



以后买二手房中介费由你说了算 浙江有望出台中介费市场调节价

继江苏省规定自今年9月1日起,放开商品房销售代理费、二手房买卖代理费,实行市场调节价后,近日,记者从省物价局相关负责人处获悉,浙江省也将出台相关政策,但具体时间还未确定。

面对冷清的杭州二手房市场现状,政策的出台对正面临生存考验的中介来说是否将是雪上加霜?

业内专家认为,在目前的市场态势中,放开中介费的举措在一定程度上可以刺激中介提高服务质量,但由此带来的一场中介洗牌也在所难免。 □时报记者 王晋



各方中介反应平静

今年三四月份,我们就在南京参与房地产中介相关管理办法的讨论,对于中介费是否实行自行调价的问题,现在国家原则上由各省自行安排。我们内部商议也基本确定应该实行自行调价政策。”浙江省物价局相关负责人近日在接受记者采访时表示。

但有些地方也存在信息不对称现象,所以浙江一直没有实施。”至于省内相关政策将于何时出台,该负责人表示,具体时间尚未确定。省内应该会实施,但肯定要等到国家政策出来之后。”

据悉,2007年2月1日,杭州市物价局下发《杭州市房屋经纪服务收费管理办法(试行)》的通知,中介费征收标准上调。目前,杭城各中介的收费标准为:50万元(含50万元)以下1%,50-100万元(含100万元)为0.7%,100-200万元(含200万元)为0.4%,200万元以上0.25%,上浮不超过25%,下浮不限。

但据房产中介人员表示,在实际执行过程中,中介费收取已在征收标准上下浮动,市场中的房产交易中中介费可以“讨价还价”是比较普遍的现象。因此在听说中介费自行调价政策即将出台后,中介市场反应较为平静。

我爱我家相关负责人表示,相对于杭州市场,南京市场的调控力度更大,两个城市的宏观环境并不一样,因此我对省内是否能出台相关政策还是表示保留态度。”周包军还表示,即使政策出台,对自身的影响也不会太大。说到底还是围绕着安全、诚信的服务,当然,政策也会对市场起到一定的规范效果。”

对此,中原地产品牌管理部总监王慧也表示赞同。杭州与南京的市场差别很大,两地的政策不能相提并论。杭州市场已经通过多次调整,政策出台会对市场产生多大影响都还是未知,关键还是要看细节。”

而作为中介双方中的另一方,众多租客与购房者表示,此政策的出台对其而言肯定利大于弊。但也有人前景表示堪忧:如果自行调价政策实施了,具体的费用限度就没了,很可能会增加恶性竞争。”



服务将成市场救命稻草

在目前萎靡的市场下,已有人开始为中介从业人员担心。某热门论坛中有成员发帖说:我跟一些中介从业人员聊过,业务员的底薪一般在800元/月左右,现在他们很可能几个月都不能成交一单,每个人一个月能有一单生意就很不错了。尤其是在杭州,这些业务员该怎么活?”

据统计,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。有业内人士指出,今年杭州楼市一直走淡,对于不少中介和加盟店而言,已经到了它们的非常时期。

服务质量在目前的市场状况下已经起到了越来越重要的作用。”住商不动产相关负责人一语道破。撇开品牌力量,服务的细节及安全性在购房者的选择过程中是最能体现附加值的重要条件,其正面影响力不可估量。”

而对于即将出台的中介费自行调价政策,有业内人士认为,放开中介费的举措在一定程度上可以刺激中介提高自己的服务质量。信誉好的大公司可以提高佣金比例,渡过难关,而信誉差的小中介就要自求多福了。”

该业内人士分析,中介间的收费会根据服务质量而大幅度拉开,不会再出现此前大小中介收费几乎一样的局面,大中介服务费可能提高,而小中介可能会以低价来弥补服务。收费方式的市场化运作是趋势所在,实际上是在中介行业里引入了竞争机制。如此,中介间的竞争就不仅仅是依赖于房源的好坏,中间作为服务行业的属性被更加强调”。



中介或将面临行业洗牌

虽然中介费失去了限制,但中介更可能在附加值上赚取购房者的“额外费用”。”大音行销机构总经理伍文龙表示,这些附加值是高质量服务的砝码,为使中介行为更拥有安全性,购房者会心甘情愿地为这样的附加值买单。在这样的循环行为中,大公司获得更多客户,赢得更大利润;相反,小公司的低价举动使其很难在行业中作长久坚持,中介的洗牌速度很可能因此加剧”。

对于市场的自行调价,在采访中王慧还表示,此政策在一定程度上难以操作。她认为,纵然政策会令市场更规范化,并提升一定的服务质量,但一味在价格上做文章,会导致部分中介的利益偏向化,不利于行业发展。”

王慧坦言,归根结底,中介之间的竞争在于价格、服务和技术,对于消费者来说,价格只是其中一方面,更重要的是在服务及技术上所花的工夫。从专业程度来讲,大公司必然在各方面都占优;作为小公司,它们会将低价作为吸引顾客的优势,但为了生存,其必然会努力争取更多利润,因此很容易将目光转移至更多的利益上,比如看房费等。这些都是影响行业生存及发展的弊端所在。”王慧说。

也有人认为,中介费市场调节价的出台也会对整体楼市产生影响,无限制的中介费波动至少会将一部分购房者推向一手房市场。”

链接

江苏房产中介费下月起实行市场调节

前不久,南京900家房屋中介企业联合向南京市物价局递交申请,希望将中介费率由目前的0.4%-1.4%提至2%。而随后,江苏省物价局则联合省建设厅发文:今年9月1日起,江苏省将放开商品房销售代理费、二手房买卖代理费,实行市场调节价。

据南京网上房地产数据显示,今年1月到7月,南京二手房成交量排前5名的中介企业分别为:顺驰不动产、我爱我家、中广置业、满堂红、裕兴房产,而前5名总成交量加起来仅为2175套。据了解,目前这5家公司的门店总数量为215家,那么,7个月中,这5家公司的平均门店成交量也只有10套左右。

对此,有业内人士表示,从这个数字来看,大中介公司一家门店1.5套/月的成交量,总体肯定是亏损的。再看小中介公司,去年3月,江宁岔路口金盛路上的中介门店最高峰时达到28家,而到今年8月仅剩6家。

中介费都规定能讨价还价了,顾客就更不买我们的账了!”在得知此消息后,南京一家中介的负责人叹了一口气,在他看来,此文一旦施行,中介的“提价梦”已经彻底破灭。”

而一些业内人士则对此举表示乐观。放开中介费可以细化市场,提升中介的服务质量和服务内容;另外,由市场调节买卖代理费,买房者也可以摒弃那些“吃差价”的不良中介。”南京我爱我家市场部经理舒莉莉这样表示。

