



6201套！宁波4月二手房成交量冲上历史高位 房产中介招兵买马忙扩张 去年收入超百万的业务员却感叹生意难做

已近傍晚6点，甬旺房产某门店还是灯火通明。“看来今天注定又是一个加班的夜晚。”业务员小许说道。

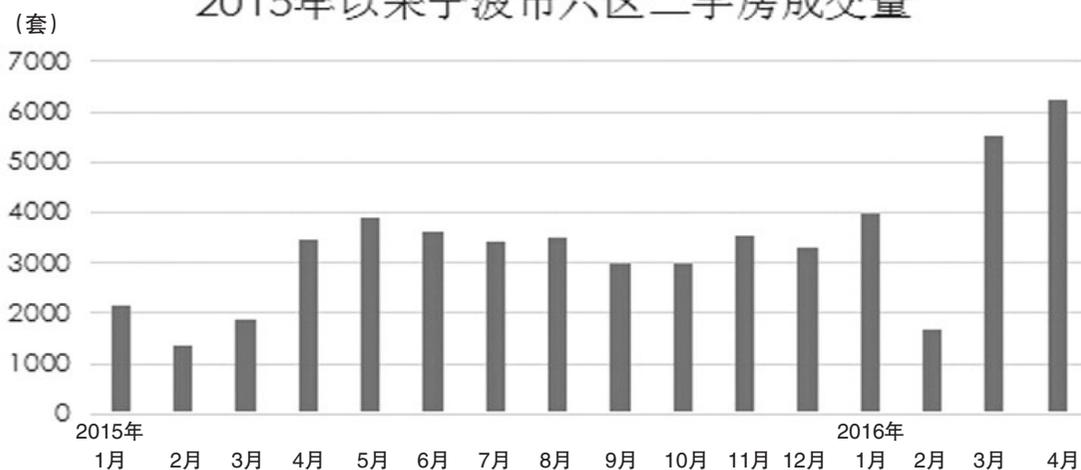
“3月-5月是二手房交易的传统旺季，今年又有新政策红利，加班越来越成为工作常态了。”小许表示，抓住窗口期卖力出单，碰上淡季就能没有压力、稍作缓歇了。

一线中介业务员的忙碌，正是二手房市场唱好的缩影。继一季度二手住宅成交1.1万余套、同比增长一倍多之后，上个月宁波市六区二手房市场持续发力，成交量冲破6000套，创下了2009年以来的月度最高值。

红火行情给业务员们捎来机遇的同时，也带来了更大挑战，因为对市场反应灵敏的品牌中介公司纷纷迈开扩张步伐、招兵买马，行业竞争愈加激烈。

记者 郑牡丹

2015年以来宁波市六区二手房成交量



4月二手房成交冲上历史高位 比去年同期增加近八成

来自宁波市房产管理中心的的数据显示，今年4月宁波市六区二手住宅成交6201套，相比3月份多卖了近700套，涨幅高达12.40%，比去年同期增加近八成。

翻看二手房成交记录发现，2009年以来月度成交量最高的是在2009年12月，成交了5971套。所以上月6000余套的二手房市场成绩着实惊艳了一把。

甬旺房产市场部的工作人员张女士介绍，上月该中介公司共成交二手房500多套，比去年同期增加100多套，最多的一天成交了近50套。

“楼市交易虽然有所放缓，但仍处于高位成交状态，宁波南天房产上月成交面积约为6.4万平方米，同比上升将近4成。”南天房产相关工作人员说。

转眼5月即将收官。从中介各门店访客情况看，部分门店“门庭若市”的闹腾场面有所消停。“随着时间的推移，利好政策的边际效应正逐步减弱，二手房市场也和新房市场一样渐渐回归到正常旺季的水平。”业内人士说。

