

# 地产圈的“3Q”大战 一触即发

## 合纵连横已成

谁也没有想到,原本动辄就相互封杀的两家公司,才几个月时间就言归于好,这需要归功于“共同敌人”的出现。

今年2月份,作为国内流量最大的找房平台,58同城安居客宣布上调端口费30%-50%,引发了包括我爱我家、链家、麦田在内的中介联盟的联手抵制。中介公司们用下架旗下所有房源作威胁,来对抗58同城安居客通过流量垄断来收割房产经纪公司的利润。

然而仅过了两个月,链家在4月底出人意料地推出了自己的找房平台——贝壳找房,直接将矛头对准了58集团的线上找房业务。但更想不到的是,面对着来自链家贝壳找房平台的威胁,原本一盘棋的中介联盟出现了巨大的分化,除了链家、德祐以及一些小品牌中介外,贝壳找房的出现直接把58同城安居客、我爱我家、中原地产、麦田房产等公司推进了同一个战壕。

6月12日下午,58同城安居客和我爱我家等行业前几名的大中介,宣布联合打造“行业首个‘真房源’标准公约”,却唯独把“行业老大”链家系排除在外。

导致双方态度发生巨变的直接因素就是链家在坚持线下扩张的同时,推出了线上的贝壳找房,这个新战略让58同城安居客感受到了最直接的威胁。同时也让我爱我家、中原地产等实力弱于链家的中介公司感受到了线上线下都会被对手制约的恐怖。于是反击开始了。

“有的公司希望这个行业里的公司全死掉,只有我活着,这种想法是不对的”,58集团CEO姚劲波在6月12日公开表态,“我们是中国房产流量最大的网站,是最大的房产收入的网站。我们愿意跟大家做朋友。”

于是,几个月前的敌人,现在成了朋友,58集团姚劲波、我爱我家集团董事长兼总裁谢勇、中原地产大陆区主席黎明增、21世纪不动产副总裁吴起、麦田房产副总裁吴存胜,这些并不经常露面的各家中介公司掌舵人,罕见地手拉手站在一起。

当然,合作是需要代价的,姚劲波当场表示,与58集团结盟的公司将向58集团要曝光流量、端口价格方面的支持。对于这场“战争”的费用,姚劲波也

2010年11月3日,“3Q大战”全面白热化。犹记得那一天,全国的QQ用户都收到了这样的弹窗信息:腾讯QQ和360安全卫士互不兼容。腾讯作出了“最艰难的决定”——要求用户在360安全卫士与QQ之间必须作出选择,要么留360安全卫士,要么留QQ。史无前例的“二选一”,一时间,业界一片哗然。

2018年,作为中介行业的“老大”链家突然推出了找房平台产品“贝壳找房”,并通过旗下德祐的加盟模式联合了全国多地的中、小中介,正式形成了线下、线上、直营、加盟的全方位覆盖。一石激起千层浪,6月12日,作为线上找房平台的“老大”58集团在北京发起了“双核保真·以誓筑势”全行业真房源誓约大会。会上58安居客联合了我爱我家集团、中原地产、21世纪不动产中国、万科二手房物业、麦田房产等除了“老大”链家以外的其他几大中介。

至此,双方各自的平台都找好了盟友,摆开了架势,虽然暂时还未像3Q大战那样强迫用户“二选一”,但水火之势已成,大战一触即发。面对着两大平台和各自阵营的鼓噪,购房者除了看热闹以外,作为普通的用户,能从地产版的3Q大战里获得什么好处呢?

很有信心,“58集团将加大投入,做投放,我们相信没有人比我们更专业,可以投到业务出现亏损。”在现场,姚劲波还给了同盟的经纪中介公司一个福利,“在这个变化的行业下,今年58没有任何(端口)的涨价计划。”

## 真房源成为两家征伐的核心

很显然,面对突然崛起的贝壳找房,58集团及其盟友们在经历了最初的观察后,开始了反击。

在3Q大战中,腾讯和360围绕着各自的杀毒软件相互攻伐。而链家系和58系的对抗中,找房平台无疑是相互角力的主战场。

就如同“免费”杀毒软件被腾讯和360一起抛给用户一样,“真房源”也成了链家和58集团对抗中的必争之地。

“真房源”一直都是困扰二手房租售交易的毒瘤之一。去年卖房的周先生就吃过虚假房源的亏。他告诉北青报记者,去年他的房子在中介门店的挂牌价都是780万,但他发现一些经纪人在找房平台上私自给他的房子标出了745万或者760万的价格,以此吸引更多的关注,这也导致每一个与他聊购房意向的潜在买家,报价也都被压在了745万以下。

