

“电商+独立经纪人”颠覆传统房产中介

李宇嘉

目前来看,在楼市持续低迷的情况下,最受伤的并不是开发商,也不是业主,而是传统房产中介公司。买卖双方交投“地量”,让依赖佣金存活的中介很难受。屋漏偏逢连夜雨,在互联网冲击传统行业的趋势下,传统房产中介也面临着再造甚至被消灭的可能。

去年以来,搜房网、安居客、房多多等新型房产电商平台迅速发展,正以拉枯摧朽之势蚕食传统房产中介的业务空间。与传统房产中介的经营模式相比,电商的优势很明显。基于全民经纪人的理念、利用互联网的平台,电商将黏附海量客户,集聚购房人气,挖掘潜在需求,降低营销成本发挥得淋漓尽致。而且,由于没有实体铺面租金成本,房产电商给予经纪人的提成高达50%至80%,结佣模式(成交即结算佣金)也很灵活,深受经纪人的喜爱。传统中介业务飞单到电商的现象层出不穷。特别是在一手房代理领域,由于不涉及备案和按揭等法律合同方面的线下业务,基于电商平台的激励,满大街的房产销售“小蜜蜂”,使得传统中介一二手联动业务刚刚兴起,就面临着被扼杀的境地。

今年以来,由于房价下行、库存高压,为降低营销成本、保持利润、完成销售任务,各大开发商越来越重视全

民经纪人的营销模式,凡带客户看房就有劳务费,促成交易的返点率更高(一般在交易金额的1%),甚至很多大型开发商(如万科、碧桂园和恒大等)都自建经纪人平台。另外,接地气的社区物业公司、资金实力雄厚且掌握潜在客户的银行等也开始侵蚀传统中介的经纪业务,如平安银行推出的“平安好房”新推出了凡新房必折扣、二手房“零佣金”,博得购房者掌声一片。

更为重要的是,很多传统房产中介也认识到,电商的出现对消除房屋买卖信息不对称的作用空前的,以往靠利用买卖双方信息差来获利的经营模式式微,打通线上网络平台和线下代理服务是房产中介发展的趋势。因此,颠覆者自行业内诞生,传统房产中介纷纷拿出革自己的命,甚至是将大力的自宫的做派。如业内当仁不让的老大——世联行在2014年启动了“祥云战略”,打造O2M(Offline To Mobile)大数据平台;华南区一二手房联动中介龙头——合富辉煌在近期推出O2P互联网云战略;北方区域龙头链家地产和深圳区域龙头世华地产也开始建立自己的电商平台。此外,还有的房产中介与电商“联姻”来打通全产业链,成本内部化、分享产业链利润,如搜房网入股世联行、合富辉煌。

本质上讲,最易于互联网化的产品是标准化的产品,但房地产的“标准化”

是相当困难的。对于以客户体验为核心的房产买卖而言,“人”的因素不可取代,二手房交易市场尤其如此。现实中,由于位置固定性、多维属性且差异大、产权完整性不确定、交易程序繁杂、交易风险和成本很大,房屋买卖双方很少单独接洽。中介不仅能够提供房屋买卖信息咨询和用户体验,还能全程代理签订合同、登记备案、按揭服务和法律纠纷解决等服务,这是电商平台所无法提供的。房屋进入交易环节,几乎所有人都找会中介代理,而不是电商,原因就在于此。

之所以选择传统中介,很大程度上是为了规避法律和交易风险。在消除房屋买卖双方对于风险顾虑和程序未知上,通过品牌背书、信用保证、职业技能培训,以及在后台法律、信贷和税收等方面的支持,传统中介起到了决定性的作用。目前,尽管电商对新房代理市场冲击很大,但存量房代理仍旧是传统中介的天下。在楼市进入存量时代后,传统中介的话语权不会在短期内失去,这也是为何传统中介在互联网面前保持淡定的原因。

