

# 土拍与二手房双双遇冷 杭州房地产市场“秋意浓”

■本报记者 吴文婧  
见习记者 冯思婕

一夜入秋的可不止杭州的天气。近日，杭州第二次集中供地落下帷幕，超半数地块惨遭“流拍”，为杭州楼市再添一分秋意。就在开拍前一天，10宗“竞品质”地块因报名人数不足或报名不符合规定全部流拍，余下的21宗非竞品质地块中也有7宗因无人报名提前“流拍”。

至此，杭州第二次集中供地的31宗出让宅地最终仅成交14宗，总出让金额257.5亿元，较首批集中出让的成交金额1178.21亿元有明显落差。且相比首批集中出让时大量地块出现的高溢价情况，本批次的溢价率也相对较低，部分地块以底价成交；出现溢价的地块中，溢价率也大多在5%上下。

对于杭州本次土拍中部分土地遭房企放弃报名的现象，易居克瑞尔研究中心认为其背后或有三“大推手”：一是购地资金来源“五不得”，房企资金极大承压；二是远郊板块市场趋冷，房企调低市场预期，延后区域内拿地；三是竞品质地块配建要求高，但利润不高，更多房企选择观望。

与此同时，土拍市场的遇冷、房贷放款周期的变长、政策严控房价的决心都触动着购房群体紧绷的神经。数据显示，十一黄金周期间，杭州二手房成交量创出8年来新低。

## 超半数地块“流拍” 土拍市场交投趋淡

早在9月24日，杭州10宗竞品质地块就已提前宣告“因报名人数未达到要求”而全军覆没。这10宗竞品质地块的无人问津与其背

后严苛的销售限价，相对较高的品质门槛以及现房销售的硬性要求脱不开关系。

由于高要求、低利润、开发周期长等多重因素，竞品质地块的全军覆没算得上是意料之外、情理之中，而真正让市场“一夜入秋”的则是普通地块的终止出让。

这7宗终止出让的普通地块大致可分为两类：总价高、面积大的大型商住地块及远离中心城区的郊区地块。

拿总建面约67万方、起价超48亿元的良渚新城商住地为例，该地块精装限价2.71万元/平方米，并且要求配建多项服务设施，开发难度大、利润率低，且对拿地房企的资金实力要求较高；总建面约62万方、起价超93亿元的杭腾未来社区地块更是需要按照杭州城西科创大走廊全域未来社区相关建设要求建设，还要符合杭腾未来社区实施方案要求，且精装限价3.61万元/平方米，让一众房企眼馋也生畏。

而临安、富阳和钱塘区等远离中心城区宅地的流拍，也都面临着利润空间不足，或是配建面积大、建设要求高等问题。在资金链紧张、融资成本高企的当下，迫使房企弃卒保车，选择更有热度、盈利空间更大的地块。

“从土拍中看，房企拿地策略已经全面转向保守和稳健取向。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示，土拍遇冷背后的深层原因，主要是调控从资金端和销售端改变了房企的资金面，导致房企普遍存在流动性压力和资金链紧张。

“在目前销售去化大幅下降，而政策面并无根本性调整的情况下，各家房企以保障流动性为达到的保守取向必然导致对资本性开

支的压缩，土地市场交投趋淡则是自然而然的事情了，而土地流拍与溢价率下降必然也就常态化 and 普遍化了。”上述专家认为。

## 买卖双方观望情绪浓厚 二手房成交数据六连跌

与土拍市场同样冷清清的，还有杭州的二手房市场。

“金九银十”本该是推盘和销售旺季，但直到假期结束，杭州我爱我家白荡海门店的经纪人小郑才刚刚“开张”。

“上个月一套房都没卖出去，连底薪都快保不住了。”小郑告诉《证券日报》记者，在限贷、限购的政策严控下，买家与卖家进入了心理博弈期。“买家都是买涨不买跌，一但发现有二手房开始降价，都觉

得便宜了还能更便宜，纷纷降低心理价位，进入观望模式。但卖家大多认为限贷只是暂时的，若不是急用钱轻易不肯贱卖房产。”

