

淄博又出大招！ 房子可以“以旧换新”

近日，淄博发起了“以旧换新”购房活动，引起了业内关注。

淄博地产专家李元告诉记者，今年7、8月份，淄博房地产市场交易量较为低迷，无论是新建商品房还是存量房，数据都不尽如人意。虽然今年上半年淄博因为烧烤火出圈，“外地游客吃个烧烤顺便买套房”也曾一度登上热搜，并为淄博经济带来种种利好，但这一现象并未对房地产市场产生较大影响。“短期内可能会有一定程度的刺激效应，但从长远来看，对市场的影响不太明显。”李元说。



加速存量住房销售成交

据中国房地产指数系统百城价格指数，淄博新建商品住宅价格环比略微上涨0.01%，结束2023年6个月环比下跌，但价格调整压力仍在。

据悉，该活动由淄博市房地产开发协会和淄博市房地产经纪与评估协会联合发起，“以旧换新”活动的核

心概念，是通过房地产开发企业和房地产经纪机构联手，为购房者优先提供优质房源，满足置换需求，加速存量住房销售成交，并推动房地产市场有序发展。同时，凡在淄博具有出售自有住房、购买新房意愿的群众，均可参与“以旧换新”。

“电话快被打爆了”

家住淄博张店区、从事餐饮行业的赵新德告诉记者，自淄博推出“以旧换新”购房活动后，他第一时间咨询了相关信息。

赵新德和父母及两个孩子，一家6口居住在一个老旧小区的小三居里，房子不到80平方米，随着孩子日渐长大，居住环境显得越发局促，他们一直想要换一套更大、更新的房子。然而，受限于预算，他们无法在同地段购买新房，只能寄希望于用市区的老房子置换一套郊区的新房子。但即便如此，他们的换房计划并不顺利。

由于当前楼市不景气，他们挂出去的房子一直没有卖出去，因此不敢也没有条件购买新房，他们担心交了定金后一旦旧房没有及时卖掉，就会面临断供风险。鉴于此，赵新德决定参加“以旧换新”购房活动，希望能通过这个机会置换到一套不错的新房。

同样居住在张店区的李尚也有意向参与这个活动。他和父母名下拥有几套房子，但除了一套婚房是新房外，其他房子都比较老旧。他认为

随着时间推移，这些老房子将越来越难以出售，因此他想借此机会将其“换新”。

李元认为，淄博的房地产市场与许多三四线城市一样，已经进入了一个价格和交易量齐跌的时代。他说，房地产交易量低的主因是购房信心不足，尽管许多购房者希望改善居住条件，但受困于有限的预算，只能将手中的房子出售了，才有条件购置新居，基于这一情况，才有了“以旧换新”活动。

“以旧换新”购房活动基本流程为：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，并与房地产开发企业、房地产经纪机构签订三方协议，并交纳新房意向定金。

之后，房地产经纪机构对意向客户的存量住房进行查证、验房、实勘等。同时，为了加速存量购房售出进度，开发商会支付一笔营销费用给经纪机构，用于旧房的售前装修、保洁

和制作短视频等宣传活动，经纪机构将在协议期限内协助客户出售旧房。若存量住房在约定时间内售出，则购房群众按约定流程办理新建商品房购买手续，若期间无法卖掉，房地产开发企业按约定退还意向定金，营销费用则由开发商和经纪机构共同承担，购房者无需承担违约风险。

“关于这笔营销费用，根据房子情况，价格不一，大概需要几万元。”李元说。据他了解，自“以旧换新”购房活动发起后，许多购房者表达了兴趣，关注度非常高，“电话快被打爆了”。

严跃进表示，此类活动不仅仅是简单的中介工作，帮忙出售二手房和购买新房，与以往的交易相比，此类二手房的出售有兜底机制，这在一定程度上增加了换房的可能性。

不过，有不少评论认为，在坚持“房住不炒”的前提下，居住属性愈发突出，人们对房子本身的品质会更加重视，因此有不少声音认为，旧房换新，本质上还是促销手段之一。

实际成交可能低于预期

事实上，淄博并非第一个提出“以旧换新”购房概念的城市。

早在今年3月，深圳一楼盘推出了“以房换房”的活动，交换原则是以旧换新、等价交换、多退少补。该价值认定标准为：新房价格以项目现场公布为准，旧房价格以房产所在小区半年内成交的均价为准（若半年内无成交，以一年内成交均价为准）。

