

超150城支持住房“以旧换新”，咋换？

主要有帮卖、收旧和补贴三种模式，目前执行层面仍缺少特别政策支持

汽车家电、工业设备“以旧换新”，成为2024年的社会热词，给老百姓和企业带来了实实在在的好处。楼市政策暖风劲吹，“以旧换新”自然不会缺席。住房“以旧换新”，是指由政府指定的机构或房地产企业，通过收购、置换、补贴等方式，鼓励和帮助已有住房的居民卖旧换新。统计显示，目前全国已有逾150个城市开展住房“以旧换新”工作，以满足居民改善性住房需求。



“以旧换新”三种模式

- “帮卖”：最为普遍，即房地产经纪机构与当地房地产开发企业合作，优先推广销售旧房。如旧房顺利售出，则可购买新房。
- “收旧”：主要由政府牵头，通过国资平台等直接收购现有存量住房，用于保障性住房等。有些地方还将该模式与城中村改造、房票等政策结合。
- 补贴：不少城市出台了“以旧换新”补贴政策，对出售自有住房并购买新房的居民，给予一定的购房补贴或者税费减免。

1 锁定新房

郑州的曾女士通过小程序报名了当地住房“以旧换新”。她表示，根据流程，先进行资质审批，后进行旧房估价，消费者可以先看看报价能不能接受，再考虑是否选购新房。

资质审核时，让曾女士印象很深的是需要填写房屋竣工时间，即要求房龄不超过20年。“主要收的是120平方米以下的户型，旧房贷款必须结清，不考虑装修情况。”

北京的张先生也报名参加了商品住房“以旧换新”。他心仪的新房项目参与了活动，可以在还未卖出旧房的情况下，先锁定新房房源，从而免除了后顾之忧。这就是住房“以旧换新”和普通置换的最大区别。

具体而言，流行模式是购房者签订协议并缴纳订金后，中介机构将同步挂牌旧房并推广出售。例如，在北京，如果购房居民90天内旧房未成功出售，可无条件申请退还订金，退款时间不超过15天。

2 三种模式

住房“以旧换新”的实质，是为活跃二手房市场，带动新房市场销售，实现存量房和增量房的双向流动。

经梳理发现，当前住房“以旧换新”主要有三种模式，即帮卖、收旧和补贴，旨在通过缩短置换周期、降低置换成本、简化出售流程，提升市场交易热度。

其中，“帮卖”模式最为普遍，即房地产经纪机构与当地房地产开发企业合作，优先推广销售旧房。如旧房顺利售出，则可购买新房。“帮卖”模式的最大变数在于能否在约定期限内“卖旧”，“收旧”模式则无需经过置换流程。

“收旧”模式主要由政府牵头，通过国资平台等直接收购现有存量住房，用于保障性住房等。有些地方还将该模式与城中村改造、房票等政策结合。

此外，不少城市出台了“以旧换新”补贴政策，对出售自有住房并购买新房的居民，给予一定的购房补贴或者税费减免。

3 如何扩围

过去一年来，各地在推动住房“以旧换新”过程中，持续优化丰富政策，不同模式日渐融合，发挥出稳楼市增活力的积极作用。但在执行层面，还有一些待研究解决的问题。

例如，各地“帮卖”优化交易类政策频次最高，但实际效果在很大程度上取决于市场情况。又如，目前地方国企“收旧”模式整体规模尚小。

一位房产经纪人表示，执行政策时的最大问题是动力不足。“住房‘以旧换新’现在还处于提倡鼓励的阶段，缺少特别的政策支持。”

中指研究院政策研究总监陈文静认为，住房“以旧换新”规则扩围或将是各地政策优化的重要方向之一。如扩大收购旧房的物业类型、扩大可置换新房的范围、扩大收购旧房的区域等，甚至跨城收购旧房，强化大城市的集聚效应，为推动房地产市场止跌回稳持续注入新动能。

据中国青年报

延伸阅读

经过三年多的调整，2024年四季度，中国核心城市房地产成交量连续3个月回升，出现止跌回稳新趋势。2025年，这一向好势头能否持续，并向更多城市扩展？房价能否同步走稳？随着政策组合拳持续用力，今年楼市可能出现四大变化。

调控政策更加宽松

2024年年末召开的全国住房城乡建设工作会议将“持续用力推动房地产市场止跌回稳”置于今年重点工作之首。住建部明确指出，2025年要把“四个取消、四个降低、两个增加”各项存量政策和增量政策坚决落实到位。这意味着今年部分限制性政策将被逐步取消，购房门槛有望进一步降低。

中指研究院政策研究总监陈文静指出，当前涉及居民购房成本、购房门槛的房贷利率、交易税费、首付比例等需求端政策均已降至历史最宽松水平。在“持续用力推动房地产市场止跌回稳”的目标下，2025年中国核心城市限制性购房政策有望继续优化，例如：北京、上海、深圳等或继续优化限购等政策；各地降低房贷利率、降低交易税费等亦有空间。

