

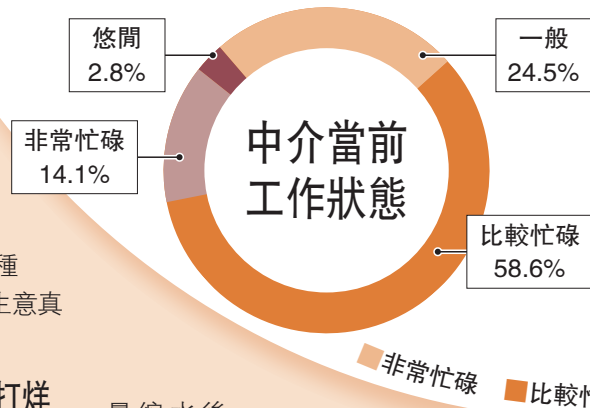
# 樓市寒流吹襲 地產中介愁過冬

## 經紀：過去生意上門 現在出門擺攤

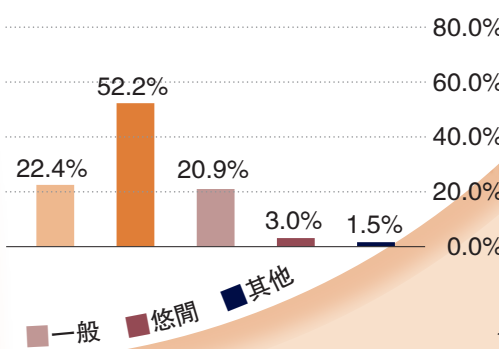
▲上海乃至其他城市房地產市場調控政策不斷加碼，對中介行業構成衝擊。

「今年二手房看帶量明顯減少，收入水平顯著下滑。」記者看到小黃時，他正在某居民小區擺攤推手中的二手房源。他說，市況不佳，店長要求同事們多出去走動，「去年此時都是生意自己上門，今年政策環境變了，不主動出擊肯定沒飯吃」。用他的話說，大家都已做好「過冬」準備，一些無法抵禦市場寒流的同行正主動或被動地流失。

大公報記者 倪巍晨



### 合夥人／老闆工作狀態分析



## 景氣低迷 企業瘦身減負

### 開源節流

上海樓市調控不斷加碼，二手房交易明顯縮水，更直接對中介行業構成衝擊。悲觀預期下，個別中介企業已率先感受到凜冽的寒風，甚至已着手透過內部人員優化減負前行。

市傳貝殼找房上海研發團隊「被整體優化」。貝殼找房回應，今年以來行業環境發生較大變化，公司進行調整部分業務。此次調整涉及到的員工，將嚴格遵守國家勞動法等相關法律法規進行妥善安排，同時優先提供內部轉崗機會。

中原地產相關人士也告訴記者，近期也留意到有同業對部分業務進行調整，「公司始終會順應市場變化節奏做出開店或關店的決策，因各區域市場狀況截然不同，不同地區開店和關店的狀況也不一樣」。該人士補充說，現在市場景氣度較低，運營狀況不佳的區域或選擇關店，但一些業績不俗的區域仍會鼓勵開店。當前市況下，中原將順應市場變化開源節流。

有開發商透露，國慶長假，少數在售樓盤因認籌多，出現開發商「限流」情況，但更多售樓處卻門可羅雀。房企不敢貿然推盤，新房供應節奏9月開始放緩，10月拿到預售證的項目不多。據上海鏈家研究院的監控數據，10月份上海全市共成交二手房1.3萬套、成交額422億元。環比看雖分別增長8%及10%，但同比卻分別下降53%及57%。當月二手房成交均價

每平米38812元，環比增長1%，同比下降7%。今年前10個月，上海全市二手房累計成交額8250億元、成交24.7萬套，同比分別增長9%及8%。上海鏈家研究院首席分析師楊雨蕾指出，10月份二手房成交量依然在底部徘徊，今年前10個月的累計同比來看，增速今年以來首次降到個位數，價格增速也處於下行態勢。

諸葛找房調研結果顯示，近六成受訪中介年薪不足10萬，僅10.8%受訪者年薪超過20萬。此外47.3%受訪者對當前薪資感到「一般」；27.3%人士表示「比較滿意」；「不滿意」或「非常不滿意」的受訪者佔比合計為16.4%。對「當前工作狀態」，表示「非常忙碌」和「比較忙碌」的受訪者分別佔4.1%及58.6%；認為「忙碌度一般」和「工作輕鬆悠閒」的受訪者佔比分別24.5%和5%；36.7%受訪者對前景「非常有信心」。



