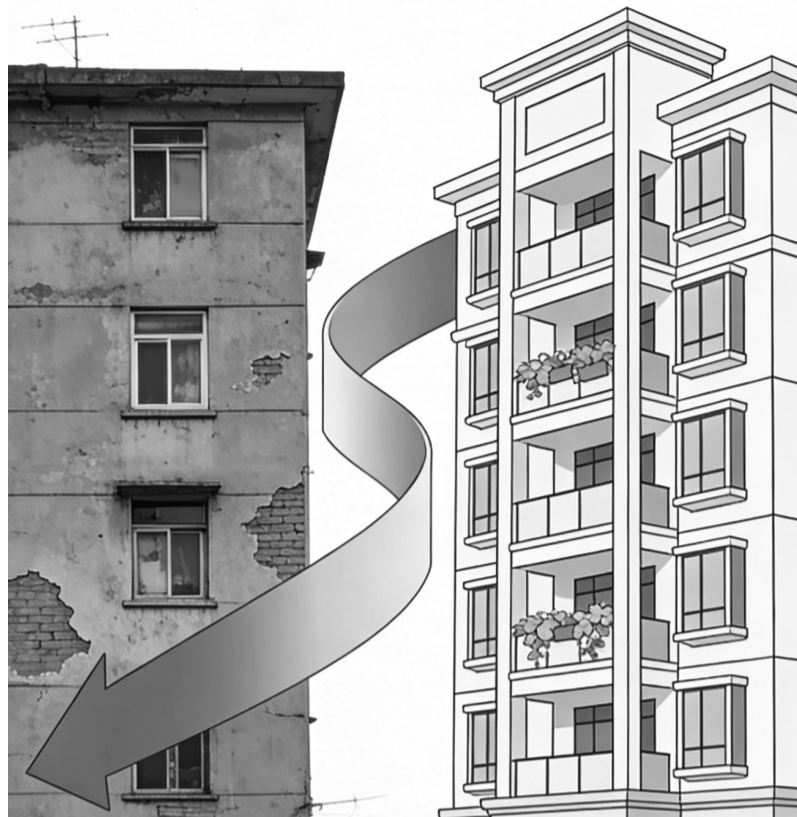


晚报调查

济宁晚报全媒体记者 万德龙

2025年已接近尾声,近日,山东省住房和城乡建设厅会同有关部门联合印发《关于住房“以旧换新”的指导意见》,提出了住房“以旧换新”的三种模式:卖旧换新、收旧换新、拆旧换新,为住房置换市场注入“强心剂”,让无数家庭的安居梦有了政策支持。记者探访我市房地产市场发现,已有房企抢先布局,赶在政策正式出台前联合中介推出“以旧换新”营销举措。与此同时,房产中介与购房者对这一政策普遍抱有期待,市场静待其推广落地。



释放置换需求 刚需改善双向发力

住房以旧换新 能否圆了您的安居梦?

“老破小”有了新出路

在济北新区某楼盘,其推出的“以旧换新”购房政策吸引了众多购房者关注。记者了解到,该楼盘的“卖旧换新”模式主打“省心联动”,通过“开发商+中介+个人”三方协作,由中介全程代理旧房销售。双方签订《限时销售协议》,约定90至120天的成交周期,在此期间,售房款可实时划转至新房账户直接抵扣,彻底打消了购房者“先卖房再买房”的资金周转顾虑;若到期旧房未售出,开发商将按约定评估价兜底收购,或全额退还意向金,给购房者吃下“定心丸”。

值得注意的是,兜底收购价参照同区域二手房成交均价,经专业机构评估后精准确定,兼顾买卖双方利益,不存在某一方“占便宜”的情况,且收购款可直接冲抵新房首付,实现“旧房变首付”无中间环节。

“前来咨询‘以旧换新’政策的客户,手中旧房多为‘老破小’,尤其是高层房源的业主换房意愿更为强烈。他们中的绝大多

数人,已在二手房平台挂牌销售半年以上却未能成交,因此对中介给出的评估价格普遍较为满意。”该楼盘销售负责人李经理说。据销售人员提供的换房案例显示,任城区阜桥街道银资小区一套92平方米的7层住宅,评估价为41万元,与房主此前在二手房平台45万元的挂牌价差处于合理范围;另一套济宁高新区柳行街道中垠悦城三期的住宅,评估价约为每平方米6000元,同样契合当前市场成交价格水平。

