

权威发布

时下,达城新盘房源充足,价格稳定。相比较,二手房市场整体成交却在走下坡路。面对低迷的行情,我市不少二手房中介却没有闲着,或是谋求转型发展,或是实现一、二手房联动,寻求新的利润增长点。



## 二手房市场遇冷 达城房产中介转型忙



现象

二手房成交有点冷

经历了春节的火热后,达城二手房交易市场一直处于不温不火的状态。记者日前在西外金龙大道一带看到,下午才五点,很多中介就大门紧闭,提前下班了。几家正在营业的中介门市里,也基本没有客户咨询,经纪人员闲来无事,正在玩手机。

“买房的人少,所以有些工作人员给自己放了假,周围还有家中介都关门好几天了。”旁边的餐饮商户告诉记者。

“行情不好,再加上不是周末,很少有人出来看房。现在店里一周都接不到几单生意,这让很多经纪人都无活可干。”某中介经理陈先生说。记者走访了老城区、西外、南城等置业热点区域的多家中介,发现经营情况普遍不理想,一些中介只能依靠商用物业和房屋租赁业务维持生计。

“目前达城新房市场的房源充足,价格稳定,这对二手房市场来说有很大的影响。”业内人士分析,从新盘的房源来看,普遍具有小面积户型、定价相对理性、以年轻一族为主要客群等特点,这对于刚需群体而言十分具有吸引力。



分析

中介市场面临洗牌

“二手房交易不景气,6月已经过半,我们店仅成交了两套房子。”老城区一家房产中介负责人告诉记者,今年以来,房产中介的生意都不太好,这一观点记者在多家房产中介经纪人和个体中介老板的叙述中得到印证。

“前几年的确是赚了钱,今年要勒紧裤腰带过日子了。靠着二手房交易的中介费和租赁费肯定能维持经营,但去掉房租、员工工资真是不挣钱。”个体中介老板王先生说,“以前买方卖方信息不透明,只能依靠中介,现在市场价格透明,根本不能带来暴利;网络中介平台越来越多,二手房中介不再是唯一的选择;以前‘囤房’也能带来很可观的收益,现在一套房子动辄五六十万元,高房价把‘囤房’挡在了门外,而不断出台的政策,也给中介‘囤房’带来巨大的风险。”

记者在走访中发现,单体小

中介老板像王先生这样的不在少数,一方面市场大势不好,二手房交易量减少,主要利润来源急剧下滑;另一方面,自身资金和服务远远不如连锁中介实力雄厚,一些单体中介已经萌生退意,剩下的还在苦苦支撑。曾经,二手房中介行业中的“囤房”、“提价”等“暴利黑幕”促使不少人投身中介行业。而随着信息的透明、网络中介平台的冲击和连锁中介的布局,二手房市场中的“水”逐渐退去,个体中介生存愈发艰难。

二手房成交持续低迷,这给二手房中介的生存带来了严峻的考验,中介市场或许会面临洗牌。“近几年二手房中介也经历了多番洗牌,一些没有实力的中介被淘汰出局,尤其是在当前二手房市场遇冷的情况下,部分个体中介的日子更是难上加难。”业内人士称。



关注

中介转型卖起新房

一位二手房中介负责人表示,现在一个月门店的成交量都不及去年同期一个星期的,市场发生了变化。为了抢夺有限的客户资源,还有一些二手房中介开始着手做新楼盘的代理,涉及本地楼盘和外地楼盘,以实现一、二手房的联动。

“我们为了更好地适应市场变化,开设了新房业务。当客户来咨询二手房时,如果没有遇到合适的房源,我们会向他推荐同区域的新盘,若有意向并最终成交,佣金也有数千元,不但留住了店里的员工,也给公司带来了收益。”某二手房公司负责人肖先生说。

某楼盘的营销经理也告诉记者:“目前二手房经纪人推荐占了成交客户的相当比例。”

“新盘分销是一件双赢的事情,既可以帮开发商节约营销成本,中介又有利可图。”某连锁中介经纪人黄女士说,目前达城新盘多,房地产市场行情低迷,开发商在缩减营销成本的同时又希望吸引更多的客户前来买房、提升销售速度,而一、二手房联动的模式恰恰解决了这一矛盾,满足了开发商的需要,二手房中介可以凭借门店众多的便利条件,给新盘带客户赚取佣金。

□本报记者 严衡玟

记者【调查】