

国际航班取消往来限制 全面复苏可期

不再实施“五个一”

此次发布的《通知》,明确自2023年1月8日起,不再对国际客运航班实施“五个一”和“一国一策”等调控措施,中外航空公司按照双边运输协定安排运营定期客运航班。

该消息发布后,对于沉寂了近三年的国际民航市场犹如注入一针“强心剂”。对此,海航相关负责人表示,此次政策调整将进一步刺激国际客流的回升,海航正在积极准备,将按照民航局政策通告,快速有序恢复国际航线,助力恢复对外人员往来和经贸活动的需要。

不仅仅是国内航司,部分外航也开始进行相应准备。有外航相关负责人向北京商报记者透露,目前正在等相关指示,具体实施细则还在等进一步通知,预计之后会增加航班,同时机票价格也会随着运力的增加而降低。

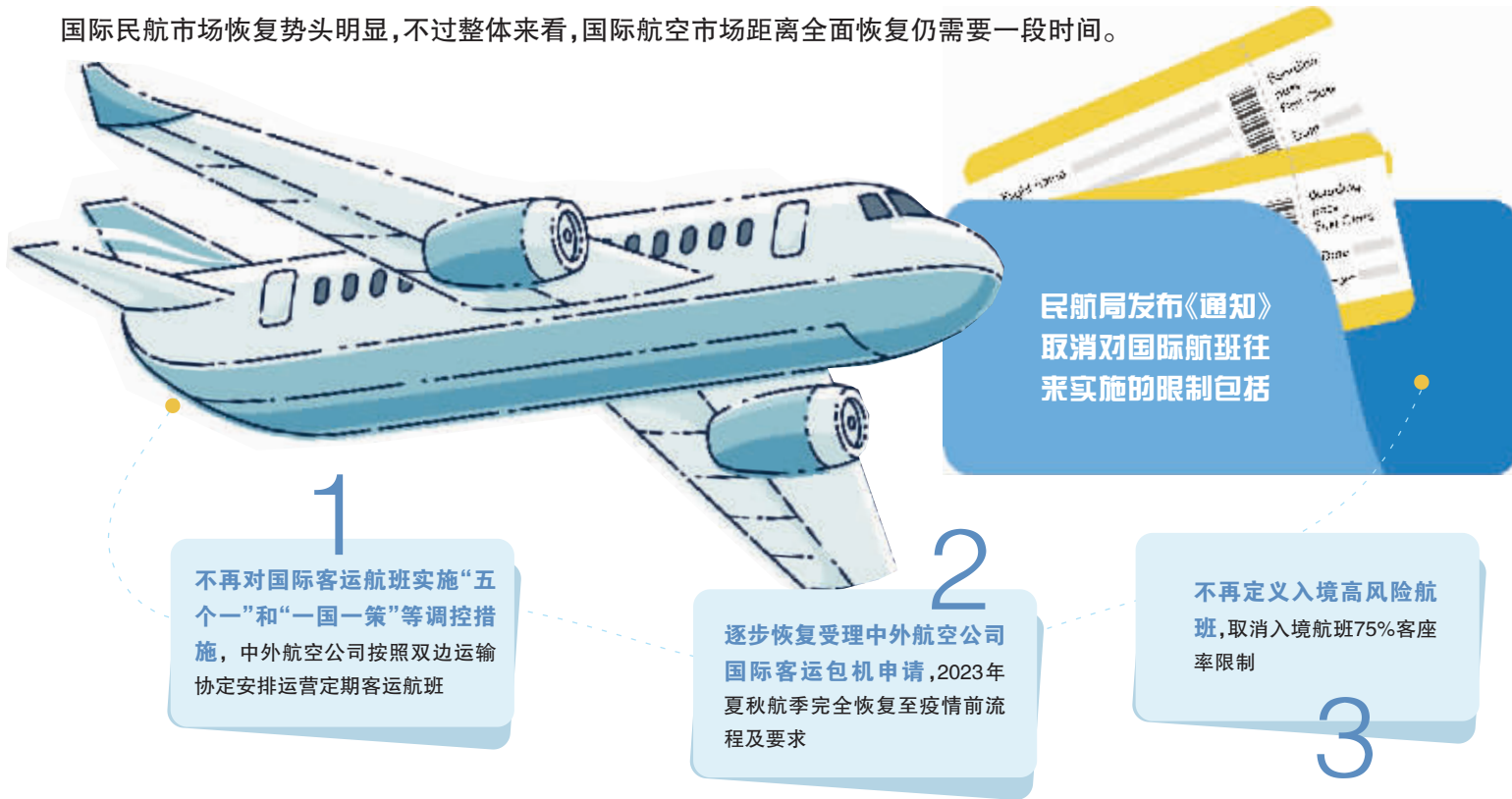
据了解,所谓“五个一”,指的是1家航空公司在1个国家保留1条航线,1周至多1个航班,该政策自2020年3月29日开始实施。