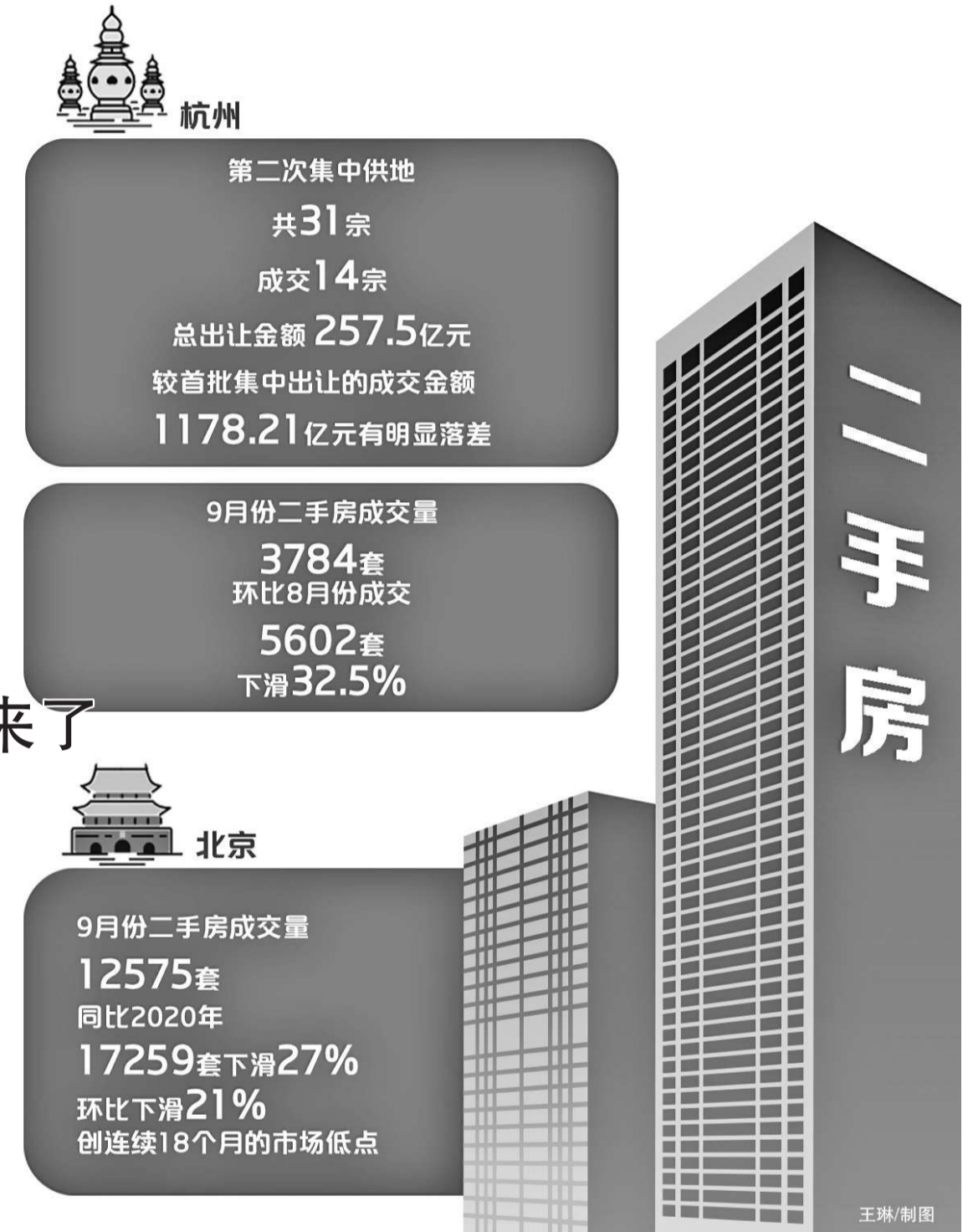
因此，尽管有部分房源试探性降价，愿意为之买单的人却之又少。“现在调控力度这么强，买家也很怕在山顶接盘。就像我这两个月卖出去的第一套房，即使卖家已经主动调低200万元挂牌价，还是被砍价近100万元才成交，双方还都觉得自己亏了。”小郑告诉记者。

据悉，小郑提到的这套房来自杭州主城区申花板块核心位置的“养云静舍”，以优美的新中式园林及建筑风格广受购房者追捧。今年年初，该小区多套二手房成交单价超9万元/平方米。小郑卖出去的这套130平方米的房产，年初

时的挂牌价也曾高达1300万元，尽管卖家近期调低至1100万元，最终仍被砍价一刀，连装修在内以1008万元成交，单价约7万元出头。

小郑和其客户的经历只是杭州二手房市场的一个缩影。中介被迫放假、买家预期一再降低、卖家轻易不愿降价、银行贷款受限放款周期较长，无不彰显着二手房市场的低迷冷清，交易急剧萎缩。

透明售房网数据显示，国庆长假期间，杭州二手房网签仅53套，其中住宅46套。同比去年“十一黄金周”成交的223套下降了76.2%，创过去8年以来成交量的新低；此外，9月份杭州二手房成交量3784套，环比8月份成交5602套下滑32.5%。至此，杭州二手房成交已六连跌。



