

# 郑州房产中介市场迎来洗牌

□本报记者 丁倩 文 白周峰 摄影

核心提示 | 近日,伴随着链家店面在郑州逐渐浮出水面,国内房地产中介龙头企业链家要来郑州的传言终于坐实,并令其附近不少郑州房产中介开始坐立不安,仿若山雨欲来。链家为什么突然“杀入”郑州?将会对郑州房产中介市场带来哪些改变?



链家“杀入”郑州让许多房产中介坐立不安

## 链家以加盟店模式杀进郑州,到年底或将布局上百家

前几年,链家曾两三次试图进军郑州市场,始终未能如愿,这次真的“杀”进来了。

9月份对郑州房产中介市场而言,注定并不平静,因为来了“新客人”,一夜间,大大小小五六家链家店面扎堆出现在郑州金水区蓝堡湾和鑫苑世家社区附近,这让附近几十家房产中介开始坐立不安。记者走访发现,目前链家在蓝堡湾区域的店面最为密集,其次是普罗旺世区域,单就蓝堡湾附近约5家链家店面正处于装修收尾阶段,1家店面已经开门迎客。

“这附近陆续会有近10家店面开张,预计年底整个郑州市场至少有100家链家进驻。”在鑫苑世家北门的一家链家店面里,正忙着装修的工人告诉记者,目前所有的链家店面正忙着装修工程的收尾,9月20日郑州所有的店面将正式对外接客。而据记者不完全统计,去年进驻郑州的我爱我家房产数量在附近已达到了10家。

已覆盖全国28个地区、门店数量达8000家的全国房地产中介龙头企业链家,为什么突然大规模降临郑州?与本地已有的房产中介相比有何独到之处?将会对郑州房地产市场带来哪些改变?

对于链家入郑,本报记者联系到链家总部公关部有关人士,对方暂未做出回应,称将会在适当的时候进行“媒体集体沟通”。

“链家看中的不是郑州,而是郑州的房产市场。”郑州真二网合伙人刘正一告诉本报记者,据相关数据统计,郑州房产用户量在增加,25岁以下年轻人的购房比例连续三年都在提高。2017年,郑州市25岁以下的买房人占比9.8%,比2016年增加了

50.7%。此外,郑州市民对房子的关注度不断提升,并且净流入人口逐年增多,这些都是链家看中的郑州房产市场。

瞄准市场,链家开始铺天盖地出现在郑州中高端小区周边,据悉,四五家店面围绕一家小区扎堆布局是链家惯有的布局模式,这种模式在北京、上海、广州、深圳等城市已运营得较为成熟,在郑州的店面则全部采用加盟模式,各店财务相对独立,自负盈亏,法人也不再是左晖(链家掌门人,其他城市链家直营店法人均为左晖),而是由之前在链家参加工作的内部员工通过竞选担任店长一职,并成为小股东。

“只输出品牌、管理模式、内部系统,不管店面的财务,只需要缴纳加盟费就可以,赚多赚少是店长自己的事,类似‘轻资产’模式。”一位业内人士指出,链家曾两三次试图进军郑州市场,均以没有找到合适的运营模式而告终,加盟店模式算是找到的较合理落脚点。

链家每进军一座城市,往往会引来并购风暴,而在郑州暂未实施。世家房产一位人士告诉记者,链家曾出资打算收购世家,最终因价格等因素没谈拢。

“完善的培训管理体系、较高的人员素质、对房源的严格把控是其快速占领市场的法宝,但是链家在郑州的加盟店模式能否将这几大法宝真正落实,有待观察。”金水区真二网国基路线下店的店长马国涛指出,虽然郑州链家各个店长均由内部员工担任,毕竟是加盟店,每个店长拥有很大的自主权,原有的管理模式能否延续是个问题,但有一点可以肯定的是其进军郑州市场会对本土房产中介市场带来不同程度影响。

## 竞争激烈,房产中介正经历野蛮生长模式

对于房产中介而言,社区是其寄存的江湖,僧多粥少,在激烈的市场竞争环境下,每天有不断的门面店或关门或开业,仿佛上演着一场永不落幕的情景剧,不得不说,如今的房产中介正在经历一种野蛮式生长模式。

据有关数据统计,目前郑州市场

至少有60家大大小小的房产中介品牌“落户”,从业人员更是达到3万余人,房产中介门面的数量曾在去年下半年得到爆发式增长。“我家小区附近的中介市场真是旺,某品牌房产中介本来只有一家,后来并排开了8间店面。”家住金水区天骄华庭小区

的白先生告诉记者,可能因为附近学区房的缘故,房产中介扎堆布局在周边,一条街四五家中介再常见不过,并且经常看到一些商铺“改头换面”成房产中介。据农科路上一家我爱我家房产中介经纪人姜凯(化名)介绍,是否有知名学校是房产中介选址时非常看重的因素。“学区房从不缺人买,因为是刚需。”也正因如此,我爱我家在周边开了足足10家店,眼下链家的人驻无疑将加剧市场份额的竞争。

