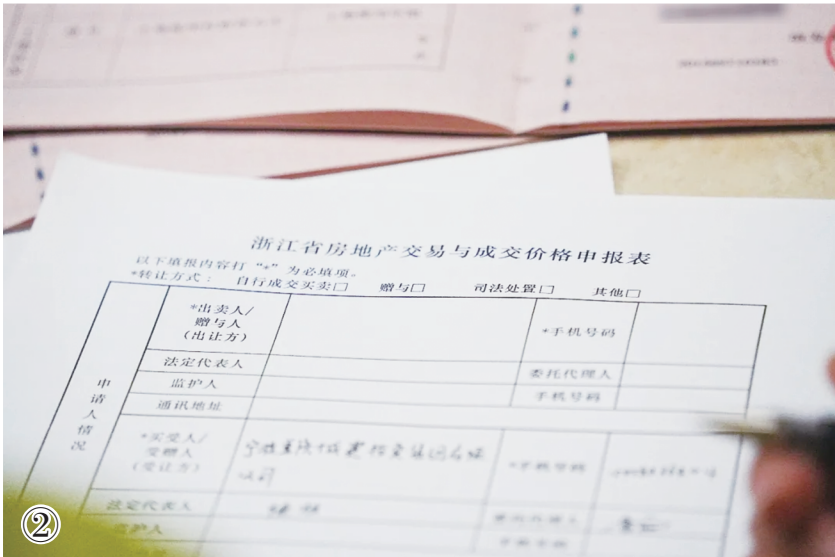




# 住房“以旧换新”2.0版

## 在长三角,同样的政策走出了截然不同的曲线,但归根结底是要让居民有获得感

本报记者 刘畅 朱凌君



①诸暨一对老夫妻在工作人员的陪同下,办理商品住宅“以旧换新”旧房过户手续。  
②图为浙江省房地产交易与成交价格申报表。  
③宁波市商品住房“以旧换新”工作组上门服务。

均 资料照片

过去两三年,商品住房“以旧换新”在长三角,成为反复被提起的高频词。  
从南京到无锡,从湖州到宁波,从苏州到上海,政策接连推出,模式也不断翻新:有国企收购,有中介代卖,有“房票+补贴”,也有“旧房评估价直接抵新房款”。有的地方报名人数火爆,名额靠抢;有的地方推了一年多,成交仍是个位数。  
同样一项政策,走出了截然不同的曲线。这背后,是房地产市场深度调整中,地方政府、国企、房企与居民之间一场复杂的博弈。早期的“以旧换新”,以去库存为目标,通过集中收购和补贴快速启动。现在,它正在进入2.0阶段,更比拼流程设计、资金安排和旧房处置能力。  
如何写好“以旧换新”的下半篇文章,值得思考。

### 互相学习,不断迭代

2025年8月,宁波市住建局相关负责人带队去了3个地方:浙江湖州、湖南长沙、山东青岛,专门学习商品住房“以旧换新”怎么做。  
在青岛住建局会议室里,双方一聊就是两个小时。回来没多久,9月5日,宁波就启动了商品住房“以旧换新”活动。半年多时间,学习考察回来的宁波,已将活动推进得有声有色。  
今年2月,宁波11地同步官宣宁波市商品住房“以旧换新”2026版(第三期)活动正式启动。商品住房“以旧换新”不仅被写入2026年宁波市政府工作报告,而且“迭代扩面”,拓展到全市域。截至4月19日,线上意向申请提交8378人,其中审核通过7316人,旧房总数共1588套。  
此时此刻,恰如彼时彼刻。今年4月17日,山东济南市住建局、财政局和济南城市发展集团的调研人员也坐进了宁波住建局的会议室里。大家关心的问题都很直接:收旧主体资金怎么筹措?与新的销售主体如何结算?政府怎么给补贴?资金规模如何?宁波也没藏着掖着,一一交了底。  
宁波的做法并不是一开始就这么顺利。

