

房子也可以“以旧换新”?

“买房子能像买家具电器般以旧换新?”近段时间,南京、深圳、广州等多地推出一二手房联动“卖旧换新”模式。新快报记者走访广州部分楼盘及业内人士了解到,目前多重利好政策落地,开发商为了更好地卖房,推出“卖旧换新”的活动频率在增高。此前广州有个别楼盘就采取过类似的尝试,不排除后续有开发商跟进。

■新快报记者 梁茹欣 何璐诗



资料图片

现象 多地出现一二手房联动“卖旧换新”

近期,针对当地的改善置换群体,济南、南京、淄博、泰安等地均推出“焕新购”模式。据记者了解,“焕新购”是针对有“卖旧房换新房”需求的购房者推出的交易模式,帮助购房者提前锁定意向新房,同时加速旧房出售。交易期间,购房者、开发商、房产中介机构三方签署相关协议,并向新房项目交纳新房意向订金。在一定的时间周期内,开发商为购房者锁定意向房源,经纪机构通过线上流量加推、经纪人聚焦推广等方式,缩短二手房售出周期。若二手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

需承担违约风险。

深圳部分楼盘也曾推出“以房换房”的活动,交换原则是以旧换新、等价交换、多退少补。住宅价值认定方面,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。除此之外,个别楼盘甚至承诺负责帮业主找买家。一旦换房成功,购房者收房入住之前,购房者租房的租金也由楼盘承担。

克而瑞广佛区域首席分析师肖文晓指出,“卖旧买新可退个税”“认房不认贷”、“二套首付比例下降”等楼市利好出台之后,新政一个重要的受益群体就是“卖一买一”的置换客户。而要顺利完成“卖一买一”的过程,这就涉及到

了业主/购房人、中介和开发商的协同,这也是目前各地推出一二手房联动的根源。

他表示,在“卖旧换新”的过程中,如果置换过程一切顺利,开发商、中介和购房人都是受益者,形成了多赢的皆大欢喜局面。而如果购房人没能在约定的时间内将老房子卖出,交易不成立,各方损耗的主要是时间成本。如果在房子好卖的时候,可能各方未必愿意冒险承担这个时间成本,但是在房子没那么好卖的时候,这个机会成本还是值得一试。特别是在当前有利好扶持的基础上,“卖一买一”的难度相对降低,也是开发商乐于尝试这一模式的原因之一。

走访 广州楼盘:可以帮助推广但不承诺如期卖出

不过,记者走访荔湾、海珠、天河、番禺等多个楼盘发现,楼盘项目所说的“卖旧换新”,通常是楼盘销售人员利用手中资源,帮助业主增加二手房源的曝光量如建立置业咨询群等,但不承诺一定会如期卖出。

“您有二手房需要卖的话,我们现在有卖一买一小组可以帮您尽快出售二手房”,虽然广州未有类似南京的“卖旧换新”政策,但不少新房项目对于“卖一买一”的客户,都有与中介合作的代售服务。在芳村的万科万汇天地朗庭,有置业顾问表示,可以帮忙进行“卖旧换新”的操作,但没有设置新房认购锁定期,与南京部分项目实施的“放心买”并不一样。“以前金域曦府采取的是‘无忧购房’服务,若未售出会按约定退还

新建商品住房认购金,现在这个取消了。”该置业顾问表示,目前朗庭可以申请长分期付款,最晚可以到明年3月份,也就是给客户半年多的时间卖房。

而在番禺的龙湖广州·御湖境,置业顾问同样表示可以提供卖房咨询的增值服务,客户同意即可拉群对接,但仅为过程服务,不做售出保证。“我们会建群把客户、置业顾问、顾问老师一起拉进来,通过顾问老师的调研和分析整理出卖房报告发送给客户,并进行报告解读,给到专业建议。卖房报告后期,客户在实际操作中遇到的问题,我们也可以做解答和建议,包括客户谈判时的话术和建议……”在海珠的越秀江湾·和樾,置业顾问则表示,待售服务可以申请,但同样不会承诺在一定期间内售出。

房产中介:对于急于售房客户可提供加强推广服务

在房产中介一端,又是否有针对“卖一买一”客群的服务?贝壳相关负责人告诉记者,广州当前尚未有特定的服务项目针对“卖一买一”的业主。目前本地中介费收费标准采取双边收费模式,即业主和购房者双方合计收取的中介费最高不超过房子成交价格的3%,具体收费额视协商结果而定。“而‘好赞好

