

二手房成交量见涨 中介却为何“自降身价”

信息速递

北京 1-2月商品房销售面积 同比增长12.4%

日前,北京市统计局发布2023年1-2月北京市房地产市场运行情况。

在房地产市场建设方面,1-2月,北京市房地产开发企业房屋新开工面积为133.5万平方米,同比下降22.4%。其中,住宅新开工面积为64万平方米,同比下降30%;办公楼为7.7万平方米,下降23%;商业营业用房为3.4万平方米,下降46.7%。

在房地产市场销售方面,1-2月,北京市商品房销售面积为103.4万平方米,同比增长12.4%。其中,住宅销售面积为72.4万平方米,增长4%;办公楼为7.4万平方米,增长35.9%;商业营业用房为8万平方米,增长2.8倍。(央广)

山西太原 网签商品房 可办理预抵押登记

近日,据山西省太原市不动产登记中心消息,为满足广大购买商品房屋主在尚不具备办理不动产权证时的融资贷款需求,拓宽银行抵押类别,促进消费提档升级和经济转型发展,该中心决定对已网签备案但未办理产权证的新建商品房,可以开展以预购商品房设定抵押权办理预抵押登记。

具体的申请条件为:不动产未办理首次登记;购房人购买网签备案的新建商品房已设定预告登记,全款购房、贷款已结清或预抵押已注销;购房人实际占有并使用;预购商品房当事人和签订不动产抵押合同、主债权合同的银行可以作为申请主体进行申请。

需要提交的申请材料包括:不动产登记申请书;申请人身份证明、营业执照、授权委托书等;不动产登记证明(预告);不动产抵押合同、主债权合同;当事人关于预告登记的约定(双方约定办理预抵押登记,银行知悉该房产未办理首次登记并确认购房人已实际占有使用该套商品房)。(综合)

天气越来越暖,二手房市场正处在稳步回升的过程中,买方和卖方的博弈也进入到新阶段。近来,有买方发现房东提价甚至“不急卖”了,也有卖方抱怨吐槽房子挂了很久卖不出去。甚至连介于两方之前的房产中介也有了新动作——中介费打起了“价格战”,有些中介自愿“降薪”,卖房的佣金纷纷“打折”。

市场回暖 中介“自降身价”促成交易

“以北京为例,大型连锁的中介公司,二手房中介费一般在成交价格的2.7%左右,最多的能有3%;小一些的公司,中介费在1.5%-2%比较多;至于独立经纪人、夫妻店或者社区店点位,中介费常常是1%-5%。”北京一位房产中介陈辰(化名)表示。

陈辰所在的中介机构,对外公开的二手房交易中中介费已经保持在2.7%多年。不过最近,他已经在通知客户们:条件允许可以直接给到2.2%-2.4%的优惠,特殊情况另外申请的话,二手房中介费甚至能低至2%左右。

“一般是多次交易或者拉来新客户的老客户,成交事少爽快或者房子本身就卖的好新客户能享受到更多的优惠;本身条件不好卖的房子中介费也会高点,毕竟要花更多心思‘包装’。但只要和中介谈,大多能争取到比较大的折扣。”陈辰表示,有些中介会以“不能降价”“系统过不去”等等作为理由,但都是借口,没什么谈不下的价格,特别是在这个时期。

陈辰所说的“这个时期”正是最近,二手房市场明显转暖。根据国家统计局发布的2月70城房价数据,二手房价格指数在持续下跌18个月的基础上首次转涨,全国近六成城市二手房价上涨。这也源自春节以来交易量稳定增长的积累,多地购房者积极入市。

身为二线城市的中介“个体户”,付龙(化名)对这段时间“卷起来”的中介费用也深有感触。他做过七、八年的新房、二手房中介,如今自己开

二手房中介门店两年了。深知自己尚属于起步阶段,他一直坚持只收取一个点的服务费。

付龙所在的城市,根据不同的品牌和房源,市场中介费大概处于1.5%-2%的区间。但最近很多中介费能打到7-9折,1.2%-1.8%的中介费屡见不鲜,甚至有了不少0.5%中介费甚至“不要中介费都行”的消息。

按理说,楼市火热、购房人数大增时,房产中介往往会提高中介费。为何最近的房产中介却开始“搞促销”?

“目前交易虽有恢复,但主要还是此前积压的部分需求的释放,市场上二手房的库存依然处于高位,销售也仍以去库存为主,处于‘以量换价’的阶段。”陈辰解释道,目前成交的主要还是价格低于行情的所谓“捡漏”房源,市场并未出现普涨现象。

陈辰表示,在热度能持续多久尚未可知情况下,中介们也倾向于趁着市场流动性恢复的当口,尽量多促成一些交易,便开始了“价格战”。

中介费 到底有多少折扣空间

“房产中介的门槛说高也高,说低也低。中介费更是完全可以谈,但每个公司都有不同的底价标准。除此之外,在某个门店,不同的中介,最后谈下来的点位都可能不同。”付龙表示。

笔者梳理发现,当前国家对于房地产经纪收费并没有统一标准,通常由当地主管单位给出一个大致收费范围,且要求在门店内进行公示,但具体收费标准仍由企业自行定价。

这也使得目前各地二手房交易收

取中介费的方式、比例不尽相同。有的由买房全部或大部分承担,有的则是买卖双方各承担相同比例,但总体而言大都是按照成交价的百分比收取。长期以来也不断有人质疑,在交易流程相同的情况下,成交价高的房子要收取更多的中介费用是否合理。