但是,我们千万千万不能忽视互联网颠覆传统行业之快速。凡存在中间代理的行业(如商业零售),互联网甫一进入,代理链条大为收缩,收益分配开始下沉。但传统房产代理却并非如此,经纪人发挥了决定性的作用,但仅仅分配了20%的收益,而中介公司仅仅凭借掌握房源和信用背书,却拿走了80%的收益,老百姓买一套房子要承担高达3%的佣金,这与房地产拥抱互联网的大趋势极不相称。

目前,传统中介掌握房源的地位已被逆转,电商在房源数量上的优势越来越明显,而任何一家传统中介都未曾掌握超过当地50%的房源。此外,电商平台完全能够提供可靠的、获得公认信用背书,如阿里巴巴为淘宝网信用背书,

即便是大宗交易也已经在网上完成。因此,“电商+独立经纪人”的新中介模式不可阻挡。目前,房产电商已经在快速发展后走向集中,搜房、安居客等品牌效应正在形成。关键是,目前我国房产交易的经纪人制度落后,缺乏类似于欧美的独立经纪人制度。

今年以来,很多房产电商建立了经纪人平台,不甘心受中间盘剥的经纪人飞单到电商的现象也很普遍。如近期在深圳发生的中原、美联和中联飞单到世华Q房网的事件。集中度提高的情况下,以图谋长远发展,电商平台的信用保障和背书能力将会越来越强。基于这个聚集海量房源信息的网络平台,可以开展经纪人业务培训、执业资格考试和认证、房屋代理买卖、业务投诉等一条龙中介业务,经纪人独立承担房屋买卖代理全过程没有任何问题。当然,政府主管部门在交易流程标准化、政策公开透明、行业监管上也要做足功课。到这个时候,传统中介存在的价值也就没有了。

新模式将以更好的服务和更低的成本来满足老百姓信息咨询和买卖住房。在提高行业集中度的同时,基于互联网在奖优惩劣的信息扩散效应下,房产代理中介将摘掉过去“黑中介”的帽子,这对改善行业生态、适应存量住房时代需求不无裨益。目前,无论从传统中介包围电商,下架房源来看,还是从惩罚飞单到电商的经纪人来看,“电商平台+独立经纪人”的新模式登台,仍旧面临很大的阻力,但互联网时代“降低交易成本、提高交易效率和实现多方共赢”的发展趋势不可阻挡。

(作者单位:深圳市房地产研究中心)

焦点评论

千亿美元旅游逆差怎么看?

江德斌

中国旅游研究院预测,今年国庆节黄金周旅游接待人数、旅游收入有望创下4.8亿人次、2700亿元人民币的历史新高,而出境旅游增幅将大幅领跑入境游增长。中国旅游研究院院长戴斌指出,2014年我国出入境旅游贸易逆差突破1000亿美元已成定局。国内旅游增长平稳,出境市场仍将高速增长,而入境市场仍然平淡。

其实,对于“旅游逆差”突破千亿美元的信息,公众不必太过紧张。表面上看,似乎中国在出入境旅游市场吃亏了,每年被外国赚走数十亿元,引起很多人的不满和忧虑,强烈呼吁国人将消费留在国内市场,甚至有人将其上升到爱国的角度。

我国的国际贸易总体处于收支不平衡状态,每年都有大量顺差产生,导致形成巨额外汇储备,而如何控制外汇储备增速,则成为困扰政府和学者的一大难题。可见,“旅游逆差”虽然很大,但其能降低外汇增速,缓解国际收支不平衡矛盾,有利于促进国际贸易平衡发展。

旅游行业本身就是一个庞大的市场,随着经济发展和消费升级,国人开始追求休闲娱乐,对旅游的需求非常旺盛,行业每年都在高速增长。不过,由于国内仍然流行人为拼凑假期,导致国民集体放假,国内旅游市场过于拥挤,景区人满为患,交通、餐饮、住宿

等相关产业链条都备受压力,各种商品、门票都在涨价,旅游成本比平时上升不少。因此,两下对比,境外游的优势就凸显出来,许多人开始考虑性价比更高的境外游,这也是近年来境外游增长高过国内游的因素之一。

