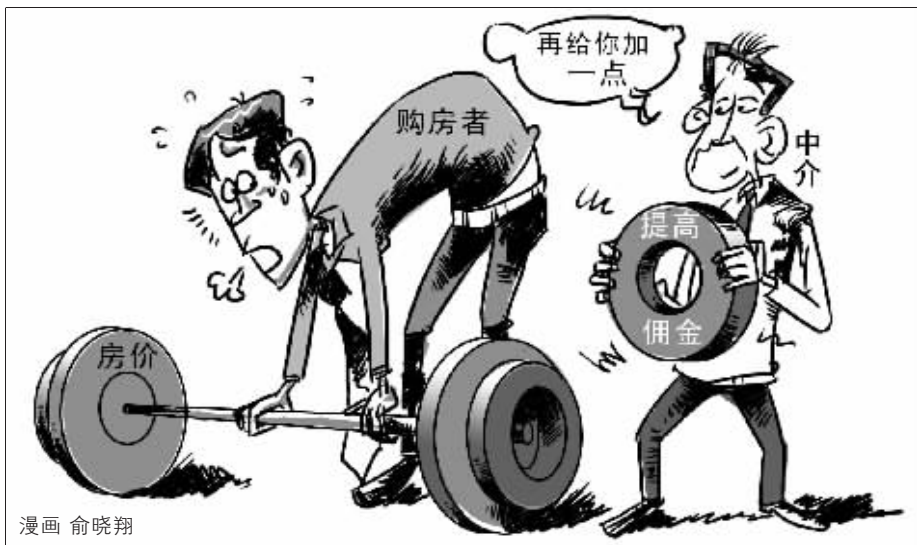


# 去年多赚4908万,今年碰上楼市冬天 南京房产中介喊亏嚷着要涨佣金

自去年下半年开始,南京二手房市场逐渐滑坡,到今年二月仍然没有缓过劲来,各大小中介忙着抱团过冬。昨天,由南京市房地产协会经纪人专业委员会起草的一份《关于调整房地产中介服务收费标准的建议》已经提交到南京市物价局,该建议希望将南京目前按房价1.4%比例收取的房产买卖手续费(佣金)提至2%。对此,南京市物价局答复说目前不会调整。

快报记者 尹晓波



漫画 俞晓翔

## 南京中介要求涨佣金

在这份提交给南京市物价局的建议书中,该经纪人专业委员会代表南京900家房地产经纪机构(房产中介公司)要求调整中介服务费,恢复到2004年7月以前2%的标准,其原因大致归纳如下:

- 1、在2004年7月,南京将房产中介服务费标准由原本偏低的2%下调到1.4%(成交房价的比例),近4年来,因物价上涨、市场供求关系变化,经营成本不断增加,特别是严令禁止“吃差价”的规定,导致中介企业难以维持;
- 2、南京的中介服务费率明显低于全国中介行业收费标准,如广州4%、北京3%、上海4%、杭州(按房价分档收取),与这些城市相比,南京1.4%的服务费率分别是北京的47%、广州及上海的35%;
- 3、在收费标准过低的环境下,一些中介企业为了求生存,往往违背游戏规则,采取不正当竞争手段操作经营,影响和制约了中介企业行业整体发展。

### [市民反应]

## 涨佣金,还是多掏买房人的钱

一套60万元房子要掏3600元

“如果佣金真调高了,我们买房子负担岂不是更重了?”市民李先生不无担心地表示,现在在南京的房产中介佣金是收1.4%,一套60万元的房子,佣金是8400元,如果提高到2%,佣金费就要12000元,要多掏3600元呢。

南京一家房产中介的资深经纪人也表示,目前南京原则上规定是买卖双方各收房价0.7%的佣金费,但是羊毛出在羊身上,房主不愿意承担本应属于自己支付的0.7%佣金费部分,“游戏规则”都是由买房人支付所有的佣金费,即房价的1.4%。因此,如果将佣金费提高到2%,这部分的钱依然是要由买房人来承担。

这名经纪人表示,如果是强制规定要求买卖双方各自承担自己的佣金费,那么房主的佣金费也必然加到房价中去;如果不是强制,仅仅是提高到2%的话,那买房人多承担0.6%部分的佣金费也是必然的。

中介费明显高出实际成本

“这份建议让人觉得不对头。”一些买房人听到这一消息后,立即加以反对。市民蒋女士说,她在某中介公司刚刚看中一套房价100万元的房子,现在和中介谈定按照1.2%的标准收中介费,她还是觉得中介费明显偏高了,因为中介仅仅撮合了双方交易,十分简单,如果再涨的话,这个钱也太好赚了。

有市民认为,一些中介公司在几年前只有几家门店,现在已经发展到几十家,如果亏本,怎么还会大肆发展门店呢?而近期一些外地的房产中介公司也拼命抢占南京市场,亏本还会这么积极进驻吗?中介费按1.4%计算,也不见中介数量减少了多少,可见南京中介费并不低。

另外有市民认为,去年底到现在,二手房成交极其惨淡,但等到市场转暖时,房产中介赚的钱又怎么算呢?这个行业本来就是跟着市场走的,市场旺时赚钱,市场冷时亏本,不能一碰到市场冷淡就喊着要提高费用。

