



■戴头盔看房背后·追问



A

不戴头盔价更高?

一房两价,购房者利益咋保护

戴头盔看房背后,济南楼市中盛行的售楼处通过分销渠道卖房一事浮出水面。济南一位渠道人员表示,直接到售楼处后,购房者拿到的售楼处最低价其实并非该房源的最低价。“中介(渠道)卖同样一套房,有额外折扣,会更便宜。”该渠道人员说,渠道人员为开发商寻找客源,开发商能给渠道一个比售楼处价格更低的房价。

“去售楼处买房的相当于是忠实买房者,拿不到这个优惠。中介带过去的可以看作是犹豫中的买房者,所以拿到了这个优惠。”该渠道人员解释,渠道之所以同意给开发商卖房,也是因为能以更低的价格吸引到客流,成交后赚取更多佣金。而中介更优惠的房价最终会以团购的形式标注,买房者实际付款会比在售楼处低,“能比售楼处便宜2万元左右”。

另一位今年初准备购买经

十路以南一刚需大盘的业主说,自己在售楼处问到的价钱比渠道高。而且,问了两个渠道人员同一套房报价都不一样,基本有3个价。“最终买了别的楼盘,感觉这个楼盘价格太乱了。”

不少初次购房者并不知道一套房在售楼处之外有更低的价格。有的购房者无意中到了售楼处,被人脸识别抓拍,即便没留下联系方式,也没有机会选择通过中介渠道以可能更低的价格购房。利用信息的不平等,购房者可能失去2万元的优惠。人脸识别背后,购房者不仅面临隐私权受侵犯,还面临公平交易和知情权的损害。

而去年12月济南市住房和城乡建设局印发了《关于规范全市新建商品房委托销售行为的通知》,其中明确房地产开发企业、承销机构对外销售的商品房价格应与项目现场公示的房价一致,不得一房两价。

B

渠道佣金为啥不直接返给购房者?

依赖中介,售楼处或更难卖房

除了房价,佣金又是更大的一笔渠道人员可支配费用。“这笔钱其实开发商是不愿意我们返给购房者的,因为一旦返给购房者,房价就乱了。”上述渠道人员说,虽然如此,渠道人员很多会私下返给购房者一部分佣金,毕竟能拿到佣金的前提是成交。这一部分到底是多少,并不一定。“有的开发商查得严,我们就会给5000元价位的礼品,而有的也会返佣金。”

一位购买了凤凰路沿线楼盘的业主称,自己拿到了3万元佣金。而齐鲁晚报·齐鲁壹点购房俱乐部微信群内的一位网友则透露,“十一”期间,一位认识的中介称通过他购买花园东路一高端改善楼盘,可以返10万元。“这样一来,一套房子的差价可能会超过10万元,但不知道这些情况的人就拿不到这个钱。”一业内人士说。

“这样数额的佣金,为什么不能直接优惠到房价里,以更有竞争力的价格吸引购房者买房?”齐鲁晚报·齐鲁壹点购房俱乐部微信群里有粉丝看到报道后留言。

济南经十路以南一家楼盘的工作人员说,在市场下行的情况下,竞争激烈。仅靠售楼处到访卖房,很难完成销售任务。

而渠道手中掌握了大量的买房人,这部分人买房意愿高,开发商就希望他们能把意向客流引到售楼处来,或者为售楼处寻找客流,促成成交。

“和售楼处的自然到访不同,这就是在做增量,甚至可能是从竞争对手那里把人拉过来买房,给佣金就是做增量,钱肯定要给渠道的。因为他们确实能带来销量。”济南楼市另一位业内人士坦言,这笔费用如果降到房价里,在目前济南楼市不促不销的市场行情下,购房者更会继续观望等待更低价。而给渠道则能吸引来更多购房者。“售楼处不敢明着真降多少,买过的业主也不愿意降。但是渠道人员如果返佣金给个人,就更隐蔽。”

记者采访的济南四位开发商负责人均表示,从2018年下半年楼市开启下行通道后,不少楼盘面临的销售压力巨大,越来越依赖渠道带来客流。渠道确实能带来销量,少的能占成交量的20%—30%,多的能到80%—90%。

但多位业内人士也坦言,开发商支付了高佣金给渠道,虽然短期能带来销量,但长期看,会给消费者一种从售楼处买房比从渠道买房贵的印象,做大了渠道,未来售楼处可能更难卖房,“这就是饮鸩止渴”。

C

高额佣金会否转嫁到房价中?

卖房成本高企,长久或增加买房成本

人脸识别似乎为开发商和渠道分销人员厘清了收益边界,而背后则是分销渠道卖新房后,卖房成本水涨船高。既然开发商不把佣金直接让利给购房者,那这笔高额的佣金费是否会转嫁到房价中?

