

大户型二手房为何好卖了?

我爱我家市场研究中心 马恒玲

临近岁末,杭州二手房市场大局已定。全年呈现市场淡季——市场博弈——年末翘尾的行情轨迹。根据透明售房网统计,全年,杭城二手房成交25497套(保守估计,预计12月成交2800套左右),与去年同期31559套相比,成交量下降19.21%。成交均价19820元/平方米,较去年同期19437元/平方米上涨1.97%。

大户型好卖了

从购房面积来看,尽管90平方米以下的中小户型仍占绝对地位,但大户型成交占比有所增加。今年杭州二手房成交主力仍是刚性需求,但改善需求活跃,释放较为明显。这部分换房改善需求,多有稳定经济基础,出于子女入学、兼顾老人等诸多因素而

考虑置换居所。以往受制于资金、购房资格等因素,无法换房,不过“9·30”信贷新政发布后,这类客户群的二套房首付比例由六成降至三成,不仅有效提高了他们购房能力,也降低了买房成本及贷款成本。而11月央行降低首付比例后,改善型客户的资金支持更具优势,进一步刺激了二手房市场的成交量,也带动了大户型成交占比上升。此外,不少首套房客户在条件允许的情况下,不再选择先小后大,逐步递增的购房模式,更愿意选择一步到位,从而也促使三居室及以上户型交易量上涨。

今年总价100~200万之间的二手房最好卖了,成交占比高达51.28%。100万以下的房源成交占比为26.96%。以上两个价位区间的房源占据成交总量和近八成。而200~300万区间高端房源占到15.25%,成交占比最少的是总价在300~400万及400万以

上的房源。

100~200万区间内房源的热销,说明在以刚性需求为主导的市场,价格已经成为购房者首要考虑因素。大部分刚需受资金实力等的限制,更多的把目光锁定在小户型、低总价、交通便利的房源上,因此主城区内45~90平方米、100~200万元左右的中等户型受到青睐。这部分购买群体主要集中在30岁左右的年轻人,但市场上符合这种需求的房子又比较少,不是面积太大、总价太高,就是位置太远、交通不方便,所以一旦出现各方面条件比较符合的房子,就会出现挂出即销的现象。

一次性付款的人多起来

今年一次性付款和组合贷款的比例有所增加,客户选择公积金付款方式的占比为18.64%,同比上涨2.74%,组合贷款占比为19.01%,同比上涨2.35%。这说明支撑二手房市场的主力是刚性需求的事实。受制于经济实力,这部分刚性需求多选择公积金贷款方式支付。此外,为刺激市场回暖,政府不仅放松公积金贷款门槛,在认定方式上,较以往有更大的操作空间,基本上有条件使用公积金贷款的客户均可以使用。公积金贷款利率下降,也令今年选择公积金贷款付款方式的客户有所增加。

值得注意的是,受公积金贷款存在可贷额度的限制,运用纯公积金贷款买房的客户多倾向于单价相对较低的房源,以便在有限的预算内买到面积户型更适中的房源。统计显示,单价在15000~20000元/平方米左右单价二手房源,最受纯公积金贷款买家青睐。

而对于按揭和一次性付款的方式而言,杭州本市居民按揭付款的比例比较大,这主要是由于本市具有刚性需求的购房年轻人

占了较大比例的缘故。按揭贷款可以有效地降低他们的购房门槛,快速解决他们的住房需求问题。外地人购房选择按揭方式比较人并不多,多数人选择的是一次性购买方式。这说明了杭州外地购买群体多数都具有较强的经济实力,出于降低购买成本的角度考虑,他们果断地选择一次性付款方式进行置业。

买家脸孔越来越年轻

从成交客户购房年龄来看,置业低龄化的特征愈发明显。

21~30岁购房占比从2013年的31.45%增长到今年的34.22%,增加了约3个百分点。主要原因:

一是担心利率上浮或房价会上涨,直接影响了购房者的买房决策。目前市场上的购房人群以中低收入者居多,他们主要采用按揭付款的方式,所以利率浮动变化对其购房成本产生直接影响。为避免日后房价上涨,还不如尽快出手,购房者对政策的恐慌心理,让很多年轻买家匆忙入市。

