

家长忙着退租,中介忙着寻找新租客

# 高考陪读房 开始新一轮“迎来送往”

本报记者 黄玉环

夏日清风与青春梦想交织,2024年高考在昨天落下帷幕。

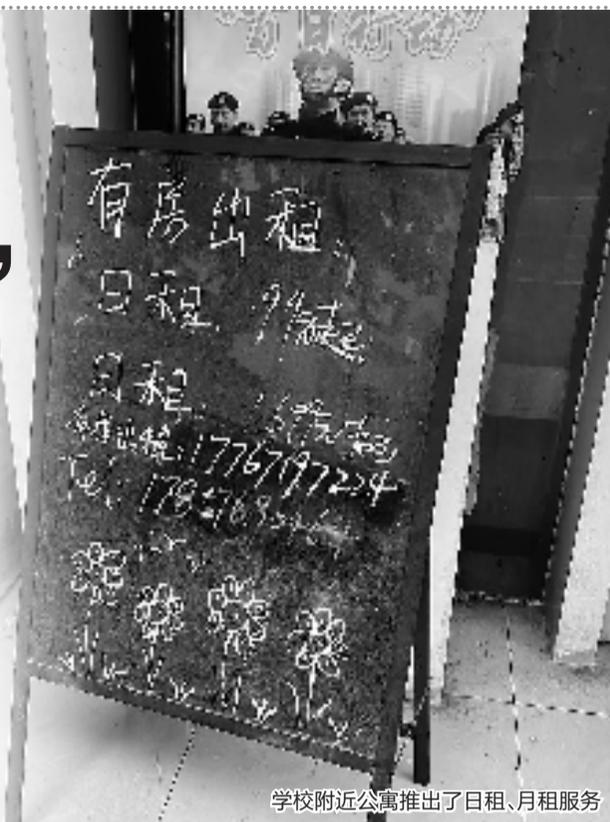
陪读妈妈王芳退掉市中心租房的这一天,更多新高三家长开始了新一轮的无缝衔接。

杭州房屋中介林杰也跟着忙碌了起来。

每年,他和同事都会经历这样的迎新送往:租住在各高中校园附近小区的考生家长们,会在高考结束后集中退租。他们需要提前把房源挂出来,寻找新租客。

七八月的暑假里,又会有新的家长过来看房,为备考的孩子寻找更近的“家”:“着急的,6月10日后的半个月就已经预定,整个6月的房租是前后两任家长互相分摊的。”

高考的尾声同样宣告了杭州租房市场的新一轮繁忙。对于像林杰这样的房产中介来说,每年的这个时候就是他们忙碌的开端。



学校附近公寓推出了日租、月租服务

## 高中附近小区 陪读家长占比多达三四成

林杰在杭州某品牌房产中介公司工作已经4年,就职的门店位于杭州学军中学紫金港校区附近。

“我们这一片的房子,像紫金西苑、河滨之城,包括华策中心公寓,很多都是家长租去陪读的。租金不便宜,小区房每月要六七千,公寓也要三四千。”

根据林杰的观察,这些小区,陪读家长客户占比能达到三四成,他们门店平均每月要接待二三十组这类客户。

这些陪读的家长,一般在杭州都有自己的房子。高考结束后,他们会搬回自己家,所以每年六七月份,这些小区空出来的房源便会增多。

有人离开,也会有人到来。

“七月下旬,会有一些新的家长过来看房,房源便会慢慢少下来。”

林杰说,看房时,有些家长会谈起租房的原因:

“担心小孩在学校宿舍里休息不好,没办法静下心来学习。”

“在学校吃不习惯,学习压力大,人都瘦了。”

“孩子一个人在学校,我们不放心。”

让孩子从校园里搬出来住,自己过来陪读,大部分家长会把时间点选择在高三开始前。这个阶段孩子的压力最大,营养也得跟上。选房时,安静成为第一要求,靠近大马路的房子,是不吃香的。其他条件则因人而异,设施完备、环境优美的小区会加分。

