

短短2个月关门近50家

杭州房产中介行业进入新一轮洗牌



图片与本文无关

“杭州很多房产中介门店都关门了!”近期,在杭州二手房市场,这样的声音层出不穷。据可靠数据统计显示,今年6月至今短短两个月左右,杭城房产中介门店关门的就有近50家,其中不乏一些品牌公司。

而对于这样的现象,不少中介公司高层反应则相当平静。“现在关门是很正常的,这是杭州中介公司的又一轮洗牌。”

对此,一些业内人士指出,今年杭州楼市一直走淡,而淡季中难免会有一些中介门店因为无法维持而被迫歇业,对于一些小中介和加盟店而言,已经到了它们的非常时期。

现象

短短2个月中介关门近50家

在城北朝晖一带,记者看到有两家房产中介门店贴出了“门店转让”的告示,甚至一些原本经营还不错的品牌中介也纷纷关门歇业。

最近二手房交易太淡了,8月份到现在成交的一单都没有,上门咨询的客户也很少,整个7月也只成交了两单。”在城北某家中介公司门店,经纪人小李向记者透露。

记者调查发现,近段时间,城北一带的中介门店,登门客户明显比5、6月份减少,偶有上门的客户也是来挂牌出售房源或是查询租房信息的。而城北,原先是二手房市场成交的主要区域,如今各个门店却门可罗雀。

从统计数据可以看出,二手房市场形势确实不好。据华邦地产风向标市场研究机构数据

显示,7月份杭州二手房市场合计成交953套,相比6月1334套下降381套,降幅28.56%,总体成交均价12052.63元/㎡,相比前一月12206.03元/㎡下降1.26%。同时,7月份各周成交量始终在200-230套之间徘徊,整个杭州楼市日平均成交量仅在30套左右,周最高成交量为228套,最低成交量仅204套。

如此的市场成交也促进了不少中介公司开始歇业。据统计,今年6月至今,短短2个月的时间里,杭州中介门店关门近50家。如滨江区关了6家店,城西关了7家,城南关了6家门店等,其中不乏一些品牌公司,如某品牌公司加盟店就在杭关了23家。此外,景新房产、丰瑞房产、领先房产、金阳房产等小中介,关门则更是不在话下。

资金吃紧迫使不少中介歇业

没有成交,只有支出,长久下去是无法支撑的。”城南某小中介公司老总坦言,今年以来,该门店成交一直都不是很好,除了5月人居展上交了2单以外,其他月份大多交了白卷。

中介之间竞争也日趋激烈,抢客户问题十分严重。而作为小中介公司,本身品牌就不如大公司,所以很难拉拢客户。另外,门店租金、经纪人的工资等都是很大的一块支出,与其在这个时候继续耗下去,还不如先歇业等待时机。”该老总表示。

而从另一组数据也不难发现,楼市的走淡迫使不少门店歇业,杭州中介公司门店数量正在缩水。去年6月份,据有关数据统计,杭州中介门店共1000余家,而如今,只剩下了700多家,缩水近300家。

这个时期资金链有问题的中介,基本上会选择歇业。”一品牌中介公司老总指出,目前有资金链问题的更多的是一些加盟店和小中介公司,当然也难免会碰到一些品牌中介因为对前期市场判断不准确而关闭个别门店的现象。

交易清淡加上政府对房地产中介业的监管力度明显加大,中介行业波动不断,并购、引资、整合现象层出不穷。”不少中介内部人士向记者透露,中介的日子越来越不好过了,甚至有的中介门店会连着好几个月都是“零交易”。

据市场调查,目前仍有不少中介公司准备在8月份先歇业一段时间。看10月份房交会之后楼市形势如何,如果形势好的话,再考虑开店,不好的话,还是另谋出路了。”一小中介公司老总无奈地表示。