房产中介机构“招兵买马” 加速扩张版图

去年以来，利好政策连连托市，业内对后市持续看好。早些年遭遇人员流失、规模萎缩的宁波二手房中介机构纷纷“招兵买马”，加速扩张版图。

21世纪不动产宁波立得房产今年已新开了1家门店，“接下来会根据市场走势有新的开店动作。我们一般以直营形式新设门店，自己培养店长、业务员，门店建设速度可能没加盟店快。”21世纪不动产宁波区域分部营销经理白文欣说。

甬旺房产门店招人的动作也较为明显，今年以来已新增7家加盟店、2家直营店。

另有品牌中介机构相关负责人透露，早年行情惨淡之

时，业务员流失比例较高，市场回暖后慢慢添了人手，目前门店的扩张计划正在紧锣密鼓策划中，“选址倾向已经明确，主要会考虑地铁沿线的一些楼盘以及学区房源。”

二手房成交业务的增加以及中介机构的扩张，使得业务员的需求量看涨。“除了新设门店的员工，3、4月份甬旺新增业务员20名左右，充实各家老门店。”甬旺房产市场部工作人员张女士说。

立得房产东湖分店的王经理也表示，业务发力，对业务员的需求量增加，3、4月份新招了七八名业务员。

去年卖了50多套房的老中介 为何说“业务难做”

市场暖好，整体成交可观，一些业务员却在感慨业绩不见起色。缘何？“生意难做，并不是市场不好，而是同行越来越多，竞争更激烈。”有业内人士指出。

“门店多了，业务难做了。”说这话的是有着十多年行业经验的业务员唐大姐。去年，她卖了50多套房子，年收入超100万元；今年，她所在的门店扩招了三成多的业务员，周边又新开了几家门店，在“金三银四”的火热行情中，能力突出的唐大姐业绩不见惊喜，月成交量只有三四套，“门店里有的业务员两个月只成交了一套”。

在海曙一家中介门店，市民姚女士正在办理业务，她在万安小区有一套房子，对口小学是热门的宁波市实验小学。姚女士在网上公布出售信息后，接到了十来家中介公司的咨询电话。“中介公司竞争还是很激烈的。”她感慨道。

市场竞争优胜劣汰，服务能力、成交能力的大比拼之下，中介人员业绩收入两极分化现象更加凸显。某房产人事专员透露，业务、沟通能力强势的业务员明显在“白热化”竞争中游刃有余，“厉害的业务员干一个月，顶得上普通白领一两年甚至四五年的工资，而有的业务员只能和别人合作、拿千把块钱的提成。”

新闻链接

中国楼市将迎深刻变化：二手房开始主导一二线楼市

交通便利、社区成熟、配套完善、供应充足……在北上广深等一、二线城市，二手房正凭借这些优势逐步取代新房占据市场交易的主导地位。统计显示，今年前4个月，京、沪、深等一线城市二手房成交面积约为新房的2倍以上，南京、福州等二线城市二手房交易活跃度也超过了新房。业内人士认为，我国住宅市场正从增量向存量市场过渡，房地产市场格局将迎来深刻变化。

据中国指数研究院统计，2016年前4个月，北京二手房成交面积791.7万平方米，约为新房成交面积的3.5倍；上海二手房成交面积1089.03万平方米，约为新房成交面积的2倍；深圳二手房成交面积421.74万平方米，约为新房成交面积的2.3倍。

在一些二线城市，二手房也是量价齐升。福州驷特房产总经理郭华介绍，2015年福州二手房成交套数是一手房

的1.4倍。搜房网数据显示，今年1至4月，南京二手房成交套数达到5.4万套，超过新房成交4.95万套。

业内人士认为，北京、上海、广州、深圳等一线城市和部分二线城市住房市场起步早、发展快、规模总量大，目前这些城市核心区新增供应量已经很少，新建商品住房多呈“郊区化”。出于价格、交通、配套等因素影响，大多“刚需”从一手房市场转向二手房市场，一线城市的住房市场已率先步入以存量房交易为主的阶段。

美国华平投资集团董事总经理周知认为，中国房地产业的发展趋势也必将从“拼命盖房”转向“盘活存量”。“对于人均住房面积接近40平方米的中国住房市场，目前的存量房源已经非常多了。中国楼市迈入二手房交易为主导的时代很快会来临。”

