

参考价 + 房贷利率提高 + 审批周期延长 二手房行业生存大考验将开始

广州出台二手房参考价，多位业内人士认为是意料之中的事。不过，涉及参考价小区的业主依然“猝不及防”，有二手业主发现，自己的挂牌价明明比参考价低，房源却突然在贝壳“被消失”。记者发现，96个涉及二手房参考价的小区中，大部分房源已被下架。有业内人士认为，目前来看，很多楼盘的参考价格只有当前市价的七八成，在当前房贷利率提高、房贷审批周期大幅延长的背景下可谓雪上加霜，市场调整和行业调整在所难免。

新快报记者 何璐诗



■ 资料图片

1 高价房源大都已下架，但可通过未下架房源引流

在广州出台二手房参考价的第二天，有业主惊讶地发现，自己的房源已从二手中介平台下架。“我在贝壳的房源被下架了！”苏哥在9月1日晚向记者反映，自己在番禺自在城市花园的房源在贝壳找房已经无法搜到，而自在城市花园正是在96个参考价小区名单当中。“咱们挂牌价是比二手房参考价差异很大？”记者马上追问。“差了1万元，指导价比我要价高1万元”，苏哥无奈地表示，自己的挂牌价明明没比参考价高，但没有任何中介人员提前通知他，就被下架了房源。贝壳中介回复苏哥，“只能用外网没下架的房源，引流到这些小区。”链家海珠某门店中介向记者坦言，“目前一些高价房源会转到内网，外网看不到。”

记者在贝壳找房和链家查看多个涉及《首批热点区域住宅小区二手住房交易参考价格表》的小区发现，保利心语、南天广场、凯旋新世界、芳草园、珠江御景湾等多个小区页面均显示“暂无房源”，也无法看到小区均价，只有小区的近90天成交套数，以及近30天带看量。而在中原、安居客等二手房运营平台，则依然能看到相关房源。

针对下架多个参考价小区房源的情况，贝壳找房相关负责人回复记者称，“不是下架，这是技术方面的暂时处理，此后会按政策要求，以参考价展示为主。”至于什么时候重新上架，贝壳表示，“会明确好细则要求再呈现”。直到截稿前，该类小区房源并未重新上架。

广州中原地产高级品牌经理李翔宇表示，“指导价出台不久，暂时没有业主要求主动下架，但平台会咨询业主是否按指导价挂牌，如业主不接受且价格明显高于指导价，则根据相关要求作下架处理。”

2 业主难以接受“打骨折”，二手刚需买家或流向一手

“回到去年疫情那个价格？不可能的！价格能谈的业主也挺多，但松动10%已经是非常不容易。”在走访过程中，有中介向记者表示，可以拿着参考价去找业主谈，价格预计会有所松动，但降价20%~30%的几率非常低。有中介更直言，“你可以看看深圳，有多少业主肯降价两三成的。”

纳入《首批热点区域住宅小区二手住房交易参考价格表》的96个楼盘，克而瑞广佛数据显示，整合各个楼盘近两年成交价，目前各个楼盘公布的交易参考价基本在今年的市场成交价的70%~80%，接近2020年成交价。

据克而瑞市场监测，深圳在今年2月率先成为全国首个发布二手房指导价的城市后，二手住宅成交量也进入冰封期。成交量从1月的7452套下降至近3个月的3000余套。不仅如此，深圳二手房均价也迅速从今年开头的7.2万元/㎡，下降至7月的6.1万元/㎡，幅度约为15%。

“二手指导价政策出来后，对‘哄抬价格’现象有效抑制，也考验了真正出售房屋业主的心态。”李翔宇向记者表示，“政策刚推进，业主的定价心态暂时还较强，如不急卖变现，价格达不到预期则基本选择不降价继续挂牌出售或直接下架不再出售；少部分业主价格可谈。买家对指导价也是有期望，有指导价作为参考，可更有效综合信息和业主洽谈，双方达成最终交易。未被指导的热门板块，大多数业主对价格预期还是保持原价位，但有商量的空间。”

