

二手房经纪行业人员流动频繁

经营合作成留人重要砝码

人员流动性大已经成为房地产经纪行业的普遍现象,“留人难”似乎已经成为无法改变的行业顽疾。随着市场的不断培育,房地产经纪行业将得到进一步发展,人才战略或将成为这个行业最值得思考的问题之一。

□本刊记者 张晖

房产经纪行业面临留人难

众所周知,目前,房地产经纪行业的经营主体更多以授权加盟的形式存在,直营模式虽然更有利于盈利能力的提升,但由于受规模增长慢、品牌培育难等的困扰,还相对比较稀缺。授权加盟的模式下,每位投资人都是在“独立作战”,店面也以投资人为界各自为战,这种运作模式注定了房地产经纪行业很难有上升的空间。

房地产经纪人的职业发展空间明显受制于投资人的运作规模。一个运作规模较大的投资人可能会有十几家,或者再多的店面,这种情况下,房地产经纪人成长的空间会相对较大,但是,就济南市场而言,这种情况的投资人,还不是市场的主流。市场上普遍存在的是单店独立运作或拥有几家店面的投资人,这种情况下的房地产经纪人,职业发展状况就堪忧了。

传统的薪酬留人、事业留人、文化留人、感情留人等留人方式在这种小规模发展的情况下基本都不适用。首先,薪酬留人很难长久执行。小规模的投资人比较看重运营成本,重金留人的可能性比较小,即便有,也不会长久地执行;事业留人也很难运作,因为大多数情况下,投资人自己可能还不知道店面发展的未来在哪里,甚至连店面能够存活多久都没



有底儿;文化留人也基本谈不上。在单店要形成并持久保持一种文化氛围,甚至形成某种文化理念,并长久地给房地产经纪人灌输,基本是一件不可能的事情。如果以上几种方式都很难实行,那感情留人基本就是一句空话了。

经营合作给经纪人职业前景

那么,小规模运作的房地产经纪行业投资人到底该怎么留人呢?

我想,经营合作将是一个很重要的筹码。经营合作分为两个阶段,初级阶段是单店的经营合作。投资人对表现优秀,而又与自己有着相近经营理念的房地产经纪人进行经营合作,也就是目前普遍存在的让这类房地产经纪人“参股”,共同推动店面业绩提升的同时,也共同承担店面运营风险。这种模式对房地产经纪人的筛选很重要,相关房地产经纪人是否能与投资人有相似的经营理念至关重要,如果没有,单独以金钱的诱惑去促成,那注定不会合作长久。

第二个阶段就是促成合作,培育优秀

房地产经纪人开店,以分店的形式或者以双方合作,投资人承担部分资金,房地产经纪人主要负责具体经营的形式。这种形式,假以时日,必将会有店面规模与盈利能力上的双提升。但是,这种模式对投资人的胸怀要求比较高,对房地产经纪人新开的店面能否做到不随便“指手画脚”是影响合作成败的关键性因素之一。

以上情况主要针对挽留优秀的房地产经纪人,那么正常的店面运营中,普通房地产经纪人该如何挽留,我想前期的筛选十分重要。

当前,由于整个行业人员流动性大,大部分投资人不自觉地就降低了招聘的标准,甚至出现了“是个应聘者就可以先过来就职”的现象。这种情况无形之中进一步加剧了人员的流动性,无益于店面运作,更无益于行业发展。正确的态度应该是从招聘环节就严格把关,切实选择适合这个行业或有志于这个行业的应聘者,也就是说要加大招聘的淘汰率,从招聘环节就开始进行人员过滤。此外,招聘时投资人的诚信度也非常重要,切忌脱离实际的乱承诺。

律师在线



小区一层业主为商业经营需要,拆墙改门、搭建台阶是否构成侵权?

案情:王先生是本市一高档小区的业主,该小区环境优美,配套设施齐全,业主大多为社会精英人士。最近,王先生所住的A栋楼一单元一楼的业主张先生在家里开起了SPA美容会所,为经营需要,拆墙改门、搭建台阶,对一楼进行了较大改造,对其他业主的生活产生了一定的影响。请问:该小区的物业公司有权制止吗?

山东德义君达律师事务所刘怀勇律师解答:按照相关法律对住宅共有部位和自用部位的界定,行为人擅自拆墙改门、搭建台阶的行为侵占了住宅共有部位,超出了正当行使权利的界限,妨害了物业管理公司的正常管理秩序,属于侵权行为。按照《物权法》第七十七条:“业主不得违反法律、法规以及管理规约,将住宅改变为经营性用房。业主将住宅改变为经营性用房的,除遵守法律、法规以及管理规约外,应当经有利害关系的业主同意”,第八十二条:“物业服务企业或者其他管理人根据业主的委托管理建筑区划内的建筑物及其附属设施,并接受业主的监督”的规定,物业管理公司有权要求行为人拆除搭建的台阶恢复原状,对行为人的侵权行为予以纠正。

桑乐太阳能 以旧换新 服务特惠中

山东六十年六十品牌 驰名商标 蓝膜系列全场优惠1000元
凡优惠期内定机可获赠超值浴霸、炒锅、太阳能手电、雨伞、水杯,以旧换新不分厂家,均可折旧100-300元。推荐机型:桑乐阳台壁挂蓝膜系列100升,价格6850元(直降1000元),领航者系列新品180-20支166升,价格2990元。完美的品质,完善的服务,选择桑乐太阳能,乐享低碳新生活。地址:闵子骞路26号 订购热线:88954401 13176446133 王舍人店电话:13964055123