而且,境外游对国民的吸引力很大,不仅可以欣赏到异域风光,品尝国外美食,还可以购买到更为低廉的“洋货”。由于许多进口商品的关税高、运输费用大,加上商家的销售策略影响,国内零售价要比国外高出一大截,境外购物游也因此应运而生,中国游客在国外疯狂扫货的场景,亦经常成为国内外媒体争相报道的热点。比如近期苹果6上市后,国内暂时无法买到,许多国民就在境外的苹果专卖店排队购买,因过度热情,亦闹出不少新闻。

“旅游逆差”的形成也跟人民币升值的关系,随着中国国力增强,外汇储备增多,人民币长期保持升值趋势,购买力大大提高。相比以往,出境游、境外购物、留学等就显得更便宜了,自然也刺激国民出国消费。

可见,“旅游逆差”有其合理之处,符合我国经济转型和国民消费升级的现实,民众不必太过紧张,也没有必要盲目追求“旅游顺差”。最关键的,要看到境外旅游产业的差距,完善国内旅游产业的发展模式,摆脱对“门票经济”的依赖,推行落实带薪休假制度,让国民可以玩得更开心,提高国民的幸福指数。

阿里巴巴赴美上市 A股不必临渊羡鱼

皮海洲

伴随着阿里巴巴9月19日在美国纽交所的挂牌上市,阿里巴巴赴美上市之旅取得圆满成功。阿里巴巴累计融资达到250亿美元,不仅创下了美国股市之最,同时也创下了世界之最,阿里巴巴因此成为仅次于谷歌的世界第二大互联网公司。

像阿里巴巴这样优秀的公司不能在A股市场上市,这确实是一大损失。但对于A股市场来说,这也是一件力所不能及的事情。毕竟从一开始,阿里巴巴的身上就没有生长A股市场的基因,象阿里巴巴“外资公司”的身份与“同股不同权”的股权结构,是目前国内市场的法律所不能接受的。换一句话说,从一开始,阿里巴巴就将自己定位成了一家国际化公司,并没有考虑过A股上市问题,因此,在阿里巴

赴美上市的问题上,过多地指责A股市场是没有道理的。

阿里巴巴在美国股市的成功上市,这是一件好事。不论是对阿里巴巴本身,还是对于A股市场的发展来说,都是值得肯定的。

首先,赴美上市有利于阿里巴巴的发展。这一方面是有利于阿里巴巴走向世界。正如马云此次在美国所言,要用美国投资者的钱来吸引美国的人才收购美国的公司。因此,阿里巴巴这一次创造世界纪录的融资,可以极大地满足阿里巴巴在美国发展的愿望,使阿里巴巴从中国走向世界,成为真正意义上的国际化大公司。另一方面,美国股市是世界上监管最严厉的股市,赴美上市有利于阿里巴巴的规范化发展。

其次,阿里巴巴赴美上市有利于改变美国市场上的中国公司形象,让更多的美国投资者及世界投资者来了

阿里巴巴第二个交易日下跌4.26%



阿里巴巴受追捧,上市股价似发疯。首日大涨难看透,次日大跌难看懂。电商概念很煽情,全球资金齐跟风。商业模式变化快,大浪淘沙博弈中。

徐建军/漫画 孙勇/诗

解中国公司及中国社会。在此之前,虽然有不少中国公司登陆美国市场上市,但不少中国公司遭到了美国投资者的用脚投票,成为浑水们做空的对象。虽然阿里巴巴并不是严格意义上的中国公司,但毕竟是在中国土地上生长起来的公司,阿里巴巴的上市,也让美国人看到了中国还有阿里巴巴这样的世界第二大互联网公司,这有利于改变中国公司在美国投资者心目中的形象。

其三,阿里巴巴赴美上市有利于推动中国机构投资者走向美国走向世界。一直以来在世界舞台上,很少看到有中国投资机构的身影,能够走向世界的无非就是中投公司这样的国家投资公司,而其他非国家投资机构则大都退缩在国内市场,不敢勇敢地走出去参与世界竞争。阿里巴巴赴美上市为中国投资机构走向美国走向世界创造了契机。如在这次阿里巴巴的发行中,不少来自中国的

