



沈阳地产研究院

专业的沈阳房地产信息服务商



7月月报

Jul.2014/ No.008

存量房市场价稳量跌 多渠道经营是中介生存王道

7月份沈阳存量房与6月份存量房价格对比图



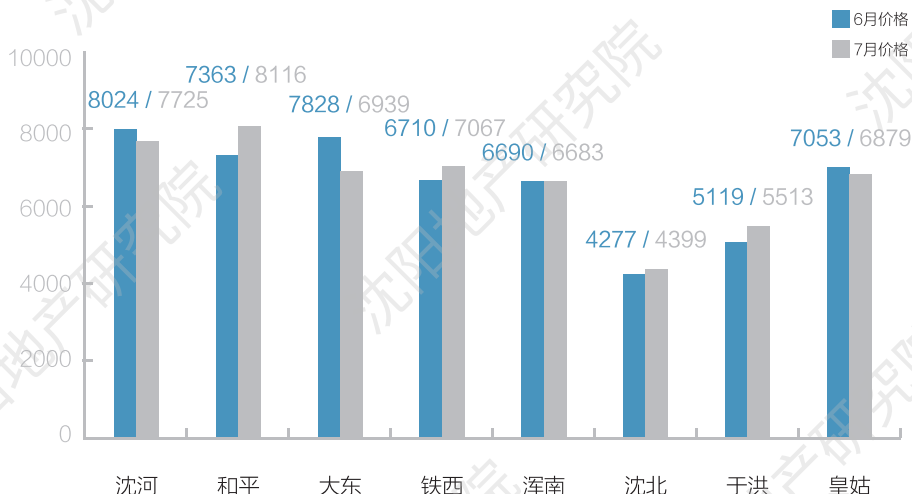
一、7月份沈阳存量房市场发展概况

1、7月份部分区域二手房价格回暖

据沈阳地产研究院对沈阳500家中介机构监测数据显示，7月份存量房销量相比5、6月份而言，没有太大的起伏。但是存量房成交价格却呈现出多边发展的态势。相比于5、6月份的大幅下跌，7月份，和平区、铁西区、沈北新区、于洪区存量房的成交价格有不同程度的回升。尤以和平区上升幅度最大，较6月份上涨了753元/平，其次是于洪区及铁西区较6月份分别上涨394元/平、357元/平。除了部分区域价格有所回暖外，另有区域仍处于下跌状态。其中下降幅度比较大的区域为大东区，比上月下跌达889元/平，其次是沈河区，比上月下跌299元/平，7月份位列“8字头”的仍为和平及沈河两区域。

二手房在地理位置、配套、学区、交通等方面具有它的唯一性，尽管市场低迷，但是房主在无资金短缺的情况下，一般不会轻易降低自己的心里底线而降价，“转售为租”和“租售并行”是房东应对市场的最好利器。

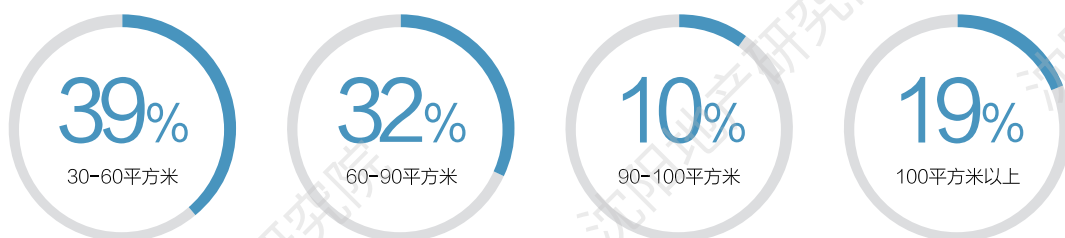
7月份沈阳存量房与6月份存量房价格对比图



2、中小户型最为走俏，刚需消费者是主体

根据监测数据可知，从销售面积区间占比情况可知，40-60平的小户型最受追捧，其次60-90平两室一厅的户型也比较走俏，可见刚需户型仍为存量房市场销售主流，占比总量高达71%。

7月份沈阳存量房销售面积区间对比



3、80%购房者选择次新房 10年以上老旧二手房选择少

在房龄的选择上80%购房者选择5-10年的次新房，10.5%的购房者会选择1-5年的新房，此类房源由于所收税费较高，购买数量受到限制。另有9.5%的购房者会选择10年以上的二手房，此类房源基本比较老旧，所以比较少的受到购房者青睐。



4、购买群体：外地人占比高达78% 经济实用现房可控

从购房群体来看，选择购买二手房的多为外地人，其中又以辽宁省内的外地人居多，占比高达总人数的78%。这类群体由于存量房具有较强的价格优势，而且为现房，所以大多购买二手房作为自己落户沈阳的首套住房，此外房源为学区房也成为一个重要因素。

5、存量房销量低迷，中型中介受冲击最大

据沈阳地产研究院调查数据显示，自2013年年末以来，各大区域都面临着中介机构倒闭的现象。市场状况持续走低，加之受租金、人力等成本的制约，中型中介机构关店现象尤其严重，而大的品牌连锁门店及小成本经营多年的夫妻店受影响不大。

