

责编 杨惠妹 美编 焦剑 校对 朱楠 电话:84285566-3258 bbtzbs@163.com

京城三成房产经纪4月零成交 部分中介收缩战线 房产中介涌动新一轮关店潮

商报记者 齐琳/文 焦剑/漫画

成交量萎缩引发的关门

“就前面那家店,之前还是个小中介,前几天就关门走人了。”昨日下午,在百子湾沿海赛洛城小区里,我爱我家门店的一位业务员指着对面名叫“昆泰中介”的小门面,双门紧锁,屋内一片狼藉,玻璃门上张贴着“急招租”启事。

上述业务员告诉记者,自己负责沿海赛洛城片区已经有一年多的时间了,自今年2月17日被喻为史上最严厉的楼市调控措施“京15条”出台后,看房人迅速减少,到这个月,小区里已经有五六家小中介关门走人,自己也是一单未开。

来自北京市房地产交易管理网的数据显示,在过去的4月里,有签约记录的中介公司为548家,相比去年12月大幅减少216家,而这216家,要么已经关门走人,要么苦苦挣扎在生存线上。

“触底反弹遥遥无期是目前中小型中介开始关门的主要原因。”链家地产市场研究的副总裁林倩告诉记者,此前几次宏观调控措施出台后,二手房的成交量在短期明显下调后,都会逐渐反弹。但此次调控后,当前二手房市场规模相比去年12月下降50%,即使比首轮调控后的成交低点也下降20%左右;同时自今年2月以来,二手房市场已连续四个月维持在成交低点,处于2009年初市场回暖以来的最低点,但却毫无反弹迹象。

“依照这样的趋势,未来三个月二手房月成交量将跌破8500套,创下27个月来新低,二手房换手率也跌破2.8%,创三年以来新低。而就在四个月前,北京二手房买卖月均成交量还在2万套左右,这说明超过半数的成交没了,小中介肯定顶不住。”林倩分析表示。

市场份额的双重挤压

事实上,在调控的重压下,挤压中介生存空间的不仅仅是成交量萎缩,还有新销售渠道涌现后的市场份额丧失。

中国消费者协会副秘书长董礼昨日向记者透露,在今年一季度的消费纠纷中,涉及传统中介纠纷量大幅上涨43.3%,而楼市调控后的种种不确定性,是消费者与传统中介出现摩擦的主要原因,正因为这个原因,更多的消费者开始通过诸如网络购房等新渠道进行二手房买卖交易。

来自链家地产发布的一份报告也显示,2010年1月至今,网络渠道中房源委托比例由2009年的约12%增长至2011年5月的约21%,从网络渠道中获得购房信息的客户占比也由2009年1月的约41%增长至2011年的46%,并且只有网络渠道委托与成交的占比均呈现出稳步上涨的趋势。与之相对应的是,当前中介行业成交规模相比去年四季度下降62%左右,比整体市场成交下降幅度更高,这说明更多的购房者选择了非中介行业购买二手房;同时委托中介成交比例下降明显,当前中介成交比例占整体市场的72%左右,相比两个月之前的83%已缩减11%左右。

“当前摆在经纪行业面前的,是成交量严重萎缩与中介市场份额明显下降的双重困局。”北京房产经纪协会会长陈同顺感叹,上述双重困局好似两座大山,已将部分中小型中介公司推向生死存亡之际。

品牌中介的退出

“据我所知,最近一段时间关店的中介,许多都经营

在北京二手房买卖连续四个月徘徊在历史低位之后,此前一再表示“活下去”没问题的中介公司也快活不下去了。

昨日,来自北京市房地产交易管理网的数据显示,北京4月有签约记录的房产经纪公司为548家,相比去年12月减少216家,换句话说三成中介在刚刚过去的一个月里开了零单。在成交量萎缩的同时,来自链家地产昨日发布的报告也显示,在二手房买卖领域,传统中介门店的市场份额开始锐减,在成交量萎缩与市场份额减少的双重挤压下,中小型中介已经出现关门的现状。

考虑到短期内成交量难以出现反弹,业内预计中介自2008年以来新一轮关门潮将在三个月内全面爆发。



相关图表

历次调控后成交量变化节点详情

调控次数	时间	调控后首月成交降幅	持续时间	月度成交规模(套)
首轮	2010年4月	59.8%	3个月	11000-13000
第二轮	2010年10月	14.4%	当月	20000-23000
第三轮	2011年2月	52.7%	预计至少9个月	9000-11000

调控前后各类型中介公司市场份额变化详情表

中介类型	当前份额	首轮调控前	门店总数	市场份额变化情况
大型中介	27%	22%	680家	5% ↑
中型中介	19%	22%	1416家	-3% ↓
小型中介	26%	35%	3900家左右	-9% ↓

