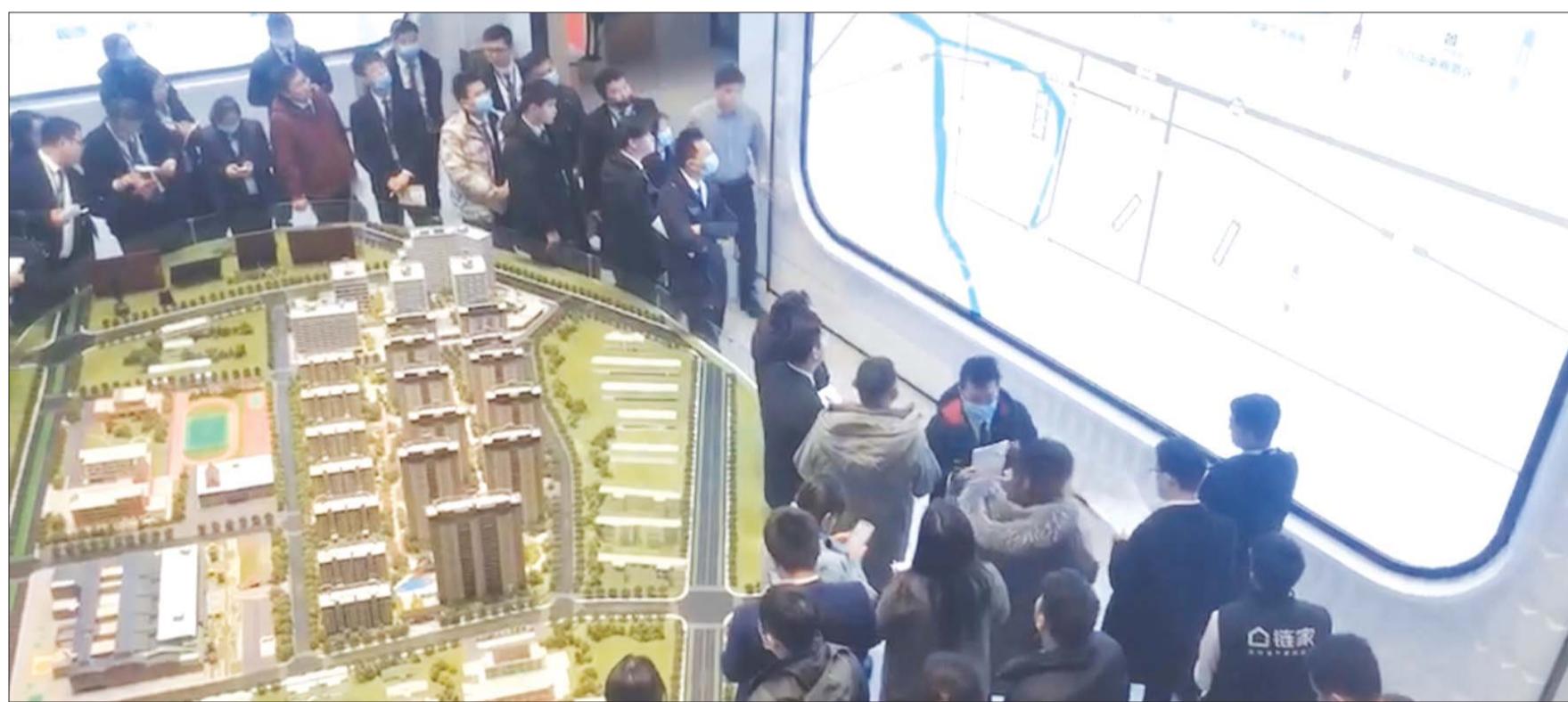




中 介 卖 房

受济南房地产市场总体下行的影响,济南中介行业也出现了全新洗牌。越来越多的中介纷纷转行卖起新房。记者调查了解到,济南有200多个楼盘通过中介这一渠道卖房,这一数字是2018年的4倍多。在开发商高佣金吸引下,中介将手中的购房者资源换手到新房市场。

高佣金催生新房中介 济南200多家楼盘引进渠道卖房



中介人员在楼盘售楼处进行新房销售培训

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 赵夏晔

想买二手房被推荐买新房 中介转战新房市场

“戴头盔看房”成为今年楼市的一大热点,事件本身有演绎的成分,但这也反映出在济南渠道中介卖新房已较为普遍。今年,不少购房者发现,济南的很多中介放弃了自己的“老本行”,纷纷把卖新房当作主业。

原本想在单位附近买套二手房的李先生今年并没有买房。他找的两三个中介都在给他推荐新房。“也带我看了几套二手房,条件一般。”他说自己买房的过程,更像是他和中介之间买二手房还是买新房的辩论。中介一直不遗余力向他介绍新房的好处,但李先生却偏爱二手房,在这样的僵持之下,他看房3个月还是无果,买房计划也搁置了。

这种情况至少在去年就已出现。去年记者以购房者身份到中介门店咨询二手房时,店员不推二手房,先问是否考虑某新楼盘。仅一年时间,二手房中介已迅速抢滩新房市场。济南一位开发商相关负责人说,自己所在的楼盘30%左右是中介带来的客源,据他了解,有的楼盘这个比例能到百分之八九十。

主业是卖二手房,中介为啥偏爱上了新房?“坦白说,二手房比新房更难卖。消息分散,需要中介掌握大量房源信息,可能一天没跟进,人家就通过别的中介卖掉了。新房是开发商卖,房源可选的多,而且价格也基本固定。”济南楼市一业内人士说,相比二手房市场,新房市场产品更统一,中介人员只需要掌握片区和楼盘具体情况,而无需担心房源和其它风险。另外,新房售楼处装修豪华,样板间设计合理也新,比一些已经有人住的二手房更有吸引力。