# 北京二手房挂牌指导价来了 着急卖房者主动降价

■本报记者 彭妍

目前，全国已有多个城市出台了“二手房指导价”，“二手房指导价”将成为房产调控的标配。一线城市中，除广州、上海、深圳之外，近期北京也发布了海淀区试点二手房挂牌指导价的新政策。多名海淀区房产经纪人向《证券日报》记者证实了上述消息。

业内人士认为，此政策的出台不仅可以制约中介挂牌，减少中介炒高房价，也将促使北京二手房市场全面降温。此外，记者注意到，此次指导价格发布对于购房者和卖房者的影响也很大，不少着急卖房的业主自愿选择降价加速成交，而购房者则更多选择观望。

## 中介表示外网展示房源均按照指导价

据报道，北京市海淀区房地产经纪协会于近期发出行业自律倡议，号召中介机构共同抵制恶意竞争夺房源的行为。同时，海淀房协也发布了部分热点小区的二手房交易指导价，供中介机构参考，名单包含海淀29个重点小区，针对60平方米以下小户型、60-90平方米中户型以及90平方米以上大户型均给出了指导价。超过挂牌指导价1%的不让挂牌。

据了解，此次整顿旨在遏制个别中介机构为了抢房源，抬高售价扰乱二手房交易市场的恶性竞争行为，维护市场良性健康发展；通过指导价让过热区域的二手房市场回归理性，贯彻“房住不炒”和“稳地价、稳房价、稳预期”；针对恶意竞争、偏离指导价、报价过高等违规行为，在相关信息的真实性、合理性核实清楚前，将不对外发布相关信息、不提供委托代理服务。

多家房产中介公司均表示已收到相关通知，根据要求，对于海淀29个重点小区不符合指导价的房源已经在外网上进行了下架。

一名海淀区的房产经纪人对《证券日报》记者表示，规定于国庆节后执行，10月8日起，相关小

区新增房源的挂牌价不得超过指导价，不符合指导价条件的，不得接受登记委托。目前已挂牌的房源也需向海淀房协报备，超过指导价的房源亦不能继续挂牌。

“在接到相关通知以后，对于已挂牌的房源，我们已经主动联系且告知业主调整报价，不调整的不予外网展示，但不影响正常卖房、过户。”另一家海淀区某中介机构的销售人员对记者表示，以某小区为例，尽管目前有一百来套房源在售，但是在外网能展示出来的，只有十几套。

《证券日报》记者在中介机构的App以及某线上找房平台搜索时注意到，平台显示的房源挂牌价皆符合指导价。以上地东里小区为例，平台显示建筑面积在60平方米以下的挂牌价在13.73万元/平方米-13.89万元/平方米之间，而未在外网展示的同大小面积的房子最少在13.9万元/平方米以上。值得注意的是，在海淀区试点二手房挂牌指导价的新政策之前，上述户型在外网的挂牌价已达到了17万元/平方米左右，而目前的指导价只有13.9万元/平方米，相当于打了八折。

对此机制，中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》表示，主要有两个作用，首先是指导价格挂牌，特别是互联网挂牌，可以减少中介炒作，但不能完全抑制市场成交。其次，影响贷款，作为银行评估价格的标准，这个肯定有影响，相当于增加了首付，但其实影响也有限，主要针对贷款比较多的刚需影响大，对于改善型客户影响相对有限。

易居研究院智库中心研究总监张宏伟认为，类似机制下，相关房源的挂牌等情况会得到规范，同时市场交易等也明显会降温。至少目前看，二手房的价格泡沫会减少。

## 着急卖房者主动降价 购房者多选择观望

一名市场人士分析称，北京此次二手房指导价规定由海淀房协

区新增房源的挂牌价不得超过指导价，不符合指导价条件的，不得接受登记委托。目前已挂牌的房源也需向海淀房协报备，超过指导价的房源亦不能继续挂牌。

“在接到相关通知以后，对于已挂牌的房源，我们已经主动联系且告知业主调整报价，不调整的不予外网展示，但不影响正常卖房、过户。”另一家海淀区某中介机构的销售人员对记者表示，以某小区为例，尽管目前有一百来套房源在售，但是在外网能展示出来的，只有十几套。