二是中国人向来就有买婚房的概念,从人口的趋势看,1985~1990年那波生育高峰已进入婚房需求的爆发阶段,这部分人群多为首次置业,全部为自住需求,目的是购房结婚或在杭定居,这也使得杭州二手房市场出现了越来越多年轻人的身影。

不过从目前来看,购房年轻化的现象虽然越来越普遍,但市场上31~40岁年龄段的购房者由于本身经济实力较好,购房能力相对强,在家庭、子女或改善等多重因素的影响下,其购房需求的比例明显高过刚性需求,成为二手房市场的中坚力量。此外,虽然50岁以上的购房者市场占比并不突出,但他们的购房目的多为子女购房。

排名	楼盘名称	区域	成交套数	成交面积(㎡)	2014年成交金额(亿元)	2013年成交金额(亿元)	同比增长
1	绿城玫瑰园	西湖	152	11240	1460	1250	17.6%
2	绿城西溪玫瑰	西湖	132	10432	1330	1264	5.2%
3	绿城西溪玫瑰	西湖	115	8519	1162	1201	-3.3%
4	绿城西溪玫瑰	西湖	90	11131	1177	1298	-10.1%
5	绿城西溪玫瑰	西湖	84	10201	1092	1018	7.3%
6	绿城西溪玫瑰	西湖	152	11240	1702	1300	23.2%
7	绿城西溪玫瑰	西湖	115	8519	1162	1201	-3.3%
8	绿城西溪玫瑰	西湖	90	11131	1177	1298	-10.1%
9	绿城西溪玫瑰	西湖	84	10201	1092	1018	7.3%
10	绿城西溪玫瑰	西湖	152	11240	1702	1300	23.2%

华联品牌馆暨星光大道展示中心启幕

梁立吾

12月9日晚,“LET'S STAR星光闪耀”华联品牌馆暨星光大道展示中心正式亮相。“作为华联人,我们一直致力于城市综合体项目的开发,华联集团落户杭州,10余年间,已先后在杭州开发了中国(杭州)星光大道、UDC时代商务综合体和千岛湖进贤湾

国际旅游度假区三大城市综合体项目,而星光大道是杭州市政府百个优先发展的城市综合体项目之一。经过5年深耕,街内日均人流量已达四万人次以上,入驻商家118户,成就星光大道在滨江核心商圈不可撼动的中心地位。星光二期作为一期的升级之作,不惜重金邀请世界级设计团队美国凯里森全程设计,目标打造未来杭州具有时尚与娱

乐特性的一站式商业地标和文化枢纽。”浙江华联杭州湾创业有限公司总经理李云女士如是说。

星光大道二期坐落于I期北侧,通过滨盛路空中连廊与I期紧密相连,二期总建筑面积约22万平方米,以城市CBD高端定位为基础,涵盖31层一线临江写字楼和5层高端商业中心。目前星光大道二期的招商正

在火热进行中,据悉已有不少世界知名的一线品牌商家进驻二期。

而依托于星光大道综合体,作为星光大道二期仅16%可售物业的星光时代写字楼,一览270°开阔江景,坐拥37万平方米繁华商业配套,也必将成为继时代大厦后,钱塘江时代写字楼的又一标杆之作,星光时代写字楼即将公开发售。

浙江日报 乐活人居

一纸在手 优居乐活
一枝独秀 整合传播

浙江第一政经大报倾力推出的权威传媒服务平台,携手省内知名市场线上线下互动分享,把脉房地产业走向,优选品质楼盘资讯,构筑快乐生活理念,引领人居消费潮流。

浙报地产 zhebaodichan
最权威专业的地产平台,最具穿透力的行内声音。

浙报地产金融会 zbdcjrh66
是地产人、金融人、高端人士互动交流平台,坚持好文章、好人脉、好活动、好平台、好产品。

浙报土地 zbtd-11
凝聚浙商实力,汇合全国资源,致力于打造中国土地交易第一服务平台。

扫一扫

浙报土地二维码 浙报地产二维码 浙报地产金融会 微信二维码

执行团队:
浙报大地产传媒服务中心
电话:(0571)85311278 QQ:1375280905

浙报地产金融会
QQ群:244813447 电话:(0571)85311210 15824187792