更重要的是,中介费在二手房交易时,购房者实实在在知道,而新房的佣金

则隐蔽得多。购房者买新房并不需要额外支付中介费,佣金则是开发商支付给渠道人员。此外,不少新房中介人员还可能拿到了比售楼处更低的优惠价,吸引购房者买新房。

据介绍,目前在济南一套200万的房子,中介费或在2—4万不等。评估费也有明确规定,一般是需要缴纳房源评估值千分之五的费用给评估公司,这也是贷款买房必须缴纳的费用。在办理手续上,二手房则比新房更复杂,中介人员承担的工作量更大。买卖一套二手房,中介需全程陪同,办理手续和税。

“虽然中介会引导一部分二手房购房者买新房,但这部分会被引导的人其实是本身没有拿定主意,带他们看一些新房自己就会被吸引。”一位济南中介人员说,开发商愿意让渠道人员卖新房,新房又比二手房更好卖,渠道中介人员自然愿意转战新房市场。

重赏渠道有的佣金已高达20万 济南200多个项目与渠道合作

除了佣金和买卖周期等因素的影响,受市场影响,济南楼市的销售模式已发生了根本转变,这也是中介变身渠道卖新房最根本的原因。

济南一资深中介人员说,2018年8月左右,市场行情下行时,济南开始出现开发商开佣金给渠道中介人员卖新房。最开始,大约有五六个项目进行尝试,而今年这个数迅速达到200多个。200多个是什么概念?记者了解到,目前济南在售的住宅项目中,除两家开发商所开发楼盘未与渠道公司合作外,其它绝大多数都已经通过渠道中介卖房。

不少开发商在销售新房时,除了盖气派的售楼处,还需要拟定一个吸引渠道(中介)卖房的佣金提点。年终将至,为了冲刺任务,已有多家开发商大幅提高

佣金。近期,济南西南片区一楼盘将佣金提点提高至3.5%,唐冶片区一楼盘商铺则以一套近20万的高佣金,吸引渠道人员来卖高达300万一套的商铺。

佣金高是中介更偏爱销售新房的最直接原因。另一位济南资深中介人士告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者,目前中介公司的二手房中介费多是1%、1.7%、2%,而个人做中介的中介费则多数是1%,而开发商给出的新房佣金在1.5%—3.5%,普遍高于二手房中介费。

当然,高佣金并不是所有开发商都愿意给。“像大家所熟悉的热点楼盘,佣金非常低,基本就几千元一套。但是那些不好卖的楼盘,或者总价过高的别墅、洋房项目,佣金就会很高,能到3.5%。”该人士说,对比成交难度,新房确实比二手房佣金高得多。

但中介从二手房转而卖新房也经历了一个过程。背后是楼市进入平稳期后,开发商逐渐选择以高佣金吸引渠道卖房。“中介开辟新房业务早在2016年之后就开始出现,但那时候开发商卖一套房的利润空间大得多,几乎是现在卖一套房的三倍,而且市场正好,他们并不那么着急卖,那时候开发商并没有给多高的佣金,也没有把渠道中介放在重要位置。”该人士说,明显的变化从去年开始,更多的开发商启用渠道中介卖房。今年在一些新房楼盘,渠道卖房甚至已经成为销售的主力军。他从去年开始将主要精力放在卖新房上,今年他的自我介绍直接变为了新房中介。“一批中介公司成立了专门的新房事业部,把新房中介人员与二手房中介人员区分开了。”

市场行情下行之时,通过渠道卖新房成了开发商的刚需。“开发商的利润空间已变小,回款压力变大,一部分投资客被限购限住,为了保证资金流,开发商需要尽快去化,而渠道以广撒网的方式带来销售,所以开发商才给高佣金。”该人士举例说,上述

提到的唐冶片区300万的商铺给出的近20万佣金,至今卖出10套,不过,背后其实有上万中介人员带客销售。

二手房难卖房屋流动不畅 置换改善需求受制约

据济南市房协2019年房地产市场系列数据新建商品房销售情况数据,2019年济南商品住宅销售8.04万套,销售面积共计1008.15万平方米,均价为13074.44元/m²。而在存量房交易方面,2019年二手住宅交易3.96万套,成交面积355.41万平方米,均价为10209.14元/m²。相比新房,二手房虽然均价更低,但成交量小得多,在济南新房市场本就比二手房市场活跃得多。

家住阳光新路附近的市民薛女士看中一套140平的新房,但是需要卖掉自己的一套房子才能凑齐首付。但二手房市场行情不佳,她在2017年左右房价高的时候买的房子,目前看卖二手房价格低于自己的预期。“感觉中介对卖二手房不上心,我不想赔钱出手,凑不齐首付所以也买不了新房。”像薛女士这样的置换型购房者,置换链条暂时中断的并不少。

但是二手房市场的存量并不少,12月6日,贝壳平台挂牌的济南二手房有51263套,链家济南则有51274套。“确实有一部分人需要卖掉手里的一套房子,然后去买新房。但是二手房不好卖,着急的只能降价出手。”济南一房产中介人士说,二手房中,一些学区房,周边配套好、又紧邻地铁的房子仍然好卖,但那些被新房环抱的二手房就不太好卖。

一部分二手房潜在客源被中介人员引导至售楼处,并促成成交后,二手房的客源也相应减少。“除非真是咬定要买二手房,否则就容易被带去买新房。二手房以后确实会更难卖。”前述资深中介人士坦言。