最初,活动限定在宁波市辖6个区,旧房要求建于2005年之前、面积在120平方米以下,由国企宁波城投置业负责收旧。采取纯线下报名方式,因为当时判断,目标人群以老年人居多,线上操作可能存在障碍。  
7个报名登记日内,登记点咨询人数达到9000余人,实际完成登记3175组,联审通过3086组,相比计划收购的500套名额,热度远超预期。到11月底,城投置业又加收500套旧房,通过摇号、多子女优先等方式筛选,最终完成748套旧房过户。  
但问题也随之暴露。一个是周期太长,整个流程走下来往往要几个月;另一个是旧房评估排在新房认购前,不少人只是来“蹭评估”,并没有真正换房的打算。  
今年,宁波对流程做了调整:先选新房,再评估旧房。如果对评估结果不满意,可以退还新房定金。“凑热闹的人少了,来的基本都是较迫切的客户。”鄞州区一家楼盘销售人员说。与此同时,报名方式也转向线上。宁波市住建局住房保障处处长徐峰表示,通过“浙里办”App报名要人脸识别、实名认证,便于掌握真实需求,整体周期也大幅压缩,最快30天内就能完成“换新”。

浙江诸暨也有类似的调整过程。2024年11月,诸暨推出首期房屋“以旧换新”活动,计划完成200套。在此之前,当地专程去河南郑州、江苏江阴、江苏海安、浙江丽水等地考察,发现各地做法不一样,效果差别也不小。诸暨选择“房票+换购券”模式。旧房先评估,再根据评估价值确定房票金额,同时按房票金额的10%发放换购券,最高不超过10万元,两者叠加后可直接抵扣新房房款。  
首期200套名额很快报满,成交率却不算高。诸暨市商品住房“以旧换新”活动负责人徐凌云和同事复盘,发现几个关键问题:选房时间偏短(限定30天),约30%的人因此放弃;部分人因老房和新房差价较大也选择放弃。“还有一户人家,老房子是107平方米,超出了100平方米的收旧限制。他还特意来找我们,问能不能按100平方米来算。但我们肯定不能打破规定。”徐凌云印象深刻。有三四成的旧房都卡在“面积超出”这

一点上。  
从第二期起,诸暨很快调整政策:扩大旧房适用区域,面积上限从100平方米放宽到144平方米;增加宣传渠道,延长报名和选房时间;同时增加“二换一”“多换一”等选项。限制一松,市场接受度明显提高。第二期原定300套,最后扩充到近400套才满足需求;第三期推出500套名额也顺利成交。

宁波曾向湖州学习,而湖州最早也是从湖州、昆山等地取经。去年初,负责落实政策的湖州城市集团下属房总集团先做了一轮问卷走访,问得很直接:你能接受什么价位?最想换到哪个区域?换房时最犹豫的是什么?  
摸出来的结果很清楚,大家最在意的无非两个问题:旧房值多少钱,新房选择多不多。针对这两点,湖州的解决办法是,一方面通过公开摇号选出的3家评估机构给出平均值,并把评估价格统一公布;另一方面,拿出14000多套新房源供选择,还把一些热门房源也放了进去。两期下来,湖州共有1143人次申请,收旧679套,新房去化513套。

房总集团相关负责人何蕾分析原因:湖州属于中小城市,人口相对较少,整个主城区区域发展较为均衡,所以“收旧”“换新”价差不算大,14000套可选房源也足以满足申请人的需求。“每个城市要契合自己的特色,需要根据城市能级来‘一城一策’。”她说。

