

# 京城房产中介上演“宫心计”(上)

## 降佣金涨提成 发动自我革命

楼市工作室  
 负责人:张晗  
 电话:13569703206  
 E-mail:xyrb3206@126.com

他们无论冬夏都穿西装,工作标配是电动车,他们经常为购房人鞍前马后地寻找房源、联系带看、协商价格、办理过户,而有部分“黑心”的则吃差价、设骗局,着实让购房者吃尽苦头。他们就是购房者眼中天使和魔鬼的结合体——房地产经纪。他们的背后是房地产经纪公司,人们俗称的“房产中介”。

2014年注定是房产中介行业不平凡的一年。在北京,房产中介可谓面临“内忧外患”。“内忧”是楼市的周期化起伏令其业绩平淡,各公司“抢单”激烈;“外患”则更多的是来自互联网平台的冲击。一场中介的“大革命”正在波澜壮阔地展开。



## 【上篇:自我革命】

降佣金、涨提成、持股,中介发动“自我革命”。

年底,北京的房产中介硝烟四起,链家地产、伟业我爱我家、麦田、思源等几大房地产经纪公司掀起了一场如火如荼的革命。与之前矛头直指搜房网等网络平台不同,这次它们是短兵相接。

## 竞争,不仅是拼价格?

上周五,老牌房地产经纪公司思源经纪的一则爆炸性消息,将最近几大房产中介之间的“宫心计”推到了普通购房者面前。思源方面宣布,二手房买卖佣金从原来的2.7%下降至1.5%,租房佣金减半。这也是北京首家宣布大幅降低佣金的中介公司。

佣金收取比例高一直是二手房购房者心头的痛。

去年11月,李雪在大兴区黄村买了一套二手房。虽然现在已经入住,但高额的中介服务费一直令她很不快。“买房时中介除了2.2%的佣金外,还需要缴纳0.5%的保障服务

费。可是房主坚持要求直接支付首付,所以我并没有享受到资金担保服务,但中介并没有将这部分费用退还,中介费也没有一丁点折扣。”李雪说,后来她听说有些中介的服务佣金是可以打折时,就更觉得受骗了。

据了解,目前北京市场上,品牌中介借助强大的市场占有率维持2.7%的二手房买卖佣金(2.2%的中介费和0.5%的担保费)已不是什么秘密。更有业内人士表示,像链家这样在北京二手房市场占有率达到50%左右的经纪公司,利用垄断优势维持2.7%的中介费

率,利润可以达到40%。而随着近年来北京房价的不断攀升,半垄断状态下高企的中介服务对于购房者来说更是一笔不小的支出。

对于思源经纪直降佣金的做法,伟业我爱我家副总裁胡景晖表示,相比于比较低的价格,购房者更注重的是包括安全性、专业性和便捷性等在内的综合性价比,思源的价格战是否有效,还有待观察。中原集团首席运营官李文杰也表示,价格的降低有可能意味着服务的缩水,而房屋作为大宗消费,购房者更为关注交易的安全性。

## 出海,客户才是核心?

房地产经纪公司的内部变革,不仅表现在经纪人价值的挖掘,更体现在对现有业务渠道的把控和再开发。

上周,链家地产宣布,公司2015年进入美国市场成立分公司。而我爱我家在早前也已经打通海外通道,通过我爱我家官方网站建立起线上的海外置业通道,为国人在美国、加拿大、澳大利亚等十余个国家和地区置业。已在美国上市的21世纪不动产也有海外业务。

二手房经纪公司出海的原因,首当其冲的是国内海外置业人群强大的购买力和购买需求。据美国全国房地产经纪人协会发布的报告显示,在过去的一年里,中国人豪掷220亿美元在美国买房,同比增长72%,占外国人在美购房总额的24%。不仅在美国,加拿大、英国、韩国等都有中国人赴海外置业、投资移民的足迹。

“未来中介一定会越来越讲品牌、服务和客户导向。”杨皓表示,未来房地产经纪比拼的是以客户为中心的服务。

而在分析人士看来,不论是思源的中介费打折、链家的机构扁平化还是我爱我家的经纪人持股,都是在尝试打服务牌,提升客户体验。

胡景晖表示,传统房地产经纪行业作为一个服务行业,却由于种种原因而缺乏应有的服务品质和服务素质,行业发展高度远落后于国际水平,最根本的原因是行业现有的利益分配格局不均衡。因此要在未来“拼服务”,必须先解决眼下的经纪人雇佣模式等内部经营模式问题。(未完待续) (据《新京报》)

## 经纪人,才是改革的核心?

价格战,意味着一个行业很可能就此陷入难以脱身的泥沼。但此次思源宣布下调二手房交易佣金,似乎并不是单纯想要打一场价格战。

思源地产常务副总经理杨皓表示,“链家的做法引起了全行业的焦虑。链家利用高提成来吸引其他中介公司的经纪人,达到挤垮其他中介的目的,形成垄断优势,这给其他中介公司带来压力。而我们降低中介费,虽然加大运营成本,但给了购房人更多的选择,我们也希望建立行业新标准,让费率回归到正常水平。”

原来,上周,链家地产对外发布,公司将推行开放化、平台化、扁平化模式,通过开放化平台,链家将打破行业壁垒,通过最高可达70%的经纪人提成吸引业内优秀的经纪人加

入。可见,让老牌经纪公司思源“如此拼命”的,正是链家地产。对于近些年将业务重点放在一手房代理市场的思源来说,链家地产不仅要“抢它的钱,更要抢它的人”。

而思源宣布下调佣金的同一天,伟业我爱我家集团总裁杜勇也宣布,我爱我家推出“全员持股”的“金钥匙计划”,从经纪人到职能员工都有机会成为公司股东。很明显,也是对抗链家“挖人”。

一时间几大中介从内部发动变革,短兵相接,实际上都是在挖掘和培养优秀经纪人身上做文章。

“行业变革的核心之一是经纪人。即便是时下流行的O2O模式,串联起整个流程的仍是经纪人。以往经纪公司打‘人海战术’,经纪

人大多吃青春饭、赚快钱,这也导致了行业很多乱象。”胡景晖介绍,从今年的市场来看,全年二手房成交将在10.5万套左右,大部分公司的业绩能持平或略有盈余就很不错了。业内已认识到未来市场将以平稳为主,如何提高单位效益便成了考验各公司的难题。而这其中,专业化和精英化的经纪人将会提升客户黏性,更好地实现购房者、经纪人和公司,乃至行业发展之间的平衡。

对此,有业内人士也表示,房地产经纪行业不可能消失,但行业业态、盈利模式及经纪人从业方式都将因为市场变化和互联网的影响而出现重大变化。经纪公司盘剥经纪人的顽疾或将根除,高、专、精成为经纪人必备素养,经纪公司会员化也是一个可能的方向。