

二手房主总结出“卖房5攻略”



【购房百科】

好户型有这5点 必备要素

买房买地段,住房住户型。地段和户型的关系,就好像外套VS内衣:地段是外套,决定了住起来是否体面便捷;户型是内衣,住起来舒不舒服只有自己知道。

人人都知道买房要买地段,可单单地段好,就一定能够成交了吗?未必!户型成为买房的关键因素:户型的好坏关系到房子居住的舒适度。优质的户型不仅仅是居住舒适,更能够提高空间的利用率,使房子的价值最大化。

好的户型应该具备哪些明显的特质呢? 1. 户型通透, 2. 户型方正, 3. 动静分区, 4. 干湿分区, 5. 尺寸合理。我们可以从这几个方面来分析下如何区分一个户型的优点与不足。

■户型通透

户型最好有两面可以采光和通风,相对两面(如南北)采光通风最佳,客餐厨一体化,与南向阳台贯通,创造敞亮通透的开阔空间;厨房卫生间要尽量做到独立采光通风,避免暗厨暗卫。

■动静分区

动区:客厅餐厅厨房次卫等,活动较为频繁的区域,应该靠近入户门,尤其是厨房设置

静区:卧室书房主卫等,应当尽量布置在户型内侧。

■户型方正

开间进深之比,介于1:1.2-1:1.5之间较好;主卧开间进深比为1:1.24,就在标准区间内。进深过大,开间过小,会影响户型采光通风,房间内会显得相对昏暗;进深偏小,开间过大,不利于房间保温,浪费能源。

■干湿分区

干湿分区是指厨房卫生间这两个湿气较重且容易产生脏污的空间应与精装修、怕水怕脏的卧室等尽量分离。

干湿分离是卫浴设计中比较流行的设计概念。使用传统的浴室设备,洗澡之后总是到处充满水汽,潮湿的空气长期在浴室中滞留,造成了空气的污浊。

而将浴室一分为二,干湿分开,就可保持沐浴之外的场地干燥卫生,维持浴室整体环境的整洁美观。此外,厨房是家居生活中最主要的污染源,要尽可能地靠近入户门,远离卧室、客厅;厨房与卫生间是住宅中水管的集中地,应贴邻而处。

■尺寸合理

此外尺寸合理也是户型优劣的一个标准:客厅开间不宜小于3.6米。主卧一般采用3.3×3.6,3.6×3.9,3.9×4.2或4.5等几个尺寸,最小不得小于3.0×3.3;次卧一般采用3.0×3.3,3.3×3.6;书房可以比次卧更小一点,面积6-10㎡就OK了,进深开间要求相对也没那么高。厨房净长不宜小于2.1米,净宽不宜小于1.5米,卫生间一般4㎡左右,尺寸多为2×2,1.8×2.2。

总体来看:虽说没有十全十美的户型,但以上的这些好户型的定义还是较为普遍且具有代表性。如果你看中的房子在这些基础户型定义上都无法达到,势必会对这套房子的印象大打折扣。说到底,房子是用来住的,居住舒适体验度还是第一需求。即便买来投资,也是需要考虑到日后出手的。

9月伊始,二手房带看量相比7、8月有所增加。然而,增加的看房人数在海量的挂牌房源面前,一下子就被稀释掉了。如何吸引购房者先来自家看房?谈价格?签约?是很多想尽快把房子卖掉的房主心中所想。

“房多人少”,当竞争加剧的时候,有些房主就主动“卷”起来了。上周,林女士收到了最后一笔尾款,她长吁了口气,这标志着漫长的卖房过程,终于取得了圆满的成功。“天上不会掉馅饼,卖房我是认真的。”林女士分享了她总结出的“卖房五攻略”。

攻略一: 调研自己所在板块,夫妻保持意见一致

林女士的房子位于滨江浦沿板块的钱江湾花园,123㎡。2007年入住后,一家人在此生活了很多年。先生对房子的感情比她还要深厚,觉得住着很舒适,一开始不舍得出售。林女士为了说服先生,做了很多功课。

她研究了浦沿板块的新房销售情况,发现江荣府、滨玺云著等楼盘开盘时,都不算特别火爆。和滨江区政府板块、奥

体板块等比起来,浦沿有点像被遗忘的角落,一手房和二手房都不温不火。产业方面,大公司不多,到老小区接盘的买家较少。以后房子越来越老旧,也许会更难出手。对她们这种置换的家庭来说,旧的不去,新的不来,继续持有老房子的意义不太大。

经过她有理有据的层层分析,先生被说服,同意挂牌。

林女士认为,对一个家庭来说,夫妻和睦很重要,有的家庭在买房、装修、卖房等大事情上,会因为意见相左而发生剧烈争吵。明明起初是为了改善居住条件,让家人生活得更好,最后却因为争吵让家人身心疲惫,这就有点得不偿失了。所以,卖房需要夫妻行动一致。这一步也会为后面遇上客户来还价时,夫妻一致同意降价打下基础。

