

北京二手房“堰塞湖”调查

中介让降200万

在被要求从1250万元降到1050万元未果后，徐雯感觉自己已经被房子挂牌的中介放弃了。

徐雯的房子位于北京市东城区鼓楼外大街，属于回迁房小区里面面积比较大、户型比较好的两居室，近90平方米的面积，别说一家三口，带个老人住也绰绰有余。

由于紧邻西城的德胜片区，过去徐雯家的户型一直是那些在德胜买个小房子占坑、出区买个大的自住家庭的首选。“我在这住了5、6年了，之前这个小区跟我们家同户型的基本靠抢，现在有三套挂着，装修标准虽各有不同，但带着都没有。”

徐雯挂牌赶上了本轮北京二手房“小阳春”的尾巴。“2月挂牌的时候，小区内三套一起挂的，户型一样，但我们家楼层最好、装修最好，还不临街，当时中介给的正常评估价是1150万元。”由于徐雯是两年前刚刚花了50多万元装修的，考虑到她的接受程度和当时的市场状况，中介也同意1250万元的报价。其余两套同户型的，一套因着急出售，直接报价1099万元，另外一套则报价1150万元。

“据我所知，那两套也都没成交，直接下架了。”徐雯上一次接到中介的电话，同样被要求挂牌价直接降到1050万元，否则没办法安排带着。

“我换房是因为通勤有点远，就想平行置换，我知道现在市场不好，但200万的降价幅度是否合理，降了就能真卖出去吗？毕竟我想换的小区也没这么大幅度降价。”当徐雯把自己的疑问抛给中介的时候，给出的回答竟然是“我也没有信心”。为此，徐雯与挂牌的中介沟通，把房子下架。

心里“堰塞湖”已经形成

对于徐雯提到的“无厘头降价”，房源所在的中介门店却并不认可。

“她的房子2月挂牌的时候，就比我们测算的均价高出100万元，当时其实我们提示过比较高，但因为确实刚装修了两年，考虑到使劲说可能产生逆反，加之当时的市场确实看上去高歌猛进，我们就同意了高挂。”在门店店长看来，3月后的市场急转直下，三套稀缺房源均未能卖出，除了1099万元有自己特殊情况外，1150万元的带着也并不多，加之装修成本并不是购房者最看中的，1050万元的

北京二手房市场的降温，正在引发连锁反应。

根据北京市住建委官网数据统计，自今年4月起，北京二手房市场成交量已连续三个月下跌，另据机构数据，截至6月底，北京二手房挂牌量已高达近19万套。三个月以来市场的“活跃度不高”，让买卖双方之间的“堰塞湖”逐步形成：一方面，部分千万级别的房源开始被中介通知“降价200万才有信心卖掉”；另一方面，卖房的不顺畅直接影响到置换的第二步，部分刚改新房项目已经开始收到“因卖不掉二手房”为理由退掉的预定。尽管目前仍是个例，但二手房交易不畅带来的“堰塞湖”仍然成为各大操盘手不得不关注的重点，甚至有项目给出了明确要求，“要了解清楚购房者买房的品质，提前作出判断”。

截至6月底，北京二手房挂牌量已高达近19万套

每两套在售房源中就有一套是房龄超过20年的老房子，且从去年底开始，房龄10年以内的次新房源占比减少明显。

最新报价是门店根据市场、小区成交均价给出的建议，如果接受不了，门店也觉得暂时下架是个比较好的选择。

“北京二手房网签量这两个月回到1.2万套左右水平，这基本是符合预期的，属于常态化水平。”在诸葛数据研究中心高级分析师陈霄看来，成交数据上其实并不支撑“堰塞湖”结论，但挂牌量确实一路猛增，目前不算上司法拍卖等特殊房源，北京二手房的挂牌量在19万套左右。

