

參考價機制見效 深二手樓成交縮80%

首期成本增買家卻步 代理：靠新盤維生

樓市透視

受嚴厲的「2・8」二手房政策（深圳於今年2月8日發布二手房成交參考價格機制，簡稱2・8二手房政策）的影響，半年以來，深圳二手房調控出奇效，與去年暴漲數成和巨額成交相比，今年7月與去年同期相比已是另一番景象。今年深圳二手房7月成交僅2557套，同比暴跌八成，不足去年7月高峰期1.34萬套的五分之一，創八年以來新低。如此低迷的成交，許多二手房業主降價出售也未能如願。中介及業務員深受衝擊，今年以來深圳至少有逾500家中介關門歇業，更有數千業務員失業或者轉行，而關鋪潮和失業潮將會愈演愈烈。

大公報記者 李昌鴻深圳報道（文、圖）

去年深圳二手房暴漲倒逼新房漲價和打新潮湧現，為了遏制漲價態勢，今年深圳市推出嚴厲的「2・8」政策，發布全市3600多個小區的政府指導價，這一價格較市場低了兩三成。而銀行需按這一指導價辦理按揭貸款，從而令購買門檻陡增，首付款達到房價的五、六成。記者在布吉貝殼網一加盟店採訪時，一業務員黃先生告訴記者，在布吉德興花園一套76平米的2房2廳，市場價340萬，但客戶首付就要近200萬，以前只有100萬多一點，因此，許多客戶無力支付便不得不放棄。黃先生與同事幾個月沒有成交一單，只有賣新房和租房來彌補，但新房房源少，帶來的收入是杯水車薪。

官價低市價三成 銀行估價不足

記者日前赴坪山採訪發現，同樣的情況發生許多中介身上。深圳中原地產龍崗中心城南區店董歐小波接受大公報記者採訪時大倒苦水：「『2・8』政策的威力影響很大，去年我們在招商花園城一家店就要面對貝殼網12家店的圍剿，近半年來僧多粥少，貝殼網關門歇業了10家，關門率逾8成。中原因招商花園城店租金較萬科金域縵香貴近一倍，只得關閉，將招商花園城店員工轉過來合併辦公。」

中原地產坪山中心公館店店董王朋剛向記者透露，中原地產通過業務優化，在坪山的8家已降至3家，以前共有員工200人，如今暴跌至40多人，流失率達八成。深圳中原地產董事總經理鄭叔倫接受記者採訪表示，「受二手房交易業務暴跌影響，公司進行了業務優化，全市約有10%的店鋪關門，從去年高峰期的500家降低到目前的450家，不同區域情況不同，重點是開源節流，但也會盡力避免收縮。」

對於流失員工去向，歐小波稱，各種各樣的都有，有的去美團送外賣，有的轉到開發商賣新房，有的賣小產房，有的進工廠等，不一而足。以前在中原坪山一店鋪工作的朱先生，當時是該店明星業務員，在中原工作僅2年便做了四個

大單，賺了40多萬，平均月收入近2萬。但是「2・8」新政半年來他一單未出，一點底薪遠遠維持不了房租和生活，於是便辭職給人開貨拉拉送貨，一天工作10個小時，月收入9000多元，僅有以前的一半。

半年流失約2400名中介人

對於目前的經營困境，歐小波皺着眉頭無奈地表示，「自己管理的坪山萬科店一個月租金、人工、水電等，要虧損50萬元，如果虧損半年就要關門。現在只能留下心態好業績好的員工，否則只得離開。」

目前，中原和貝殼網只是深圳中介行業員工流失和關鋪潮的冰山一角。深圳房地產中介協會數據顯示，去年底，深圳星級從業人員有47840人，而截至今年7月1日，這一數字為45458人。「2・8」政策半年來，約有2400名星級從業人員失業或者轉行。7月底，深圳房地產中介協會對中介行業進行摸底調研，共收回4161間門店的情況，其中有104間門店已辦理工商註銷，並有220間門店已暫時停業，也就是說共計324家門店倒閉。加上未備案關門的，共計關停總量達到約500間。一位不願透露姓名的深圳港資中介負責人表示，隨着時間的推移和虧損的持續擴大，中介關鋪潮和失業潮將會天上演，並將呈加速態勢，預計未來一個月關鋪數量將很可能達到上千間。

