

年薪20万,品牌中介招不到人?

成交量猛降六成,小中介扛不住了,纷纷关门“过冬”。这是《淘房》本周一在快报B10版刊发的报道。与小中介“关门潮”形成对比的是,一些大型中介公司却开始了扩张行动,他们在各自的中介门店贴出各种招聘广告。有的降低对学历和经验的要求,有的不惜开出“业务提成可达40%”的优厚条件,却少有人问津。春寒料峭,二手房经纪人这份往日可以淘到金的“肥差”显然已经不再诱人。

零门槛、年薪20万都招不到人

在城东马群新街,包括驰越房产、华府房产在内的7家中介门店贴出了招聘置业顾问的广告,每家招聘10—20人,不到500米的街道,人员需求超过100名。

记者以应聘者的身份走进了名为金驰置业的门店。“说实在的,我们不看重人品,也不看重学历……你每月只要成交一单,就是小白领,能成交两三单,那你就是小白领了。”面试时,该门店的负责人说不对应聘者提任何要求。城北和燕路东井村的中桥置业则直接表示:“我们可以给到40%以上的提成。”

“去年底,店里的经纪人陆续离职,年后我们店一直在招人,但基本上没有进展。”苏商房产东井村店的周经理说出了自己的困难。馨之房产的工作人员也表示:“人员短缺每年都有,但今年的情况尤其严重。”

位于华侨路的我爱我家门店最近也贴出了“年薪20万,等你来挑战”的广告,但招聘情况同样不理想,其招聘主管向壹告诉记者:“我们接触的大学生普遍不太愿意做销售,有些人敢于尝试,但不能坚持,业绩不好,没多久就离开了。”

年薪20万,只有极少数人能拿到

年薪20万,相当于一辆马自达6,怎么会应者寥寥呢?南师大应届毕业生小张的疑问道出了很多求职者的心态:“如果收入真有这么高,哪还轮到我们这些新兵蛋子?”

事实上,房产中介经纪人的收入存在着不确定性。他们的底薪大多在1000元左右,业务提成是最主要的收入来源。我爱我家置业顾问李超透露:“去年公司确实有人赚到20万,一些业绩好的老业务员一个月可以拿到两三万,但这样的情况仅限于极少数,月薪只有一两千的员工大有人在。”

满堂红置业负责招聘的南小姐介绍,2010年满堂红全体员工人均月收入为3200元,折算成年薪不足4万。当然,如果遇上好年头,人均月收入可以达到4500元的较理想状态。2011年,二手房市场遭遇限购、营业税的双重压力,这让不少业内人士都对行业的收入预期不抱太大幻想。

中介招聘招聘难源于市场惨淡

二手房中介招聘难,归根结底源自惨淡的市场行情。根据南京市网上房地产数据显示,2月份全市二手房成交2652套,日均成交量不足100套,环比1月份锐减6成。目前绝大多数经纪人都在依靠租赁业务赚取提成。南京网博研究机构总经理孙海表示,2011年,房产中介市场的情况会比往年更加严峻,淡季持续时间将更长。如果调控继续从严,对一些抗风险能力较差的小型房产中介和业务能力有限的经纪人都是一场严峻的生存挑战。

越是市场严峻期,越是凸显人才的重要性。据了解,目前南京大型房产中介公司之间的“人才争夺战”非常激烈,某大型连锁企业正在用每月底薪万元的高薪从竞争对手处挖人。我爱我家的招聘主管向壹则表示,目前该公司已经在全面提高新进员工的素质,尽量考虑更高学历或经验更丰富的人才。这对于希望进入该行业的应届毕业生是一个机遇。但考虑到今年市场预期不理想,业内人士建议求职者综合考虑自身能力和家庭经济情况,把这一年当做积累职业经验的过程,为今后的发展做准备。 见习记者 肖文武

说事拉理

买房迁不进户口 只怪当初没核实

本周一开始,《淘房》启动了维权特别服务月活动,开通热线电话84783628。截至目前,共有数十位读者拨打热线求助或投诉,《淘房》逐一提供了咨询及解决办法,现精选一个有关户口问题的案例,供广大读者参考。

刘先生是山东人,2008年底买了一套白下区三条巷60多平米的房子,原房主移民加拿大好几年了,但户口却还留在房子里没有迁出,导致他一家几口人的户口到现在都无法迁入。

《淘房》记者咨询了刘先生房子所在地的派出所,工作人员指出,需要原房主提供相关手续把户口注销后,刘先生一家才能落户。记者联系了原房主在滁州工作的一位亲戚,希望其能提供原房主的联系方式,但对方表示没有联系方式。从刘先生的遭遇可以看出,买房子户口问题千万不可忽视,在房款全部付清前,最好到房屋所在地的派出所查询,确保原房主户口已经迁出。 快报记者 文涛

投诉咨询热线 84783628



资料图片

博飞房地产 急租城中、城东连锁店及门面 83233102 现金收购 委托代理 83233136 资质证号:001458 博采众长 放飞人生 地址:五台山1号丰汇大厦7楼D、F座