

随着广州“以旧换新”多项举措密集落地,楼市置换渠道持续扩容。本周二起,广州市属国企正式开展收房试点。据统计,全市约2万套二手房源符合收购条件。与此同时,广州南沙于本月推出了“以旧换新”方案,面向全市收购楼龄不超30年的存量住宅。有业内人士指出,收购旧房的政策将有助于解决一、二手置换链条的堵点,带动新房市场去化,但建议为居民议价和企业收储提供公允的价值标尺,以减少交易阻滞。

■新快报记者 何璐诗 文/图

# 广州“以旧换新”措施落地 国企下场收房 2万套“老破小”有了新出路

■据普睿广佛区域数据监测,位于环城高速以内、总价300万元以内、建面70平方米以下的房源总量约2.04万套,占广州市挂牌量近七分之一,符合条件的房源主要集中在海珠、越秀、荔湾和天河。

## ■环城以内启动试点,收房不限楼龄但有“三件套”

过去,“卖一买一”的业主只能通过中介放盘,二手房买卖渠道单一。随着5月26日“穗八条”相关实施细则出炉,广州市属国企广州安居集团正式启动“卖旧买新”试点工作,直接收储符合条件的房源。

此次收购设置了3个关键门槛:房屋位于广州环城高速以内,建筑面积70平方米以下、总价不超过300万元。值得注意的是,收购房源不限楼龄,但要求产权清晰、无抵押查封、无安全隐患、无违法搭建。业主须在二手住宅交易完成后的180个自然日内,购买位于广州市行政区域内的新房住宅。而收储来的房源,将优先转化为保障性住房、人才公寓等。

新快报记者近日致电广州安居集团“卖旧买新”试点工作咨询热线,咨询有关收购价格的事宜,相关工作人员介绍:“目前已启动试点工作,符合资质的评估方会综合考量片区最近的成交价、房源的装修条件、楼房情况等。”该人员直言:“每一套房源都会随机抽取两家专业评估机构,但由于是随机抽,有可能两次都抽到同一家。”

在流程方面,该咨询人员表示:“我们会先进行资格审查和价格初评,给出一个大概的价格区间。如果业主接受,我们会预约上门勘察并出具复核评估价,最后协商定价。”该工作人员强调,如果价格协商不一致,业主可随时终止流程,不产生任何费用。而交易过

程中产生的税费,按照广州政策,双方各自承担。

“此次‘卖旧买新’试点工作的关键是价格能否达成一致。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出,此次采用的“两次评估+协商确认”机制,通过第三方专业机构进行初次询价评估及复核评估,目的是确保公正合理,让交易双方对价格都能认可。不过,他坦言:“定价机制在实际操作中仍面临挑战。中心城区房屋虽然地段好、配套成熟,但往往存在户型老旧、设施落后等硬伤,导致价值大打折扣。而后期的改造投入、出租收益率等难以精准评估,这可能导致安居集团与业主在价格预期上存在差异。”

## ■市内符合条件房源约2万套 七成楼龄在25年以上

环城高速内符合收购条件的二手房源量有多少?普睿广佛区域渠道监测数据显示,截至今年4月末,广州全市二手住宅挂牌量约13.8万套,其中位于环城高速以内、总价300万元以内、建面70平方米以下的房源占比约14.8%,总量约2.04万套,占全市挂牌量近七分之一。这批房源中约76%楼龄在25年以上,以荔湾、海珠、越秀、天河房改房及老旧小区为主,平均挂牌周期普遍在两年左右,流动性偏弱。

房地产研究专家邓浩志分析指出,符合收购条件的多为老城旧宿舍,目前仍然居住或持有这些老房子的业主,置换总预算预计较为有限。“卖了老房子加点钱,只能买周边差不多大小的新房,或者近郊稍大一点的新房。而老城很少有在售的小面积新盘,所以他们只能往郊区选。”他说。

中指研究院广州分院分析师杨永俊表示,收购旧房的政策既有助于解决一、二手置换链条的堵点,消化存量二手房源,也能有效带动新房市场的去化,形成房地产市场的良性循环。“中心城区及近郊核心地段优质新房项目去化速度或将进一步加快。”他说。