“渠道卖出一套房,开发商就要支付2万元到30万元不等的佣金。”济南一地产业内人士说,目前济南绝大部分开发商都与分销渠道合作,佣金多在1.5%—3%之间。但随着分销渠道被少数几家大公司掌握,提点或返佣的金额在不断攀升。相比目前济南二手房市场上最高2.5%的佣金,开发商付的中介费堪称大手笔。

“这还不是最高的,有的开发商业绩压力大,通过对赌的方式返佣,由某家渠道公司来承销,一旦达到某个销量,佣金比例会大幅提高。”济南一楼盘销售负责人说,销量不好的楼盘,佣金就高,渠道费用出自售楼处的营销费用。“营销费用每家售楼部都有,以前更多是通过宣传项目或树立品牌来卖房,现在这部分费用大幅减少,大家都用到

了看起来见效更直接的渠道中。

这样的卖房模式开启了新一轮的渠道费之争。“你不用渠道,你的竞争楼盘用渠道,或者你给的佣金低,竞争楼盘给的高,中介就把本来想买你房子的客流,引到其他楼盘去了。”一开发商相关负责人说,用渠道也是无奈之举。一位渠道人士称,在2018年济南约50个项目通过渠道卖房,而目前这个数已经超过了200个。

“造势造得好的,渠道人员卖一个月能抵开发商自己卖一年。”一位渠道人员说。这不是夸张,11月下旬,济南西南部一楼盘将佣金提高到3.5%,楼盘内外围满渠道分销人员,在大幅增加佣金,同时给出优惠价基础上,仅一个周末就卖了一年的量,卖出2亿元。更有人评论称,没有难卖的房子,只有佣金没“砸”到位的开发商。

而也有业内人士说,卖房的成本因渠道费的追涨在不断攀升。短期内,部分开发商会通过营销费用解决卖房任务,长期看,羊毛出在羊身上,增加的卖房成本很难不转移到房价中。

D

谁来卖二手房满足置换需要?

新房佣金高,中介不愿卖二手房

部分渠道人员正赢来渠道市场最疯狂的时候。“疯狂到什么地步?很多中介门店,你进去想买二手房,人家不卖,要带你去看新房。你想卖掉二手房改善置业买新房,对不起,人家没时间给你卖二手房。”一位业内人士说,卖新房所得的佣金比卖二手房所赚中介费多得多,卖一套150万元的二手房可能赚三五万元,而卖个200万元的新房动辄能赚六七万元。“现在我们基本上是在卖新房。”一位中介公司人员说,自己已很久没有卖二手房。

“这就会使房子很难流转。目前购房者中很大一部分是改善型的,他们需要卖掉手中的一套房子,再去购买新房。但如果中介不主要卖二手房,他就难买新房,很可能就铤而走险走其他高风险路子,未来对市场也会带来隐忧。”一业内人士称。目前,部分楼盘针对这部分二手房还未卖出的业主,推出了暂缓交首付的方案,虽然能短期满足置换需求,但未来二手房市场交易更可能面临困难。若房价继续下跌,还可能因转手不成而带来其他问题。

从数据也能看出,二手房市场比新房市场更冷。11月16日,国家统计局发布的2020年10月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据显示,济南二手房价格继续下跌,环比下跌0.3%,已是三连降。记者梳理今年1—10月70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据发现,济南的二手房环比除3月、5月、7月保持稳定或略涨0.1%外,其他7个月都是下跌。跌幅除1月小于新房外,其他月份环比下跌均大于新房。同比数据看,前10个月二手房同比跌幅在-2.7至-4.1之间,除8月外,其他月份同比跌幅均超过新房。

还有济南地产业内人士表示,目前的佣金中,大头并没有给购房者,也不是给渠道人员,而是给了渠道人员所在的中介公司。而以佣金为营收主要项目的中介公司做大后,会更加强势,开发商的谈判空间会更小,卖房的成本很可能要继续增加。

“这个行业可怜的一点利润都被分走了,哪来操盘,何来销售?”一位看到齐鲁晚报·齐鲁壹点报道的业内人士说。



直击戴头盔看房背后四大问题
为也不愿让利购房者
宁给中介佣金

11月29日,本报以《济南不少楼盘都有人脸识别》为题,对戴头盔看房背后渠道与开发商的客流之争进行了报道。除了涉嫌牺牲购房者个人隐私之外,目前大量中介公司作为渠道销售新房时,楼市还出现了一房两价、佣金虚高、夸大宣传等乱象。购房者的购房权益难以保障,不少开发商也称在“饮鸩止渴”,有限的利润下,卖房成本不断攀升。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 王皇 喻雯