▲目前房地產市場景氣度較低，中介企業率先感受到寒風。

### 政策卡住二手市場「咽喉」

小黃感嘆，去年上海樓市丁財兩旺，一套總價相對較低的房源，往往能吸引多位潛在購房者，當時「生意盈門，坐在門店也有飯吃」。不過，今年滬樓市調控力度加大，二手房參考價發布機制和房貸利率的走高，更卡住了市場成交量的「咽喉」。

二手房參考價發布機制非上海獨有，事實上，目前內地已有9個城市推出類似政策。相對而言，為引導二手房理性交易，維穩房價預期，上海的二手房政策調控力度最嚴。具體看，該市以市場真實價格為依據，對每套房源進行核驗，未通過核驗的房源嚴禁對外發布信息。

小黃說，雖說二手房調控機制發布後有不少業主願意降價售房，但部分不急等錢用的業主仍在挑選潛在買家。小黃認為，購買小戶型老房源的群體，他們大多經濟實力不強，碰到不願意議價的業主，「這些經濟實力不強的購房者就會退避三舍，即便有些業主給出一定的讓價幅度，但往往也會優先選擇全額付款或首付七、八成購房款的買家」。

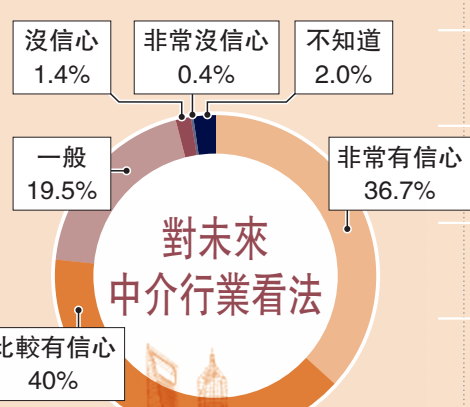
市場交投情緒的萎靡，對房地產中介企業帶來的衝擊顯而易見，小黃所在的小公司

感受尤為直接。「以前生意好時，門店會營業到晚上22時後，現在晚上20時前基本就收工了。」小黃明言，若看到有市民站在門店外查看房價信息，就一定會有同事走出去問詢，「但這種問詢通常沒有下文，如今的生意真心不好做」。

### 「生意難做」小中介提早打烊

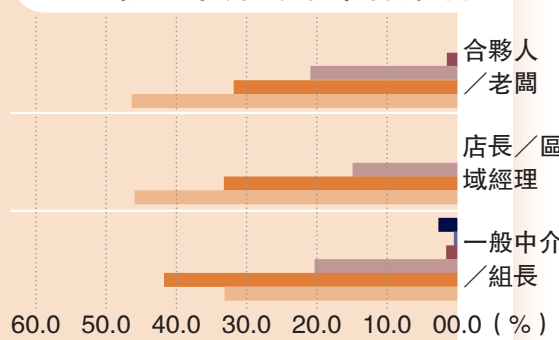
小黃所講述的現象，僅是時下上海中介行業的一個縮影，事實上，坊間很多中介業者或多或少都已經感受到了行業的嚴冬。記者觀察到，當前上海許多小型中介店的打烊時間都較過去要提前，即便有些門店晚上20時後依然亮着燈，但堅守崗位的中介人員也不多，他們或低頭玩着手機，或在門店外抽着悶煙。

一名不願透露姓名的房地產資深業者向大公報表示，當前政策環境下，滬二手房總交易量正在縮水，「市場沒那麼大的交易體量需要進行中介服務」。該人士舉例說，如果說過去二手房服務市場總規模是5億元，那現在總規模或僅3億元甚至2億元，如此一來也就無需龐大的中介團隊為之服務，業務

