



新北京楼市周刊

Estate Weekly

总第688期 今日4版 每周四出版
新闻热线 64101886
主编 阿茹汗



地产周刊订阅号

B1-B4

2018.2.1

联盟抵制 58房产端口盈利模式危机

58集团旗下房产平台要在2018年上调端口费，这一决定遭到了链家、我爱我家、麦田等中介公司的联合抵制，房产中介公司与平台公司关于端口付费的矛盾由此再度升级。按照中介公司的诉求，1月30日之前58集团方面若不回应，2月1日起，中介机构将下架所有房源。目前，中介机构给出的时间线已过，北京商报记者了解到，58集团方面并未表态，双方僵持不下。58集团房产平台依靠端口收费的商业模式也遭遇到前所未有的挑战。



联盟抵制 至今仍未和解

房产中介对端口公司的宣战再度升级。近日，我爱我家、链家和麦田，针对58集团近期提出的提高58同城和安居客房源发布端口售价的通知，正式组成同盟开始反击。北京商报记者了解到，自三家中介公司发出抵制声音至今已有一周时间，58集团仍未做出回应。

事情的源头是，58房产系要在2018年针对房源发布端口涨价，据了解涨价幅度在30%-50%，在中介公司看来，这样的幅度已经超过了它们所能支付的能力范围，是无法接受的。于是，三家中介公司站到了一起。

根据《北京中介联盟对58集团房产发布端口涨价通知的回复函》，北京中介联盟提出的三项要求为：2018年全年，58集团各类房源发布端口（含58同城、安居客和赶集网，下同）售价均不得上涨；不得取消现行的低版本产品，不得强制要求或变相要求中介公司购买高版本产品；在北京区域的售价须在2017年12月的售价基础上给予5折优惠。

北京中介联盟表示，希望58集团能够在2018年1月30日之前，对它们提出的诉求给出明确的书面回复。如果无法满足三项要求中任何一项，北京中介联盟各家公司将联合采取抵制行动。最直接的方式就是，从2月1日起，各家买卖房源和租赁房源将全部下架，并终止与58集团各类房源发布端口的所有合作，直至结果满意为止。

双方的对峙还在继续。北京商报记者从三家中介公司处了解到，截至1月31日，58集团仍未对此事进行回复。目前，除还未到期的端口外，中介公司已经暂停与58集团房产平台端口新的合作。

中介公司方面还表示，若58集团方面一直不给予回复，自2月1日起，北京中介联盟将按上文所提，终止与58集团各类房源发布端口的所有合作，并发布联合声明。

端口涨价 中介成本增加

实际上，早在北京中介联盟抵制58集团房产平台端口涨价之前，杭州、连云港等城市也出现同样的现象。1月16日，杭州我爱我家全面暂停了与58集团旗下安居客的合作，并下架了所有房源；1月21日，连云港又有46家中介公司联名抵制58系端口涨价。

对于中介公司来说，58集团旗下的房产平台是它们的服务方，然而服务费的连年上涨让中介公司以及普通的中介经纪人都感到越发吃不消。

伟业我爱我家市场研究院总监孔丹向北京商报记者算了一笔账：“每年房源发布端口的费用是中介公司支出的一个重要组成部分。以我爱我家为例，每年的端口费用支出大约有上亿元，占广告支出的一大部分。因此，外部端口的涨价会大幅增加经纪人和中介公司的作业成本。”

除了中介公司从公司层面支付端口费用外，一线经纪人为了增加上客

量，也会自己掏钱支付端口费。一位不愿具名的房产经纪人介绍，每家平台的端口价格不同，一般一位经纪人开一个端口，支出是1000元左右。各家中介公司以及地区不同，端口费用的支付方式也不尽相同，一般情况下是由中介公司和经纪人各出一部分，中介公司出的比例会比经纪人高。

孔丹进一步表示，不管对于经纪人还是中介公司而言，端口费用都是一大笔支出，经纪人承担的费用过高会导致人员流失，归根结底端口费用的支出还是会转嫁到中介公司身上。

“从获取更多客户资源的角度来看，经纪人愿意购买端口，但是线上平台总是以各种名目涨钱，例如所谓的产品升级、产品包等，但是对于经纪人来说，产品升级所产生的实际效果并不明显，尤其是在市场不好的时候，更是一笔难以承受的负担。”上述经纪人也说出了心中的苦闷。

北京商报记者从另外一个渠道获悉，58集团房产平台此次端口费的调整主要体现在新版本使用上，旧版本的收费标准为300元/月，可发布20条信息，而新版本为600元/月，可以发布60条信息。对于多数经纪人来说，60条的信息量根本用不完，收费却翻了一番。

失去内容 58房产将如何盈利

事实上，中介公司与线上平台的对垒近几年时有发生。早在2014年，原搜房网就因端口费涨价而遭到了众多中介的集体抵制。在当时，线下中介们几

乎全部下架了安居客的房源，令它们赖以生存的端口费模式一度陷入困境。随后安居客被58集团收购，并成为58房地产业务线的主要力推平台。但是从商业模式上看，似乎并没有太大变化。

对于此次双方矛盾激化，有行业人士表示，这也侧面反映出中介公司依赖端口公司但是又不甘于忍受的心态。“中介机构自建线上平台还不够给力，所以它们目前仍然要依靠端口平台增加上客量，”该行业人士介绍，包括链家、我爱我家、麦田等国内主要中介机构都在力推自有线上平台，其中，链家网已布局多年，且效果不错。今年1月，我爱我家宣布完成我爱我家网和App的升级，此后将深入布局线上业务，但是现阶段仍然无法自己独立支撑。

该人士进而坦言，58集团对于房产平台端口收费标准的调整也来自于对自身导流效果的信任。据悉，58集团的营收主要来源于三部分，房产、招聘与二手车业务，58集团房产平台业务是该公司业绩的主要支撑点之一。而58集团房产平台的收入主要依靠平台流量换取的服务性收入，客户主要是中介公司以及开发商。在新房市场稍显薄弱的情况下，针对中介公司提供的服务性收入成为58集团房产平台营收的主要来源。

另有一位不愿具名的行业观察员进而表示，在遭遇中介公司抵制，甚至中介公司也开始发力线上平台的背景下，58集团房产平台这种依靠流量收取服务费的模式将面临巨大的盈利考验。此前，搜房网遭到全国多地房产经纪公司的联手抵制，股价暴跌，这是前车之鉴。可以预见的是，未来中介公司自身线上平台会不断完善，届时，包括58集团在内的房产服务平台的生存空间将进一步被压缩，58集团房产平台依靠流量赚钱的模式将受到极大挑战。”

一家房地产中介相关负责人表示，随着中介公司线上平台布局深入，客户引流渠道开始多样化。对于外部端口而言，在费用能接受的情况下，短期内中介公司并不希望停止合作，毕竟也是中介公司获取客户的一个渠道。但是，关键在于在合理界限内双方找到利益的均衡点。

面对来自中介公司的抵抗，58集团将做出何种回应？商业运营模式是否考虑调整？针对上述问题，北京商报记者向58集团提出采访诉求，但截至发稿时，对方未做出回复。

北京商报记者 彭耀广