

# 批量去库存出新招 超20城鼓励团购住房

继全国多地出台各类楼市调整政策之后，“鼓励机关企事业单位团购商品房”成为近日市场热词。据不完全统计，已有广东中山、浙江桐庐、安徽铜陵、云南普洱、浙江绍兴等20多个城市发布“购房团购”相关政策或活动。业内人士认为，团购商品房不失为当地楼市批量去库存的新选择。



## 多地发文团购住房

日前，山东省青岛市住建局关于开展“手拉手”特价房活动的文件引起了市场广泛关注。该文件显示，青岛市住建局指导房地产业协会在全市范围内组织开展了金秋购房节系列活动，其中针对医护人员、教师、大型企业人才等群体组织开展特价房团购活动，由优质房企推

出部分特价房，满足不同群体的购房需求。该局将根据确定意向房源进一步与开发企业对接，确保优惠力度最大。中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静对记者表示，青岛此次针对特定人群开展的特价房团购活动，与此前多地出台的团购买房政策类似，都是为了快速去

库存。

据不完全统计，今年以来，已有包括广东中山、浙江桐庐、安徽铜陵、云南普洱、四川巴中、湖北黄冈、吉林长春、江苏连云港、浙江杭州、广西百色、甘肃庆阳、广西梧州、浙江绍兴、广西南宁等超20城发布购房团购相关政策或活动。



## 团购让利需“真金白银”

“当下各地开启商品房团购活动的目的，是促进整个市场活跃度和销量的提升，加快市场信心的恢复。团购的方式主要是对于楼盘价格进行打折优惠促销，以此来拉动购房者入市脚步。”58安居客房产研究院分院院长张波对记者表示。

团购商品房真的能给置业者带来实惠吗？记者查阅了各地发布的政策或活动后发现，目前团购住房折扣力度最大的城市当属广西梧州。

广西梧州市于9月25日印发了《促进房地产业健康发展的十项措施的通知》，其中提到，从本措施印发之日起至2022年12月31日，在

房地产开发企业自愿的原则上，选择一批优质楼盘，面向社会公众组织开展团购优惠活动，团购5套以上即可享受优惠，参加团购优惠活动的商品房优惠幅度不超过备案价格的30%。

据了解，去年以前，曾有不少城市对楼盘大幅降价采取了相应措施，部分城市直接出台限跌令，为房价设置“跌停板”，要求项目价格下调不能超过15%或10%。而目前各地出台的团购政策基本不受限跌令限制，团购价格不计入商品房备案价格跌幅统计范围。

“团购住房的核心是开发商可给予购房团体不同程

度的价格优惠，同时政府对限跌令进行一定程度的定向放松。”陈文静表示，“在当前房地产市场下行的环境下，如何加快推动房子成交是开发商首要考量的，为了吸引购房人出手，在价格上必须真金白银地让利。尤其是如果能吸引到团购群体，其示范效应也使得开发商乐见其成。”

“团购是当前楼市批量去库存、激活住房交易行情的一个手段。”易居研究院智库中心研究总监严跃进表示。“公职人员收入较一般企业员工稳定，在当下，该群体容易被视为带动房地产购买需求的生力军。”



## 政策效果尚待观察

尽管已有超20城出台团购买房政策，但政策效果尚待观察。张波表示，团购的作用，各地会有明显分化，如果城市供大于求比较严重，整个市场信心依然处于相对底部的话，那么团购所起到的提振效果就相对有限；而对于一些已经触底并开始回升的城市来说，团购所起到的作用会更加明显。

以浙江桐庐为例，据《钱江晚报》报道，购房团购政策落地一个月，尚未出现过成功

案例，开发商表示即使他们愿意给出价格优惠，但是要达到团购条件还是比较困难。有开发商表示：“桐庐限网签价，打折最低只能到备案价的8.5折，不能再往下打折。虽然楼盘的成交量比之前提高一些，但客户还是不多。”

