

社交平台寻找潜在客户,自己推销谈判,自主交易省下中介费

杭州房东“神”操作

成功卖掉“老破小”

本报记者 黄伟芬

当前二手房越来越难卖,市场行情下行,挂牌量持续上涨,成交量却并无多大起色,紧接而来的梅雨季、夏季高温,不可避免还会继续导致带看量走低,这些因素进一步加剧卖房者们的焦虑情绪。

对那些急于置换改善的房东来说,如何在低迷的二手房市场里“自救”,成了新的命题。

相较于把希望完全寄托在中介们身上,余女士选择成为自己房子的“经纪人”。

“我比中介更了解自己的房子,理论上应该是更好的销售员。”本着这样的想法,余女士尝试着把房子的信息发布到小红书等社交媒体上,用了两个月左右的时间,成功卖出了杭州市中心一套顶层“老破小”。

社交平台寻找潜在客户

余女士卖房是为了置换更好的住房。

15年前,她大学毕业之后考上了杭州一家单位的编制,只身一人从重庆来单位报到。从馒头山下的单位宿舍,到自己租住老破小一楼,她的每个临时住所,各有优劣。

馒头山风景虽好,可惜潮湿,一楼免不了有楼上滴水掉东西,租顶楼依然免不了邻居传来的噪音。当然,租房不能太讲究,实在有问题大不了换个地方。

买房则不一样。余女士当初买下西湖文化广场附近的这套二手房,看中的就是在运河边,交通便捷,不管老人就医、孩子上学上辅导班还是生活工作都非常方便。

今年初,她想要把父母接来同住,老小区的顶楼没有电梯,六十多平方米的两房户型,多上两口人还是拥挤了些。把手头上的房子处理了,腾出房票和现金,置换一套面积大一些的电梯房,是余女士卖房的初衷,也是整个规划当中的第一步。

余女士说自己能够成功把房子卖出去,有部分原因就是自己有清晰的规划,卖房只是开始。

起初,余女士联系过家附近的中介公司,可惜带看量一般。她经过分析,总结了原因:“我的房子在六楼,换位思考了,我要是中介也宁可多带几套低楼层的,不乐意天天爬楼梯。”

几乎没有人来看房子,肯定卖不出去的。余女士意识到“自己的事情只能靠自己”。

谁会是房子的潜在客户?余女士分析了一下,这套房子的优势一是两百多万元的总价可控,二是位置优越,三是两房朝南东边套全明户型;劣势是房龄比较老、没有电梯、六楼。“我预判,愿意买我房子的应该是不太啃老、靠自己打拼留在杭州、愿意吃苦的年轻人,而且房子是拿来过渡的。”

身边朋友听闻余女士想卖房,结合她的预判思路,建议通过社交平台把房源曝光给更多的年轻人。

“之前我很少接触这些的,也是为了卖房子才注册的小红书。”今年3月下旬的时候,余女士开始发布卖房笔记。

自己推销,自己谈判

余女士发现有些卖家几乎每天发布一篇笔记,但内容千篇一律都是“我要卖房”“小红书卖房”之类,“觉得这样不够吸引人,所以我当时的方式是只有一篇是详细介绍房子信息的,其它都是分享自己的看房、住房经验以及买房观点类。”

由于内容是余女士根据自己的真实经历认真整理总结的,“干货”中间插入卖房的简单信息,“就像插播广告那样,这些吸引了很多流量,增加了我房子的曝光度。”

“问的人挺多的,我是有问必答。”有人看房,余女士则会详细介绍自己房子的优缺点,让对方自己斟酌,有人希望拍些房子的照片和视频回去和家人商量,她也会答应。

就这样,陆陆续续不少人看房后,有一位购买意向比较强烈。和余女士最初设想的差不多,那位小姑娘想靠自己在这杭州安家。

第一次跟着余女士看完小区和周边之后,买家曹姑娘对这套房子就比较满意。过了半个月,曹姑娘又带着家人一起来看

房,很细心、很重视细节,余女士很支持,“毕竟房子是买来自己住的,买的时候谨慎一些,省得以后不满意再来扯皮。”

不过,曹姑娘的预算和余女士的底价稍微有些差距,“我鼓励她多跑些其它房源再比较一下,要是实在不行,房子暂时买小一点也没问题,不要背负太大的经济压力,有实力了可以再换。”

4月下旬,曹姑娘再一次给余女士打电话,这一次两人聊了一个多小时,听完曹姑娘说的困难,余女士在价格上又稍微做了些让步。最终,房子卖给了曹姑娘,虽然对方出的价不是最高的,但在她看来是真心喜欢自己房子并且非常努力且优秀。

“我的目的是把房子卖出去,虽然最终便宜了几万块钱,在不亏的前提下,其实房子早一点卖出去,这部分钱我可以通过理财什么的赚回来,没必要因为一些小事情导致交易失败,尤其现在的市场行情下,我早点卖出去可以早些实现置换。”对于最终的让利,余女士是这么想的。

选择自主交易,省了中介费近2万元

达成一致之后,到了真正交易的环节。毕竟是网上认识的陌生人,好感是一回事,涉及到房产交易,大家都比较谨慎。

因为曹姑娘需要按揭,想通过中介完成交易。两人分头开始咨询中介价格,即便没有中介带看,最终打完折后还需要支付3.9万元左右,各承担一半。

曹姑娘一再表示预算超了,为了省点中介费,余女士和曹姑娘决定自主交易,

“我们决定信任彼此”。

咨询完杭州市住保房管局之后,被告知可以通过杭州市国立公证处的二手房自主交易提存公证服务来完成交易。

由于是自主交易,公证处工作人员首先联系了余女士,等她在线提交身份证、房产相关证明、户口本、婚姻证明等信息后,上门完成尽职调查,然后余女士等通知去网签和办理过户就可以了。

曹姑娘这边,同样需要提交相关证件。与通过中介平台交易相比,她还要自己联系公证处提供的银行做按揭资质审查,没问题就可以安排网签了。网签后打首付款、去银行提交按揭资料,等银行贷款合同寄到公证处,就可以约过户时间。

“很方便,他们一开始就把可能要接触到的各个部门人员拉了个群,工作人员会提前指导我们每一步该怎么做。”余女士说。

此外,房管部门和不动产部门在国立公证处分别设有网签系统和便民服务点,她们直接在公证处就可以完成二手房一处通办(网签+过户)。如果是余杭、萧山和临平区的二手房,则会有工作人员陪同买卖双方前往各市民中心对应窗口办理。

最终,余女士这套房子,从3月下旬“上网”开始,到5月12日网签、5月26日完成过户,两个月时间里,不仅在艰难的二手房市场成功卖出,还因为通过自主交易,省了近2万元的费用(交易费用5000元左右,由买家承担)。

