

5万保证金才能把房东请到杭州 有房客开车去外地找房东谈判

次新房领先二手房成交榜 房东多是外地客

杭州哪里的二手房卖得最好?在传统的榜单中,翠苑、大关、朝晖、采荷等知名老小区总是排在前几名的常客。可今年,这些传统二手房集中地,正逐渐从热门成交榜单中消失,取而代之的是各个板块内交付没几年的次新房。杭州某地产中介一份6月份二手房成交排行榜显示,前18名大部分都是下沙、滨江一带的次新小区。

李亮是我爱我家的经纪人,专门负责滨江区,辖区范围内有不少次新盘,今年上半年,门店业绩节节攀升,几乎每个经纪人每个月都能有两三套房源成交。他发现,门店接待的外地房东越来越多,半年来,外地房东占比从30%飙升至80%。

“帮外地房东卖房,比本地房东复杂多了,这其中的故事可不简单。”李亮说。

记者 岳雁 季轲

购房者自己开车到外地找房东谈判

和外地房东谈卖房,不只考验中介的沟通能力,更是体现购房者对购房的决心。

7月17日,张先生在李亮处看中了铂金时代的房子,一听说房东在宁波,张先生立刻提出,自己开车带着中介去宁波找房东。

“我之前看中的房源,房东也是外地的。谈的时候一直靠中介帮忙传达,结果足足花了一个月,房子最后还是没买成。”在张先生看来,中介帮着谈价的时候,谈判技巧不好,砍价本事也不够,无法打动房东,“我是做生意的,我觉得买房卖房,还是要房客和房东面对面谈,才能显示出诚意。”

所以再次看中外地房东的房源后,张先生干脆开车,带着中介赶往宁波和房东面谈。在和房东初步达成

一致后,张先生直接掏出了一只pos机,当着房东的面,现场刷卡,将保证金转账给了房东。“这是我特地到银行办理的pos机,就是为了显示我买房的诚意。”张先生说。

事实证明,张先生的诚意让房东非常满意,不仅爽快

地签订了卖房合同,还主动交了双税。

“和外地房东谈一笔生意,就要往房东处跑三趟。”李亮说,房客交保证金后,带着初期协议跑一次,让房东签字。等房款入账后,再跑一次签订正式合同。最后过户的时候,中介还得跑一次。

“原来房客缴纳的保证金不得超过5万元。现在的保证金要5万-10万元之间。”李亮说,现在一些次新盘的房东,很大一部分都是外地客,这样也增加了很多卖房期间的不确定性。

次新房成为二手房成交大户

杭州知名的中介公司每个月都会排出成交热门小区排行,翠苑、采荷等老小区几乎每次都会出现在前十名之中,不管楼市怎么变化,这些老小区一直都是二手房市场成交的宠儿。

从今年6月份开始,这些老小区开始失宠了。据华邦地产监测的数据显示,6月份二手房成交排行榜中,前18名全部都是次新小区,包括大家比较熟悉的世茂江滨花园、保利东湾、东方郡、金地自在城、文鼎苑、海天城、彩虹城等,传统的翠苑、采荷等小区完全不见踪影。

杭州另外一家大型房产中介我爱我家提供的数据显示,今年1至6月份,热门小区排行前10中,仅有翠苑入选,其余全部为次新小区。以卖得最好的东方郡为例,在1-6月份成交排行榜中,东方郡凭借176套的成交套数排名首位。

在快房网房灵专家大老哥看来,老小区退出二手房成交榜单,次新房成为成交主力,是一个必然的过程。“像朝晖、翠苑、采荷这批老小区,曾经成交量最大,但是随着众多新楼盘的推出,老小区的弊端也一一显现,房子老、户型差、停车矛盾集中。对很多需要换房的人来说,去周边板块换一套面积更大、户型更好,房子更新、舒适度更好、停车位充裕的房子,是个不错的选择。此外,像下沙、滨江一带的次新房,价格比市中心便宜,而且有地铁直达,比自己开车上班更省时省力,自然成了不少年轻人的首选。另一方面,学区房一直是老小区的优势,但是现在新楼盘也越来越注重学区配套,不少开发商引进名校,对购房者来说也有很大的吸引力,不用再为了一套市中心的学区房抢破头。”

交了保证金 房东才会赶到杭州谈价

位于滨江的水晶城,由于地理位置不错,价格合适,开盘时吸引了不少外地购房者。从去年开始,该盘的二手房成交量逐步上升。

林小姐在去年年底看中了水晶城的房子,从看房到议价,都只有中介李亮陪着。

“房子我很满意,我想和房东面谈下。”林小姐第一次提出想见见房东。

“房东住得离杭州有点远,不方便过来。如果你真的想买,我们再通知房东。”李亮显得有些为难。

“我是真心想买这套房,让房东来一趟吧。”林小姐再三保证。

李亮想了想,拿出了一份保证书,“要不你先签名,交点保证金?”