“出台团购政策的多为三四线城市或二线城市的远郊区，对于这些城市来说，面临的楼市压力较大，稳楼市还需更大力度的政策出台。”一位房地产行业分析师表示。

此外，严跃进表示，需要警惕的是，相关部门对团购楼盘的选择需要更加谨慎，各类团购的房屋要确保遵守销售规则，不能把一些违规或不合规的项目拿来团购，也要注意避免团购滞销房或者有潜在烂尾风险的楼盘，以免令购房者的信心再次受挫。

诸葛找房数据研究中心分析师关荣雪也认为，团购规模及优惠力度存在一定差异化，同时个人偏好度能否达成共识是团购能否成功的挑战之一。团购的实施需要明确不同规模给予的优惠幅度，同时严格把控购房资格的审核。（中国消费者报）

## 苏州上线 个人自主挂牌房源平台 “去中介化”再引热议

继杭州、宁波之后，热点城市苏州也开始尝试“二手房直售”模式。据苏州市住建局11月11日下午发布的消息，苏州二手房自主交易平台“苏找房”，日前正式启动上线。

苏州市住建局方面介绍，市民只需通过平台实名注册登录，即可发布个人房源信息，通过“苏找房”平台对房源信息的展示、推广，与承购人自行达成成交意向。

为保证房源真实，使购房者更放心，“苏找房”还推出房源验真功能，建设真实存在、真实产权、真实委托、真实价格、真实业主的“五真”房源体系。此外，该平台将通过“线上有渠道、线下有窗口”的方式，满足交易双方自主发布、自主交易要求，构建更为公平合理的存量房交易市场体系。

当地一位中介人士介绍，苏州将完善线下二手房交易“全网通办”服务体系，拟推出二手房交易、资金托管、贷款跨区域“全网通办”新模式。业内人士认为，苏州所推该二手房交易平台可有效解决二手房交易中信息不对称问题，借助该平台达成交易的买卖双方，可省去一大笔佣金。“苏州政府部门所搭建的这一平台，进一步提高了信息透明度，增加买卖双方的选择空间，为存量房买卖双方提供了新的交易渠道，对活跃市场将起到重要作用。”中原地产高级研究经理卢文曦表示。

杭州、宁波于去年8、9月先后上线个人自主挂牌房源功能，开启了“二手房直售”模式，并引发“去中介化”争议。“高房价叠加高昂的中介费，成为‘去中介化’话题不断发酵最主要

的原因，也是直售模式引人关注的重要原因。”克而瑞苏州分析师表示。卢文曦告诉记者，市场并不否认中介机构在房屋交易过程中存在的必要性，但随着房价的攀升，中介费用也一路走高。

“苏州、杭州等热点城市推出个人自主挂牌房源平台，也引出是否应降低费用、佣金合理范围等方面问题的讨论。”卢文曦补充道。

多位中介向记者表示，“二手房直售”给市场提供了一个想象空间，但真正达成交易并不容易。目前二手房市场的主流仍以中介为渠道的交易形式，因二手房交易金额较大、涉及环节较多，短期内不太可能完全做到“去中介化”。

“我们认为政府推出此类平台，并非‘去中介化’，而是为了进一步丰富市场交易方式。”前述克而瑞苏州分析师在接受记者采访时说。业内人士认为，二手房交易的特点在于金额高、频次低，这使得买卖双方均属于风险厌恶型参与者。

“出于交易资金安全性考虑，通过增加中介机构这层环节，可以打破陌生人之间的信任壁垒；交易需要必要的服务，如中介协调议价，以及辅助办理银行、公积金贷款、交易过户、缴纳税费等业务。”克而瑞研究中心副总经理杨科伟表示。卢文曦对记者表示，从更广的范围来看，由于陌生人之间的信任关系较难构建，作为大额交易的二手房，首要的关注点是交易资金的安全性。“如何将交易资金安全风险系数降至最低，成为除房源发布之外需要重点解决的痛点。”

（财联社）