国美门店宣战 京东商城停战



8月17日,国美电器正式启动全国1700多家门店“击破网价”行动,仅一天时间,京东商城CEO刘强东在接受《财经》杂志采访时提出,“京东要停止价格战,价格战是必然发生的,但现在这是一场恶性价格战,如果这样下去,不出三个月,三家都得死”。他宣布价格战已经结束。

国美门店宣战首日,销售比平日相比增长4倍以上,其中彩电增长320%,电脑增长507%,空调增长340%,手机增长436%,厨卫也增长326%,整体增长达415%。

笔者在比价时也发现,国美门店超过70%的产品价格低于京东商城,同时,其它产品也实施随时调价的灵活政策。门店现场人头攒动,气氛热烈。

国美电器承诺:从现在起,国美门店价格将持续低于京东商城。

行业资讯

齐鲁楼市泰安区域正式签约

近日,齐鲁楼市不动产泰安区域正式签约。泰安市城区人口约为170万,下县城约为390万,齐鲁楼市不动产计划在泰安区域发展40家左右加盟店。

自今年启动山东省各地市发展战略以来,齐鲁楼市不动产依托齐鲁晚报强大的品牌优势,以及在济南区域的成功运作经验,已经在临沂、济宁、德州等地市不同程度地开展了加盟事业。与以往的独立操作不同的是,此次进驻泰安市,齐鲁楼市不动产采取了“区域合作”的开拓模式,与实力雄厚的投资方合作,共同开展区域运作。

泰安区域合作商是齐鲁楼市不动产济南区域逸居店投资人张先生。张

先生2011年3月份加盟齐鲁楼市,经过一年多的运作,店面盈利能力持续提升,尤其对齐鲁楼市不动产的品牌运作能力表示高度认可,在深入考察泰安市场,多次合作磋商后,正式签约泰安区域,与齐鲁楼市不动产共同开拓泰安区域二手房市场。

据悉,“区域合作型加盟”是齐鲁楼市不动产推出的一种独特的加盟合作模式,面向山东省,以地市为单位,选取资金实力雄厚、行业经验丰富,有长远行业发展规划的投资人及投资机构,共同发展事业。区域合作商可以借助齐鲁晚报强大的公信力、优质的宣传资源、专业的广告支持等,汲取齐鲁楼市不动产济南

区域一年发展50家店面的成功运作经验,开拓区域授权加盟事业。

目前,齐鲁楼市不动产各地市区域合作工作开展得如火如荼,区域合作咨询量较大,尤其一些二手房市场发育较为成熟的地市,如淄博、潍坊等地,出现了多家实力雄厚的投资人同时进行谈判的情况。对此,齐鲁楼市不动产相关负责人表示,对区域合作商的选择,除资金实力外,更重要的是行业长远发展的规划,以及对齐鲁楼市品牌核心理念的认同。

山东省区域合作加盟咨询专线:0531-81758660

文/赵艳

百居安·易房热线:86888867

建设路附近单位房

李老师说想买套小户型房,要求在面积60平方米左右,交通方便的,总价必须控制在60万以内,带双气,请推荐一套房屋。

百居安:现有一套房屋适合,建设路附近,房龄1994年,面积64平方米,有双气,精装修,4层,此房售价54万。

购二七附近房

孙老师想在二七附近买套婚房,面积70平方米左右,交通方便的房子,要求最少二室一厅,非顶,房龄在1995年左右,经十路乘车出行方便,总价在60万左右,请推荐一套房屋。

百居安:现有一套房屋

适合,二七南路附近,面积77平方米,楼层2楼(共6层),户型为2室2厅,2室朝阳,南北通透,简装修,赠送储藏室,带双气,有传达大院,交通方便,此房售价为60万。

建设路单位宿舍出售

张老师有套住房出售,该房户型为3室2厅,面积103平方米,楼层为2层,带双气,精装修,他想知道房屋售价。

百居安:经了解,房源位置很好,小区属于建设路上比较成熟的市级单位宿舍,双气精装,带地下室6平米,生活配套设施齐全,小区环境极佳,交通停车比较方便,居住费用低,此房售价在2002年左右,此房售价应

在98万左右。

吉尔南苑房价多少

孙女士有一套济微路吉尔南苑的房子想出售,面积55平方米,4层,2室1厅,简单装修,对方想了解售价。

百居安:经了解,小区位置较好,靠近济微路,出行比较方便,而且周边离超市、商场较近,生活购物非常方便,有双气,小区环境较好,小区内提供24小时热水,房屋售价应在47万左右。



百居安·易房·急售·急购						
易房热线: 8688 8867 二七分公司电话: 82560994 15550052933						
特价郗茂山	F3/F6	56	2.1	原价42万	现价40万	精装暖气户型佳
特价小梁庄	F3/F6	54	2.1	原价39万	现价37.8万	精装天然气
梁庄北区	F2/F6	94	3.2	原价86万	现价81万	精装双气位置佳
建设路新房	F30/30	86	2.2	原价65万	现价62	双气新房未住
建设路新房	F28/30	86	2.1	原价66万	现价63.5万	双气新房未住
七里山南村	25/F6	62	2.1	原价45万	现价43.5万	双气精装房急售
六里山南路	F1/F6	72	2.1	原价67万	现价65万	双气暖气100平方单室
经四纬九	F2/F7	41	2.1	原价35万	现价33万	天然气精装小房
邮电新村	F2/F6	60	2.1	原价85万	现价80万	双气单位有学区房
林祥南街	F3/F6	80	3.1	原价88万	现价85万	精装大院有学区房
经二纬六	F5/F7	73	2.2	原价55万	现价53万	精装免税
昆仑小区	F1/F7	84	2.2	原价65万	现价61万	天然气精装无税小房
急 孙老师求购建设路附近70万元左右双气环境好的房子						
购 张老师求购英雄山路2室1厅价格在50万元以下的房子						