注:数据为链家地产根据监测的13个行政区县中介门店数量统计

不满一年。小中介两三个月不开单就走人,那是很正常的事。2008年的那一轮市场调控,就关了许多中介。”21世纪不动产集团市场总监雷蕾认为,楼市持续低迷,中介“关店潮”已初露端倪。

林倩也向记者透露,链家地产根据北京市房地产交易管理网后台数据统计发现,在过去的四个月里,北京中型中介门店已经出现3%的萎缩,小型中介缩量更是达到9%。“如果按照现在二手房的成交量来看,全年会减少

50%左右,未来还会有更多的中介倒下。”

事实上,中介的倒下已经开始上演。继鑫尊置地2月闪电关闭北京50家门店后,另一家大型中介公司美联物业本月5日在上海宣布,将暂时关闭上海全部8家门店,退出经营近15年的上海二手房市场。

美联集团执行董事张锦成透露,美联物业关闭上海门店是为了保存实力,一旦调控放松,或者限购令结束,美联将重新开展在沪布局,“预计2012年可能会是较合适的时机”。

渐成共识的关门潮

“从现在的趋势来看,未来三个月的成交量估计会在8500套,如果政策没有放松的信号,未来8个月也就是到年底,甚至明年春天,二手房月成交量都很难过1万套。”林倩告诉记者,如果按照这个成交量计算,北京今年总体二手房的成交量将跌破13万套,比去年减少一半左右。

“与开发商关注房价不同,经纪公司更注重成交量,成交量出现这么大规模的萎缩,在没有明显触底反弹的迹象前,只能选择关门止损。”一位业内人士向记者透露,北京一家中介门店一个月开店成本为10万元,也就是说要依靠3笔左右二手房买卖或者30笔租赁业务才能维持盈亏平衡;但市场交易量萎缩,门店成交量不如以前,甚至不少门店出现零成交,关店或许是最好的选择。

“未来三个月,预计整体公司门店将萎缩千家左右,其中市场份额低于1%的中介公司将率先出现‘关店潮’,预计其至少减少20%即800家左右门店,而中型中介至少有20%即300家左右门店转型为租赁业务,其后再依势缩减。”

对于林倩的这一判断,张锦成也表示赞同,并强调关门潮可能不单单会在北京,包括上海等一线城市也会出现同样的情况。

倒闭能够意味房价真降时代到来?

“根据2008年的经验,从中介公司开始倒闭,到一手房的成交规模‘真降’,可能有四个月的间隔,目前楼市的‘真降’主要集中在二手房市场,随着中介的倒闭,一手房的‘真降’或许也不远了。”伟业我爱我家副总裁胡景晖认为,随着零成交中介公司的继续增多,在未来三个月左右的时间里,中介公司的倒闭将从暗流转向明显,从部分公司转向大公司和小公司同时出现困难,而大公司或许更容易为业绩所拖累。

林倩在昨日链家地产百万先行赔付保障计划启动仪式上也预测,北京二手房成交量创27个月新低后,房价终于产生下跌趋势,并预测未来8个月二手房房价齐跌,房价将下跌15%。“新一轮调控后,北京二手房业主挂牌价从2011年3月开始下降,当月降幅为2.6%,其中,多区域、多类型已挂牌存量房源业主出现调低价格行为,挂牌价整体下调已经开始显现。而二手房成交均价从4月也开始首次出现下降,降幅为1.5%。”林倩解释,在第三轮调控后,业主挂牌价及成交量都出现下降。而此次价格下降在成交量、挂牌价“领跌”后,符合“跟跌”趋势,因此属于符合市场规律的实降,而未来在成交量未明显回暖前,价格将随之呈现逐渐下降趋势。预计在2012年3月前,单月降幅基本在2%以内,总体价格回落预计在15%以内,这很可能创下十年来价格连续回落幅度的最高纪录。

焦剑/制图

与房价的僵持不下不同,近期部分城市土地市场的“退烧”要显著得多——地价下行,溢价率走低,底价成交乃至流拍现象也有所增多,“地王”似乎正在远去。业内关注:土地市场缘何“降温”?地市的“退烧”能否带动房价下行?“十二五”开局之年,土地市场的持续收缩“耐力”如何、会不会在调控上“打开缺口”,成为社会关注焦点。

地王“退烧”能否带动房价回落?

土地市场缘何降温?