据新华社

业界动态

风华东方举行首发仪式

最近，在宁波文化广场保利大剧院，全国60多家媒体、1600位观众共同见证金地集团与碧桂园携手力作——风华东方首发仪式的举行。知名音乐人许巍作为特邀嘉宾助阵。

台湾著名文创编导郭亚珊女士，带来原创表演《风华》，为风华之夜营造了精彩的开场；金地集团产品管理部总经理祝峥，讲述了风华系产品背后的故事；宁波金银彩绣有限公司董事长裘群珠为风华东方献上独具宁波特色的金银彩绣——《风从东方来》，金银彩绣是尚存不多的民间工艺，是宁波国家级非物质文化遗产。

随后，许巍酣畅淋漓的演绎将活动推向高潮。《曾经的你》《第三极》《像风一样自由》《完美生活》《九月》《旅行》《蓝莲花》……以一个小规模演唱会的高规格，全情出演，献给在繁华中找寻心灵归属的观众。

风华东方是由金地集团与碧桂园两巨擎联袂推出，在鄞州湿地公园旁打造全球甬商的东方家业，以公园生活引领者的使命，首启CHINA CHIC 东方原创奢尚建筑。

风华东方物业服务体系也采用原创。金地物业为风华东方打造专属服务，推出“国宾九礼”全能礼宾体系，融入了运动、商旅、宴会、座驾、屋管、爱宠、公益等定制服务。（郑牡丹）

融创中国举办媒体品鉴之旅

上周，宁波十余家主流媒体奔赴苏州、杭州两地，参观了融创开发的苏州桃花源、杭州侯潮府、望江府、杭州印、河滨之城等经典项目，近距离感受融创中国的品质高度和品牌魅力。

2011年至今，融创中国销售金额年复合增长率达55%；2015年，融创中国销售金额位列中国房企第9位，综合实力排名第7位。融创持续聚焦于北京、天津、上海、成渝、杭州、广深六大区域和其他精心挑选进入的一二线城市。参照“核心区域，区域核心”的拿地策略，融创首入宁波，便选择未来宁波的政治、文化、商业中心——东部新城核心区。目前融创携手信达地产共同开发宁波东部新城项目。两大房企强强合作，融汇融创多年在核心区域的高端物业营造经验和信达地产对宁波市场的精准把握，势必碰撞出新的火花。

融创不断深化完善“归心社区”这一新豪宅体系，从杰出的品质、舒适的空间、周到的细节、和谐的邻里、活力的园区和贴心的服务六大维度打造产品，旨在带给宁波，不仅是一个东部新城传统豪宅区的全新作品，更是一个处处体现着幸福气息、有温度的家。（郑牡丹）

简讯

企院开启 “医养合作”新模式

上周，宁波钱湖柏庭养老投资有限公司与李惠利东部医院举办“医养合作”签约仪式，双方相关负责人代表签约，成为战略合作伙伴。

目前柏庭养老三大品牌已全线落地宁波。钱湖柏庭，选址于宁波东钱湖畔、福泉山麓，面向日常生活具有完全自理能力的长者，倡导个性化生活的延续。宁波李惠利东部医院将为入住的长者提供专业的急诊预约绿色通道、保健预防、疾病诊治、专家会诊等方面的医疗支持。（郑牡丹）

明星自创护肤品牌TST 进驻银亿·东岸里

明星自创护肤品牌TST近日落户银亿·东岸里并开业。TST宁波总代理王女士表示，东岸里位于宁波三江口核心地段，处于中心地段的成熟商圈，周边中高端社区及写字楼环伺，这是一个品牌立足城市寻求更好发展的根本；东岸里定位为港控漫时尚商业中心，以城市小资白领为主要消费人群，带来城市快节奏生活中难得的慢生活消费体验，这点与TST的品牌理念是一致的。（郑牡丹）