

民生调查

本报记者 杨玉红
钱文婷
陆佳慧 文
本报记者 周馨 摄

二手房成交量一直被看作上海楼市“晴雨表”。“沪七条”新政发布，申城二手房市场表现如何？昨天，记者探访多个热门交易板块了解到，不少中介门店的带看量较新政发布前增加了三到四成，成功签约的二手房也随之增加。业内人士表示，随着二手房交易量提升，上海楼市“银十”行情可期。



不少中介推出新挂牌房源

「沪七条」点燃买家看房热情 二手房带看量增加三到四成

上海楼市：「银十」行情可期

“国庆假期七天未休，天天排满。最多的一天，带领3组客户看了7套二手房，已经达到楼市旺季的带看量。”昨天下午，在浦东新区梅花路中原地产门店，刚刚完成拍摄工作回来的中介潘雪莲告诉记者，节后第一个工作日，她就收到三位房东挂牌委托，一套是三室两厅大户型，两套是50多平方米的两室户，计划两天内制作好推广小视频。

“沪七条”新政发布，潘雪莲和同事们忙得脚不沾地，心里却乐开了花。“新政带来最直接的影响是，看房客户一下子多了起来。国庆黄金周，我们店和周边五家门店的带看量较新政前一周均增加了30%—40%。”

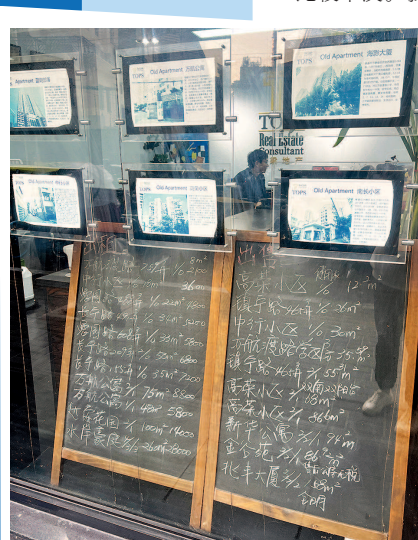
最让潘雪莲骄傲的是，她在两天内促成了一套大户型房源签约。9月

“我今年6月12日发布了一条视频，叫买房人‘屏屏牢’。现在，我要劝大家‘快步入场’，已经是最佳买房窗口期了，难道大家真的想和全国这么多买家一起PK抢房子吗？”链家普陀中大区长风店总经理林文正在构思新一期的新政解读视频。运营“文哥谈房”账号三个月，他一共发布了62条视频，其中6月12日的一条热度最高，有十几万点击量。亲切的上海话和犀利的观点，有人点赞也有人骂，但足以说明大家对上海楼市的关注。

9月29日晚，上海楼市又放大招，调整限购政策，优化信贷、税收政策等七条新政出台，给十一假期的二手房市场“添了一把火”。新政前，上海挂牌二手房有17万套，林文所在的长风板块月销售约30套；新政实施后，全市挂牌的二手房超过18万套，长风板块也增长了约15%，

有人欢喜有人忧。记者调查发现，部分老城区的二手房市场表现比较平淡。“我们今天看的这套是精

装房产证面积107平方米的小三房，整个厅的尺度非常宽阔……”中原地产黄浦区西藏南路分行内，房产经纪人余莎正忙着剪辑刚刚拍摄的一套房源，准备上传到自己的视频号上推广。从业十多年的余莎今年刚开始做房产自媒体，利用社交媒体拓客。她告诉记者，新政出台后自己紧跟热点拍视频、开直播，给网友分析政策受益人群。“看得出来大家都很关注，这几条视频的流量比之前高许多。”余莎



部分老城区二手房挂牌数量和价格变化不大

买卖双方更听劝

底，她受房东方女士委托，出售联洋板块一套100多平方米的三室两厅。“此前房子在另一家中介挂牌，半年了一直没有意向客户。简单沟通后，我发现她的挂牌价比市场价高了大概有100万元，便马上整理出同一小区及周边小区类似房源的最新成交价，让她了解即时行情，提醒房东理性发布挂牌价。经过两个小时的交流，方女士同意将挂牌价下调50万元。”

10月2日，潘雪莲带着赵先生来看房。“赵先生看后觉得可以，但又说自己之前卖掉一套两室一厅，也诚心想买这套三室两厅，希望中介能帮忙

砍掉100万元。”潘雪莲听后先是为赵先生解读“沪七条”新政，比如，取消普通住房和非普通住房标准可以减少一笔税费等，接着又向他解释，挂牌价高低受房屋楼层、室内装修等因素影响，并告诉他具体价格可以和房东面谈。

10月3日，潘雪莲邀请方女士和赵先生来门店商谈，经过多轮拉锯，最终方女士同意下调40万元，当场和赵先生签订了书面交易协议。“买卖双方的心理价位相差100万元，能在两天内谈成，最重要的原因，是他们都有诚意，非常听劝。”潘雪莲说。

“沪七条”楼市新政发布后，二手

房跳涨的消息第一时间充斥各社交媒体平台。“‘房东当场跳价100万’等传言并不可信。”潘雪莲分析道，房地产市场经过几年盘整，买卖双方心态大多比较稳定，二手房交易价格和当下行情匹配；“跳价”“惜售”的小部分房东，可能卖房意愿并不强烈，一时也很难找到合适的购房者。相比跳价，买家砍价确实变得有点困难了，原先可以砍价50万元的房子，现在只能砍20万—30万元。

