

## 2月杭州市区二手房成交6328套,同比涨幅高达227%

### 一对小夫妻亏本卖房,春节前后经历了冰火两重天——

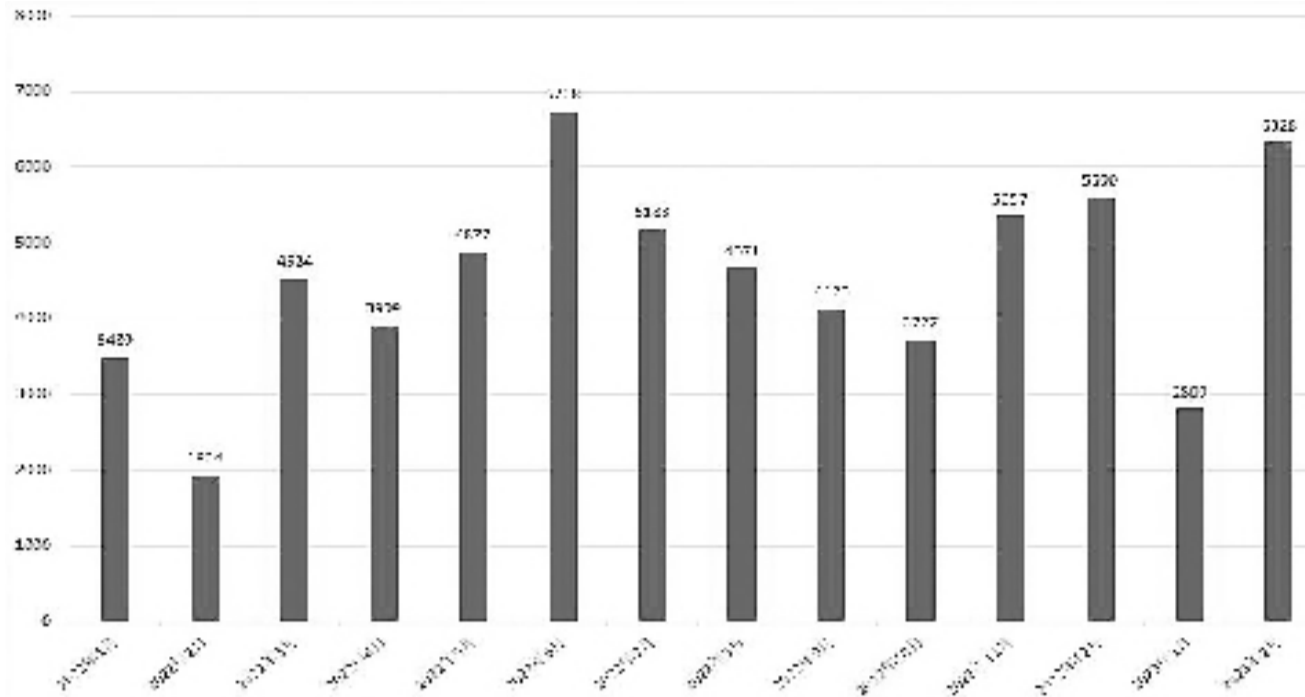
# 去年无人问津,如今买家闪电签约

本报记者 吴佳怡 印梦怡 王佳骏

杭州楼市提前迎来了小阳春。据钱报美好生活研究院统计,2月杭州市区二手房共成交6328套,同比去年2月的1934套,涨幅高达227%,并创下了2018年以来2月的最高成交纪录。

一对小夫妻充分感受到了楼市的暖意。去年他们将房子挂牌出售,结果无人问津。而2月中旬的一天,他们的电话被打爆,购房者从看房到签约,仅仅用了一天时间。

不过,成交量的上扬尚未带动价格的上涨,目前成交火爆的大多是经历了多轮降价的高性价比房源。



去年以来杭州每月二手房成交量。数据来源:钱报美好生活研究院

## A 2月成交量同比增长227% “金三银四”可期

2月以来,杭州市区二手房签约量逐步走高,月初日均成交200多套,到了下旬,日均成交量已接近300套。尤其是上周的7天时间,市区二手房共网签2051套,创造了2021年6月以来周成交量的新高。

整个月的总成交量高达6328套,同比去年2月的1934套增长了227%,即便与去年春节后的月份(去年3月成交4524套)相比,依旧要高出40%。

从钱报美好生活研究院统计的数据来看,今年2月的成交量已基本恢复到2020年的水平。2020年春节过后的3月份,二手房成交量为6292套,两个数字相仿。但2020年自4月开始,成交量连续5个月突破万套。基于此,有业内人士判断,今年的“金三银四”可期。

