

成交量超1.5万套 楼市小阳春落地北京

环比大涨84.3%

今年北京楼市的小阳春已成为市场共识，二手房成交量大涨可以说毫不意外。此前记者走访调查也了解到，北京二手房的交易周期、带看成交比都在提速，部分片区的带看成交率从过去的40次左右成交提升至20次左右成交，交易周期也有一定缩短。“按照目前的交易节奏，2月市场会有一个不错的表现。”这是当时一线经纪人给出的普遍观点。

来自中原地产研究中心的统计数据显示，2023年2月北京二手住宅网签15315套，同比2022年2月的8260套上涨85.4%，环比2023年1月的8308套上涨84.3%。在连续两个月网签量低至8000+后，北京二手房成交量终于走出阴霾。

北京中原地产研究部总监张大伟直言，这是一个成色十足的小阳春，3月北京二手房很有希望站上2万套的成交量，价格也随之波动。“过去几年北京房地产市场的高峰基本都出现在3月，大部分都是因为购房入学需求上涨导致的，2023年北京入学人口刷新历史记录，所以在这个需求的影响下，2023年北京楼市也出现了小阳春，整体预计3月有望接近2万套。”

“低基数”高增长

从数据上看，因为受到春节假期的影响，2月北京二手房成交量虽环比、同比大幅增长，但却都有“夸大”成分。

北京链家研究院分析师冷会指出，需要特别注意的是，从增幅表现来看，2月网签量增幅并无较大参考意义，这一结果主要是低基数效应导致。今年1月和去年2月均为春节月份，受假期影响网签量和实际成交量相对

成色十足的楼市小阳春在北京落了地。3月1日，来自机构的数据显示，2023年2月，北京二手房成交15315套，环比1月大涨84.3%，同比去年2月大涨85.4%，尽管环比、同比的大涨均有此前低基数效应的因素，但“市场暖了”确实是各家机构的共识。

一般来说，北京的二手房月度成交量以1.5万套作为一个关口，站上这一成交量，意味着市场进入繁荣期，如果连续3个月超过这一数值，小业主价格上调的可能就比较大。在业内人士看来，3月北京二手房很有希望站上2万套的成交量，价格也随之波动。鉴于此，多位行业专家直言，目前购房者期待的政策宽松已不具备条件，何时出手买房，应审慎考虑。



较低，进而导致今年2月网签量同环比均出现较大幅度增长。

冷会称，从专业分析角度看，2023年2月是节后的第一个完整月份，应当与往年的3月做对比。在考虑平年因素的前提下，今年2月网签规模与去年3月（17085套，北京住建委官网数据）基本持平。当前市场的活跃状态是季节性的正常表现，说明市场恢复状况良好。

环比、同比增幅虽不具有参考价值，但超1.5万套的成交量，“市场暖了”确实是各家机构的共识，那么本轮小阳春又能够持续

多久呢？

诸葛数据研究中心高级分析师陈霄指出，北京这波复苏态势很大程度上是前两年疫情下积压的需求释放的结果，可持续性并不强，后续能否维持还要看政策、宏观经济以及居民收入等各项指标的情况。

张大伟同样表示，从市场趋势看，北京二手房火热的基础线是二手房住宅单月成交1.5万套，3月大概率会超过，但市场推动主要依赖学区房需求，到了4-5月，需求就会下降。

北京商报记者此前调查也了解到，买

卖双方的认知博弈是影响本轮北京小阳春持续的关键因素。“其他城市都在调整政策，北京是不是也会变呢？买方希望使劲儿压价，卖方觉得政策松绑预期明显。”即便是北京比较优质的二手房，也都会出现“共识难以达成”的局面。

警惕价格波动

买卖双方的博弈点是对政策宽松的期待，如购房利率优惠政策、“认房又认贷”松绑等。此前，北京房山区曾传出落实“一区

一策”、调整认房又认贷的政策，随后被区一级监管部门否认。即便如此，也在市场上引发热议。

目前，北京政策是“认房又认贷”，自2017年3月开始执行。只有当居民家庭名下在北京无住房，且没有商业性住房贷款记录或公积金住房贷款记录的，才能算作首套房。购买首套普通自住房，首付款比例不低于35%，购买首套非普通自住房，首付比例不低于40%。

按照北京现行的普通住宅标准，大多数房源二套需要参照80%的首付比例，相比于首套房，购房门槛翻了一倍。

陈霄直言，基于当前的市场状况，短期内购房者期待的北京宽松政策可能已经不具备出台条件，后续政策走向如何还要看这一态势的持续情况。如果交易量持续释放，大概率会带来价格的上扬。“近期多城二手房销售端出现明显的复苏态势，价格的回温之路相对缓于成交端，但是无论如何业主对价格的预期开始企稳，降价行为逐渐减少。”

一般来说，北京的二手房月度成交量以1.5万套作为一个关口，站上这一成交量，意味着市场进入繁荣期，如果连续3个月超过这一数值，小业主价格上调的可能就比较大。根据诸葛数据研究中心监测数据显示，2023年2月北京二手房市场均价为60940元/㎡，环比上涨0.61%，同比上涨7.69%，随着量的增长，北京二手房价格也在稳步回升。

