

你敢佣金半价,我就敢0中介费;
二手房经纪人最受益,买房人得的实惠远没有想象大

中介“革命”解放了谁?

一场没有硝烟的厮杀正在京城的二手房中介间激烈展开。2015年,二手房中介市场硝烟弥漫,群雄割据,以搜房网、爱屋吉屋、Q房网为首的互联网公司,以革命者的姿态,高举高打地进入二手房中介行业,只为占得一席之地,博得资本青睐。而链家、我爱我家、中原地产等传统中介公司,也是八仙过海各显神通,高调转型应对挑战。一时间,提底薪、送股份、增提成、免中介费等招数纷纷出台,家家出奇招,一场中介的烧钱“大革命”正在波澜壮阔地展开。



中介公司

“抢人、抢单、抢地盘”为了市场份额为了上市

“推出免中介费的丁丁租房,买卖佣金8.5折优惠。”这是链家地产。
“买卖佣金1%,租房佣金减半。”这是爱屋吉屋。
“二手房佣金0.5%,租房零中介费。”这是搜房网……
从2014年开始,房地产O2O得到迅速发展,房多多、爱屋吉屋、搜房网天下等众多房地产互联网平台异军突起。租房佣金减半或免除,买卖佣

金最低降至0.5%,这些公司高举高打的策略打破了多年的“老规矩”。去年初还有一位某大型中介的负责人,抱怨说中介费收取标准太低了,政府应该允许涨价。没想到,中介大革命的迅猛到来,第一个要革的就是高中介费的命。
不仅如此,还有业内人士分析,佣金对折只是开始,预计今年房地产经纪行业会各出奇招。尤其是面对野蛮入侵的房产网络平台,各家传统经

纪公司都充满了危机感。曾经的疯狂开店扩展势力,转为了疯狂发展上线,一较高下。
数据显示,截至2014年底,链家地产在北京拥有超过1000家门店,记者在天通苑附近实地探查,仅在天通苑东区相隔不足1公里的范围内就有4家链家的门店。曾经靠大量铺店,挤掉竞争对手,成就老大地位的链家,如今面临着线下门店资源重复、占用大量成本的问题。于是一些

多余门店开始撤店,投入更多精力进入大革命中的价格战比拼。
58同城副总裁、58同城房产事业群市场运营部总经理王振广告诉记者,无论是网络平台公司的大举进入,还是传统中介的改革创新,围绕的核心都是争抢市场份额。其实很多公司宣称的旗下有多少买房人多少流量都是相互重叠的,就是为了筹划上市。

房产经纪人

“革命”直接解放经纪人 成为豪强哄抢的香饽饽

刘备曾为请诸葛亮出山,三顾茅庐。如今,身处“大革命”中的中介公司,对于优秀的房产经纪人更是礼遇有加。不仅是真金白银地提高收入,更有许以股份的激励。
链家就宣布,“经纪人佣金提成最高70%。”;搜房网天下称,“经纪人提成升至80%”;Q房网开展合伙人模式,经纪人的提成比例高达55%~85%;我爱我家推出全员持股计划;思源地产不仅将

经纪人提成增至32%,底薪也涨至4000元/月到1万元/月之间;中原地产则在最高佣金提成40%的基础上,拿出24.9%股份给予核心骨干认购。
疯狂吧?这些无论冬夏都穿西装,游走于各个小区中的房产经纪人,如今已经成为中介革命中的最直接受益者。
李伟,从中字慧通流入网络平台Q房网的资深经纪人。他向记者表示,“刚入行时,头半年都拿着1100元/月的底

薪,一直啃老本,每个月带客户去看房的交通费都不够,跟我一起入行的没几个坚持下来,都转行做其他类型销售。”现在他已经做到了门店经理,手下的几个同事兼朋友都手握周边小区的众多房源。而这样的资源也是他被Q房网看中的最重要原因。今年2月,李伟和他手下的几个核心经纪人一起跳槽到了这家网络平台。“聊好的薪水加提成过五十万元应该没问题,但如果市场足够好,我是想奔着百

万元努力的。”李伟告诉记者。
一位二手房业内人士表示,现在各大中介都在通过提高底薪来招兵买马,因为无论是开拓新房源,还是寻找买家,二手房交易拼的都是人力,人力资源是竞争的关键,每个公司都希望手里有强势的员工。
中介之间的开战,就是一次竞争,也是行业内的一次洗牌。像李伟这一类的经纪人,就成了各家中介高薪挖角的对象。

房主

没能释放房主的积极性 挂牌房源更偏爱中介门店

中介经纪人在这次变革的风暴中,似乎最先受益,但作为房屋交易的另一个主体,房主目前看来受中介革命的影响最小。
感受到市场回暖的鲍先生,准备将家里的一套老房子卖出去,拿点现金炒股。虽然搜房网天下、Q房网等网络平台低中介费的声音声势浩大,但鲍先生却并不愿意将房子只在网上挂牌,原因很简单,卖的慢。
鲍先生表示,自从“330”

