



房产“以旧换新”促进效应逐渐显现

广东推出全国免佣、先租后售等创新举措

穗房产交易逐步活跃 粤16城联手暖楼市

文/羊城晚报记者 陈玉霞

全国近70城已实施房产“以旧换新”

合富研究院院长谢宇晗表示，“卖旧买新”群体是目前市场中最确定的置业消费群体，市场流动性不足和资金瓶颈抑制了这部分需求的释放。该院统计情况显示，从近两年的成交结构来看，在经济下行、交易收缩周期中，通过“卖旧买新”的方式来置换房产的群体占了相当的比例。一线城市（北京、上海等）“卖旧买新”对当地新房市场的贡献大于55%，二线城市（南京、成都、合肥等）“卖旧买新”对当地新房市场的贡献大于30%。

谢宇晗认为，“以旧换新”是突破目前市场低效状态的交易模式创新。目前市场上已出现四种“以旧换新”模式，其中，以政府补贴、回收，或者将旧房转为保障房这三种模式会给地方财政带来较大负担，唯有“帮卖”模式最为灵活，不增加财政负担，适用于绝大多数城市。据介绍，自2023年下半年起，江浙鲁皖的三四线城市自发探索施行“以旧换新”；到2024年4月起，以郑州为代表的二线城市等开始推出国企定向收购的模式；从2024年4月下旬起，深圳、上海、广州一线城市则以帮卖+收购模式加入“以旧换新”。到目前，全国各地“以旧换新”力度逐步加大，目前已有近70城参与。

广东推出多项创新举措促“换新”

6月18日，广东省房地产业协会联合部分地市房协和相关机构共同开展“1+4+N”广东商品房促消费全产业大行动，全国免佣、先租后售等实施方案让“以旧换新”的模式进一步优化创新。

据悉，大行动中的“4”，指的是4项促消费行动，包括粤团购、商品房“以旧换新”全国免佣、先租后售和大宗交易对接。

广东省房地产业协会副会长兼秘书长常可认为，以上四项措施是更能产生实际效用的措施。比如，“以旧换新”全国免佣，可以让全国范围内所有“以旧换新”的消费者凭中介机构开具的二手房交易佣金发票（包含买卖双方）抵扣房款，改变了以往让中介在交易佣金上让利的模式，更能激励他们加快促成房产交易，更符合商业逻辑。对于先租后售，指的是鼓励企业支持购房者“先租再买”，双方约定租期，4项并配套金融服务，在租赁期间已缴付的租金可以抵扣该房屋出租约定的买卖合同。“考虑到部分消费者资金压力较大，首付能力有限，就可以鼓励他们先去租赁一手房现房，去体验房子、物业服务和生活配套等，如果满意，租住过程中消费者可以购买，租金用以抵扣房款，也能规避

广州“以旧换新”暖市效应将会更明显

广州自今年5月底推出房产“以旧换新”行动以来，叠加“5·28”楼市新政，楼市交易氛围逐渐活跃。合富研究院数据显示，5月27日-6月2日，广州新房认购套数环比上升37%，二手住宅网签套数上升10%；6月3日-6月10日，新房认购套数再度上升22%。首批就参与的越秀区通过专业力量包装和多渠道销售，目前该公司转换成

当前是自住性购房好时机

广东省房地产业协会会长王韶表示，虽然中国房地产行业高峰期已过，但房地产市场持续向好的基本面没有变。房子是幸福安全的体现，是婚姻家庭的保障。中国住房消费正从“居者有其屋”转向“居者优其屋”，单一维度的房地产开发已无法满足市场和发展的需求，顺应新消费、新科技发展潮流，从开发端和服务端秉持匠心精神打造产品好、服务好、运营好的“好房子”仍然会有市场。对购房者而言，不管从价格、企业的优惠力度，还是从宏观政策上看，当前都是自住性购房的最佳时机。

广州市房地产业协会专家副主任赵卓文认为，“以旧换新”不仅仅是当初的小换大、外国区换中心区等，目前的商品住房项目无论从户型设计，还是装修配置和社区环境，都是迭代更新的。新政支持鼓励居民置换，现在这个政策环境对换房群体是很友好的时期。（陈玉霞）



广州花都已有楼盘推出“先租后买”模式以期促进交易

随着房产“以旧换新”行动的开展，其参与企业和楼盘的数量、影响面和积极效应持续扩大。6月18日，广东省房地产业协会联合部分地市房协和相关机构共同开展“1+4+N”广东商品房促消费全产业大行动，推动16个城市的房地产企业及配套行业推出优惠政策激活房地产市场。

业内人士表示，“以旧换新”是突破目前市场低效状态的交易模式创新，而“1+4+N”广东商品房促消费全产业大行动可谓“以旧换新”的升级版。随着不断探索实践，“以旧换新”模式还将持续丰富，而在此过程中，购房者也将获得更多的实惠。参与“以旧换新”的企业纷纷表示，将推出专属的折扣优惠和灵活的交易方式等，全力促进房地产交易。