“中介江湖中明争暗斗的事多了去了,当然这不能全怪中介本身,而是与整个市场大环境有关。”据业内人士介绍,绝大多数房产中介的谈判室内均安装有信号屏蔽器,用来避免在与业主谈判时,其他中介打电话来暗中毁单。此外,当周边一家新店面出现时,夜晚遭遇周边竞争对手砸门店的事也不少见。

然而竞争归竞争,郑州市面上多数知名品牌房产中介都有着自身的定位,也就是说在该行业内混都有自己的“拿手好菜”,例如世家房产优势在于房源的严格把控程度上,通过与客户签订独家协议,承诺一定时间内售出,不然店家会承担相应的违约金;恒辉地产在于拥有完备的营销策划能力,其主要为开发商售卖新楼盘,不过鉴于去年火爆的二手房市场,如今已涉足二手房市场;2016年上半年刚入驻郑州的我爱我家则主打房屋租赁;链家则主要面向改善型客户

群,主打中高端市场……尽管各自定位明晰,但不得不说,如今在郑州限购、限贷、限价、限售的“四限时代”背景下,房产中介的日子并不好过。

“我们的工资主要靠交易量提成,而郑州相关限购政策一出,很多人失去了购房资格,房产交易量明显下滑,没钱赚谁还乐意继续待下去。”姜凯告诉记者,去年郑州房价猛涨阶段,一夜间冒出众多中介店面,而今年年初始终未打开市场的小品牌中介已经开始考虑关门歇业了,自己不少同事已转向新房市场,虽然新房旧房日子都不好过,但毕竟新楼盘开的基本工资要高些。

即便如此,郑州市场不乏类似链家这样的新闻人者,甚至已有品牌店仍继续开分店。刘正一指出,不管是郑州还是国内其他城市,未来新房的数量会越来越,二手房的存量会越来越多,那些因限购政策短期内无法买房的用户,都是各个房产中介的潜在客户,而且随着郑州净流入人口的逐年增加,二手房交易市场仍有很大空间,所以,即便现在部分线下中介日子不好过,但仍急于增设门面。“门面多,获取的房源自然就多,并且无形中起到广告宣传作用,但归结到底,这并不是房产中介市场健康发展模式。”刘正一指出,郑州乃至全国的房产中介正在经历一种野蛮生长模式,从长期来看,这显然不利于房产中介大市场的发展。

## 用户对高额服务费不买账,房产中介转型在即

“交易一套150万的房子,中介收取服务费近3万元,中介服务费值这么多钱吗?”不少用户对中介收取的高额服务费表示很不理解,但又因缺乏对房源的信任度,无奈只能选择缴纳服务费,而这背后实则反映出中介机构业务模式的诸多问题。

近几年,面对中介机构数目的大幅度增长,同质化现象颇为严重,抢房源、抢客户成了中介机构之间的家常便饭,因一单生意大打出手的现象也不鲜见,这主要在于一单生意意味着高提成、高回报,而这最终来源于用户所缴纳的中介服务费。同时,政策收紧让部分门店业务量萎缩,但一些固定成本仍需要支付,这些无疑也都来自中介服务费,然而这种恶性运营模式最终只能让用户敬而远之。

“其实问题根源主要在于大多数中介机构的业务仍以线下门店为主,缺乏互联网式创新思维。”刘正一指出,未来房产中介的发展趋向,主要看能为用户产生多少价值,今天的用户都非常明智,他们渴望实时参与到房产决策、交易中,这就迫使房产中介主动或被动选择转型,利用

互联网创新思维为用户提供透明度极高的信息,靠信息透明度而不是单纯靠增加店面数量来获取影响力,中介为买卖双方提供平台,让买家和卖家在信息透明的环境下自己谈,而不是想办法将买卖双方隔离。这样一来不仅帮中介节省了成本,还赢得用户的信任并产生对外传播的欲望。赶在2014年互联网风口盛行时创办的房产中介真二网,便在郑州市场开辟了这种新模式,不通过“烧钱”扩张,宣称没有中介费(只有约4500元的过户办理费),这在国内众多房产平台中显得与众不同。到目前约3年的时间,在郑州二手房市场份额占比已达到15%。

此外,房产中介作为劳动力密集型行业,从业人员的专业素养和个人修养也是房产中介机构转型发展中急需解决的,因为这对提高行业效率、净化竞争环境有很大效用。据业内人士分析,向来以军事化管理而著称的链家此次进驻郑州,某种程度上将带动房产中介从业人员的大练兵,这对净化整个市场有一定好处,未来郑州房产中介将迎来一定程度的洗牌。