在真房源这一点上,其实链家是起步较早的,这也是业内的共识。贝壳找房首席市场营销官宋琦对北京青年报记者表示,链家从2011年开始做真房

源,一直到后面的链家网,再到现在的贝壳找房,坚持做真房源已经七年了,这期间对待虚假房源实行零容忍,经纪人有意上传虚假房源吸引用户,就意味着踩了红线,将直接开除。为了保证真房源,需要建立楼盘字典,把一个城市的所有房屋一套一套的数出来,并且编码(相当于地址库)。这期间的花费超过了5个亿。

宋琦还表示,贝壳找房的房源真实率已经达到了95%,未来将向100%努力,杜绝出现重复甚至误导性的房源信息。

这就像360以免费杀毒软件起家一样,为了对抗,腾讯将自己的杀毒软件也实行免费,58安居客作为当前流量最大的找房网站,为了对抗链家,也宣布将投入大量人力物力,与合作伙伴一起双核保障“真房源”。

姚劲波在12日的全行业真房源誓约大会上宣布联合我爱我家集团、中原地产、21世纪不动产中国、麦田房产等地产中介公司,共同誓约以真实房源和诚信经营服务广大用户。

据悉,58集团首创行业“真房源”的全标准体系,与领先的经纪企业以共建标准、共享资源为内核,与房地产行业各家经纪公司联手各展所长,实现房源售前“中介+平台”双核验,售后“全流程+全品牌”全保障的房产服务平台真房源产品机制建设。

为更好推进全行业真房源长效机制的建设,姚劲波当场表示,58集团还将准备1亿元理赔基金,保障“双核保障”房源的用户体验,未来也将与各家公司在用户资金安全、行业数据互通等方面加强合作赋能。这1亿元的理赔基金,都将用来推动58集团“真房源”所产生的费用,而这些真房源也将会和合作的经纪公司绑定在一起。

## 交战应以不消费用户为底线

面对一触即发的“战争”,除了在真房源上下功夫以外,58安居客仍有着天然的优势,它仍是全国最大的用户流量入口,58集团对外公布的数据中,“每天有超过3000万人次的找房用户,覆盖了全国近5万家经纪公司和超过130万经纪人。”

不过,面对已经获得融资、还在快速扩张的链家系贝壳找房,58同城担心贝壳找房会分走流量。我爱我家、中原地产等房产经纪公司则担心链家会垄断市场,挤压它们的生存空间。这也是直接促成58系形成的原因。

面对双方一触即发的大战,购房和租房用户的利益该如何保障,就成了双方都应重点思考的问题。

3Q大战在当时之所以沸腾,主要就是因为腾讯在QQ客户端弹出了让用户在QQ与360之间二选一的通知,引发哗然。链家系与58系的线上平台争斗中,如何保护用户的利益,避免消费用户,避免用户做出类似二选一的抉择,应该是两家平台共同恪守的底线。

一位中介行业的从业专家告诉北青报记者,两大派系共同促进真房源对行业发展来说是件好事,但是不好的就是通过平台捆绑用户战队。即便没有发出类似QQ那样二选一公告,但实际上,无论是贝壳找房还是58安居客,各自的盟友、房源甚至发布房源的价格各不相同,用户在找房时,很容易受到误导,反而因为两大派系的争斗,利益受损。

不过,购房者对于这场风云再起的中介大战,也并非只是看客。两大平台在公开的动作上,除了真房源以外,还都发布了VR看房、房源全息字典、经纪人认证计划等。虽然双方产品针锋相对,但都在客观上提高了用户搜索房源的准确性和体验感。

文/本报记者 李桁

## 动态

### 万科观承别墅再发新品

观承别墅作为北京万科的首个别墅项目,继2013年落地顺义高丽营地块以后,时隔5年,再次发布了新品,新中式产品取名为“大家”。发布会上,北京万科为观承别墅区提炼了个新标签“城市增长型别墅区”,这也是对高丽营板块区域价值的梳理总结。据介绍,观承别墅此次发布的新品,采用了三进式大宅院落,建造了前厅后院的合院规制,并以五重标准、八大体系,共计208项精工细节,将别墅的人居尺度推到了新高度。万科之所以选择高丽营板块,首要原因是这里属于中央别墅区辐射范围之内。(李桁)

