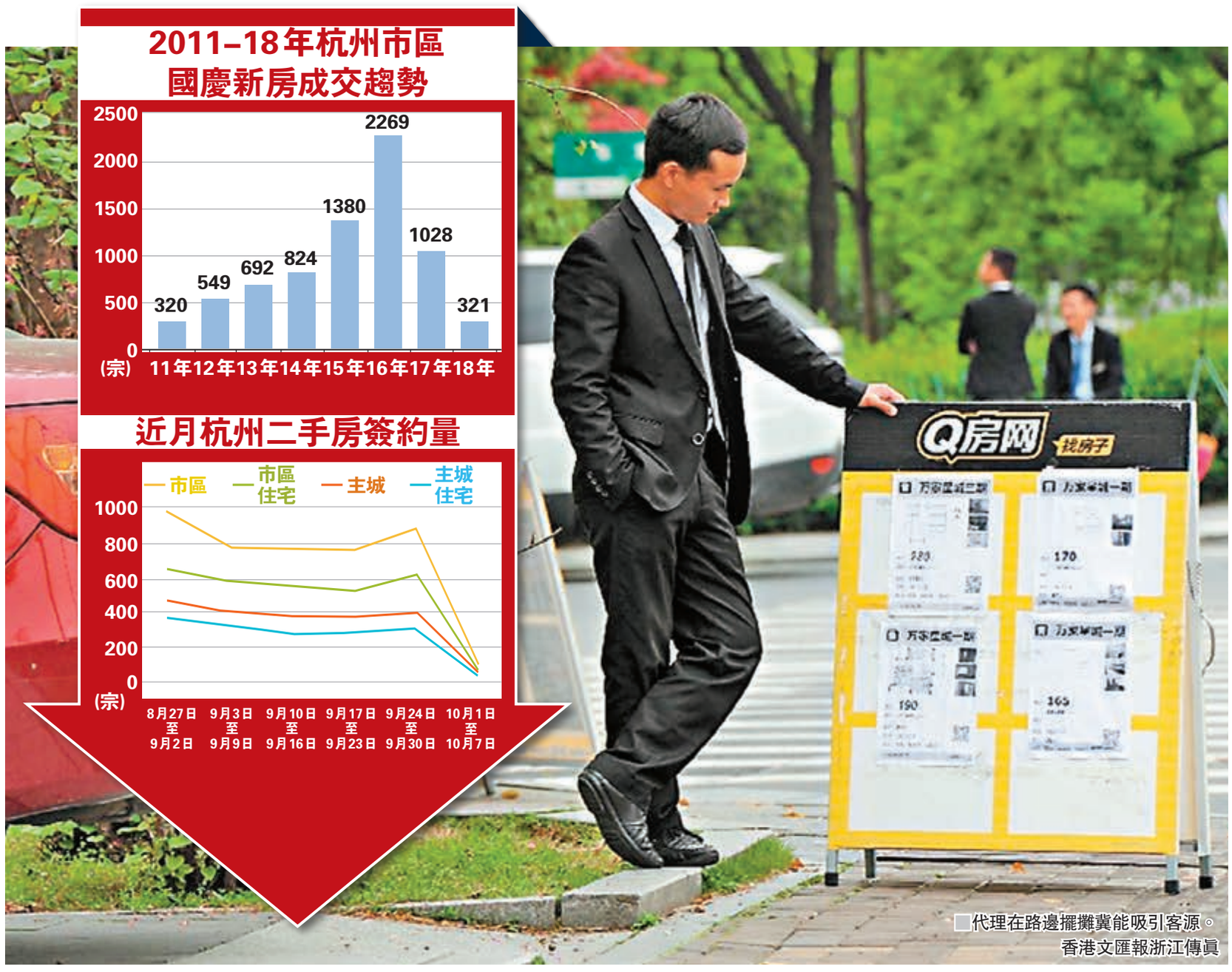
內地樓市轉勢 一二手交易大減

中介售客户資料抵收入

內房入冬之代理篇

房地產寒潮正在席捲下游中介代理行業。幾乎在萬科高喊「活下去」的同時，上海中原也對內宣佈自10月1日起所有崗位的福利減半，多部門佣金打八折；10月初，成立僅三年的電商家園網被曝欠薪、董事長失聯，成為今年首個倒下的電商代理。記者走訪杭州多家房產代理公司發現，目前行業日子並不好過，減薪、裁員甚至關店等現象逐漸顯現。為保生計，有代理轉作分銷兼作貸款中介，甚至出售客戶資料。

■香港文匯報記者 俞晝 杭州報道



■代理在路邊擺攤冀能吸引客源。 香港文匯報浙江傳真

「姐，我們這裡有套精裝修的二手房，房東誠心掛牌的，比之前降價足足30萬元（人民幣，下同），您要不要考慮一下？」僅一個上午，曾經在我愛我家杭州鳳起路門市部諮詢過房價的李姐，就接到了十幾個中介員工的推銷電話，讓她覺得不堪受擾的同時，也感慨到「風向」的變化來得那麼快。