北京二手房小阳春已至，业内人士也发出预警，要警惕小阳春带来的“炒作”风气。无论是购房者还是业主，都应该保持审慎的态度，不能盲目听信中介人员的炒作话术，平稳的交易环境才更有利于市场健康发展。经历此前多轮调控政策，北京二手房价格已经回归到合理区间，目前的房价波动也不会有大范围的起伏，核心还是按需买卖。

北京商报记者 王寅浩

Market focus

碧桂园交班 时间节点耐人寻味

迟到的年会召开半个月后，碧桂园开启了形式上的交班。3月1日早间，碧桂园发布公告，公司主席及执行董事杨国强因年龄原因提出辞任其于公司担任的主席及执行董事职务，当日生效。

值得一提的是，碧桂园当天这份名义上的交班公告，有三个时间节点值得玩味：迟到的年会刚刚开完、新冠刚旁落、年报发布在即。且这份公告有两个不出意外，一是杨国强的女儿杨惠妍接任；二是杨国强虽然辞任，却依然以特别顾问的形式继续参与经营。正因如此，也被业内解读为老杨总全力扶持女儿，但退而不休。



时间节点

迟到的年会刚开完

新冠刚旁落

年报发布在即

杨惠妍商业版图

杨惠妍共关联70家公司
其中50家为存续状态
在2家公司中任法定代表人
在全部50家公司中担任董事长、董事、执行董事等高管职务
并持有2家公司的股份（据天眼查）

2023年1-2月房企销售数据（单位：亿元）

保利	635.5
万科	573.3
碧桂园	562

扶上马送一程

与其说是交班，不如说是老杨总的扶上马、送一程。

根据碧桂园当日的公告，杨国强将在辞任后以特别顾问的形式继续参与集团的公司经营。

碧桂园当天这份名义上的交班公告，有三个时间节点值得玩味：迟到的年会刚刚开完、新冠刚刚旁落、年报发布在即。

公告前一天，多家市场机构发布今年前两个月的房企销售数据，央企保利以635.5亿元从碧桂园手中暂时接过头把交椅，不断抛出“定性”观点的万科以573.3亿元位列第二，碧桂园依靠562亿元仅排名第三。虽然仅仅是两个月的数据，但头

把交椅坐了六年的碧桂园显然是有强烈的危机意识。

时间再向前回放半个月，碧桂园召开了一次信息量极大的年会，杨国强及核心管理团队对市场的趋势、政策的走向以及碧桂园要干什么均给出了明确的态度。随后流出的“翻身战”“要拿地”“要发展”等信息均被证实，碧桂园也再次传出部分架构、分管、区域总的调整。

“今年的年报业绩会就是杨惠妍的全面亮相。”一位接近碧桂园的知情人士指出，这次的业绩会杨惠妍身上的担子非常重，要给出外界对碧桂园继续领跑的信心，要解释行业普遍下调后的企业缩量，更要展示自己能够在未来接得住的能力。

对此，碧桂园方面在接受北京商报记者

采访时也表示，杨国强先生因年龄原因辞任公司董事会主席，并由其女儿联席主席杨惠妍女士接任。杨国强先生在辞任后会以特别顾问的形式继续参与公司经营。“2018年以来，杨惠妍女士由公司副主席调任为联席主席，主导并深度参与集团各项重大经营决策；杨国强先生在这段时间内将主要精力放在科技建造相关领域。本次调整体现了杨国强先生对杨惠妍女士的充分信任与认可。”

“三线王”转型

就在交接公告发布前半个月，碧桂园内部曾经召开了一次全体会议，从目前流出的信息来看，重启大规模拿地、继续拥抱一二线是碧桂园未来在房地产业务上

的重点。

“要买一二线城市利润好、绝对卖出去房子的地”“要买三四线城市有竞争力、改善性房子的地”，从老杨总在会上反复强调的这两句话可以看出，他对于一二线城市楼市复苏的预判，但这个市场并非碧桂园擅长。

“三线王”是外界对碧桂园的定位，这家在本轮房企爆雷中屹立不倒的民营房企能够在多轮洗牌中稳居头部，正是吃到了三四线城市化进程的红利。

在2017年以前，尽管并非以产品力著称，但在低线城市，碧桂园依旧可以以头部房企的品牌号召力，卖出20%以上的溢价率。这种红利随着城市化进程达到一定阶段后逐渐消失，叠加2017年的全线调控，这家房企老大的转型开始提速。

重仓低线城市的风险，碧桂园自己也清楚。为此在2016年前后开始全面进军一线城市，成立高规格的一线城市事业部，内部证实这个事业部创立初期由联席总裁朱荣斌亲自挂帅。随后的四年里，相继落子上海、深圳、广州、北京，然而却并不顺利。以北京为例，无论是2017年与国瑞、中铁合作操盘的山屿西山著，还是京源著，抑或独立操盘的通州项目和世界，在拿地后的一段时间里，销售都遇到了波折。

对于未来的发展及市场的走势，碧桂园方面同时回应，目前行业基本面逐渐企稳，相信董事会及管理层在杨惠妍的带领下能为公司注入新的活力、新的思路，实现更好的发展。

北京商报记者 王寅浩