

苏州广播电视

A 生活 life

苏州广播电视报社出版 国内统一刊号 CN32-0082 2018年7月20日出版 第29期 零售价 1.50元 编辑/夏天

http://szgdb.2500sz.com

【买房人】
二胎快生了
房子还没买到

时间:周一 19:00

地点:园区湖东某小区

尽管太阳已经落山,室外的暑热还未完全消散,缪先生顶着一头汗,跟中介在小区门口等着。这一天下午,缪先生接到中介的微信,表示在他心仪的一个小区里,有一套房子刚刚联系上房东,让他赶紧过去看房子,最好带上定金,房子没问题就立马下定。

下班后连晚饭都来不及吃,缪先生就赶到了这个小区,可是房东还没回家,他不得不和中介在小区门口“守株待兔”。这情景不免让人心生疑惑,难道现在二手房是什么稀缺资源,也搞饥饿营销?

“最近没在买房的人真心不知道现在买套合适的二手房有多难!”缪先生叹了一口气,说起了自己半年来的买房血泪史。买房的初衷是为了改善居住环境,缪先生原本就住在这个小区附近,一家三口住100平方米左右的小三室。可是今年八月,第二个宝宝就将来到人世,一家四口加上来带孩子的老人,小三室是怎么也住不下了。

于是,在得知妻子怀孕的消息后,缪先生当机立断要换房。首选就是自己现在所住的小区,一来住习惯了,不想换环境;二来他们全家对湖东的生活都比较满意;三来,大宝明年要上小学,附近的学校还不错。

从二月份开始,缪先生就开启了疯狂看房模式。“第一个月看了二十套,第二个月看了十几套。”两个月后,他已经把买房的区域从自己原来小区扩张到了周边的几个小区,结果却是一无所获。失败的原因多种多样,有的是房东不诚心卖,有的是自己没看上,也有的是学区问题。

他曾分析过原因,觉得自己骑驴找马,想要找到房子再把自己住的房子卖掉的想法可能阻碍了买房这件事。于是,四月份的时候,他把老家合肥的一套房子卖了,凑够买新房的首付款。“我以为这样不用等周期,肯定能买到房。”结果,还是他太天真了,“原来,这年头有钱也买不到房。”

这一次,最关键的原因是房价涨得太快。有两次,缪先生快成功了,都是因为价格问题流产了。其中一次,与房东什么条件都谈好了,他甚至签好了定金的合同,就等房东签字收钱了。一夜之间,房东突然反悔,说别的中介说他卖的便宜了,要涨价30万。“我惊呆了,你要是涨个10万我也能接受,可一下子涨30万,真的接受不了。”缪先生选择了放弃。

就这样不断循环,一次都没成功过。他眼睁睁的看着自己之前看的一套房子,在半个月,从530万一路飙升到了580万。“这套房子还是没有学区的,竟然也涨得那么快。”经过这些天的经历,缪先生明白了,现在如果想买二手房,一定要下手快准狠。

“今天这家房东之前中介一直联系不上,一般这种都是不太想卖的,现在突然联系上了,说明有戏。而且报价比较合理。”缪先生对这天的看房满怀信心,可惜的是,一直等到8点多,房东都没有出现,最后只发了条消息表示“自己临时有事来不了,之后再约时间”。

回家的路上,缪先生有点沮丧:“二手房价格再涨上去,我也承受不了了。实在不行,我们就在小区里租套房子,解解燃眉之急。”

【中介】
二手房淡季不淡
买房子连房子都不用看

时间:周二 10:00

地点:新区狮山路附近某二手房中介门店

按照平常的上班下班时间,一天的工作早就应该开始了。可是这一天胡连浩迟到了,一直到快10点,他才背着包打着呵



最近苏州的二手房比天气还热?

文/本报记者 夏天

最近,国内不少城市二手房成交量下降,投资客挂牌量激增,房东调低挂牌价,部分房源降价出售,而有的急售房源,房东甚至愿意自己承担税费。

很多专家大呼二手房要“凉凉”,苏州也是如此吗?