不足半年市況逆轉

「今年4月的時候，為了方便做生意想在鳳起路絲綢市場附近買套二手房。」李姐告訴記者，當時附近的二手房均價在每平方米4.2萬至4.5萬元，但是她的心理價位是4萬元。因為不着急買，她留下電話號碼，叫中介有價格合適的再和她聯繫。「記得當時我報價的時候，中介說這個價格太沒誠意了，肯定拿不下來的。」果然，差不多三個月的時間裡，李姐沒有接到一個報價電話。

到8月，李姐的電話開始多起來。最初只是我愛我家的中介找她，到後來鏈家、中原及21世紀不動產等多家中介都開始找她，向她推銷絲綢市場附近3公里的二手房。「也不知道是誰洩露了我的電話號碼，反正每天都接到兩三個推銷電話，房子的單價都在4萬元左右，甚至有3.8萬的。」

致上海中原兄弟姐妹们的一封信

■中原集團旗下上海公司打響降薪第一槍。 香港文匯報浙江傳真

雖然李姐至今不知道她的電話號碼是怎麼被其他中介員工知曉的，但我愛我家一家門市部的小陳坦言，這在他們內部已是「公開的秘密」。

代理減薪削福利

「現在二手房中介真的很難做，因為我們底薪很低。」低到什麼程度？小陳說，公司為規避杭州最低工資標準，就把他們的工資定在這條標準上，但附帶業績要求，如果沒法完成就要扣錢。「像上個月，我沒有開單，所以到手扣除五險一金，只有800塊錢。」

在這樣的情況下，將自己的客戶資源「賣」給競爭對手，是不得已的選擇。「一條包含真實客戶姓名、需求和電話號碼的信息可以賣到30元到50元，賣20條就能抵上工資了。」小陳說，反正信息賣出去以後，自己有好的房源還是可以推銷給客戶的，能不能做成交易就各憑本事。

上海中原內部文件顯示，自10月1日起，上海中原針對原有公司福利待遇政策及薪酬進行調整，所有崗位的全勤獎、通訊津貼、工齡工資及車貼均減至五折發放；聯動中心、拓展中心及研究院佣金打八折發放；運營管理中心、品控部、交易監管部及網絡發展部取消所有福利、激勵制度。

中原：危機超2008年

中原地產華東區總裁兼上海中原總經理陸成在一封內部公開信中稱：「我預計這次行業生存危機不會像2008年金融海嘯一樣那麼快就過去。對中原和行家來講，現在就是『排隊去死，看誰有實力排在最後』的淘汰賽。」陸成還表示，由於公司的經營策略失誤，內部管理不善，架構臃腫，公司過去的兩年一直處於結構性虧損狀態。

截至記者發稿前，電商中介家園網官方網站因服務器異常，無法正常訪問。該公司北京總部被欠薪的員工通過公開渠道發聲稱，去年和今年的績效工資仍未發放，約定9月30日的賠償也未能實現。

易居研究院智庫中心研究總監嚴躍進表示，中原作為房地產中介行業的風向標企業，其動作是有信號意義的。「很明顯，這是樓市降溫所帶來的衝擊。現在房地產交易明顯下降，對中介以及開發商都有影響。」

高峰一過 收入跌九成半

「我們大區經理每次開會回來都說，這個月又陪了三十萬元（人民幣，下同），再不把成交量提上去，就打算把手上的幾個門市部縮編了，還跟我們說要搞末位淘汰制，弄得大家都人心惶惶。」某全國性地產中介代理行濱河路門市部的小林現在是門市店長，這是他扎根十年換來的結果。

開荒牛臨末位淘汰制

「十年前我來的時候附近還很荒涼，幾個新樓盤正在建……」小林算是這家中介公司濱河路門市部第一號員工，因為其他人都嫌這裡偏僻，覺得沒發展，不願意來。「當市區二手房均價已經超2萬元/平方米的時候，這裡還不到1萬元，但其實從這裡過錢塘江大橋到市區也就20分鐘車程。」隨着道路的鋪設和整修，學校、醫院及大型超市和商場漸漸入駐，如今濱河路沿線的房價早已突破3萬元/平方米大關。

「老百姓買房子永遠是買漲不買跌。」小林印象中生意最好的時候，正是房價一天一個價上漲時候。「G20前後大家都看好房價會上漲，那時候我們哪裡需要給客戶打電話，都忙着去搶房源了，只要能拿到代理，一周內肯定能賣掉。」

小林自己也是在那時買了房。「早上房東掛牌出來，我看着價格合適中午就去簽約了，生怕房東反悔第二天又起價。」讓小林有這個決心，是因當時的收入。「那一年前後我賣掉了60幾套房，年終獎就拿了30多萬元，比一般白領一年的工資還多。」

下半年一月不如一月

不過目前二手市場行情完全不同。「進入下半年整個二手房市場行情冷了很多，7月時有人來看房，但房東不願意降價。到了8月，房東主動降價了，但買家又觀望了。」現在他這家門市每周上門看房的客戶只有兩三組，甚至有時候一天都不進來一個人。

