

二手房市场

危机

《新民楼市》独家对话沪上品牌中介大佬



上海德佑地产总经理 邵非

我看好未来十年上海的市场

“近期房源减少带动房价有所上涨,对后期成交还是会有一定的压力。但这并不意味着二手房市场已步入又一个寒冬。”

培养人才 应对挑战

在我看来,房地产是一个看“天”(即政策)吃饭的行业,因此最不希望看到的就是政策的不稳定。目前,房产中介行业的从业人员良莠不齐,行业规模的集中度还比较分散,运营水平较低,基本还是靠人海战术。正因为如此,我们也看到了机遇。凡是能够改变这些行业现状的企业,就有可能成为这个行业的领航者。

现在,二手房中介的竞争是人才的竞争,因为只有好的人才能提供好的服务,经纪公司对于人才的教育和训练还有保留的能力,成为未来经纪公司之间胜负的关键,而不是仅仅靠门店的数量和人的数量。

行业等着我们改变,这既是挑战也是机遇。

去年9月份起,我们开展了“雏鹰计划”培训课程,立足“解决近期刚上任主管的工作、培养中期、储备远期”,旨在做好充分的人才准备。培训班每季度开展一次,为学员们提供管理岗位上所需思路与方法,有效解决当下和未来带店过程中遇到的实际问题,为其实现更高的目标夯实基础。

战\略\目\标

德佑地产一直在扩张

讲到2013年的发展,邵非感慨万千,他说:“今年,德佑地产一直处于扩张之中,我们的发展取决于德佑内部的情况,如果内部有合适的人才储备,就会拓展门店。”

至2017年度,邵非期望德佑地产将成为年度营收超过26亿、门店规模超过500家、培养分行合伙人超过1000人的行业翘楚。



21世纪不动产上海锐丰总经理 叶厚彪

影响楼市的根本要素是需求

“就目前看,与2012年下半年沪二手房市场交易情况对比,2013年下半年预计不会比2012年下半年弱,应该是持平的。”

提升服务质量 转“危”为“机”

21世纪不动产在中国发展了13年,这是一个不断摸索的阶段。当然,不诚信的交易是我最不愿见的,行业中很难杜绝不规范的交易,使得客户开始寻找值得信赖有诚信度的品牌中介。不过,我认为“机”多于“危”,要生存要进步,就是要在危险中摸索、改进,从而提升自我的服务质量,让“危”转为“机”。

具体怎么做?要把握买房者和房东,取得双方的信任。现在年代不同了,讲求的竞争是:提升客户的服务体验,让客户放心。

今年3月份,我们推出了“金色服务”,凡是在21世纪中国不动产12个首批双卡承诺运行的城市委托租售业务的客户,在正式签约前,会得到一张“放心卡”;正式签约后,公司将向交易双方发放一张“省心卡”。任何一项承诺没有做到,客户将会获得100元/项投诉奖励。目前,已经有30多个客户给我们提了意见。这些意见对我们来说是莫大的帮助,员工和管理者都要去想解决的方案。

战\略\目\标

21世纪不动产主要目的是便民

说到未来,叶厚彪笑着说:“我们开门店的主要目的,是要服务该地区附近的一些居民。”

目前,21世纪不动产在全国的门店过千,有1万5千名左右的经纪人。上海门店近200家,未来,叶厚彪表示集团会按照既定步伐前进,在中国拥有4000家门店和5万名经纪人。



汉宇地产董事总经理 施宏骛

行业的竞争不仅是比拼门店数量

“对于今年下半年上海二手房的走势,尤其是6、7、8月份,我认为在交易量方面会有一定的下浮调整,但调整幅度并不会太大。”

以高品质服务 赢得客户认可

对于行业的危机,我最不想看到的是客户对我们是去信心,不再通过房屋中介进行二手房买卖,这样我们就失业了。当然,也不希望看到“行业环境恶化”。对此,我们一直秉持着“以高品质的服务去赢得客户的认可”的理念,尤其是当行业交易量处于低潮期时,更要体现公司的品牌效应。

汉宇自公司成立开始,便秉持着“客户至上”的理念,以高品质的服务去获得客户的认可。在我们所签订的买房案子中,有60-70%是回头客或客户介绍客户等形式。之所以会出现这样的局面,就是这些客户非常认可汉宇地产的服务品质。当然,要有高品质的服务,经纪人的素质相当重要。所以,我认为对于人才的培养非常关键。

我们将眼光放到了还在就读的大学生,因为,对于刚毕业的大学生,他们对行业并不理解。于是,去年起,汉宇地产“走”进大学,对大一至大四的学生作宣讲会,除了介绍行业的情况,还对人生素养和追求进行探讨。让他们更早地接触社会,了解社会。

战\略\目\标

汉宇地产将深耕二手房,加强一手房

说起市场,施宏骛表示未来将会优化门店布局,深耕二手房市场;加强一手房代理,强化一二手房联动;提高人员的综合素质,以高品质服务质量赢得客户认可,从而占据市场。

Q
&A
大佬
看市

Q:“国五条”地方细则出台以来,除北京市以外,有关“二手房交易个税按个人所得的20%征收”政策,在许多地方并没有明确实施时间。个税政策出与不出,对上海二手房市场有何影响呢?

谭百强:个税政策的出和不出对上海二手房市场影响完全不同。如果马上落实个税政策,那么短期内交易会锐减,但是半年内交易量会恢复到正常水平。如果政策短期内得不到落实,虽然成交也会下降,下降幅度不如前者,但是会继续透支后续月度交易量,整个政策影响周期会延长,我们预估可能要耗费未来一年的时间。

Q:您认为近几年的调控效果如何?

邵非:从数据来看,上海近几年的楼市调控还是有效果的。2006年至2010年,上海市商品住宅成交均价从9650元/平方米上涨到2010年的21700元/平方米,房价出现翻倍,而随着限购等政策的出台,2012年上海商品住宅成交均价也只有22460元/

平方米,单价涨幅不足千元。不过调控并未解决房价过高,让房价回归合理的目标。

Q:近年来,中介机构开始做大一二手房联动,您怎样评价它的效果或利弊?

叶厚彪:这是一个相对成熟的销售模式,双方各取所需,我相信这个业务模式会一直存在。当然,这是个磨合的过程,在沟通上,错误的陈述会造成误差。对于这个问题,我认为是可以解决的。例如,开发商在表述上给出更明确的指引,明确的告诉中介公司,哪些可以说明哪些不可以说明。当然,对于中介公司来说,这不能当成主要的方式。

Q:您认为影响房价上涨的根本要素有哪些?

施宏骛:我认为影响房价上涨的根本要素主要有土地、货币、城市化、居民的投资方向等4个方面,从几年的调控情况看,这些影响房价上涨的因素并没有很好的解决,这也解释了房价为何持续上涨的原因。