

房产中介“革命年”:模式之争、资本之争

■ 蔡胤 报道

西二旗创业者家园区域,是北京著名的“码农”聚集地,在一幢配备了食堂和跑步机的办公楼里,年轻的彭永东,对记者说:“未来房产中介的竞争在于,谁有最好的数据,谁能知道客户的决策,谁能建立未来房产 O2O 平台。”

来自互联网行业的彭永东,目前的身份是链家网 CEO,为北京市场份额第一的房产中介公司链家地产掌舵线上平台。接受记者采访时,他身上的牛仔褲、脚上的慢跑鞋,都与传统中介公司标准的正装形象形成巨大反差。在他看来,O2O 时代,房产中介行业正面临一场洗牌,未来房产经纪行业大的 O2O 平台可能不会超过 3 个。

持有类似观点的不只彭永东。思源地产旗下北京房通网络科技有限公司副总裁杨皓也对记者预测称,两年的整合之后,全国性的中介行业寡头 O2O 平台可能会诞生。在这场没有硝烟的战争中,如何抉择模式,如何盘活经纪人这一资产,如何吸引资本,都成为角逐重点。

中介平台化

2014 年可以被称为房产中介的“O2O 元年”,因为此前,对于提供买房和租房服务的房地产中介行业而言,大家还是“两条线”,一个线上,一个线下,相对独立,少有交叉。但 2014 年,O2O 的概念忽然火了起来,线上的开起了门店,有门店的公司谋划搬到线上,也诞生了像链家这种线上线下并举的模式。

“今天大家都在往两方面发力,线上往线下,线下往线上,未来会往平台化发展。”在彭永东看来,未来在这个行业里会孕育出非常大的平台,全国应该不会超过 3 个,甚至可能在某些城市都不会有第二个,只会有一家大型

O2O 平台。

杨皓也认为,O2O 未来要革房产中介的命。2014 年 12 月,思源甚至提出了“去门店化”的概念,中介作业模式将从传统的线下向以互联网为主的线上 O2O 转变,这是思源对行业趋势的核心理解。

“中介行业最终会上升到运营模式的竞争,当然最后也会上升到由资本支撑下的不同阵营之间的火拼和竞争,最多两年就会完成迅速的行业整合。”杨皓对记者预测说,两年的整合之后就会形成全国性的中介行业寡头公司,而传统的中介公司将被“灭掉”,会被“平台化”,思源试图搭建的也是这种中介行业的平台公司。

彭永东则对记者说了一段类似绕口令的话:“Offline(线下)要扩大规模,Online(线上)也要扩大规模,Online 和 Offline 相互促进,Online 强大让 Offline 也受益,Offline 受益让 Online 的数据也更全面,相互促进。”

彭永东的理解是,中介行业可归为信息服务业,线上的核心是数据,线下的核心是服务,服务的核心是服务者,由于该行业仍需要大量的线下看房、比较,因此经纪人仍扮演着非常重要的角色。因此,他理解的中介洗牌,不是去中介的问题,而是线下服务者如何提供更优质服务的问题。

“百家混战已经接近尾声,并演变为三种运营模式之争,各自代表企业的力量不断壮大,形成鼎立之势。”在克尔瑞(CRIC)研究中心的傅一辰看来,目前较有代表性的中介运营模式,都面临一定困难,重点发展线下门店的传统模式,效率不高,而打通线下门店和线上平台的模式,面临的问题则是线上收益占比较小,O2O 平台未来能导入多少客源数量,还未知。

但傅一辰认为,传统中介的这一轮变革才刚刚开始,结果仍值得期待。



“行业有两个巨大的机会在今天这个时点交会,一个是整个中国的房地产市场,正在从一线到二三线城市梯次进入存量房占主导地位的市场;另一个是互联网和 IT 技术正深刻地影响着行业,将会极大地改善消费者的体验和提升执业经纪人的服务效率。”本月初,链家掌门人左晖在给员工的内部信中这样写道。

