

深圳市房地产中介行业

SHENZHEN REAL ESTATE INTERMEDIARY INDUSTRY QUARTERLY REPORT

—季报—

(二〇二一年第一季度)

内容概要

2021 年注定是深圳房地产市场发展历程中不平常的一年。从一开年以来的一系列楼市监管举措如 1 月 24 日发布的《深圳市住房和建设局关于进一步加强我市商品住房购房资格审查和管理的通知》，再到 2·8 新政（2 月 8 日发布的《关于建立二手住房成交参考价格发布机制的通知》），我们可以清晰地看出，在“房住不炒”原则地指导下，“**稳房价、严监管、稳预期**”无疑将是我市今后房地产市场管理的三大主基调。

第一部分：第一季度房地产中介服务状况报告

第一季度深圳市房地产中介协会（以下简称“深房中协”）受理行业投诉 40 宗，环比上升 5.3%，同比去年一季度 28 宗则上升 42.8%；全行业平均投诉率（深房中协受理的投诉量与实际二手房网签量的累积投诉比例）2021 年第一季度每千单投诉达 2.25 宗，同比 2020 年同期以及环比 2019 年第四季度，出现了一定程度的上涨；第一季度交易信息纠纷成为投诉高发问题，资金纠纷次之。

第二部分：第一季度个人会员权益保护状况

第一季度，深房中协共接到个人会员维权申请 17 宗，正在协调处理中的 2 宗，14 宗均已将律师意见回复申请人，另外 1 宗经与业主协商，业主支付中介方 20000 元佣金，中介方开据了相关发票，达成和解。截至目前，深房中协已协助个人会员累计追回佣金达到 705750.55 元。

从维权数量上看，第一季度，个人会员的维权申请总量较

上一季度所有增加，但与 2020 年第三季度相比基本持平。本季度跳单申请数量为 9 单，处于较高位置，而欠佣相关申请量较之前两季度占维权申请总量比例则有所降低。

第三部分：第一季度行业与市场总体状况

行业方面，截至 2021 年 4 月 1 日，我市总备案机构 2893 家，备案分支机构（地铺）3731 间，个人会员 66151 人（其中星级人员 48144 人）。

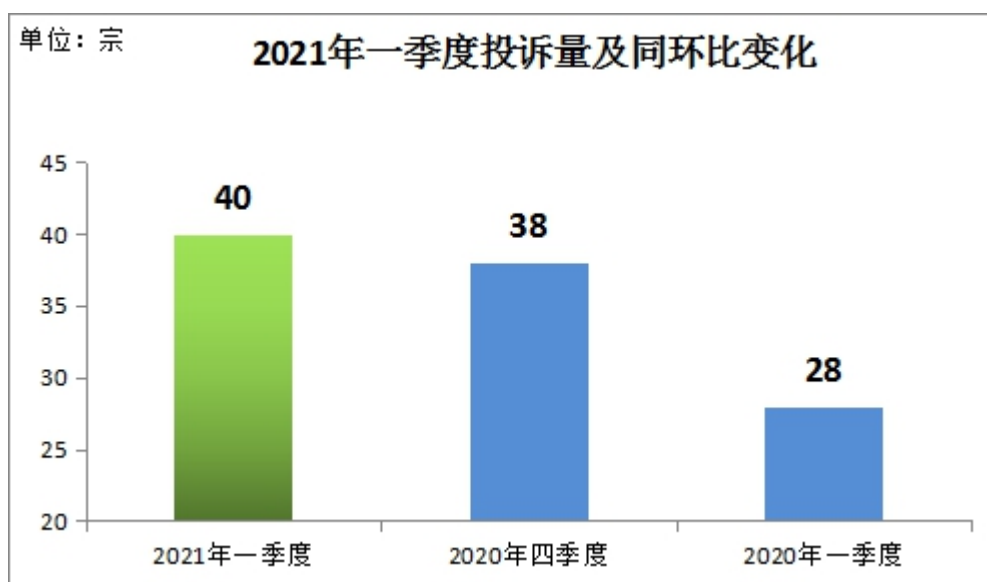
市场方面，2021 年第一季度二手房网签（含自助）单量 19112 套，环比下降 34.7%，同比下降 12.3%。随着 2·8 新政的持续影响，第一季度二手房市场降温明显。当前市场买卖双方观望情绪浓厚，随着政策配套的金融辅助政策逐渐明朗，部分业主心态有所松动，预计市场博弈还将持续。

第一部分：深房中协 2021 年第一季度房地产中介服务状况报告

说明：本报告所统计投诉量指深房中协收到消费者/行业对房地产中介机构、人员的投诉及涉及纠纷调解案件，非实际查实房地产中介机构、人员违规宗数。

一、总体情况

（一）第一季度投诉量投诉率迎来阶段性上升态势

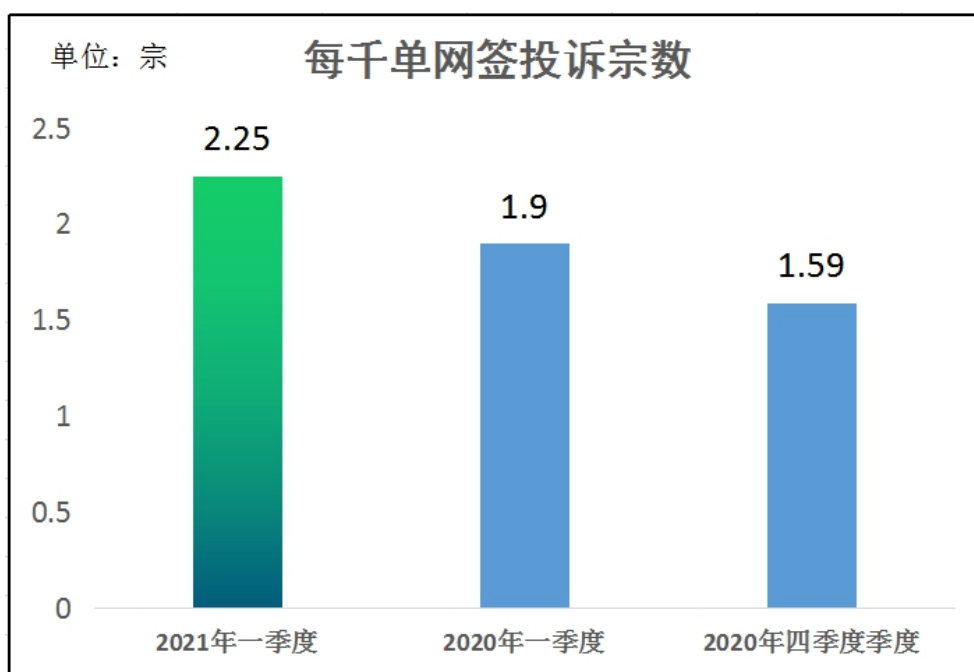


（数据来源：深房中协标准指数）

第一季度深房中协受理行业投诉 40 宗，环比上升 5.3%，同比上升 42.8%。环比上升主要有两方面原因，一是 2021 年 1 月网签量这个绝对值较高，会在一定程度上助推投诉量升高；另一方面，就是 2·8 新政导致新政节点前后交易成本以及买卖双方预期的变化，短期内造成交易纠纷有所升高。这一特征与此前深圳历次调控政策发布后，短期内市场波动与行业投诉量升高的态势基本一致。而同比上升，则主要原因为 2020 年

第一季度受疫情影响，业务较长时间停滞，致使第一季度受理投诉量相对较少。

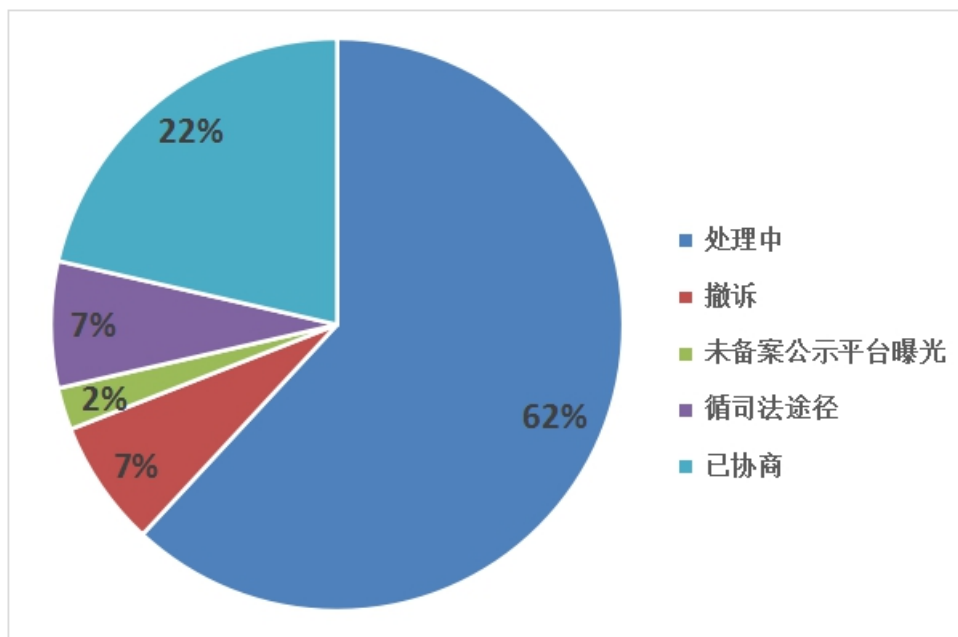
从全行业平均投诉率（深房中协受理的投诉量与实际二手房网签量的累积投诉比例）看，2021年第一季度每千单投诉达2.25宗，同比2020年同期以及环比2019年四季度，出现了一定程度的上涨。但总体而言，随着市场逐渐适应新政环境，以及二手房市场已开始步入较长“横盘”周期，行业投诉量与投诉率在二季度或将迎来下滑。