不过，需要注意的是，该“以房换房”活动，是以开发商的公寓房换业主的住宅房，因此饱受质疑，更多地被认为是开发商花样促销的“噱头”。

此后的8月5日，湖北省武汉市江夏区也曾在其出台的《关于促进创新创业的若干措施》中提到“以旧换新”，具体为在该措施发布之日起，出售自有住房，并在2023年12月31日前，在江夏区购买新建商品住宅的个人（家庭），按购买新建商品房合同成交金额的1%给予奖励。

与此同时，在淄博发出“以旧换新”购房活动的第二日（9月7日）晚间，“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，其中一项措施即“卖旧换新”。

该措施提到，由南京市房地产业协会、房地产经纪行业协会联合开发企业、重点经纪机构推出“换新购”服务，搭建“换新购”超市，通过“优先卖、放心买”保底交易服务。

淄博一家房产中介门店店长告诉记者，虽然“以旧换新”看似噱头十足，但实际成交会远低于预期，“几乎所有业主希望能将旧房卖得高一点，买的新房价格低一点”。

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，“以旧换新”属于楼市新举措，在很多方面都属于新尝试。在推进过程中，关于旧房的价值评估显得尤为重要。他表示，考虑到二手房交易周期长，为了尽快出售房产，业主可以在价格方面做出一定让步。

据知情人士介绍，为了更好推进“以旧换新”工作，淄博当地相关地产

协会成立了专门的“以旧换新”小组，和有“以旧换新”的购房意愿的客户进行沟通。“我们会委托第三方评估公司对意向客户原有房产进行评估，也会和业主签订委托书，委托书中我们提供了18项免费服务，包含房屋的查验、保洁、基础维修、提供装修设计方案等。此外，为了提高旧房售出效率，我们还请了一些大V和我们一起卖。”该知情人士透露。

不过，在北京金诉律师事务所主任律师王玉臣看来，“以旧换新”看似旧房换新房，实际上类似于“连环单”，卖掉老房购买新房，只是把中间的流程进行了简化，减少了交易成本和流程，但是本质依旧没变，依旧需要注意购买新房的常规风险。换房者需要详细了解整个交易流程，并注意查看所有需要签署的书面文件，务必把握一个大原则：只要是没有写入合同的，都有可能无法兑现。此外，他建议换新房的时候尽量选择现房。

（中国新闻周刊）

多地“花式” 促销卖房

为迎战“金九银十”楼市销售旺季，多地推出新一轮“花式”促销活动。

9月12日，微信公众号“沈阳发布”发文，沈阳市将在9月15日-10月6日举办“2023年沈阳‘金九银十’购房活动”，按购房备案时间先后顺序，向符合条件在市内九区购房的前3000名购房人发放金额1万元/套购房消费券，后续购房人发放金额5000元/套购房消费券。按购房备案时间先后顺序，向辽中区、新民市、法库县、康平县等区、县（市）符合条件的累计前100名购房人发放金额1万元/套购房消费券，后续购房人发放金额5000元/套购房消费券。上述购房消费券在参加本次活动的装修企业或家电销售商家消费使用。

9月9日，2023哈尔滨“冰城夏都 清凉地产——走进南京”房产推介会在南京举行。本次房产推介会汇聚13家优质房企、21个房地产项目，提供优质房源近5000套。

近日，福州、济南等城市扎堆发布楼市新政。

9月11日晚，福州发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的通知》，明确提出优化购房服务流程。在福州市鼓楼区、台江区、仓山区、晋安区、马尾区范围内购买商品住房（含二手住房），不再审核购房人资格。优化住房上市条件。在福州市鼓楼区、台江区、仓山区、晋安区、马尾区范围内的商品住房（含二手住房）取得不动产权证后可上市交易。

济南市则取消二环以内的历下区、市中区购房限制；同时，商品住房取得《不动产权证书》后即可上市交易。业内人士认为，“认房不认贷”政策在全国近三十个城市密集出台后，购房者入市积极性明显提升。随后，部分地区楼市进一步松绑，这些政策的带动效果正在显现。随着“金九银十”旺季来临，房企销售有望进一步企稳。

（中国证券报）