经纪人沉浮

一个周日,北京朝阳公园附近的一高端小区内,房产经纪人曾敏(化名)正在其中一栋楼的前台登记信息,准备带第三拨客户看房。从业两年的曾敏戴着眼镜,样貌清秀斯文,他是大专毕业。

曾敏告诉记者,自己对公司给的底薪也感到满意,这一行虽然辛苦但机会仍然很多。曾敏不知道的是,作为公司资产的一部分,他和他的同事们,未来可能拥有越来越多的平台。

去年 12 月,链家正式提出了开放化,宣告链家平台欢迎所有经纪人加盟。今年,思源则专门为经纪人成立房通网经纪公司,不但鼓励

有经验的二手房经纪人,还鼓励“外行”通过兼职经纪人身份加入。

除了开放平台,还有佣金和股权的激励。3 月 4 日下午,上千名经纪人聚集在位于望京的思源大厦,举行誓师大会,杨皓在会上宣布了一个消息,将经纪人佣金标准提升至无条件通提 70%,即刻推行“二手房全民经纪人”计划。据媒体报道,我爱我家也于去年底开始谋划“全员持股”计划,尝试让经纪人持有公司股份并分红,以此将经纪人与公司利益捆绑。

“房地产中介行业变革的核心是经纪人,中介公司的资产只有两部分,租的门店与雇佣的业务员。即便是时下流行的 O2O 模式,串联起整个流程的仍是房地产经纪人。”中原地产首席分析师张大伟如此表述他对经纪人重要性的理解。

在张大伟看来,房地产中介业务员过去的十年发展,形成了一个非常传统的金字塔,经纪人大多吃青春饭、赚快钱,而行业一旦出现波动,受影响最大的也是一线经纪人。

在这场 2014 年开始的“中介革命”中,对于企业开始高薪吸引一线经纪人,张大伟认

数十家民营银行蓄势：中西部、东北“落地”提速

■ 宋佳燕 报道

民营银行牌照的发放,会以前所未有的速度加快。

首批获准筹建的五家民营银行已有两家开业,第二批花落谁家,各界颇为关注。据参与申报民营银行的主要发起人,全国政协委员、林达集团董事长李晓林获得的信息,目前在银监会排队审核的民营银行超过二三十家。来自中西部、东北地区的多位代表亦表示,当地民营银行筹建方案已报送银监会,年内获批希望较大。

有媒体报道,此前银监会内部已经和各省讨论,计划今年推出 30 家民营银行试点。而交通银行首席经济学家连平指出,存款保险制度推出之前,民营银行不会大批量设立。

数十家民营银行蓄势

“推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构,成熟一家,批准一家,不设限额。”今年政府工作报告“不设限额”的首次提法,为民营银行的扩容带来极大想象空间。

今年两会期间,据记者了解,目前已有多位代表和委员提及当地民营银行筹建进展。与首批批准筹建的民营银行集中在沿海地区不同,正在酝酿的民营银行更多位于中西部省份和东北城市。

来自甘肃的全国人大代表、盛达集团董事长赵满堂表示,由盛达集团作为主发起人,共联合十家企业发起的甘肃第一家民营银行“西部银行”,其申请材料已通过甘肃省金融办、当地银监局审批,目前已报送银监会。他指出,“西部银行”定位于服务中小企业和参与建设丝绸之路经济带“黄金段”的企业。

而且,目前民营银行申请材料已上报至银监会的省份及自治区,还有重庆、哈尔滨、新疆等,相应的申报银行依次是富民银行、建华银行、南疆民营银行。

此外,来自宁夏的全国人大代表马瑞文介绍,对于区内民营银行的筹建,去年 12 月自治区政府分别上报国务院并致函银监会恳请支持。目前,国务院已批转银监会予以审查、办理。

时间进度上,贵州的民营银行则相对有比较明确的安排。

3 月 9 日,全国人大代表、贵州省工商联副主席谢强介绍,贵州省政府将民营银行的审批工作作为今年 23 项重点工作之一,要求 4 月底必须把修改完善的材料报到银监会,争取第 3 季度获得批复。