（数据来源：深房中协标准指数）

（二）协调办结率近四成

2021年第一季度投诉处理情况



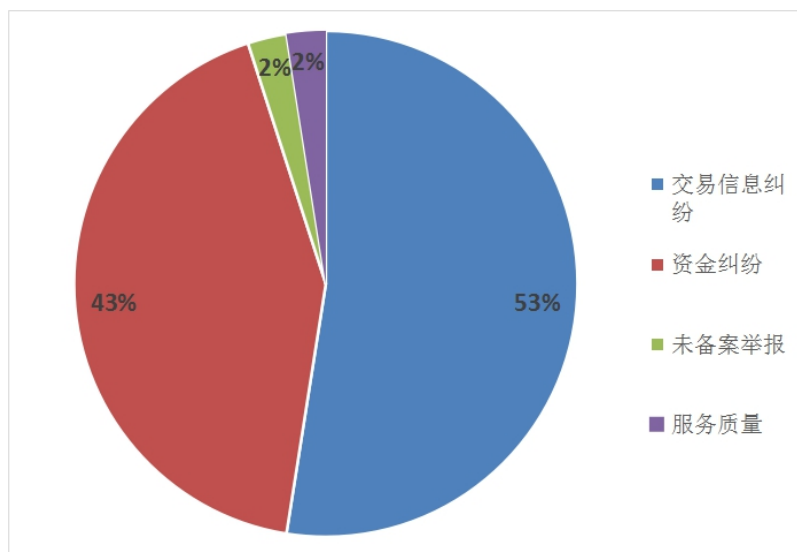
（数据来源：深房中协标准指数）

第一季度仍有跟进处理中的投诉占比 62%（包含补充投诉材料中、调解中等），由深房中协居中调解、化解矛盾的占比 22%，存在民事责任问题建议交由司法诉讼方式裁决的占比 7%，另有 2%投诉在调查中发现存在未备案机构违规从业，目前已被未备案公示曝光。

二、具体特征表现

（一）投诉高发点仍集中在“交易信息纠纷”、“资金纠纷”

2021 年第一季度投诉类型



(数据来源：深房中协标准指数)

第一季度交易信息纠纷成为投诉高发问题，资金纠纷次之。

1. 交易信息纠纷占比 53%

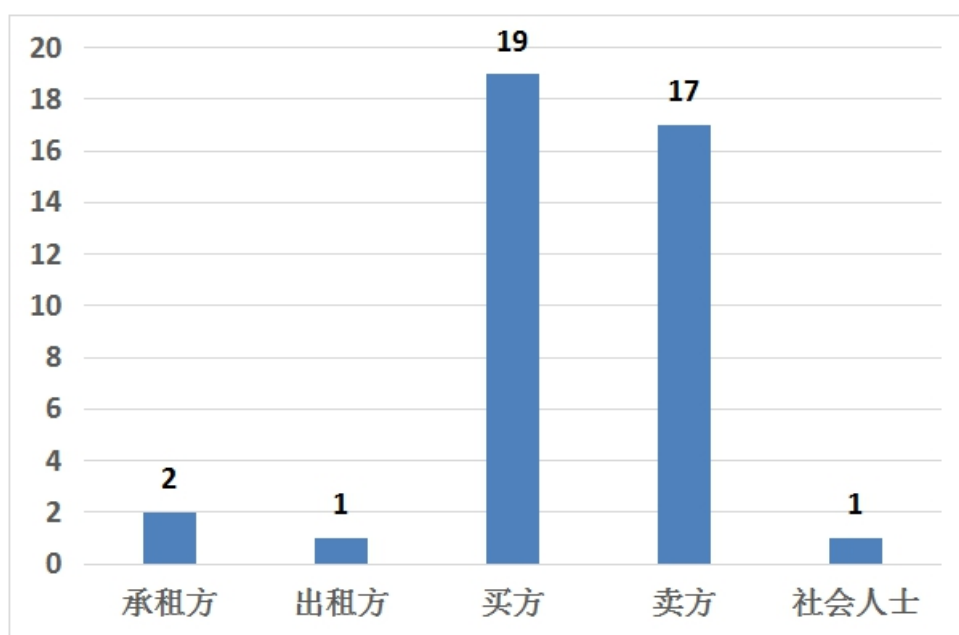
主要是因为二手房交易流程复杂，涉及税费，学位，户口，装修乃至婚姻关系，家庭成员财产状况等多方面信息。另外，包含了房源广告发布问题，交易流程不透明、难透明一直是二手房交易纠纷多发的主要原因之一。且第一季度受 2·8 新政影响，由于政策对贷款及市场预期产生了影响，部分客户资金压力增大，有退单的诉求。当通过友好协商无法达成，通过法律途径解决无望时，往往将矛头对准中介行业，放大服务瑕疵（如合同签订），以自媒体曝光、向监管部门投诉等方式，企图逼迫中介机构帮助达成解约目的，从而引起相应交易纠纷或行业投诉多发。

2. 资金纠纷占比 43%

资金纠纷主要为收费项目不明晰、代理一手房项目业务员承诺返佣后未兑现、定金纠纷（双方就定金托管后放款条件认定存在争议等）所导致，需要房地产中介方、消费者进一步提高契约意识。涉及收费事项均应明确服务项目、内容、流程和完成标准，并落实到书面，从而固定交易各方的权责义务关系，减少由于履约意识不强导致纠纷。

（二）买卖双方均是投诉高发群体

2021年第一季度投诉人身份

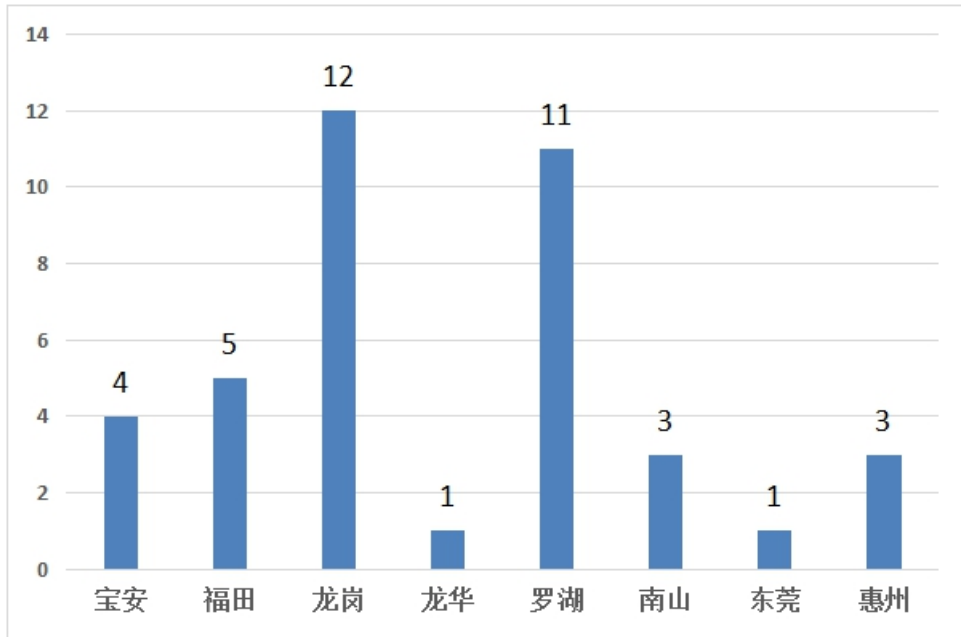


（数据来源：深房中协标准指数）

综合上图，目前深圳二手房在房地产市场中仍处主导地位大宗交易下，流程复杂，交易时间跨度大，导致的纠纷发生率较租赁业务高。其中买方投诉占总量47.5%；卖方其次，占总量42.5%。