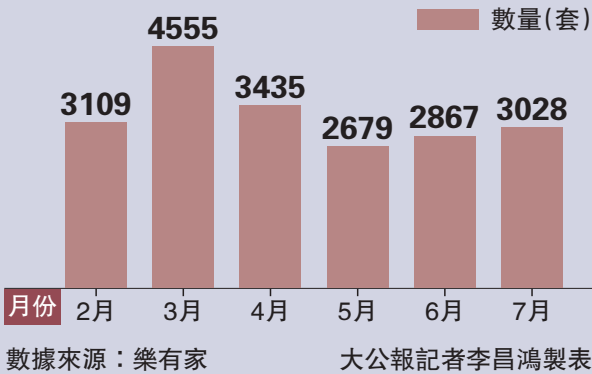


▲王朋剛表示，中原在坪山原本有8家商鋪，因業務低迷已關了5家。

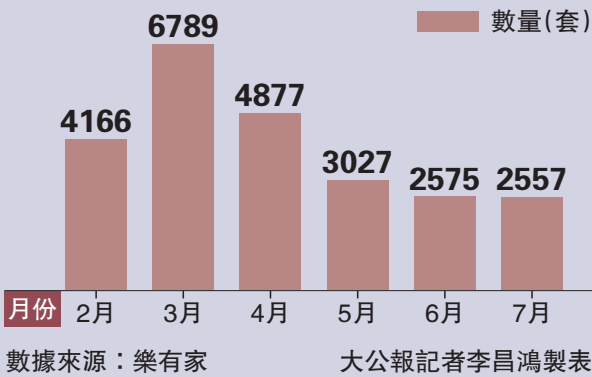


▼受「2・8」政策的影響，深圳七月二手房成交創八年新低，圖為坪山萬科金域縵香二期。

深圳一手住宅近6個月網簽量



深圳二手住宅近6個月過戶量



▲中原地產坪山一店鋪門可羅雀。

組合拳調控 日光盤已成過去

新盤降溫

因深圳近一年來嚴打投資炒作，推出積分購房和嚴禁代持等，深圳新盤成交出現明顯的降溫，以往瘋狂的打新潮不再，去年經常出現的日光盤，如今銷售卻不太理想，有的開盤後一個月仍在銷售。

據美聯物業全國研究中心發布的深圳7月樓市報告顯示，全市當月共網簽3028套一手住宅，環比上升5.7%，同比下降12.9%。

去年以來，由於二手房與新房市場價格倒掛，許多新盤較周邊二手房價格低兩三萬甚至更多，因而大量資金湧入新房，許多投資客通過朋友代持購房。此後，深圳要求開發商按照社保和有無住房等積分

排名購房，加上嚴打代持行為，因此「打新」熱潮出現明顯的消退。以往的日光盤和打新狂熱已成為過去，最近深圳入市的幾個新盤認籌情況令一些開發商失望，有的項目還出現大量客戶棄購，例如7月入市的京基智農山海御園，共計1457套住宅，去化率卻僅為3成。記者近日走訪了寶安的萬科大都會、羅湖的繡山府等近期入市的多個樓盤，並未出現開盤售罄的現象，許多不少地產中介為此瘋狂地拉客戶前來購房，以期獲得佣金收入。

而「打新」熱潮的退去也有利普通市民購買新房，並且更加容易。羅小姐8月中在龍華區購買了一套新房。如果要是去年，數千人參與新房「打新」潮，她是不可能買到新房。在多種抑制政策施壓下，許多購房者更加珍惜自己手中的房票，日益趨於理性和冷靜。



▲中原地產坪山一分店因業務低迷只得關門歇業。



▲貝殼網加盟店門面較以往冷清，圖為坪山貝殼網一加盟店。

業主委託設限 中介力爭盤源

競爭激烈

為了規範二手房交易，記者從中介獲悉，目前，深圳市正計劃推出二手房交易新規。業主最多可以委託三家中介，並且固定到一個掛牌經紀人，委託時間最長為60天，但到期前可再續簽一次，最長可續期30天；有效期內，業主不可單方面解除委託，如業主發起解除委託後須中介方經紀人同意後方能解除。在委託買方規則方面，客戶可以同時和多家機構、多個經紀人簽約，委託時間最長60天，到期前可以續簽一次，最長可續期30天。

深圳中原地產龍崗中心城南區店董歐小波向記者透露，目前許多房地產中介正在學習「深圳新版網簽直播培訓」。他解釋稱，儘管業



▲二手成交不振，令許多地產中介流失。

主最多可以委託三家中介，但真實意思就是一家，因為這三家中介是屬於輪流的，不是同時委託，就相當於他委託甲乙丙三方，甲方到期過後乙方才可以賣。這也給大的品牌中介帶來機遇，所以屆時爭搶委託權的競爭十分激烈，中原、貝殼、Q房和樂有家將會摩拳擦掌全力爭奪。