“我们的工作计划和方案已经报到银监会,现在按照银监会的要求,对发起股东的结构正在调整优化,对民营银行定位做方案设计。按照目前的情况来看,获得批准的可能性是非常大的。”谢强说。

前提:建立存款保险制

另有媒体报道,此前银监会内部已和各省讨论,计划今年推出 30 家民营银行试点,一个省设立一家。对此说法,记者尚未从银监会得到证实。



全国人大代表、国家开发银行陕西分行行长黄俊表示,陕西省第一家民营银行秦农银行有望很快获批。而且,2015 年陕西会出现更多的民营银行,正在筹备中的有五家。

这一情况与全国人大代表,中国华融董事长赖小民的思路较为接近。在赖小民看来,仅在全国试点发展 3-5 家民营银行,远远满足不了小微企业、三农经济等实体经济的需求,建议至少每个省(自治区、直辖市)发展 3-5 家。

据全国政协委员、林达集团董事长李晓林透露,目前在银监会排队申请的民营银行有二三十家以上,且申请条件都比较成熟。

业内人士认为,建立存款保险制度,是发展民营银行的重要前提和条件。只有尽快建立存款保险制度,完善金融机构市场化退出机制,才利于民营银行的标准化和大规模推行。

央行副行长潘功胜近期对媒体表示,存款保险制度有可能在今年上半年正式推出。中国银行外部监事梅兴保更是乐观地表示,五一年后这项酝酿已久的基础制度就有可能对外公布。

“存款保险制度落地前,民营银行应不会大批量产生。现在存保制度逐步向前推进,今年落地的可能性很大,后面民营银行逐步批量推出就有很好的基础。”交通银行首席经济学家连平表示。

目前,民营银行的监督考核指标,尚未出台细则。

赵满堂建议,核准民营银行筹建方案时不限定经营区域,或者允许在一个较大区域范围内经营。比如甘肃的民营银行可以在西北地区运营,一方面支持民营银行发展的重要举措,另一方面是因为在无边界的互联网金融大背景下,限定营业范围不太现实。同时,他建议,要实施差别化监管政策。

东风雪铁龙 C3-XR 凭“力驭美”赢市场

东风雪铁龙 C3-XR 凭借“力”、“驭”、“美”三大“杀器”自不久前上市以来备受瞩目,销量不断上升。C3-XRC3-XR 所搭载的全新一代 1.6THP 涡轮增压直喷发动机,其最大功率达 123kw/6000rpm,1400rpm 可达到峰值扭矩 245Nm。与之匹配的是全新一代 6 速手自一体变速器,动力组合称霸同级别车型。同时,C3-XR 的 STT 智能启停系统,使得动力系统更加高效节能。

据悉,C3-XR 通过丰富的智能配置与驾驶

者互动,令驾驶者真正享受智能驾驭的快乐。Grip Control 智能多路况适应系统,一键切换沙地、雪地、泥地、ESC 关闭、标准等 5 种路况模式,轻松应对城市复杂路况和乡村公路享受。

Citroen connect 车载互联系统,通过最新 Telematics 技术,24 小时智能车载互联系统,集导航、安全保障、互联分享、无忧养车于一体,更智能、更人性化的为使用者提供适时化、位置化、个人化的应用服务。

部分法规滞后 地方行政许可或成固废处理壁垒

■ 陈红霞 赵梓涵 报道

全国“两会”的环保话题,持续炙热。

中国固废处理行业正面临困境。有环保领域行业分析师坦言,固废处理行业市场规模大、行业前景广阔,从业企业对固废处理的技术水平基本已与国际接轨,但对比国际环保巨头,国内的同类公司均是小公司,起步晚、发展慢,规模小。固废回收作为政府主导型行业,诸多客观存在的行政许可限制了企业的规模化和集约化发展。

3 月 10 日,一家从事固废处置业务的上市公司董事长刘敏仪在接受记者采访时说,特别是在报废汽车和固体废物的回收利用业务开展中,以城市为单位的行政许可和以省份为单位的转运联单等制度,较大限制了企业发展规模。