《证券日报》记者在中介机构的App以及某线上找房平台搜索时注意到，平台显示的房源挂牌价皆符合指导价。以上地东里小区为例，平台显示建筑面积在60平方米以下的挂牌价在13.73万元/平方米-13.89万元/平方米之间，而未在外网展示的同大小面积的房子最少在13.9万元/平方米以上。值得注意的是，在海淀区试点二手房挂牌指导价的新政策之前，上述户型在外网的挂牌价已达到了17万元/平方米左右，而目前的指导价只有13.9万元/平方米，相当于打了八折。

对此机制，中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》表示，主要有两个作用，首先是指导价格挂牌，特别是互联网挂牌，可以减少中介炒作，但不能完全抑制市场成交。其次，影响贷款，作为银行评估价格的标准，这个肯定有影响，相当于增加了首付，但其实影响也有限，主要针对贷款比较多的刚需影响大，对于改善型客户影响相对有限。

易居研究院智库中心研究总监张宏伟认为，类似机制下，相关房源的挂牌等情况会得到规范，同时市场交易等也明显会降温。至少目前看，二手房的价格泡沫会减少。

## 着急卖房者主动降价 购房者多选择观望

一名市场人士分析称，北京此次二手房指导价规定由海淀房协

价差距较大时，很多买房者就会观望，这种观望会降低房地产交投活跃度，从而使得急切脱手的业主主动降低报价。当然，成交下降还因为二手房指导价配套一些政策，比如房贷按揭放款速度减慢。这也意味着，如果客户虚假报价，往往会在房贷比例上吃亏，需要有较高的自付比例。这也使得二手房指导价实际上成为压制炒房的重要手段。

“今年上半年，我的房子报价950万元还有看房的，也有人出价930万元，当时犹豫没卖，现在几乎没什么人来看房，最高报价也只有870万元。”一位已将名下二手房挂牌近一年的张女士向《证券日报》记者介绍。

张女士的困扰并不是个例。不少业主均表示，能明显感觉到二手房市场有所降温。

对于购房者而言，由于价格波动较大，而且放贷周期长，很多人选择了观望或者转向新房项目。某中介人员对记者表示，“未来房价可能还会下降”。

## 未来房地产市场 降温态势将持续

二手房指导价正成为楼市调控的常态化手段。

今年以来，全国多地陆续设立二手房指导价机制。从各地建立的机制看，主要瞄准房价涨幅较大的热点区域、热点小区。目前来看，这些机制对当地二手房价格的

降温作用明显。尤其是今年最早实施二手房指导价的深圳。8月份深圳二手住宅成交量仅2043套，同比下跌超80%，创下近10年新低。同时，8月份深圳二手房价格环比下降0.4%，继5月份后已连续4个月环比下跌。

业内专家也表示，二手房成交参差价机制，对于楼市最直接的影响就是二手房交易量下跌。在盘和林看来，二手房指导价会让当前北京楼市交易区域冷静，成交减少，同时成交价格会有下降，尤其是当前，北京学区改革，学区房本身具有一些不确定性，所以指导价会让房地产市场有所降温。

张大伟表示，北京二手房市场全面降温，除了二手房指导价带来的影响之外，与三季度的房贷收紧不无关系。其实，没有指导价的小区的房价也在下降。

中原地产研究中心统计数据表示，9月份一线城市二手房数据全线暴跌，整体数据已经是最近多年来的历史新低：北京二手房市场9月份成交量只有12575套，相比2020年的17259套下调27%，环比下调21%，创造连续18个月的市场最低点。

对未来市场走向，业内专家预计，随着部分热点区域如海淀区二手房指导价机制的逐步落实，对于“学区溢价”过高的地区，价格或将出现下调，北京小区成交量将继续下行，未来房价将更趋于稳定。

# 价格战休兵止戈？ 快递业将进入比拼新阶段

■本报记者 李勇

已持续多年的快递价格战或将宣告终结。《证券日报》记者注意到，继9月初多家快递企业提出增加派费，每单上调1角钱后，9月末，数家快递公司又正式宣布，自10月份起对快递服务价格进行规范。

“增加派费、规范价格，其实就是提价，只是换了个说法。”某不愿具名的快递业内人士向记者表示：“以前大家都觉得快递的价格只可以降不能涨，但随着相关监管政策的落实，市场对行业的预期正在改变。”

而对于快递业近期出现的新变化，快递物流专家、上海交通邮政快递专委会副主任赵小敏表示，快递单一价格战模式(即1.0版)已宣告结束，快递业高质量发展已经成为各利益相关方的共识。

## 多家公司上调终端派费

“涨了，的确是涨了，一单给涨了一角钱。”日前，沈阳多位快递小哥都向记者确认了派费上涨的情况。不过也有一位小哥表示，自9月份就已经上调了派费，但因为中转费也上调了，网点负责人跟他们商量，上调的派费就不给到个人。不过这位小哥认为，无论如何，上调派费，对于他们都是一件好事。

