

# 楼市最严调控季 有投机者被套 300 万

“4月北京二手房成交均价下滑6.8%，网签量同比降36%”  
很多购房者观望，有卖房者降价10%出售

5月1日午后，气温已经26℃，位于北京市东五环外的万科某售楼处却略显冷清，看房客不足销售人员的1/6。

这或源于短短两月内，北京持续推出了多项重磅措施“刷屏”楼市调控。

5月1日起，北京部分银行再次上调了房贷利率。

这并非孤立现象，近期多个热点城市为了抑制不断蹿升的房价和投机空间，已出台多项调控政策。4月28日，无锡市政府办公室出台新政策，决定即日起加强市区商品住房价格管理，商品房价格备案后1年内不得调高。据最新报道，上海多家银行将首套房贷利率进行上调。

两个月以来，投机炒作的空间是否真正得到了抑制？房价是否真正趋稳？记者日前走访了多地楼盘、中介、买房者，试图还原现阶段真正的房地产市场。

记者发现，北京二手房4月平均成交价下滑6.8%，网签量同比下滑36%，买房者“底气”硬了，不再担心卖房者坐地起价了，相反，他们感觉价格正在松动，并不急于出手；很多卖房者心理预期变了，有的已降价10%急于出手；中介在“金三银四”以往最忙时间进入了“不太忙”的状态。



5月1日，位于东五环外的万科某售楼处略显冷清，看房客不足销售人员的1/6。

## ■价格松动 北京二手房4月成交均价降6.8%

上述万科售楼处人员表示，“3·17”新政之后，很多不符合购房资格或者首付款骤增的买房者也就不愿过来询问了，同时，5月1日起首套房房贷利率回到基准，二套房房贷利率上浮20%，也严重挫伤购房者的积极性。

包括“3·17”新政，北京3月楼市已连出大招升级调控，4月底，北京部分银行再次上调了房贷利率。这让市场悄然转变。

中国房地产协会的数据显示，调控升级，房贷收紧后，北京各城区房价均出现不同程度的回调。以西城区为例，宏英园、丰融园的二手房报价环比下跌4.95%、5.65%。丽华苑小区、华裕园分别下跌0.42%、0.95%。

一位西城区房屋中介表示，自从“3·17”新政、学区房政策调整后，这一区域楼盘报价出现了普遍下调。该中介称，“部分是炒房业主想要出手回笼资金，房价调控政策让卖房者的心理预期降低”。

据伟业我爱我家集团市场研究院统计，2017年4月，北京全市二手住宅的挂牌均价为63741元/平方米，环比3月下跌6%。同时二手住宅的成交均价为59564元/平方米，与3月相比，4月成交均价整体下降了6.8%。

## ■供求易位 “以往卖家拖，现在天天催买房人”

不仅价格出现了松动，市场整体供求关系发生了转变。

据我爱我家市场研究院统计，“3·17”新政出台之后，北京二手住宅市场的网签量、市场的实际交易量大幅下降。此外，新增房源量增加，新增客户量减少，市场的整体供求关系发生了转变。

上述机构资料显示，4月，北京全市二手住宅共完成网签16902套，环比3月的25952套减少35%，同比2016年4月的26374套减少36%。

在西城买房群中，一位购房者称，“3月份找业主看房，谈房子的事情，对方并不热心，并且总是拖，谈合同的时候很强硬，摆着爱买不买的态度，现在对方每天一个电话来问进展，态度差别很大”。

上述中介称，从一些小区的成交价来看，部分新房源的挂牌价已经比之前的成交价低，买房者的“底气”硬了，不用担心3月份一天一个价的情况出现。不过，降价并没

有让成交量回升，因为贷款收紧，也让一些客户资格受限，无法购买。

在中原地产首席分析师张大伟看来，这一轮调控与此前最大的不同，在于3月26日出台的“商住限购、禁止贷款”的政策，对市场影响较大。

张大伟表示，在过去几个月北京商办类物业每月签约都在3000套以上，预计在二季度有可能快速跌到500套以内。

## ■中介“不太忙” 网点佣金降三成，寻找非限购地新机会

5月1日，我爱我家中介王浩（化名）值班。整整一个上午过去了，没有一个购房者踏进店里。朝阳区方庄地区的链家中介高鹏（化名）最近也不太忙，在刚过去的五一假期，他接待了两拨看房人，但均未成交。

“不太忙”已成为北京房产中介人常态。3月17日，北京出台“认房认贷”的新政后，房产中介的客户锐减。“没有新来的客户，都是一些老客户。”高鹏说，虽值五一假期，但是来店看房的客户并不多。

“3·17”之前，一天一个价格，现在基本没有交易量。以前一个店佣金业绩可以达到200多万，现在三五十万就不错了。”高鹏说，“3·17”新政后，北京又出台了一系列密集的调控政策。“处于观望状态的购房者比较多。”

王浩所在的网点业绩也不佳。“成交量下降了50%以上，以前店里一个月卖30套很正常，4月才成交了10套。”王浩说，除了购房者处于观望状态，也有炒房者考虑到新政导致的总收益下降，转而投资其他行业。此外，一些中介也在非限购区域寻找新机会。

