

买家迟到一小时,房东仍无奈地等待 房东们的焦虑: 我的二手房卖不掉

本报记者 徐叔竞 吴佳怡 孙晨

从去年开始,杭州不少房东发现,房子不好卖,自己挂出去的房子,连来看房的人都很少。良渚一小区的房东说,自家房子在小区同户型二手房里是挂牌价最低的,因此中介带看了90多次,但是“没有一个诚心买的”。

“二手房难卖”几乎成了当前市场的共识。房东们很焦虑,低于市场价卖不甘心,但如果不肯大幅降价,二手房就卖不掉。



买家迟到一小时 房东不敢不等

在社交网络上,房东们纷纷分享自己卖房难的经历。西湖区的一位房东说,自己是去年开始卖房的。为了加大房子的曝光率,每天给中介打电话沟通,房源信息轮番在链家“必看好房”、我爱我家“甄选好房”展示,但一直没激起什么水花。“去年有个客户约好了时间过来看房,最后这位客户迟到了1个多小时,但是我也愿意等。没办法,房子太难卖了。现在的房东,姿态真的有点卑微。”

有房东因为房子挂牌后无人问津,为了增加房子的带看量,下血本跟贝壳签了“好赞好房”。该房东表示,这样房源可以在中介平台上得到更多的流量倾斜和曝光,但需要支付一笔不菲的推广费,“看房量的确上来了,中介一个月带看了15次,但是最后来谈价格的客户一个都没有。”

方莉(化名)2020年入手了解放路上一套老房子,建筑面积不到50m²,总价190万元。方莉表示,刚入住时,自己对房子的位置、装修以及通勤距离十分满意。今年年初,方莉决定卖掉这套老房子置换一套新房或者次新房。可一打听,如果按照现在的成交价格,自己的房子相比买入价亏了至少35万元。更令人头疼的是,即使是这样的价格都没人愿意上门看房。“已经亏了这么多,实在不想再降价了,但房子卖不掉,我就没办法置换,真是纠结啊。”方莉说,这让她感到十分焦虑。

方莉的情况并非个例。市中心的经纪人也向记者反馈,老小区的房东最焦虑,因为过去一年多老小区价格跌得多,而且不大幅降价就卖不出去。我爱我家数据显示,朝晖1-9区挂牌房源量超过600套,不少房源的挂牌单价已低于3万元,其中挂牌量最大的朝晖九区最低挂牌单价仅2.7万元。



老小区难卖,以杭州壹号院为代表的高端改善小区成交却活跃

房东又降价又分担税费 还帮买家节省中介费

那些最近终于成功卖掉房子的房东们,他们的经验就是两个字:降价。

一位网友发帖说,他一个朋友历时17个月,终于把位于三墩中海紫藤苑的一套房子卖出去了。这位朋友早在2021年下半年就挂牌卖房,建筑面积90m²,挂牌价385万元。起初这位朋友觉得自己这个挂牌价很诚心,肯定能卖掉,“同小区同户型的房子,挂牌价基本都是390万元,我的心比较平,应该不难卖。”然而,挂牌后看房者寥寥。

该网友当时劝过这位朋友,房价接下来可能还要跌,但是朋友不以为然,反而认为该网友是“空军”。最终低迷的市场行情狠狠打了这位朋友的脸,之后,为了尽早卖掉房子,他不得不一降再降,最终这套房子以312万元成交。这比原来的挂牌价,足足低了73万

元,成交单价3.46万元。

“我刚刚降价卖掉了杭州四季青的老破小。”上城区夕照新村的一位房东说,自己的这套老破小,建筑面积不到50m²,两室一厅带一个阳台,位于二楼,是采荷二小的学区房。即便是名校学区房,房子挂牌了半年,房东眼睁睁看着房价从250万元一路跌破200万元,最终以198万元成交,单价不到4万元。

一网友跟帖表示,自己是隔壁小区的,57m²的房子,挂牌价从245万元一路降到188万元才卖掉,算下来单价不到3.3万元。

一位萧山南部卧城的房东表示,除了降价外,他愿意跟买家一起承担二手房交易中涉及的税费。为了降低买家的交易成本,他还会找相熟的中介,帮买家省中介费。

刚需老小区难卖 高端改善小区成交相对活跃

截至5月22日,杭州市区(含临安、富阳)二手房成交量仅4300多套,预计5月最终成交量将在6000套左右,相比3月的上万套大幅下滑。成交量不振的同时,二手房挂牌量高企,截至5月23日,杭州市区(含富阳、不含临安)二手房挂牌量超过21万套。这意味着近期不少二手房小区的成交量均在低位,不少小区甚至已经数月未有房源成交。

杭州贝壳研究院院长上官剑表示,3月二手房成交量突破万套,达到高点,此后市场交易出现趋势性回落,观望情绪有所抬升。量在先价在后,成交量不断下跌,二手房价格自然也只能跟着回落。

不过,老旧刚需小区难卖的同时,次新高端改善小区的成交却较为活跃,价格也较为坚挺。如奥体热门次新房杭州壹号院,5月已签约了14套房源。透明售房网显示,壹号院在今年5月15日签约的一套222m²房源,单价约11.9万元。除此以外,申花板块改善房源价格也十分坚挺,如绿城建发沁园、杭州

金茂府、养云静舍等,近2个月的签约单价都在8-9万元。还有南星桥板块,融创大家候潮府5月20日签约了一套174m²房源,单价约10万元。

在新房市场上,也同样呈现刚需房销售平平、核心区改善楼盘报名火爆的分化现象。五一假期后,在已经开盘的30余个楼盘中,有两个楼盘限售,一个是申花板块的杭曜置地中心,中签率9.94%;另一个是钱江世纪城板块杭承府,中签率仅8.3%,房源总价都超过800万元。而流摇的楼盘集中在已经放松限购的戴村、东湖新城、宁围等刚需板块。

“现在大家都形成了一种共识,就是要卖掉较差的资产,换成优质的资产。房子更是如此,不少人都想卖掉手上的老房子,换成核心区的新盘或者优质次新房,既改善居住,又更加保值。也正是因为如此,老小区和郊区刚需次新房的挂牌量大,价格在降,但核心区的改善次新房却需求旺盛,价格较为坚挺。”一位房地产业内人士如此表示。