做中介这行时间久了,林杰也能精准掌握家长们的需求,会把手头的房源分门别类,挑出适合对方的,提高看房时的效率。

“我们想租套附近小区的房子,希望安静一点的。”每当有客户这样说,林杰便能猜出对方的身分。

“您是为孩子租房的吧?我给您推荐几套。”



杭州某重点高中边的小区,租户中陪读家长占了不小

## 每年七八月 房产中介也要“迎新送往”

“张女士,6月份有很多房源到期空出来了,您之前没有挑到自己心仪的房子,最近可以抽空过来看看。”

和林杰一样,余德敏也是学军中学紫金港校区附近小区的房产中介。每年高考后,她就会提前准备,梳理手头有哪些房源即将到期,有哪些客户可以联系。

她告诉记者,每年这个时候,是租房市场的黄金期,陪读的家长和大学毕业生,会集中前来看房:“我们需要提前做好准备和对接,不然客户就跟别人跑了。”

相比于其他客户,余德敏眼中的陪读家长,是租房市场里的“香饽饽”,房东更愿意把房子租给他们,因为这样的租客更稳定,对房子也更爱护。

所以,为了提高成交率,她也会通过老客户,以及其他一些途径,寻找更多这类客户群体。

## 考生的高考结束了 中介的“高考”刚刚开始

杭州第二中学东河校区附近的房产中介小岳,最近也迎来了一年中忙碌的时候。

“我们这边是老城区,附近都是老旧小区,在租房市场的竞争力要弱一些,但也有优势,上学就医很方便的。”小岳说。

最近这几天,小岳都会发几条朋友圈来推荐房源。他说:“工作不发朋友圈,等于烧火不冒烟。”在他的推销中,“离学校近”“去医院方便”成为不可或缺文案。

“像小米巷小区、建中小区,因为离杭二中近,家长租来陪读的很多,高考后马上有很多退租的,要多多推销,寻找新客户。”

除了发朋友圈,他有时也去学校边发传单。

几年来,勤奋的小岳,帮不少家长找到了心仪的房子,自己也攒下了不少积蓄。今年5月,他为自己选了一套房,在杭州的万家灯火中,点亮了属于自己的那一盏。

“看了这么多房子,到了自己买房时,反而变得很简单了。因为你对什么地段、户型、周边配套这些信息,再了解不过了,最后

“我们的同事都挺年轻的,大部分也没有结婚生孩子,为了拉近跟家长的距离,我们会特意去了解一些教育孩子的心得。”余德敏说。在看房时,如果和家长聊一聊这方面的话题,对方就会慢慢放松下来,对中介的信任也会多一分。

在许多房产中介的努力下,要不了多久,高考后空出来的房源就会被消耗掉。余德敏说,她感觉这类租房的需求依然旺盛,所以整体租金价格波动不大。

有些家长来得晚,可能就选不到心仪的房子。这个时候,余德敏还是会留下对方的电话,等到有新的房子空出来了,就联系对方过来看房。

“其实,除了七八月份的旺季,每个月也都陆续会有家长来租房。有些是孩子在校住得不适应,就搬到外面来,有的是在孩子入学前,就把房子定好了。”

只剩下喜欢就好。”

刚买完房压力大,小岳变得更勤奋了。每天,他似乎都有做不完的事,联系不完的人。除了发朋友圈、发传单,他还开始做视频号来推销房源。

考生们的高考结束了,中介的“高考”才刚刚开始。

让小岳生出这种危机感的,或许是来自周边同行的竞争。在他工作的门店旁,有幢公寓也抢抓高考期间的租房黄金期,早早地在门口放上了日租、月租的广告。

“日租99元起,月租1699元起。”租金根据房型而定,许多公寓都能提供全家入住的条件。

高考前一天,公寓还迎来了好几组客人,“为了方便考试,临时住过来的,每年这时候都会有。”公寓负责人说。

每年高考的结束,对十多年寒窗苦读的学子们来说,是向一个人生阶段挥别,而对于中介们来说,他们的挑战和“考试”也才刚刚开始。