（三）罗湖、龙岗两区投诉高发需关注

2021年第一季度各区投诉情况



(注：大鹏新区列入龙岗区域合并统计；光明新区列入宝安区域合并统计。)

(数据来源：深房中协标准指数)

宝安、福田、龙岗、龙华、南山、光明等区都为我市二手房交易较为频繁的地区，值得注意的是罗湖区、龙岗区在本季度投诉量明显较高，分别为11宗跟12宗，多集中在例如未尽沟通等交易信息纠纷及资金纠纷等。事实上，上述两个区域的二手房流转率都相对较高、交易相对频繁，在此，深房中协提醒各机构在为消费者提供居间服务时，要规范自身业务行为、切实履行居间服务，严禁虚假承诺，共同维护房地产市场正常秩序和长远利益。

三、进一步规范行业、发布相关通知

(一) 要求我市房地产中介机构经营场所统一使用“行业监管重要信息公示栏”模板

根据《深圳市房地产市场监管办法》第三十二条，房地产经纪机构应当在其经营场所公示相关必要信息。为保障二手房

交易各方合法权益，同时提高房地产中介对外服务专业形象，深房中协自律专业委员会2021年第一次会议审议决定，我市房地产中介机构经营场所统一使用“行业监管重要信息公示栏”模板，要求全市房地产中介机构按本通知要求于2021年6月30日前在机构及分支机构营业现场醒目位置公示。

各房地产中介机构及人员应持续坚持以专业、客观的角度向消费者如实报告交易事项，通过交易、流程、人员三个方面的规范去实现自身的价值，使二手房交易更加公开透明，保持低投诉率、高专业度的房地产中介形象。

（二）发布《关于审慎选择房地产中介机构及人员提供居间服务的郑重提示》

近期，市场上发现有曾经从事房地产中介业务人员利用自媒体微信公众号等传播渠道，摇身一变为“地产专家”，吸纳“粉丝”建立微信群，通过非正规房地产中介机构、人员开展涉嫌“炒房”、“跳单”等擦边球活动，或对消费者的二手房交易安全产生风险。深房中协郑重提示，提示广大消费者理性判断、选择已备案的房地产中介机构及已实名登记的中介人员，并要求各房地产中介机构及人员应以相关法律法规及要求为底线，坚守职业道德，自觉抵制违法违规行为，勿为非正规中介活动提供协助或便利。

（三）发布《关于贯彻二手住房成交参考价格发布机制做好专业服务的郑重提示》

根据深圳市住房和建设局发布《深圳市住房和建设局关于建立二手住房成交参考价格发布机制的通知》（深建房产

〔2021〕2号），为进一步重申“房住不炒”的精神，对各房地产中介机构、从业人员发布郑重提示，贯彻执行二手住房成交参考价格发布机制，要求房地产中介人员不得随意解释、承诺等。

（四）发布《关于要求全市房地产中介机构自查自纠并严禁参与经营贷的郑重提示》

为了贯彻落实“房住不炒”定位，持续谨防信贷资金违规流入房地产领域，各房地产中介机构、从业人员务必高度重视，以相关法律法规及要求为底线，坚守职业道德，自觉抵制违法违规行爲，提示消费者切勿利用经营贷资金违规流入房地产市场。并严格遵守有关规定，严禁为消费者在成立企业、经营贷咨询等任何环节提供便利或信息。

第二部分：深房中协 2021 年第一季度个人会员权益保护状况

风险案例分享：

维权人员即会员反馈，其曾与客户去现场带看商铺，并积极履行居间服务，协助双方磋商价格。但后期在沟通中，客户拒不回复。事后，发现该名客户确在之前带看的商铺完成了租赁行为，但拒不承认是他们租的。

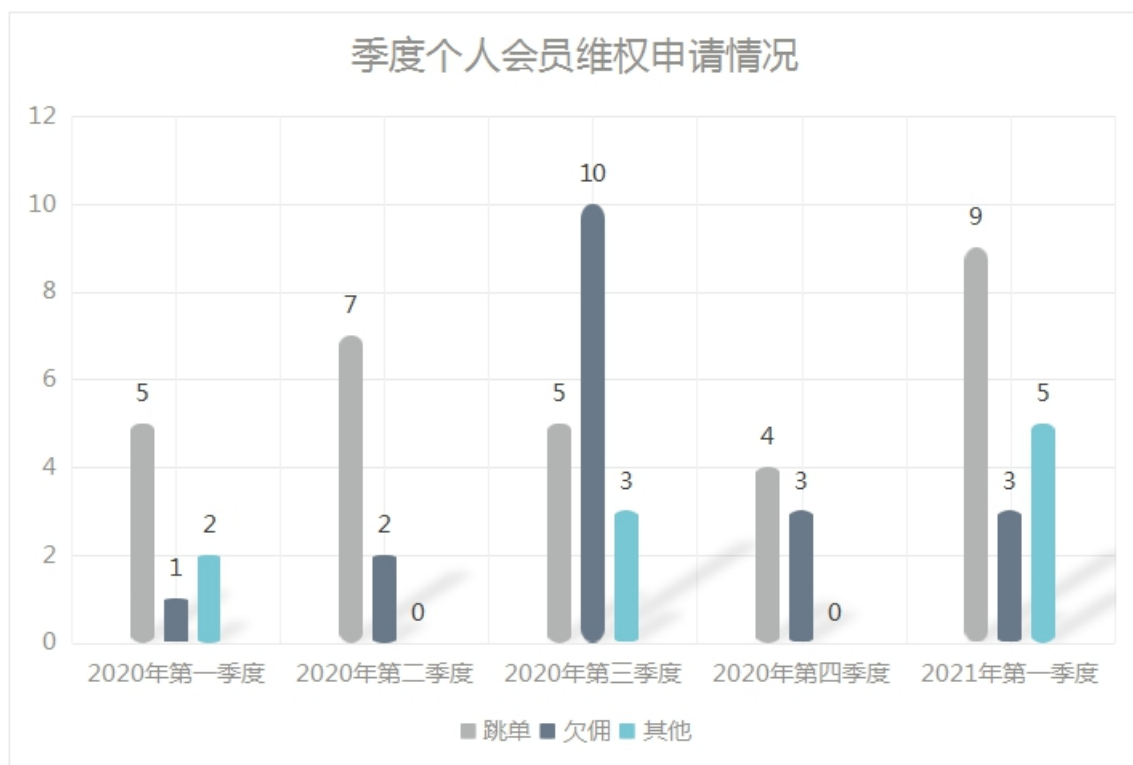
后续跟进过程中经沟通发现，维权人员前期只带看了一次，未签订《委托书》、《看楼确认书》，也不清楚客户的具体身份信息。

针对此类情况，我们提示各位会员：中介方前期提供带看服务是为消费者提供甄别、选择更为合适的中介方委托交易，如委托合同中未明确收费标准的，无法以带看为由主张佣金诉求。建议中介方开展居间服务过程中，妥善签订《委托书》、《看楼确认书》，随着互联网信息技术的发展，中介方如果还死守信息不对称来赚取佣金，则往往很容易忽略专业服务或坚持流程规范。一旦“客户跳单”，中介方很难举证客户的交易行为是利用其房源信息。如果出现客户恶意跳单的，可以据此主张违约方承担相应的违约责任。

■ 第一季度个人会员维权总览

第一季度，深房中协共接到个人会员维权申请 17 宗，正在协调处理中的 2 宗，14 宗均已将律师意见回复申请人，另

外 1 宗经与业主协商，业主支付中介方 20000 元佣金，中介方开据了相关发票，达成和解。截至目前，深房中协已协助个人会员累计追回佣金达到 705750.55 元。



（数据来源：深房中协标准指数）

第一季度，个人会员的维权申请总量较上一季度所有增加，但与 2020 年第三季度相比基本持平。本季度跳单申请数量为 9 单，处于较高位置，而欠佣相关申请量较之前两季度占维权申请总量比例则有所降低。究其原因，深房中协认为，一方面，2 月 8 日发布了深圳市住房和建设局发布《深圳市住房和建设局关于建立二手住房成交参考价格发布机制的通知》

（深建房产〔2021〕2 号），由此在短期内，因新政导致消费者购房预期改变，交易成本增加，以及交易周期的拉长，还是对行业投诉量产生了一定影响；另一方面，与此前行业组织的

大量培训及宣贯工作有一定关系,即行业内个人会员跳单风险防范意识逐步增强,致使更多会员在发现自己疑似跳单的时候懂得寻求协会的帮助。

针对跳单维权量增多的现象,深房中协于第一时间积极与违约方进行沟通,沟通未果的情况下,协会会组织维权律师顾问起草相关追佣律师函,必要时将启动法律诉讼维权服务,用法律手段保护深房中协个人会员的合法权益。

