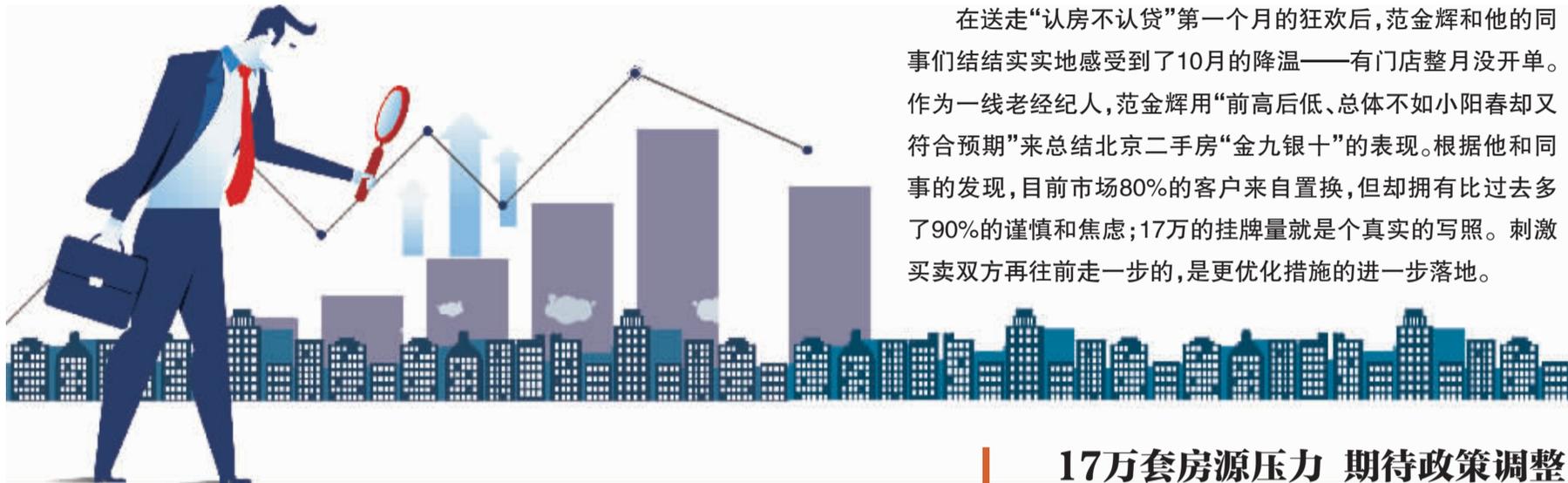


“金九”不及小阳春 “银十”还有门店未开单



在送走“认房不认贷”第一个月的狂欢后，范金辉和他的同事们结结实实地感受到了10月的降温——有门店整月没开单。作为一线老经纪人，范金辉用“前高后低、总体不如小阳春却又符合预期”来总结北京二手房“金九银十”的表现。根据他和同事的发现，目前市场80%的客户来自置换，但却拥有比过去多了90%的谨慎和焦虑；17万的挂牌量就是个真实的写照。刺激买卖双方再往前走一步的，是更优化措施的进一步落地。

“金九银十”不如2、3月

从业十余年，21世纪不动产文华东路店店长范金辉经历了北京的限购、限贷、“9·30”政策、“3·17”政策等等，亲身经历了北京房价的起落变化，也见证了北京楼市的冷与热。而对于北京楼市“金九银十”二手房市场的表现，范金辉用前高后低来形容，并表示符合预期。

在范金辉看来，“认房不认贷”虽然主要利好新房市场，但二手房也蹭到了这波热度，新政出台后的前两周，对于门店以及经纪人而言效果立竿见影，给北京的“金九银十”开了一个好头。“从月度对比来看，门店9月到访量相比8月增长了50%左右，带看量增长了30%，成交量较8月有明显增长，一个突出特点是，成交节奏很快。”

据范金辉观察，在政策出台之前，市场已经有关于放松的不少传言，这波属于“准备好”的客户集中入市。客户的购房意愿，甚至是买房的想法都比较成熟。政策发布后，他们的首付压力变小，可选择的范围变大，对于更大面积、更好户型、更高品质的房子也有了新

的想法。因此，这些客群选择快速签约。

从9月中旬之后，市场就逐渐恢复到新政之前的水平，可以说比政策出台前略好一点，但也仅仅是略好。整体来看，利好“金九银十”的时间周期比较短，大概也就9月的前两周时间。但即便如此，范金辉依然表示“金九”是有的，因为门店9月的成交量较之前翻了有3、4倍。

但被问及“金九”是不是年内最好的节点，范金辉也给出了肯定的答案——不如2、3月。“无论是我们门店自身，还是与其他门店交流，不管是成交、到访，还是带看转化，给我们最直观的感受，都不如2、3月。”

数据层面的表现，也和范金辉等前沿“一线”人员的感受是一致的。根据北京住建委官网数据统计，今年2月，北京二手房网签量为15316套，3月北京二手房网签量为22192套，达到年内峰值，此后5个月时间，北京二手房网签量均未超过1.4万套，6、7、8月三个月更是回到“荣枯线”之下。直到今年9月，这一状态才被打破，9月北京二手住宅网签量为14262套。

