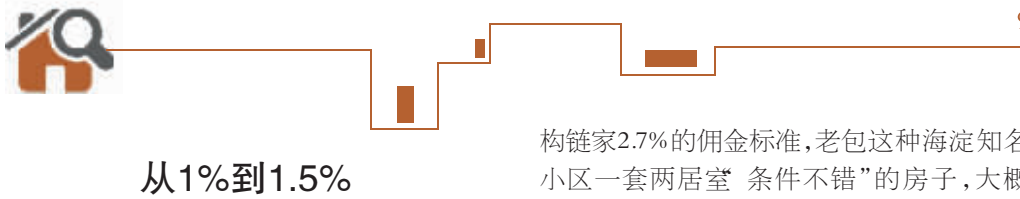


消失的房产中介费折扣

从去年12月至今,老包把自己门店的中介费从1%一路提到了1.5%,这个数字,行业的标准价是2.7%。如果春节后的疫情平稳,老包计划再向上提到1.8%。

像老包这种只有一两家门店的小中介一样,在这个冬天里,北京大部分房产中介都选择了取消或大幅缩小佣金优惠。链家连老客户的9.5折也没了,我爱我家的门店8折也改成只有买卖同体才能享受佣金优惠,连近年来市场份额不断下降的麦田佣金折扣也进一步缩小……随着市场活跃度的提升,一些之前释放的优惠政策正在被收回。



在陈瑾不断的催促下,弟弟陈生终于赶在2020年12月底前,在老熟人老包的中介门店,把儿子上学要住的房子落听了,只不过,中介的佣金费用比陈瑾同事12月初买房的时候,多出了好几万元。

刚刚过去的近2个月,陈瑾发现老包的佣金从1%、1.35%涨到了1.5%,同时“水涨船高”的还有房子的紧俏度。

“没办法,市场确实好,特别是小户型,抢已经来不及了,需要囤积。”距离上一次老包用“囤积”这个词,已经过去了将近四年的时间。

老包的门店属于小区底商,名义上加盟了一家正在走下坡路的中型中介品牌,实际上,这是家夫妻店。按照老包的说法,挂个牌子,一个是为了让生客放心;再一个,就是眼下的市场状况,兄弟门店能互相帮一把。

老包对社区“吃”得很透,特别是老人和小区里的大学教授们,谁家有一个老人卧床,谁家两口子都是大学教授、孩子长期是保姆带,他都了如指掌,需要的时候搭把手、多关照点。再加上老包自己的家也在这里,小区里很多人买卖房子都找老包,经常是老太太卖房找老包,也要自己儿女去找老包买房。

除了街坊邻居的关系,更重要的是老包给的佣金常年只有1个点。

1个点是什么概念,按照目前大的中介机

构链家2.7%的佣金标准,老包这种海淀知名小区一套两居室“条件不错”的房子,大概在1200万-1300万元,买卖流程下来,佣金要30多万元,即便是我爱我家给的熟人折扣8折,整体也要25万-26万元,而老包只收12万-13万元。

从去年12月中旬开始,佣金不断提高,从1%到1.35%,陈瑾带过去的朋友,最后一个买一居室的同事给出了1.5%。那套房子,已经在链家带着了多次,最后卡在了业主要求全款交易,老包带着陈瑾的同事直接敲门,拍出了全款、不是“连环单”的两个条件果断拿下。

一居室“暂无货源”

“没办法,目前小区的一居室除了链家手里还有两套有‘瑕疵’的,其他都卖光了,大家都在抢房子,靠我们一家不行,几个兄弟店得串,这都是成本的。”老包承认,在海淀买一居室的,基本上都是为了孩子,因此也就造成了目前一居室“暂无货源”。

“五六百万元的资金,就算是在海淀,不太好的位置、老点的房子也能找个两居室。”陈瑾弟弟的儿子比她的儿子还要大一岁,让两个孩子一起上学,是陈瑾妈妈理想的状态。起初,弟弟想让陈瑾搬到自己住的朝阳区,陈瑾果断拒绝了,用她的话说“住惯了西边,到哪儿都觉得人多,学校还不行”。

