

节后宁波二手房市场

能否迎来“小阳春”？

看房人多但成交滞后原因是……

上周,宁波市房产市场管理中心发布的2025年首月全市住宅成交数据显示,市六区二手住宅虽受春节长假因素影响大幅走低,却是本轮楼市深度调整以来的近4年间,有春节因素影响的月份中成交量最高的。

正月十五已过,宁波二手房市场是否有望提前迎来“小阳春”?记者近日走访了多家中介机构和门店一探究竟。



李家洋新府(资料图)。佳建部门供图

1 买卖双方陷入新一轮磨合期

二手房看房客户,蛮多。

比如位于海曙青林湾小区附近的一家非连锁中介门店,有经纪人在大年初八开工当天一个人就带看了6组客户,而春节长假前的1月份,全店日均带看量也就3到4组;

再比如南天房产提到,目前旗下门店平均每个经纪人手上都有4到5组看房客户在跟进中,也是比较不错的状态。

但多家中介门店都提到一个相似的感受——春节长假后,二手房看房客户不少,成交量却似乎不如往年同期来得快。

南天房产数据显示,从春节长假后到元宵节期间,南天房产旗下所有门店的二手房日成交量在6套-10套,而去年同期的日成交量已经达到15套-20套,甚至去年有业务员大年初一就有成交,初一到初四更是连开4单。

“从现在的二手房行情来看,春节长假后单日成交15套左右应该算是比较正常的,目前这个成交量还是有点滞后。”南天房产相关负责人认为,这主要和年后卖家的价格预期有明显提高而买家的价格预期还停留在年前甚至更前有关。

他举例,年后,有位买家看上了一套挂牌总价265万元的水尚澜珊119平方米房源,折合单价约22200元/平方米,楼层还可以,周边环境也不错,学区是惠贞书院,基本已经是该小区内目前性价比最高的一套房源。记者在南天房产的历史成交数据中看到,在2021年5月,该小区曾有95平方米的房源最高以超过50000元/平方米的单价成交;2023年8月时,一套约93平方米的房源成交单价也还有37000元/平方米左右。

但这位买家坚持要还价到

226万元——因为就在年前,曾经有另一套该小区的相似房源以226万元成交,谈下这个价格的正是这位买家,但当时这位买家觉得价格还能再低,没买,最终被另一位买家人手。因此年后,这位买家抱着年前的预期,再次向新卖家开出了226万元的价格,结果卖家也有自己的坚持,表示最多在挂牌价基础上便宜10万元。于是双方在南天房产签约中心僵持半小时后,不欢而散。

该负责人说,这两年因为楼市深度调整又叠加青藤书院的虹吸效应,包括水尚澜珊在内的惠贞书院学区内的几个小区确实降价幅度比较大,但从去年国庆前释放房地产市场“止跌回稳”的信号、又有央行降低房贷利率等一波动作后,再加上新房供应量和选择余地明显减少,很多房东认为已经熬过了最难熬的时间,甚至是二手房的“春天”来了,除非急用钱,否则已经不想“血亏卖房”了。而现在正值开年,急用钱的房东并不如年前多,大部分房东卖房是为了置换,而非变现,因此并不急于一时。

相比较,虽然现在背“屠龙刀”的买家了不少,但整体上买家的价格预期还是停留在跟年前相当的水平。而且去年12月底,购房补贴刚刚结束,期待新一轮购房补贴也是影响买家成交决策的一个因素。

“目前买卖双方价格预期的差距是比较大的,所以我们中介的压力也越来越大,最近因为这个原因谈崩了好几单。”该负责人认为,二手房买卖双方还需要经历一段时间的磨合期——和上一轮磨合期中急于出手的卖家不得不适应买家的“大刀砍”不同,新一轮磨合期中习惯了“大刀砍”的买家可能不得不适应卖家已经涨价的事实。

2 安置房代替学区房,成为年后成交热门

放在以前——“学区房”被如火如荼追捧的时候,每年年后到三四月份的二手房市场上,“学区房”都是成交热门。但近年来,“学区房”概念日渐式微,谈到“学区房”,二手房经纪人基本都会不约而同地说一句“现在已经没什么‘学区房’概念了”。

而今年年后,代替“学区房”成为成交热门的,似乎是安置房。

从房管部门网签数据来看,截至2月13日15:30,宁波市六区2月份二手房成交榜上的前7位清一色是安置房小区,包括江北庄桥的胡宿联庭,鄞州五乡的李家洋新府,海曙石碶的仓聚里、雅源里,镇海蛟川的芳韵雅苑,镇海骆驼的新兴岚湾小区,以及奉化锦屏的学锦家苑。

安置房吃香,二手房经纪人认为除了价格优势外,更主要是因为安置房小区户型种类多,有不同面

积段、不同户型的房源可以满足不同人群的购房需求。

比如胡宿联庭,目前在“贝壳找房”平台上挂牌的房源,面积从67平方米、77平方米、87平方米、97平方米到107平方米、117平方米,户型从一室一厅、一室两厅,到两室一厅、三室一厅、三室两厅,几乎“无死角”覆盖刚需住房的每个面积段、每种户型。

上个月,我们曾统计过宁波市六区已领预售证的商品住宅分面积段库存情况,截至1月6日统计时,小于100平方米的新房房源不过7000多套,占比不到30%,并且过半集中在奉化区,像购房较热的鄞州区只有10%,镇海区、海曙区更是分别只有6%和2%。

因此相比较,二手房中小面积房源多、交付时间又较近的安置小区就脱颖而出。

3 中介今年工作重心向二手房倾斜

虽然今年年后二手房成交量的高潮似乎要比往年来得晚一点,但受访的中介机构和门店普遍表示今年对二手房市场更有信心。

有中介机构透露,到目前为止,年前开了分销的新房楼盘,大部分都还保留着分销渠道。最近案场都在积极对接中介,希望大家尽快进入工作状态,本周截至周三就已经组织了四五场中介踩盘。

但基于这两年开发商拿地锐减、待入市新盘有限的现实情况,大部分开发商已经表现出放慢销售节奏的趋势——目前开发商普遍已收回优惠3到5个点,分销佣金平均打了六折左右,有原先分销

佣金最高时达到18万元的楼盘现在也降到了7万元左右,一些开发商已表示今年可能会把合作的分销渠道砍到1个-2个。

像去年那样“卷”分销的“盛况”,今年可能不会出现了。

因此,多家中介机构和门店表示,今年的工作重心一定是向二手房市场倾斜,尤其是将重点挖掘次新房。为此,有中介机构年后已经开始“招兵买马”。

记者 徐露清