机构投资者参与了申购,最后中国人寿、华夏基金、汇添富基金、博时基金、泰康资产、融通基金等本土机构成了幸运儿。

其四,阿里巴巴赴美上市有利于减轻A股市场的融资压力,有利于A股市场的平稳发展。虽然对于阿里巴巴赴美上市,一些人耿耿于怀,但如果阿里巴巴真的选择A股上市,A股市场必将因此受到巨大的冲击。

其五,阿里巴巴赴美上市也有利于国内投资者及监管部门来进一步了解美国股市,从而发现国内股市的不足。如美国股市之所以能够接纳阿里巴巴上市,这与美国股市严厉的市场监管措施及有效的投资者保护机制(如集体诉讼制度)是分不开的。因此,A股市场要留下“阿里们”,就必须建立美国股市一样严厉的监管措施,以及相对应的投资者保护机制,只有如此,“阿里们”才能在A股市场上市。

建立楼市长期稳定机制

项峥

维护房地产市场稳健运行,是我国房地产调控政策的终极目标。回顾过去十多年的房地产调控历史,从最初限制住房需求到增加市场供应,各级政府对于房地产市场运行规律的认识逐渐清晰。过去,房地产调控政策重点是抑制房价过快上涨。现在,政策重心转向防止楼市过度调整。房地产调控政策的转变无疑会改变房地产市场运行轨迹。因此,为减少房地产市场波动,房地产调控政策不应过度纠结于短期、暂时波动,而更应放眼长远。

以平抑短期波动的房地产调控政策较难取得预期效果。宏观经济治理相机抉择,是凯恩斯经济学政策要义。但任何政策传导都存在时滞,如果把握不好,有可能将原本平抑波动的初衷转化为加剧市场波动的动力。我国房地产业已高度市场化,以应对短期波动为出发点的房地产调控政策,往往会引发市场预期反向变化,加剧市场波动。其主要原因有:

一是难以科学认识当前房地产市场运行矛盾。房地产市场兼具投资属性,不仅受到一般商品运行规律左右,而且也受金融因素影响。由于潜在住房需求难以合理估计,而住房供应相对准确,住房供求错位矛盾极易发生。若房价出现过快上涨,且投资投机性住房需求、住房需求前移掺杂于当期真实需求之中,加快住房供应可能会对症下药。但如果将抑制投资投机性住房需求作为政策重心,没有适应市场需求变化增加住房供应,就有可能发生南辕北辙的事情。

二是房地产短期政策调控改变市场运行轨迹。适应市场变化趋势有针对性调控,有助于平抑房地产市场波动。其前提需大致掌握房地产市场未来2-3年内的变化趋势。否则以短期调节为核心的房地产调控政策很可能会改变市场运行轨迹,大幅增加未来调控的难度。观察历史,不难发现房价跳涨或显著下降都与短期政策干扰密切相关。

三是市场心理更易受短期房地产调控政策影响。大众心理是一个难以捉摸的东西。在市场经济体系下,大众心理并不跟随政府意志行

事,但反过来房地产调控政策变化将在短期内影响到大众心理预期。大众心理还存在校验机制,在政策出台后观望,发现有利时机时集中出手,引发了市场短期内的羊群效应。我国每次房地产调控政策出台后市场都曾出现短期内的观望,而后房价出现明显的变化。

退出行政干预行为有助于稳定房地产市场中长期预期。应该说,住房限购与限贷政策的出台有其深刻的历史背景,在抑制市场投资与投机冲动发挥了极为重要的作用。当然任何政策出台都可能误伤正常需求。但不管怎样,行政干预政策是一剂猛药,并不符合市场化调控的需要。因此,在我国房地产市场自发出现周期性调整之际,松绑住房限购政策,逐步放松住房限贷政策,有助于房地产市场平稳运行。事实上,过去几个月内,我国绝大多数城市已经取消了住房限购政策。当前我国房地产开发投资、商品房销售面积、房地产开发企业到位资金等主要运行指标继续回落,同时商品房待售面积继续明显增加,深刻反映出我国楼市面临库存压力上升与市场前景暗淡的双重忧虑,取消行政干预行为的时机已经成熟。