在很多人眼里,陈瑾买房是成功的,婚房



附近就有一个不错的小学,加上小区里自带的幼儿园,基本上12岁之前都不用操心孩子上学问题,这也是该小区目前房子卖得好的原因。

“链家在我们小区周围有3家店,我爱我家有2家,像我们这样挂牌不挂牌的还有好几家,能养得了这样的市场,成交基数可想而知。”老包如是归纳小区周边二手房的市场状况。

与老包的小中介不同,链家、我爱我家等一些头部机构目前执行着2.7%的中介费用,但一些之前释放的优惠政策正在被收回,这一切也都源于市场“好转”的预期。

“目前的状况给了我们极大的信心,与去年同期相比可谓是天壤之别。”北京商报记者同时也走访了几家头部中介机构的门店,中介人员同样给出了一居室出清紧俏的答案,要么“暂无货源”,要么可供选择空间不大。

上述中介人员告诉北京商报记者,受调控政策影响,目前北京二手房价格水平已处于较低值,因此也造成购房者在买房时受此

因素影响不大。但总价是至关重要的因素,不能凑够首付,决定着该不该有买房的念头,“一居室的快速出清,代表着市场自我修复已经进入成熟阶段,未来具体市场表现不好预判,但开局是喜人的”。

局部“暖冬”

下行的二手房市场遭遇疫情“黑天鹅”,打折让利是最简单粗暴的抢夺市场的手段,如今的变化,似乎也预示着市场“暖冬”的苗头。

对于目前北京二手房市场的表现,地产分析师严跃进表示,北京二手房市场回暖,是此前积压需求的释放,但这也只是局部表现。放眼全北京二手房市场,自“3·17”调控政策至今,楼市调控仍加码不断,因此部分市场回暖源于刚性需求,但大幅度涨价走量并不会出现。除此之外,目前疫情仍带来诸多不确定性,这方面也会影响到未来购房预期。

北京商报记者注意到,北京执行“3·17”

调控政策已将近四年时间,从实施效果来看,二手房价格出现明显回调。

在疫情影响下,2020年北京二手房市场仍表现出韧性复苏。贝壳研究院发布的报告显示,2020年全年北京市二手住宅成交16.9万套,同比增长16%,成交绝对水平及增幅均是2017年以来最高。全年北京二手住宅成交均价60485元/平方米,同比微跌0.5%,连续三年保持相对平稳态势。

二手房市场快速复苏的背后,也源于房贷利率下降带动市场需求释放。2020年北京房地产市场的升温是上半年货币宽松政策影响下,房贷利率下调促进自住需求正常释放所致,到2020年12月北京首、二套主流房贷利率同比均下降15个基点。

尽管北京二手房成交出现回温迹象,但热度或在今年2月戛然而止。贝壳研究院发布的报告显示,2月北京市场面临较大向下压力下,热度难续。1月下旬密集调控出台及银行购房信贷环境收紧,即使部分人群“就地过年”,难延续1月高体量成交。2月市场需求降温,前期上涨较快的城市或区域房价涨幅将收窄。

在刚刚过去的周末,北京市银保监局发布通知,已会同人民银行营业管理部、北京市住建委等部门组建联合工作组,于近日赴银行机构开展专项检查。对于银行因经营不审慎、内控管理不到位导致消费贷、经营贷资金违规流入房地产领域等问题,一经查实将依法从严从重处理。北京银保监局还将结合银行自查及监管核查情况,指导北京市银行业协会积极行动,对个人和中介的不当和违规行为启动联合惩戒机制。

对于这样的一则消息,无论是老包在内的一线经纪人,还是贝壳这样的大机构,都认为2021年将是房地产调控长效机制持续深化的一年,房价及预期的异动将受到更及时、更严格的管控,同时宏观货币环境及购房信贷环境边际收紧可能性较大。与2020年相比,2021年是调控及信贷加压力下房价趋稳的一年。
北京商报记者 卢扬 王寅浩

电信联通相继入局 运营商“热战”5G手机

继中国移动之后,中国电信和中国联通也相继推出自有品牌手机。近日,中国联通发布自有手机品牌U-MAGIC及两款5G手机新品。不久前,中国电信刚推出了首款自有品牌5G手机天翼1号。运营商扎堆推出自有品牌5G手机的背后,是手机行业的竞争压力与5G商用的巨大机遇。不过,目前智能手机市场同质化问题明显,推出一个新品牌和新产品不难,难的是如何获得消费者的认可。

