

## 房产中介江湖·市场洗牌

编者按

二手房买卖,是房地产中介最主要的业务。在楼市火爆的当下,房屋中介的日子过得怎么样呢?房产经纪人收入真的很高吗?买卖二手房,有哪些中介常用的套路需要避免?即日起,本报推出“房产中介江湖”系列报道,带您走近中介这个行业,走近房产经纪人这一群体,以此展现当下火爆又疯狂的二手房市场。

# 房价天天变,房主掏20万也要毁约

## 二手房交易火爆刺激中介市场洗牌,小中介几乎不见了

省城东部楼市出现近乎疯狂的涨势,伴随新楼盘价格的提高,二手房房价也水涨船高。二手房的销售是房产中介的主要收入来源,房价出现如此波动,提高成交量的同时,也增加了一些不确定因素,让中介更加不好干。面对越来越严峻的竞争形势,各家中介也都使出浑身解数,想在市场上多分一杯羹。



环山路上,两个品牌的中介店面挨在一起做生意。近两年来,济南房地产中介市场迎来新一轮洗牌。 本报记者 戴伟 摄

本报记者 刘雅菲 张阿凤

### 一家门店几个月内 四五个违约房主

这一段时间,济南人讨论最多的可能就是房子,东部大幅上涨的房价,抽签选房中签像中了奖,这些都在一次次刺激着人们的神经。其实,不仅是新房,二手房的交易也呈现出了多年未有的火爆。“成交量比去年至少增加了一倍。”汉峪片区一家房产中介的工作人员小张粗略统计了一下,得出这么个结论。

同新房一样,东部二手房的房价也在飞速上涨。“我们这个小区,一套一百平米的房子,去年卖和今年相差得五六十万。”中海紫御东郡门口,一家中介工作人员许先生一边说一边提高了声调。在他看来,价格涨得太高,对于中介来说并不是什么好事:“在价格上涨这么快的時候,房主如果不等钱用,一般都会观望一段时间,这就让我们可卖的房源变得越来越少。”

价格快速上涨的二手房市场,已经完全掌握在了卖家手中。就这几个月,小张所在的店里已经出现了四五个违约的房主。合同签了,定金交了,房主宁愿掏两倍定金,也不肯再卖了,“都是房价上涨过快闹的,房价一天一变,房主这边多掏2万违约金,回头就能多卖出10万,这样一般人都会选择违约。”

小张从业只有1年多,从来没有见过这样的情况,这几天,他正在为一桩违约的事情发愁:“买家已经付了首付办理了网签,房子都已经提前入住,但是卖家后悔了,不打算卖了。”小张说,按照合同约定,这种情况下,房主需要支付给买家20%的违约金,总共20多万,但这样也挡

不住房主违约的决心。“如果房主现在卖的话,他能多卖30万,因此即便是违约了也合算。”

“越是这个环境下,我们这个工作越不好做呀。”小张说,房主频繁跳价,让他们很难跟买家沟通,有时候看起来很靠谱的房子,最后不一定能成交。而且,房源紧缺,成交周期变短,让中介的竞争变得更加激烈。“有时候一套房子几小时就成交了,因此之前的宣传、推介,变得更加重要,也更加考验中介的实力。”

### 市场整合洗牌 大品牌赶跑“夫妻店”

二手房的火爆不仅是在东部,早在几个月前,已经蔓延到了全市。“这个月才过了一半多,我们店里就做了30多万的业绩,7月算是很好的月份了,整个月才做了25万。”经十纬一附近一家中介经理小孙告诉记者。

火爆的成交量下,济南房地产中介市场暗流涌动,扩张、吞并、整合、抱团,中介公司近两年大动作不断,济南房地产市场格局迎来新一轮洗牌。

曾经在济南的街头,不少小店面打上中介二字,就可以做房屋买卖的中介,而如今,这种店面几乎不见了,满街的中介都变成了知名度比较高的大品牌。中介格局的这种转变,对于市民买房卖房也带来深刻的影响。

济南市房地产中介行业协会会长张学升介绍,尤其是近两年,链家地产、21世纪不动产、中环地产等外来大中介品牌在济南迅猛发展。“链家从去年9月进入济南市场,到今年9月正好满一年,一年时间链家在济南开了117家店;同样是去年8月,21世纪不动产旗下的七八家

加盟商,抱团成立了山东中柱房地产经纪有限公司,现在已将近100家门店;中环地产到济南后,也已开了好几十家店。”

其中,链家布局济南市场,是在“吞并”济南本土房地产中介孚瑞不动产的基础上进行的。“在我们来济南之前,济南中介公司的最大特点就是加盟为主,直营的比较少。直营领域中,排名第一的就是孚瑞不动产,于是我们选择了跟孚瑞合作。”链家网济南站主编罗贵洋说。

