

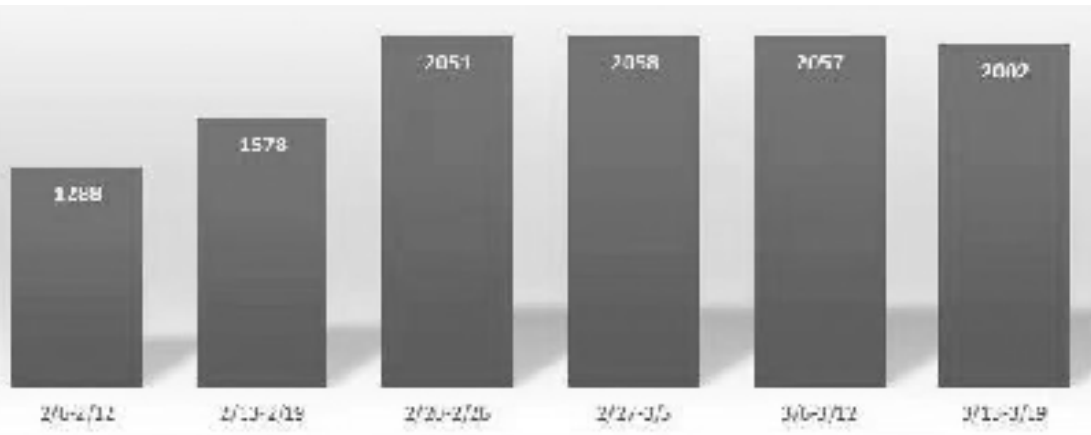
二手房带看量下滑,中介称后劲不足

想涨价的房东有点失望,想改善的夫妇放弃二手房去摇新房

本报记者 楼肖桑 吴佳怡 孙晨

据钱报美好生活研究院统计,截至3月22日,本月杭州市区二手房成交量已突破7000套。

但小阳春的背后,潮新闻·钱江晚报记者观察到,市场依旧是典型的“以价换量”行情,大部分小区的成交都集中在性价比较高的房源中。而随着房东预期改变,议价空间减少,二手房的带看量开始下滑。有中介直言:“感觉有些后劲不足。”



近六周二手房周成交量。单位:套 数据来源:钱报美好生活研究院

4个月降了40万元 房东突然觉得便宜不卖了

“我现在带看的客户,对后市已经没那么看好。”3月刚过半,常年在销售一线的阿永就感觉到二手房市场有些后劲不足,“其实我们感受最深,像奥体和钱江世纪城一带的看房量已经过了高峰,3月虽然定金量还可以,不过到4月,成交量能否持续跟上,就要打个大大的问号,市场远没有大家想象得那么乐观。”

阿永是贝壳滨江板块的一名普通中介,他说,从贝壳系统里看,这个月又比上个月多出7000套的挂牌量。

在阿永看来,房东的心态很微妙。手持浦沿一套二手房的汪先生所在的业主群,有业主建议:“万物复苏,二手房市场启动,请不要贱卖自己的房子,建议在原来的基础上调1万元/m²。”

去年10月,汪先生的这套房子挂牌价370万元,不过由于行情不济,他屡次调低价格,今年2月中旬,价格已经调至340万元,这才开始有客户愿意上门看房。

随着市场慢慢回暖,汪先生的心态也发生变化,一位诚心想买的客户心理价位320万元,经过中介十几回合的“拉扯”,最终价格谈到330万元,不过客户只能接受325万元,就在为这5万元僵持不下时,汪先生突然说卖得太便宜,先不卖了。

“这个房东也是诚心卖的,只不过2月的行情让他觉得价格是不是触底反弹了,所以想等更高的出价者。”阿永说。

过了十几天,汪先生不但没等来更高的出价者,反而感觉到看房的人变少了。上周末,阿永又带别的客户去看了汪先生的房子,结果汪先生表示320万元也可以接受。

看房上百套 刚需客买到高性价比降价房源

历时近一年,线上搜索房源七八百套,实际看房一两百套,李建(化名)最终买了在杭州的第一套房。

此前李建租住在朝晖小区一套70m²的房源中。他希望能够买一套差不多户型和装修,但总价不超过250万元的房子。

从2022年上半年开始,周末一有空,李建就带着家人一起去周边的中介门店看房子。到2022年12月,他已经将景芳小区、建国北路四大园、大关小区、朝晖小区等市中心较有代表性

