

房产中介逆市突围



调控的步步紧逼,使得楼市观望的气氛虽临近年底,反愈加浓烈。一手房市场的萎靡再次传导到了中介行业,门庭冷落,有价无市,部分区域的一二手房价格倒挂等现象在严重刺激着手拿扩张蓝图的品牌加盟机构和在买卖双方间辛苦奔波的业务经理们。

此情形下,济南中介市场则上演着逆市布局、三足鼎立的大戏。本土品牌齐鲁楼市不动产、洋品牌21世纪等品牌中介正在这个艰难时代抢占着市场份额。也许正如一位品牌中介机构的负责人所说,大家都是在黑暗中构筑工事,等待着黎明到来战争的打响。而一二手房联动,似乎成为了解救中介困局的一个招数。据了解,刚成立的山东齐鲁不动产公司日前拥有二手房门店50多家,并进行着一手楼盘代理的业务扩张,将来也主要凭借齐鲁晚报强大的品牌优势实现一二级市场联动,独特资源加上综合专业为

核心竞争力。较早进入济南的21世纪则虎视眈眈这一切变化。

在一线城市上海,中介公司的跨界,已经在严重蚕食着一手营销代理机构的市场份额。一位专业代理机构负责人评价说,急了眼的中介行业的确在冲击着专业代理,获得比二手房中介更多的盈利,但这一行为直接导致了行业佣金的降低,并会动摇中介行业的根本。

对于二手房市场的低迷,一家品牌中介负责人说,目前大家的确是处于过冬的阶段,与往年相比,业绩下滑了近50%。但多数从业者的观点是一致的:在

市场不好的时候布局进入,导入期内进行人员的培训、商圈的摸底,客户的积累,一旦到了楼市春暖花开之季,则可以以最快的速度进入市场获利。

在常规的“租金保本,买卖赚钱”的盈利模式下,一二手联动,进行国外房产的买卖与出租,也反映出了中介行业在扩张版图时的与时俱进之势。开发商与地产中介公司双赢的生存之路,也会搅动起专业代理公司经营模式的改变,或许,在此次调控之下造成的相关行业的利益竞争,会打破原有行业划分,激发出一个新的行业盈利模式。

(楼市记者 田园)

新闻导读

焦点

一二手房联动促销量
二手房主“转售为租”

>>>D02

访谈

得民生者得天下

>>>D03

置业

小户型房源“缺氧”
精品楼盘齐聚泉城广场

>>>D4

编辑:刘万新 组版:姜玲

中南名邸

— 山·水·人·家 —

大视界

【现房实景照片】

- 5万平 5栋中式风格高层
- 有大视界者择【中南】
- 72-205m² 通透方正户型
- 英雄山路·兴济河畔·纯中式人文社区
- 社区旺铺仅4席, 138m²、238m², 即日公开。
- 交房在即三重大礼

一重礼: 全线八八折。
二重礼: 购房加送装修费, 100m²以下2万元, 100m²以上3万元。
三重礼: 老业主带新客户成交, 各赠送一年物业管理费。

【零M】
距英雄山路0米

【零M】
距兴济河0米

【150 M】
距银座奥特莱斯150米

【4.7 KM】
距八一立交桥4.7公里

【2.2 KM】
距南外环2.2公里

0531-83186666/6677

项目地址: 英雄山路209号(市林业局北50米)

开发商: 山东和润置业发展有限公司

规划设计: 同济大学林同炎、李国豪土建工程咨询有限公司

策划代理: 永铭机构

企划整合: 北京汉海华文国际

本图内容仅供参考, 非合同附件, 以政府批文为准。本图内容解释权归开发商所有。 预售许可证号: 济建预字201102-25号