李宇嘉则建议,部分业主对市场价格认知存在偏差,应按季度科学制定、调整并公开发布各个片区二手住房成交评估价,并根据楼龄、配套、朝向、装修程度等因素,给出拟收购各房源的参考价格。“这样可以为居民议价和企业收储提供公允的价值标尺,减少交易阻滞。”他说。

普睿广佛区域首席分析师肖文晓认为,如何在有限的财政补贴下平衡收购和运营的经济账,并设计科学合理的退出机制,将是决定“卖旧买新”试点工作能否持续的核心课题;另一方面,近年随着市场的深入调整,目前二手房价已经回到了一个较低估值的区间,根据普睿广佛区域在2025年末对广州100个二手房样本小区的市场调研,平均出租回报率已经升高至1.8%左右,收益已经明显高于现时的银行定期存款利率和国债利率,这也为国企出手收购提供了市场契机。

## ■“卖旧买新”设置换期,180天不买新房扣20%违约金

在房屋“卖旧买新”过程中,资金的安全性和灵活度同样是业主重点考虑的因素。环城高速以内的“卖旧买新”试点明确,旧房收购款全额由银行专用账户托管,定向用于购买新房,以保障资金安全。“完成了新房购买,就会将款项从托管银行转至开发商,只能一次性划款。”

“卖旧买新”试点工作咨询人员表示。新快报记者进一步了解到,如果参与“卖旧买新”的市民在180日内没有按协议购买新房,将会被扣收两成房款作为违约金。该工作人员表示:“协议要求出售方自签协议之日起180个自然日内完成新房购买,如果没购买就视

为违约,我们会从托管的资金里面扣掉20%的违约金,剩余款项作为二手住宅收购款返还给业主个人。”

新快报记者查阅“穗安居”微信服务号上的“卖旧买新意向申请表”,发现表内确有条款明确以上工作人员所说的规定内容。

## ■南沙豪掷30亿元“以旧换新”,送半年免租过渡期

除中心城区市级试点外,南沙区率先落地区级专项“以旧换新”政策。今年5月中旬,南沙区属国企南沙开建推出总额30亿元的“以旧换新”专项计划,收购范围覆盖全市符合条件的存量住宅,相较市级试点,该计划明确楼龄原则上不超过30年,且要求业主置换南沙开建旗下新房项目。

根据方案,旧房完成不动产转移登

记后,原产权人可免费居住旧房源,最长可享受新房交付后半年的免租过渡期,居住期间仅需自行承担水、电、气、物业等日常运营费用及房屋安全管理责任。

据了解,南沙本次试点可置换房源涵盖区域内开建旗下的8个新房楼盘,覆盖现房与期房,户型跨度为76平方米至266平方米。

## ■开发商助攻:中介卖旧房拿额外奖励,有的可达4万元

而在市场层面,在国企收储之前,广州部分国企开发商近年已陆续试水“卖旧买新”服务模式。越秀地产、保利发展等国企开发商相继推出置换服务:购房者确认购买开发商旗下新房后,房企会联动自身渠道,为业主旧房进行线上推流和线下协助出售,并给予合作中介平台一定额外奖励,以加速旧房出售。

越秀地产一位负责置换业务的李先

生表示:“客户看中新房交定金后,我们就启动置换推广——线上发朋友圈、抖音、视频号,线下对接周边3公里至5公里中介门店,并给最后促成成交的中介门店额外奖励,一般在5000元到4万元之间,视二手成交总价、成交速度、新房网签及首付时间综合判定。目的就是让中介更有动力帮业主先把旧房卖出去。”

在海珠区的保利海韵项目内,销售人员同样表示,项目置换团队会设置中

介额外奖励以尽快促成交易,“业主可以对比‘穗安居’给出的收购价和中介渠道的意向出价(扣除佣金后到手价),自行选择出售渠道”。

有业内人士表示,这种交易模式不改变传统买卖关系,开发商扮演的是“撮合加速者”的角色。“此类服务适合旧房流通性相对较好、希望自主定价的业主;若旧房所在小区流通周期长,国企收储则为这部分业主提供了‘保底’选项”。



扫码了解  
广州楼市最新动态