观点

中介行业进入新一轮洗牌

在采访中,记者发现,对关门一事,目前大部分中介公司的态度还是很平淡,认为这是预料之中的事情。而对于2个月关了近50家门店,则表示这是杭州楼市的又一轮洗牌。

尽管许多中介公司纷纷关门,但也有部分

中介公司逆市开铺。如盛世管家七月底连开了三家,包括两家社区店,即专营某一小区的房子。这在杭州尚属首次。社区专营店这样的操作模式使市场更加细分,而且在广州深圳那边这种模式还是比较流行的,杭州目前还没有流行起来,这可能是以后中介的一种趋势。”盛世管家相关负责人表示。

当然,面对目前的楼市局面,很多品牌中介公司还是力求稳定,对于新增门店也十分谨慎。而对于一些品牌公司的加盟店要求也越来越严格,要有一定的资金和渠道才允许进入加盟行业。

中介行业的前景是广阔的,但目前出现调整不可避免。”不少业内人士指出,传统中介公司可以考虑与新型中介经营模式相结合,实现效益的最大化,而如何规避资金风险,提高行业整体素质则是当务之急。

■相关新闻

上海

中介上演关门潮 外环附近区域成重灾区

据《劳动报》报道,受楼市不景气的影响,博邦地产日前关闭了在沪的最后4家门店后“谢幕”,而总部设在广州的满堂红也关闭了其在浦东的15家门店。

原本预计在年底出现的上海房屋中介行业大规模“关门潮”已经提前上演。

满堂红(上海)置业有限公司表示,公司目前仅在浦西的闵行区和普陀区保留了10多家门店,其在浦东的15家门店全线撤离。据了解,满堂红与中原地产、合富辉煌旗下合富置业曾并列广州三大中介公司。上海分公司成立于2007年3月,已拥有30家门店,员工近500人,业务范围遍及闵行、浦东、普陀、南汇、闸北等5个板块。然而仅仅一年半左右的时间,满堂红就经历了“过山车”般的发展历程。

无独有偶的是,数年前曾经也风光无限的博邦地产,继去年旗下25家门店被21世纪不动产收购后,日前,新华店、长宁路店、新村店和中山公园店等最后的4家门店也宣布关门。

不少业内人士表示,上海楼市正在进行新一轮的调整和分化,对二手中介行业产生不小冲击。买家的观望情绪依旧,市场继续保持胶着状态,成交量明显萎缩,不少门店难以实现赢利。在这样的市场背景下,出于公司的长远发展和利益考虑,关闭门店成为正常之举。

纵观沪上中介集中“关店”的区域,外环线附近成重灾区。众所周知,外环线外的松江、宝山等区一直是上海楼市的成交大户,但是受到经济适用房将投放、轨道交通尚未通达、汽油价格上涨导致交通成本上升等原因影响,成为近期房价下跌和成交观望的重灾区,因此中介公司被迫关闭这些区域的门店也实属无奈。

南京

小中介频频关门 江宁岔路口就撤了18家

据《现代快报》报道,南京市场日前关门的中介门店不在少数。一家中介公司人士透露说,去年3月份他们进驻江宁岔路口,做市场调研时,岔路口的金盛路有24家中介门店,最高峰达到28家,而今年一看,8月份只有包括他们在内的10家门店还在正常营业,其他门店全部歇业了。还有江宁东山镇的招商街,去年中介门店最多达到18家,现在仅仅3家门店还在营业。

据悉,现在关门的多为一些牌子不响的小中介公司,一些有规模的公司还在“挺”,只是不知道还能“挺”多久。像他们在江宁的门店,去年旺季时,正常月成交的房屋买卖在15单左右,现在基本每个月都在5单之内,算算账,肯定是亏本的。

不过,一些规模还可以的房产中介公司,老总都很忌讳说“关门”。一家中介公司老总私下说,南京估摸有2000家中介门店,现在歇业的大概有一半之多,主要是一些小公司,他们进退很容易。可一些大公司呢?为什么不关门呢?因为关门的话,这个品牌就砸了,以后想“东山再起”就难了。

□时报记者 吴晓冬 通讯员 袁中

