

名企看台

利众房产殷高巷店 坚持服务第一

原本就是市场淡季,加上严厉的宏观调控,导致南京二手房市场举步维艰,不少中介公司调整经营方向或另寻他途,不过,记者在集庆路33号的利众房产殷高巷店感受到的是另一番氛围:员工积极团结、工作氛围和谐、领导层战略思路清晰可见。

位于集庆路33号的利众殷高巷店有多年发展历史,现有专业经纪人近50人,为南京客户提供高水准的买房、卖房、租房服务。南京利众房屋销售有限公司殷高巷店副总滕学志详细介绍说,“一谈服务细致,前段时间一位购房者看中了一套位于来凤小区的房子,由于房源处于抵押状态,操作起来很麻烦,但经纪人不辞辛苦,到法院了解情况,确认产权,理清债权债务,最后保证安全过户,让客户十分感动;二谈周到,有位买房人的父亲身体不太好,看上了一套位于时光口韵的房子,利众的经纪人就代老先生过户、出件、收房,最终让客户深感满意;三谈全方位,在当前的政策背景下,急用钱的房主会要求买房人在一定时间内尽快提供全款,但由于买房人的部分现金存的是定期,为促成交易,利众就为买主贴了十几万现金,顺利成交。”

为什么利众能够拥有众多高水准的经纪人?“企业文化使然”,滕总回答。据了解,利众定期对员工进行楼市政策、专业、税务、服务技巧等方面的培训,督促员工学习,为员工提供优秀的职业发展平台。“利众有多条销售渠道,通过媒体发布、单位集体房屋交易、商品房尾盘代理等途径发展壮大事业规模。”滕总透露。另外,利众殷高巷店的经纪人比较有凝聚力,“比如说在某一经纪人遇到困难时,其他部门的员工会无条件提供帮助,大家不是把中介费放在第一位,而是将服务客户放在最重要的位置,最终顺利达成交易,才是大家共同的目标,这也是公司人性化带来的成果。”

快报记者 张玮玲

虽然近期南京二手房市场持续低迷,但中介行业却前所未有的热闹。继5月份北京的行业龙头链家地产进入南京后,8月份深圳世联行和美国21世纪不动产也将不约而同进入南京市场,品牌房产中介的争相入驻,让南京房产中介行业竞争变得空前激烈。业内认为,在楼市深度调控和行业激烈竞争的共同作用下,南京房产中介行业将迎来一次大规模洗牌,南京人将面临全新的买房卖房体验。

快报记者 文涛



漫画 张冰洁

多家品牌中介逆市抢滩南京 二手楼市面临“大洗牌”

【市场现象】品牌中介:新开门店近百家 中小中介:关闭门店约120家

5月,链家地产在南京10家店同时开业,揭开了外地品牌房产中介抢占南京市场的序幕。随后该公司又飞速扩张,8月3日,南京链家地产总经理黄月平告诉记者,该公司在南京的门店总数已达18家,除了在河西的16家外,还有2家店进入丹凤街。作为北京的行业龙头,链家地产在全国有800多家店,据称其2010年中介佣金收入高达20亿元,在房产中介行业可谓名声显赫。黄月平说,该公司今年在南京的新增门店计划是20

家以上。世联地产旗下的世联行也宣布即将进入南京。“宁南和鼓北的两家店近期将正式亮相。”南京世联行总经理汪涛说,公司计划今年在南京新开5到10家店。据了解,世联地产2009年在深交所挂牌上市,是国内首家登陆A股的房地产综合服务提供商,这为世联行的扩张提供了极大的资金保障。

记者还获悉,8月份即将亮相的21世纪不动产名声则更大,该公司1971年在美国创立,门店遍布全

球72个国家。南京21世纪不动产策划部总监邵林透露,该公司前期两家门店将在8月中旬亮相,今年计划新开门店10家以上。

同时,南京原有的中介也加快扩张步伐,截至7月,满堂红、我爱我家和中广置业等共新开了40多家店,加上链家地产、21世纪不动产和世联行新增的门店,预计今年新开品牌门店近百家。与之对应,大量南京中小型中介在调控压力下关门歇业。据不完全统计,今年上半年共关闭120家左右。