二、深房中协系列工作助力个人会员维权

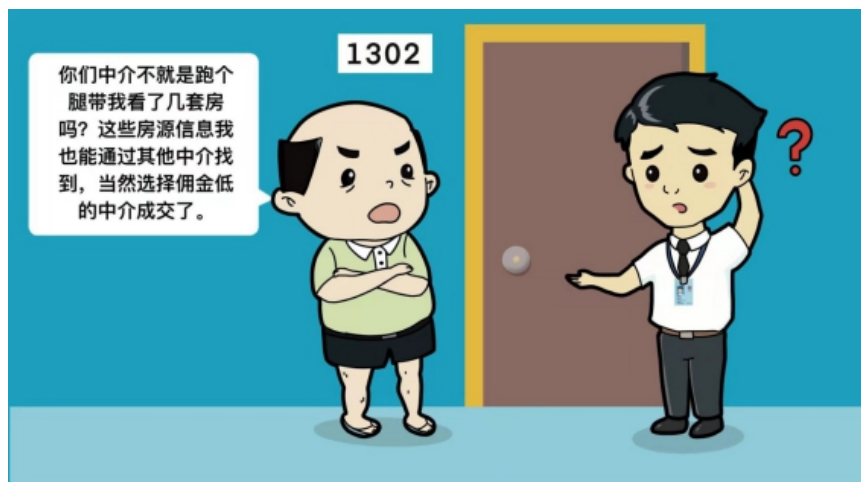
(一) 每月会员走访, 倾听会员心声

2015年开始,深房中协就把每月走访会员单位作为会员服务部的重点工作。通过实地走访会员,深入了解会员有哪些需要协会帮助协调、反映和解决的问题和建议。随后,多渠道维权申请、维权小课堂、网站及手机APP系统线上维权申请、优化星级培训课程、法律知识专题讲座等一系列服务会员的举措落地。现特增设“维权小课堂”环节,为会员带来《如何把握房产交易中客观存在的法律风险》等主题分享。



“维权 talk” 栏目，助力会员维权

根据日常受理的维权案例，本季度在“维权 talk 栏目”中特将高发问题整理成专题，推出《一招告诉你怎么解决客户跳单问题！》、《一图了解何为“跳单”！》、《行业“切肤之痛”如何除？》、《中介人员如何站着把钱赚到？答案就在这》等文章，其中传播最广泛的内容阅读人数已超 10 万人。



（三）实时关注市场与行业热点，及时发声

1. 2021年1月15日，就当时证券时报所发布的一文《成交价28万/m²，楼龄20年学区房“国城花园”天花板在哪？》中提及的“深圳福田百花片区的国城花园，44 m²房源成交总价达到1420万，折合32.27万/m²”内容。经深房中协及时向报道中提及的链家与乐有家进行了数据征询，待核实后立即向主管部门报送了《就媒体报道“成交价28万/m²，楼龄20年学区房“国城花园”天花板在哪？”一文情况说明》，协助主管部门第一时间对市场舆情热点形成客观准确的预判。

2. 2021年1月24日，网络平台出现了行业相关的热议话题——某百万粉丝级网红涉嫌因为其服务的中介人员不接受佣金打折的讨价还价，即另找中介过户，疑似有“跳单”行为。深房中协在第一时间于微信公众号发布《我们对“跳单”行为零容忍！》，积极发声：如该客户“跳单”行为属实，深房中协会第一时间将其列入到“深圳市房地产中介行业失信客户名单”，即使她是百千万级网红，深房中协也都将启动维权程序，坚决维护我市房地产中介行业及会员的合法正当权益！并向全社会发出郑重呼吁，遵守诚实信用原则，珍惜自身诚信记录，请尊重房地产中介的合法劳动，共同维护社会契约精神！

深房中协聘请专门的维权法律顾问，向个人会员提供以下免费维权服务：

（一）房地产代理、经纪过程中相关法律问题咨询；

(二) 为二星级以上(含二星)个人会员代为起草维权法律文书(包括但不限于《关于协调解决XXX事宜的通知函》、《律师函》)。

(三) 经会员权益保障委员会审定,可以对重点维权对象提供诉讼等法律援助程序。

每一位会员的合法正当权益都应当依法被尊重与保护,无论是中介人员还是消费者都应树立诚信守约的意识,共同维护行业乃至全社会诚信、和谐良好局面,深房中协将不遗余力支持个人会员维护自身合法正当权益。同时,我们也应该明白,中介服务也日益向着标准化、规范化、透明化前进,如何通过标准、规范、专业的服务提升消费者体验,最终赢得消费者的信赖,才是我们努力的方向。



失信人员名单

深房中协温馨提示: 消费者切勿过度消费自己的信用恶意跳单。我们不但支持中介人员合法维权,也会把客户失信行为纳入行业征信记录。

维权方式:

- (1) 维权专线: 0755-83545354转620
- (2) 个人会员可登录微信公众号SRBAVIP——会员交流平台——综合服务系统【我要维权】



2021 年第一季度深圳房地产中介行业与市场 总体状况报告

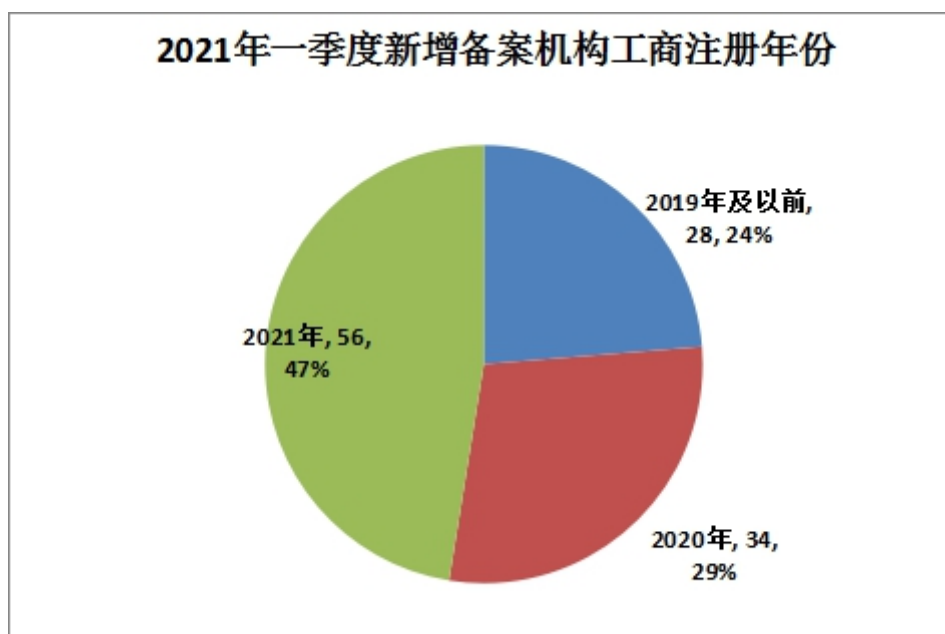
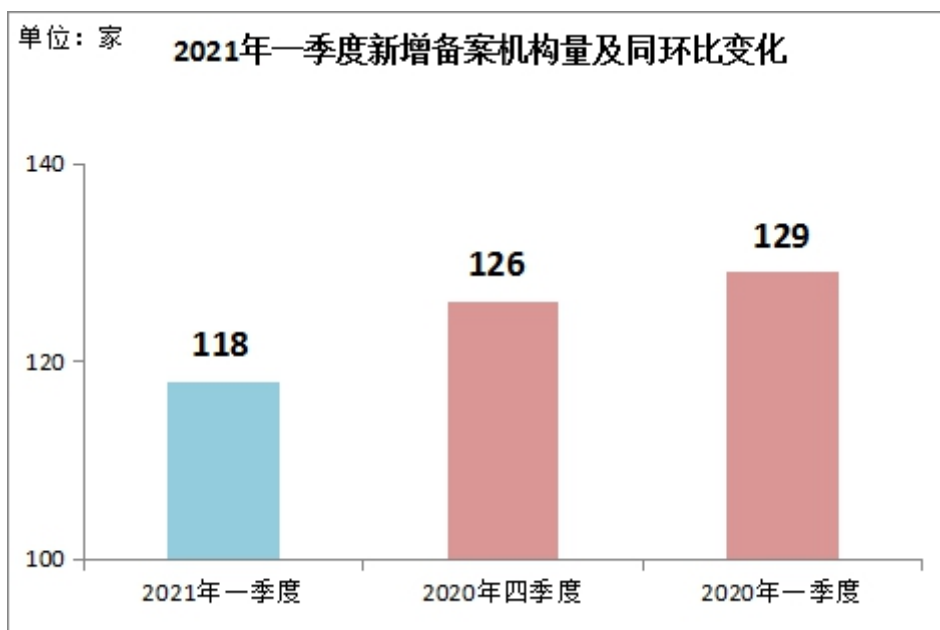
一、2021 年第一季度行业基本状况