扎堆5G手机

近日,中国联通旗下联通华盛通信有限公司(以下简称“联通华盛”)正式发布中国联通的全新5G手机品牌——U-MAGIC,并同步发布了品牌旗下优畅享20 Plus、优畅享20两款5G手机。北京商报记者从中国联通相关负责人处获悉,本次发布的优畅享20、优畅享20 Plus均为5G全网通手机,中国电信、中国移动、中国联通的用户均可使用。

无独有偶,不久前中国电信也发布了自有品牌5G手机。2020年11月,中国电信推出行业首款正式商用的5G云终端天翼1号;2021年1月,中国电信又发布了自有品牌5G全网通云手机天翼1号2021。

中国移动推出自有品牌手机的时间更早,2013年8月,中国移动就发布了M601、M701两款自有品牌智能手机;2019年8月,中国移动旗下首款自有品牌5G手机先行者X1正式上市。

北京商报记者注意到,中国电信和中国联通虽然是最近才推出自有品牌手机,但这两家与中国移动一样,都是手机市场的“老玩家”。早在3G时代,三大运营商就联合手机生产企业推出过各类定制手机。

定制手机是指运营商向手机生产商定制的手机。据了解,一般而言运营商会定制手机进行补贴使其价格降低,定制机也会对其他运营商的服务功能或网络进行限制。不过,进入4G时代后,运营商定制手机的数量逐渐减少,直至后期几乎销声匿迹。对此,资深电信

分析师马继华表示,在3G时代,三大运营商网络制式不一,定制手机可以限制用户转投其他运营商。但进入4G时代,通信标准逐渐一致,全网通手机日益普及,运营商推出定制手机明显无利可图。

迟到的布局

中国电信和中国联通为何现在才发力自有品牌手机?马继华表示,在手机行业,小米等企业属于品牌商,三大运营商属于渠道商,过去两方势力界限较为分明。但现在,小米等品牌商开始加强自有渠道布局,这让作为渠道商的运营商感到了压力。为了避免在手机行业内遭边缘化,所以运营商们开始发展自有品牌手机,转型品牌商,也就是通过向布局产业链上游的方式来突围。

除了行业竞争的压力,5G商用带来的更大机遇也是促使运营商推出自有品牌手机的原因之一。针对发布U-MAGIC品牌一事,中国联通方面强调:“中国已拥有全球第一的5G网络,5G终端需求也呈现爆发式增长”。

工信部数据显示,2020年,我国已开通超过71.8万个5G基站,5G网络已覆盖全国地级以上城市及重点县市,国内5G终端销量也达到1.6亿台,预计2021年将增长到2.8亿台。

“运营商自有品牌手机基本上都属于价格实惠的中低端手机,这些中低端手机有助于5G终端的快速普及和下沉,对5G商用进程有推动作用。另外,运营商在5G时代发展新业务,必须有自己的试验田,推出自有品牌手机更能打造出自己的示范基地,引导行业合

作伙伴朝自己提出的方向前行。”马继华说。

事实上,中国电信和中国联通的自有品牌5G手机确实与其自身战略不无关系。其中,天翼1号2021主打云服务,号称“云手机”。中国电信相关负责人告诉北京商报记者:“云手机的成熟与商用,与中国电信力推5G SA全球率先规模商用、加速云网融合建设的战略密不可分”。

从产品到服务

值得一提的是,对于中国电信和中国联通而言,推出自有品牌5G手机只是第一步,下一步仍需思考如何获得消费者认可。

“国内手机市场集中度已很高,新品牌生存不易,运营商在营销层面没有优势,要想在5G手机市场中立足,需要将自有手机产品和自家通信服务结合起来。”独立电信分析师付亮表示。

按照中国联通的说法,U-MAGIC系列手机的卖点主要包括5G网络、续航能力、影像系统等方面。从价格上看,两款手机售价区间为1699-2499元。

付亮认为,从配置上看,首批发布的U-MAGIC品牌5G手机新品并不算新,一些手机厂商几个月前推出的手机就已经能提供这些配置。另外,此次U-MAGIC品牌的发布并非中国联通,而是中国联通旗下的终端公司,所以新品身上几乎看不出运营商特性。

