

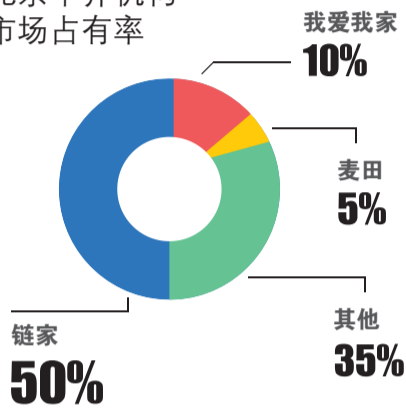
## 楼市年终策划

## 北京二手房市场三问

在北京二手房交易占比整体住宅交易量超过85%以后,承担主要交易任务的中介公司再度被关注。一组数据显示,随着北京市对二手房市场的整顿深入,淘汰率也逐步提升,目前签约量前三大的中介公司已经占据65%的市场份额,在整个住宅成交量的比例中,三甲更是承担了55%以上的交易量,对于寡头时代的来临,市场的反应既有利于规范的好评,也有价格控制的担忧。除此之外,目前大中争夺的独家代理、学区房源等也是2016年北京二手房市场整顿却未解决的话题。



北京中介机构市场占有率



11月12日,相关部门要求12月15日起,北京城六区实行存量房交易资金监管;11月8日,国家发改委、住建部发出通知,11月10日-12月10日将对全国范围内的房地产开发企业和房地产中介机构开展企业在售楼盘和房地产中介机构门店明码标价情况进行检查;10月19日,北京市住建委消息称,市住建委对30个在售项目和52家房地产经纪机构进行了执法检查,对我爱我家等房地产经纪机构存在的违法违规行为立案12起;“9·30”新政也提出规范、加强对房地产企业以及中介机构的营销行为。

## 下架学区房的虚与实

总价数百万元的破旧平房、单价超40万元的小单间甚至是“天价过道”,学区房不断以惊世骇俗的信息挑战人们的心理承受能力。针对这种情况,有关部门要求中介公司下架这类房源信息。但是,不得不提的是,北京商报记者走访多个区域发现,尽管一些高价学区房已经下架,但是在二手房交易中,学区房的观念依然存在,涉及学区的二手房市场表现依然很热。

近年来,北京新房供应及成交逐渐萎缩,二手房成交占比不断增加,今年首次突破80%。中原地产监测数据显示,截至目前,北京年内二手房住宅签约255786套,新房住宅签约44801套(剔除保障房自住房);二手房占市场住宅成交比例高达85.1%,进入了全面的存量住宅时代,而这一比例在过去几年一直在70%上下。

而在北京二手房市场中,学区房绝对是不可忽视的一部分。郭毅认为,学区房这一现象背后的原因在于优质教育资源的不均衡,当房产与学籍挂钩,意味着赋予了房产最大的附加值,同时也是确保房产未来增值的刚性指标之一,因此,无论是出于自住还是投资,均令购房者趋之若鹜。

事实上,学区房与教育资源相关联,出现一定的价格溢出不难理解。但是,部分中介机构利用家长“望子成龙”、“不能输在起跑线上”的迫切心态,发布虚假房源或房价信息,以获得更大经济利益。这些炒作人为地制造了恐慌,对房地产市场正常秩序造成不良影响。

针对这一现象,北京市住建委等有关部门也多次开展专项执法检查,中介机构纷纷下架高价学区房。业内认为,下架高价学区房有利于规范市场秩序,但是在实际交易中,学区房这一概念仍是部分区域二手房成交的一个卖点,中介人员在介绍房屋时仍会提及房屋对应的学区划分详情。缩小教育资源的差距,是解决天价学区房的关键所在。

北京商报记者 彭耀广/文 宋媛媛/制表

## 寡头的好与坏

以爱屋吉屋、搜房等为代表的新型互联网中介的发展,导致房地产中介行业变革的来临,业内普遍认为行业洗牌即将来临。但是从目前北京二手房市场现状来看,在行业混战的近两年时间里,行业集中度却在提升,二手房中介领域寡头趋势更为明显。

北京商报记者从北京市住建委公布的二手房网上签约月统计数据得知,今年以来,链家、我爱我家、麦田等中介机构几乎一直占据着经纪机构成交前三名的位置。从市场占有率来看,链家接近50%,相比去年有小幅提升;我爱我家约为10%,长期位列第二名;麦田为5%左右。而另外许多中介机构的市场占有率均在2%以下,换句话说,二手房市场的三甲占据了整体交易额的65%。

另外一组数据则是,今年到目前,北京市二手房占市场住宅成交比例高达85.1%,以此换算,三大机构的成交量占北京市住宅成交总量的55%以上,这一数字远远超过了开发商的三强。

“对于市场而言,寡头格局形成后,有利有弊。”一位房产机构从业人员如是说。

在链家网首席内容官徐东华看来,行业集中度提高是市场竞争的必然结果。很多行业其实集中度都在上升,房地产经纪公司良莠不齐,规模小、服务能力不足本身就难以在竞争中立足,而且不管是规模

型公司,还是互联网公司,在过往一两年的竞争中都已经提高了行业的进入门槛,能力弱的公司掉队是正常的。

亚豪机构市场总监郭毅认为,中介行业作为居间服务提供商,集中度越高,意味着大企业手里掌握的房源和求租求购的客户量越大,匹配交易的周期越短,节约了交易双方的时间成本。同时,企业在发展规模达到一定阶段后,开始谋求美誉度的提升,因此更加注重人员素质、专业水平的培养和提高,有利于整个行业的规范。

但易居研究院智库中心研究总监严跃进也发表了另外的担忧,寡头格局让更多的房源集中在个别的中介公司手中,过于集中的房源是否会带来价格的控制甚至垄断?