“618”给消费者提供一站式定制服务

文/羊城晚报记者 黄士 图/受访者提供

“618”购物节，是家居行业公认的年中大考。作为互联网领域衍生的重要消费节点，今年的“618”呈现着什么样的变化和趋势？

从各电商平台陆续公布的“618”销售数据来看，今年的家电家居品类在业绩方面表现吸睛。根据天猫发布的“618”最新消费数据，截至6月18日24点，365个品牌在天猫618实现成交额破亿元。其中，美的、海尔、源氏木语等家电家居品牌跻身“10亿元俱乐部”。

在业内人士看来，今年的“618”在“以旧换新”和“取消预售”等新模式的助力下，众多大家居品牌的销售额得到有效提振，家居消费的信心进一步释放。与此同时，随着“618”促销的不断简化，大众消费理性逐渐回归，大家居行业由过去的依靠营销玩法夺人眼球，过渡至注重提升消费服务、优化消费体验。

“618”购物节收官 大家居行业由“拼玩法”转向“拼服务”

A 响应“以旧换新”，优质服务刺激消费

结合“以旧换新”消费新政，各大平台和品牌推出“以旧换新”补贴和服务，有效激发了消费者的购买热情，这是今年“618”颇为显著的特点之一。

记者梳理“以旧换新”的相关内容了解到，今年“618”在各大电商平台和家居卖场形成了线上线下消费合力。天猫推出2亿元“以旧换新”专项补贴，开启家居消费热潮，在开售4小时内，“以旧换新”订单成交同比增长超710%；京东在家电家居品类上线了“旧家电换新家居”专区，消费者在京东“618”用旧冰箱、洗衣机、电视机可换新电子锁、台灯、晾衣架等家居产品；居然之家携手淘天集

团开展全域营销，推出“以旧换新”品牌专属优惠政策和商场专项补贴；红星美凯龙则以天猫为主阵地，进行换新升级和商场专项补贴。

相关数据显示，今年“618”期间，广州家电家居“以旧换新”成交额同比增长超100%。市民张先生在“618”进行了一站式家居选购，他跟记者分享了今年两大升级的家居消费服务变化：“一方面，在‘以旧换新’的补贴助力下，新旧家居产品得到了安全有效的处理；另一方面，在‘以旧换新’专区，消费者可以自由组合选择家居品类，在线上个性化的定制消费。”

B 简化促销模式，主打现货家具销售

根据《“618”消费洞察报告（2024）》，今年“618”是否以用户为中心成为获取用户的重要指标。对比往年，今年“618”的促销明显简化，过去大热的预售模式被主要电商平台取消，平台之间的竞争逐渐回归到“用户为先”的本质。

事实上，“618”预售制的出现本意是通过提前锁定订单及其价格，避免电商订单爆仓，导致断货，或者运输不及时导致消费者体验感下降。但不少消费者反馈，近几年的预售制玩法花样百出，甚至成为提前“套牢”消费者的诱饵。

在家居领域，具体表现在：大件家具在预售订购后存在无现货、发货周期长等问题，漫长的等待不仅降低了购

物体验感，也严重影响了用户的家装进度。针对这一痛点，不少平台在今年“618”开始主打现货家具销售。以京东“618”为例，其携手芝华仕、顾家家居、喜临门等上万个品牌推出“家具现货”销售模式，为用户提供超百万款家具现货产品，覆盖床垫、床、沙发、餐桌等多个品类，并承诺消费者大件家具最快次日达，在一定程度上提升了消费服务。

中国国际电子商务中心电商首席专家李鸣涛表示，在理性消费时代，消费者会更加注重寻找适合自己的产品，而不是盲目地跟风消费。因此，企业需要更加重视消费者的声音，提供更加个性化、定制化的服务来满足消费者需求。

C AI融入生活，注重提升用户体验

如今，人工智能正与消费者的生活紧密相连。在今年的“618”，不仅智能家居产品成交表现亮眼，而且不少线上的运营服务渠道也引入了AI技术，如虚拟家居主播等，打造家居消费服务的新场景。

从各平台不同品类的成交情况来看，智能类家居商品在今年“618”期间尤为出彩，智能壁挂马桶、智能花洒等成交额同比增长超100%。拼多多近日发布的“618”活动首周成交数据也显示，智能家居品类实现较快增长。

在直播带货方面，今年“618”，京东创始人刘强东的AI数字人带货，也开启了“卷

服务”的风潮。京东数据显示，今年“618”期间，超过18家品牌的创始人、CEO通过化身AI数字人在京东直播间开播。记者获悉，敏华控股常务副总裁龙才华亮相了京东“618”家电家居直播直播间，在为消费者带来多重消费福利的同时，通过对话消费者来提升其购物体验。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛认为，今年“618”卷得非常有技术含量。“各平台在更为注重提升用户体验、助力商家增长的同时，也在解锁新玩法、展现数智力，不断着力在内容和科技端持续创新，以有效提升供需两侧的服务效率。”



