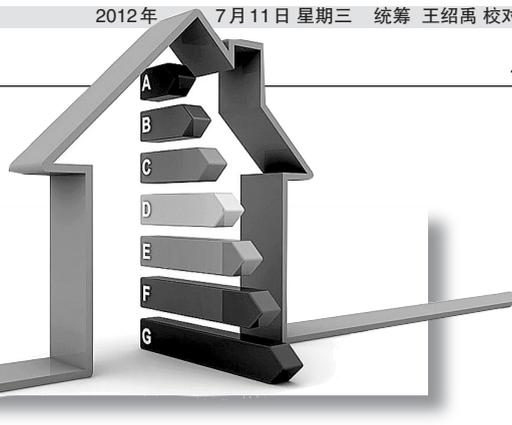


关注度

今年3月份以来随着楼市渐趋回暖,一些房地产中介机构也开始了“招兵买马”,7月初更是有北京的房地产中介机构打出“应届毕业生月入1万”的招聘启事。记者昨日走访郑州部分房产中介机构发现,月薪上万只能是个噱头,如果做得好的话,月薪3000元~5000元比较靠谱,不过一些中介机构坦承现在确实不好招人,有些门店都是夫妻二人守着。

记者 胡申兵



市场回暖,北京有房产中介打出月薪上万抢人
今年上半年,我市新备案中介机构28家,共备案348家

郑州房产中介:提成50%还难招到人

本地业务员收入高则上万,低则是0

■外地报道

北京房介招人打出“月入1万”

据报道,7月3日,北京某中介公司一门店在网上打出了“应届毕业生月入1万”的招聘启事,当地一些房产中介的薪资待遇一栏大多也都是“月薪8000元以上”,学历要求则从初中到大学本科不等。

同时,上海有中介机构也准备进行规模扩张。上海一家中介机构加盟店区域经理王俊称,公司一季度原本不计划开新店,但随着春节后市场的回暖,上半年已开了两家新店,预计三季度还要再开一家,其所在的公司从春节后就一直在招人,目前,单家门店的经纪人人数已在30人左右。

■本地资讯

房产估价师考试报名

记者昨日从市住房保障和房地产管理局获悉,根据省人社厅、省住建厅通知,2012年度郑州地区全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试报名时间定于7月16日~20日,过期不再受理。考试时间为今年的10月13日~14日。据悉,郑州市考试报名办公室设在郑州市住宅与房地产业协会(郑东新区商务外环与商务东四街交叉口联合大厦1111房间),打算报名者可以登录郑州房地产网了解详细信息。



客户在一家房产中介看房源。记者 马健 图

市场

郑州二手住房成交量9个月来首破2000套

3月份开始随着首套房贷款利率降至基准利率、各地公积金贷款限额上调,加上央行近期的两次降息,楼市成交量也稳步放大,楼市回暖步伐似有加快的迹象。

根据郑州市住房保障和房地产管理局统计的数据,今年前5个月,郑州市区二手住房累计成交了7212套,其中3月、4月、5月的成交量分别为1719套、1482套、2141套。

“你看看去年以来的成交数据,2011年8月份市区二手住房成交了2133套”,会计学专业的21世纪不动产郑州区域分部副总经理王川对这些数据颇有钻研,“也就是说,今年5月份2141套的二手住房成交量是9个月以来成交量首次突破2000套”。

昨日上午,大学毕业后从买卖二手房做起的王川,在这个行业已磨砺了10年,“那时候房价低,我记得我自己卖出去的首套二手房面积为80平方米左右,最后提成下来在700块钱左右,二手房市场比较火的时候在2007年前后”,不过,王川认为,虽然那时候市场火爆,但是二手房中介机构也多,现在市场虽然没前几年好了,中介机构也少了,“总体上的市场还是差不多”。

郑州市住房保障和房地产管理局相关负责人告诉记者,从中介机构的数量来看,今年以来也增加了。根据统计,截至今年6月30日,全市经房管局备案的房地产中介服务中介机构348家(含分支机构70家)。其中,2012年1月1日~6月30日,在我市新备案的中介机构有28家。“中介机构数量的增加,从一个方面也说明了房地产市场逐渐回暖以及对郑州房地产市场看好”,市房管局相关负责人表示。

用人

“确实是招人难,几个房产中介公司几乎都成了夫妻店”

赵峰,自己在郑州开了一家房产中介公司,从事该行业也近10年。“去年以来随着限购政策的实施,二手房成交量也很低迷,很多中介业务人员都跳槽出去了”,赵峰说,今年这几个月市场行情不错,交易量回升得挺好,“确实是招人难,我所认识的几个朋友开房产中介公司的,现在几乎都成了夫妻店,店里就夫妻二人在守着,招不来业务员”。