攻略二: 坚定卖房决心,让中介看到诚心

林女士说,卖房必须下定决心,不能最近想卖了,去挂牌试试,过段时间又不想卖了。当下二手房存量很大,买方有观望情绪,中介们会把更多的心思花在诚心卖的房主身上。

如果中介感觉你只是挂着试一下水的,基本上就不愿意浪费时间带客户来看房了。她的房子一年前挂牌时,是先生在和中介打交道。先生工作忙,不太上心,

中介以为他不诚心,挂牌了好久,看房的人都没有。林女士后来亲自“披挂上阵”,下定决心要在3个月内把房子卖出去。

既然下定决心要卖了,房子最好不要再出租,因为有租客看房时间无法保障,好不容易来了个想看房客户,也会临时改成去看其他的房子,这样就容易错失良机。林女士为了让中介带看及时,把房子从租客手上提前收了回来,为此

还赔偿了租客1个月的租金。

林女士还隔三岔五就主动找中介,问问小区的二手房交易情况,平时也对中介热情寒暄,对中介开玩笑说,希望多介绍客户来看房,成交了有奖励。其实这些都是客套话,中介们也并不会要房主的奖励,他们只要房子成交后就有提成。但中介们会感受到林女士的热情和诚心,手上有客户时,就会想到她。

攻略三: 挂牌价在同小区处于中下水平

钱江湾花园虽然交付已经10多年,外墙有些老化,但小区的绿化很不错。教育配套也比较完善,小区里有幼儿园,边上也有小学和初中,杭二中滨江校区就在附近。

林女士的房子位于3楼,总高7层,是一幢电梯房,按照现在的说法,这就是洋房了。这些都算是卖房时的有利因素。

不利因素也有,主要是户型结构不太好,123㎡只设计了两室两厅,两房朝南,两个暗卫。如果北面再隔一个房间,客厅采光会受到影响,如果客厅隔成房

间,又没有窗户,设计的缺陷让接受房子的人会比较少。

林女士对比了小区同类户型的挂价,对门邻居挂了480万元,单价约39000元/㎡,其他楼幢120多㎡、130多㎡的三房户型,挂价在36000-46000元/㎡之间的都有,大部分集中在37000-40000元/㎡左右。

再对比了小区的成交价,去年同类房源曾以460万元成交,但今年的行情和去年不可同日而语,降价是趋势。6月中旬还有一套170㎡的房源近期以35882元/㎡成交了,说明降到

35000元/㎡左右,市场上还是有人接受的。查询透明售房网网上小区的挂牌均价42291元/㎡,签约均价36830元/㎡。

林女士想尽快把房子卖出去,参考之后,挂了460万元,单价37398元/㎡,夫妻俩一致协商好的心理价位是430-440万元,跟中介私下里说可以降到440万元,这样可以给买家一些还价空间。她还总结了自己的挂牌经验,不要成为小区同类户型价格最高的房源,那样就不会有人来看房,把价格定在小区所有房子里处于中下水平,有助于成交。

攻略四: 和客户面谈,展现亲和力

起初看房的人并不多,“5.17”新政后,才渐渐有人看房。由于和中介熟稔,中介带了一对购房意向很明确的小夫妻来看房。林女士在房子里与买家见了面,小夫妻俩看着很面善,林女士觉得就算便宜点卖给对方,就像给自己珍惜的好房子找到了好主人,心里也是舒服的。

买家与林女士接触后,林女士并不隐瞒房子的不足,而是如实告知,买家也对她心生好感。

林女士觉得卖房有时得看缘分,这对小夫妻也是卖了更小的房子来置换的,孩子需要玩耍的空间,大客厅正好适合。

小夫妻来看过几次后,就决定买下,希望把总价降到430多万元,还要等她拿到那套小房子的房款再给林女士作为6成首付,林女士答应了。7月份签约,8月底付清了全部房款,交易成功。

攻略五: 保持房子整洁,清爽无异味

林女士最后还总结了一点,老房子最好有人居住,如果一直空关着,难免要产生一股霉味。

选择租客很重要,最好是素质高的,爱干净的。小区边上有杭二中的学生家长会在钱江湾花园租房,林女士也把房子短租给了一位杭二中的高三学生家长。他是个大学老师,很有教养,把房子打理得比林女士居住的时候还要干净,而且布置得很有书卷气,这都是看房时的加分项。

租客的孩子高考结束搬走后,林女士经常去房子里通风,放一瓶香薰,让看房的人一进门就闻到一股清香。

在林女士的努力下,终于成功地卖掉了自己的房子。希望这份卖房攻略,能为大家提供一些参考。

(杭州日报)