“公司宣布自2021年9月1日起全网派费每件上调0.1元，并要求各加盟商不得随意截留，切实提高全网业务员的投递报酬。”圆通速递相关人士告诉记者，目前公司已按上述标准执行，并对网络落实情况进行检查。

该圆通速递人士表示，此次派费上调，将有利于切实提高末端业务员的投递报酬，有助于维护公司末端网点和业务员的稳定，助力公司整体提升服务质量，改善客户服务体验，一定程度上对公司的经营、利润产生积极影响。

“各家都上调0.1元之后，这部分钱既不由快递公司承担，也不由加盟商承担，而是由客户承担，相当于涨价了。”前述不愿具名的快递业内人士表示，派费上调并不会给公司带来成本增加。同时，对于公司来讲，可能还省掉了以前需要给基层网点的一些补贴。

除了派费上调，记者注意到，为进一步降低网点经营负担，维护快递员群体权益，圆通速递还宣布自10月1日起，针对加盟商及末端网点的升级投诉、虚假签收、及时揽收等考核项目进行调减优化，为网络减负赋能。

## 价格战时代或将终结

据国家邮政局统计数据，今年1月份-8月份，我国快递服务企业业务量累计完成673.2亿件，同比增长40.1%。其中8月份单月完成业务量89.92亿件。也就是说，按目前业务量增速，预计不到10月末，今年的累计业务量就将超越去年全年。

不过，在业务量同比大增的同时，今年前8个月，我国快递服务企业业务收入累计完成6509.4亿元，同比增长23.4%，远低于业务量的增速水平。

“业务额跟不上业务量的增速，主要是‘价格战’的激烈竞争下，各家公司单票收入一直在降。”不过，上述快递业内人士亦认为，这一势头自今年下半年已经有所好转，毕竟成本下降空间也是有限的，光拼价格，不利于行业的健康发展。

国家邮政局发布的关于2021年上半年行业经济运行情况的通报显示，今年上半年，快递价格低位运行，快递整体平均单价为9.8元，同比下降13.1%。但6月份当月，同城、异地和国际平均单价环比分别提高0.11元、0.16元和1.9元，其中异地单价反弹明显，环比提高2.8%，快递平均单价下行势头有所遏制。

此外，据多家快递物流上市公司披露的业务数据，自5月份以来，单票收入价格也呈现企稳或回升的势头，其中圆通速递8月份单票收入2.13元，较去年同比增长1.03%。韵达股份今年6月份至8月份的单票收入也在逐月提升。盘古智库高级研究员江瀚认为，多家公司集体对价格进行规范，无疑是各方退出价格战最好的“台阶”。

## 行业发展进入新阶段

对于快递行业近期的派费上调和价格规范，海南经贸职业技术学院特聘教授张修志在接受记者采访时表示：“快递业上调派费并规范价格是应对快递业成本上升压力的举措；是落实今年7月份七部门联合印发的《关于做好快递员群体合法权益保障工作的意见》，提高快递员劳动报酬的举措；也意味快递企业意识到合理的价格水平是快递业高质量发展发展的基础。”

江瀚认为，对于产业各参与方来说，可以让大家以一个相对体面的形式退出价格战，从而让市场进入一个相对平衡的状态；对于基层网络，将有可能让其从以前被疯狂压榨的环境中解放出来，快递小哥无疑是最受益的一方；对于整个快递产业，价格规范意味着快递业发展将进入一个更加成熟的阶段。

不搞“价格战”了下一步到底该怎么竞争？快递服务到底该如何提高标准？快递产业到底该如何进一步优化成本？

对于这些问题，江瀚认为，价格战画上休止符，各方比拼的就是服务了，如何能够在服务上取得优势，无疑是高度同质化快递市场最大的难题所在。而价格战结束，成本的压力并没有真正解除，后续如何进一步利用科技手段降低成本、提高效率，仍是急迫的问题。

看懂研究院经济学者王赤坤认为，无论从相关政策，还是市场情况看，中国的快递业都已经过了高速发展期，行业发展红利逐渐消失，市场不但要与同行激烈竞争，还要与员工及合作伙伴博弈，同时还要适应相应的监管政策，快递行业躺赢时代结束，企业需要更尽心地去做运营。

但王赤坤也认为，在行业红利减弱、竞争激烈的背景下，单靠运营难以显著推动主营业务增长，故此，快递公司纷纷在战略层面展开角逐，多元产品升级、多元创业和多元并购，有的甚至尝试跨界、转型。