

仅一公里多的街上曾经聚集着近20家中介，如今仅剩下一半。



小房产中介大批关门，大公司靠“存粮”渡难关

楼市“入冬”，中介要冬眠？

文/片 本报记者 宋珊珊



从年初青岛限购政策颁布以来，二手房的交易量开始走下坡路。房市连续10个月的低迷，让房产中介熬不住了，小中介掀起关门潮，大中介之间的竞争也加剧，资金雄厚的逆市扩展，大鱼吃小鱼，也有大中介靠微利苦苦支撑，希望能熬过“寒冬”。业内人士分析，明年行情继续如此，大批中介将难以生存。

小中介不“耐冻” 一条街半数关门

位于市南区的大尧三路，座落在繁华地段，周边房源多、地角好。在楼市行情好的时候，二手房的交易也十分红火。去年6月份的时候，这条步行走一趟只需要六七分钟的街上一度聚集着19家大小中介。随着楼市调控的深入，二手房成交的持续低迷，靠市场吃饭，技术含量不大的小中介熬不住了。

14日，记者从宁夏路路口出发，沿着大尧三路一直走到与江西路交界的另一端，发现时隔一年多，原先的19家

中介门店变成了现在的10家。这10家门店中，有两家大门紧锁，其余几家也都冷冷清清，没有顾客上门。

惠百家不动产市场部经理唐瑞周告诉记者，从他们所了解的情况来看，近段时间不少社区店、小中介关门，仅他知道的至少就有四五十家。“很多开了四五家分店的中型中介也在关门。”

唐瑞周告诉记者，现在楼市太冷了，10月全市二手房仅成交了1060套，分摊到市区各个中介，相当于一个店一

个月仅卖出两三套房，再加上每个月还要支付的大笔人员、租金等费用，实力不够的中介根本熬不住。

据了解，根据青岛市国土资源和房屋管理局统计数据，10月七区二手房共成交1060套，比9月份的1277套减少217套，降幅为16.99%；比去年同期的2702套，减少了1642套，降幅达六成左右。市内四区的二手房交易量为732套，较9月份减少147套，下降近16.72%；只有去年同期2147套成交量的三分之一。

大中介竞争加剧 靠“存粮”微利支撑

小中介的日子不好过，大中介虽然在行情好的时候储存下了不少“粮食”，但是寒冬太长也同样难熬。“现在都是微利，有的月份也亏损。”唐瑞周告诉记者。

2008年的楼市低迷仅持续了四五个月，很多中介支撑一段时间就熬过去了。但是，令很多中介始料不及的是，年初以来行情就一直走低，未来调控依旧从严，市场依然不乐观。

缩减战略是很多中介采取的措施。据记者了解，青岛一家大型品牌中介，去年行情

好时扩张速度快，而近段时间已有十几家门店关闭。二十一世纪不动产市场分析师张斌告诉记者，他们几家去年新开的分店，因为客源不是很好，也采取了撤销或者合并。

市场的寒冬困扰着青岛中介的发展，来自一线城市的大中介的扩展，也让本土中介压力加大。青岛中介市场正在上演大鱼吃小鱼的行业洗牌。来自北京的链家地产将正式进军青岛，已将青岛一家大型中介的数家加盟店收归囊中，起步就开10家门店。来自美国

的科威国际不动产也加快了进驻青岛的步伐，已开了20多家店。

唐瑞周告诉记者，惠百家也在考虑收购或与小中介展开合作。“现在行情虽然不好，但是也是低价扩展的好时机。”

不过，唐瑞周也告诉记者，现在的行情来看，如果没有足够的资金实力，确实很难熬。“以一家拥有40人销售团队的门店为例，几百万元的资金也仅够支撑几个月，1千多万元也仅够支撑一年。”

异地发展“突围” 三线城市成救星

今年楼市调控政策出台以来，二手房的成交量一直在底部徘徊。成交量缩水超一半。青岛的二手房市场已经让众多的中介感到难以为继。拓展业务范围成为很多中介的一种应对措施。张斌告诉记者，一二手联动(即开发企业与二手房经纪商达成战略协议，充分借用对方的渠道与资源，提高双方运作效率，其中开发商借用二手经纪渠道销售新房是应用最广泛的一种)是他们现在的业务方向，“我们现在已代理了

8个新楼盘。”

二手房经纪涉足新房业务，张斌认为还是有一定优势的，“我们经纪人的客户维护能力强，门店多，销售网大，而且最重要的是我们有5万多房客源，这是一般的代理公司不能比的。”

惠百家的唐瑞周说，他们现在也涉足新房代理，扩展经营范围，但是新房市场成交也不是很好，近期又有大量楼盘上市，一个楼盘找几家公司代理，竞争异常激烈。

“走出去”，到非限购的三线城市拓展业务，成为青岛中介发展的一个希望。如一线城市的大中介向青岛扩展一样，青岛的中介也尝试着向三线城市“突围”。

惠百家将明年的发展重心放在了烟台市场。惠百家不动产总经理董晓峰介绍，目前烟台还没有限购，根据市场调查，烟台中高端住宅集中的莱山区，房价已从年初以来的7800元/平方米上涨到了9400元/平方米，楼市行情看好。



一套房能砍30万 议价空间超10%

随着楼市调控深入，新房市场已开始降价。一些新开盘的楼盘报出的开盘价已远低于周边房价。例如，高新区一楼盘10月20日报出5500元/平方米的低起价，与周边二手房价格明显倒挂。

一手房二手房价格倒挂趋势加剧，给二手房市场带来巨大冲击，二手房价格也在市场面前“低下头”。

“现在的行情来说，自住型的购房者可以考虑出手。”唐瑞周告诉，现在二手房的议价空间已经大大提高，降价幅度从前几个月的5%上升到了10%。有时遇到急于出手的房东，甚至可以达到15%至20%。

二十一世纪不动产市场分析师张斌也告诉记者，从他们门店的数据统计来看，二手房价格松动面扩大，议价空间已超过8%，急售和降价的房源数量有所增加。

目前来看，二手房降价已是普遍的趋势。来自青岛多家品牌中介的统计数据显示，中心城区内高端住宅的大、中户型降幅最为明显，总价400多万元的房子，最高可砍掉30万元。

◎相关新闻◎

新房成交持续下降 上周卖出1688套房

本报11月14日讯(记者 宋珊珊) 进入11月，住宅市场成交量继续呈现下滑趋势。在刚刚过去的一周时间里，青岛新建住宅成交1688套，环比下降2.26%。

14日，记者从中国指数研究院获悉，7日至13日的一周时间里，青岛住宅成交继续下滑。周成交新建住宅1688套，环比下降2.26%，成交面积16.19万平米，环比下降4.06%。

其中，面积在144平方米以下的普通住宅共成交1562套，占商品房成交总量的92.54%。

从成交区域来看，胶州市成交507套，领跑青岛楼市。李沧区成交254套，紧随其后。城阳区成交197套，位列第三。成交套数最少的三个区域分别为四方区、高新区、即墨市，分别成交7套、8套和55套。