对此,包括徐东华在内的机构人士则反驳称,二手房交易是买家、卖家的博弈过程,作为丙方的经纪公司只是居间方。假设经纪公司在控制价格,那么定价高了会导致买家不满意,定价低了会导致出售方不满意,而作为居间方,收入来自于双方达成的交易,需要买卖双方都满意。控制价格行为基本上是自杀行为。

## 独家代理的优与劣

市场份额集中的同时,另外一个二手房市场交易中颇有争议的话题就是独家代理。

所谓二手房独家代理,通常是指业主将自己的房子委托给某家房产中介公司

出售,签订《独家代理协议》,约定在规定的期限内(一般是90天)代理方负责将该房屋以不低于约定价格出售。

“在北京,独家代理制度几乎是伴随着行业一起产生的,在房源委托时,‘多家代理’和‘独家代理’一直是并行的,而且有相当一批的业主会采用独家委托形式。”徐东华在接受北京商报记者采访时表示。

“独家代理是为了对业主、代理机构及买家形成一种法律上的约束和保障,从而有序地规范市场秩序。”一位房屋中介人士在接受北京商报记者采访时表示,独家代理的房屋会获得经纪公司比较多的服务资源、销售资源的投入,尤其是那些比较着急的业主会比较青睐独家代理这种服务形式。

不过,独家代理在市场上也存在一定的缺点。徐东华认为,主要是一些销售资源投入不足的经纪公司,在签署独家代理之后,后续服务跟不上,导致业主体验很差。

在实际操作过程中,因为房源量的多少是二手房市场竞争的根本所在,部分房产中介往往会通过“独家代理”的模式去“锁定房源”,一定程度上阻碍了房屋的快速交易。此外,独家代理协议中存在的“限时销售”以及“违约条款”等,也是导致相关二手房交易纠纷事件发生的原因。

事实上,为规范房地产市场秩序,相关部门曾多次出台政策并开展整治工作。

## 资讯

## 万达体育争取2020年上市

北京商报讯(记者 彭耀广)近日,国际自行车联合会、广西壮族自治区人民政府与万达集团签订协议,从2017年10月起,由国际自联授权、广西壮族自治区人民政府和万达体育公司主办的“格力·环广西公路自行车世界巡回赛”和“格力·环广西女子公路自行车世界巡回赛”将每年在广西举行。这意味着,万

达的体育布局已从电视转播、运营,到足球、铁人、篮球、自行车等具体项目的落地,形成体育赛事举办、运动员经纪、赛事营销、赛事转播的全产业链。

据了解,这将是全世界最高级别的公路自行车赛事之一,同时落户广西的还有国际自联年度颁奖盛典。一年三场自行车重大赛事及活动将使

广西一跃成为世界自行车赛事名省。国际自联还将在中国另行选拔城市举办小轮车“都市自行车世界锦标赛”。

万达集团董事长王健林近日在出席某论坛时,也对外阐述了对于体育产业发展的观点。王健林介绍,万达体育目前从四个方面在发展,包括扩大与国际组织的合作、开展体育

产业并购、引进重大体育赛事以及体育公司持续盈利。

他指出,2016年万达体育产业的净利润至少要做到十位数,到了2020年,万达的体育公司要在资本市场上市,成为具有惟一性、高价值、持续盈利的公司。“企业不盈利是不道德的,万达体育不看面子,看银子。”王健林说道。

## 王石:万科未来六年营业额达1万亿

北京商报讯(记者 彭耀广)万科董事会主席王石近日公开演讲时表示,预计万科第四个十年,甚至在六年内的营业额将达到1万亿元。王石介绍称,1988年万科进行股份制改造准备发行股票的时候,净资产是1300万元,20周年的时候,营业额是80亿元,且当时还预计30周年的时候营业额会达到1000亿元。但现在十年过去,万科的营业额已经做到了2000亿元,所以王石预计万科的第四个第十年会是1万亿元,并表示甚至可能六年就差不多可以做到了,不用十年。据万科发布的公告,2016年11月万科实现销售面积258.8万平方米,销售金额294.7亿元。今年前11月,万科累计实现销售面积2598.7万平方米,销售金额3413.6亿元。此外,万科在拿地方面也一直表现积极。据统计,自今年以来,万科每个月都有拿地的新增项目,年内总共新增项目139个。