

近4年来,长沙大概有一半的房产中介公司已消失或转行

中介加剧触网,能否掀起二手房热情

刚从指缝中划过的2015年,全国房地产市场变革加剧,市场亦历经多番洗牌。从年底上演的“万科宝能系股权大战”就足以印证:这是个“兵荒马乱”的年代。

作为房地产行业的一大分支,中介市场同样在经历着江湖巨变:于全国,链家围城、Q房85%提成抢人、O2O忙得不亦乐乎;于长沙,老牌中介商倒下、新环境开拓自身交易平台谋变……正如狄更斯所言,这是最坏的时代,也是最好的时代。在远未结束的这场充满腥风血雨的江湖论战中,谁将成为教父?谁又将沦为弃儿?且留给市场评判。

有兴有衰方为江湖

今年,长沙本土中介商“嘉业地产”渐渐淡出市场。曾经遍布长沙街头的“嘉业地产”牌子再难寻觅,有人唏嘘。

在嘉业地产官网上“谁是下一匹地产黑马”的宣传标语甚为醒目,这或是曾经“嘉业人”的壮志;AAA级全国诚信经营示范企业、中国房地产服务与中介行业100强、中国地产百姓放心十佳房地产中介等过往荣誉,此时看起来显得悲凉;拨打其官网上的服务热线,电话那头传来“对不起,您所拨打的用户未交电话费”的信息提醒。

针对行业内流传“嘉业地产”并非退市,只是易名为“京兆地产”一事,记者从京兆地产客服部了解到“事实并非如此”。据了解,嘉业地产曾与京兆地产总部签署合作协议,但后来双方合作终止。同时该工作人员表示,目前双方的一些具体处理事宜还在办理中。至于嘉业地产内部到底出现了什么问题,该工作人员称“不便评论”。

其实“嘉业地产”的淡出在长沙房产中介行业中只是掠影,据长沙市房地产中介协会不完全统计,近4年长沙大概有一半的房产中介公司已消失或转行,单2015年就约有20家中介公司停止服务,目前登记在册且处于正常营业的不到80家。“一些原本就没有登记的公司,也在近年悄悄地消失了。”长沙市房地产中介协会秘书长刘元林介绍,另还有公司开始将重点转向其它业务上,比如湖南建安房屋中介公司就进军电子

邮票交易业务,而房产中介的老本行逐渐弱化。

大浪淘沙。在市场的一次次激荡之下,总会有跟不上时代节奏而被out的企业。江湖之中,有去者,亦有来者。当去者的脚步还未远去,来者的马蹄已咚咚作响。“我们在2015年的业绩增长达40%。”湖南黑马伟业房地产顾问有限公司总经理丁章貌介绍,在公司成立之前,他便对本地房产中介市场充满了期待,在挺过了2014年的创业首年之后,去年他们就迎来了耀眼的曙光。

“这个市场仍大有可为,就看企业如何经营。”刘元林表示,相对目前长沙的新房和二手房的存量,本地房产中介市场的开发潜力巨大。

“触网”模式加深

变则通,不变则壅。在转型的大背景下,大家都在寻找下一个黄金年代的锦囊。在苦苦寻求的路上,“互联网+”、“O2O”等模式成为宠儿。在求变的路上,房产中介商也纷纷亮剑,行业内“触网”模式加深。

“这一年确实是新环境动作很大的一年。”长沙新环境房地产有限公司副总经理明斌说,“随着行业向纵深方向发展,竞争环境越来越激烈,竞争公司越来越多,最得利的将是消费者。中介商着手要做的是提高交易时的服务感受,提高客户的舒适度。”

对新环境来说,超386家门店的线下蓄客能力毋庸置疑。去年,新环境自建线上平台——新环境房屋网,目前已上线运行。“平台上不仅可以寻租、求租、买房,还提供短租公寓、房屋管家的打理服务。另外我们还打造了阿米巴网上商场、金米巴金融、如租帮租网等业务。”明斌说,“市场日新月异,唯有顺势转型才能更好地生存。”

正如新环境推出自建网站平台,去年长沙房产中介行业的“触网”模式在加深。自链家与搜房“分手”后,双方纷纷开始弥补自身短板,打造自身真正的O2O平台。搜房长沙于2015年4月开始拓展线下,7月开出本地首个实体交易中心,目前其在长沙已建成多个实体交易中心及门店,另有10多个实体店已进入装修,“计划在长沙建成30-50个实体店,预计在春节后,就可拥有上千网销人员。”搜房电商集团长沙分公司总经理张和平告诉三湘