（一）机构、分支机构情况

1. 第一季度新增备案机构量与新注册成立机构占比数据均有所下降

截至 2021 年 4 月 1 日，我市总备案机构 2893 家，其中 2021 年第一季度我市新增备案机构 118 家，环比下降 6%，同比下降 9%。同环比都出现下降主要是因为 2·8 新政的出台，对市场预期产生了明显的作用，市场预期从之前的看涨到当前的观望，使得二手房市场行情明显转冷，进而使得从业机构的开店意愿有所降低。但第一季度的 118 家备案量从绝对值上分析并不低，主要是因为备案时间节点与实际办企业时间节点存在时间差，一般都是经营者先筹办企业事项，后才备案，故此第一季度备案量绝对值高，可能是 2·8 新政前市场好的时候，部分经营者已在筹办企业过程中，延续到当前才完成备案所致，即备案工作稍微滞后与市场变化。

从 2021 年第一季度新备案机构工商注册时间入手分析，新增备案机构中 2021 年新注册备案企业有 56 家，占总量 47%，较之前季度内新注册备案比例有所下降。这一现象也与市场预期发生变化，新经营者入行更加审慎有关。



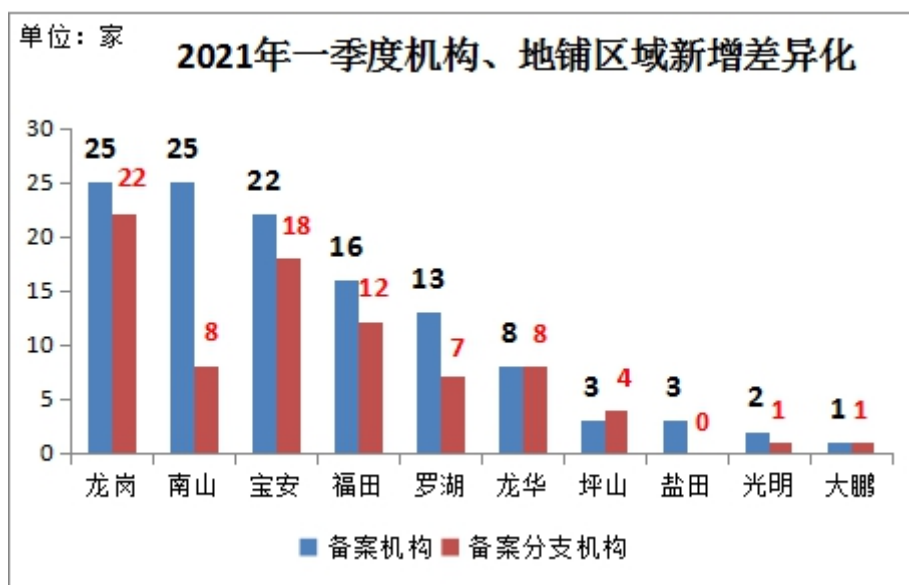
(数据来源：深房中协标准指数)

2. 区域布局分化态势不变，能带来业绩的区域还是各机构布局竞争的焦点

从2021年第一季度备案新增区域看，龙岗、南山、宝安、福田等区域，还是机构经营者竞争的热点区域。

资本趋利，哪里有市场就向哪里扎根。而深圳二手房市场

活跃的区域无外乎几方面原因，一是“刚需上车”区域，当下房价高企，很多刚需客户只能去找价格相对低且有一定配套的区域购买；二是“利好规划”区域，怀有投资、改善、资产保值心思的客户都会把目光投向此类区域；三是“学区”区域，孩子不能输在“起跑线”，这几乎是当下国人的共识，有优质教育资源区域一定也是消费者追逐的区域。



（数据来源：深房中协标准指数）

3. 头部企业市场竞争激烈，同时也是当前业内持续扩张的主要群体

截至2021年4月1日，我市备案分支机构（地铺）共计3731间，其中2021年第一季度新增备案地铺81间，环比下降27%。从地铺所属机构看，分化格局无大的变化，有“资本”的企业还是目前市场持续扩张的主要群体。其中乐有家备案地铺34间，占总量42%，远高于其他机构。Q房网（世华）新增15间，占总量19%。有阿里背景的“深圳美凯龙爱家互联网科技有限公司”第一季度备案地铺14间，占总量17%。



(数据来源：深房中协标准指数)

(二) 行业星级人员情况

1. 星级人员 TOP10 机构排行榜，头部企业聚集效应明显

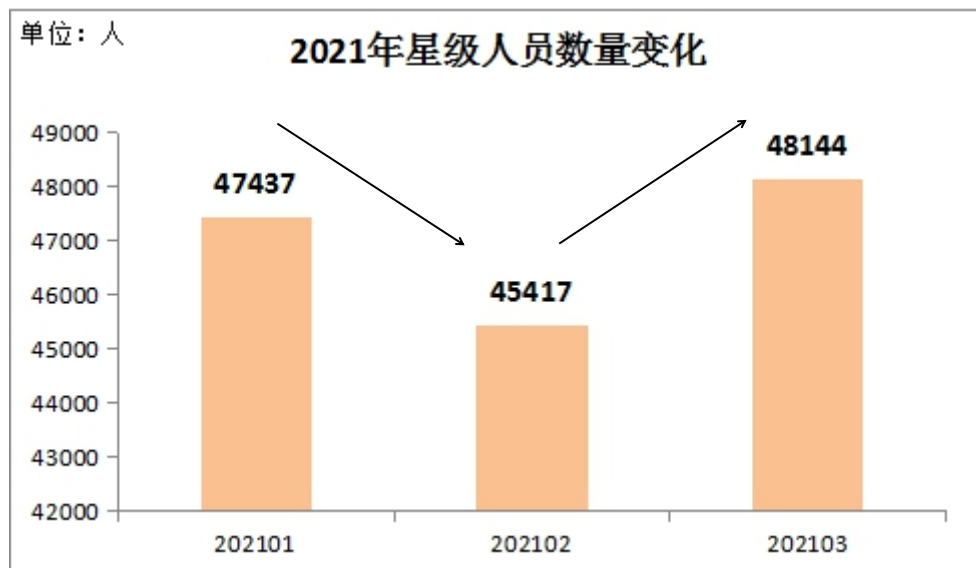
截至 2021 年 4 月 1 日，全行业有效星级人员 48144 人(星级人员是行业内进行实名认证并通过测试的持“星”牌证人员)。其中 Q 房网(世华) 9873 人，以 21% 的占比占据榜首。



(数据来源：深房中协标准指数)

2. 星级人员数量虽短期上升，同时流失率也大幅上升

从第一季度星级人员（实名从业人员）数量走势看，呈V字型走势，主要是2月春节期间，大量人员提前进入休假状态，致使星级人员量大幅下降。随着3月开工，人员回流以及市场检查力度加大，促使一些违规从业人员实名化，使得星级人员量有较大幅度回升，同时，也与2·8新政后市场趋冷，为应对部分星级人员流失，业内各机构普遍开启了“招新”工作有一定关联。



（数据来源：深房中协标准指数）

但2·8新政的影响还在持续，星级人员量的增加或许只是短期现象，这一点从星级人员的流失率上可以看出，如下图，2020年行业当月人员流失率（实名从业人员有周期，每月都会有实名人员应学习提升，而流失率是指当月未提升人员占应提升人员的比例）普遍在20%以下，但2·8新政出台后，随着市场预期发生变化，实名人员流失率明显增加，其中2月达到64.9%。



（数据来源：深房中协标准指数）

3. “新人”入行占比回落明显

新增从业人员主要分三类，分别为新申请（第一次进入行业人员）、重新申请（以前从事过这个行业，现在重新进入行业）、星级提升（在职人员提升培训）。通过深房中协监测数据看，一季度自2月起，虽然业内各机构都纷纷开展了“招新”工作，但“新人”入行占比出现明显回落。人员结构的这一变化与2·8新政密切相关，市场好的时候更能吸引“新人”入场，但当下市场预期发生明显变化，市场行情转冷，“新人”入行的意愿也出现明显下降。

随着市场竞争的加剧，未来行业内的人员淘汰率或将有所上升，对于此前涌入的“新人”，各机构应倾注心血，及时进行职业生涯引导与干预，避免此类人员大量流失。



（数据来源：深房中协标准指数）

（三）第一季度投诉量有所上升

2021 年第一季度深房中协受理行业投诉 40 宗，环比上升 5.3%，同比上升 42.8%。第一季度投诉量上升，主要是受二手房参考价政策影响，政策的出台影响了市场预期，致使之前洽谈的在途单产生变故，存在部分消费者不打算履行之前合约，想持币观望，进而产生交易纠纷。（注：更多投诉相关信息请关注深房中协发布的“深房中协 2021 年度第一季度房地产中介服务状况报告”。）

