

淄博购房“以旧换新”问得多操作难

两家协会发起的活动“试水”一周，对当地楼市拉动效果尚不明显

记者 张文珂

淄博购房“以旧换新”搅动市场

淄博“以旧换新”省心购房活动掀起不小的波澜。所谓“以旧换新”，即旧房换新房，基本流程为：房地产经纪机构与意向客户沟通置换需求，签订房地产经纪服务合同后，意向客户前往与房地产经纪机构合作的新房楼盘选定新房，与房地产开发企业、房地产经纪机构签订三方协议，并交纳新房意向定金。房地产经纪机构对存量住房进行查证、验房、实勘等，最后，意向客户完成新房购买手续。

在楼市焦灼的当下，按照活动主导方的愿景，这一招数或将加速存量住房销售成交，满足购房者置换需求，进而助推淄博房地产市场有序发展。消息一出，市场很快给出积极反馈。

9月13日上午，齐鲁晚报·齐鲁壹点向多家房地产经纪机构询问，均得到了咨询量大幅上升的回答。

身为“以旧换新”活动的参与方之一，山东玖易房地产代理有限公司项目负责人程盛告诉记者，目前，很多客户咨询这一活动，“合作项目海德公园、绿城·春风瑞园、润景湾、盛安美郡等楼盘，都有不少人打电话咨询。”

“相比自行出售旧房的业主，此次参与‘以旧换新’的客户，我们中介机构也会拿出更多资源，开启绿色通道。比如，针对这些房源，优先在自媒体账号上进行推介，再比如，可以找人对房屋进行查验、保洁等服务。”程盛介绍。

与中介机构一样，淄博房地产开发企业也忙碌起来。在南益·名士华府项目，记者了解到，咨询“以旧换新”的意向客户确实不少。该项目工作人员称，这几天，陆续有订房的意向，“但因为二手房出售周期过长，目前还没有因该倡议活动成交的房源。”

据悉，目前，南益·名士华府项目可保留的交易周期是60天。

不过，在兔巴哥·海棠悦府项目那里，记者得到了“咨询量不是很大”的回答。该项目工作人员称，截至12日，意向签约房源仅为1组。

同样，金城荣基·柳泉书院项目案场一名工作人员也表示，他们项目目前仅剩五六十套房源，限于楼层等因素，真正到访的客户并不多。据她了解，他们的合作中介，在销售二手房过程中会优先推介，给予一些资源扶持。

也有房地产开发企业担忧，通过“以旧换新”活动锁定房源，不仅会延长成交周期，更可能出现的情况是，若在规定时间内，意向客户的二手房没卖出去，还会耽误被锁定的新房出售。

淄博“省心购”举措并非首创

事实上，淄博“以旧换新”省心购房举措并非首创。

有知情人士对记者表示，此次淄博以协会发出的“以旧换新”倡议，类似前期贝壳在济南推出的“焕新购”模式。

所谓“焕新购”，是针对有“卖旧换新”需求的购房者推出的新交易模式，可以帮助购房者提前锁定意向新房，加速旧房售出。

“你可以这样理解，淄博推出的



9月6日，淄博市房地产开发协会和市房地产经纪与评估协会联合发起“以旧换新”省心购房活动，全市首批12家房地产开发企业和房地产经纪机构代表签署合作协议。这被当地房地产市场誉为“加速存量住房销售成交关键一招”，引发广泛关注。

记者调查发现，“新政”落地一周，楼盘来电量、到访量明显增多，但这一类似行业倡议的“试水”，对当地楼市的拉动效果尚不明显。

“以旧换新”省心购 有5个步骤

1. 房地产经纪机构与意向客户沟通置换需求，签订房地产经纪服务合同。
2. 意向客户选择与房地产经纪机构合作的新房楼盘选定新房。
3. 房地产开发企业、房地产经纪机构和意向客户签订三方协议，并向新房项目交纳新房意向定金。
4. 房地产经纪机构对存量住房进行查证、验房、实勘等。
5. 意向客户完成新房购买手续。

“以旧换新”，仅仅是购房者可以在交定金之后、二手房出售期间延期交首付，期限根据楼盘不同，大概在1至3个月，如果卖不掉二手房，可以将定金要回。”淄博二手房中介从业者王强（化名）称，现在看，效果肯定会有，但毕竟是市场行为，还得看市场反馈。

记者查阅获悉，国内其他城市也曾推出过“以旧换新”活动。今年3月份，深圳一楼盘推出“以房换房”活动，以开发商的公寓房换业主的住宅房。不过，这一尝试饱受质疑，被认为是开发商花样促销的“噱头”。