房地产信贷、契税利好政策推出后,他就将这套房老房子挂在了某房地产网络平台上,结果一个礼拜下来,他就接了几个中介的电话,看房人一个也没接待。
眼看着股市冲破了4000点,实在等不下去的鲍先生在上周把房子挂在了传统中介的门店内,结果挂牌当天晚上就接待了3个看房人。第三天就把房子卖给了出价最高的人。
数据不全、价格不定也是

网络中介不受宠的问题所在。记者比较后发现,爱屋吉屋网站上推送一套亚奥·金茂悦小区118平方米户型的价格为630万元,且没有户型图;而在链家在线网站上,同小区同户型最高报价为620万元,并配有户型图、实景图、税费计算甚至贷款计算信息。
随后,记者又搜索了西城区展览路小区的房源。在爱屋吉屋上,这一小区有3套房源,而链家在线网站上是41套。

中原地产分析师张大伟说,对于房主来说,大部分房主都是60~70年代后,这一代人,目前看,在网络大宗消费的意愿不强烈,特别是房产挂牌,这种大事,全部都会选择在门店挂牌。另外,门店相对网络上,挂牌信息更真实,总价、单价、付款方式、贷款和还款计算方式都写得清清楚楚,而网络上始终难以解决假房源的问题,这导致中介之间的变革,很少影响到房主挂牌房源的选择。

省下了中介费
却没谈下来价格

一边是要缴纳总房款2.7%的中介费,有实体门店,公司有保证的传统中介;另一边是能给购房人提供同样过户、贷款服务,却只收取1%甚至0.5%中介费的网络平台,您会选哪个?
这并不是一道困难的选择題,但结果却令人意外,数据显示,北京市二手房的成交仍主要集中在链家、我爱我家、中原地产等传统中介公司,而以变革者姿态入侵的网络平台,实际的总成交量占不到全市的1%。

虽然主打超低中介费,但没有在成交上体现,意味着大部分购房人并不买账。对此,近日频频看房的朱先生就表示了自己的忧虑,他看上了团结湖一套44平方米的老房子,总价188万,中介费为总房款的2.7%,算下来中介费5万多元。但仍觉得贵,想看看的朱先生,恰好在地铁里看到了某房产网络平台的广告,广告内容宣称中介费仅需0.5%,算下来不足1万元。于是朱先生兴冲冲地赶回家上网查询,但令他意外的是,该房源在网站上标注的价格为198万元,整整高出了10万元。

类似的情况在租房上同样不少。链家近期推出的零中介费的丁丁租房,就遭到租客质疑“羊毛还是出在羊身上”。
在链家挂牌租房的袁小姐就向记者讲述了自己的遭遇,因为丁丁租房打出的宣传是对租户免中介费,而向房主收取5天的房租作为佣金。这样“反常态”的方式,一度让袁小姐放弃了在链家挂牌租房的打算,但经纪人私下告诉他,说可以把租金从3600元提高至4000元,这样即使交了5天的房租作为佣金,收入也不会比之前少。

不难看出,无论是租房还是买房,虽然中介的革命导致了很多诱惑力十足的广告出现,但对于消费者来说,并不意味着真正的福利,稍有不慎就会发生中介费下去了,房费涨上来的情况。
王振广也提醒买房人,很多房产网络平台给出的抄底价优惠实际是靠扁平化管理,降低管理人员的分成比例,将挤出来的佣金分配给前线经纪人。但同时,如果架构过分扁平,利润压榨过低,日常管理将会日渐废弛,导致服务质量出现恶化,一线经纪人会出现为了成交而不择手段的情况,有可能造成更多纠纷。

美国式
独立经纪人模式
在国内缺乏土壤

对于中介间纷纷扰扰的“战争”,一位资深的业内人士曾对记者表示,这将解放房产经纪人制度的活力,有望成为像美国那样有较高素质,值得信任的独立经纪人。该业内人士表示,他在2013年里在美国投资置业了一套二手房,接待他的就是一位独立经纪人,这些经纪人提成高,收入高,受过良好的教育,在向他推荐房产时,对于房子的利弊介绍得很清楚,很快就获得了他的信任。买房后的两年,他再没去过美国,但买下的房子却放心地交给独立经纪人出租,每个月的房租都会按时打入他的账户。而在国内,他就无时无刻不在担心,房子会不会被中介打隔断转租,彼此间都缺乏信任。

对此,王振广表示,美国的独立经纪人制度,以经纪人为主体的,经纪公司远不如国内强势。国内也有一些公司在学习经纪人制度,但目前来看收效都不好,在国内暂时还没有美国式的独立经纪人土壤。
王振广举例说,58同城曾做过统计,全国房产经纪人约有百万人,每年都会有十余万人离开经纪人行列,但又会有相当数量的新人进入这个行业,流动性是非常大的。如果采取独立经纪人制度,意味着高提成和低底薪,甚至没有底薪,这就意味着没开单的经纪人将没法生存。
(据北京青年报)