房”是平台上评分比较高的房源标签,该服务主要面向有急售需求的业主,可以提供区域聚焦联卖等加强推广的措施,成交后才会收取0.5%的服务费,业主可以根据需求自主选择是否需要。”

需要注意的,市民“卖一买一”置换新房的需求渐渐成为市场主流。肖文晓表示,在近年买方市场的格局下,开

发商为了更好地卖房,主动推出“卖旧换新”的活动频率在增高,特别是一些置换客户占比较大的楼盘,一方面可以联合中介为购房人提供便利,另一方面也可以解决购房人“担心房子卖不出去”的后顾之忧,是一种相对行之有效的营销手段。而在广州,之前也曾有楼盘做过尝试,接下来相信同样也会有。

律师说法 以房换房实际上类似于“连环单” 仍需注意购房常规风险

北京金诉律师事务所主任、北京法学会不动产研究会理事王玉臣告诉记者,上述方式是用老房子换新房,看起来是以房换房,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。“购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,务必注意把握一个原则,只要是没有写入合同的,都有可能是无法兑现的。另外,换新房的时候尽量选择现房,现在期房的风险普遍比现房高不少。”

广东国鼎律师事务所合伙人、公益律师廖建勋同样表示,一二手房联动“卖旧换新”可能存在以下风险:一是开发商一旦资金链断裂,购房者缴纳的认

购金较难退还;二是目前二手房市场交易周期较长,其间消费者想退回认购金,可能会遭遇被拖延的情况。他建议购房者,除了尽量购买现房之外,对于旧房子卖不掉又超出约定的销售期限的情况,需要与开发商明确约定认购金的退还时间。如果不能如期退回的,要事前与开发商约定好支付违约金,以督促开发商及时退款。

一周资讯

1 广州房贷新政再调整

近日市场传出消息,广州房贷政策又有新变化,即在广州有一套房,无论这套房贷款是否已结清,再买第二套房的情况下,首付比例由9月8日更新的房贷政策明确的三成升至四成,利率由LPR-10bp升至LPR+30bp。

有多家银行于9月13日向媒体回应称,截至目前,9月8日起开始执行的广州房贷新政并未有再调整。不过,部分银行加码执行的二套房贷低至三成首付比例、利率降至LPR-10bp的措施被紧急取消了。

易居研究院研究总监严跃进表示,此次广州二套房贷政策又有变化,说明对此前央行提及的全国统一的“首套两成、二套三成”的下限政策产生了分歧。换句话说,对于类似本地已经有房的且贷款偿付完毕的,其二套房如何界定或首付比例如何规定,存在着不同的判断。而从广州此次政策来说,也说明在实操中有略有收紧的动作。从更大层面上看,各地在因城施策的过程中,对于住房套数的认定和适用规则还需要清晰,否则很容易产生预期不稳或政策效应没有及时发挥的问题。

2 中海以 127.89 亿元夺得上涌果树公园北侧地块

9月11日,上周两宗摇号地块海珠区上涌果树公园北侧地块、番禺区大石街新光快速西侧地块结果出炉,地块分别由中海企业发展集团有限公司、山西金振德房地产开发有限公司获得,总出让金为138.7亿元。

其中,上涌果树公园北侧地块位于新滘西路以北、广州大道南以西、逸景路以南,交通便利、配套成熟,建筑面积约36.4万平方米,起拍总价达111.22亿元,为今年海珠区起拍总价最高的地块。最终报价为127.8973亿元,折合楼面价约52192元/平方米(不含配建),溢价率约15%。竞得人需配建25347平方米的政府性统筹用房,回迁商业商务物业、地下车位及城市道路、绿地、河涌等。番禺区大石街新光快速路西侧地块则“小而美”,总建筑面积约4.7万平方米,起拍总价约9.4亿元。同样达到最高限价10.796亿元,折合楼面价22584元/㎡(未扣除配建),溢价率约15%。

3 万达天津子公司发布违法广告被罚

近日,天津静海万海置业有限公司因发布带有“买房送媳妇”内容的违法广告,被天津市静海区市场监督管理局罚款3万元。天眼查APP显示,天津静海万海置业有限公司大股东为万达地产集团有限公司,持股60%。万达地产集团有限公司大股东为深圳迪迅实业有限公司,持股98.7%。深圳迪迅实业有限公司为万达百货集团有限公司全资子公司。

(梁茹欣 据公开资料整理)



扫码了解广州楼市最新动态