在合富研究院高级分析师梁燕明看来，“二手市场目前买家还是以刚需客为主，这部分客户通常不会非得买二手房，或者是非得买一手房。接下来金九银十是一手房集中推货的旺季，可选的房源比较多；而目前二手市场，业主还是观望情绪较浓，所以一手的可选性预计会比二手房更多一些。政策出台后，一些买家会转向选择一手房。”

3 广州二手活跃度逐月下降，深圳二手成交量下降60%

“周边几个改善小区，绝大部分业主，都倾向于高首付的买家。”在番禺从事中介的小陈说，“虽然二手参考价出台，但业主要求全款或者高首付的比例，也在不断增加。”

对业主来说，从主观上，想找全款或高首付的买家，但客观上，在市场里，这样的人又有多少？据合富大数据显示，7月广州二手住宅市场按揭购房比例为46%，而去年同期该比例多达76%，按揭购房占比从年初超过70%的高位逐渐回落。一次性付款购房占比相应上升，7月一次性付款购房占比升至年内高位，为54%。

不过梁燕明坦言，随着业主主观情绪有所加剧，第四季度成交态势会有所下降。这几个月比起上半年，月度的成交量已出现逐月走低的现象。“一次性付款个案增加主要是房贷额度偏紧，令房贷的占比有所下降，一次性付款相应回升而已。但以前两个月来说，整体市场的活跃度是下降的。”

由广州市房地产中介协会统计，2021年8月（统计周期为7月26日至8月25日），从整体情况来看，广州全市二手住宅共网签8535宗和82.17万㎡，环比分别下降4.23%和3.10%。

广州中原研究发展部指出，截至目前，全国已有包括深圳、上海、成都、东莞、三亚、西安在内的十余个城市已落地/拟实施二手房指导价。其中，深圳对比实施指导价前，二手成交量下降了60%。不过，广州与深圳的楼市客群基础是不一样，深圳市场投资客比例则相对较多，广州本质为刚需市场，因此预计指导价给市场带来的影响将少于沪深。

4 中介生存大考验，贝壳股价“跌跌不休”

有的业主，手持多个优质板块，毕竟供应稀缺，地段又核心，就算锁在手中五六，心中也波澜不惊。但广州二手中介行业，正迎来更严峻的考验。克而瑞广佛区域分析指出，接下来广州二手房交易量很可能急速萎缩，对于以交易佣金为业务的中介行业而言，没有交易就没有收入，新的生存大考验或将开始。

一边是多个城市发布二手参考价，一边是杭州推出的“个人自主挂牌房源”功能的余震还在持续发酵，为左手是贝壳，右手是中介链家和德佑的贝壳找房，带来很多不确定性。

广州市房地产中介协会发布的数据显示，截至2021年第二季度末，德佑以627间门店数量高居广州品牌门店榜首，加之链家326间门店，市场占有率达到三成。此外，住商不动产、住天下、房六六等加盟贝壳共享房源数据。二手房指导价的出台叠加整体市场行情将对贝壳产生较大影响。

上市一周年之际，贝壳发布的2021年第二季度及上半年业绩显示，2021年上半年，贝壳营业收入达449亿元，同比增长64.6%，调整后净利润为31.40亿元。2021年第二季度，净收入为242亿元，同比增长20%。第二季度调整后净利润为16.38亿元，而2020年同期为29.51亿元，利润大幅下降。半年报发布后，当日收盘价为17.80美元，相比高位时的79.40美元已经“骨折”。

贝壳在财报中称：“成屋销售市场受到一系列市场降温措施的影响，导致成屋交易收入对总净收入的贡献相对较低。”对于2021年第三季度，贝壳预计总净收入将在145亿元至155亿元之间，较2020年同季度下降约24.6%至29.4%。

多位业内人士直言，参考成都、东莞分批推进方式，预计广州二手市场第二、第三批指导价落地，或是大概率事件。克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓表示：“目前来看，很多楼盘的参考价格同样只有当前市价的7到8成，如果同样应用到银行的按揭贷款业务当中，势必对广州的二手住房交易产生重大冲击，这在当前房贷利率提高、房贷审批周期大幅延长的背景下可谓雪上加霜，市场调整和行业调整在所难免。”



扫码了解广州楼市最前沿动态