付龙介绍了中介费所包含的内容:硬性成本首先是贷款流程以及需要支付的成本,以及办理网签需要的费用,加起来一般是几千元。其余的弹性成本包括信息费、评估费、打点费、品牌费、宣传费等等,加起来一般在5000-10000元不等。

“但是总价比较高的房子,一般交易周期比较长,带看量也比较大,有些信贷的办理也相对复杂,因此耗费的人力、维护成本都比较高,大家也默认会收取更多的中介费。”付龙认为,但在付费的比例,以及统一的分配规则等方面,行业都仍有优化空间。

陈辰还提到,一套房源成交后,不仅仅是你的中介自己能拿到钱,整个开发过程中的一个或多个工作人员都能从中分到一定比例的业绩,甚至可能是来自不同门店的中介,这样才能保证拍图、维护、帮忙带看等服务。

“之前中介费也有套路。比如房东报价100万元,收2%的2万元中介费,中介说我给你多卖5万块钱,卖到105万,再多给我一万元的中介费。周围的业主看105万卖出去了,可能就会把挂牌价提高到108万甚至110万。”陈辰说,但目前抬高房价的行为已被公司明令禁止,违规中介会被开除。

由此可见,当前对于中介费定价权的归属仍存在不少争议。你是否在二手房交易时遇到过问题?

(左宇坤)

张昊岩： 积极探索存量物业改造及运营 迎接康养大资管时代的到来

前不久,笔者有幸在上海参加了第六届中国养老陆家嘴论坛,会议现场氛围热烈,其中最令人深有感触的是旭辉健康总裁张昊岩所作的《烂尾酒店改造成为高品质康养项目操盘感悟——以彩园为例》,为即将到来的康养大资管时代吹响了号角。

据统计,至2022年末,中国60岁及以上人口达到2.8亿人,占全国人口的19.8%。养老产业规模突破9万亿元,预计2025年将达到12万亿元。随着老龄人口和养老需求的增加,入局养老产业的企业日渐增多。作为旭辉健康掌门人张昊岩,人行20多年来一直深耕养老产业,积极探索并建立行之有效的医养结合的新型养老模式。

会中张昊岩对存量时代的启示、烂尾项目优劣势、烂尾项目改造实操、烂尾项目解题思路、改造中的经验与教训等内容进行报告,引起了现场大多数同仁的认同。会议期间,笔者对张昊岩进行了专访,从中也能一探旭辉健康以及旗下项目布局和发展情况。

旭辉健康的母公司旭辉集团是以房地产开发、物业服务、商业综合体打造为主营业务的综合性企业集团,连续10年上榜《财富》中国500强,国内地产排名第13位。2019年旭辉集团开始布局养老产业,并成立上海旭辉健康科技发展有限公司,邀请拥有多年高端康养运营经验的张昊岩担任总裁。

张昊岩先生非常看好医养行业的发展前景,他领导旭辉健康聚焦大健康产业,优先布局“两点一面”(北京、上海及长三角区域),深耕“医+养”,推进数字赋能、产融结合,精准覆盖“居家——社区——机构”的养老目标客群,打造康养全产业链,完成了多个业内标杆项目。

旭辉·太湖彩园是张昊岩带领旭辉健康匠心打造的第一个CCRC(Continuing Care Retirement Community)康养社区产品,是国内鲜有的将大型烂尾工程成功改建为高品质康养社区项目,为行业树立了盘活存量资产和烂尾工程解问题的模板。太湖·彩园坐落于苏州太湖5A级国家旅游度假区的核心位置,可容

纳超1000位长者入住。旭辉·太湖彩园的“硬件”汇集前沿设计理念和领先的适老化设施于一身,通过锻造基于全维度生命照护的“软件”能力,在业内独树一帜。项目配备专业的医疗团队提供医养结合、慢病管理、心理疗法、物理康复、中医康复等全方位的健康照护,更有三级医院的联动护航;社区内打造的智能餐盘系统与标准膳食系统,精确把控每份食材的营养和搭配,实现膳食管理、慢病管理、健康管理;彩园社区营造精彩学院,引导长者融入数字社会,减少长者因数字化鸿沟产生的焦虑和心理压力。张昊岩通过对目标客户需求的准确把握,运用数智化手段、金融创新、供应链管理和服务力提升,逐级满足长者与员工的马斯洛需求,形成了良性的运营生态,从而打造了旭辉健康的标杆CCRC康养社区,为我们徐徐打开一个将存量物业改造康养项目的序幕,为康养行业的大资管内涵勾勒出雏形。

在张昊岩的运筹规划下,旭辉健康陆续打造了太湖·旭辉彩园、北京·旭

辉彩园等大型CCRC康养社区系列产品,并面向养老企业进行“管理输出”,在康养领域形成较强行业影响力。旭辉健康荣获CAFF50中国养老金融50人论坛颁发的“养老产业创新实验室”、2021年第九届世界健康产业大会“大健康产业(行业)新锐品牌”“旭辉·彩园”项目荣获“长三角地区养老项目影响十强”“江苏省最受欢迎十大养老项目”第一名、克而瑞康养2022年度创新示范奖等诸多荣誉。这些殊荣无不反映了张昊岩在康养运营管理领域深耕多年的深厚经验。

康养产业方兴未艾,展望未来,张昊岩立志通过不断创新持续打造国内康养产业的标杆,以筚路蓝缕之姿,托举更多长者的幸福晚年生活。正如同他会中的感言:坚守价值观的养老人一定不愿苟且,哪怕被真相教训得鼻青脸肿,我们依然热爱如初。——只因我们永远相信:美好的事情即将发生!

(蒋子勋)