据民航行业发展统计公报显示,疫情前,截至2019年底,我国航空公司国际定期航班通航65个国家的167个城市,国际航线953条。而在“五个一”政策的限制下,截至2021年末,我国航空公司国际定期航班通航缩减至41个国家的60个城市,国际航线仅有279条。今年下半年,国际航司陆续恢复、新开往来国际航班,不过较2019年仍有较大差距。

在民航数据分析师李瀚明看来,该措施取消了对国际航班的大部分限制,提高了航空公司的经营自主权,可以基于自身市场需求加密国际航班。

民航业内人士林智杰还谈道:“对于民航企业,国际民航市场将会回归常态,同时国际

出入境政策优化后,国际民航市场也迎来了重磅利好。12月28日,民航局发布《关于恢复国际客运航班工作方案的通》(以下简称《通知》),明确自2023年1月8日起,取消对国际航班往来实施的多项限制。据了解,自“五个一”措施实施以来,中国民航市场国际航班较疫情前有了较大幅度的缩减。随着多家航空公司陆续新开、恢复、加密往返中国的国际航线,国际民航市场恢复势头明显,不过整体来看,国际航空市场距离全面恢复仍需要一段时间。



1 不再对国际客运航班实施“五个一”和“一国一策”等调控措施,中外航空公司按照双边运输协定安排运营定期客运航班

2 逐步恢复受理中外航空公司国际客运包机申请,2023年夏秋航季完全恢复至疫情前流程及要求

3 不再定义入境高风险航班,取消入境航班75%客座率限制

市场的利润贡献会持续下滑,会需要越来越多的飞机投入,对于缓解市场的供过于求会产生积极的效果。对于旅客来说,国际航班越来越多,选择也会越来越多,包括票价会逐步地回落,未来出国将会更加方便。”

取消75%客座率限制

针对入境航班,民航局也给出了多项优

化措施,其中包括不再定义入境高风险航班,取消入境航班75%客座率限制。

《通知》还取消了入境航班涉及机场相关入境保障人员、国内和国际机组闭环管理、入境核酸检测和入境隔离等措施,要求从业人员做好个人防护和健康监测,要求空勤人员佩戴口罩和手部消毒,做好客舱盥洗室消毒工作,加强宣传引导,监督旅客佩戴口罩。

国务院联防联控机制近日发布《关于对

新型冠状病毒感染实施“乙类乙管”的总体方案》(以下简称《总体方案》)后,入境航班的关注度已有显著提升,携程数据显示,12月27日,中国内地入境机票订单环比26日同期增长412%,是出境机票订单涨幅的1.6倍;入境机票平均价格环比上涨8.6%。

同程数据也显示,入境航线机票订单增长更为显著,1月8日政策开放至除夕前出行的国际机票订单中,入境航线占比超过六成。

林智杰谈道:“随着客座率限制、入境隔离等措施的取消,入境的需求及旅客流量也会进一步提升。”

完全恢复或到2024年

随着多家航空公司新开、加密国际航线,预计明年国际民航市场将呈明显复苏态势。

日前海航发布消息称,截至12月22日,海航已恢复、新开运营北京-布鲁塞尔、北京-莫斯科等共13条往返国际及地区客运航线。2022年冬春季海南航空将继续加快国际航班的复航工作,以进一步满足旅客出入境的市场需求。