### 多方博弈,要算大账

70岁的倪金义和妻子,在湖州红丰新村一套82平方米的老房子里住了40年。房子建于1984年,“冬天有3个月晒不到太阳”。老两口年纪大了,爬楼越来越吃力。房子格局也老旧,“厨房长长一条”“里面房间要通过当中房间进去”。  
“按照目前的市场行情,旧房难以卖出满意的价格。”倪金义很清楚,周围类似的老房子都不好出手。去年7月,在“收旧”“换新”价差不算大的消息,第一时间帮父母报了名。  
评估结果出来后,全家人都很满意:每平方米9200元,总价70多万元。于是,他们用这笔钱再加贷款,换了一套130平方米的电梯洋房。现在房子装修已近半,预计下半年入住。  
34岁的装饰公司项目经理汪建安也参与了“以旧换新”。一家五口挤在不到70平方米的楼梯房里,早就想换房。但旧房让中介挂了半年,带着寥寥,“价格一直往下掉”。  
去年10月,中介告诉汪建安“以旧换新”的消息,他马上报了名,没想到评估价格比预期还高。最终,汪建安换了一套141平方米的四房,周边配套也方便,让他连声称赞。



同样一项政策,走出了截然不同的曲线。这背后,是房地产市场深度调整中,地方政府、国企、房企与居民之间的复杂“博弈”

早期的“以旧换新”,以去库存为目标,通过集中收购和补贴快速启动。现在,它正在进入2.0阶段,更比拼流程设计、资金安排和旧房处置能力

目前来看,部分城市的旧房评估价格略高于二手房成交价,也有城市通过政府补贴的方式给居民让利,归根结底都是为了稳定二手房价格市场,同时激发居民们“换新”的热情。  
不过,不是所有人都愿意“上车”。也有地方开展了相关活动,一年下来,成交量为0,因为新房选择很有限,老百姓不买账。还有的城市,在旧房收购时设置了一些门槛,初衷是提升房源质量,但效果并不好,一期活动下来,成交寥寥。  
另一边,作为收购主体的国企,也在算自己的账。  
在宁波,第三期活动的收购主体从之前的市级国企,变为由各区(县、市)的11家国企承接。据统计,大约有29%的购房者都是跨区置换。为了不让收购主体感到跨区置换不划算,也为了激发大家的积极性,在宁波的方案中,“换新”成功的新房楼盘主体需要给国企收购主体一次性2%的佣金,同时,新房所属地区一级政府需要给予旧房收购主体每年1%的收购款贴息,连续5年,以实现跨区资金平衡。  
即便如此,在具体执行层面,麻烦也不少。  
旧房当然是越完好越好,但现实里很难做到。宁波鄞州区收购的170多套旧房中,80多套都存在漏水等问题。“漏水这种小问题是可以接受的。如果因为这个不收,那将近一半都进不来,影响太大了。”鄞州区收购主体鄞开集团相关负责人俞杰说。  
产权问题更麻烦。有的旧房报名时系统显示是5楼、58平方米,俞杰到现场一看,实际在3楼,房产证上只有38平方米。类似的产权瑕疵,只能在推进过程中一点点摸出来,再和相关部门逐项核实、修正。他开玩笑说:“这两个月天天爬5楼,人都瘦了不少”。  
对国企而言,这笔账其实并不好算。“小账算不过来。”多位被采访对象如此表示,“以旧换新”更重要的是“算大账”。  
以诸暨为例,截至目前,诸暨前三期活动共吸引1545户报名,带动新建商品住宅销售660套,兑付“房票+购房券”资金6.5亿元,新房销售金额达14.4亿元。其中,激活换房人自有资金7.9亿元,实现税收约9700万元,带动家装市场消费2.83亿元。  
“国有企业和财政出了6.5亿元的资金,按揭购房最高不超过10万元1套补助,财政实际共支出5750万元,就带来上述的销售、税收和家装市场的消费。而国有公司虽然支付了收购资金,