但北京链家研究院院长高原分析，挂牌量与市场形势关联较为复杂，并非简单的“房子多了不好卖”或“房子少了不够卖”的直观感受。这一指标为机构或企业的单一过程性经营指标，具有较大的供需弹性。从历史数据回顾来看，挂牌量涨落和当时市场形势并无显著关系。例如2020年2月疫情伊始，市场销售情况较差的同时，挂牌量同样不高。而2021年上半年市场销售相对较好时期，挂牌量也处于相对较高水平。

另有业内资深分析师告诉北京商报记者，要定义当前北京二手房市场是否形成“堰塞湖”，最简单的就是看政策力度，如果真的坏到一定程度，那么相应的帮扶政策早就出来了，当前市场更多是受到情绪、预期等因素的影响。

一如徐雯房源挂牌门店店长说的那样：“现在的‘堰塞湖’，更多的是买卖双方心里头的‘堰塞湖’”，“卖的不甘心降价，买的觉得市

场还会降”，叠加支持政策的不充分，对峙就此形成。

新盘密切关注

内心里的“堰塞湖”是否会引发持续性新房与二手房之间的“恶性”链条传导？

陈霄指出，目前尚需进一步观察，但影响肯定是有的。

“6月底，我们退了两套预定的房源，理由都是手里的二手房卖不出去。”董佳是某头部央企石景山刚改项目的操盘手，正常情况下一个项目有几套房子退订是正常的，但因为目前北京二手房市场的状况，和自己操盘项目的准业主八成来自置换，他和团队对这批退订是一个开始还是偶发，心中没底。

董佳的担忧主要来自这波二手房的成交波浪。“今年高峰期在2月，3月开始断崖式下降，虽然现在的数据还不错，但二手房不好卖是大家都知道的，二手房如果跌到荣枯线三个月，新房势必受到影响。”作为一个总价在800万-1200万元区间的改善型项目，董佳的项目客户适配集中，置换需求占了绝大部分，拿地又不早不晚，没有早价格优势，也没有晚政策优势，董佳深知自己不是那“能挑客户”的。

即便如此，“置换房源的品质”成了董佳给一线销售设定的“必须要了解”的KPI，用他的话说要“及时了解二手房这个‘堰塞湖’的

动态”。“再难的市场也可以卖房子，但我们是央企，我们等不了，退订非常麻烦，如果客户需要置换的房子我们评估置换周期在半年以上，那么就建议他再考虑一下。”

董佳的担忧不无道理，新房市场和二手房市场本就一体两面，具备相互传导的关系。连续几个月的低位运行，巨大的二手房挂牌量如同一个持续膨胀的“堰塞湖”，尚处于恢复期的新房市场也带来冲击。虽然当前还是部分个案，但市场最怕的就是持续性。

谁来疏导

当前北京二手房“堰塞湖”淤积的症结，有销售不畅因素，也有供需之间的不平衡因素。

据麦田统计，在目前北京挂牌房源中，每两套在售房源中就有一套是房龄超过20年的老房子，且从去年底开始，房龄10年以内的次新房源占比减少明显。

陈涛就是那个卖了“70年代老破小后”，买不到合适的房子的人。

在三次降价92万元后，陈涛终于卖掉了自己位于北京市东城区地坛北里的两居室，819万元的成交价，比同小区上一套成交的同户型、同面积、同楼层房源低了31万元，当时还是2021年的6月。

陈涛是典型的老北京，房子是母亲单位分的，作为婚房精装修后送给了陈涛。“我妈

也在这个小区，周边也有丰富的教育资源，但我们不准备要孩子，守着个老破小太难受了。”由于父母在同一单位，在那个年代，每个人都可以分一套同户型房子，陈涛选择卖掉自己这套一层的两居室，母亲继续留在这个小区。

二环边上、公园对面，守着医院、地铁、菜市场，又花了40多万元精装修，更和亲人保持了一碗汤的距离，陈涛卖房的事被老邻居们各种不理解。

面积小、功能不合理、停车不方便、没有物业……作为典型的“90后”，陈涛和媳妇起初也想“关起门来忽略老破小”，但住了几年后发现忽略不了。“我们是一楼，70年代老破小的一楼就不用多说了，这个小区还有个特殊情况，全单元的水阀就在我们家小院，谁家跑水、装修都得敲门进来关阀门，什么倒灌、蟑螂就更别提了。”加上三年疫情，封闭那段时间居委会虽尽职尽责，但也无法跟住在新小区的同学相比，于是卖掉老破小，换个好物业的现代化小区，就成了陈涛夫妻的执念。