二、2014沈阳二手房市场低迷现状探析

1、沈阳购房百姓观望情绪浓

沈阳二手房市场持续陷入低迷期，究其原因，首当其冲的仍旧是百姓观望浓的问题。据沈阳地产研究院近期调查显示，目前有60%购房者计划半年以上出手，其中一年以上出手购房者占34%。

2、新楼盘降幅大造成冲击

在新楼盘高库存下，开发商为回笼资金会采用灵活降价的营销手法，但二手房业主都有自己的底线价，他们此前支付税费、维修基金等，不会轻易大幅降价。在同等条件下，不少二手房购买者便会转而瞄准新楼盘。

3、年轻人为购房主力 买新房者多

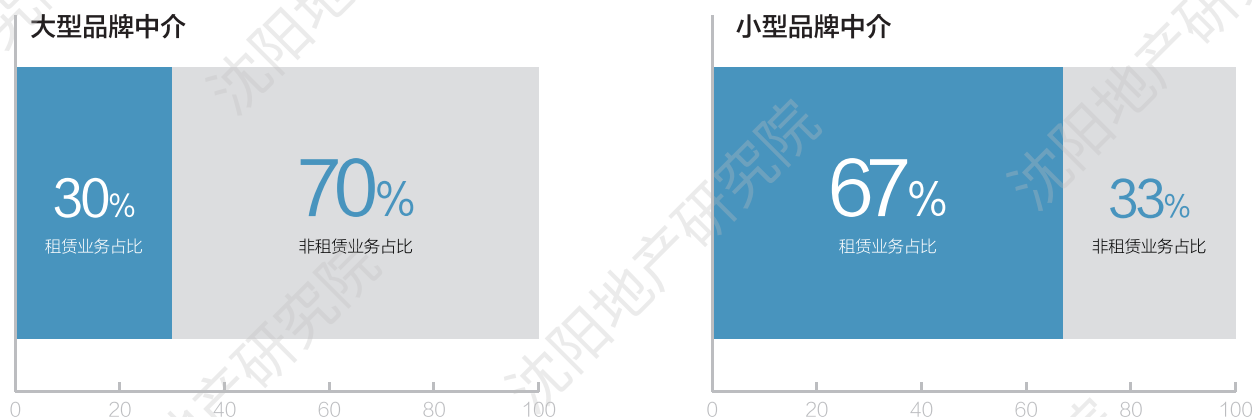
据沈阳地产研究院关于购房人群年龄调查显示，20-30岁为购房主力军。而在新房、二手房的选择上，六成以上选择了新楼盘，尤其是婚房需求者，多数会选择购买全新的住宅。

加之新楼盘成交低迷量价齐跌后对二手房的传导，不动产登记制度预期升温供应量加大、中介业务纷纷拓展新业务等因素，导致二手房市场处于相对萎靡状态。沈阳二手房及中介市场在寻求自我生存与发展的转机。

二、租赁业务撑起中介半边天

1. 普通租赁

在前些年，租赁只是中介公司的非主营业务，其主要业绩来自于房子销售后的佣金收入。2014年，在中介销量下跌，佣金收成减少的情况下，租房成为二手房市场的救命稻草。2014年租赁的佣金收益有了不同程度的上涨。前两年，租赁一套房子中介仅仅向房客征收200元左右的费用，对房东免征服务费。如今，部分品牌中介向租赁双方双向收费，而且服务费标准有了很大程度的上浮。



2. 租赁托管

在沈阳，租赁托管业务刚刚兴起，这一在南方已经比较普及的经营形式，受到了沈阳中介的大胆尝试，成了当下中介公司新的业务增长点，也是对租赁服务的一种延伸。

租赁托管的主要经营形式是：出租方与中介公司签订长期租赁协议，先将房屋租给中介公司，之后中介公司再转租给租客的一种行为。一般而言，出租方会以略低于市场正常租金的价格委托给中介，中介只给予房东11个月的房租收益。出租方通过托管，租房省时省心省力，中介则赚取一个月的房屋租金以及市场租赁差价，双方各取所需。目前志联房产、阿凡提中介等已经开拓了此项业务。

3. 日租房

日租房业务普遍存在于小型中介公司，也是当前市场情况下，小型中介的一种生财之道。一般来讲，中介公司会承租一套或几套公寓，之后对该公寓进行装修布置，再将房源登陆到网站上出租。日租房由于属于公寓型装修，房屋的舒适度较好，而且价格略低于经济型酒店，可作为一些外地人来沈人员的落脚之地。以一间40平左右的公寓为例，日租金约80-100元/平，以每月出租20天计算，一套日租房的月收益为2000元左右，除去费用，一套房至少可赚取1000元。

沈阳主要中介租赁服务费收取标准

中介名称	收费标准
芒果中介	租赁双方各支付月租金的50%
信友中介	租赁方支付月租金的50%
阿凡提中介	租赁方支付月租金的50%
小型中介	单间300-400、双室以上400-500元不等

