



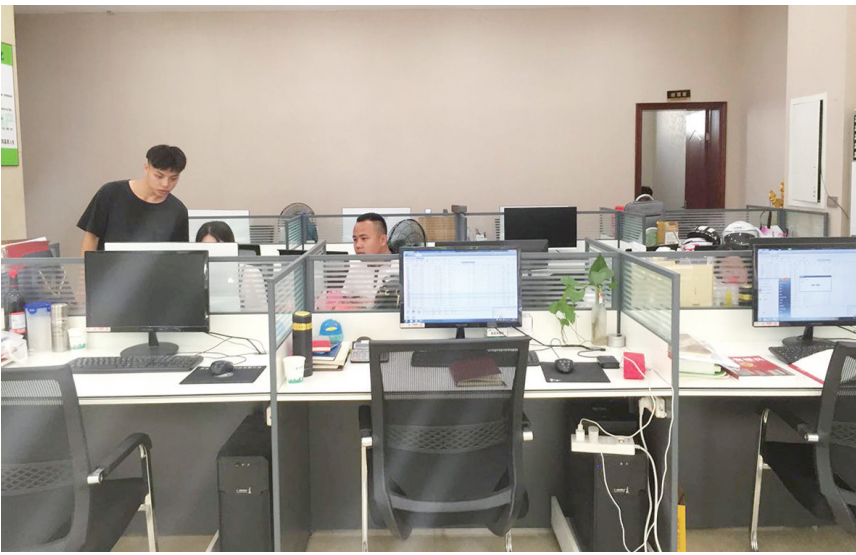
从业人员年轻化 ,一手房业务超二手房

瑞安房产中介行业 品牌化 加速？

记者 彭丽明

曾经的瑞安人 ,在进行二手房交易时 ,习惯于在家周围的中介小店里进行登记与咨询。随着房地产行业的不断发展 ,越来越多的连锁房产中介开始出现在街头巷尾。

大管家、盈家、万豪、中园地产、益居、牙郎之家 如今 ,走在瑞安的大街小巷 ,传统中介红牌子门店 旧颜换新貌 ,逐渐向着 品牌化 之路发展。而这些连锁房产中介也为市场带来了诸多变化 :从业人员年轻化 ,业务渐由二手转一手房代理。



中介门店越开越多 从业人员偏年轻化

这几年 ,瑞安房产中介门店数量快速增长 ,是不少人的共同感受。瑞安大管家房产是我市首家品牌中介公司 ,从2015年成立至今 ,该公司目前在瑞安已发展到近120家门店。在其之后 ,21世纪不动产、房地地产、万豪地产、平安安居、盈家、中园地产、益居、牙郎之家、浙江指南针房产等十几家品牌公司如雨后春笋般冒出市场。

詹先生于2017年创办瑞安盈家房产 ,截至目前旗下也已发展出近百家中介门店。面对这几年中介行业的变化 ,詹先生深有感触。在大城市 ,房屋中介基本上都是由专业品牌机构操作 ,温州市区也早已实行 ,瑞安现在开始走品牌化之路是跟上时代节奏 ,慢慢走向正规化。据詹先生介绍 ,目前全市已有约800家中介门店 ,2000多名经纪人。

特别是2014年后 ,经纪人不再需要持证上岗 ,门槛降低再加上新房市场蓬勃发展 ,吸引了更多人加入房产中介行业。这其中 ,从业人员偏年轻化是一个主要特征。办公桌格子间 ,台式电脑 ,一张张年轻的面孔 ,这样的办公环境在不少品牌中介公司已经是普遍场景。瑞安大管家房产副总经理池先生

透露 ,他们公司有70后到00后不同年龄层次的员工 ,其中30-40岁占绝大多数。而在盈家房产总店 ,20岁出头的年轻人随处可见。我们店很多都是年轻人 ,只要有上进心 ,这个行业的收入还是挺可观的。詹先生告诉记者 ,一位普通的年轻人积累一定的经验和客户资源后 ,在这个行业年薪10万元以上非常普遍。

一手新房代理成主要业务 中介不再只卖二手房

品牌连锁房产中介蓬勃发展的背后 ,其实是一手新房代理市场催生的结果。早在2014、2015年 ,以 全案电商存抵形式 的一手新房代理模式率先在瑞安流行。2016年房地产市场迎来全面回暖 ,一段时间内新房代理几乎难以寻觅。进入2017年下半年 ,特别是2018年 ,由各大品牌中介代理一手

新房重出江湖。如今 ,渠道分销 已经成为瑞安多数新盘的标配。今年以来 ,时代望府、时代碧桂园天宸府、金地都会外滩、金地江山壹品、置信弘润海上传奇等项目开盘前 ,无一例外都发动了中介一二手联动卖房。还未面市的纯新盘如新力琥珀园、金茂悦等也已启动中介分销。而一些尾盘项目如新湖金银座、恒大悦

澜湾、国瑞府、陶山府等更是离不开中介的助力。盈家房产负责人透露 ,2018年他们公司的一手房业务量已经超过二手房。在庞大的一手房代理市场 ,中介公司之间的竞争也越来越激烈。每个楼盘的佣金都不同 ,平均1万至2万元左右。中介的收入减掉营销成本和人员成本 ,靠的就是薄利多销。池先生表

示 ,一般而言 ,尾盘因销售难度大 ,分销佣金较高 ,而新房佣金相对低一些。相比一手新房市场的活跃 ,二手房交易却陷入异常的冷清。两个月都没成交一套 ,二手房生意都被一手房挤压掉了。市区塘河北路一位中介经纪人说 ,一手房新盘多 ,性价比高 ,小区配套设施好 ,买二手房的人越来越少了。