“但我们没想到市场‘掉下来’会这么快。”原本打算有了目标房源后，再卖掉手里这套。“好学区、好配套，怎么都好卖”的预期与5月挂牌以来被市场的“毒打”，让陈涛慌了。“我就赶紧卖了，都没心思看新房子了，我怕越往后越起不来。”

尽管最终在一次次价格的让步后，陈涛成功完成置换第一步，但819万元的价格却让他有点尴尬：原本的计划新房1000万元预算，卖掉这个两边老人再支援一下，用自己的积蓄装修，现在卖房款与心理价位差得有点多，是进一步“啃老”，还是把置换需求缩水，陈涛还没想好。“现在这个市场看不太明白，就怕卖在低点，买在高点。”

对于陈涛的这种担心，地产分析师严跃进认为符合绝大部分置换需求消费者的心态。“当前影响房地产市场核心是大环境出现波动，所以仅仅依靠市场调节，短期内无法取得预期效果。”严跃进建议，应该在“房住不炒”的基础上，尽快建立起符合地方市场健康运行的长效机制，量大则疏、量小则稳。后续既要在行政、金融和财政等方面落实见效快的政策，也要积极关注二手房联动的问题。眼前要朝着“盘活二手房、鼓励置换新房”的角度进行。只有这样，才能防范市场进一步降温，并促进房地产交易市场的通畅和健康发展。

北京商报记者 王寅浩

再提准入门槛 婴配奶新规加速行业洗牌

继“史上最严”婴配奶新国标正式实施4个月后，新版《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》(以下简称《办法》)落地有了明确时间点。7月10日，国家市场监督管理总局明确新版《办法》将于2023年10月1日起施行。据了解，新版《办法》在2016年版基础上进行调整，主要表现在进一步严格注册条件、优化营商环境、规范标签标识、明确违法处置内容等方面。其中加大了对性质恶劣造成危害后果行为的处罚力度，罚款上限调整至20万元。

业内分析人士指出，由于受市场因素影响，奶粉行业内卷严重，《办法》的施行对中小企业来说可能增加了门槛和成本，进一步加剧马太效应，使得优势资源更加集中在头部企业手中，但准入门槛的提升对消费者来说肯定是利好。

罚款上限至20万元

《办法》共6章52条，对拟在中国境内生产和销售进口婴幼儿配方乳粉的企业，从申请与注册程序、标签与说明书、监督管理、法律责任等方面作出了规定。

修订后《办法》加大了对性质恶劣造成危害后果行为的处罚力度，如将申请人以欺骗、贿赂等不正当手段取得注册证书造成危害后果的罚款上限调整至20万元，伪造、涂改、倒卖、出租、出借、转让婴幼儿配方乳粉产品配方注册证书造成危害后果的罚款上限亦为20万元。同时，落实行政处罚宽严相济、过罚相当的原则，降低了对轻微违法行为的处罚力

度，规定申请人变更不影响产品配方科学性、安全性的事项未办理变更手续的，先责令改正，逾期不改予以罚款。

在受关注较多的“标签与说明书”方面，《办法》第三十四条规定，产品名称中有动物性来源字样的，其生乳、乳粉、乳清粉等乳蛋白来源应当全部来自该物种。配料表应当将食用植物油具体的品种名称按照加入量的递减顺序标注。营养成分表应当按照婴幼儿配方乳粉食品安全国家标准规定的营养素顺序列出，并按照能量、蛋白质、脂肪、碳水化合物、维生素、矿物质、可选择成分等类别分类列出。