行政干预政策退出也难以刺激楼市回暖。取消行政干预政策以刺激楼市需求,可能会是一个伪命题。行政干预有可能会抑制一部分需求,但行政干预政策效应随时间递减,如今并不成为左右房地产市场需求的力量。2012年下半年到2013年上半年,我国房地产市场曾迎来房价的跳跃式上涨,销售成交急剧放大。当时我国住房限购政策和住房限贷政策均未取消。今年上半年,部分城市取消了住房限购政策,并未如期取得市场需求的放量。由此也不难推论,即使住房限贷政策松绑,也难以支持市场需求扩大。可见,将行政干预措施与市场需求对立,本身就是一个不靠谱的东西。

虽然当前我国楼市政策调整有应对宏观经济下行压力的含义,但为了房地产市场的长期稳健运行,要求绿大地公司以及为绿大地上市提供审计服务的瑞华会计师事务所共同赔偿其损失。中介机构被列为第一被告并被立案,这还是第一例。

为中介机构上被告席点个赞

曹中铭

云南绿大地(现“云投生态”)虚假陈述案出现“续集”。据媒体报道,有投资者诉绿大地虚假陈述索赔案获昆明市中院立案,该投资者要求绿大地公司以及为绿大地上市提供审计服务的瑞华会计师事务所共同赔偿其损失。中介机构被列为第一被告并被立案,这还是第一例。

在以往因虚假陈述的维权案例中,投资者几乎千篇一律地将矛头指向上市公司,中介机构的责任基本被忽视。即使是在万福生科造假上市案中,作为中介的保荐机构也不过是代为上市公司向投资者进行补偿,而其会计师事务所亦不过是被罚没414万元了事。然而,在企业闯关IPO或上市公司披露定期报告、发布资产重组等重大事项中,会计师事务所、律师事务所以及资产评估机构等中介机构却发挥着非常重要的“纽带”作用,上市公司发布的数据是否准确、是否会对投资者造成误导,中介机构显然责无旁贷。因此,该投资者将绿大地的审计机构告上法庭,其实也在情理之中。

作为中介机构,既要具备职业胜任能力,又要具备职业操守,这亦是其能否做到“勤勉尽责”的基础。众多问题上市公司能通过中介关,要与中介机构职业胜任能力有关,要么与其职业操守有关。不管哪方面存在问题,都会造成危害。实践中,中介机构受到市场质疑的可谓比比皆是,而来自监管部门的检查则作出了最好的诠释。如在上

周五举行的新闻发布会上,发言人张晚军通报了2013年对相关中介机构检查的情况,而检查的结果则令人触目惊心。会计师事务所存在质量控制制度、内控控制、人员配备以及执业质量等方面存在大量问题,资产评估机构则存在现场调查工作不充分、对评估资料的分析不到位等多方面问题。根据检查情况,证监会对相关中介机构与人员采取了不同的监管措施。

如何对具备证券资质的中介机构实施监管,让其更好地为市场、为投资者服务,显然是监管部门不容回避的问题。

笔者以为,监管部门可采取相应的措施:其一是一改变以往责令改正、出具警示函、监管谈话等老套的不痛不痒的监管方式,对于存在的违规行为,要大幅提高违规成本。无论是任何机构或人员,只要其砸了市场诚信的“牌子”,监管部门就要砸了其“饭碗”。市场监管如果不与利益挂钩,就无法达到效果。其二是进一步完善制度建设,为投资者向违规的中介机构发起诉讼提供制度保障。如果有更多中介机构站上被告席,并为之付出代价,无论是对其中介机构威慑力还是警示意义都是不言而喻的。

其三是建议所有具备证券资质的中介机构由监管部门统一管理,发行人或上市公司需要相关服务由监管部门指派。如此,中介机构不再只与上市公司方面负责,更要对监管部门与市场负责。否则,将难操作,中介机构受到市场质疑的可谓比比皆是,而来自监管部门的检查则作出了最好的诠释。如在上