### 北京龙湖举办商办论坛

6月13日,一场由北京龙湖主办的“时局·前瞻·变局——2018资产配置新视角论坛”在北京金融街丽思卡尔顿酒店举行。叶檀等知名财经专家对当下金融市场现状、商办类产品新逻辑等热门话题进行解读。据了解,本次论坛是北京龙湖6月商办四联活动的环节之一。除论坛外,北京龙湖也推出两个在售项目的爆款产品——长安街力推55米“面宽王”、西霞广场总价350万的小面积三环资产;以及两处即将问世的新品——北京第五座天和街以及科技、共享为主题的海淀低密商办项目。活动期间在售项目认购还可享受多重优惠。(李桁)

### 办伴完成A+轮1.5亿元融资

6月12日,致力于为企业打造线上线下一体化智慧办公解决方案的中高端智慧办公领导者——DISTR II办伴迎来了上海、北京及新加坡两国三地共7个全新办公空间的开业。DISTR II办伴在其中之一上海徐家汇港汇旗舰项目空间举行了A+轮融资及智慧城市更新基金成立发布会,现场宣布继去年9月完成近2亿元A轮融资后,今年再次成功完成1.5亿元的A+轮融资,并计划在2018下半年完成B轮融资。同时,DISTR II办伴宣布与两大投资方——泓华资本和新加坡城市发展有限公司(CDL)联手成立一期30亿的“智慧城市更新基金”并正式启动。据了解,此次A+轮1.5亿元融资由泓华资本领投,包括FESCO外企资本在内的多家机构参与。(李桁)

### 好租发布“联合办公品牌排行榜”

6月12日,好租联合全联房地产商会联合办公分会在北京举办了以“数·聚 聚焦联合办公市场头号玩家”为主题的好租2018联合办公数据分享会。并根据运营规模、运营效率等多维度,发布了“2018年联合办公品牌排行榜”。据介绍,好租此次与全联房地产商会联合办公分会进行合作,对于国内品牌联合办公进行了一次深入的背景调研,在对调研数据进行收集和整理后,对国内联合办公品牌进行了一次综合性排名。(李桁)

## 租金提升 平均单套月租金为4572元

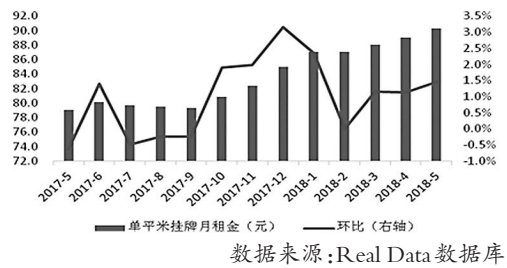
### 90后租客增多 出现免押金租金月付

# 毕业季 北京租赁市场升温

6月过半,毕业离校的时间越来越近,让毕业生苦恼的不止是结业考试,还有马上即将面对的社会大学第一课——租房。对于大多数毕业生来说,刚步入社会,社会经验不足,在租房这件事上没有什么经验,往往会遇上套路和深坑。为此,多家中介机构和长租公寓都针对毕业生推出了免押金、租金月付等活动,力求保障年轻租客的利益。

同时,毕业季也带来了租赁需求的明显升温。综合链家、我爱我家等租赁机构的统计数据来看,5月北京租赁住房市场整体表现平稳,交易量小幅增加,租金价格基本持平。业内观察认为,伴随着大学生毕业季的到来,租赁旺季初露端倪,且90后租客的占比有明显的上升趋势。

近一年以来北京链家租赁新增挂牌均价及环比



数据来源:Real Data数据库

记者,他希望自己租一套一居室,自己生活比较方便。但此前他租房时曾遭遇黑中介,租金支付通常都是“押一付三”或者“一次性支付一年房租”,不但短期造成了较大的经济压力,而且高押金预收还将带来退房时不能顺利赎回的问题,钱都进别人口袋了,要回来就没有主动权了。刘超表示,房间内遇到设施维修、停水停电也从来找不到人来管,到头来吃亏的都是租客。现在他看上了一套北五环的一居室,租金价格都在5000元/套/月左右,这就意味着,连带租金和押金,还没有上班的他就要先支付2万元左右,是个不小的负担。

为了解决年轻人租房的问题,现在市场上多家中介和长租公寓都针对租房人提出了免租金和月付租金的服务,对于刘超、马威这样的年轻租户来说,提供了更多的权益保障。

长租公寓企业“自如”近期就启动了第六季“海燕计划”,为初入社会的高校应届毕业生提供租房月付、免押金的专项支持。

自如负责人告诉北青报记者,对于刚步入社会的毕业生而言,租房的事说大不大,说小不小。很多毕业生都反映,现在北京租赁市场上大多是“押二付一”,甚至是“押三付一”等租金支付方式,对他们来说压力比较大。