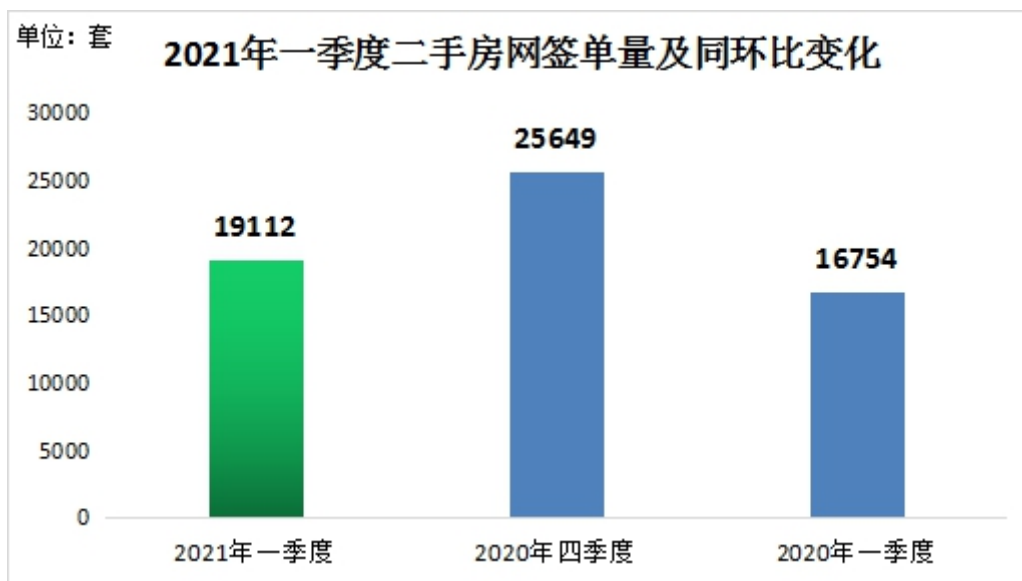
二、2021 年一季度市场情况

（一）“金三”失约，第一季度二手房网签量下降明显

1. “金三”失约，二手房指导价影响力大

2021 年第一季度二手房网签（含自助）单量 19112 套，环比下降 34.7%，同比下降 12.3%。随着 2·8 新政的持续影响，第一季度二手房市场降温明显。当前市场买卖双方观望情绪浓厚，同时，随着金融辅助政策执行情况的逐渐明朗，以及近期

严查经营贷等系列严管举措的开展，部分业主心态已有所松动，说明深圳业主内部已开始出现部分分化态势。



(注：网签量，系指在深圳市房地产信息系统在线签订《深圳市二手房买卖合同》示范文本合同份数，并非最终成交过户套数。本文所提网签量都参照此释义。)

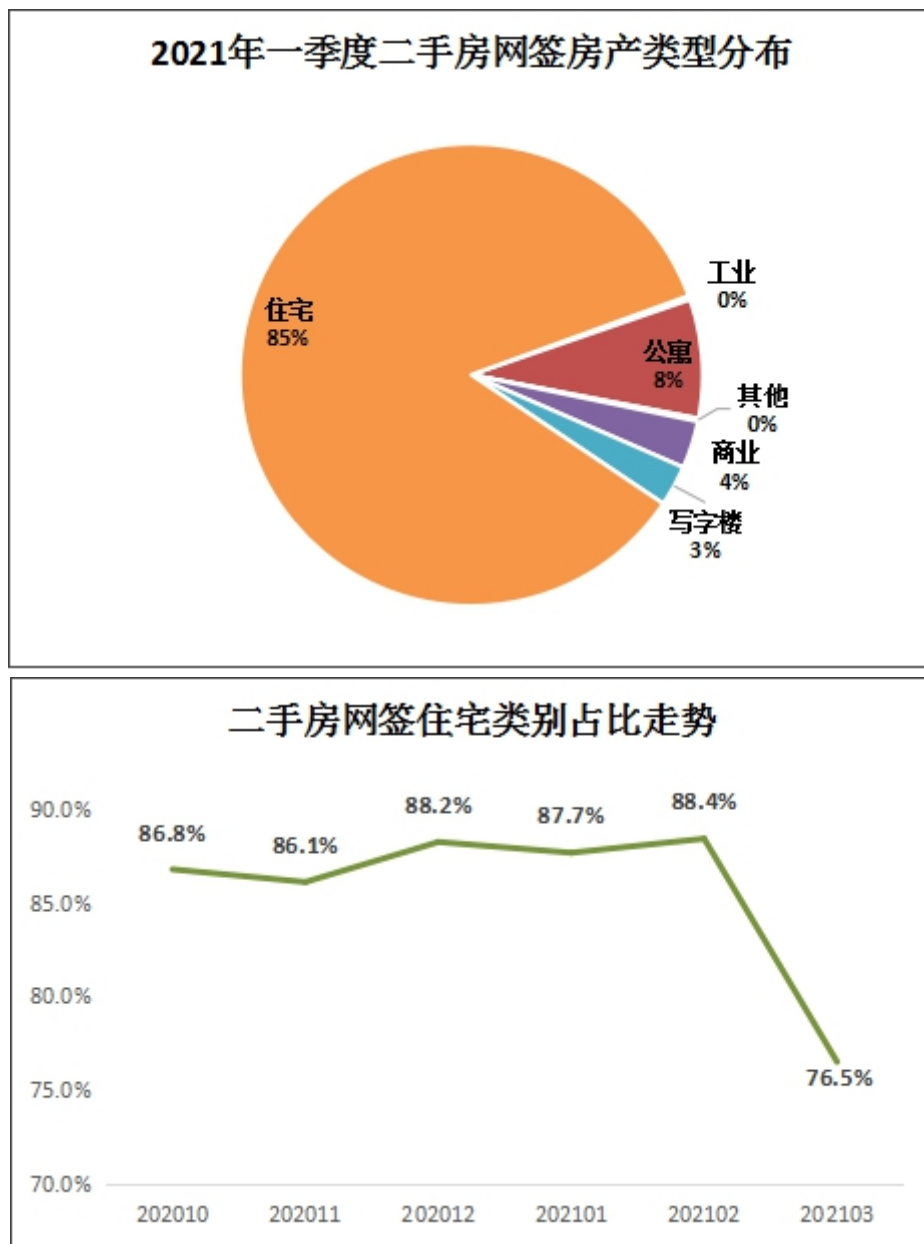
(数据来源：深房中协标准指数)

2. 第一季度住宅虽是交易主流类型，但占比下降明显

通过 2021 年第一季度二手房网签房产类型看，住宅依旧是交易主力，占总量 85%。公寓类型以 8% 的占比排第二位，环比有所上升。商业占比 4 排第三位。

但通过对第一季度住宅类别网签占比走势分析看，3 月份住宅成交占比出现了明显下滑，住宅类别占比仅为 76.5%，根据观察，3 月份深圳二手住宅网签量占比首次跌破 8 成，是自深房中协有二手房网签数据统计记录以来的最低值，即使是对比 2020 年 7·15 新政，当时二手房市场仅出现网签量大幅下滑，但项目网签类型占比的变化却并不大。进一步说明 2·8 新政在对二手住房市场“挤泡沫”的过程中，对二手住宅成交的影响最为直接，而二手住宅网签占比维持在低位这一态势，

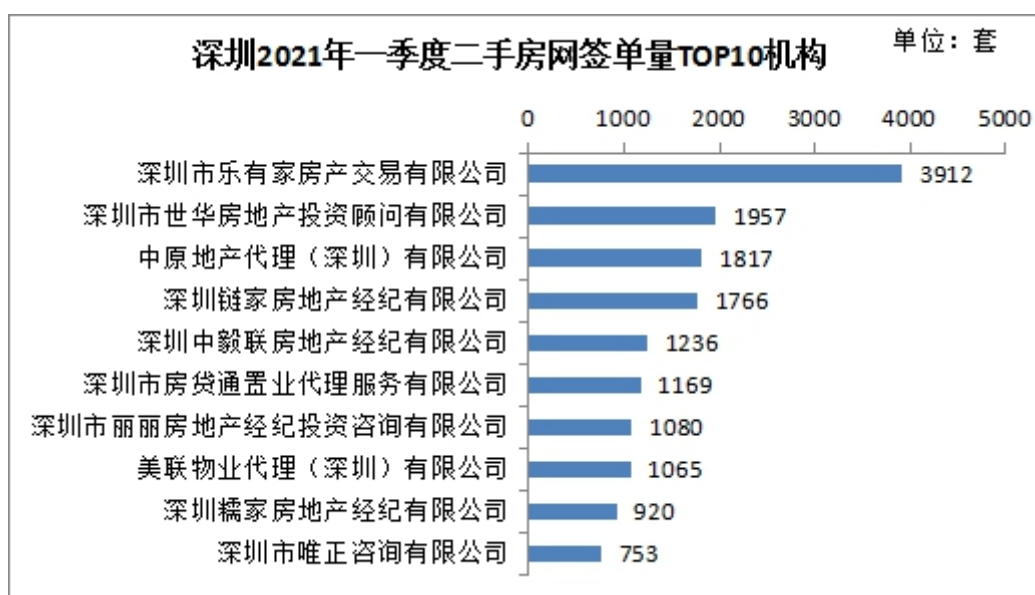
或仍将会持续一段时间。



(数据来源：深房中协标准指数)

