

# 二手房成交量超新房 成都进入存量房时代?

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“2022年成都的存量住宅交易量在历史上首次超过新房住

## 存量时代来临

“5·31新政”出台后的6月,成都二手房以16699套的成交量创下7年来新高,7月再以17296套刷新纪录。

克而瑞报告显示,因信贷政策调整、“5·31新政”刺激、二手房指导价“取消”、新房交付风险意识强化等因素推动,2022年成都二手房销量居近3年高位水平,月均销量超1万套,年度销售总量达14.8万套,且成交量高于新房的13.9万套。

在成都东三环成渝立交附近工作的一位房产中介告诉记者,2022年下半年开始,出售二手房的人就越来越多,其中不少人是“卖旧买新”,也有一些业主做生意需要周转资金,在年底的时候这样的人更多,预期在春节后新挂牌的房子会少一点儿。记者了解到,“5·31新政”出台后的6月,成都二手房以16699套的成交量创下7年来新高,7月再以17296套刷新纪录,引起外界广泛关注。

这位中介向记者介绍了富丽东方小区一套挂牌半年的房子,最初的挂牌总价为192万元,业主在2022年10月主动下调到了185万元,但当时因为疫情没能成交。而旁边一小区的一套房子则在一年多时间里经历了数次大幅度调价:2022年初上调至

## 居住性价比追求

“居民的住房消费在内外环境的变化过程中,购房偏好从追求资产回报逐步转变为追求性价比。”

2022年10月在成都青羊区西三环购买了一套小户型“老房子”的付芳(化名)向记者介绍了她的购房经历。她大学毕业工作三年来一直在租房,租住房子的光线、楼层等条件都不令人满意,还经常需要自费修理房子里的设备。

宅交易量,这是一个有里程碑意义的事件。”日前,贝壳研究院成都分院院长付跃华在接受《中国经营报》记者采访时指出,2022

220万元,在接下来的半年多时间里里分三次下调到了202万元。

据中介介绍,2022年下调价格的二手房不在少数,这与疫情、房东的个人情况都有关系。但在在他看来,这些价格已经在低位,在春节后应该不会继续下调。另一方面,虽然房产销售网页上还看得到“政府指导价”,但如今挂牌价多数已经高于该价格,指导价的实际意义已经不大。

数据显示,2022年1—5月,成都一手房、二手房交易量同比下滑幅度均超过40%,6—12月二手房交易量同比由负转正实现增长,新房同比下滑幅度明显收窄。

与二手房价格下调伴随的,还有房贷利率。如今成都首套房贷主流利率在4.3%,而一年多前则一度高达6.3%。“这是什么概念?就是你现在贷款130万元,和那个时候贷款100万元每个月要还的钱差不多。”这位中介向记者介绍了利率下调后对购房者的巨大诱惑,故而利率变化也成为吸引购房者的重要因素。

房贷利率这样幅度的下调让从业多年的业内人员都始料未

年可以称为是成都的存量房元年,从近期的土拍及市场表现来看,这样的趋势在未来几年里可能会延续。



2022年,成都二手房成交量超过了新房,为历史首次。图为成都一小区。

本报资料室/图

及。建设路一位房产中介告诉记者,2022年初她的一位同事买房后为了早点儿让贷款到位,花了不少时间、精力在申请贷款上。但就在提前成功贷款后没过几天,利率竟然下调了,“自己做房地产这么多年,都没有预测到这样的政策调整,弄巧成拙了。”那位中介感叹。

为什么成都楼市的成交量向

记者近日走访成都市场发现,2022年成都的不少二手房价格经历了多轮下调,而政策释放后的下半年成为当年的集中成交

时间。与此同时,购房者对升值的预期减弱,转而更加追求居住匹配度,而新房与二手房之间的联动性也在逐步增强。

2022年全国的房地产市场有不同程度的下滑。从国家统计局公布的数据可以看出,需求侧的商品房销售额前11月同比下滑26.6%,供应侧的房地产竣工面积下滑19.0%,开发投资下滑9.8%。

成都2022年二手房成交量已经进入全国前五,在整体楼市走弱的情况下,成都的新房、二手房却表现出了较强的韧性。为何能有这样的表现?付跃华指出,成都的“5·31”新政减少了购房者的户口、社保市场限制,另外二手房增值税“5改2”也释放了优质房源,从需求侧、供应侧两端一起推动了交易量。

另一方面,这一年开发商出清风险使得消费者的避险情绪急剧上升,导致新房供需两端均出现下滑。二手房交易无交付风险,影响更多来自需求端,市场表现明显强于新房市场。与此同时,新房的客群也需要二手房输血,未来二者之间的市场联动性会越来越强。