但也得到了旧房资产,而不是像其他的购房补贴,钱补出去了除了带动销售却没有回收的资产。”诸暨市住建局工作人员如此算账。  
当然,“以旧换新”的效果,更在于增强对整个房地产市场的信心。  
在宁波,近几个月二手房挂牌量有所下降。有业内人士表示,业主惜售或减少议价空间的案例呈增长态势。  
同时,新房去化成效明显。在宁波,参与“以旧换新”活动的新房房源,从一期、二期的115个楼盘、1.7万套,增至三期的185个楼盘、3.2万套,一度低迷的新房销售被激活。  
房企的态度也发生了变化——“头部企业都主动来报名。”一家宁波鄞州区某新盘销售人员向记者表示,活动开始前每个月大概有20套交易量,3月光是通过“以旧换新”售出的新房就有93套。  
更关键的是“锁定效应”,截至4月19日,宁波市已有1516套新房被意向金锁定。这相当于告诉市场上的其他买家:“好房子不多了,有人抢。”“你喜欢的房子,有5个人都等着,再想想也不差这个钱,就不犹豫了。”该销售人员透露。  
此外,“以旧换新”还带来了土拍市场的回暖。3月,宁波6宗涉宅用地全部成功出让,覆盖鄞州、海曙、高新区等核心板块,总金额约51.5亿元。

### 写好“下半篇文章”

但是,旧房收购后怎么办?这是商品住房“以旧换新”最大的难点。  
眼下最常见的做法是返租。新房有的是现房,有的现房也需要装修,很多人换了房,还是住在原来的房子里。汪建安的想法简单直接:“不用搬家,租金还比市场价低一点。”目前,多地在旧房评估时要求同时出具租金报告,方便后续操作,多数城市返租比例均超过一半。  
用作保障性住房也是主流思路。湖州计划对收购的旧房统一装修、集中管理运营并用作保障性租赁住房。蒋翼斌专门提到一个数据,诸暨“有900多户在等保障房”,需求比较旺盛,与此同时,他们也在考虑做民宿,诸暨部分地区旅游资源不错,收上来的老房子改造成民宿,也是一笔收入,但还需要文旅等多个部门配合,目前仍在探索中。  
当然,也可以进行市场化租赁。对宁波一期、二期的一些优质房源,国企选择自营,在简单微改造(如换智能门

锁、远程电表)后出租,有的房源则打包给专业中介代管。宁波是人口净流入城市,每年净流入约8万人,“所以出租有市场”。湖州也正在探索根据市场需求,针对90后、00后等特殊人群提供类似“酒店式管理”的短租服务。  
未来出售也在考虑范围内。“国企最大的优势就是以时间换空间。”一地国企收购主体相关负责人表示,如果未来二手房市场持续回暖,也可以继续出售。用他的话说,“最终是租赁、出售两条腿走路”,具体要看市场走向。  
3月,各地楼市迎来一波小阳春。在这样的背景下,很多地方正在考虑下一步怎么走。  
在前几期收房过程中,诸暨发现一些小区内部“以旧换新”需求特别集中,一栋楼里可能就有七八套房子都被国企收进来了。产权一集中,很多以前做不了的事,例如老旧小区加装电梯,甚至原拆原建等,都有了操作空间。  
湖州也在密切关注居民的各种诉求,同时借鉴各地“以旧换新”成功经验和做法,充分考虑企业自身实力和市场需求,坚持边实施、边评估、边研判的工作思路,在实践中及时跟踪政策落地效果并动态优化方案。

宁波市住建局副局长袁布军告诉记者,鉴于当前活动参与火爆,宁波正在考虑加收或适时启动新一轮次的商品住房“以旧换新”活动。在他看来,商品住房“以旧换新”可以作为一个市场调节工具,灵活运用,未来将更加聚焦于新房去化需求更大的区域推行。  
上海易居房地产研究院副院长严跃进提醒,商品住房“以旧换新”并非万能解药,其复制推广必须严格区分城市能级,更适合作为市场失灵期的短期干预工具。“若要实现长期化,必须完成角色的根本转换——从‘救市者’转变为专业的‘城市资产运营商’。只有建立起成熟的运营能力和REITs退出渠道,使收购行为为本身能产生商业回报,该模式才可能实现市场化长期运作。”严跃进说。  
在长三角,商品住房“以旧换新”已走出多条路径。但归根结底,是要让居民有获得感。倪金义搬进了电梯洋房,汪建安换来了大四房和好配套。“还是要抓住机会。”倪金义说。  
这句话,或许是对这项政策最好的注脚。