(二) 第一季度乐有家网签单量明显高于同行

乐有家 2021 年第一季度二手房网签 3912 套，以明显优势占据二手房网签单量榜首。Q 房网（世华）以网签 1957 套排名第二，中原以网签 1817 套排第三。



（数据来源：深房中协标准指数）

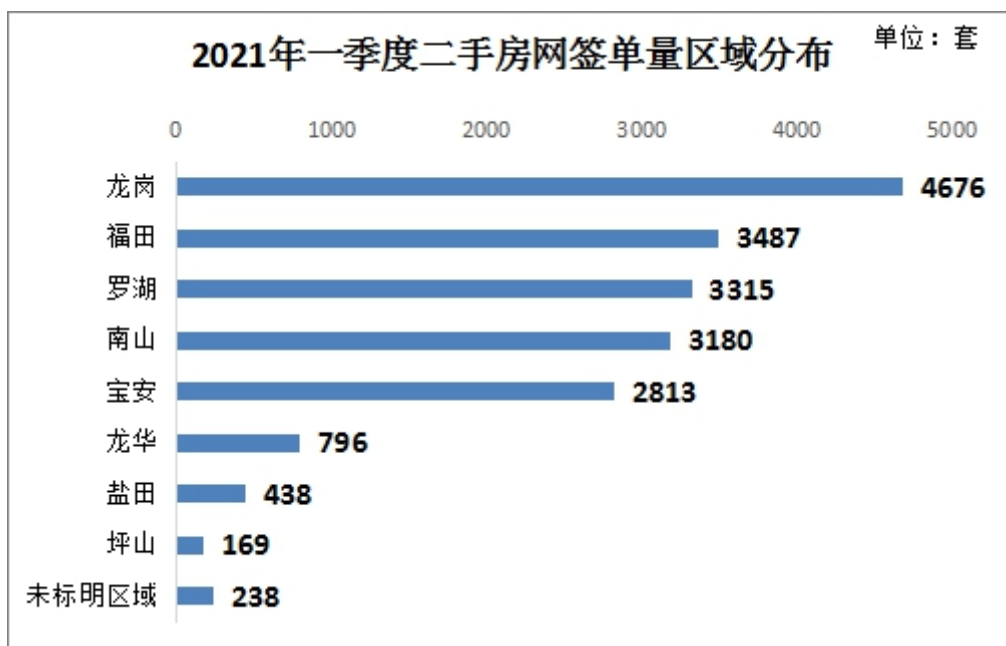
2021年第一季度与2020年第四季度二手房网签市占率对比。乐有家环比提升2.3个百分点最多。Q房网（世华）环比下降4.7个百分点最多，链家环比下降了0.6个百分点。具体情况如下：

深圳市二手房网签（不含自助）市占率			
机构	2021年一季度	2020年四季度	环比变化
乐有家	22.0%	19.7%	提升2.3个百分点
Q房网	11.0%	15.7%	下降4.7个百分点
中原	10.2%	9.4%	提升0.8个百分点
链家	9.9%	10.5%	下降0.6个百分点
美联	6.0%	5.2%	提升0.8个百分点
其他机构	40.9%	39.4%	提升1.4个百分点

（数据来源：深房中协标准指数）

（三）各行政区域网签单量排行榜

2021年第一季度龙岗区域二手房网签4676套，占全市总量24.5%，明显高于其他区域。

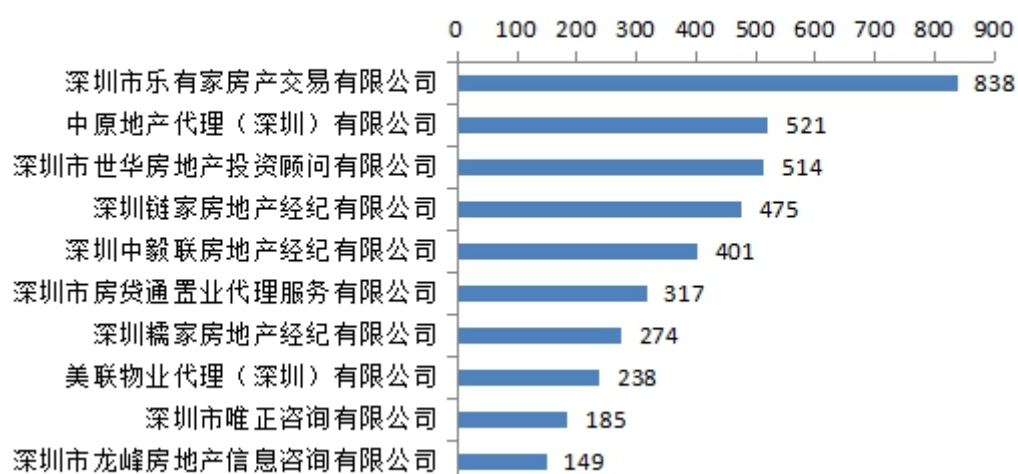


说明：未标明区域是指系统网签标的物未写明所属行政区域

（数据来源：深房中协标准指数）

虽在各区域网签排名上，头名主要还是集中在各大型机构上，但各区域 TOP10 内其他机构排名上各有千秋。为了让不同区域内的机构更加详细了解自己精耕区域的状况，深房中协整理 2021 年第一季度各区域二手房网签单量 TOP10 机构供各会员单位参考了解。（注：因网签系统区域划分原因，大鹏新区列入龙岗区域一并统计；光明新区列入宝安区域一并统计。）

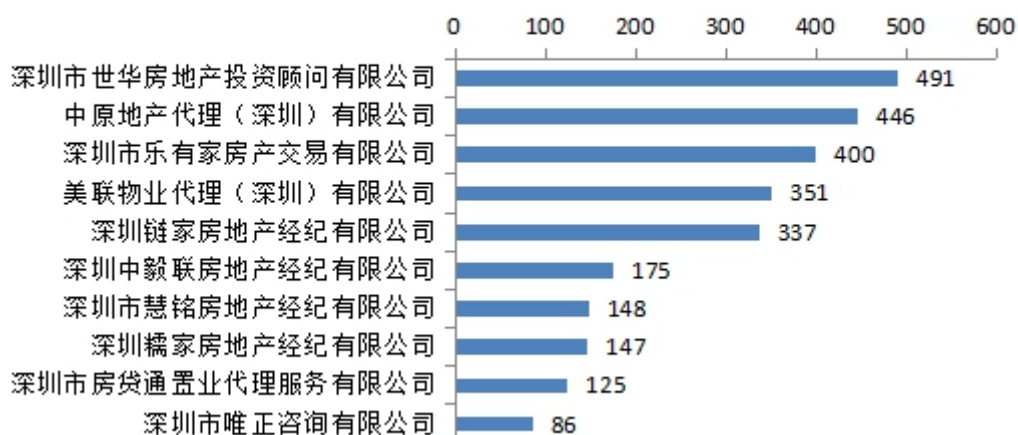
龙岗2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套



