

# 地产



## 聚焦南京地产代理行转型

即使在楼市的一派繁华中,一线地产代理行的变革脚步也从未放慢。

8月,对全国的代理行来说,一则重要的行业新闻来自世联地产。在短短15天的时间内,世联地产先是投资2000万元在深圳设立资产管理,随后又斥资7800万元收购北京安信行物业管理有限公司60%的股权,全速进军资产服务领域。而在南京,最引人注意的行业消息则是新景祥携手平安集团,以全新成立的新景财富正式进入小微金融市场。地产代理行业的变革正悄然展开。

实习生 朱凌云  
现代快报记者  
葛九明 徐贇睿

### 进军小微金融市场



对话人:南京新景祥  
房地产经纪有限公司  
总经理 刘兆学

谈及此次涉足小微金融市场,刘兆学直言这是行业发展的必然趋势,“我们拥有庞大的客户资源,且熟悉客户的资金需求,尤其改善人群购房首付比例较高,当他们资金紧张时,新景财富提供的贷款服务可以明显提高我们在销售代理过程中的成交率,同时也能帮助开发商提高回款速度。”

根据刘兆学的介绍,新景财富将提供快速、简便、专业的贷款咨询与服务,而由其独家运营的王牌产品“安业贷”,则是平安集团旗下上海陆金所针对小微企业和个

人推出的一款以房产作为抵押的借款产品,最高可提供房屋评估价值7成的借款额度。“当然不只局限于购房人,也可为资金暂时出现短缺的开发企业提供融资服务,并和基金公司有一定的合作。未来,我们会进一步加大在这两部分的投入。”

而对于此前涉足二手房经纪业务,刘兆学也坦言,由于南京二手房市场规范度不高,且包括前期房租和人员的硬性投入很高,近一段时间里将逐步放缓在二手房经纪业务方面的探索。

### 典型案例1 新景祥

### 发力资产、金融服务业



对话人:世联地产  
南京分公司总经理 聂志勇

在最新的半年报中,世联地产提出了“主营业务通过聚焦核心城市并提升市场份额和深化大客户拓展”“顾问业务加速落地分公司实现规模化发展”和“发展资产服务和金融服务”三大策略。

聂志勇介绍说,其实集团一直都在考虑从单一模式转型为集成综合服务商。他告诉记者,主营业务做到绝对领先,增值服务和新业务的探索就变得非常自然了。事实上,世联早在去年就曾收购多家金融服务机构,为开发商融资提供金融服务、为小

业主购房提供融资支持,他透露,这一金融服务业务预计明年就将在南京正式落地。

“资产服务也是世联地产近两年的重点探索方向,以收北京安信行物业管理有限公司为例,该物业管理公司就主要服务于IT企业总部市场,之前收购的世联雅园物业已经在为包括新地中心在内的南京、青岛、南昌等多个城市管理200多万平方米的高级写字楼和酒店式公寓提供资产服务,以物业管理为切入点的资产增值服务将是未来的一大核心业务。”聂志勇说。

### 典型案例2 世联地产

### 打造高覆盖营销渠道



对话人:中原地产  
南京公司总经理 赵祎骏

与许多代理行积极探索新业务不同,中原地产的转型仍然牢牢锁定庞大的渠道优势和既有客户资源。

赵祎骏解释,南京的主城区土地越来越少,新房的上市量也会慢慢变少,向存量房市场转变,加上代理新房的佣金收入也在降低,一些代理公司拓展市场、寻求新出路非常正常。但是,由于未来市场形势难以预料,这样一来,企业所承担的风险也随之变大。鉴于中原地产的销售代理业务依然向好,故选择依然坚守主营业务。

“与其他代理公司相比,中原地产通过一二手房联动推动销售的优势非常明显,我们在促使很多开发商改变观念,在可观的成交数据,带来成交的二手房经纪人最终还能在开发商获得额外的佣金奖励。这样一来,我们不仅能够盘活一手代理市场,而且能够获取更多客户信息渠道,从而形成良性循环。”赵祎骏介绍说。

当然,中原地产也没有完全放弃新业务的探索,赵祎骏坦言,“最近也在着手房地产电商的研究和尝试。”

### 典型案例3 中原地产

### 自己拿地做开发商



对话人:同策咨询第  
一区域事业部副总经  
理 杨锐

“2010年的时候住宅类佣金率一般在1.2左右,到今年佣金率只有1.0左右,下降了约20%。而近三年新盘上市量没有明显变化,在七八百万之间。”杨锐介绍说。

对于代理行的转型思考,杨锐表示,转型并不意味着弱化已有的代理业务,一种更为重要的转型在于代理业务组成的细分和专业化,比如很多代理行已不仅仅关注住宅类项目的代理业务,而是不断增强商业地产类的代理业务的拓展。

“客户依然是代理行转型最为重要的

基础资源之一,通过客户资源将新房和二手房之间建立连接,进一步扩大销售渠道,也可结合买房人的贷款需求提供金融服务。”杨锐表示。

而对于自己参与的地产开发业务,杨锐告诉记者,公司目前在昆山以及扬州等地有四个土地开发项目,开发规模不是很大,“但对于代理行转型做开发商来说,最重要的是资金充裕,如果规模做不上去,其相应的项目也难以满足市场需求,而且土地开发受市场调控的影响更大。”

### 典型案例4 同策咨询

### 成立建筑设计公司



对话人:南京弘略房  
地产策划代理有限公司  
总经理 郑远志

今年7月,弘略地产成立了自己的建筑设计公司,郑远志透露:“成立两个月以来设计院也接到了很多单子,在安徽、南京都有不错的市场反响。”郑远志解释,一方面,由于调控的加强,新房上市量出现相应地减少,地产代理公司业务量逐渐减少;另一方面,由于近年来地产代理市场恶性竞争的现象越来越严重,原本一家地产代理公司代理一个楼盘变成了如今好几家地产代理公司联合代理,僧多粥少。

在郑远志看来,地产服务机构的服务

功能分三个阶段,“第一阶段是前期项目定位评估和方案设计;第二阶段是项目招商与销售;第三阶段是后期的项目经营与管理。由于三个阶段的工作性质有很大差距,开发商一般分别找不同专业的顾问公司来服务。但是这样一来问题也随之暴露,比如建筑设计公司做的方案消费者未必喜欢,从而给开发商增加了不少不必要的麻烦和沟通成本。现在我们不仅为开发商省去了这些麻烦和成本,也使我们公司拓宽了市场,可以说是一举两得。”

### 典型案例5 弘略地产