多了不好卖”或“房子少了不够卖”的直观感受。这一指标为机构或企业的单一过程性经营指标，具有较大的供需弹性。就历史数据回顾来看，挂牌量涨落和当时市场形势并无显著关系。例如2020年2月疫情伊始，市场销售情况较差的同时，挂牌量水平同样不高。而2021年上半年市场销售相对较好时期，挂牌量也处于相对较高水平。

另有业内资深分析师表示，要定义当前北京二手房市场是否形成“堰塞湖”，最简单的就是看政策力度，如果真的坏到一定程度，那么相应的帮扶政策早就出来了，当前市场更多是受到情绪、预期等因素的影响。

一如徐雯房源挂牌门店店长说的那样：“现在的‘堰塞湖’，更多的是买卖双方内心里的‘堰塞湖’”，“卖的不甘心降价，买的觉得市场还会降”，叠加支持政策的不充分，对峙就此形成。

3

“两个退订都因卖不掉二手房”

内心里的“堰塞湖”是否会引发持续性新房与二手房之间的“恶性”链条传导？

陈霄指出，目前尚需进一步观察，但影响肯定

北京二手房调查

中介“逼我”
降价200万卖房



北京二手房市场的降温，正在引发连锁反应。

据北京市住建委官网数据统计，自今年4月起，北京二手房市场成交量已连续三个月下跌。同时，另据机构数据，截至6月底，北京二手房挂牌量近19万套。三个月以来市场的“活跃度不高”，让买卖双方之间的“堰塞湖”逐步形成：一方面，部分千万级别的房源开始被中介通知“降价200万才有信心卖掉”；另一方面，卖房的不顺畅，直接影响到置换的第二步，部分刚改新房项目已经开始收到“因卖不掉二手房”为理由退掉的预订。

尽管目前仍是个例，但二手房交易不畅带来的“堰塞湖”仍然成为各大操盘手不得不关注的重点，甚至有项目给出了明确要求，“要了解清楚购房者卖房品质，提前做出判断”。



纵深

谁来疏导“堰塞湖”

当前北京二手房“堰塞湖”淤积的症结，有销售不畅因素，也有供需之间的不平衡因素。

“当前影响房地产市场的核心是大环境出现波动，所以仅仅依靠市场调节，短期内无法取得预期效果。”地产分析师严跃进建议，应该在“房住不炒”的基础上，尽快建立起符合地方市场健康运行的长效机制，量大则疏、量小则稳。后续既要在行政、金融和财政等方面落实见效快的政策，也要积极关注一二手房联动的问题。眼前要朝着“盘活二手房、鼓励置换新房”的角度进行。只有这样，才能防范市场进一步降温，并促进房地产交易市场的通畅和健康发展。

据北京商报

是有的。

“6月底，我们退了两套预订的房源，理由都是手里的二手房卖不出去。”董佳是某头部央企石景山刚改项目的操盘手，正常情况下下一个项目有几套房子退订是正常的，但因为目前北京二手房市场的状况，和自己操盘项目的准业主八成来自置换，他和团队对这轮退订是一个开始，还是偶发，心中没底。

董佳的担忧主要来自这波二手房的成交波浪。“今年高峰期在2月，3月开始断崖式下降，虽然现在的数据还不错，但二手房不好卖是大家都知道的，二手房如果跌到荣枯线三个月，新房势必受到影响。”作为一个总价在800万-1200万元区间的改善型项目，董佳的项目客户适配集中，置换需求占了绝大部分，拿地又不早不晚，没有早价格优势，也没有晚政策优势，董佳深知自己不是那种“能挑客户”的。

即便如此，“置换房源的品质”成了董佳给一线销售设定的“必须要了解”的KPI，用他的话说要“及时了解二手房这个‘堰塞湖’的动态”。“再难的市场也可以卖房子，但我们是央企，我们等不了，退订非常麻烦，如果客户需要置换的房子在我们评估置换周期半年以上的活，那么就建议他再考虑一下。”

董佳的担忧不无道理，新房市场和二手房市场本就一体两面，具备相互传导的关系。连续几个月的低位运行，巨大的二手房挂牌量如同一个持续膨胀的“堰塞湖”，对尚处于恢复期的新房市场也带来冲击。虽然当前还是部分个案，但市场最怕的就是持续性。

相关新闻

两部门延长两项金融政策
对房企提供持续稳定支持

中国人民银行、国家金融监督管理总局10日发布通知，将此前公布的支持房地产市场平稳健康发展的两项金融政策进行调整，适用期限统一延长至2024年12月31日。中国人民银行有关负责人表示，此举旨在引导金融机构继续对房地产企业存量融资展期，加大保交楼金融支持。

为促进房地产市场平稳健康发展，2022年11月中国人民银行、原银保监会联合推出16条金融举措，从保持房地产融资平稳有序、积极做好保交楼金融服务、配合做好受困房企风险处置、加大住房租赁金融支持等方面，明确了支持政策。

中国人民银行有关负责人介绍，“金融十六条”发布实施后，对保持房地产融资合理适度、推动化解房地产企业风险发挥了积极作用，取得了良好的政策效果。“综合考虑当前房地产市场形势，为引导金融机构继续对房地产企业存量融资展期，加大保交楼金融支持，金融管理部门延长了有关政策适用期限。”

记者发现，延期政策集中于两方面，一方面是支持开发贷款、信托贷款等存量融资合理展期的政策，另一方面是鼓励金融机构提供保交楼配套融资支持的政策。

在存量融资展期方面，原政策规定“自本通知印发之日起，未来半年内到期的，可以允许超出原规定多展期1年”。此次政策调整后，“2024年12月31日前到期的，可以允许超出原规定多展期1年”，这对于不少房企来说是个利好消息，有助于缓解房企资金压力，改善房地产行业融资环境。同时，这也有利于金融机构化解存量贷款风险。

另外，原政策规定“自本通知印发之日起半年内，向专项借款支持项目发放的配套融资，在贷款期限内不下调风险分类；对债务新老划断后的承贷主体按照合格借款主体管理。对于新发放的配套融资形成不良的，相关机构和人员已尽职的，可予免责”。此次调整后，适用期限也延至2024年12月31日前。

业内人士表示，此次延期有助于打消金融机构对房企新发放配套融资的部分顾虑，为房企提供适度宽松的融资环境，有利于引导金融机构对房企提供持续稳定的资金支持。

此外，记者还从中国人民银行了解到，本该在2023年3月31日到期的保交楼贷款支持计划已确认延续实施。

业内人士表示，今年以来，金融管理部门针对房企融资问题出台一系列举措，从存量和增量入手，加大贷款、债券、资管等多渠道融资支持力度，保持优质房企融资性现金流稳定，有助于引导优质房企资产负债表回归安全区间，推动行业向新发展模式平稳过渡。

据新华社