福田2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套



罗湖2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套



南山2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套

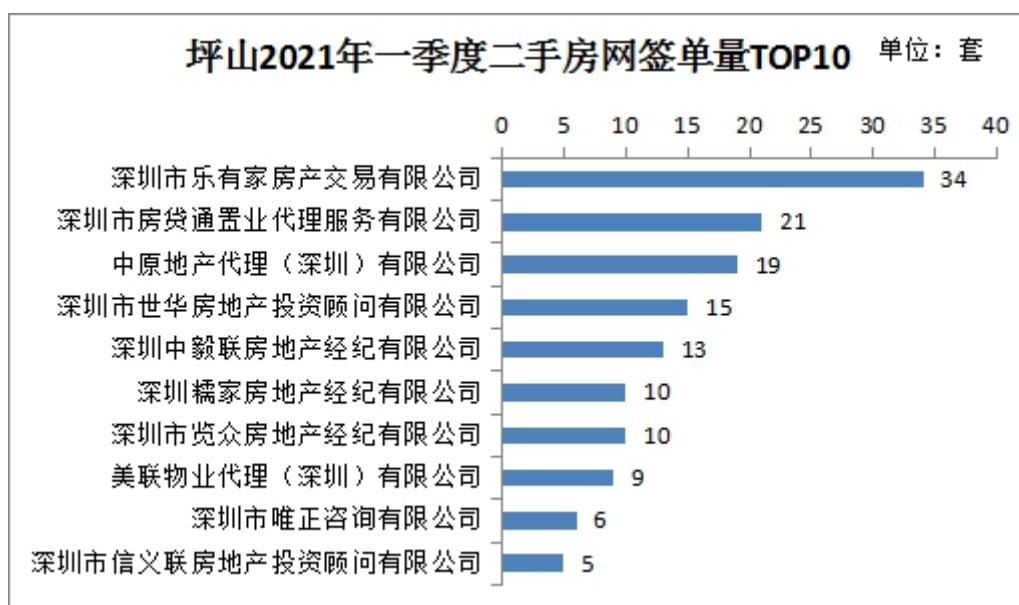
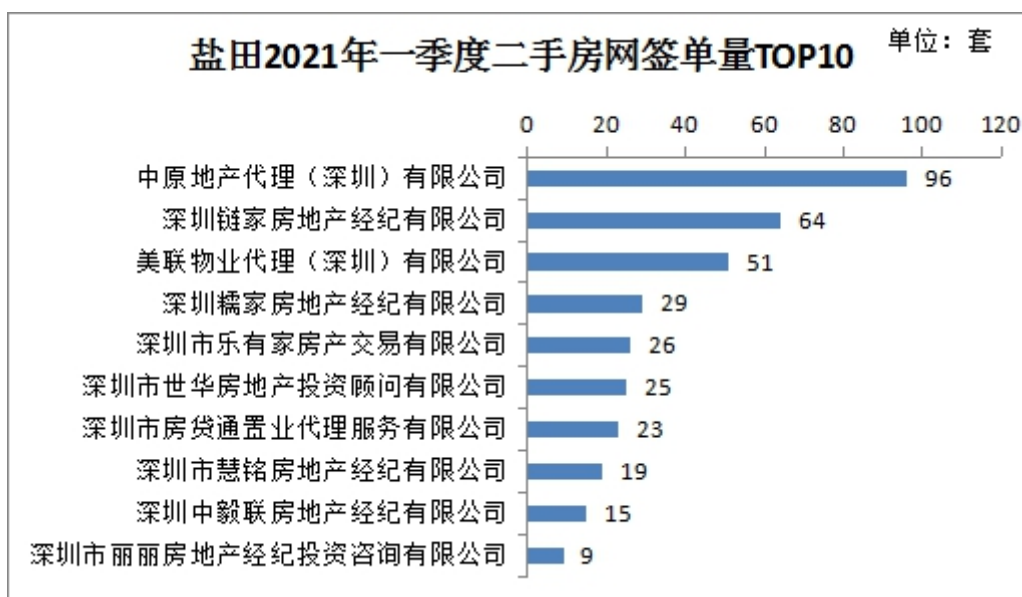


宝安2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套



龙华2021年一季度二手房网签单量TOP10 单位：套





（数据来源：深房中协标准指数）

三、2021年第一季度行业综合分析

（一）疑似“合同打印点”机构频现，消费者要警惕交易风险

疑似“合同打印点”机构频现，深房中协在对行业数据监测过程中发现，存在部分机构二手房网签单量非常可观，但与其对应的备案地铺数量和星级人员数量非常少，相互之间的关

联性严重不匹配。对此类机构，在看似便利服务下，可能潜藏合同打印方与实际服务方不一致等风险，为消费者今后维权带来困扰。深房中协提醒广大消费者选中介要擦亮眼，规避交易风险。2021年第一季度具体名单如下：

机构	2021年第一季度 二手房网签单量	备案地铺数	星级人员
深圳市房贷通置业代理有限公司	1169	0	35
深圳市丽丽房地产经纪投资咨询有限公司	1080	0	5
深圳糯家房地产经纪有限公司	920	1	79
深圳市唯正咨询有限公司	753	1	6
深圳市慧铭房地产经纪有限公司	519	0	6
深圳市龙峰房地产信息咨询有限公司	165	0	5

（数据来源：深房中协标准指数）

（二）新政影响下，第一季度各区域网签占比变化明显

受2·8新政的持续影响，不止二手房网签单量出现明显下降，网签区域分布上也发生了明显变化。通过下图可以看出，宝安、南山等去年房价上涨过快区域，在今年3月份，这两个区域的成交占比则出现了明显下滑，政策下市场预期发生改变，其房源价格是否能体现其价值，值得思考。而福田、罗湖等传统片区网签占比上升明显，分析可能与区域内配套成熟以及房源报价与参考价价差并不悬殊有一定关联。

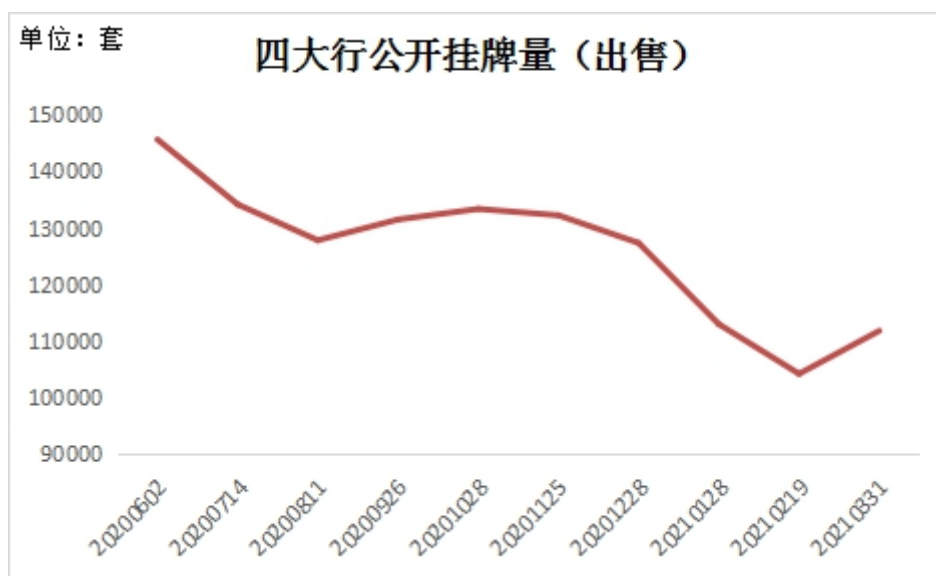
区域二手房网签占比分布						
类别	202011	202012	202101	202102	202103	202003
宝安（含光明）	15%	13%	16%	17%	12%	19%
福田	16%	17%	18%	15%	21%	20%
龙岗（含大鹏）	32%	30%	25%	27%	24%	23%
龙华	4%	4%	4%	4%	4%	5%
罗湖	17%	17%	17%	15%	20%	13%
南山	13%	15%	17%	19%	15%	18%
坪山	1%	1%	1%	1%	1%	1%

盐田	2%	2%	2%	2%	3%	1%
总计	100%	100%	100%	100%	100%	100%

（数据来源：深房中协标准指数）

（三）部分卖家心态有所松动，二手房在售房源触底持续回升

深房中协根据四大行（乐有家、Q房网、贝壳找房、中原地产）公开挂牌二手房出售数据统计，2021年3月31日，全市共挂牌出售房源111,797套（存重复房源，后同），相比1月份的112,959套，仅减少1%，环比2月19日统计到的104,186套在售房源则增加了7.3%。



（数据来源：深房中协标准指数）

究其原因，政策出台初期，相关配套措施还不完善，因二手房参考价明显低于市场价，导致部分业主撤盘惜售，平台放盘量下降。但随着新政执行规则以及各大银行态度的明朗，深圳业主内部出现部分心理预期的分化，一改此前深圳业主一边倒式的强硬态度，捂盘惜售行为有所松动，因此，在短期内挂牌出售的房源开始止跌回升”，而深房中协近期实地走访地铺

经纪人了解到，自进入3月份以来，挂盘出售的房源的确有所增加，也进一步印证了上述分析的准确性。随着新政的影响持续深入，未来在售房源挂盘量或仍将持续回升。

四、预判：4月份二手房网签量大概率将继续横盘运行

一方面，受制于现阶段调控政策的高压影响，市场观望情绪依然浓郁，就短期内而言，调控政策并不会有任何松动的迹象，这一态势将进一步增加市场观望情绪；另一方面，随着进入二季度，新房市场供应的持续放量，还将继续分流部分二手房市场需求；但由于深圳房地产市场特殊的供需结构，市场旺盛的需求并不会因为新政的影响而消失，因此，未来深圳二手房市场，仍将保持在观望中低位徘徊（横盘）的运行态势，4月份二手房网签量突破五千套关口仍有较大压力。