成交占比近7成！二手房时代来临

本报记者 尹亮

盛夏的阳光炙烤着大地，与炎热天气相对应，我市二手房市场同样火热。

7月28日上午，徐房严选签约中心排起了队伍，买卖双方都在等待着尽快签订合同。

“中介一直催我们早点到，8点不到我们就在门口等待开门了。”马先生走出签约中心的时候后背已经被汗水浸透，他苦笑着指着长长的队伍说，“没想到会有这么多人。”

市场成交数据证实了这样繁忙场景背后的原因。徐州房地产信息网数据显示，今年1月至6月，徐州市区已网签成交的二手住房达14390套，较去年同期增幅达到15.8%。这一数字背后，更是结构性的市场转变：二手住房成交已经占据一、二手房总成交量的68.8%，与去年下半年相比上升了整整5个百分点，近乎于市场七成天下已经被二手房交易所掌握。

7月29日，泉山区一处老小区，李峰和爱人在中介人员带领下，来到一处挂牌出售的二手房。“相比新房，二手房更香！”李峰一边仔细查看房子的每一处角落一边说，“这套房子单价只要5000元/m²，而且是在市中心，这个价格购买新房的话，只能去看看远郊房。”

在徐州，越来越多安家梦想正被二手房市场稳稳托起，房地产市场向二手房倾斜的趋势更加清晰。

占比近七成！ 二手房成市场主力

今年1月，新房市场销售面积领先二手房4.35万m²，这是今年以来新房市场仅有的“高光”，2月开始，二手房市场销量迅速超越新房，成为市场的绝对主力。

数据印证了二手房市场的热度。上半年徐州市区二手房不仅成交套数显著增长，成交面积达141.4万m²，同比上涨18.0%；成交金额86.63亿元，同比亦上涨2.65%。市场呈现出量价温和齐升的稳健格局。

“现在带客户，十组里有七八组是直奔二手房来的。”从业近十年的资深经纪人赵明感触尤深，“刚需上车、学区需求、低价安家……二手房几乎覆盖了所有基础诉求。”

一位中介门店负责人表示，如果新房价格和二手房价格差距超过10%，客户会更加倾向选择二手房，如果新房价格和二手房价格

差距在5%—10%之间，客户选择新房和二手房的可能性相差不大，一旦新房价格和二手房价格差距在5%以内，就会有更多客户选择新房。

徐州市房地产经纪行业协会会长于健分析认为，和新房相比，二手房市场具有选择面较广、性价比更突出等特点，特别是很多卖方“以价换量”的策略，让二手房的价格优势更加明显。“这是二手房市场领跑新房的最重要原因。”

“我也想购买新房，但看了很多个楼盘发现，新房的价格和二手房相比仍然较贵，这种价格上的落差让二手房显得更加具有性价比。”市民陆先生的观点很有代表性，二手房在价格上的优势让很多购房者转向二手房市场。

八成房源百万内 刚需托起基本盘

徐州二手房市场的蓬勃生命力，根植于坚实的刚需土壤。

在市区，总价80万元以下的二手房成交占比高达68.64%，100万元以内房源占比更突破八成。尤为值得注意的是，80万元以下成交占比相较于去年同期大幅增长6.98个百分点，刚需市场份额持续扩张。

“预算就卡在80万元这条线。”刚刚购买二手房的市民王家林坦言，作为新徐州人，首付需掏空双方父母积蓄，这套76万元、带学区的三居室二手房已是极限。他补充说：“虽然房子旧点，但胜在位置核心，上班通勤和孩子以后上学都近。”

而另一头，80—100万元价格段成交占比却出现下滑。市场分化如刀锋般清晰：低价刚需房成交占比持续攀升，刚需与改善之间的价格断层正在加深。

于健认为，当购房需求主要由自住客推动时，人们对区位便利度、产品实用性将更加敏感。“这种需求从市场供应来看，只有二手房才能充分满足。”于健说，相比新楼盘的“点状分布”，二手房的“面状分布”选择面更广。

“我单位附近3公里半径内一个新盘都没有，二手房是我唯一的选择。”工作不久的市民刘磊坦言，他并不希望把更多的时间浪费在通勤上。

90平小户最抢手 大户型占比攀升

“每成交5套二手房，就有2套是90m²以内。”某中介门店负责人指出。数据显示，90m²以内小户型牢牢占据成交主力地位，占比近40%。此类房源多分布于泉山、云龙等成熟城区，其中仅泉山区就贡献了该面积段近四成成交量。

“年轻家庭关注实用性和通勤效率，小户型二手房恰好平衡了可接受预算和即买即住的时效需求。”一位中介置业顾问解释说。

然而市场并非单一旋律。110—140m²面积段成交占比达27.6%，接近三成，形成另一股不容忽视的力量。这部分买家多为追求“一步到位”的家庭，在性价比与功能空间之间寻求最优解。

在新城片区某品牌房企售楼处，陈先生正为置换发愁。他现住的90年代老房仅80平方米，二胎出生后三代同堂拥挤不堪。“初步看中了一套新城片区120平方米的次二手房，总价约110万元，比同地段新房便宜3000元/m²。”陈先生还没有最终敲定这套房子，他打算和家人再商量商量，“现在房价还是不稳定，买房是件大事，不得不谨慎。”

刚改观望 卖旧换新推动市场

陈先生的犹豫代表了相当一部分改善型买家的心态。数据显示，180万元以上中高总价段成交占比普遍“飘绿”，尤其对比去年下半年，180—200万元、200—240万元区间占比均现回调。部分改善客群转向新房市场分流，更多则选择驻足观望。

于健认为，市场分化已成常态。一方面，“低总价、小面积、核心区”的刚需房源流速加快；另一方面，功能缺失的老破小与总价过高的豪宅则面临交易周期延长困境。

近年来，徐州执行卖旧换新补贴政策。对自2023年2月27日至2025年12月31日止（存量住房合同备案日期）在我市主城区（含经开区、港务区，下同）出售商品住房，并自2023年7月1日起至2025年12月31日止（商品住房合同备案日期）在主城区购买新建商品住房（不含经济适用住房、定销商品房）的个人（家庭），按新购商品住房合同价给予一定补贴。购买新建商品住房面积为90平方米及以下的，按合同价的0.8%补贴；面积为90平方米以上按合同价的1.2%补贴。

“卖旧换新有效推动了改善型新房销售，毕竟，卖旧买旧无法获得政府补贴。”于健认为，一方面，政策推动了新房在改善型市场的领先；另一方面，越来越多的“好房子”让新房更符合改善型群体的“口味”。