三、中介盈利新渠道：一二手联动模式成新宠 浑南居首占比90%

2014年，沈阳二手房交易量大幅缩水，完全依托二手房买卖的中介公司将面临生存危机。在此大背景下，一二手联动模式迅速崛起成为中介新宠，成为中介新利润增长点。据沈阳地产研究院统计，沈阳约40%的中介拓展了一二手联动模式，环比上涨58%。

浑南90%中介店开启一二手联动模式

具体到区域上，目前中介一二手联动模式多集中于新楼盘较密集区域，比如浑南、沈北，而二环内市中心区域甚少。目前，浑南区域中介店不到60家，但一二手联动模式运营达到90%以上，而沈北则占80%以上。

品牌遇品牌 佣金高收益大双收共赢

目前，包括中海、华润、万科、金地等品牌企业均大幅引进了中介一二手联动模式，尤其是金地集团，佣金平均返点2%，成为近两年最早吃螃蟹并获益的企业。与此相对应的，沈阳中介联动模式运营中，品牌、中高级中介店占79%。个别品牌店2014年的新房销售业绩甚至能达到总业绩的50%以上。

互联网电商助推一二手联动快速发展

一二手联动模式之所以能迅速推广并得到广大开发公司的认同，除了其自身生存业务拓展的需要，还跟在新世代互联网格局下，房产电商营销的大力助推有关，以房小二网为例，E起购电商合作数量先后超百家，而其每个项目基本上均有一二手联动合作模式。目前经纪公司已纳入房产电商产业链，成为助力实现开发商与购房者成交的好帮手。

房地产泛营销冲击大 何去何从

2014年中介经纪人散布在沈阳各个角落，发传单，留电话，带客去售楼处……同样，2014年还有一项新业务在如火如荼的进行中，那就是房地产泛营销，也是我们平时常常说到的“全民营销”，如今万科、中海等均是此全民营销的推崇者，即让全民做地产经纪，荐房成功同样获得高额返点。它的出现是否会改变中介机构一二手联动的行业格局，为其带来冲击，值得期待。

四、中介公司未来的发展前景

1、拓宽经营渠道才能维持正常运营

在店铺租金和人员成本的日益上涨，销售业绩不能稳定的情况下，中介面临的运营的压力较大。在房地产市场深度调整期，中介公司也面临着洗牌。拓宽经营渠道，多方面盈利、灵活经营是中介公司的生存之道。如开拓房地产金融产品、提供商业地产中介服务等，增加盈利渠道。

2、一二手联动有很大的发展空间

目前沈阳一些品牌中介，即使在存量房销量萎缩的情况下，通过销售新楼盘依然获得了不错的销售业绩。作为掌握三级市场的中介公司，在一二手联动方面还有很大的盈利空间。

如美国，大约85%的物业交易是通过中介机构完成的，在我国房地产开发行业发展时间早、市场化程度高，经济发达的珠三角和长三角地区，由中介代理的新增商品房的市场份额达到了50%；沈阳的一二手联动业务刚刚兴起，未来有广阔的发展空间。

3、中介向品牌化、规模化发展

目前沈阳中介行业参差不齐，优秀经纪人短缺以及人员流动是不争的事实，在未来的市场环境下，打造了富于战斗力的销售队伍，提升中介公司的管理水平及管理规范，向着品牌化、规模化发展，是中介公司立足市场的关键。

4、移动互联将成为未来重要的营销渠道

网络营销已经逐渐登上了中介行业发展的历史舞台，成为中介企业一个重要的利润助推器。未来中介企业的业务营销渠道可能将更加广泛，如通过手机互联网等等新兴方式进行销售，更加科技化及普及化。

5、经纪人品牌化，是未来发展方向

在房地产业内，有着著名的“中国房地产中介四个阶段论”。第一阶段是沿街店面，职介、婚介、房介混合阶段；第二阶段是独立店面与网络共存阶段；三是房产事务所和独立经纪人结合以网络为主导的阶段；四是网络为载体，经纪人个人品牌的建立和推广阶段。未来，优秀的经纪人将会为客户建立一站式服务模式，建立良好的个人品牌。

6、美国的公盘系统 或可以借鉴

中美两国的房产中介起点比较类似，都是以夫妻店为主，各自拥有各自的房源，之后中介有了品牌及大小之分。美国的公共房源系统是从小公司开始建立起来的，然后美国的大型房地产中介公司也加入了这个系统。我们现在的公盘制度，是从大公司开始发起的，各个公司拥有自己独立的公盘系统，并没有形成美国式的普遍性公盘系统，利用互联网手段使房源在更大范围内共享，更大程度地提高效率，应该说这是一个发展趋势。



沈阳地产研究院

官方网站

dcyjy.fangxiaoer.com

联系电话

024-88905000

E-mail

sydcyjy@fangxiaoer.com

官方微信



专业的沈阳房地产信息服务商