日前,上海迪斯尼板块的川沙C02-18地块顺利成交,楼板价为8980元/平方米;同一板块内的川沙A08-03地块,2009年的成交价曾达到14024元/平方米。这让很多业内人士感慨:一线城市土地市场真的“降温”了。

杭州,出让住宅用地共28幅,出让总金额123.31亿元,不及去年同期三分之一;北京,共成交土地60块,出让金额为223亿元,同比分别减少21%和55%;上海,成交土地235幅,出让金累计375亿元,同比下降32%……一线城市今年前四个月土地市场的表现,可以用“波澜不惊”来形容。

此前,中国城市地价动态监测系统的数据显示,今年一季度,主要监测城市地价总体水平为2945元/平方米,其中居住用地价格为4349元/平方米,环比增长2.44%,同比增长10.23%,增幅均现收窄。有专家预测,如果这一趋势得以继续,一些城市土地出让金的收入将比去年大幅减少30%-60%。

中国指数研究院副院长陈晟说:“调控对土地市场的效果是显而易见的。”本轮调控,中央三令五申要求遏制地价过快上涨,国土资源部曾规定对招拍挂出让中溢价率超过50%、成交总价或单价创历史新高的地块,需上报主管部门等,地方政府在供地时更为审慎;其次,房企资金链明显趋于紧张。沪深两市136家地产上市公司的一季度数据显示,这些上市房企存货总量达到9865.13亿元,同比增长40%以上,而总负债达10458亿元,较去年同期增长41.27%。

国土资源部近日印发《关于坚持和完善土地招拍挂挂牌出让制度的意见》,要求积极探索招拍挂出让方式创新,保持地价平稳合理调整。业内人士分析,随着调控的持续深入,“银根”的不断收紧,国内土地市场总体上应能理性受控。

地市“退烧”能否带动房价下行?

相关部门“控地价”的决心坚定不移,5月12日,国土资源部提出,在坚持土地招拍、

拍卖、挂牌制度的同时,采用“限价、竞地价”、“限地价、竞房价”、“综合评标”等出让方式,抑制居住用地出让价格的非理性上涨。国土资源部土地利用管理司司长廖永林表示,各地要密切关注土地市场动向,加强地价动态监测,及时掌握异常变动,凡可能出现地价波动大的地区,必须事前评估,“采取一切措施,促进地价水平基本稳定,地产市场平稳健康发展”。

除价格外,今年土地市场的积极变化还体现在供应量和供应结构上。根据国土资源部的计划,2011年全国住房用地计划供应量为21.8万公顷,分别比去年的计划供应量和实际供地量增加18.5%和72.6%。其中,保障性安居工程用地和中小套型商品房用地计划是17.13万公顷,占比78.6%,比去年提高2个百分点。保障性安居工程用地计划供应7.74万公顷,占比35.5%。

如此形势下,地市“退烧”能否带动房价下行?“考虑到商品房的开发周期,目前地块的价格变动对房价的最终影响将会在一至两年后体现出来;而保障房用地的大量供应及保障房

的大规模建成供应,则将直接影响市场对房价的预期。这些都是有利于房价合理调整的积极因素。”陈晟说。

不过,“控地价”还不能与“控房价”之间直接画上等号。房价调整是一个“系统工程”。业内人士建议,要让“地市”、“楼市”之间的调控效应实现良性互动,关键是要多部门在多个环节上落实调控政策,比如督促房企拿地后按规定及时开工建设、加大闲置土地处置力度,严管楼市“银根”、严查房企捂盘惜售,促使房企更多地通过销售回款实现融资等。

地方政府对地市收缩有多大“耐力”?

“卖地”收入曾经是各地方政府重要的“粮草”来源。有些城市的土地出让金收入可占到地方财政收入的四五成甚至更多。今年是“十二五”开局之年,各地基础设施、城市建设任务繁重,资金需求量有增无减,地方融资平台贷款压力巨大;一旦土地市场持续收缩,“卖地”收入大幅减少,再加上调控之下房地产开发及交易税费收入的明显下降,将对地方政府的

“耐力”带来严峻考验。由此,房地产调控是否会刚性执行,也是人们疑惑的。

比如,海口市于今年2月底发布限购令后,一个月之内住宅用地既无新增供应,也无实际成交。税务部门的数据则显示,3月份当地建筑业营业税收入4425万元,同比下降33.1%;房地产业营业税收入5937万元,同比下降67.9%;一季度土地增值税收入14090万元,同比下降32.9%。在此形势下,“取消限购”的声音也随之而起。海口市政府相关负责人近日对外澄清“取消限购”传言,但地方“钱袋子”的压缩却是实实在在的。楼市遭遇的调控“寒流”,对于长期依靠土地收入和投资拉动的一些地方政府而言,无疑产生了巨大的现实压力。

在不断收缩的土地市场面前,地方政府能“扛”多久,这关乎调控的最终成效。业内人士建议,应重新审视、界定房地产业定位,通过考核制度、财税制度等全方位改革减轻地方财政对土地市场的依赖,减少调控阻力,从根本上抑制“卖地冲动”和“地王之争”。

据新华社电