

正准备买别墅的网红,匆匆赶去补缴巨额税款 互联网金融公司老板前一天刚要买豪宅,第二天就失联了 豪宅经纪人:我消失的客户们

本报记者 徐叔亮 蒋敏华

在二手房中介行业,豪宅经纪人算得上是与富裕阶层接触最多的一群中介经纪人。而资深的豪宅经纪人,更是见证了社会财富的变迁,以及客户“起高楼、宴宾客、楼塌了”的财富起落。

最近,多位豪宅经纪人向潮新闻·钱江晚报记者讲述了豪宅客户们的故事。



九溪玫瑰园楼王



武林壹号

A 买房的速度比较快 有人一两年就买一套豪宅

2015年开始在杭州从事豪宅销售的晓丽(化名),这些年服务了众多的豪宅客户。他们买房有什么特点?

“豪宅客户一般来说买房很干脆,几天之内就会定下来,一般不会超过半个月。”晓丽说,她的客户,下单最快的前后只花了3天时间,就入手一套总价3000多万元的豪宅,“其实也不难理解,有钱人的时间比较宝贵。他们不会浪费时间看很多房源,但只要看中了,做决定也很快,不会为了多省点钱而跟房东磨很长时间。”

晓丽说,豪宅买家一般来说前后会看三次房,第一次往往是一个人单独看,第二次是夫妻俩,第三次会带上父母、子女甚至朋友。

在她看来,豪宅买家还有一个特点——买房的频率比较高。“有的客户真心喜欢买房,一两年就会新购一套房。自己的房票用完了,就用父母和子女的。这跟一位杭州财经作家所说的一年买一套房有点相似。”晓丽说,以她对这些客户的了解,买房大多是为了进行资产上的配置,“有一个客户,从桃花源到武林壹号再到迪凯金座,短短几年间不断搬家,体验不同的居住方式。”

B 实业、科技行业财富稳定 房地产老板卖豪宅还债

一位豪宅经纪人说,早年的豪宅客群,主要是房地产、建筑建材、医药医疗、外贸、能源、金融、餐饮、制造业等行业的股东高管,后来随着互联网的兴起,科技新贵成了豪宅生力军。

虽然这些客户的财富相对稳定,但也会因为经营不善或遭遇行业衰退,而不得不卖房还债。

去年,九溪玫瑰园的楼王“白宫”别墅出现在二手房市场,售价8亿多元,轰动一时。据豪宅经纪人介绍,该“白宫”别墅的主人是浙江排名前列的开发商老总。前些年很多房企疯狂加杠杆进行扩张,但是从2021年开始房地产开始下行,不少杠杆过高的房企陷入债务危机。这家浙江本土房企也面临同样的困境,出售名下的这套“白宫”别墅,很大程度上是为了还债。

C 微商、P2P、网红 这三类人群财富洗牌快

最近的这些年,晓丽一个最大的感受是,从事P2P、微商、直播电商网红等行业的人群先后成为新兴的豪宅购买群体,但也是财富洗牌最快的人群。

“他们往往一夜暴富,但塌楼也就短短一两年时间,尤其是P2P行业。”晓丽坦言,互联网金融公司的老板以及高管,曾一度成为杭州豪宅市场的一支主力军。比如一家P2P公司的多名高管,都买过武林壹号,但随着P2P的泡沫迅速破灭,这些房子大多流入了法拍市场。

比如去年9月以9034万元成交的滨江华家池排屋法拍房,原房主就与P2P公司有瓜葛。据知情人士透露,该房主前几年成立了金融公司,借钱给一家P2P公司。后来这家P2P公司“暴雷”,警方立案追赃,之前的高管以及曾经获利的资方都得把钱吐出来。其在滨江华家池的两套排屋以及武林壹号房产先后被司法拍卖。

晓丽本人也遇到过这类客户。“2021年,有个客户看中了钱江新城的商业大平层。看得出他对房子很满意,还特意把父母从温州老家接过来一起看房。都已经谈定了,第二天就签合同交定金,不料第二天再也联系不上他,发微信打电话都不回。”晓丽后来直接

跑到客户公司,才知道客户开的是一家互联网金融公司,人已经“进去”了。

晓丽说,今年春节以来,已经有3个客户打电话给她,急着让她帮忙卖房。

“如果不是为了置换,那么客户急售自有他们的难处。”晓丽说,客户急于转卖房子,除了离婚析产,可能性最大的恐怕就是资金困难。

网红,则是近年来风头很盛、被视为“来钱快”的群体。

一位豪宅经纪人说,网红大多会买总价3000万元以下的大平层,但一些头部网红,也会考虑买别墅,“前年年底,我手头曾经有两个网红客户都打算买别墅,当时都谈得差不多了。没想到就在这节骨眼上,爆出了薇娅偷税漏税被重罚的消息,这两位客户火速去补缴了一大笔税费。然后就没有然后了,这两套别墅最终没能成交。”

在晓丽的微信朋友圈里,“有的人‘进去’后,再也没了联系;有的人公司破产了,不会再主动和我联系。现在看来,一直经常联系的,还是医药、外贸、服务等传统行业的客户。”晓丽有时候觉得,自己的微信朋友圈就是社会财富变迁的一个缩影。

她说,虽然P2P等曾经一夜暴富的行业泡沫破裂,会对豪宅市场产生一些影响,但好在新的财富群体也会接力。“春节以来,有几个以前找我买房的客户,让我帮忙找一下写字楼和企业会所。看得出,客户的公司业务开始复苏了。”



钱江新城豪宅