的老小区跑了个遍,却迟迟没有买到心仪的房子。

2023年开年,杭州二手房市场回暖。李建从中介口中得知,之前自己看过的好多性价比较高的房子都被卖掉了,房东的预期也有所提升,他开始有些着急了,每天上班休息时间都要打开App浏览房源,仅2月份就在线上看了200多套房子。

李建最明显的感受是,看房时,很多房东的心态相比去年有了变化,其中最直观的就是议价空间大大减少了。但李建依旧坚持自己的心理价格,不轻易下手。

最终他遇到了满意的房源。一套流水北苑71m²的2楼房源,挂牌价为250万元。就在李建看房的前一周,这套房源挂牌价还在265万元。由于房东置换需求急迫,双方在一次见面后立刻就确定了意向,最终以240万元成交了。

看了一圈二手房觉得贵 想改善的夫妇回头去摇新房

“前年的江河鸣翠,去年的IFC,今年的馥香园,前前后后摇了十几次都没有中签,所以我想去看看二手房。”余靓(化名)和丈夫住在金地自在城一套130m²左右的洋房里,这也是他们名下唯一一套住房,心心念念想换一套大户型的她,多次未中签后对摇号“心灰意冷”,于是让中介带她去看看申花板块的二手房。

看了几套申花的次新房后,她直言价格太高承担不起:“比如锦绣之城有一套180多m²的房源,单价将近12万元,挂牌总价2200万元,这已经完全超出我的预算了,而这个小区其他在售的房源基本都是130m²左右的,根本满足不了我面积上的改善需求。”

余靓还提到,有些150m²左右的次新房源,实地看完后,套内面积和她目前住的这套洋房差不多。“按照我的需求,想买180m²甚至200m²以上的房源来改善,那总价动辄就要超过2000万元了。”余靓表示,看了三四个小区后她立马就打消了买二手房的念头,“孩子还有几年才念小学,还是继续摇新房吧,实在不甘心接手这些高价次新房。”

申花板块一位中介经纪人表示:“新房摇不到转投二手房的改善型购房者,确实是市场中比较典型的一类人,但是目前热门板块的次新房房东预期高,因而除非急切购房,购房者还是会比较谨慎的。”



蒋敏华

别想着涨价 以价换量 才是明智之举

开年以来,杭州二手房成交量以肉眼可见的速度上涨,久违的小阳春也终于再现。

从成交数据来看,近期的杭州二手房市场已经完全走出了低谷。成交量继上月成功站上6000套大关之后,本月继续冲高,截至3月22日已超过7000套,全月有望冲刺10000套大关。

杭州二手房月成交量破1万套,上一次还是在2021年4月。也正因为如此,市场看多的声音卷土重来,一些房东也开始蠢蠢欲动,是不是该涨点价了?

但是现在就提价,还为时尚早。这一波回暖,从政策层面讲,主要得益于限购和房贷政策逐步放松,有效刺激了一部分购房者入市。因为在过去这两年中,杭州二手房成交量惨遭腰斩,持币观望的购房者越来越多。近期二手房市场的表现,说到底还是前两年积压的需求在短期内集中爆发。正因为如此,需要理性客观看待近期的成交量数据。

目前的成交量更多的是以价换量,市场根基并不稳固。盲目提价,很可能会把稍有好转的市场打回原形。

由于二手房从带看到网签有一段时间,因而要观察市场热度的变化,最好看带看量。3月以来,二手房网签量进入平稳期,但带看量数据趋势不容乐观。多家中介门店经纪人表示,从带看量来看,这一波市场高峰出现在2月中下旬,随后逐周下滑。据杭州贝壳研究院统计,上周带看量相比2月最高点,已下降15%左右。带看量的这一变化,很可能在未来一两个月的成交量数据中得到体现。

再来看二手房挂牌量,数据同样不容乐观。目前杭州二手房挂牌总量(含富阳不含临安)已突破21万套,其中住宅17万套,而2021年4月二手住宅挂牌量仅9.8万套。也就是说,相比两年前,目前杭州二手房市场的库存压力要大得多,属于典型的买方市场,主动权掌握在买家手上。

更何况,杭州新房和二手房的二元价格体系,或将在较长一段时间内存在,导致更多的购房者专注于摇新房,这就使得二手房的购买需求被大规模分流,很难积蓄起足够大的水池。

基于以上这些客观现实,房东远没有坐地起价的资本。而从市场反馈的信息来看,大多数区域的二手房想要快速成交,仍然要适当下调价格,只不过议价空间比年前稍微少了一些。

从务实的角度而言,如果是二手房置换,又或者是卖旧摇新,放平心态低价快速出货,不失为明智的选择。 蒋敏华