

凑出60多万元首付,买下翠苑50m²小两房

外地年轻人落户杭州,老小区是首选

本报记者 蒋敏华 吴佳怡

在这个眼球经济时代,人们总是会被“千万豪宅”“10万元/m²”等字眼所吸引。但如果把视线往下移,低总价的刚需房才是杭州二手房市场的主力。

据我爱我家统计,3月杭州上万套二手房成交房源中,总价300万元以下房源占了62.4%,总价200万元以下房源占比31.3%。户型上,90m²以下房源占比高达64.5%,60m²以下户型占比达16.8%。

购买这些低总价二手房的,是真正的刚需购房者。他们的买房故事,同样值得被关注。



工作5年后 倾尽两代人积蓄在杭安家

上个月,小王终于在杭州安家了。“拿到房本的那一刻,我就觉得自己算是一名杭州人了。”他说,对于他这样的外乡人而言,买了房才算在杭州真正扎下根。

小王今年24岁,老家在山西农村,5年前来到杭州打工,从事服务行业。

“去年下半年开始考虑买房,前前后后至少看了10多套房子,最终看上了翠苑的一套50m²小两房。”小王说,“说心里话,我非常喜欢杭州。父母希望我回山西老家,但我更希望留在杭州。在杭州买了房子,以后大概率就不会离开了。”

小王说,于他这样一个异乡人而言,买房不仅是居住需要,也是留下来的一个很好理由。

小王买的这套房子,总价将近200万元。这样的总价,也许在很多杭州人眼里根本算不得什么,但对于小王这样的家庭来说却是倾尽了所有。“首

付款总共60多万元,父母拿出了省吃俭用的20万元积蓄,我自己这些年也攒下了二三十万元,然后又向亲戚和朋友借了一些。”小王说。

“和老家相比,杭州的房价确实贵。我当初的预算是希望总价控制在170万元左右,但最终还是超了一点。我父母一辈子都没离开过山西,他们一开始根本理解不了,老房子价格怎么还这么贵。”小王说,如今很多年轻人都嫌弃“老破小”,但那是要以经济实力为基础的,实力不够,只能买套总价在承受范围之内的小房子。

如今,小王已经有了女朋友,但谈婚论嫁还早。“打算简单收拾一下就入住了。我叫爸妈下半年过来住一段时间,如果他们习惯杭州这边的生活,可以找点活干,一个月挣5000元问题不大。同样的活,在我们老家那边大概只能挣两三千元。”对于未来的生活,小王满怀期待。

凑不到首付耽搁7年 今年终于买到了房

本月初,来自江西的90后小应终于买下了在杭州的第一套房。签下合同的那一刻,小应觉得如释重负。

“那些说不能买老小区的人,都不是‘刚需’。对于真正的刚需购房者来说,很多时候是没得选择。”

小应买的是凯旋路上一套91m²的老房子,带一个30多m²的院子。这套房源已经挂牌一年多了,起始挂牌价为400万元,一路降价,最后以340万元成交。“我已经看房多年,对行情也有所了解。凯旋路附近带院子的同类户型房源,在2021年以前一般可以卖到440万元左右。”小应表示,虽然也有朋友告诉他老小区还会降价,但他去年已经结婚,今年打算要孩子,已经没法再等下去了。

小应从事IT行业,但薪资并不算高,而且家里能给的支持有限,纯靠收入买房,光首付就要筹很久。

早在2016年,小应就萌发了买房的念头。只是当时缺首付,只能眼看着房价一路高涨。

今年,全家攒够了首付款,再加上二手房价格处于低谷,小应认为现在是买房的好时机。他预算有限,加上在市中心上班,想来想去,市中心的老小区是他最好的选择。“老小区的位置好,周边配套丰富,以后孩子上学、老人看病都很方便。”虽然小应买的房子在很多人看来并不算好,但在他看来这已是最好的选择。

“这些年来,为了攒够买房的首付款,我的生活状态可以说是‘一块钱掰成两半花’。”小应说,如今房子买好了,但身上的经济压力也更大了。每个月一万元的房贷,除去公积金还贷部分,还占了小应近一半的工资。尽管这套房子作为小夫妻的婚房,但装修计划却定在了几年后。

“努力奋斗,多攒点钱再重新装修。”小应说。

外来开发商 投资杭州 又有了一种 新模式

本报讯 今年2月21日,一宗萧山市北地块有60家企业报名参与,中签率低至1.7%,最终被南昌市政幸运摇到。拿地后,该公司曾被视为某央企开发商的“马甲”。但有知情人士告诉记者,南昌市政此次是独立在杭州拿地,并不是任何公司的“马甲”。的确有一些房企联系到南昌市政,希望合作开发,但都没能达成一致。最终,南昌市政采用了一种新模式来开发市北地块。

南昌市政的房地产开发业务起始于南昌当地,曾和融创、绿城、招商蛇口等知名房企在北京、上海、山东、天津、江苏等省市合作开发了多个项目,大多都是以财务投资的方式合作,很少进行自主操盘。

今年2月在杭州拿地,并不是南昌市政首次踏足杭州房地产市场,萧山超级大盘森与海背后的股东之一,就是南昌市政。

与找其他房企合作开发或者代建不同,对于市北地块,南昌市政选择了一种新模式,引进了一支杭州资深地产人组成的团队来操盘,其中的骨干成员是在杭州从事房地产行业多年的职业经理人。

该团队的效率也已经显现出来,拿地才10多天,市北地块就已经公示规划方案。规划显示,该项目共打造10幢高层住宅,标准层高3.1米。从规划效果图可以看到,外立面为浅灰色,园区内设有景观水池。

萧山市北一房难求,在本地团队的加持下,南昌市政市北项目如果能够打造出过硬的产品,那么在目前的市场上应该可以取得不错的销售成绩。

倘若这种模式能够成功,那么对于那些不愿意再呆在房企,但又不想放弃所积累的行业资源的资深地产人而言,也算是找到了一条新的路径。

本报记者 印梦怡 任思思