李亮解释道,“现在有些购房者明明还没确定买房,但是部分中介为了抓住客人,会和房东谎称房客非

常有诚意,“有个房东空跑了3次,后来就轻易不来了。所以我们才弄出一个保证书和保证金,只有看到这两样东西,房东才愿意跑一趟。”

林小姐大致看了下保证书,大意为“林小姐是诚心买房,并愿意缴纳5万元保证金”。林小姐考虑了下,最后签字并且交了钱。李亮立刻将缴纳单和保证书传真给房东。10多分钟后,房东来电话说明天到。

“来一趟太麻烦了,之前被忽悠了好几次,现在没有保证金,我都直接不理睬。”房东是个台州人,面对讲价的林小姐,非常爽快地将房价降了5万元,并签完了购房协议,“都来了,当然想一次性把事情做好。降点就降点。”

李亮说,2、3月时,二手房成交量节节攀升,有时候一套房好几对购房者有兴趣,外地房东会干脆在杭州开个房间住下,然后逐一和房客面谈。

三个月去了9趟温州找房东签字

东方郡一直是滨江次新二手房中的热门楼盘。李亮卖出的次新二手房,80%属于东方郡。

“东方郡的房东大部分是温州人。”李亮说,最早帮外地房东卖房,都是房东亲自跑到杭州来和房客谈。可从今年3月份开始,二手房成交量一直往上涨,房东们也越来越多“大牌”,都不愿意来回奔波,所以现在都是由房产中介公司的经纪人前往房东所在地帮忙签约。

“上半年生意最好的时候,3个月,我跑了9趟温州。”不过对于李亮来说,在去温州的路上,是最担惊受怕的“变动期”。

“房东并不只在我们店里挂房源。有时候,在我赶往房东处的时候,别的中介就会打电话给房东,临时把房价往上抬几万元,等我到了房东家,房东就会改主意不愿意卖了。”李亮说,这样的“变动期”几乎所有经纪人都经历过。

现在出门,每个经纪人身上都要备两个移动电源,

一路上采取“短信密集轰炸法”,用来表示自己买房诚意,也可以避免房东临时改主意。

6月中旬,李亮第3次赶往瑞安,早上7点出发时给房东发了一条短信,买到车票后再次发短信通知房东。“9点多上火车后,每隔15分钟短信房东一次。每经过一个站点,再发一次短信。从杭州到温州,动车要近5个小时,下午1点我到达房东所在地,其间我一共发了26条短信。”李亮说,就这样密集轰炸,等他见到房东,房东还是改主意不卖了。

“房东说,朋友最近也卖了一套东方郡的房子,比他的价格高3万元,他觉得自己的价格低了。”李亮来不及喝口水,就开始了和房东的议价拉锯战,直到下午4点,房东终于松口,同意用原价卖房。“等房东在合同上签名,我立马买票回杭州,得赶快找房客签了名,落实了才放心。”晚上9点,李亮回到杭州时,才想起一天都没吃过东西。

6月杭州热门成交小区排行

楼盘名称	全市成交套数
上沙锦湖家园	28
保利东湾	26
东方郡	24
灯塔家园	20
金地自在城	16
稻香园	12
世茂江滨花园	12
小河佳苑	11
文鼎苑	11
海天城	11
云溪香山	11
彩虹城	10
六和天寓	10
东方红街	10
风景蝶院	10
南都花园	10
美政花苑	10
伊萨卡国际城	10

备注:数据来源于华邦地产市场研究中心。

中信银行 杭州分行
CHINA CITIC BANK

5万起,1年,测算年化收益率5.2%

中信理财
CITIC WEALTH

产品名称	起售日期	起点金额	投资期限	测算年化收益率	销售截止
共赢系列	8月2日	5万/50万	365天	5.20%/5.35%	8月7日
			96天	4.80%/4.95%	
			92天	4.80%/4.95%	
惠益稳健系列	8月5日	5万/20万	373天	5.20%/5.40%	8月15日
			361天	5.20%/5.40%	8月16日
惠益成长系列	8月1日	100万	223天	5.40%	8月8日

测算年化收益率为根据所投资金额目前市场价格和到期收益率测算,扣除相关管理费后,投资者可获得的最高年化收益率,详见产品说明。

理财非存款,产品有风险,投资须谨慎

温馨提示:本材料仅作参考,不构成购买要约,详细产品情况请阅读产品说明;中信银行拥有本宣传资料最终解释权。

我行另有基金、保险、个人外汇黄金等多种理财产品和服务供您选择。

详请咨询中信银行理财专线:

杭州: 0571-87010198 嘉兴: 0573-82097698 绍兴: 0575-88099099 丽水: 0578-2062978
台州: 0576-88619987 温州: 0572-2226050 义乌: 0579-85378891



广金角融

都市快报广告中心主办
85053852
85053880