

# 房产中介行业洗牌加速

文/片 本报记者 梁敏



楼市

“2008年，我们公司只有两家分店，2010年最多时发展到10家加盟店，去年行情不好，关了两家。”18日，泰城一家知名中介公司工作人员说，看今年的二手房行情，行业洗牌远未结束。在过去4年里，从争先恐后开张到悄然关门，二手房中介从短暂繁荣迅速转向萧条。



经历了这一轮洗牌，泰城部分中介关门了。

## 2009年到2010年政策利好 中介公司“遍地开花”

从2008年开始，泰城房地产市场经历了一段高速发展的时期。记者走访泰城多家二手房中介公司发现，很多大公司都是借着这个时机快速扩张的。几家公司都有一个共识：“说起这几年我们中介公司的变化，2009年到2010年那段时间是最繁荣的一段时期。现在想来好像是一夜之间，所有人都知道炒房子、开中介公司赚钱了，大街上、小区里随处可见二手房中介公司的招牌。“这个行业门槛低，我们以前招聘都是不管怎么样先干干试试，很多人在我们店里掌握了经验就自己出

去开店单干了，所以那段时间大街上的中介公司特别多。”

利好政策加之2008年下半年被积压的购房需求集中释放，部分中介商收入大幅增长，尝到甜头的中介公司快速启动加盟机制，很多公司的加盟店从之前的一两家迅速发展到了十几家。一些房价升值较快地段最多的时候云集了十几家中介门店，比如擂鼓石大街。一些新建小区、回迁小区，因为空置房源多，房屋交易频繁，也深受中介公司欢迎。

不过当时全市房地产经纪公司规模普遍较小，以中小公司为主，而且在快速发展中也存在着一些问题：比如相当数量的“黑中介”，家庭作坊式的中介机构严重扰乱了市场秩序，影响了中介行

业的社会形象。经常出现多家机构同时争抢同一房源，谁先成交谁就获得佣金的现象，造成机构只重视销售速度而不重视服务质量，而且经纪行为不规范，赚取差价、隐瞒房屋真实成交价格，协助交易当事人签订“阴阳合同”规避房地产交易税费等。

## 一位中介员工回忆

### 2011年陆续有门店关门

红火了近两年后，二手房市场开始萧条起来。东岳大街一家中介公司员工回忆，2011年国家出台了各项房地产调控政策，遏制房价快速增长，银行也执行限贷政策，“限购”、“限贷”双重打击让二手房市场迅速降温，到

2011年下半年，已经有部分中介门店揭不开锅。面对萎靡的市场行情，各中介纷纷开始“开源节流”，苦熬度日。小中介撑不住者，就选择了退出。春节前擂鼓石大街关门歇业了一家，春节后又有一家不再开张。

这位中介人员介绍，中介加盟店虽然依托大中介公司招揽了不少顾客，可他们每年要交至少1万元左右的加盟费，算上门店租金、装修费、水电费和员工工资，运营费用也不低。“就算是夫妻店，每天运营成本也得接近200元，连续好几个月不开张，难以承受市场不景气带来的压力，关门是正常的。”

## 一二手联动难挡颓势 行业洗牌远未结束

一些中介负责人坦言，“他们也在苦熬，甚至亏损中。”一二手联动正成为他们“救市”的主要砝码。这些中介公司一边继续做二手房业务，一边代理新楼盘的销售，通过二手房渠道向部分合适的客户推荐新房。因为拿到了相应的优惠，这种代理行为有一定的市场，但是“开源”效果并不明显，仍难挡住二手市场成交低迷的颓势。泰安市房管局最近统计数据 displays, 2012年3月份泰安市区二手房共成交161套，面积1.4万平方米，同比下降54%，其中二手住房成交144套，面积1.17万平方米，同比下降47%。工作人员直言：“二手房交易量仍未摆脱低迷态势。”

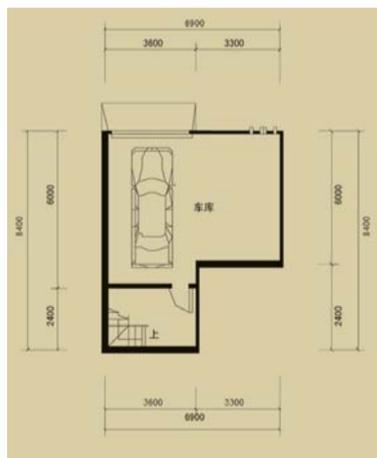
几位中介负责人都认为，目前房产中介行业“洗牌”远未结束。

# 春季房交会 优质户型推荐

## 联排别墅 B 户型

错层设计，功能布局层次分明，立体空间丰富，尽情享受自由与灵动的生活空间。宽大静雅的书房，感受怡然心境，收藏闲逸生活。户型空间开阔，布局合理，南北景观双阳台，凭水观山，瑰丽的美景尽揽眼中。

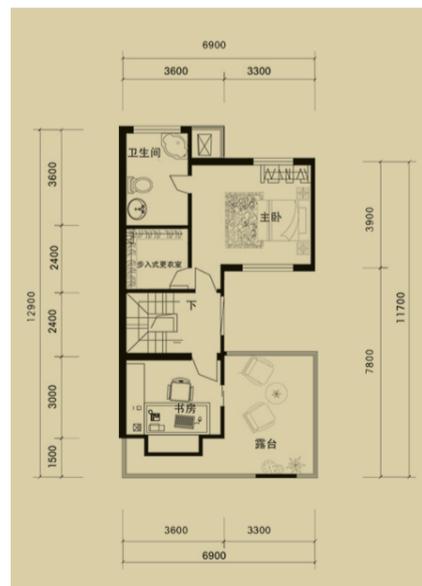
# 龙湾别墅



▲地下室层约 50.17 m<sup>2</sup>



▶一层约 88.48 m<sup>2</sup>



▲三层约 57.56 m<sup>2</sup>

◀二层约 84.52 m<sup>2</sup>