他表示,作为循环经济产业的细分领域,固体废弃物的回收利用正成为当下热点,对这个特殊行业的管理如何和市场化结合,具备向其他环保领域复制的可能性。

有资质企业盈利能力不强

2012 年,国家工信部发布《大宗工业固体废物综合利用“十二五”规划》,我国固废处理行业的投资规模将达到 8000 亿元。在“十一五”期间,我国固废处理投资约为 2100 亿元,仅占环保总投资的 15% 左右。也就是说,在 2011 年到 2015 年间,中国固废处理行业的年均增幅应达到 50% 左右。

但这个理想的数据,在当前的固废处理行业中实施却不如意。“中国固废处理行业分类较多,包括垃圾焚烧处理、污水处理、各种固废物体的回收利用等, ” 上述分析师指出,但行业内具备资质的从业企业并不多。资质变成了各企业加大环保成本投入的硬性指标,诸多具备资质企业在成本上的竞争力反而不如不具备资质的企业。

这由此影响到企业的盈利能力。一不愿透露姓名的环保企业负责人对记者说,一般设立一家新工厂,环保方面的投资占公司总投资额的 20% 左右。此后,环境治理年均成本约占每年销售收入的 3% 左右,但没有资质的企业在此方面的投入并不多,甚至没有,处罚

成本低。

刘敏仪表示,以回收线路板为例,如果有资质企业每吨以 5000 元收购价收购,无资质企业可以每吨 6000 元收购价与之竞争,从而抢占市场。到目前为止,我国开展电子废弃物业务的有资质企业有 106 家,但这些企业所占的市场份额只有 50% 左右。

不公平的竞争造成了有资质企业的盈利能力并不算强。公开资料显示,固废行业内市场规模靠前的城投控股 2014 年前三季度报显示,总资产 370.34 亿元,总营收 34.64 亿元,扣非后净利润 8.66 亿元。富春环保 2014 年营收 37.30 亿元,扣非后净利润为 15.44 亿元。

地方行政许可可壁垒

相关法规不仅对环保处罚的力度低,滞后的法规让地方行政许可成为固废处理企业拓展壁垒。

近些年来,生产者延伸责任制开始在部门制造业实施,中国固废处理行业正式与国际接轨。随着中国环保产业的发展,固废处理行业企业也大力扩大市场份额,做大企业规模。

“但推行的难度很大。”刘敏仪坦言,开始规模化生产只有几年时间,至今,公司已具备各种电子废弃物、固体废物和报废汽车等大固废领域的回收利用技术,当下最热门的报废汽车回收利用领域,一般需要汽车检测、汽车拆解、零部件再制造技术和信息化利用等方面的技术已十分成熟,国内企业技术水平已与国际水平相当,但其所面临的规模化拓展难度较大。

刘敏仪所说的难度正是行政许可制度。以报废汽车为例,当下我国报废汽车回收处理的法律依据是 2001 年国务院颁布的《报废汽车回收管理办法》。条例明确规定“不能进行零部件再造”。但从 2001 年至今,中国汽车保有量从 1802.4 万辆增加到 2.64 亿辆,无论是汽车制造技术还是汽车零部件的再造,技术发展都变化巨大,“但上述相关条例却一直未能更新。”刘敏仪说,不仅如此,针对《报废汽车回收管理办法》,各地在执行过程中均有自己的标准,如果要到一个城市开展报废企

为,这会让经纪人短期对行业保持乐观,但长期来看,佣金提升与福利保障能否持久,是企业与经纪人都需要考虑的问题。

资本砝码

3 月 1 日,链家正式对外宣布了与上海德佑地产(下称“德佑”)战略合作的消息。链家方面对记者称,双方互相置换了公司股份,未来德佑品牌将逐渐淡出市场,链家将获得上海市场 10% 的份额。