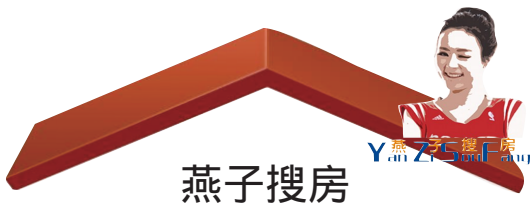
挂个牌子就是一家门店 中介还处在品牌化发展初期

据了解 ,目前瑞安品牌中介分为加盟店和直营店两种形式。虽然各大品牌中介公司门店发展迅速 ,但大部分都是加盟店。以大管家为例 ,虽然它在瑞安有近120家门店 ,但直营店只有十来家。加盟店与直营店最大区别在于人员构成。一般而言 ,直营店的工作人员为中介公司直接招聘 ,对总公司负责 ;而加盟店只是原来的 红牌子店换了个门牌 ,原来的店主依然是独立

经营。中介门店聚集地的塘河北路 ,记者看到路两旁绝大多数店面已经焕然一新。一家挂着 万豪 品牌的门店 ,店主林先生自称是去年9月换的门牌 ,这个门牌是万豪公司免费给做的 ,还给了1000元广告费。林先生透露 ,虽然他已经加盟了万豪 ,但其实只是挂个牌子 ,各项运作还是和原来一样。在走访中 ,记者发现要找到一家维持原样的中介门店已经不容易了。在

一家标着 秀微房屋介绍所 里 ,经纪人洪先生看着身边同行的门牌换了一家又一家。有些门牌都换了3、4个了 ,品牌来来去去 ,还不确定要选哪一家。洪先生对于换门牌比较谨慎 ,他曾想加盟大管家 ,但是目前大管家加盟需要1万多元 ,让他有些望而却步。为了能够拿到楼盘的独家代理 ,各家中介公司都在不遗余力地发展自己的线下门店数量。门店越多 ,分销实力越强 ,开发商才愿意与你合作。洪先生

补充道。随着入驻的中介品牌增加 ,开发商的分销代理商选择也同样增多。总体来看 ,目前瑞安中介公司还处在品牌化的初期 ,未来发展亟需规范化。瑞安经纪人协会会长蔡先生表示 ,目前针对行业内存在的问题 ,他们正在拟定一些规划 ,包括诚信体系建设和黑名单制度等。可以肯定的是 ,未来几年房屋中介行业会越来越正规化、体系化、流程化。



燕子搜房是一个为市民提供买房、卖房、出租、求租的公益栏目 ,我们致力于成为瑞安最权威的二手房中介平台。如果您也有房源想要出售 ,关注 瑞安日报微地产 微信公众平台或拨打栏目热线 :66888080 即可免费登记房源。

我要出售

王女士要出售一套阳光小区的房源 ,楼层在2楼 ,国有出让、双证齐全。房子面积101平方米 ,精装修 ,总价185万元。施教区为马鞍山实验小学阳光校区 ,集云实验学校中学部。
胡女士有一套虹桥南路3楼的房源出售 ,国有出让、双证齐全。房子面积105平方米 ,简单装修 ,总价150万元。施教区为瑞安市实验小学和玉海实验中学。
冯女士有一套心兰苑的房子出售 ,国有出让、双证齐全。房子面积110.34平方米 ,简单装修 ,可做三个房间 ,单价23000元/平方米。施教区为瑞安市实验小学和玉海实验中学。若诚心购买 ,价格可再面议。
章女士有两套房源出售 ,一套位于经济开发区的银都花园 ,12楼 ,面积144平方米 ,简单装修 ,总价316万元 ,施教区为外国语小学和毓蒙中学。另一套位于老城区康乐小区 ,3楼 ,面积118.25平方米 ,精装修 ,总价175万元 ,施教区为锦湖实验小学和玉海实验中学。这两套房源都是三房两厅两卫的格局 ,国有出让、双证齐全。
胡女士出售一套之江花园玫瑰花二幢1楼的房源 ,国有出让、双证齐全。房子为东边间 ,面积98平方米 ,简单装修 ,南北通透 ,日照充足采光优良 ,总价185万元。施教区为马鞍山实验小学和安阳实验中学。
曹女士要出售集云佳园的房子 ,该房子为多层步梯房 ,楼层在5楼 ,面积135平方米 ,三房两厅两卫 ,简单装修 ,总价243万元 ,施教区为集云实验学校。

我要求购

彭女士求购一套安阳实验小学、安阳实验中小学区房 ,要求面积60-90平方米 ,总价150万元以内 ,房源可以毛坯也可以带装修。

我要出租

林先生因新店迁至吾悦广场 ,现出租原小团圆恒盛大厦店面 ,实用面积700平方米 ,适合餐饮、教育机构等 ,价格面议。

如何参与 燕子搜房 栏目

您可以关注 瑞安日报微地产 公众微信平台 ,直接在后台发送信息 ;
拨打热线电话 :0577-66888080 进行登记 ;
如通过审核 ,我们将在 瑞安日报微地产 公众微信平台和本报上对其进行刊登 ,机会不容错过噢。



瑞安日报微地产

了解本土楼市资讯 ,专业房产信息咨询
瑞安具有影响力的置业助手



扫一扫 ,关注瑞安日报微地产

