

京城房产中介上演“宫心计”(下)

“触网”,实则是一种无奈

【下篇:被迫革命】

2014年,传统的房产经纪公司与互联网平台的市场之争频现“刀光剑影”。年初,Q房网提出独立经纪人制度,后又提出经纪人最高佣金提成可达85%的“新玩法”;3月起,全国多地的链家、我爱我家、麦田等中介公司联合抵制搜房网;10月底,链家地产宣布与搜房网决裂。伴随其中的还有万科在京项目联手链家地产挖掘平台数据库、多家中介公司的独立网络平台上线,乃至近期爱屋吉屋等全新房产经纪模式出现。在互联网的步步进逼下,房产经纪行业吹起一股强劲的互联网风潮。



「触网」,无奈之举?

今年,传统二手房经纪公司纷纷“触网”,实则是一种无奈。

“爱屋吉屋,佣金五折”。最近一家专注于租房的中介爱屋吉屋进军北京受到了极大关注。据了解,这家中介没有传统的门店,而是通过一整套O2O房屋信息服务来实现租赁业务的成交。通过爱屋吉屋的网站和APP,租房者如有看中的房源,可以通过网络直接提交看房申请;随后便有专业中介顾问致电租客,提供线下1对1的服务,直至顺利签约入住。依托网络技术和大数据,可以精准地对位客户需求,实现点到点的精准营销,

并有效促成成交。

今年以来,不仅是爱屋吉屋,房多多、Q房网等众多网络平台都已经依托自身的平台和技术优势,以全新的O2O模式颠覆着传统二手房经纪公司的惯有模式。

在业内普遍看来,不仅有楼市成交增长乏力的困因,二手房经纪公司更面临着互联网观念的冲击,已经到改革的关键点。正如思源地产常务副总经理杨皓所说,“传统房产经纪行业已到了不变不行的时刻”。

不过,在多位业内人士看来,来自互联网思维的倒逼,对于行业升级也是一种机会。

杨皓表示,之前中介的暴利,多是因为买卖双方信息不对称。但在信息愈加公开透明的互联网信息时代,房产经纪行业想要实现业务增长,就更需要回归服务。同时,互联网能够有效提升效率,降低成本。

中原集团首席运营官李文杰表示,传统房产经纪公司最近在互联网方面动作频频,也与资本大举进入经纪行业有关。不仅是一些传统中介得到了一定资本支撑,包括平安好房、搜房网和房多多等互联网平台今年以来也获得了大笔融资,在资本为王的现在,“一些公司坐不住了。”

自建平台,发起O2O攻势

实际上,传统房产经纪公司已经开始着手搭建属于自己的O2O平台。

“链家网是为消费者打通线上与线下所有环节,提供高品质、高安全、高效率、标准化服务的房产O2O公司。”记者在链家网的搜索页面上看到的介绍,也表明原链家在线网站不仅是对抗搜房网的一种手段,更是链家整合互联网资源,试水O2O的初步尝试。

而链家在上周的宣言中也表明,链家将依托链家网和1500家以上的店面及近30000经纪人,实现O2O闭环,真正意义上的线上线下联动。通过O2O建立良好的生态,对内提升作业效率对外提升服务品质,最大限度释放员工的潜力。

我爱我家也宣布,我爱我家推出“3O模式”:Online

+ Offline + Owner,即通过线上、线下和全员持股相结合,打造自有的O2O平台。

面对O2O这一全新互联网思维冲击,传统房产经纪公司似乎相当有信心。这其中,传统中介网店成为实现点对点服务的优势支撑。“购房者的交易过程是在线上和线下之间跳转的。我们在尝试将二手房的成交过程转移到线上,实现交易流程的简化和透明化。但真实的线下服务是房产交易中必不可少的一环,我们并不是拿互联网聚客,而是在适应当前买卖双方的信息接收和消费习惯。”伟业我爱我家副总裁胡景晖介绍。

而以搜房网为代表的互联网平台服务商也在尝试通过网站、APP等移动工具实现交易流程的闭环建设,实现展示、交易和融资一体化。但在

业内人士看来,形成闭环最重要的一点就是抓住用户,有了用户,经纪人和融资渠道也会随着畅通。因此相比于积累了大批精准数据的传统经纪公司来说,互联网平台服务商在抓住用户这一方面将要下更大工夫。

的确如此,传统房产中介正在充分调动常年积累的大数据资本,寻找业务扩展的新可能。“一手交易中的客户导向、高品质服务、合理的价格等,也将在二手行业推进,我们现在是一手大、二手小,未来房地产流通领域的公司最终一定是一二手整合在一起,朝着一个方向走。”杨皓表示。

而据了解,目前包括链家、我爱我家、思源等传统中介都在进行一二手房联动的业务。

突围,一切只是个开始?

上述行动,或许只是传统房产经纪公司突围的开端。

近日,记者发现,我爱我家的“我家贷”和链家地产的“家多宝”两款理财产品分别在其官方网站上悄然上线,12%和8%的年化收益率十分抓人眼球。而这两款理财产品的融资主要用来为相关客户提供房屋抵押贷款和紧急房贷还款等服务。

一位不愿具名的业内人士表示,传统房产经纪公司开拓上述P2P业务,也是在尝试打通O2O链条中的在线支付环节。同时,传统房产经纪公司由于重门店和“人海战术”的经营模式,很难得到资

本青睐。像链家地产这样公布要实现“羊毛出在猪身上”盈利模式,实则也是希望摆脱传统行业模式,通过自身特色的产业生态链,为其在美上市做准备。

而传统房产经纪公司的诸多突围,究竟会带领行业走向何方。

“市场由单边向多边的转型过程中,线上线下融合、经纪人精英化和专业性将是未来行业发展的必然趋势。”胡景晖认为。

而在不少业内人士看来,经纪行业的变革除了各大公司的尝试外,也与政府的监管和行业协会的规则制定有关。

相比于国外相对规范的交易流程,国内二手房交易中第三方监管缺失、经纪人多边代理从中牟利等问题仍待政策的监管和行业协会的自律。

“从目前的形势来看,房产经纪公司跨界经营是比较明显的趋势。但互联网和资本的介入会怎样改变传统经营模式仍是个未知数,目前还不能明确判断。”中原集团首席运营官李文杰坦言。

华创证券新兴产业趋势部总经理杨现领也曾表示,传统的房产经纪公司模式必死无疑。凭借长期积累的线下能力,其未来一定是向互联网公司转型。(据《新京报》)(完)