这是继今年 2 月并购成都最大的二手房中介伊诚之后,链家的又一次并购。根据链家的计划,今年将进入 8 个新地区,构建“全国房产 O2O 大平台生态圈”。

“到 2017 年平台要突破 1 万亿交易额,2014 年在 2000 多亿,2015 年我们希望这个指标是 4000 亿,2017 年到 1 万亿。也就是说我们会在全中国 12 万亿交易额里占 1/10。”谈及发展目标,彭永东对记者说道。

对于链家在并购和规模上的追求,傅一辰分析指出,链家不缺资金,但始终有上市之心,希望借助资本市场谋求未来,其目前大力发展的 O2O 模式,也正符合资本市场的喜好。

“在与德佑合并后,链家能获得其在上海的 200 家门店、500 余家分行,以及旗下房源资料,由于德佑定位高端,其门店和房源大多位于中心地段,服务口碑也较好,能为链家未来上市估值加分不少。”傅一辰认为,无论是三大模式之争,还是中介之间的并购,均意味着行业资源的整合和优化,将推动行业的进步。记者曾就上市计划采访链家,得到的官方回复是:有融资计划,有进展将及时公布。

杨皓则坦言,思源对于终极模式和实现路径已有清晰规划,不排除适时引导资本介入。在他看来,中介行业之间的混战,未来将是模式之争,也是资本之争。

拥有纯正法国血统的 C3-XR 秉承雪铁龙独具一格的 ARTECH 设计理念,以设计成就科技之美。2655mm 超长轴距与同级最佳的黄金分割轴距车长比,使得车身更协调,外观更具吸引力。镶入式的弧光掠影行李架,16 寸流光旋动轮毂,以及车尾的晶炫回旋式尾灯,都成为 C3-XR 独具一格的设计风格;沐光全景天幕顶窗设计,与前挡风玻璃浑然一体,则是车身造型的一大亮点,让人过目难忘。

(吕烨)

业的回收利用业务,必须到当地办理报废汽车处置证,但这一许可证仅限当地使用,即便是隔壁城市业务无法通用。

“目前全国有 587 家报废汽车处置工厂,每家工厂的投资成本约 1000 万元, ” 刘敏仪说,其按照每家工厂 2 亿元-3 亿元的投资规模,在国内几个省市开设固废处理的工业园,“工业园设计的是区域回收处理中心,但实际上也只能开展工业园所在城市的业务,无法辐射周边城市。”

这种案例并非只有刘敏仪所碰到过。上述分析师坦言,其所调研的公司中,只要涉及固废处理业务特别是汽车固废处理业务的企业,都曾提到上述行政许可对公司业务的制约,各种证的办理时间成本高。

“我国固废行业的相关管理法规并不少,但部分法规更新的及时性不太强。”上述分析师坦言,比如当下,我国灯管保有量约有十几万只,但其并未列入固废管理目录,既造成环境污染,又没有运用市场化回收运作。

此外,针对《工业固体废物管理办法》的施行却具有地域性,“从 A 省运送固体废物到 B 省处理,中间必须要由 A 省环保部门发函,待 B 省环保部门接收后,业务才能开展。”另一行业分析师指出,这种局面下,企业的业务开展效率很低。

“进入资本市场后,行业内很多企业的融资能力很强,经营状况良好,特别是在技术方面,我们与国际上的技术基本一致, ” 刘敏仪介绍,但“处处要证”的行业现状,让物资流通的市场属性大大减弱,从业企业的规模扩张有难度。

事实上,这种行政上的监管并非毫无道理,在我国,固废物品的数量十分庞大,部分废品特别是工业固体废物,极具危险性,如果没有严格的监管,对环境造成更加严重的污染,因此,从国家法律法规到地方管理条例,政府部门对其层层监管都十分严格,以确保其安全性。

“监管是应该的,但监管要根据市场及时更新且不能成为铁腕治理污染的障碍。”刘敏仪表示,能促进行业市场化的统一的法规和行之有效的法规实施才更利于市场发展,减少固废污染。

(应采访人物要求,文中刘敏仪为化名)