除了传统大品牌大举进入济南市场,打着“互联网+房产”旗号的新兴力量也在济南异军突起,房天下就是其中的代表力量。“房天下的前身搜房网进入济南的时候,打出了低佣金和去门店化的口号,给济南房地产市场带来不小恐慌。”张学升说。

在大品牌和新兴力量的冲击下,受影响最大的,是济南的那些小中介店。“之前济南大街小巷里开满中介夫妻店,经过这轮洗牌以后,这些小店因为没有品牌支撑、操作流程不够规范、收费标准不统一等原因,不是被大品牌收购,就是直接关门倒闭了。”齐鲁楼市一位从业人员王莉(化名)介绍。交易流程规范化之后,对于济南市民而言,买房卖房会更加放心。

与此同时,济南一些本土品牌顽强生存了下来,甚至还能稳中求进。“三宇和记、百居安、齐鲁楼市、哈考特等济南本土中介受到的影响并不明显,有些还做得风生水起,首先他们相对接地气,做的久对济南市场了解更透彻,其次他们品牌传统,但经营理念 and 经营方式并不传统,不断跟随时代表变化在自我调整,现在这些本土品牌也都是主要依靠线上搜房网卖房找客户了。”张学升说。

### 中介总爱扎堆开店 有的亏本抢房源

房屋买卖多,中介数量同样也多。“中海紫御东郡北门口这条街上就我们一家中介,但南门口有五家中介。”徐先生告诉记者。而在济南各大小区,中介也往往看准了交易的潜力,扎堆开店。

众多的中介,和这么扎堆的店面,让各家房产中介公司为抢夺房源和客户,使出浑身解数。有的打出“100%真房源”的口号,有的宣称“0.5%低佣金”,甚至有的中介为了客源赔本赚吆喝。

“我当时买房的时候,中介费最低2%,100万的房子我得额外掏2万块钱中介费。”回忆起自己五年前买房的时候,刘女士说。后来搜房网打出了0.5%低佣金,让我觉得真是实惠,再买房子我肯定挑便宜的。”不仅是消费者觉得吸引力大,这种低佣金也在业界造成了很大的震动。“不少济南其他中介被迫跟随降价。”张学升介绍。

但实际上,拥有实体店的中介要把佣金做到这么低,基本就是个赔本买卖。齐鲁楼市王莉算了这么一笔账:“济南市场上的一家普通的中介店面,一般一个月成交的房子在5套左右,员工6到8人。每套房子按100万元来算,如果佣金只提0.5%,当月收入才2.5万元,员工提成扣除20%,房屋租金扣除6000元左右,再扣除每位员工2000元左右的底薪,这个生意是亏本的。”

张学升也认同这种看法。在他看来,0.5%的佣金只是新生力量为抢占市场,采取的短期竞争策略,很难维持。事实也是这样,多位业内人士向记者透露,搜房网改名后的房天下,现在的佣金已经从0.5%提升至1.5%,另外还有0.2%的交易保证金,

实际上佣金已提升至1.7%。

和房天下的低佣金模式不同,链家打出的口号则为“100%真房源”。罗贵洋说,打出真房源的口号有好处也有代价。最开始打出真房源口号时,不少链家经纪人都感到很悲观,因为整个行业内,用低价好房的假房源来做诱饵的情况随处可见,真房源价格高,图片也不如假房源美观,经纪人手里的咨询量大跌。但三个月后效果开始显现,开始有客户认同这种诚信的理念,客户量逐渐回升。

尽管如此,仍有业内人士对真假房源问题感到悲观。“要说绝对100%真房源,我觉得谁也做不到,有时确实是技术条件限制,房子下午卖出去,网站晚上来不及撤去;还有时确实存在恶意竞争的情况。”王莉说。

王莉认为,要想彻底解决假房源问题,需要国家政策的支持和相关部门的配合。“像国外一样,一房一码,每套房子都有自己的编码,就像身份证号一样。交易合同也由律师来签,签完房源必须撤下。”

虽然市场变化较大,但张学升认为,整体形势仍然比较乐观。“低佣金的模式虽然没走通,但却起到了很好的鲶鱼效应,它刺激了济南长久以来一成不变的2%的佣金费,也让市场上的中介都意识到,低价拼不过时,更关键是拼服务质量,从而带动了整个行业的服务更加规范和人性化。”

“火爆之后,必然有一段时间的平淡。今年的二手房市场有点像2009年的时候,那年房子也挺火爆,在那之后的平淡期,房地产中介就经历了一次洗牌,不知今年的这样一轮火爆之后,中介市场会怎么样。”从事了近十年房地产中介工作的刘先生也有点摸不清了。