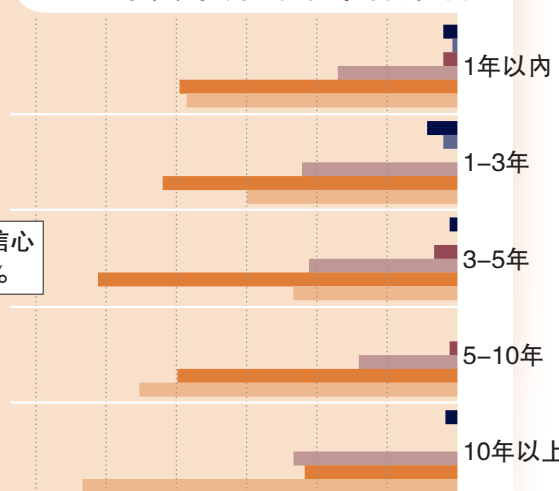


量縮水後，中介門店也可能減少，「當全行業都在降溫時，中介機構也要做好『過冬』準備」。

### 不同職位中介對未來行業看法



### 不同年資中介對未來行業看法



來源：諸葛找房數據研究中心

## 離場還是咬緊牙關熬着？

### 驟然降溫

上海二手房市場的驟然降溫，面對行業環境的巨變，有因為「衝不出業績」的中介選擇離開；有的則選擇用抽悶煙、玩手機的方式「躺平」；而大專畢業不足2年的小王在一度動搖後選擇堅守。在他看來，中介在市場中雖然重要，但任何風吹草動都足以對整個行業帶來不小的影響，用他的話說，「大專畢業生搵工不易，與其彷徨無措不如繼續堅守，希望可以熬過這段『緊日子』」。

作為新人，小王在門店內頗受前輩們的關照，雖然他的業績排名屬於末流，但收入水平卻足以讓來自所謂「十八線小城市」的他感到滿意。去年三季度末開始，上海二手房市場交投火爆，在市場情緒的助推下，門店單日待客量不斷被刷新，「即便我這個新人，最好的一個月也能幫客戶賣出3套二手房」。

不過，好景不常。繼1月上海

出台《關於促進本市房地產市場平穩健康發展的意見》後，2至5月該市接連三發布調控新政，小王的生意也愈發難做。市場降溫了，小王仍可以通過自己的努力，保持每月完成1套二手房交易的成績，「畢竟上半年發布的政策主要聚焦的是新房市場」。

正當小王不斷調整心態之際，7月9日上海發布《關於進一步規範存量房房源核驗及信息發布工作的補充通知》，當月23日在滬各大商業銀行宣布將首套房和二套房貸款利率調升。8月開始小王感受到明顯的壓力，「門店看帶量驟然減少，線下客戶拓展也幾無成效」。

### 不少購房者打消入市心思

「7月政策剛出台時，我還和一些客戶說『抓緊交易』，沒想到政策實施後成交量很快就下來了。」小王直言，8月他沒有完成一單生意，原本憧憬「金九」樓市會有所起色，但最後的結果仍令他失望，「7月兩個政策的發布，不



▲上海二手房市場降溫，中介業者希望可以熬過這段緊日子。

僅增加了中介與二手房供求雙方的溝通成本，交易周期也被迫拉長，甚至不少購房者短期也打消了買房的心思」。

市場調整下，中介從業者的業績壓力與日俱增，但小王選擇將工作重心切換到二手房租賃行業。他解釋，心態好很重要，時下搵工不易，與其換份工作重新開始，不如做自己相對熟悉的領域，「雖然市場調整的時間可能比較漫長，但上海已進入存量房時代，二手租賃也是很大的一塊蛋糕」。

## 首付利息俱增 擊退買家

### 雙重影響

7月9日，上海發布《關於進一步規範存量房房源核驗及信息發布工作的補充通知》。在已實施房源掛牌核驗基礎上，增加價格信息核驗，交易管理部門以市場真實價格為依據，對每套房源進行核驗，未通過價格核驗的房源不得對外發布。7月23日，在滬各大商業銀行調升房貸利率。首套房的房貸利率從4.65%調高至5%；二套房的房貸利率從5.25%調高至5.7%。中介表示上述兩項對購房人影響不淺。

中介小黃提到，二手房調控政策發布前，買家和二手房業主普遍都在觀望，即使政策發布初期，業主給出的讓價空間也非常小，隨着調控顯效及市場交易量的下滑，「過去兩個月願意給出客觀讓價的二手房業主越來越多。」小黃表示，4月時曾有業主掛牌一套楊浦鞍山板塊的小戶型老房源，掛牌總價357萬元（人民幣，下

同），每平方米單價要8.5萬元，前前後後有5、6位意向買家前來諮詢並上門看房，但業主始終在猶豫，也沒有給出讓價空間。7月末在滬各商業銀行將首套房貸款利率從4.65%調升至5%，「由於業主的兒子要添置首套房，為減少借貸，急着套現的業主決定以340萬元的總價對外二次掛牌，8月初房子就賣出去了」。

中介小王就為買家計算，一套500萬元的小戶型房源，買家若是首套房，可首付35%，並借貸65%的房貸款，過去政策下買家只要準備175萬元首付款，剩餘325萬元可申請貸款。「三價取其低」政策執行後，若「網簽備案價」仍是500萬元，但「貸款評估價」和「涉稅評估價」分別是450萬和400萬，那房貸資金參考400萬元，65%房貸款僅260萬元，買家首付款則增至240萬，一些欠經濟實力買家可能就卡在首付款上無力負擔。