

多城倡导“以旧换新”购房模式

助力激活楼市流动性

近期,包括宁波、南京、淄博、南通、扬州、海宁、济宁等在内的多地政府鼓励“以旧换新”,以此助力释放新房购买力,加强市场的流动性。所谓“以旧换新”是帮助“卖旧房换新房”的购房者,提前锁定意向新房,同时加速旧房出售。

多地探索 “卖旧换新”新方式

“我想置换新房,手头的旧房子短时间内卖不掉,又担心心仪的新房买不到。”这是很多置换型购房者的想法。

10月20日,据宁波市住房和城乡建设局官网披露,宁波市启动住房“换新购”活动。此次活动是由宁波市房地产业协会主办。截至目前,宁波市已有13家开发企业的34个楼盘、23家房产经纪机构参与活动。下一步,宁波市房地产业协会还将鼓励更多符合条件的楼盘和经纪机构参与“换新购”活动。

宁波的“换新购”指的是,购房者出售二手住房,换购新建商品住房。据宁波市房地产业协会相关负责人表示,推出“换新购”服务模式,支持“以小换大”“买新卖旧”,旨在更好发挥一二手房市场梯度消费和联动效应,加快房产置换效率,更好地满足市民改善住房的需求。

从操作流程上看,购房者先选定新建商品住房,与开发企业签订新建商品住房(“放心买”)认购协议,与经纪机构签署二手



住房(“优先卖”)协议,明确意向买进和售出房源,同时签署三方协议。若二手住房在约定时间内售出,则购房者按约定流程办理新建商品住房购买手续;若二手住房在约定时间内未售出,则开发企业按约定退还新建商品住房认购金,购房者无需承担违约责任。

无独有偶,10月17日,据江苏省连云港市住房和城乡建设局官网的消息显示,连云港市发布了《关于进一步促进住房消费活跃房地产市场的通知》,明确支持“卖旧换新”。该通知提出,鼓励房地产开发企业、经纪机构为参与“换新购”的购房者提供专属房源和优惠方案。

值得关注的是,连云港市还在探索“卖旧换新”新方式,对已出让未建设含有配建保障性住

房的开发项目,允许缴纳保障性住房易地建设费,由国企平台限期收购“卖旧”的房屋作为保障性住房或人才房使用,保障“换新”无后顾之忧。

此外,浙江省海宁市也在日前发布鼓励房产“以旧换新”的政策,提出在2023年9月27日至2024年9月26日期间,鼓励房企购买意向购房人的存量房,对房企购买存量房的,给予企业总购房款2%的财政补贴。

不论是宁波的“换新购”,还是海宁市鼓励房企购买购房者的存量房,最终目的都是提升房地产市场的活跃度。在当前二手房普遍难卖的情况下,助力置换群体卖旧房的同时,更是在激活改善需求。为此,这也成为近期很多城市推出“以旧换新”举措的原因。

自然资源部: 将创新土地 供应方式 发展户外运动产业

10月24日,国家发展改革委召开专题新闻发布会,介绍印发的《促进户外运动设施建设与服务提升行动方案(2023—2025年)》,自然资源部负责人表示,将按照“创新土地供应方式”的要求,从源头上解决人民群众回归自然、亲近自然的户外运动用地和空间问题。

该负责人表示,我们鼓励利用集体建设用地、“四荒”土地,也就是荒山、荒沟、荒丘、荒滩土地,发展户外运动产业。同时我们明确要求进一步优化户外运动产业涉及的建设用地审批等审批流程,完善长期租赁、租让结合、弹性年期出让等供地新方式。

将降低用地门槛。利用城市空闲土地的,可依依据临时建设的办法管理;在不妨碍防洪、供水安全等前提下,可依法依规在河道湖泊沿岸、滩地建设健身步道;鼓励复合利用土地,可与具有相容性用途土地产权人达成使用协议的方式用地。此外,将减少用地成本。支持以租赁方式供地,稳定社会力量建设经营性健身设施的长久预期。

另据国家发展改革委相关负责人于发布会上介绍,户外运动的热度大大带动了各相关产业的发展。户外运动产业链长,辐射面宽,发展户外运动,能够直接带动公共服务设施建设、装备制造销售,间接带动旅游、康养、培训、保险,有效拉动内需、促进消费。

(观点网)

不同城市“以旧换新”成效不一

淄博是率先启动“以旧换新”“连环单”行动的城市。9月6日,由山东省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”,全市首批12家房地产开发企业、经纪机构代表签署合作协议,其中包括万科、旭辉、绿城等。而在9月19日,江苏省扬州市出台了《关于在市区购房开展“以旧换新”试点工作的通知》,推出“以旧换新”模式。目前,包括江苏华建、新能源、恒通、中信泰富、中海、万科等众多房企均有跟进。

目前,大部分城市推行的都是采用“联合帮卖”的“以旧换新”模式。从成效上看,各不相同。对此,克而瑞分析师沈晓玲表示,当前,在新房去化难及二手房挂牌数量高、成交量未见起色的情况下,多城市推行的“以旧换新”未见较大的效果,如南京推行的“换新购”参加的企业

虽不少,但加入的房源一般是项目尾盘、或者非热点区域项目等去化不好的房源,市场的积极性不高,效果不明显。不过,南通的“以旧换新”取得了较好效果,主要在于开发商“兜底”购房者低价卖出旧房源,给予了购房者实打实的优惠,而且用于换新购的新房源较好。

沈晓玲认为,整体来看,多个城市密集出台“以旧换新”服务,在一定程度上可以帮助置换需求客户快速卖房,提高购房意愿。该服务可以盘活存量房,提高市场活跃度,进而促进这些城市的房地产市场平稳健康发展。但是,在当前整体市场承压的情况下,政策执行效果不一,那些效果较好的项目主要得益于房企给予购房者实打实的优惠,或者房企实力较强,可以调动多方资源,通过“以旧换新”实现化债、去化。

镜鉴咨询创始人张宏伟指

出,“换新购”以旧换新的动作,可以激活改善需求的购房群体去买新房。对于改善楼盘来讲,有助于去化库存,比如,宁波郊区新盘的大户型项目,有可能会迎来一波销售。

“在协议期内,开发企业为购房者锁定意向房源,同时经纪机构通过‘优先卖’服务,帮助客户通过线上流量倾斜、经纪人端线上线下聚焦推广,加速二手住房销售,缩短出售周期。这些措施有利于经纪机构顺利地把旧房子卖出去,也有一笔中介费的收益。”张宏伟如是说。

不过,张宏伟提醒,要想真正意义上操作好“以旧换新”,建议相关部门还是做好监管,避免纯民间行为导致的各种纠纷。购房者在“以旧换新”的时候,也应该看清楚合作协议中的具体款项。

(新京报)