从运力投入来看,据国、东、南三大航此前发布的11月运营数据,三大航国际客运运力投入同比均有所上升,其中国航上升79.8%、东航上升39.89%、南航上升38.87%。

除了国内的航司,不少外航也在积极恢复往来中国的客运国际航班。据悉,新加坡航空公司宣布将于12月30日,恢复新加坡直飞北京的客运航班服务。

谈及国际民航市场的复苏,有外航人士表示,预计明年春秋国际民航客运市场会迎来明显复苏。

对于接下来的民航市场,李瀚明谈道:“目前国际旅游仍面临一些压力,预计明年的恢复势头会较为明显,但距离全面恢复仍需要一段时间。”林智杰也表示,今年以来国际航班的恢复率已经从3%提升到了8%,翻了一倍多,但是距离2019年还有很大差距。预计明年春运整个国际市场就会加速恢复,速度是今年的多倍。不过要完全恢复,还有一段相当长的时间,估计要等到2024年才能够实现。

北京商报记者 关子辰 张怡然

追求高质量发展 北京链家品质服务背后的坚持与创新

今年,当房地产市场进入深度调整期,疫情带来的影响尚未消退,链家对于长期主义的坚持,成为其最大的“加分项”。作为房地产经纪行业的标杆企业,秉承“对客户好”的初心,北京链家在服务品质上继续保持“变革”节奏:从愈加完善的安心服务承诺体系,到疫情催生的“随心签”线上贷签业务,从解决高校毕业生初入社会的租房痛点,到科技与服务赋能行业复苏……北京链家通过不断自我迭代为消费者带来更安心、更便捷的品质服务。



北京链家经纪人为高校应届毕业生讲解“毕业租房佣金减半”活动

服务者品质 长期坚守带来的“安全感”

从第一家门店落地北京,到成为行业典范,链家也拥有许多标签,其中“安心服务承诺”是消费者较为熟知的。2013年,北京链家首次推出“四大安心服务承诺”,为消费者在房产交易中遇到的问题进行兜底。之所以选择做这门“赔钱”的生意,是因为相比失去的损失,链家认为消费者的信任更加宝贵,希望在充满不确定性的房产交易中,通过真实的赔付为他们增加安全感和确定性。“我们在意的不是单笔的交易,而是交易背后一个个鲜活的人和家。我们希望与客户能够长期走下去。”北京链家总经理李峰如是说。

如今,这门“赔钱”生意已经坚持了十年,链家用真金白银的赔付,为消费者构筑交易安全保障体系。数据显示,截至2022年11月30日,北京链家安心服务承诺累计退赔赔付金额11.52亿元,退赔赔付26021笔。

近年来,随着行业的发展,消费者在房产

交易的过程中有了更多的制度保障,链家也通过提升自身的服务能力、推出交易保障机制,确保了交易流程的确定性和稳定性。这些因素促使部分房产交易痛点已被解决。

在这样的成绩下,北京链家没有固步自封,而是选择紧跟消费者的需求变化,进行持续的迭代。今年,在最新升级的“九大安心服务承诺”中,北京链家聚焦发生频次更高、风险更大的核心痛点,让服务更专注、保障更彻底,旨在用更精准的服务、更有力的保障,让承诺更有质量、更有力量。

安心服务承诺不仅提升了消费者服务体验,也赋予了经纪人“有尊严的服务者”的身份。

“因为有了安心服务承诺,在与客户聊天、交流时我们也会更有底气,敢于对客户做出承诺,出现问题会做到真的赔付,让客户更加信任我们,更加放心地进行交易。”北京链家一线经纪人普遍认为,只有做到让客户安心、放心,他们的“使命”才算达成。

为更好地帮助经纪人成为有尊严的服务者,北京链家还打造了一套完善的经纪人培训体系,从新员工入职到五年以上的老兵,从

店经理到总监层级,20多个培训项目覆盖全业务链条,全周期护航培养。截至2022年11月底,北京链家经纪人培训达到172万人次,累计414万学时,人均学时159.4个小时,有效推动了经纪人职业化进程。