【深度分析】未来几年市场需求爆发 逆市抄底看好反弹空间

南京二手房成交量已连续三个月下降,为什么品牌中介却争相进入南京?他们的动向意味着什么?楼市是否会出现拐点?房价是否会下降?这些无疑是焦点问题。“南京二手房市场必然会反弹,未来三到五年成交量将会成倍提升。”汪涛分析说,南京除了2009年成交量爆发超过10万套外,多年以来成交量都在5万套左右,实际上有买房需求的人却远不止这个数。“没有爆发是因为近年来房价上涨过快,需求被压抑了。”

南京满堂红总经理袁小玲对南京庞大的需求尤其看好,“仅各大高校每年就有约20万人毕业,其中约有1/3的人留在南京。虽然目前需求暂时被压抑了,但迟早会释放。”大家都看准了二手房市场被长期压抑,迟早有一天会爆

发。”中广置业集团副总裁韩俊分析说,现在大量中小中介关门,品牌中介正好趁势扩张,为市场回暖做准备。无论是“限购”还是“限贷”等政策都不可能长期持续,房价不一定会反弹,但成交量必然会反弹。链家地产6月份发布的“南京二手房市场发展趋势及行业潜力分析报告”中就提及,南京二手房市场潜力大,未来两年内的成交量有望再次突破10万套。

业内普遍认为,大量品牌房产中介的进入,将导致南京中介行业在激烈竞争中实现蜕变,行业洗牌后品牌中介将占据市场主导,南京人将享受到更好的买房卖房服务。我爱我家副总经理施建军认为,激烈的竞争中拼的就是服务,只有服务好、市民认可的企业才能发展起来,房产中介行业才能更成熟。

2011年南京品牌中介新增门店

Table with 3 columns: 中介公司, 新增门店数, 扩张区域. Lists companies like 链家地产, 满堂红, 我爱我家, etc.

2011年南京新增品牌中介

Table with 3 columns: 中介公司, 开店规模, 进入时间. Lists companies like 第1房线, 链家地产, etc.



热点物业点评⑩

地铁人文住宅:亚东城

亚东城位于南京东郊的仙林新区,处于紫金山、栖霞山、青龙山的环抱中,生态环境极佳,空气清新怡人,是南京人公认的高尚居住区。中广置业数据显示,亚东城受到了刚需、改善型购房者的普遍青睐,目前小区的关注度为仙林地区TOP1。

交通优势:多条公交线路经过小区门口,步行至地铁2号线学则路站仅需3-5分钟。

生活优势:小区周边配备了大型苏果超市、菜场、健身俱乐部等,金鹰仙林店也已落户,生活、娱乐、购物十分便利。小区周围人文气息浓郁,配有爱儿坊双语幼儿园和亚东第一幼儿园,南京师范大学附属实验中学、南京外国语学校仙林分校,为业主下一代提供良好学习氛围。

房价走势:小区房源充足,二手房挂牌价为14000~15000元/平米。由于交通、生活均十分便利,品质高,受到购房者的青睐,目前二手房价格平稳,未来升值空间较大。

房源推荐: 一、137.8平米,180万,8/18楼,3/2/2,简装; 二、90.24平米,128万,10/15楼,2/2/1,简装。

电话:68092502

你问我答

读者秦小姐问:最近我买了一套房,与房主签订购房合同后,我就按照先期约定的付给房主5万元定金。可是,房主写给我的收据上却显示的是“订金”。请问,定金和订金有什么区别?

《淘房》:虽然仅有一字之差,但“定金”和“订金”的法律效果却并不相同。订金只是预付款性质的一种支付,不具有定金的性质,定金罚则也就不能适用。定金则适用定金罚则,若对方违约,则主张要求双倍返还定金,而订金不适用这样的罚则,只存在返还或冲抵价款的作用。

读者章先生问:我老家农村的一套房子只有宅基地证和规划许可证,没有房产证,拆迁时有影响吗?

《淘房》:要弄清楚房屋土地的性质,如果是属于农村集体土地性质的房屋,一般都没有房产证的,只有一个“宅基地使用证”。有了这个证,碰到拆迁一样可以得到相应的拆迁补偿。

本期主持:张玮玲

咨询热线 84783628 58598186

Large advertisement for '淘房超市' (Real Estate Supermarket) featuring various real estate listings, contact information, and promotional text like '现金收购 十日包售'.