现房销售占比更大

2024年，在中国商品住宅销售中，现房销售面积占比明显上升。国家统计局数据显示，2024年1—11月，中国商品住宅现房销售面积达1.91亿平方米，而同期全国商品住宅销售面积为7.22亿平方米，占比升至约26.5%。据机构统计，这一比例较2023年全年高7.73个百分点，较2020年低点时高16.31个百分点。2024年，尽管商品住宅整体销售同比下降，但现房销售持续保持较快增长。

业内专家认为，随着现房销售试点支持性政策不断加力，试

点范围持续扩大，在土拍阶段就明确实行现房销售的地块占比将持续增加。克而瑞研究中心称，2024年以来，全国至少30个省市发布推进现房销售试点相关文件。

热点城市房价或止跌

2024年，主要城市房价处于下行通道。不过随着供需矛盾缓解，2025年部分热点一二线城市房价有望率先止跌回稳。

官方数据显示，2024年11月份：70个大中城市中，17城新房价格环比上涨，较2024年10月份增加10城；10个城市二手住宅价格环比上涨，比2024年10月增加2个；热点城市房价率先回稳，当月上海、深圳、杭州、成都等城市一二手房价格环比均回升。克而瑞研究中心认为，目前行业正在大踏步进入新的平衡周期。若稳市场政策能持续发力，成交规模持续趋稳，预计2025年下半年核心城市房价有望全面止跌趋稳。

“好房子”供应或明显放量

2024年以来，市场上涌现不少更划算的“好房子”。随着部分城市出台计容面积新规，一些新房以“赠送”阳台等方式提升得房率。相当于消费者花同样的钱买到使用面积更大的房子。

不少房企已在试水第四代住宅项目。中指研究院认为，2025年，地方支持“好房子”建设的配套政策有望进一步落地，如供应更优质地块、优化容积率、减少配建等，给企业提供更大操作空间。根据中指近3万份调查数据，居民对“好房子”有诸多期待，如户型方面更加关注全明设计及灵活改造空间。这也一定程度上表明居民对改善居住条件依然有较大需求，未来伴随着更多“好房子”进入市场，改善性住房需求有望得到进一步释放。

据中新社

今年房地产市场或现四大变化

支持“好房子”建设配套政策有望进一步落地

多家车企定下今年目标，新势力销量翻倍成主流

“产品大年”将推出多款重要产品，已有多个品牌开始降价促销

随着2024年销量成绩单陆续出炉，多家汽车公司又公布了2025年的销量目标。

乘联会秘书长崔东树发文表示，按2024年政策基本延续来预测，2025年国内车市零售2340万辆，同比增长2%。多家汽车公司也公布了较为乐观的2025年销量目标，其中新势力品牌目标普遍同比翻倍。

去年接连两次完成年度目标，最终全年交付13.5万辆的小米汽车，今年的交付目标大幅提升至30万辆。岚图去年销量为8.57万辆，今年其年度销量目标

锁定为20万辆，将推出4款以上全新或改款车。蔚来CEO李斌也曾公开表示今年销量翻倍，按照去年22.2万辆的全年销量，今年蔚来的销量目标在44万辆左右。

零跑去年全年交付近30万辆，今年将冲击50万辆的目标，零跑董事长朱江明曾表示50万甚至是保底数字。上汽MG今年销量将达到18万辆，据第三方平台数据显示，2024年MG销量在7.36万辆。极氪2025年销售目标为32万辆，去年其全年交付22.21万辆。

部分自主品牌和国有汽车厂商也公布了年度销售目标，增长

幅度为10%至30%。

吉利2025年销量目标为271万辆，较2024年总销量增长约25%。去年吉利累计销量同比增长32%超217.65万辆，超额完成全年销量目标。广汽宣布今年销量目标为230万辆，此前广汽集团公告称，公司预计2024年汽车产销量分别为191.2万辆、200.3万辆，同比分别下降24.4%、20.1%。

长安和东风均将2025年销量目标定为300万辆，前者2024年销量为268万辆，相比之下东风想要完成2025的目标压力较大，去年1

至11月其销量为170.45万辆。

此外，去年一路猛进的比亚迪和鸿蒙智行未公布销量目标，前者去年实现了427.21万辆的销量，后者为44.50万辆。市场对比亚迪今年的销量预测普遍在550万辆左右。

值得注意的是，与新势力和传统厂商乐观的销量目标不同，外资品牌收紧了今年中国市场的销量预期。据此前报道，2025年奔驰、宝马的初步销量预测将继续有10%至15%的下调。前不久，保时捷也曾明确表示，计划在两年内削减约三分之一的经销商数量

至100家。市场份额受到冲击之下，适当收缩产销量可以避免豪华品牌更多损失。

另外，从产品规划上来看，2025年将是产品大年，已有多家汽车制造商计划在明年推出多款重要产品。不仅限于新势力和自主品牌，今年合资品牌的电动化车型也将陆续推出。

去年合资品牌已经加大攻势投入价格战与自主品牌争夺市场份额，今年这种竞争态势将会再度升级，目前已有多家汽车品牌开始了2025年的降价促销活动。

据界面新闻