面对这种现象,不仅是自如推出了“海燕计划”,另一家公寓企业自如也联合支付宝信用评级,推出了免押金的租房计划。

毕业季到来 租赁交易量增加

即将毕业的刘超(化名)是北京工商大学大四的学生,家住房山的他,已经在海淀找了一份IT的工作,于是在知春路附近租房成了刘超最近最犯愁的事。

刘超告诉北京青年报记者,他已经看了好几处房子,但都因为租金的问题没有谈下来。由于毕业季租赁需求开始火热,房东对于租金的预期普遍较高,很多房源租金都有几百元不等的涨价。

链家旗下的贝壳研究院数据显示,2018年5月,北京租赁市场在4月基础上略有升温,北京链家租赁成交量在4月基础上小幅增加2.2%,同比减少14.7%。租赁房源单平方米月租金为86.9元,同比涨幅为14.2%,环比上涨2.4%,近3月租金环比涨幅呈现扩大趋势,但与2017年末2018年初涨幅相比收窄明显。

我爱我家市场研究院统计也证实,租赁需求正在升温。2018年5月,北京全市通过我爱我家(普租)及我爱我家旗下相寓(长租公寓)达成的住宅租赁交易总量环比4月增长10%,同比2017年5月增长8.5%。预计6月、7月的交易量会继续上升,甚至超过3月的高点。

我爱我家市场研究院院长胡景晖表示,从年内看,北京住房租赁市场淡季走势依旧,市场正从节后旺季转向暑期旺季。从上年同期数据看,北京的租赁交易量还在增长。这其中有着企业自身业务发展的原因,也有北京清理具有安全隐患的廉价合租房带来的合租人口分流因素。而从宏观角度来说,国家正积极鼓励发展住房租赁市场,推动租购并举,北京租赁市场规模的进一步扩大是在意料之中的。

### 90后租客占比提高

在上升的租赁需求中,由于毕业季的来临,90后租客比例也在不断提升。根据我爱我家市场研究院的统计,5月80后仍是主力租房人群,占全部租客的41.4%;90后次之,占全部租客的29.3%;70后占17.7%,其他年龄段租客占11.6%。与4月相比,各个年龄段中90后增幅最大,比例为1.5%。同时29.3%的占比也是自去年6月以来的最高占比,这也是大学生毕业租赁旺季到来的前奏。

胡景晖表示,北京的外来人口整体上还是以年轻人为主,随着时间的推移,90后正在逐渐步入社会,成为社会中坚力量,所以他们的占比也在不断提高。而从年龄上来讲,2018年毕业的大学生还是以1996年出生的人居多,所以,进入大学毕业租赁旺季,1996年出生的租客增长明显。

### 各中介针对毕业生推免押金优惠

租赁需求的增长,尤其是年轻租客的增加,让各中介都将毕业生视为重要的客户群体。然而毕业生往往经济能力有限,但对生活品质却有着比较高的追求。

即将毕业的大四学生马威(化名)告诉北青报

## “首都国企开放日”走进首创集团郎园

6月10日,北京市国资委组织开展了第三届“首都国企开放日”活动,共有155条线路供市民参观游览。首创集团的郎园Vintage是这些线路中最有文化味的线路。

此次首创集团国企开放日,接待了中国文联原党组书记、副主席李牧,中国电影家协会原副

主席、八一电影制片厂原厂长、著名电影表演艺术家、国家一级演员王晓棠,中国书法家协会理事、中国书法家协会评审委员会委员吴震启,中国文联离退休干部局局长曹建明,中国书法家协会会员、中国书法艺术研究院艺术委员会委员何桐翼等嘉宾,首创集团党委常委、副总经理苏朝晖,首

创置业执行董事、副总裁阚卫民莅临参观。

近200名市民流连于既有怀旧气息又不乏现代时尚的郎园文化艺术园区,深切感受到文化创新与城市建筑肌理完美结合后的独特魅力。在虞社演艺空间,市民领略了老厂房创新利用后的新风采,并观看书画名家现场挥毫创作。

据悉,首创集团以郎园为代表的文创产业的蓬勃发展,将为旧厂房等存量物业带来文化上的升级和生机,将为广大市民提供既有文艺范儿又有历史感,同时还透着时尚亮点的都市商业及社交生活中心,为市民提供健康向上的文化产品和高质量的文化精品,助力首都“文化中心”建设。

文/本报记者 李桁