在短期内新房交易量是否还有机会反超二手房?答案是:二手房成交量居于新房之上的趋势或将在未来数年内延续。付跃华告诉记者,2021年土地出让降幅明显,新房补货量减少,可能会导致至少近两年新房供应受到影响。有数据显示,2022年涉宅用地成交223宗,较2021年减少9宗,占地面积为12595.4亩,同比下降22.7%,是2018年以来最低。截至2022年12月末,成都商品住宅可售面积为2464.3万平方米,出清周期(按6个月计算)拉长至16.5个月,较2021年同期增加4个月,去化速度明显放缓。由此来看,短期内成都二手房交易量的优势不会改变,将继续成为成都房地产市场的主力军。

值得一提的是,成都对二手房的支持政策还在继续,比如2022年12月成都市不动产登记中心发文,成都推出二手房带押过户“套餐式”登记新模式,又进一步为二手房交易降低了成本。

2022年全国房地产市场持续低迷,导致购房需求释放速度相对缓慢,成交量处于低位。

据中指研究院调查结果,2022年约39%的受访者进行置业,购房人群多为刚需及改善性需求,其中改善性需求占比约38%,较2021年增加了5个百分点,首套刚需购房占比达到了23%,同比下降了3个百分点。

改善性需求占据了2022年市场成交的主导地位。调查结果显示,三居室依然是市场主要的购房需求,2022年购房的受访者中约41%选择了三居户型,两居室市场需求位居其次,有33%的购房者选择了两居户型,整体占比较去年提升了5个百分点。

疫情对收入影响,楼市持续低迷,导致再次改善置换需求出现下滑,2022年四居室购房占比约为13%,同比下降了3个百分点;一居室、五居室市场需求占比相对较小,市场份额分别约为5%、7%。

另据调查显示,2022年购房的受访者中约72%选择了80—120平方米户型面积产品,成为目前市场成交的主要产品结构,其中80—100平方米、100—120平方米户型面积产品占比分别为38%、34%。

对于2023年的居民购房意愿,中指研究院的调查显示,有打算置业的受访者占比仅为40%,其中购房意愿较2022年更强的受访者占比达到了50%,他们认为2023年市场或将逐步恢复,短期低迷行情将逐步减弱,或将成为短期置业

在转手居住几年后房龄更久,未来的升值空间不好预测。

贝壳研究院报告指出:“居民的住房消费在内外环境的变化过程中,购房偏好从追求资产回报逐步转变为追求性价比,更加注重决策质量。”

# 调查称居民购房意愿“底部回升” 2023年改善性需求或主导市场

本报记者 余燕明 北京报道

日前,中指研究院针对全国城市居民的购房意愿进行了一次调查,2022年第四季度购房需求呈现底部回升,占比约为63%,环比提升了8个百分点。

## 2022年居民购房需求先降后升

据《中国经营报》记者了解,为持续反映中国居民购房心态,中指研究院在每个月底持续开展对全国城市居民的购房意愿调查。

日前进行的居民购房意愿调查共计收集了9000份有效问卷,参与调查的受访者以二线城市为主,三、四线城市其次,一线和县城的受访者相对较少。

从城市能级和年龄分析,受访者绝大部分是在二线和三、四线城市工作的青年,主要集中于85后至95后,也是目前购房、置换需求的主力军;从区域分布上看,受访者多在经济活力较大的国家级城市群工作和居住,因为这些地区房地产市场相对更有活力。

调查显示,2022年前三季度受访者购房需求呈现逐步下滑趋势,2022年第三季度购房需求降至谷底,占比约为55%,较第二季度下降了9个百分点,较第一季度下降了27个百分点。但2022年第四季度居民购房需求呈现底部回升,占比约为63%,环比提升了8个百分点。

其中,一线城市居民购房需求相对较高,全年购房需求均超70%,位居各线城市首位,2022年第四季度购房需求约为78%,环比上升了5个百分点;二线城市居民购房需求呈现明显改善,第四季度购房需求约为68%,环比增加了11个百分点,改善幅度位居各线城市首位,

“主要是受疫情防控优化调整、中央及地方重磅支持政策提振带动。”中指研究院调查事业部运营总监吴建钦表示,“但与历史数据相比,整体购房需求仍处于相对低位水平。”

对于2023年居民购房意愿,吴

主要受二线城市大力放松楼市调控政策带动。

而三、四线城市及县城居民购房需求相对较弱,全年购房需求呈现快降缓升趋势,2022年第三季度购房需求较年初分别下降了33%、32%,第四季度购房需求虽有回升,但年末购房需求占比下降仍超两成。