作为“云手机”,中国电信天翼1号2021的卖点包括价格、云服务等方面。官方介绍显示,天翼1号2021起售价仅1199元。在付亮看来,与旧版天翼1号相比,天翼1号2021升级幅度很大,而价格却上涨不多。然而,新款云手机也有一些缺憾:这款手机没有独立名字,“天翼1号2021”并不是一个可传播的品牌名;云手机对网络要求较高,而中国电信目前在室内的5G网络覆盖仍不够完善。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

先声药业被罚过亿元 开年原料药垄断第一案

北京商报讯(记者 姚倩)因滥用市场支配地位,先声药业收超1亿元罚单。国家市场监督管理总局日前发布的行政处罚决定书显示,先声药业滥用在中国巴曲酶浓缩液原料药(以下简称“巴曲酶原料药”)销售市场的支配地位,实施了没有正当理由,拒绝与交易相对人进行交易的行为,排除了市场竞争。这是继2020年3家葡萄糖酸钙原料药经销企业被罚近3.3亿元后,国家对原料药行业的又一次强监管。

1月31日,针对公司因垄断被罚超1亿元对公司的影响等问题,先声药业相关负责人向北京商报记者表示,以公告内容为准。先声药业发布的《内幕消息公告》称,公司已开始与第三方进行巴曲酶原料药交易,并将根据通知及时缴纳行政处罚金。基于考虑到的行政处罚金额等因素,公司认为有关事件及行政处罚不会对本公司的业务经营及财务状况产生重大影响。

作为中国第一家登陆纽约证券交易所的生物和化学制药公司,私有化七年后,先声药业于2020年10月登陆港交所。不同于2007年纽交所上市当天,先声药业在港交所上市首日即大幅破发,股价一度触及10.1港元的最低点,跌幅超过26%。

而根据公开报道,先声药业在纽交所上市之日,市值已达9.06亿美元,成为彼时亚洲化学生物药企业在全中国最大的一次IPO。

业内人士表示,产品线不具备太大优势是资本市场不看好先声药业的主要原因。目前,先声药业的前三大药品领域为肿瘤产品、中枢神经系统产品以及自身免疫产品。其中,肿瘤产品营收从2017年的10.05亿元增至2019年的15.69亿元,营收占比从26.2%提升至32.7%。尽管营收逐年增长,但截至2020年上半年,占先声药业总营收近八成的10款产品中,有7款是仿

制药。

位列医药产业链的上游,原料药是保障下游制剂生产、满足临床用药需求的基础。在经济学家、清华智库创始人宋清辉看来,一般来讲,原料药市场的垄断行为辐射范围极广、破坏力极强,垄断力通常由上游市场传导给下游的成品药市场。从消费者层面来讲,垄断可谓有百害而无一利。

为打击原料药垄断行为,国家一直在重点开展反垄断调查。2019年10月,国务院印发《进一步做好短缺药品保供稳价工作的意见》明确,以最严的标准依法查处原料药和制剂领域垄断、价格违法等行为,坚持从重从快查处;构成犯罪的依法追究刑事责任,坚决处置相关责任人,形成有效震慑。同时,建立市场监管、公安、税务、药品监督管理等部门协同联动工作机制,开展多部门联合整治,整治结果及时向社会公布。

2020年4月,国家市场监督管理总局对山东康惠医药、潍坊天阳医药、潍坊普云惠医药3家葡萄糖酸钙原料药经销企业滥用市场支配地位的违法行为作出行政处罚决定。由于上述3家公司垄断注射用葡萄糖酸钙原料药,造成葡萄糖酸钙注射液供应短缺、价格大幅上涨,3家公司累计被罚款达3.255亿元。这是反垄断法实施以来,原料药领域反垄断案件最大的一笔罚单。随后的11月,国家市场监督管理总局对万邦德制药集团浙江医药销售有限公司滥用市场支配地位案作出行政处罚决定,共计罚没款247.39万元。

医药行业投资人士李项在接受北京商报记者采访时表示,近年来,国家不断加强原料药市场的监管。作为开年的第一笔原料药垄断罚单,先声药业此次事件释放了国家惩戒原料药行业垄断的力度和决心。