## ■投机者 有的被套牢300万元

张琳（化名）已经一个多月没再去新的房源了。

3月后，北京密集出台一系列房产调控政策。“3月底时有两套二手房的房东主动降价10万，另外几套二手房也都有议价空间。”张琳说，从其看过的二手房来看，房价基本止跌。

在张琳看来，3月底开始，房子降价的信号已十分明显。“我的判断是，北京今年房价会跌，所以不着急入手。”

张琳的一位朋友同样处于观望状态。此前，其朋友刚在亦庄看中一套新房，已交定金。“后来她爸妈劝她再观望一下，退掉了

新房，看看再说。”

同时，有的买房者已被套牢。

“一个月12道‘金牌’，我连中两道，学区房和商住房将我套牢。”昨天，心情有些苦闷的李莉（化名）对记者说。

谈起曾令她骄傲和充满希望的学区房，她有些激动。她告诉记者，今年初她从一位有些关系的人士处以每平方米11万元的价格买了西城区某胡同的过道房。该处过道房大约9平方米，加上中介费总耗资102万元。

“之所以购买学区房，是因为自己有一个2岁的儿子，该过道房拥有西城一个较优秀的小学学位”。她说，虽然购买时也曾犹豫过，过道房能否落户和拥有学位，但是，房东作为资深业内人士告诉她“没问题”，于是，她果断交钱购买。

然而，眼看孩子的学籍即将到手，却迎来了北京“3·17”新政后的第一击，过道房将不再登记落户和就近入学。

学区房眼看泡汤，李莉年初购买的大兴区的商住房价格却在蹭蹭往上涨，这让她烦恼的心情得到些许安慰。她说，“毕竟‘3·17’新政后，符合购买住房资格的人群变少，不限户口不影响二套房贷款的商住房成为香饽饽，部分被政策打压的资金转向商住房”。

然而，3月26日晚，北京市住房和城乡建设委员会等5部门联合在全国范围内开启了对商住房限购的先河。“这无异于再次撞倒政策红线，目前商住房价格大跌，李莉说，2016年底卖掉昌平区的一套房子换得现金300多万元，今年初购买一处过道学区房，购买一处商住房，随着“3·17”系列新政的推出，全都被深度套牢，甚至可以说要“打水漂”。

## ■卖房者 遇新政，“再住两年60平方米的房子”

与不少庆幸“逃离”的卖房者不同，家住丰台区的张先生倒没遗憾未在“高点”逃离。

“我不算是刚需，非要现在换不可。”他告诉记者，“而且，富丰桥站的地铁明年就要修到家门口了。”他觉得，地铁一通，哪怕现在行情不好，“房子说什么都得涨”。

他告诉记者，自己看了位置再往南一些的一套房子，大概80平方米，“基本上是等价的”，后来又看了个更偏南的回迁盘。

新政前，张先生的算盘是：“我如果把现在这套房子卖了的话，做个按揭，换这个回迁盘100平方米左右的房子，大概手里还能剩个100万，而且按揭压力不大。”

新政前，他已经找了中介，不过新政一

来，首付增加，只好在自己60平方米的房子再住“两年”，不过“好在现在房子也有升值潜力”。

## ■房企 坚守一、二线or转战三、四线，是个问题

在调控背景下，多数房企今年目标制定得保守且稳健。据克而瑞的统计数据，整体来看，2017年房企对外销售目标较2016年合同销售额增长均值仅为20%。

与此同时，坚守一、二线还是转战三、四线成了问题。

北京本次调整可谓是史上最严——然而，反观开发商在北京的拿地情况来看，竞争情况依旧激烈，从竞争安置房面积到全部自持不准销售，各房企没有放弃在京拓展的态势。

对此，当代置业执行董事兼总裁张鹏在接受记者采访时表示，这既是因为北京是首都，也因为北京作为一线城市本身市场抗风险能力较强。

“企业要发展一定需要土地，虽然有很多开发限制因素，土地价格也基本侵蚀了开发利润，但在供给有限、需求仍比较旺盛的情况下，作为企业只能是先保证生存，而且进入北京市场的品牌、规模效益都是企业需要的。”张鹏说。

不过，他亦强调，未来北京市场有可能还会面临更加严苛的政策环境，企业如何确保销售及去化，如何寻找购买客户，如何继续在北京深耕拓展，都是不久之后即将面临的现实问题。

这一说法成为开发商的共识。在采访中，新城控股集团股份有限公司高级副总裁欧阳捷亦指出，从2013年开始，房地产企业形成了回归一、二线城市的共识，但也就是从2013年开始，一、二线城市住宅用地供应逐年下降。

在欧阳捷看来，全国性房企要保持业绩增长，只好向三、四线城市发展。在这些本地房企为主的三、四线城市，产品理念及品质档次相对落后，大型房企通过产品与服务提升，打破市场原有格局，进而提高房价上涨预期，并触发一些地区的抢地大战。

不过，欧阳捷强调，房企在这些城市布局，恰如“割韭菜”，割完一次后，等待长出来需要有个周期。房企在这些城市不太容易深耕，也易导致企业资源浪费。

调控政策除了对房企城市布局上有所影响外，对项目的具体执行层面，也带来不同程度的影响。业内人士指出，高端项目迫于限价、限购压力，可能会推出一定程度的价格优惠进行跑量。（金或侯润芳）