

# 专收“老破小”装修出售,年入数千万

## “倒房”已成产业,有公司低于市场价收入,装修后转手获利约10%

### 存量房时代日益逼近,二手房里淘金可能比一手房更容易

本报记者 徐叔竞 江嘉宜 文/摄

在二手房市场,游戏规则历来是“一房一价”,差不多的一套房源,房子价差除买卖双方议价能力不同外,最主要还是体现在房子装修的新旧程度、是简单装修还是精装出售,这当中的价差大了去。

这里的溢价空间,早几年已被某些炒房客视为生财之道,近两年越来越多的个体投资客涉足其中,甚至已经有人将这一模式发展为正规的公司化运营。

今年前10个月,主城区二手房总成交套数已经反超新房近100套,“未来几年,杭州主城区会加速进入存量房时代。”透明售房研究院院长方张接表示。在这样的背景下,从市场上低价收入二手房源,装修后再高价出售这样一条产业链背后,究竟有些什么?为此,本报记者进行了一番调查。



扫描二维码  
更多精彩  
请关注微信  
“杭州房产”

## 一些投资客专收“老破小” 花几万元装修可赚二十万

印象中市中心的老房子多数都比较老旧,即便带装修也逃脱不出年代感,正因此,越来越多的人认为市中心老破小升值潜力低,应及早售出。但近一两年来,在各大中介公司网站上有不少挂牌的老破小房源,一改往日残破风貌,有不少装修风格时尚清爽的房源在售。

其实这些装修时尚的房源,几个月前也是典型的老破小模样。

在城西一带从事二手房买卖多年的杨先生,手头便有几组客户是专门从事类似生意的——购入二手房后,将房子重新装修一番再高价出售。“像这样的客户,我们定义为投资客,有不少是杭州本地人,手头上有多余的资金,就倒腾起买房卖房的生意。”杨先生说,这些投资客户一般都是个体运作,在楼市低迷时期,选择一些房东急卖的毛坯或简装房源,以低于市场价2000~3000元/m<sup>2</sup>的价格收入。

“他们每个月都在四处收房,只要经纪人告诉他有类似的房源挂牌,户型通透、楼层不太差的,基本都会收房,且一次性付清房款。”杨先生回忆道,有一个专门做类似生意的客户,今年三四月份在古荡小区收了一套60多m<sup>2</sup>的两房户型,当时买入价18000元/m<sup>2</sup>,之后花了近6万元对房子重新装修(含所有硬装及软装)。恰逢今年市场行情好,9月份房子出售时,古荡小区的成交均价在21500元/m<sup>2</sup>左右,该房源最后以高于市场价1000元/m<sup>2</sup>的价格出售。“就这样,一套房子从买入到卖出,半年时间赚了毛20万元。”杨先生感慨道,这都抵得上业绩不错的经纪人一年的工资了。

职业倒房客也有季节性。一般每年一二月份市场行情淡的时候,投资客纷纷涌出收购房子,待装修完看行情不错,又以高价卖出。由于“今年市场行情好,有不少个体投资客想收房都收不到。”一位业内人士表示,据他所知有做得规模比较大的投资客,今年靠这样倒买倒卖二手房,赚了几百万元,当然这需要有一定的资金实力,且有熟悉的硬装、软装公司合作搭配,“一般投资客一年能卖个三四套房子已经很不错了。”

## 杭州已有公司专做类似业务 毛利为每套房子总价的10%

据记者了解,早在两年前,杭州已经有公司专门从事“二手房精装修出售”业务,小宅门便是其中之一。

“我们公司只选择市中心老房子,主要是65平方米以下两房的刚需户型,改善房源面积也不会超过150m<sup>2</sup>。”杭州小宅门董事长徐佳丽告诉记者,30m<sup>2</sup>以下一室一厅及150m<sup>2</sup>以上的户型肯定不会考虑,做过二手房的都知道,这样的房子转手很困难。在徐佳丽看来,不论市场行情好差,最抗跌的还是市中心老房子,因此收房时,往往会选择二手房成交量排名前十的小区。仅大关一个小区,小宅门前前后后已经收购了毛100套房源,堪称该小区最大的“二手房东”。