“我以为买房子很容易的,没想到买了半年多都没成功。”一心想买二手房的买房人却大叹苦经……

欠走进门店。

看他的样子,同事都知道,昨天晚上肯定去跟客户谈房子去了。“一直跟房东砍价砍到11点多,还是没成。”对于前一晚上的事情,胡连浩不太愿意多提,只说黄了。

从今年上半年到现在,他已经不记得有多少次失败的原因是由于房价。“我们这一片买房的大多是想要学区房,学区房的价格一直在涨。买房的多卖房的少,供求不太平衡。”胡连浩已经做这一行十多年了,今年明显感觉大家对二手房的热情高了一些,“以前这种大热天,一般都是淡季,可是今年却完全没有淡季的模样。”

说话间,胡连浩的电话响了,有客户在线 APP 上看到了一个房源,直接打到了他的电话上。一听客户说的那套房源,胡连浩叹了口气,解释说:那套房子确实有,只是房东不太想卖。接着他又给客户推荐了几套类似的房源,但是价格都比之前那套贵十来万。

显然,客户对这个结果不太满意。匆匆挂了电话,胡连浩说,最近有时一天能接到几十个电话,打过来的70%都是要买房的,卖房的真不多。一个星期前,他刚成交了一笔,当时房东急售,一套房子连车位卖310万,挂出来当天下午就被客户定掉了。“价格合适的就卖得快,连房子都不用看!”但是多数情况下,买房和卖房双方要经历漫长的拉锯战。

之前,胡连浩碰到一个换房的客户,客户说要是找到合适的房子,就把自己住的卖掉。这就是两笔生意啊,胡连浩激动地帮客户一连介绍了7、8套房源,甚至在谈价格的时候,还主动把中介费减半了。“结果,房东想涨价,客户不同意,一拍两散。”

他说现在房东的心态都很淡定,只要不是急需钱用的,基本都等得起。“他们觉得自己的房子还能涨,总觉得现在卖了房子就是吃亏了。”胡连浩也会跟房东提起周边城市最近二手房的动态,给他们泼泼冷水。“但是他们都觉得跟苏州没关系,只要房子好,就不愁卖不出去。”

不过,也不是所有二手房都很好卖,都能涨。“主要还是看地段和学区,有些地段差的房子可能挂一年都卖不出去,价格不涨反而跌。”胡连浩分析,现在好地段好学区的新房选择余地不大,所以才导致了二手房比新房热的局面,“其实不需要学区的人,真的没必要挤进来竞争,反而抬高了房价。”

【房东】
买房子要冲动
卖房子要冷静

时间:周日 15:00

地点:东环路旁的某小区

买房子很难,卖房子也不易。

一天里最热的时候,周腾却不得不钻出空调房间,开车赶到已经搬空的老房子里,就为了等一个约好来看房的客户。这个客户之前已经在中介的带领下看过一次了,这次是有点意向,想跟房东具体谈一下。

“我房子挂了三个月,谈很多次了。”周腾说自己也许就是买房人眼中的“黑心”房东,因为三个月来,他的房子已经涨价三次,成交价足足涨了15万。但是在他看来,这些涨价都是合情合理的,甚至是迫不得已的。

他说,对于苏州人来说,卖房是全家人的一件大事。“因为房子几乎没有跌过,我们也不急着用钱,其实家里大部分人都劝我别把房子卖了,留着出租等升值好了。”最终违背家人的意见,决定卖房,是因为周腾有一些投资的渠道,他认为投资获得的收益应该比等房子升值来得快一些。

正因为如此,这次卖房对他的压力也很大。“等于是我在力主这件事,如果不能卖个好价钱,会觉得对不起家人。”另一方面,周腾的房子自从在几个平台上挂出去以后,各个中介的电话就一直没断过。每次当周腾快接受客户的要求时,总会有其他中介打来电话“搅局”。 (下转 A02 版)