“80%的客户叠加90%的谨慎”

面对新的市场变化，一线从业者不可能熟视无睹，更不能选择坐以待毙，范金辉和他的团队也在积极总结经验，为什么市场需求只是昙花一现？“政策出台后，市场最大的变数其实是购房者的心态。”

范金辉总结称，经过4—8月近五个月时间的市场洗礼，很多人对于买房、卖房已经变得相当谨慎，现在市场属于“只有卖掉才敢买”。

对于购房者心态的转变，范金辉直言这在之前是极少出现的。“一般置换客群，都是一边卖一边买，遇到条件合适的房子，可以先跟房主谈一个长周期，大部分在半年左右。但现在的客户不敢这样，买了之后房子卖不出去，或者买了之后自己的房子大降价，有可能大降价之后，房子也很难成交。”

一个真实的案例，也是当下北京二手房置换的缩影。今年2月，吴芳（化名）因为孩子教育，再加上还有面积扩容的需求，便打算卖掉海淀学院路附近的一个一居室，置换到东城区的一个两居次新房。“东城的房子不错，很快就

选好了，因为担心被其他人‘横插一脚’，就立刻交了定金，然后跟房主要了半年的周期。”

买房合同签订后，吴芳的房子也很快进行了登记，离自己的预期还有点距离，但为了尽快置换，还是以700万元的价格挂了出来。然而一个多月后，吴芳发现市场慢慢变得没那么好了，房子不但没卖出去，带看更是寥寥无几。

到了4月初，有些着急的吴芳开始调整价格，首次降了30万元，然后到4月底，发现降价带来的效果不明显后，吴芳进行了第二次降价，较之前降了20万元，但依旧少有问津。6月初，随着违约压力的迫近，吴芳进行了第三次降价，这一次又降了20万元。“房屋本身没有什么缺陷，市场‘问题’让人始料不及。”

从700万到630万，也不过短短四个月时间。“但买房的负担，也因这短短的四个月时间有了成倍的增长。”吴芳说。

二手房市场哪类客户最多，范金辉给的答案是——置换客群，占比高达80%。80%的客户叠加90%的谨慎，是当前市场最真实的状况。

17万套房源压力 期待政策调整

楼市变化、业主心态交织在一起，市场情绪也随之忽高忽低。

虽然10月市场的成交活跃度不高，卖方处于市场弱势地位，但大部分业主下调挂牌价的意愿并不明显。一方面，不着急卖房的业主心理预期仍然没有明显下降，另一方面，部分业主因为近期的政策调整预期，也由原来的倾向降价加快成交转为先观察政策走势。

“这次新政利好的是那些在北京首套刚需和置换的客户，二手房市场的挂牌量也因此急剧增长，大家都忙着置换‘打新’，市场变化也随着业主心态的变化有了新变化。”范金辉说，一个明显的对比，春节前北京二手房总挂牌套数（包括车位、底商、商办类房产）才11万套，现在已经奔着17万套去了，增长接近6万套，这是一个恐怖的数字。

17万套的房源该如何“解套”，中介费调整会带来契机吗？对于很多购房者而言，高昂的中介费会让不少购房者望而却步，尤其是北京等一线城市，房价动辄千万，中介费无疑是一笔不菲的支出。“肯定有影响，但影响不了根本性的东西，没有人会因为中介费降了几万而去买房。”在范金辉看来，促进二手房市场向好，还是要从根源入手，例如九年未变的“普宅标准”。

就北京二手房市场而言，置换需求要大于刚性需求，但以五环内的标准认定，非普线在总价468万元/套，以海淀为例，随便找套房子可能都七八百万，甚至要上千万。以468万元/套的标准值去跟房价比对，可能还不到房子评估值的一半，买房贷款是相对受限的，很多人想买房，也是心有余而力不足。普宅标准的调整，能够释放更多的购房需求。

九年过去了，北京新房和二手房的房价都有较大幅度的变化，这也客观上形成了满足普通住宅要求的房源越来越少。北京目前实行的普通住宅认定标准还是2014年的版本，具体的最高限价标准是：五环内为单价39600元/平方米、总价468万元/套；五环到六环为单价31680元/平方米、总价374.4万元/套；六环外为单价23760元/平方米，总价280.8万元/套。如果在满足容积率、单套建筑面积的条件下，一套房子的单价或总价在上述价格范围内，才能被划为普宅。

普通住宅与非普通住宅的界定，对于购房者来说意义重大，被“豪宅”化的当下，买房置换需要更充足的“底气”。范金辉直言，由于普通住宅和非普通住宅首付比例标准不同，给购房者带来的最直接影响就是购房成本增加了，除了首付款外，还包括契税、印花税、土地增值税等等。

“认房不认贷”带来市场狂欢，一线从业者也已经从最初的兴奋回归冷静。“我们在等市场，也在等政策，10月还有门店没‘开单’的，持续保持零成交，一波积压需求似乎被消耗光了。”范金辉感慨称。