

房地产市场降温,购房者趋于理性 大型房产中介“不务正业” 办起培训班

“10多年前入行时,客户主动上门找房源,现在是互联网时代,找房源、成交都是线上搞定,老一套的方法肯定行不通了,只有不断充电才能跟上时代潮流。”从慈溪赶来参加房产中介业务培训的邵女士说。昨天,记者从市房地产业协会获悉,随着二手房市场的发展,市民对房子的需求日趋理性,二手房交易方式也在发生变化,年龄较大的房产中介从业人员对当下二手房交易层出不穷的新情况应对得越来越吃力,一些大型房产中介瞅准商机,开商学院办培训班。



讲师讲课“接地气” 学员学习劲头足

“今年以来,我们已开展各类培训40多期,每场人数80-100人。”南天房产商学院执行院长余晓霞说,“授课老师来自我们门店的业务骨干、新晋业务冠军,他们还会在培训上分享自己的成功经验,让学员很受启发,现场气氛热烈。”

张东燕是南天房产法务部总监、市房地产业协会的培训讲师,除了平时处理法务工作外,她还接待不同客户,把与客户交流中积累起来的专业知识写入课件。她说:“讲师不能脱离所从事的行业,案例取材也最好来自实际工作,只有这样,学员才会有兴趣听你讲的课。”

上个月,由张东燕主讲的一堂《成交“36计”》的培训课,受到学员追捧。她笑着说:“这

堂课是我从业10多年来的全面回顾,我把我的从业经验浓缩到这‘36计’中。在房产交易形势较好的时候,从业人员能轻松做成业务,但在行情不好的情况下,就需要从业人员提升自身素质来获得客户认可。”

“比如说,一些业务员为了促成交易,往往偏向介绍房子的优点,而对房屋的缺陷避而不谈,导致后期客户提出异议。”张东燕说,“几年前,有家门店为客户介绍了鄞州区一套50平方米、总价90余万元的学区房。房子的单价高于同小区的其他房源,但由于装修较好、套型佳,客户比较中意,最主要的是房屋总价没有超出客户预期。门店及时将其中利弊详细告诉客户,客户听了后,觉得业务员做事实诚,让人放心,最终买下这套房子。”

市场历经20年发展 房产中介从业人员素质需提升

“宁波房地产市场经过20年发展,如今信息更加畅通,对从业人员的专业素养要求也更高,服务和信息成为二手房市场最为重要的内容,我认为已经回归到了房地产市场的本质。”余晓霞说。

业内人士表示,在市场竞争激烈的当下,二手房中介机构拼的是服务,拼的是实力,而对从业人员来讲,专业知识也需要与时俱进、不断更新。

赵益芳是南天商学院高级讲师、市房地产业协会培训讲师。她告诉记者:“15年前,房产中介行业入行的门槛较低,从业人员年龄、学历

参差不齐。如今,从业人员素质不断提高,年轻化、高学历成为企业用人的基本标准。就我们公司而言,大专及以上学历的比例占了近50%。老一批员工自然需要不断接受新知识,提高综合能力。”

“1998年,我市取消了福利分房,房地产行业全面进入市场化,房产中介成为新兴行业,大批人员开始从事房产中介工作。房产中介从刚开始的一块小黑板,到一家门店,再到后来的连锁经营。20年来,市场发生了翻天覆地的变化,从业人员的素质和能力也需要提升,所以我们成立了南天商学院,开展专业培训。”南天房产董事长虞天良说。

制定菜单式培训 大型房产中介抢占培训市场份额

除了南天房产外,天天红利也有自己的商学院。从去年开始,天天红利商学院开始对外承接培训业务。天天红利董事长朱继跃说:“从去年年初开始到现在,我们已经开展对外培训20余期,每期学员100-150名。”

据朱继跃介绍,开办商学院,一方面是为提高房产中介从业人员的素质,包括对新政策、新交易系统、业务技巧等培训;另一方面与社区开展合作,对愿意从事中介行业的待业人员进行培训,为他们提供职业技能和创业指导。“下一步,我们将充实师资力量,引进国内师资,学习外地经验,进一步提升本地从业者的专业素养。”

今年下半年,房地产市场渐趋平稳。“衣食住行,住排在第三位,是每个人都需要面对的问题,我们正好利用当前房地产市场趋于平静的时候,做好商学院,形成独有的特色课程。下一步,除职业资格培训辅导外,我们还打算与企业合作,推出菜单式培训,结合企业实际情况量身定制课程。”

虞天良说,“另外,不但从业人员需要培训,我们的讲师也需要不断提升能力,所以,我们还打算整合国内知名讲师队伍,提升商学院的师资力量。”

宁波市房地产协会副会长兼秘书长陈和灿说:“二手房中介行业入门门槛较低,面对新形势急需提高自身素养。当前二手房企业开办商学院,与职业资格培训互为补充,在解决部分就业问题的同时,也能从整体上提升中介从业人员的素质,促进我市二手房市场平稳健康发展。”

记者 周科娜

我市中心城区 拟建公共停车位 10.3万余个

为缓解停车难,宁波市规划局组织开展了《宁波市中心城区停车设施专项规划》编制工作,目前该规划草案已形成,开始向市民征求意见。

中心城区规划 停车泊位103151个

该草案规划范围为我市的中心城区范围,规划期限截至2020年。

草案建议住宅小区在城市核心区与外围区域采用统一配建标准。新建小区严格按照配建指标规定执行;老旧小区通过内部挖潜、外围补给、区域共享、优化路侧停车等方式弥补停车缺口;商业办公等公建建筑采取区域差别化供给策略,城市外围区配建标准高于城市核心区。

公共停车策略,核心区停车供给以配建停车为主,公共停车作为补充调剂。采取独立停车楼、地块结建、零星用地临时停车等多种方式,挖掘老城停车潜力;外围区域加强停车换乘体系规划建设,截留小汽车进入核心区。

草案明确,宁波市中心城区共规划布局公共停车场686个、停车泊位103151个,其中包括P+R停车场41个、停车泊位12550个。

通过立体改造、边角区域利用等 缓解老小区停车压力

草案建议,新建地块按照现行停车配建指标严格执行,避免出现新的停车缺口,老旧小区通过多方式、多渠道提高停车供给,缓解老小区停车压力。

其中挖掘老小区停车潜力方面,草案建议通过对既有停车位进行立体化改造、内部边角区域新增车位等手段,增加停车供给;加快老小区周边公共停车场建设,利用小区周边闲置用地,建设临时停车场等方式增加停车供给。同时,结合老小区周边商业办公楼宇,加装新建机械式停车楼,推动老小区与周边商办停车位错时共享,提高停车位使用效率。

草案还建议整合宁波市区两级既有停车收费系统,建立全市统一的路内停车管理平台,方便市民使用,提高车位使用效率;采取差别化路内停车收费,路内停车位设置采取全时段和分时段多种模式,全时段车位逐步加大收费比例。

草案还对货运停车场进行了规划。其中,港口货运停车场的停车供应系统,建议以公共停车为主、配建停车为辅,结合港口布局,规划于北仑、大榭、穿山、梅山和镇海五大港区后方共布设18处货车停车场、12374个停车位。

城市货运停车场规划,建议设置陆港、城西港、镇海、机场、方桥等5处园区建设货运停车场,总规模23.2公顷;规划高桥、邱隘2个外围截流货运停车场,总规模9.1万平方米。

记者 周科娜 通讯员 陈丹