在长沙,房产中介公司靠卖房源信息的日子一去不复返。

都市报《创周刊》记者。此外,2015年链家与中联合并后,不仅加速布局线下,也开始搭建自身的线上数据平台。成立2年时间的湖南黑马伟业房地产顾问有限公司也于去年迅速启动O2O经营模式。

“不论是全国连锁的中介商还是长沙本土中介企业‘触网’早已不是新鲜事儿,在转型的大背景下,所有的行业人都在互联网+、O2O之路上寻求最佳突破口。”刘元林表示。

服务为王,企业提薪抢人

“靠卖信息赚钱的时代已一去不复返。”说起近年房产中介行业发生的最大变化时,从事此行业多年的曾维校说。在以前,由于房屋买卖信息的不对称,房产中介商仅靠手里的房源信息和客户需求便可赚个盆满钵满。但现在,取而代之的则是房屋质量保证、融资担保、过户保证等一系列售前售后服务。

当信息不再是核心竞争力时,特色服务牌成为争夺市场的利器。正如搜房推出5大服务保障一样,长沙各中介公司开始由买信息转向卖服务。“目前我们已推出5大服务保障。”张和平介绍,若是顾客通过他们买到了凶宅房、被法院查封的房子,公司

承诺将原价回购,此外,顾客一旦遇到房屋漏水、辐射、物业交割等方面的问题时,一旦鉴定确定,都将由公司负责处理。

更精准地为客户端匹配房源与购房需求,就得建立线上平台来借大数据与人工智能实现;为客户提供更安全、全面的购房服务,则需要更多更优质的人来完成。所以现在房产中介行业刮起了一阵抢人风,而高薪则是最普遍的方法。“底薪从2年前的几百元每月,提高到现在的几千元每月,提成最高则涨到了80%。”刘元林介绍,为了争抢人才,本地很多中介公司纷纷提高了底薪和提成。据介绍,目前长沙的房产中介业的一般员工,工资最高的有4000元底薪+80%的佣金提成,另外还给买五险一金。

O2O将激活二手房热情?

O2O模式已对整个消费市场产生深刻影响。一方面,由其衍生、而后风行的“烧钱”模式在给传统企业们各种阵痛的同时,也掀起了一场盈利模式的创新;另一方面,其在给消费者们带来各种优惠,甚或是免费的享受时,也颠覆了他们的消费习惯。正在触网的房产中介行业又将迎来什么改变?

目前长沙二手房市场不够活跃主要源于其性价比不如新房。而不少业内人士认为,二手房交易佣金过高正是导致这一局面的重要因素。若把交易佣金拉低,长沙二手房市场的交易量自然将上升。“交易成本太高了。”张和平以一套100万元的房子为例,目前长沙传统中介的佣金收费标准是向卖家收房款的1%,买家2%,如首付3成按揭,还得额外收取贷款额的3%作为手续费。这样一来,中介收费至少达5.1万元。

而当下由各房产O2O企业掀起的佣金战,正悄悄地改变这一局面。目前,搜房已打出0.5%的单向收费标准,同时对贷款客户不收取额外手续费。同样以100万元为成交额计算,这一收费标准比传统中介收费少90%的中介费。“这将大大提高二手房的性价比,也将影响整个本地的二手房交易量。”

提醒

中介协会:注册企业更安全

“每年都会有不少消费者来投诉。”1月7日,长沙市房地产中介协会秘书长刘元林表示,由于目前房产中介行业的门槛太低,监管也较弱,导致该行业鱼龙混杂。而这也给消费者们埋下了消费隐患。

2014年年底,刘元林就接到一起较严重的投诉。一购房者向市内某房产中介公司交了10多万元的首付款后,中介突然倒闭了找不到人了。后查询发现,涉事中介公司并未在相关部门注册登记,而加大了维权难度。刘元林介绍,近年发生在长沙的类似事件不在少数。由于目前政府对房产中介的监管较为宽松,比如相关法规只是规定中介公司需到长沙市住建委备案登记,但并没有给出公司不去备案登记会受到什么行政处罚,所以导致一些小型、不正规的中介公司没有动力去按规定经营。

“买卖房子毕竟是大额交易,消费者尽量找大型、正规的中介公司。”刘元林提醒,房屋买卖业主应该先了解中介公司的规模、信誉,以及是否已在政府部门注册登记等信息,以避免相应交易风险。

文、图/见习记者 胡锐
记者 桂思雨
实习生 徐予情