今年“618”主打现货家具销售

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦

日前，中国人民银行保障性住房再贷款工作推进会，继5月17日该行宣布设立3000亿元保障性住房再贷款后，这项工作有了更加清晰的指引。据悉，保障性住房再贷款这一机制鼓励引导金融机构按照市场化、法治化原则，支持地方国有企业以合理价格收购已建成未出售商品房，用作保障性或配租型保障性住房。

当前，全国商品房库存压力仍然存在。国家统计局发布数据显示，截至2024年5月末，全国商品房待售面积为74256万平方米，同比增长15.8%，其中，住宅待售面积增长24.6%。收购商品房用作保障性住房、安置房等，成为如今各地探索去库存的重要手段。

6月12日中国人民银行召开的保障性住房再贷款工作推进会提到，设立保障性住房再贷款，有利于通过市场化方式加快推动存量商品房去库存，加大保障性住房供给，助力保交楼及“白名单”机制，要坚持自愿参与、以需定购、合理定价，确保商业可持续，严格防范道德风险。

相关负责人介绍，保障性住房再贷款的贷款

“收储商品房”成为各地去库存的重要手段

全国多地探索“收储商品房”新模式

5月28日广州发布的房地产市场系列新政中提到，鼓励规模化租赁机构收购存量商品房，被视作广州积极响应去库存的信号，而后，广州“收储商品房”模式于6月初迅速落地，增城一铁路项目拟采用市场化商品房作为项目安置房源，该项目安置需求量的总建筑面积不低于2.07万平方米，要求所征集房源须在增城新塘镇范围内，并已取得预售许可证，据悉已有多家房企报名。

此举之所以备受关注，是因为其是一线城市

“收储商品房”模式的具体落地，除此之外，还有更多城市加入到“收储商品房”的队列当中。

6月17日，惠州市住建局发布公告，拟由政府选定的专业化国有企业作为收购主体，以合理价格收购在该市行政区域征集已建成未出售的商品房用作保障性住房，规定收购房源需满足资产负债和法律关系清晰、已取得竣工验收备案证明、单套面积在120平方米以下、房源权属清晰可交易、房源所属项目周边配套等配套设施完善且满

足一定车位配比。同一天，贵阳市住建局向社会公开征求意见，提出鼓励国有企业以合理价格按照“以需定购”原则收购商品房用作保障性住房、安置房。

据中指研究院统计，今年二季度以来，湖北、宁夏等多地也鼓励收购符合条件的存量房源用作保障性住房，除收购已建成未售出的商品房外，还有城市对期房项目提出指引，例如杭州临安提出期房需提供商品房预售许可证，需由供应商出具保交付资金拼盘方案。

“四个精准”确保保障房收购和分配有效落地

6月12日中国人民银行召开的保障性住房再贷款工作推进会提到，设立保障性住房再贷款，有利于通过市场化方式加快推动存量商品房去库存，加大保障性住房供给，助力保交楼及“白名单”机制，要坚持自愿参与、以需定购、合理定价，确保商业可持续，严格防范道德风险。

相关负责人介绍，保障性住房再贷款的贷款

标准可概括为“四个精准”：收购主体精准，一个城市由政府选定不超过两家地方国有企业作为收购主体，选择的国有企业及所属集团不得为政府融资平台；收购对象精准，严格限定为房企已建成未出售商品房，对不同类型房企一视同仁，要求资产负债和法律关系清晰，严格把握所收购商品房的户型、面积标准；收购用途精准，收购的商品房定向用于保障性住

房；资金用途精准，地方国企获得的贷款资金要单列账目、单独核算、专款专用、封闭管理。

“短期各地有望加快推进去库存举措落地，有助于为企业提供更多资金支持，帮助企业纾困，同时进一步助力房地产开发投资边际改善。”中指研究院市场研究总监陈文静分析认为，通过收购市场未售新房来改建保障房还有利于更好满足工薪收入群体的住房需求，促进房产资源合理配置。陈文静还提到，收购商品房的定价方案是后续关注的重点：“广州市增城区公布的项目收购标准原则上为‘土地成本+建安成本’，但还有多座城市未明确具体定价规则，少数城市明确按照周边房源进行定价。”

广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示，保障性住房再贷款工作的关键在于能否在后期大规模落地，对此，他建议各地先要摸排、选定房源，谈判收购价格，实现资金平衡。同时，应从保交楼的视角着手推进这项工作，对于部分存在资金压力的开发商，应确保在出售房源后，实现顺利交房。



“收储商品房”有利于缓解开发商资金压力