

## 五六月份北京二手房成交量同比增长超50%，中介门店纷纷招聘 二手房中介人员大量回流

随着5月、6月北京二手房成交量分别达到了12672套和13619套，同比增长均达50%以上，之前离开中介行业的从业人员开始大量回流。

楼市持续调控之下，从2011年下半年起，北京二手房市场月成交量一直维持在七八千套的水平，中介从业人员因为收入低和完不成业绩，大量离开。今年3月，二手房成交量初见回升，一些“先知暖”的二手门店从那时起就开始招兵买马。

### 门店大量扩充人员

望京、东二环、定福庄等区域多家中介门店，每家新招10人左右

似乎是一夜之间，中介的招聘海报随处可见。记者在天坛南门附近的安乐林路，走访了4家二手房门店，其中两家在醒目位置贴着招聘海报。

位于定福庄的链家地产门店店长付女士介绍：“去年下半年，我们门店一个月大约成交5—10套房源，门店大约有20个工作人员，而在今年5月、6月，每个月都能成交25—30套房源，现在增加到30个员工。”

东二环某二手门店经理韩先生告诉记者，在去年下半年，他所在的门店一个月大约成交五六套房子，现在差不多增加了一倍。人员没有增加一倍，去年大约有20个人，现在大约有30个人。“行业好赚钱，好做了，自然有很多人会回来的。”

郑先生是我爱我家望京区域的经理，负责商圈内的3个门店。他介绍说，去年下半年，每个月3个门店加起来只能成交四五套房源，而最近月成交量在15套左右。“去年这三个门店总

共有30多个人，我准备在3个月之内，再招聘20到30人，将3个门店的总人数扩充到60人左右。”

记者还询问了万柳、安贞等区域的多家门店，得到的关于成交量与人数增加的幅度，基本上与上述几个门店相仿。

我爱我家市场研究部经理程浩业表示：“据我了解，目前北京几家大的二手房经纪公司业务量的增长，基本上与全市成交量增长同步。而各个门店从三四月份开始就纷纷开始进行招聘，目前门店员工普遍比去年下半年有所增加。”

据了解，门店招聘人员主要由店长或者区域负责人决定，但公司层面也会有相关要求。以链家地产为例，公司会根据门店的位置、面积大小、辐射范围等指标进行考量，规定一个门店的人数上限与下限，店长可以在人数区间内进行人数控制，但招聘与裁员，也要遵守公司的相关规定。链家地产的一位门店店长介绍说：“例如我们公司规定，在其他中介公司工作的不得招入。在我们公司工作过，因为违反公司规定离职的，不得再录用。”

### 只招人，不增店

多家中介负责人表示，市场虽然回暖，但是否具有可持续性还不好说，现阶段不会扩张门店数量

“门店工作人员的增减，主要还是属于业务经营层面的问题，但是一个二手房经纪公司在一个城市门店的增减，就属于公司的战略问题了。”程浩业对记者表示，目前市场虽然有明显回暖，但是是否具有可持续性还不好说，因此现阶段不会扩张门店的数量。

去年调控初期，在北京排名前五的二手经纪公司鑫尊置地关闭50家门店，曾经引起业内的强烈反响。前天，北京鑫尊置地房地产经纪有限公司董事长刘军对记者表示：“市场虽然回暖，但是鑫尊置地目前没有增加门店数量的计划，我也没有听说同行里有哪家公司现在有扩张的打算。”

刘军分析说，北京的二手房市场，如果月成交量在1万

套以下，那么市场就会非常萧条，中介人员也会大量离开；如果成交量在1万套至1.5万套之间，那么市场就会保持平稳；如果成交量在1.5万套以上，那么市场就会非常活跃。所以，目前只能算是走出萧条，市场还谈不上繁荣。

链家地产副总裁林倩同样表达了谨慎的态度：“链家地产的市场战略比较稳定，在市场萧条的时候，也没有大量关闭门店，现在市场回暖，我们也没有增加门店数量。市场最火爆的时候，北京的二手房月成交量可以达到2万套以上，甚至2.5万套以上，现在的成交量距离那时候的水平还差得很远。”

刘军对于未来市场表达了更加乐观的态度：限购的年限是5年，到明年限购就满2年了，会不断有纳税满5年的购房需求释放出来。“到那个时候，北京二手房市场的月成交量回到1.5万套以上，也不是没有可能。如果成交量能够高于这个标准，我们公司将会考虑扩充门店的数量。”



去年下半年，北京二手房市场成交低迷，中介从业人员因为收入低和完不成业绩，大量离开。现在市场回暖，部分人开始重操旧业。  
新京报记者 李冬 摄



东城区安乐林路某二手房门店在醒目位置贴着招聘海报。  
新京报记者 刘狄 摄

### 忙碌起来 月薪过万可期

经纪人现状

钟小姐，2008年至2011年年初在某二手房经纪公司门店担任经纪人，经历了市场的火爆和低迷。去年市场不好之后离开中介行业，目前在做广告业务。前天，她向记者表示，目前二手房市场明显回暖，之前离开的伙伴纷纷回去“重操旧业”，让她都有点心动了：“二手房中介这个行业，市场不好的时候，月收入也就1000多元，真是很难活下去，但是一旦市场转好了，月薪上万也不是特别难，比我现在的工作赚钱容易多了。”

程浩业也介绍：“我们经常下去巡店，一般在下班后是看房的高峰时间。去

年下半年巡店时，我总是看到门店的人员没事做，在门口抽烟，现在全都忙起来了。”

记者从多家门店的工作人员处了解情况，得到的回答几乎全都是：现在又开始忙不过来了，中介人员的收入也普遍大幅增加。

据了解，普通二手房经纪人，如果没有业务成交，那么就只能拿底薪，一般是在1000元至2000元之间。而在市场好的时候，二手经纪人如果一个月能够成交五六单租赁业务，收入就可以达到八千元以上；而由于北京房价水平高，成交一单二手房买卖交易，中介人员一般能够得到上万元

北京的二手房市场，如果月成交量在1万套以下，那么市场就会非常萧条，中介人员也会大量离开；如果成交量在1万套至1.5万套之间，那么市场就会保持平稳；如果成交量在1.5万套以上，那么市场就会非常活跃。所以，目前只能算是走出萧条。

——北京鑫尊置地房地产经纪有限公司董事长刘军

“

甚至几万元的佣金。

据伟业我爱我家市场研究部统计，北京的二手房中介门店，月均成本在30万左右，租赁佣金平均每单2500元左右，二手房买卖的佣金根据房源总价的不同而有较大差异，但平均每单的佣金约为4万—5万元。

程浩业表示，整个二手房经纪人行业，受到市场的影响非常大。如果市场成交低迷，经纪人的收入就会很低，很多人就会自动流向服装、汽车等行业从事销售工作。“现在楼市回暖，门店普遍已经扭亏为盈，中介人员的收入也大幅上升，人员出现回流也很正常。”