潮新闻·钱江晚报记者从二手房中介机构了解到,2月的购房主力以刚需人群为主。“去年二手房行情陷入低谷,而刚需购房者很怕买房后价格下跌,因而观望情绪浓厚,加上疫情反复,很多人将购房计划延后了。”一名资深中介经纪人说,“但刚性购房需求不会消失,2月楼市回暖,预期改善,他们的购房需求就开始释放了。”

2月成交的热门小区,以刚需小区为主,如广厦天都城、翡翠城、都市水乡等。此外,年后学区房的热度也开始提升,如融创河滨之城,2月网签超过15套。不过,目前成交的房源以高性价比房源为主,即在过去一年多时间里,这些房源已经经历了多轮降价。

随着二手房市场活跃度提升,去年因行业寒冬而离职的二手房中介又回来了。德佑文晖店店长黄建军告诉记者,自己门店年后已经新入职了3位经纪人。



翠苑小区

## B 一天内四家中介上门 当天就把房子卖了

对于杭州楼市的回暖,小美夫妇感触颇深。

去年,小美怀孕,原来两室一厅的房子显然不够住了,夫妻俩决定换个大房子改善。

小美的房子在三墩,是2012年建成的商品房,中楼层,面积89m<sup>2</sup>,起初挂牌价400万元。去年10月初,他们将房子挂到家门口的四家中介门店出售,结果杳无音信。到了11月,小夫妻坐不住了,查了查中介平台,发现根本找不到自己的那套房源。

小美告诉记者:“我第二天就跑去中介门店问了。原来是行情太差,同小区出售房源又多,中介没有积极性,房源挂在后台,根本没在App平台上展示。”

“这套房我们2018年在市场高位时买进,当时花了360万元,买来后作为婚房好好装修了一下,又花了几十万。所以当时400万元这

个挂牌价相当于根本没赚,平进平出,结果还无人问津。挂牌了两个月,一个电话都没接到,根本没有人来看房。”一想到这事,小美心里就不是滋味。

但是改善需求迫在眉睫,无奈之下,小美一家把挂牌价降了,“挂牌价一路降到350万元,降得心都凉了,还是没人来问。”

她没想到的是,春节后行情完全变了样。小美说:“到了2月,电话被中介打爆了。有一天早上竟然有4个中介经纪人上门,还有一个说下午就要来签约。”

即便抱有怀疑,两夫妻一合计,还是决定出售,早卖早安心。结果,买卖双方当晚就签了合同,真的是一天之内就成交。

这套房子5年下来亏了几十万元,但小美还算洒脱,她说:“先租房住,然后去摇新房,买一个大一点的房子,给宝宝一个更好的居住环境。”

## C 价格并未上涨 买卖双方为5000元僵持两周

行情回暖,房价却并未上涨。小美是亏钱卖的房,小陈则因为5000元的分歧,没能将房子卖掉。

小陈有套位于翠苑的老房子,70多m<sup>2</sup>,前几年行情好的时候,他这套房子轻轻松松可以卖到290万元以上。但此前一年多老小区跌价不少。

今年过完春节,看到市场回暖迹象明显,小陈准备将这套房出售。

小陈说,他看了同小区的类似房源,和中介合计后决定挂牌267万元。留着7万元的还价余地,260万元是他的底线。小陈告诉记者:“其实我内心是想冲一下265万的,但是如果买家爽快,我也不想过多纠结,尽快成交即可。”

房子挂牌的第二天就有意向客户来看房,一下午看了三拨人。几天后,中介通知他,来了一对母子,对房子很满意,稍微让点价就能成交。中介为了促成当天成交,没多久就告诉了对方底价。

就在这时,那个母亲提出了一个要求,说是春节刚回来,就当讨个彩头,让小陈再给她优惠5000元。小陈笑着婉拒了,当天最终没有签成合同。

次日,中介给小陈打电话,意思是如果能再

让步5000元,这单一定能成交。小陈一下子就生气了,他跟中介说:“底价都告诉你了,怎么谈是你的事情,不要再说让步的事情,别说5000元,50元都不让。”

往后几天,这对母子一直通过中介在和小陈谈判,还说“两百多万元的房子都买了,5000元还在乎什么”。小陈则说:“我之前让步的是5000元吗?我让步的是7万元啊!”

为了这5000元,双方一直僵持着,两周过去了,仍未成交。

由小陈的案例来看,房东和买家对市场的判断仍存在分歧。小陈觉得市场回暖,自家又降了价,不怕卖不出去。而买家尽管很中意他的房子,但依旧认为现在选择多,房东理应再降点价。

事实上,随着市场回暖,不少房东想趁机将自己的房子出售。据一线经纪人反馈,近期除了看房量与咨询量大增以外,挂牌量也增加了不少。据钱报美好生活研究院统计,杭州市区二手房挂牌量已经超过20万套。庞大的库存之下,尽管二手房成交量有所提升,但价格尚未反弹,需要观察后面几个月的成交量能否持续上扬。