随后,记者采访到一位颇具代表性的换房者于先生。“我今年快70岁了,换房是我最大的心愿。过去几年,我和孩子一直在看房,以前是房价太高负担不起,如今房价合适了,老房子却卖不出去。我这套房是老小区的顶楼,特别难出手,所以抱着试试看的心态来咨询,没想到评估价符合我的心理预期,很快就敲定了买房事宜。”于大哥欣慰地说。

少量年轻人欲借此满足改善型住房需求

记者注意到,前来咨询“以旧换新”的客户以中老年群体为主,他们手中已有一套住宅,但该住宅已无法满足未来居住需求,迫切需要“以旧换新”政策的推动实现置换。不过,也有少量年轻客户关注这一政策,希望借此及时满足自身的改善型住房需求。

“前两年,父母给我准备的婚房是总高30多层的大高层,婚事耽误了两年,房子也空了三年。现在,我的住房需求已经瞄准改善型住房,洋房、人车分流、独立电梯厅是我的核心诉求。听说现在有‘以旧换新’政策,就过来打听一下。”作为一名00后,小王有着自己独到的资产管理理念。他认为,未来改善型住宅的市场流动性更好,也就意味着洋房产品更容易出手,“这一时间段买房,不仅要住

得舒服,还要考虑保值性。如今二手房市场整体下行,尤其是高层住宅价格持续走低,与其持有这类增值空间有限的房产,不如趁着政策红利尽快置换。”

像小王这样有置换需求的年轻客户不在少数。他们中有的已有父母准备的婚房,但住房条件不符合自身日益增长的居住需求;有的则是因为婚房位置距离工作地点过远,通勤不便。“家里准备的婚房在老城区,我在济宁高新区上班,每天上下班不仅交通拥堵,回家还没有固定停车位,所以迫切想置换一套房子。”家住博古庄小区的小张告诉记者,对年轻人来说,只要不拥堵,开车能到达的地方都不算远,所以他们更愿意住在交通便利的新区。

旧房难出手制约置换需求释放

记者采访发现,不少家庭在房产置换过程中,格外关注旧房的市场价值,倾向于通过低总价旧房置换配套完善的新房,同时对置换所需追加的房款有着明确的预算限制。“直白地说,大家最关心的就是卖了老房子后,买新房还需要额外添多少钱。根据我们接触的客户情况来看,普遍能接受的追加金额在50万元左右,超出这个范围,购房者往往难以承担。”一位业内人士说。

“现在每天咨询‘以旧换新’的客户有二三十组,我们专门组建了服务团队,大家每天都忙得脚不沾地!”某连锁中介济宁地区负责人杨经理介绍,“以旧换新”政策打通了新房与二手房的交易链条,为中介行业带来了新的发展机遇。“不过,目前济宁市场推出‘以旧换新’购房政策的新房项目还不多,因此客户大多以咨询为主,实际成交相对较少。”杨经理告诉记者,旧房难以出手是制约置换需求释放的关键症结,这一点从当前二手房成交房源的价位段分布中可清晰看出。“近两个月,我们成交的二手房源基本都是传统意义上的‘老破小’,成交价格多在50万元以内,尤其是总价20万元至35万元之间的老旧小区房源最受欢迎。这类房源总价低、首付门槛低,恰好契合刚需群体的资金承受能力,也成为撬动整个置换链条的重要支点。”

值得关注的是,这类低总价老旧房源的成交,大多集中在济宁主城区的成熟生活圈。这些区域周边教育、医疗、商超等配套设施齐全,这是吸引刚需客户的核心优势。与之相对的是,部分房龄长、户型设计落后、缺乏专业物业管理的老旧小区房源,即便定价低廉,也面临挂牌周期长、议价空间大的销售困境。“不少改善型客户手中的旧房,面积偏大但户型老旧,挂牌好几个月都无人问津,这直接影响了他们置换新房的进度。”杨经理补充道。

可见,旧房“卖不动、出手慢”是制约置换需求释放的核心瓶颈。如何破解这部分群体的购房难题,是接下来房地产市场能否实现突围的关键。而住宅“以旧换新”政策,无疑为当前阶段的市场困局提供了最为务实的解决方案。