此次修订《办法》还进一步明确了8种不予注册的具体情形，如申请材料弄虚作假，不

真实；产品配方科学性、安全性依据不充足；申请人不具备与所申请注册的产品配方相适应的研发能力、生产能力或者检验能力等。

市场监管总局特殊食品司司长周石平表示，“严格婴幼儿配方乳粉注册管理是强化事前管理，定门槛、立规矩，是监管的第一关”。

进一步鼓励研发创新

在提高准入门槛的同时，新版《办法》进一步鼓励研发创新，优化营商环境。

新版《办法》指出，鼓励企业集团研发，对企业集团设有独立研发机构的，允许控股子公司共享集团部分研发能力；落实企业主体责任，经企业集团充分评估后，集团母公司及其控股子公司间均可配方调用；缩短办理时限，将检验时限从30个工作日压缩到20个工作日，补发证书时限从20个工作日压缩到10个工作日；增加电子证书的法律效力，取消注册证书载明事项中的“法定代表人”事项。

修订后的《办法》中提到，为充分利用企业产能，满足市场需求，优化营商环境，将集团全资子公司间的配方调配调整为企业集团母公司及其控股子公司间可进行配方调配，要求经企业集团母公司充分评估可行性，确保产品质量安全，并向国家市场监督管理总局提交书面报告。

国家市场监督管理总局表示，《办法》自2016

年10月1日实施以来，婴幼儿配方乳粉质量显著提高，乳粉行业规范发展，消费者信心明显提振。但是，如何进一步严格配方注册、优化审批流程、促进配方研发、鼓励企业创新等需要从立法层面予以明确。特别是《国产婴幼儿配方乳粉提升行动方案》明确要求完善配方注册管理办法，结合母乳研究成果和市场消费需求，支持生产企业优化配方，加快产品研发，推动科研成果转化应用。

北京市京律师事务所律师高级合伙人陈振辉表示，“新版《办法》提到优化营商环境，对于集团公司设有独立研发机构的情况，允许其控股子公司(申请人)共享部分研发能力。这对企业发展来说是利好，可以减少重复投入和提高研发效率”。

对于新版《办法》可能对生产企业的影 响，北京商报记者试图采访伊利、蒙牛、三元、新希望乳业等乳企相关负责人，但截至发稿未收到回复。

马太效应加剧

乳业分析师宋亮表示，《办法》一贯的要求是高标准、高门槛，强调企业的硬件以及研发能力，对企业的影响表现在两方面，一是未来奶粉行业集中度将进一步加剧，二是剩下的企业实力都很强，在这种情况下，新《办法》更像一个补充规定，很多中小企业只要能

达到相应的要求，也是可以参与进来的”。

2022年，国内婴幼儿配方奶粉行业被认为遭遇了十年来“最难一年”，受多方面因素影响，导致当年婴幼儿配方奶粉市场萎缩、价盘混乱、内卷严重。调查显示，2023年1-4月，42.2%和41.1%的母婴渠道奶粉销售额和毛利出现了下滑。同期京东的婴配粉业务销售额下降了7.9%，淘系婴配牛奶粉销售额下滑了11.8%。

奶粉行业内市场竞争激烈，在婴配粉行业“史上最严奶粉新国标”落地和成人奶粉功能性需求增长强劲的大背景下，伊利奶粉及奶制品业务却迎来新增长。伊利股份此前发布的2022年年报显示，伊利奶粉及奶制品业务实现营收262.6亿元，同比增长62.01%。

中国食品产业分析师朱丹蓬向北京商报记者表示，“婴幼儿奶粉新国标的规划落地实施，体现了国家对于婴幼儿奶粉行业规范化、专业化、品牌化发展的一个战略思路。随着新国标的落地，对于整个产业结构的提升，婴幼儿营养更科学、更合理、更精准的顶层设计，让整个中国的婴配奶粉行业步入一个高质量发展的重要节点”。

陈振辉也表示，“市场准入门槛的提升可以过滤掉一些质量不合格或不达标的产品，从而保障消费者的权益和健康安全。消费者可以更加放心购买符合标准的产品，提高了产品的可靠性和质量保证”。

北京商报记者 孔文雯