“1个业务员1个月要带着客户看25套房左右,才能成交1套房”

赵峰称,实际上很多招人的中介打出佣金提成50%也不好招人,“主要还是业务量太大,业务员很辛苦,不仅仅是卖出去1套房子就给这些提成,每个月还得找30套左右的房源,”每个月找到这些房源并不容易,现在一些小区张贴的出租信息,有些就是中介公司贴的。

王川也表示,一些买房、卖房的人不理解,觉得业务员不费什么工夫就可以挣到几千块钱,实际上二手房成交的速度非常慢,“我自己曾经经历过一个卖家,因为他犹豫不决,他的房子卖了3年才最终出手”,王川说,就算买卖双方最终单子做下来也得1个月,“基本上1个业务员1个月要带着客户看25套房左右,才能成交1套房,很辛苦”。

针对目前中介机构业务人员难招聘的情形,房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君认为,房企营销岗位用工荒正在蔓延,原因是房地产市场慢慢成熟发展,趋向理性。国家房地产调控让销量锐减,引得房地产一线置业顾问和营销从业人员极度恐慌,跳槽、转产、个人创业的较多。“普遍反映置业顾问不好招聘,新入行的又很浮躁,整个房企行业的营销用工空前浮躁”,上官同君分析,房产中介业务员有底薪的少,多靠提成来维持收入,同时房产行业的信誉度较差,需要全行业为了诚信而用心珍惜。

收入

房产中介的佣金基本上是房子实际成交金额的2%

采访中,记者了解到,目前郑州市场上,房产中介公司的佣金基本上是房子实际成交金额的2%,也就是说从买卖双方各提1%,实际上最终都是买方出这个钱。

王川介绍,对于那些小的房产中介以及所谓的“黑中介”,也有提1%的,而像上海,佣金的提取比例有的能达到2.5%。

对于业务员来说,他们的薪酬是怎么计算的呢?

记者昨日搜索了郑州多家招聘网站信息,如某房产开出的薪酬是“底薪(1000~2500)+提成(20%~50%)+奖金+统筹”,另一家中介的薪酬安排是“有底薪:1000元+绩效奖金+(15%~20%)的业绩提成”或“无底薪:业绩提成40%~50%+年终奖(1000元~5000元不等,由业绩而定)”,还有的公司开出的薪酬是“底薪高至1500元+提成高至40%+奖金(注:每

月团队完成任务指标,有旅游机会)”等。

据业内人士介绍,目前房产中介的业务人员薪酬一般分成两种,有底薪或者无底薪。有底薪的,就是说每个月有1000~1400元的固定工资,高的也有1600元甚至更高的,他们的业务提成会低一点,一般提佣金的20%~30%;无底薪的,就实行高提成,一般提佣金的40%左右。

举例来说,比如成交一套50万元的房子,中介提的佣金为1万元,按照有底薪计算的话,假设一个月就卖出去1套房,则月薪一般在4000元左右;如果按照无底薪薪酬的话,则月薪也是4000元。如果能租出去1套房,比如月租金是2000元,中介的佣金就是1个月的月租即2000元,业务员的租房提成比例与卖房相同,可以提400元~800元。照此计算,1个业务员如果卖出去1套房、租出去1套房,则月薪能拿到4500元左右。

1个月成交3套房,月薪能上万元,不过只是少数

王川说,中介机构买卖一直有一个“二八定律”现象,就是20%的人创造了80%的业绩,可能有的人一个月能卖出去几套房,而有的人1套房也卖不出去,“对于不按底薪计酬的,那个月就是0,还得倒贴电话费、交通费之类;而如果1个月成交3套房,月薪基本上就能上万元”,不过,王川说,能拿到上万元的中介业务员仍然是少数。

而赵峰称,现在中介机构的薪酬除了给业务员提成外,还有部门经理、业务主管等都有提成,实际上中介公司落到手的收入只有佣金的30%左右。

采访中,多家中介机构相关负责人

称,平均下来1个业务员1个月能成交1套房都很难。

一家中介机构提供的数据显示,即便是今年3月份至今行情好的时候,他们公司的业务员平均月成交单数也只在0.9左右,还没有达到一人一单。而在2011年,他们的月成交单数平均只有0.5左右,就是说有一半的人一个月连1套房也卖不出去,而另一半人也只是卖出去了1套房。

王川说,房地产中介的从业人员流动性非常大,像2011年行情不好的时候,有很多业务员彻底退出了房产中介这个行业。



旅游百事通®
TRAVELING BESTONE



电话: 400-678-8666 安装“码上郑州”扫描欣赏视频