### [算账亏不亏]

## 一个门店每月做不到3笔

裕兴不动产南京公司总经李聚荣说,以他们公司一个门店为例,一个店铺每年的租金成本在6至8万元之间,折算12个月,按最低的6万元/年算,每月的租金分摊是5000元。正常一个门店至少要有1名店长和3名员工,4名人员的工资每月按5000元算,然后就是水电、电话、网络费用、杂费等2000元/月,分摊的广告营销费用2000元/月,这样的话,每个店每月的成本在1.4万元左右。

右。像他们公司是加盟店,每个店每月还要分摊2600元的加盟及管理费用,这样单个店的月成本就是1.66万元(5000元租金+5000元工资+2000元水电等费+2000元广告费+2600元加盟及管理费)。

目前南京通过中介成交的房屋买卖,平均一单的买卖中介费在8000元左右。李聚荣说,“一个门店要做成两笔买卖才能基本保本,上面的账我算的还是一个最低成本账”,有的门店员工远远超过4个人,

在市场不好的状况下,光发人员工资就亏了,并且即使做到两笔买卖,也要剔除发给业务员的提成(奖金)部分,实际的运营成本可能是三笔买卖才能保本。

那一个门店每月能不能做到三笔买卖?李聚荣说,目前市场是做不到的,他们公司门店去年一年每个门店平均的房屋交易量刚好是2套,2/3的门店都是亏损的,只有1/3的门店有赢利。因此,他觉得南京提高中介费用显得很必要。

### [官方答复]

## 物价局:目前不会调整

“我也是刚刚收到这份建议,正在看呢。”南京市物价局相关部门人士昨天向记者表示,南京从2004年7月1日起,将二手房买卖中介费收费标准调整为按不超过成交价总额的1.4%收取,当时从最高2%的限度下调就是考虑到房价涨幅大的原因。

他说,南京房产中介建议提高佣金的收费标准是个老问题了,前年就曾提过一次,“虽然看到建议了,但短期内肯定不会调整”,要有一个通盘考虑。

理由呢?他解释说,一是调整不调整不是南京市物价局单方面就能决定的,因为2004年7月份南京将标准下调到1.4%是根据江苏省物价局相关文件规定而作出的调整,即使南京市要调,也要报省里批,这需要一个过程;二是今年南京一季度的物价指数没有公布,想调整也没有依据,最起码3月份肯定不会调整。

## 赚了 南京中介去年多赚4908万

根据相关数据统计显示,南京市二手房的成交均价2005年为4012元/平方米,2006年为4596元/平方米,2007年则高达6349元/平方米。按照南京每年5万套的二手房交易量来测算,剔除50%左右由市民自行成交的比例,每年通过房产中介公司成交的二手房还有2.5万套。成交均价从2005年的4012元/平方米涨到2007年的6349元/平方米,涨了2337元/平方米,按照平均80平方米的成交面积来计算,

2.5万套就是200万平方米。两年时间,南京二手房房价上涨的总额就是46.74亿元(2337元/平方米×200万平方米)。这样的话,再来计算房产中介公司“多”收取了多少佣金:46.74亿元×1.4%=6543.6万元。

两年时间,在佣金1.4%的比例不变的情况下,因为房价上涨的因素,南京房产中介就多赚了6500多万元。

而比较2007年和2006年,成交均价上涨了1753元/平方米(6349元/平方米-4596元/平方米)涨幅超过

38%。以此推算,南京二手房房价上涨的总额就是35.06亿元(1753元/平方米×200万平方米),再按照1.4%的佣金费来计算,一年多赚的中介佣金费就是4908.4万元(35.06亿元×1.4%)。

业内人士举了个例子,一套鼓楼区某小区房子面积80平方米,在2004年底价格是6000元/平方米,现在市场价是9000元/平方米,实际涨出24万元,即使按照1.0%的标准收中介费,费用也涨了2400元,怎么能说服务费没有涨呢?

韩国三大化妆品连锁品牌 \* 东南亚彩妆流行时尚品牌 \* 2007中国化妆品专卖店最佳品牌

# 3.15日相约南京,激情创业 让财富梦想触手可及!

## DODOCLUB(多多)化妆品招商说明会

- 市场: 960亿元市场规模, 20%以上年市场增长速度
- 品牌: 韩国三大化妆品连锁品牌, 东南亚地区彩妆流行时尚品牌, 中国化妆品专卖店最佳品牌
- 模式: 化妆品品牌专卖店, 全球化妆品终端销售主流渠道
- 加盟者: 1、立志创业; 2、追求时尚; 3、远见卓识; 4、强烈的成功欲望
- 加盟区域: 江苏、安徽各县市及部分经济条件较好乡镇

★现场签约可获赠全套电脑收银设备, 苏皖地区限额30名。

报名咨询热线: 800-710-5168 025-84654566 84651698 81798989 网址: www.dodoclub.net.cn

如果你想渴望成功!  
如果你正在受目前行业困扰,正在选择投资机会!  
如果你想拥有一个美丽的事业,想为生活创造更多财富!

请拨打咨询热线: 800-710-5168

想若你

dodo club

邀请函