市場缺承接力 坪山炒家劈百萬急沽

遏止炒風

坪山作為深圳房價的窪地，新房價格每平米不到5萬，僅為福田、南山的一半。正是因為窪地，加上廈深高鐵坪山快捷線已於2015年開通及14和16號線明後年相繼開通，因此，坪山近6年來吸引了大量的香港和本地投資者。目前二手房市場低迷，一些投資客欲套現離場，但不容易成交，於是便割肉降價百萬出售。

深圳中原地產龍崗中心城南區店董歐小波表示，2015年深圳北到坪山的高鐵快捷線開通，一周後當地房價暴漲6000元一平米，即使這樣，仍有大量香港和深圳本地投資客湧入。「五、六年前，坪山新房投資客佔三分之二，他們買了房放在那裏等升值。一些原市內和香港投資客認為坪山房價便宜，關內十多萬一平米這裏不到一半；有時房價漲的連我都感覺不可思議，當時100萬出頭的三房

沒幾年就漲到500萬。」

但是，隨着嚴厲的「2.8」出台，嚴重打擊了投資客，現在坪山新房價格為每平米4.5萬元，二手房為5.7萬元，隨便一套房首付都要300萬，並非是許多家庭可以承受的。一些投資客為了盡快脫手，只得降價拋售，如萬科金域縵香二期89平米複式4房，今年初業主林先生叫價660萬，剛開始買方還價600萬，他不願意出售，當時當市場成交大減後，他只得大幅降價110萬脫手。坪山中心公館—95平米3房，市場價550萬，業主降57萬，以493萬出售。現在市場不好，中原所在的片區一個月只成交幾套，以往一個月是二、三十套，現在成交只有以前的零頭。所以現在一些投資客也心裏發慌，擔心未來房價下跌導致資產縮水，想盡快脫手但又不願意降價出售，心裏無比矛盾。

據深圳中原研究中心最近公布的數據顯示，在其測算樣本中，目前深

圳市有54%樣本房源價格下跌，46%樣本房源價格上漲。深圳一些「網紅」小區現在也成交困難，目前羅湖一「網紅」小區共有房源1700多套，去年很少有放盤積壓，只要業主一放出來便馬上成交，但目前放盤量達到近50套，成交量卻少之又少。



▲歐小波稱，不少香港及本地的投資客湧入坪山買房等升值。

22地皮拍賣新規 一企上限買三幅

穩定樓市

【大公報訊】深圳市第二批集中住宅用地重新掛牌。出讓的地塊數目維持22宗不變；競拍規則將調整為「三限雙競+搖號」方式。此外，同一企業及其控股的各個公司（含聯合競賣）已競得3宗用地，將自動喪失繼續競拍的資格。

廣東省住房政策研究中心首席研究員李宇嘉接受內媒訪問時稱，此次供地意味着深圳建立起「地價一房價」聯動控制的商品房新模式，房價地價進入全面管控階段，樓市更加強調公共屬性，而不是市場化。

「三限」分別為限地價、限全年期自持租賃住房面積、限住房銷售均價。其中，在保持起始價不變的基礎上，第二批出讓的地塊溢價率上限統一由45%調整為15%。本批次用地普通商品住房銷售限價在原限價基礎上調3%至9.2%；安居型商品房銷售限價在原限價基礎上調2.8%

至9.1%。

是次出讓的土地分布在前海、南山區、龍華區、寶安區、光明區、龍崗區、坪山區、深汕特別合作區，總用地面積約83.4公頃，起始價約421.98億元人民幣。其中，南山西麗、龍華觀湖的2宗宅地，就採用「單限單競+搖號」方式出讓，地價達15%溢價率時，競成交地價、地價觸頂後搖號。深圳市規劃和自然資源管理局還將住房限售寫進土地出讓合同，如前海地塊未來建成的商品房，購房者在取得不動產證之日起，3年內不得轉讓。

易居研究院智庫中心研究總監嚴躍進指出，深圳在既有基礎上進一步調低限價的價格線，使得穩房價的工作進一步鞏固，進一步促進價格的穩定。此外，政策明確聯合拿地都應該具備房地產開發資質的要求及房企最多只能競得3宗地，這進一步體現了深圳在房企購地限購方面的政策越做越細，值得全國其他城市學習。