9月7日，“南京发布”微信公众号发布了《促进房地产市场发展南京最新举措》，共涉及六项措施，其中一项即“卖旧换新”。目前，南京这一政策效果如何，也正在被市场检验。

记者注意到，相比线下交易市场的看似“平静”，淄博这项倡议活动在互联网上引发较大波澜，诸多自媒体账号相经述。

对此，淄博某不愿具名的地产研究机构称，淄博市面上所谓的“以旧换新”活动，仅仅是为房地产开发公司、房地产经纪机构和意向客户三方搭建一个桥梁，并没有政府部门介入。

“是在调研过程中，了解到房地产销售过程中存在的痛点，并不是大家理解的有政府兜底政策，这仅仅是一个倡议活动。”相关人员表示。

不过，尽管如此，“以旧换新”省心购房活动，还是得到了淄博房地产开发企业和房地产经纪机构的积极响应。

数据显示：第一批合作信息已涉及42个楼盘和5家经纪机构。据了解，相关单位将响应行业倡议，按照客户需求不同，研究制定合理的房屋置换方案，做好房屋置换全流程工作。

贝壳(山东)互联网有限公司副总经理李斌表示：“该活动从购房者真实需求出发，以‘旧房换新房’是一项惠民利民的举措，将助力满足更多购房者对美好生活的追求。”不过，王强认为，能否成功“换新”，还得看价格，如果二手房售价不低于市场价，很难快速出手。

“想尽快卖掉房子，业主就得把心理预期放低，毕竟现在二手房行情摆在面前，指望二手房卖高价，不现实。”程盛给出了相同的观点。

近日，“淄博购房可以旧换新”举措引发广泛关注。有人认为，淄博又放“大招”，将有效激发当地房地产市场活力；也有人觉得，没有任何一方付出“真金白银”让购房者获实惠，对该举措可能带来的实际意义持怀疑态度。

是噱头还是“福利”

易居研究院总监严跃进表示，此类举措利好一、二手房的盘活，具有非常好的价值。同时，此类做法对于房企加快去库存，更好解决改善型住房消费需求等都有积极作用。

中原地产首席分析师张大伟则表示，他也关注到淄博倡导“卖旧买新”的相关措施，但并未发现其中有让购房者实际获得“福利”的点，更像开发商搞的“花哨”营销策略。

淄博市房地产经纪与评估协会工作人员介绍，“以旧换新”省心购活动并非淄博“首创”，济南、青岛等很多城市，早前就有了类似举措。

张大伟表示，如果“卖旧买新”的做法没有减免税费或政府补贴等“真金白银”的措施配合，最后无非陷入以“卖不出去的二手房”去置换“卖不出去的一手房”。

因为，该举措提出，锁定房源一到三个月，签约二手房卖不出去的话，还要退定金，开发商拿好销售的房源去参与这项活动，反而会因为可能要退定金而影响销售。

“以旧换新”合算吗

记者在淄博公示的“以旧换新”联系人中，随机选择的一位联系人张霞（化名）接听了电话。张霞说，在这项活动推出的第二天，就有一位购房客户主动拨打公示电话，参加了这项活动，在高新区选择了一套单价1万元、155平方米的房子，将自己在市区的两套无电梯二手房挂卖。

严跃进认为，一般更有效的“以旧换新”，不是简单的中介帮忙卖二手房和帮忙买新房。和过去交易的重要区别是，对于此类二手房出售要有兜底机制，即肯定可以出售，或者说会有相关机构来持有，这才会让通过“以旧换新”成功实现换房的确定性增加。

记者在淄博“以旧换新”省心购公示的联系人中，随机选择的另一位联系人王山（化名）也接通了电话。王山表示，参与“以旧换新”省心购房活动的好处有三：一是二手房卖不掉，定金可以退，不受损失；二是参与活动的二手房，会被机构优先推荐，因为中介一旦在活动中促成一笔“以旧换新”，同时可以赚两笔佣金；三是一些参与活动的开发商让利，降价最高的楼盘可以达到10万元。

王山还表示，一些特价房是无法参与让利的。因为当地政府有“限价”政策，即便开发商愿意降价销售，房价低于政府限制的范围，也会无法“网签”。

王山说，他们作为售楼平台，对于参与“以旧换新”省心购却一直没卖出去的二手房，经过第三方进行评估后，可以收购持有，但价格一般会低于市场价10%—20%左右。

“以旧换新”会带火房价吗

“房产不会有大的涨价”，张大伟说，目前房地产市场现状的促成因素非常复杂，一些“不疼不痒”的政策，短时间很难起到明显效果。因为国家会长期坚持“房住不炒”政策，需要在房价控制合理前提下，激发市场活力。虽然貌似这是一对消彼长的矛盾，但这才真正考验政策制定者的智慧。

张大伟表示，“卖旧买新”政策如果包含贴息、降息、免税费等系列“真金白银”政策，让购房者切实得到实惠，就有可能真正起到盘活房地产市场的作用。

张大伟说，为进一步激发房地产市场活力，各级政府、机构不断出台各种政策、举措。但是，“房住不炒”的前提不变，房价原则上不会大涨，广大购房者不能抱有“炒房”心态，否则将会得不偿失。据中新社国是直通车

**「卖旧买新」措施
还需更多含「金」量
专家：让购房者切实得实惠，才能真正盘活市场**