长三角、长江中游、关中、山东半岛的居民购房需求相对较高,珠三角、京津冀、成渝、海峡西岸的居民购房需求明显下降,中原地区的居民购房需求相对较弱。

其中,长三角、长江中游、关中、山东半岛地区的居民购房需求年均占比均超过了七成,2022年第四季度,长三角地区的居民购房需求占比回升至74%,领先于其他区域。

珠三角、京津冀、成渝、海峡西岸地区的居民购房需求在第四季度的占比,较第一季度降幅均超过了两成,海峡西岸的居民购房需求下降27%,京津冀的居民购房需求下降25%。

中原城市群的居民购房需求,在2022年平均占比约为69%,第四季度仅为64%,居民整体购房需求占比仍处于相对低位水平。

居民购房意愿与售楼处到访率高度关联。据记者了解,2022年前三季度,购房者到访率呈现波动下滑趋势,第三季度降至48%,较第一季度下降19个百分点,第四季度

建钦进一步表示,2023年楼市或将逐步恢复,低迷行情将逐步减弱,成为不少人买房置业的窗口期。但短期内,房企仍会持续降价促销,政策重点在于稳定楼市运行,而非刺激发展,未来市场将出现明显分化态势。

呈现企稳态势,到访率出现小幅回升,环比增加2个百分点至50%,但受疫情影响,购房者到访率仍处于相对低位水平。

居民购房意愿整体走低的市场上,开发商就必须采取更有效的营销手段。据调查统计,渠道、老带新等高佣金点位营销力度呈现逐步增加态势,尤其是2022年下半年占比分别提升至56%、60%,较上半年分别提升了13个百分点、18个百分点。

自然来访、网络营销效果先降后升,其中第三季度降幅较为明显,分别下降了5个百分点、7个百分点,随着房地产政策环境改善,购房者信心缓慢修复,带动购房自主性提升,第四季度占比逐步恢复至上半年水平。

而电话推荐、户外广告的营销方式效果相对较弱,占比持续低于20%。

2022年没有买房的受访者占比达到了61%,尤其是下半年楼市二次降温,疫情出现长时间反弹,导致购房需求释放缓慢,还贷压力大、就业与收入不确定成为阻碍购房的主要因素,占比分别达到了50%、44%,预期未来房价下跌也明显减弱了居民的购房意愿,占比约为33%,另外一部分没买房的受访者主要受首付资金不足影响,被迫延后购房计划。

## 住房需求向改善性方向发展

2022年全国房地产市场持续低迷,导致购房需求释放速度相对缓慢,成交量处于低位。

据中指研究院调查结果,2022年约39%的受访者进行置业,购房人群多为刚需及改善性需求,其中改善性需求占比约38%,较2021年增加了5个百分点,首套刚需购房占比达到了23%,同比下降了3个百分点。

改善性需求占据了2022年市场成交的主导地位。调查结果显示,三居室依然是市场主要的购房需求,2022年购房的受访者中约41%选择了三居户型,两居室市场需求位居其次,有33%的购房者选择了两居户型,整体占比较去年提升了5个百分点。

疫情对收入影响,楼市持续低迷,导致再次改善置换需求出现下滑,2022年四居室购房占比约为13%,同比下降了3个百分点;一居室、五居室市场需求占比相对较小,市场份额分别约为5%、7%。

另据调查显示,2022年购房的受访者中约72%选择了80—120平方米户型面积产品,成为目前市场成交的主要产品结构,其中80—100平方米、100—120平方米户型面积产品占比分别为38%、34%。

对于2023年的居民购房意愿,中指研究院的调查显示,有打算置业的受访者占比仅为40%,其中购房意愿较2022年更强的受访者占比达到了50%,他们认为2023年市场或将逐步恢复,短期低迷行情将逐步减弱,或将成为短期置业

最佳时期。

2023年居民购房需求有望集中在第二、三季度释放。约40%的受访者表示将于2023年第二季度买房,24%的受访者表示将会在2023年第三季度买房,而第一季度、第四季度购房需求释放相对较少,占比分别为18%、11%。

现在,购房者更青睐新房现房,倾向于选择大型房企。2022年房屋交付风险发酵后,新房现房受到购房者青睐,倾向占比达到了43%,期房占比下降至24%。从房企类型来看,购房者选择楼盘时,更加倾向于大型房企的开发项目,其中大型央企、大型民企倾向占比分别为34%、31%,地方国企占比约为23%,地方性民企青睐度较低。

随着城镇化增速放缓、人口

流动节奏变慢、居住需求逐步满足,居民住房需求逐步开始向改善性方向发展。调查显示,2023年改善性购房需求占比达到了40%,位居各类市场需求首位,而刚需占比仅为24%,呈现下滑趋势,投资购房、学区购房较2022年均呈现一定程度下滑,养老、度假购房需求较弱。

另外,调查显示,约76%的受访者表示自己所在地的楼市要到2023年下半年才能逐步企稳修复,其中第三季度占比约为41%,第四季度占比约为35%。

受访者对2023年房价下跌预期仍然较为强烈。大约35%的受访者预计2023年房价下跌,较2022年增加了17个百分点,预计房价上涨的受访者占比仅为12%,同比减少了16个百分点。



调查称,2023年楼市或将逐步恢复,低迷行情将逐步减弱,成为不少人买房置业的窗口期。图为江苏省淮安市一处售楼处。视觉中国/图