



新北京楼市周刊

Estate Weekly



地产周刊订阅号

B1-B4

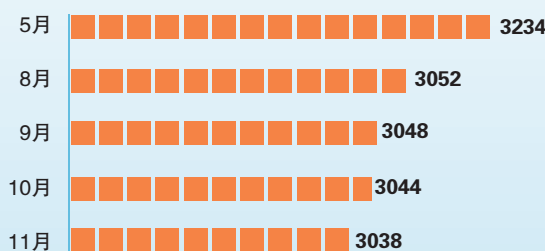
2017.12.21

总第682期 今日4版 每周四出版
新闻热线 64101886
主编 阿茹汗 执行主编 朱盈洁

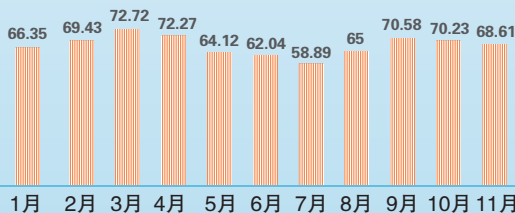
工商注册暂停 房产经纪行业迎变革

对于房地产经纪公司来说，即将过去的2017年着实不易。“3·17”楼市新政不仅带来了成交量的下滑，还带来了重磅行业整治。此外，还有一个不能忽略的现象是，北京工商局也悄然停止了房地产经纪公司的注册，种种现象意味着北京房地产中介将率先迎来数量只减不增的变化，由此引发的更有行业集中度提升、准入门槛提升、扩张成本增加的质变。

北京市备案中介机构数量变化(家)



2017年TOP 10中介机构成交集中度(%)



“限令”停办房产经纪公司注册

在北京市工商局的网站上，目前已不能注册“房地产经纪”公司，这一悄然发生的变化现已成为行业内公开的秘密。这个停办已经有几个月了。如果还想办房地产经纪公司，唯一的办法就是做营业执照的变更。”一位不愿具名的代办机构人士向北京商报记者介绍，市场上有一些营业执照资源，可以做法定代表人变更来达到注册公司的目的；当然，如果做变更，还需要掏一笔手续费，根据服务的需求，收费标准也不一样”。

北京商报记者登录北京市工商局的网站发现，想要注册一家从事房地产业务的新公司，可选择的主营业务类型有房地产开发经营、投资与资产管理、自有房地产经营活动、房地产测绘和房地产担保五项，却没有“房地产经纪”的选项。

亚豪机构市场总监郭毅介绍，自2017年5月开始，北京便已停止了注册房地产经纪公司。在上述代办机构人士看来，这样的变化源于“3·17”楼市新政后，北京市对于房地产经纪机构的不间断整肃。一方面，北京市住建委对于市场上存在发布虚假房源信息、异地经营、违规经营等行为的经纪公司进行了多轮清理，注销了经纪机构的备案。数据显示：“3·17”楼市新政发布后仅半月，就有53家中介被禁停了开展房地产经纪业务。市住建委还表示，严查房地产经纪机构绝不是一阵风；“3·17”楼市新政实施后，市住建委执法部门对房地产经纪机构开展的执法检查行动将一直不间断地进行。

另一方面，“有形之手”也悄然上线，从工商局注册公司端卡住了经纪公司的数量增长。这也无非是为了从源头上控制房地产经纪公司，达到整肃市场、规范房地产经纪公司行为的作用。”上述

代理机构人士如是称。

骤减 半年减少近200家

“有形之手”双管齐下，结果是备案中介机构数量出现持续减少。来自云房数据、北京房地产中介行业协会联合发布的11月北京房产中介成交报告显示，北京市备案中介机构数量8月时为3052家、9月3048家、10月3044家，截至11月30日中介机构数量减至3038家，较年内5月小高峰3234家减少196家。

在中介行业人士看来，数量减少是重拳整肃市场的结果，也是停止办理房地产经纪公司注册的结果，当然这也有市场自然淘汰的原因。另有一份数据显示，11月，在全北京3000余家中介中，仅有267家中介机构在11月有二手房住宅交易记录，占比不足1/10，而相较于10月，这一占比还出现了小幅的回升。

“目前北京市场中介行业市场集中度颇高。排名前十的中介公司成交量占到二手房成交量的七成左右。尤其是在市场进入低谷期时，小型中介公司的生存状况会更加艰难。一两个月可以支撑，一年半的低峰期对于实力有限的小型中介公司而言是比较难熬的，打道回府或是比较好的选择。”有位不愿具名的中介机构人士坦言。

距离2017年结束仅剩10天，根据中原地产研究中心的预计，2017年全年北京二手住宅成交量将达到134万套，与2016年全年27万套的成交相比，同比下跌超半，这一成交量也是2015年以来的最低值。

因此在多重因素的作用之下，郭毅认为北京中介公司数量将会只减不增，这也将成为北京房地产中介行业未来一段时间不可逆转的趋势。

竞争 从狼烟四起到群雄争霸

值得一提的是，目前国内房地产经纪服务行业内素质参差不齐、绝对数量多、相对规模小、经营粗放、行为不规范、恶性竞争较多等问题普遍存在且亟待解决。但是由于北京房地产市场交易的特性，尤其是二手房交易环节流程复杂，导致买卖双方对于中介的依赖度颇高。“不管是新房还是二手房，无论是买卖还是租赁，都离不开房产经纪机构提供信息咨询、带看房源、协助谈判签约等服务，北京二手房交易中的70%-80%也都是由经纪机构来协助完成的。”郭毅称。

那么在需求度依然存在的市场环境下，房地产经纪机构数量只减不增，又将为行业带来何种变化呢？对此，行业人士的观点不一。中原地产首席分析师张大伟认为：“停止注册并没有说是长期政策，房地产经纪公司现在已经饱和且并没有扩张的需求。目前的企业是按照月成交2万-3万套配置的，而北京二手房成交量只有8000套左右。所以这对于目前的市场并无影响。”

不过，在郭毅看来，房地产经纪行业集中、准入门槛和扩张成本提升以及行业管理力度不断加强将是必然结果。郭毅首先认为，经历多轮调控之后，北京中介行业几经洗牌，行业集中度已经大幅提升。目前，3000余家备案经纪机构中，每年交易量排名TOP 10的经纪机构已经占领了超过九成的市场份额。但是在交易量排名首位的中介机构与排名第10位的中介机构之间，却有着高达百倍的销量差距。这样的差距，在调控收紧的年份里愈发明显。数据显示，2014年与2017年政策高压的市场环境下，TOP 1销量均是TOP 10销量的120倍上下，而调控政策相对宽松温和的年份里，二者间的差距却略有缓和。由此可见，虽然身处于同样的政策环境中，但大型经纪机构的抗风险能力更强，也更善于利用市场的周期性变化扩大规模，增加市占率，化风险为企业发展的机遇。随着北京停止经纪公司注册，在行业规模只减不增的背景下，市场竞争格局也将由狼烟四起逐步过渡到群雄争霸。

此外，郭毅也进一步指出，当房地产经纪行业的企业数量被控制在一个合理范畴内，管理半径的减少大大降低了管理难度，此时，主管部门加强行业管控将势在必行。

北京商报记者 阿茹汗/文
代小杰/制表