“这两天我们忙着拍摄新委托房源的视频和照片，准备通过多媒体渠道推广。”潘雪莲说，随着上海首套房存量房贷利率统一下调至LPR-30BP等措施相继落地，本周末有望迎来一批刚需置业者，300万元左右的小户型会成为交易热门房源。

沪漂夫妻不屏了

月销售达48套，增幅超过50%。“二手房成交量明显上升，部分房东甚至上调了房价，议价空间也变小了。”林文表示，尽管实际成交价并未明显上涨，但市场看涨情绪提升，明显刺激了一部分正在犹豫的潜在买家。孙先生夫妇就是一例，小夫妻都是新上海人，上海985高校硕士毕业。孙先生在安亭上班，太太在漕河泾工作，想找一套预算不超过500万元、通勤两头方便的新房。林文带着这对沪漂夫妻看了一年多的房子，有南翔的也有桃浦的，一直没有看到特别满意的。10月3日晚，还在外面旅游的林文收到微信。“孙先生转发给我金沙江路某小区电梯房的VR视频，问能不能立即带他看房。看他这么急，我只能

叫同事帮忙。”林文说，孙先生看房后非常满意，要求立刻约房东谈，没几天便付了20万元定金，等网签和过户手续走完，最快11月就能搬家。

孙先生这一回可谓快刀斩乱麻，完全没了之前的犹豫。“他说他感受到了一种紧迫感，打动他的内因是便宜的房价，外因就是新政释放了众多购买力，别人的手速只会更快。”林文说，金沙江路大渡河路区域处于两条轨道交通线上盖，80%为面积三四十平方米的老旧小区。孙先生看中的85平方米大两房属于“面积段稀缺”，在同小区和同板块都是性价比很高的房子，确实抢手。这次他们以首付30%、月供13000元的方案拿下，夫妻俩每月公积金还贷9000多元，只需额外支付房贷4000元不到，既不

会影响生活质量，还能为以后改善、置换新房提供一定的溢价保障，更有利于家庭生活。

这几天林文还有一个发现，就是次新房卖家变多了。这和新政“对外销售住房增值税免征年限从5年调整为2年”有很大关系。“我有一个卖家客户，希望出手2022年房价高点时入手的新房，置换离市区远一点但面积更大的房子。”“五改二”后，有退出需求的次新房卖家开始挂牌置换，有可能带动上海近郊的新房去化。

10月10日上午，林文和门店小伙伴一起踩盘位于桃浦的海阅首府，同时受邀的还有五十多名房产经纪人，大家还同步邀约了大华梧桐樾、时代之城、保利海上臻悦等重点楼盘的集中看房。随着新一波具有购房资格人群入市，林文认为，目前的市场热度还将持续一段时间。

议价空间变小了

说，国庆假期有不少客户前来看房，门店平均每天接待四五组客户，但总体而言，新政前后房价、挂牌量、成交量没有明显变化。

目前，买家还是以刚需和刚改为主。最近成交的一套房产，买家小林年近30岁，一直想买一套100平方米左右的小两居做婚房。他和未婚妻都在市中心工作，半年前一开始看房就锁定内环，每个周末“日行两万步”，静安、徐汇、黄浦、浦东内环看了个遍，线上房源更是看了近百套，最近终于在黄浦选中一套次新房。这样的刚需客户，大多把居住舒适度放在首位，并不十分在意短期内房价涨跌。这套新上线房源临近地铁，小区绿化率高、人车分流，周边配套生活设施十分完善，余莎看到后第一时间转发给小林，小两口果然心动了。趁着新政出台，交易成本下降，两人果断找房东签约，这会儿已在着手设计

新家，憧憬着搬进去后的新生活了。“最近，一小部分房东心态也发生了变化，虽然我没有遇到‘跳价’，但确实感到有人心理预期提高了，议价空间变小了，刚需客户遇到合眼缘的房子，还是要把握机会。”余莎补充。

“沪七条”新政包含“及时取消普宅、非普宅标准”，但目前尚未落实。余莎发现身边讨论相关细则何时出台的客户特别多。家有二宝的张先生打算置换一套大户型，让原本睡上下铺的姐弟俩都能拥有自己的空间。新政出台后，他第一时间给余莎发信息咨询相关情况，也和妻子陆续看了几套房，想等政策落地谈一个更好的价格。

余莎算了笔账，以购入一套“满五唯一”，建筑面积150平方米，总价1500万元的房子为例：假设房东当初以1000万元的价格买进，普宅只需交一个契税，非普宅除了契税还要

多交26万元左右的差额增值税。她说：“黄浦区二手房需求以改善居多，超过144平方米的非普宅房源特别多，所涉税费都要好几十万元。如果政策落地，大户型就可以少交一大笔税费，议价空间会更大，也会让房产买卖更加活跃。所以现在很多客户都在等靴子落地。”

申城二手房网签数据显示，国庆假期全市二手房签约2133套，而去年同期为1064套。之后的10月8日，二手房签约930套；10月9日，二手房签约761套。申城二手房交易量出现明显反弹，说明政策效应已及时反馈到情绪上。“‘沪七条’发布后，市民对楼市的关注度显著提高，释放了部分新的购房群体。”中原研究员卢文曦说，新政出台加速了此前处于谈判中客户落定的步伐，有望巩固上海楼市止跌回稳的势头。同策研究院研究总监宋红卫认为，随着一系列举措落地，二手房交易量持续回暖，楼市“银十”行情可期，今年第四季度市场有望走出翘尾行情。