徐佳丽先后在欣盛、中海、野风等几家房产公司做过销售,东方润园项目她一个人成交额就达到16亿元。“说实话,那时候做一手房的都不太看得起做二手房的,觉得二手房市场小打小闹,从业人员也比较鱼龙混杂。”后来,她自己买的一套东方郡的房子,经过装修后出售,卖出了全小区最高价,她才发现二手房市场其实商机很大,因此从房地产公司辞职,开始自己创业,成立了定位于二手房改造的小宅门公司。

作为公司化运营的小宅门,今年仅收购市中心房子一项便耗资3亿元,截至10月底,成交房源总价在2亿元左右。“我们以低于市场价10%~15%左右的价格收入房子,所谓市场价,以该小区近期成交价作为评估值,而且我们只收楼层好的房源,2~5楼的房源都在收购范围内。”徐佳丽说,一般房子总价控制在150万元左右。

与个体投资客不同,小宅门只负责房子的硬装部分(跟一手房的精装修交付标准类似),装修成本控制控制在1500元/m<sup>2</sup>(含老房子拆旧费),并且提供保修期。小宅门目前形成了一套标准化流程——收房前,风控部门会对房子进行风险评估;收房后,由合作的设计团队做户型改造设计,然后由合作的施工团队装修。“最近我们邀请了一位日本设计师合作。我们合作的施工团队有世贸君亭酒店的施工队伍、绿城蓝色钱江一期的施工队伍等。”徐佳丽说,小宅门的装修风格力求大方清爽,买家主要是老师、医生、公务员等人群。

小宅门目前以跑量为主,平均下来,一套房子从买入到卖出大概需要4个月左右,扣除资金成本及装修等费用,一套房子毛利大概为房子总价的10%左右。

2014年,小宅门成立第一年共成交了70套二手房;2015年为150套;今年截至10月底,小宅门成交房源已有250套左右。记者粗略估算了下,以平均150万元/套的购入价计算,10%的毛利即是15万元,那么才10个月时间,小宅门的收益已经近3800万元。

徐佳丽说,前段时间去日本考察,发现在日本,像小宅门这样的公司已经发展得非常专业,非常成熟。她相信,随着未来中国进入存量房时代,这块市场潜力巨大。“以前我们收进的房源里刚需小户型占到90%,现在发现二手房里的改善需求在扩大,因此今后我们的改善房源会提高到40%的比例。”



但不论是个体投资客还是公司化运营的“倒买倒卖”二手房,都有一个共同点:不会选择涨价幅度比较大的房源。尤其是今年行情异常火爆,城西一带的九莲新村、翠苑小区、古荡小区,因为房价涨幅过快,考虑到溢价空间及风险系数,被收购的房源量在减少。

## 二手房精装出售模式 风险与收益并存

“这有点类似于专门炒二手房的‘黄牛’。”浙江中原首席分析师荆海燕分析:此类模式能否盈利是有前提的,一是二手房市场要一直上涨;二是收进时的价格要低于市场价且总价控制得比较低。

“低价买入二手房、装修后再出售的模式是基于客户需求的细分市场。”房多多二手房全国交易运营总监刘星认为,这种模式虽然迎合某些客户的需求,但在装修质量或者房屋隐性的质量问题等方面容易产生纠纷,未来市场需要进一步规范。

杨先生向记者透露,有的投资客相对厚道,房子从买进到卖出,周期大概在5~7个月,其中有两个月时间用于房子散味;但有一部分投资客为了尽快赚取价差,压缩整个装修工期,一两个月内完成全部装修,装修完立马挂牌到各大中介公司出售。“如果装修材料不好,购房者光靠肉眼是看不出的,只有入住后才能发现问题。”杨先生说。另一位业内人士则直言,“二手房不像新房,会有几年的质保期,过户后所有的问题需买家自行承担。”

杭州市房地产中介行业协会副会长盛夏表示,对于杭州二手房市场出现的这种新潮流,截至目前还没收到过类似不良投诉。不过还是要给购房者提个醒,碰到这种房源,需要买卖双方充分沟通、全面了解所购房产的相关情况,尽量避免隐形法律风险。如果确实涉及到中介机构违规操作的,可以向主管部门反映。

重新装修后,  
“老破小”看  
着焕然一新。