小林坦言現在附近二手房價格出現比較明顯下浮，以東方郡為例，89平米的房源，7月普遍掛牌價在500萬元以上，而8月已經出現450萬元成交。「即便是這樣，成交還是很困難。」小林告訴記者，他在7月成交3套二手房，8月1套，而9月未開單。

二手慘淡直接導致代理收入大縮水，小林如今收入只有約頂峰時期二十分之一。「沒辦法，代理就是看天吃飯。除非會出台新的利好政策，不然我認為這波低潮至少會持續到明年下半年。」

■地產中介門店常常一天沒有一個客人進門，我愛我家店門口停滿員工的電瓶車。 香港文匯報記者俞晝 攝

地王盤套現 隨時虧本賣

■浙報傳媒地產研究院院長丁建剛認為，杭州很多樓盤按靜態價格計算都是虧損。 香港文匯報浙江傳真

「中國經濟處不確定階段，未來幾個月房地產市場繼續降溫是大概率事件。」浙報傳媒地產研究院院長丁建剛告訴記者，就其掌握的市場情況，全國一至四線城市近兩個月市場均有降溫跡象，這一趨勢甚至在加速。「比較明顯的表現為：土地市場流拍量急劇增加，溢價率急劇降低，二手房成交量大幅下降。無論說要『活下去』的開發商是不是作秀，是不是戲精，這些都不重要，重要的是市場預期改變了。」

去年坊間最流行的一句銷售說辭是「今年不買房，明年買地王」。可一年後的今天，地王們也開始「割肉」。10月8日至14日，金地玖峰匯、金隅中鐵諾德都會森林、綠城建發沁園三個杭州區域地王項目相繼獲得預售證，宣告低價入市（**見表**）。

項目熬逾一年終須賣

對此，丁建剛表示，國慶後杭州商品房市場的預售證領取速度明顯加快。多個熬了一年或以上的項目放棄抵抗，領取預售證。「其中有很多樓盤按現在的靜態價格計算都是虧損的，特別是部分高價地項目，開發商選擇保本甚至虧本賣房。」

「這次杭州市場上可能出現虧損的項目比2014年的43個還要多。」丁建剛坦言，諸多樓盤虧損賣房，或將重塑杭州商品房市場價格體系。

杭州多個「地王盤」低價賣

板塊	樓面價(每平方米)	高層首開均價(每平方米)
招商越秀公園1872		
艮北	25,787元	40,404元(含3,500元精裝修)
越秀招商天悅江灣		
艮北	25,644元	40,200元(含3,300元精裝修)
金地玖峰匯*		
九堡	21,590元	33,000元(含3,500元精裝修)
金隅中鐵諾德都會森林		
錢江新城	43,288元	58,865元(含5,000元精裝修)
綠城建發沁園		
申花	40,766元	49,500元(含6,000元精裝修)

*自持比例26% 製表：香港文匯報記者俞晝

地產商手緊 中介賣樓先繳押金

「我們現在已經開始承接杭州周邊地區的新房分銷業務了，例如德清、安吉。那邊不限購，環境好，很適合投資或者養老的，你要不要也考慮一下？」杭州假日房產總經理盧玲告訴記者，整個9月，她手下一共才開了兩單，提成還不夠付房租。「現在整個公司都在轉型，業務員開始往下面的區縣跑，找新業務來做。」

公司轉型 跨區攬業務

不過，目前三四線城市也隨着大環境而開始降溫，分銷難度也隨之提升，原來一手補貼二手的方式也面臨着壓力。「最近我剛談了一個嘉興養老項目的新房分銷，對方的條件很苛刻，需要我們繳納押金，而且業務提成差不多要半年以後才能結清。」盧玲說，明顯看出，現在房地產公司的資金鏈也很緊張。

此外，盧玲也開始承接一些客戶的房屋抵押貸款業務。「其實原來杭州的二手房代理幾乎都有做此項業務。因為我們跟銀行關係比較好，即使在貸款卡得比較嚴的情況下，一般也能幫客戶貸到款，然後我們收1%的提成。比如說貸300萬元（人民幣，下同）的款項，我們能從中拿到3萬元。」

兼營房屋抵押貸款中介

「後來網貸出現了，這個行業門檻很低，一般的小額貸款不需要房屋抵押，用房地產抵押做的大額貸款，又比我們從銀行拿到的額度更高，所以慢慢地大家都去做網貸了，我們這個業務也就停滯了下來。」盧玲表示。

然而，隨着近半年P2P平台不斷爆煲，人們對互聯網金融平台的信任度降到冰點，整個行業資金都在迅速外流。「現在從這些平台貸款難度也很大了，所以一些急需用錢的人又開始回來找我們做業務。」

「不管怎樣，我做二手房代理做了十幾年，才有了今天的規模，不會因為這次寒潮就換了行業來做。」盧玲坦言，壓縮經營成本、拓展新業務，是目前公司「活下去」必須要去做的事。