一个最显著的变化,代表着链家“变革”的成果。截至2022年11月,北京链家工作满十年的经纪人已近4000人,五年以上的经纪人达到近15000人。

革新交易体验 面签变“云签”

有老的坚持,也有新的融入,“老”与“新”背后是链家的不断迭代。

张先生是链家近10年的老客户,从2013年第一次买婚房至今,他和亲人在链家共计交易过6次。但在交易的过程中,最让他头疼的就是面签环节。

“过程太累、非常繁琐,请假也不方便。”这是张先生对面签的评价。张先生经历过经纪人半夜就帮忙排队,自己也花4、

5个小时才完成的面签,也经历过从养老院接着坐轮椅的年迈父亲跨区到交易大厅才完成的面签。

而在今年,北京链家却给张先生带来了“惊喜”。签约那天,张先生与经纪人仅用了30分钟就完成了所有流程。张先生签约后说:“线上贷签这项升级让我的各项安排很灵活,不会耽误我工作,还在这么短的时间内把重大的事情给搞定了。”

2021年11月,北京链家在业内率先推出“随心签”服务,不到半年时间,在因疫情防控不少消费者需要居家的背景下,北京链家又迅速对“随心签”进行一次迭代升级,随着“随心签”线上贷签的正式上线,真正实现了房产交易面签变“云签”。

“方便省心、签约速度快、不受时间地点约束”这大概就是大多数消费者对随心签“线上贷签”的评价。

数据显示,自“随心签”线上贷签试点以来,线上平均贷签率达到41.66%;12月,受疫情等因素影响,线上贷签率达到86.84%。同时,线上贷签也为消费者提高了面签时效。据统计,以往传统的面签平均需要54.4天,而使用线上贷签的交易单面签只需48.6天,时效节省5.8天。

这一北京链家引领的“新”不仅得到了消费者的认可,也在全国范围内产生了一定的影响。基于北京模式进行产品配置和试点,上海链家目前已完成第一单试单,实现了0的突破。同时,过往有使用过线上贷签的城市,之前存在场景单一、适用性待提升的问题,北京链家模式为其提供了新的优化方向。

品质服务的核心是带来方便,一种新模式的产生也是因为需要“方便”。对于“随心签”线上贷签,北京链家的态度是互补,规则虽没有明确界定的场景,但不是“抢”而是“选”。消费者自由选择线上或线下,多一个选择,何乐而不为呢?

深耕社区回馈城市 助力奋斗者就业安居

21年来,北京链家一直深耕品质服务,在提供专业房产经纪服务的同时,也致力于为

社区、为社会创造更多价值。

对北京链家而言,全市1400多家门店不但是房产交易的场所,还是扎根在每一个社区的“城市补给站”。多年以来,北京链家以这些门店为中心,面向社区推出丰富多样的便民服务,并不断升级创新,打造更好的服务体验。

在落实社会责任方面,北京链家也在用自己的方式助力“安居”。为有效解决高校毕业生初入社会的租房痛点,北京链家积极响应政府部门的号召,为在北京租房的高校应届毕业生提供“毕业租房佣金减半”专属活动,减轻租房佣金压力。截至今年11月底,北京链家已为近5000名毕业生提供优惠,共让利超1400万元,助力这些新青年在城市安居。

不仅是在租房方面让利,北京链家也为高校毕业生们提供了额外的职业选择。今年,北京链家提供6000个就业岗位,其中1500多个房产经纪人岗位面向应届高校毕业生开放,共覆盖全国200多所高校,来缓解高校毕业生的就业压力。

面对疫情的变化,北京链家也在逆势中“突破自我”。疫情防控优化“新十条”发布以来,北京链家充分发挥自身优势进行复工复产,制定复工防疫指南、指导一线员工兼顾防疫和经营,做到“两不误”。截至12月15日,北京链家1400余家门店复工率达到96%以上。在生产经营方面,北京链家大力发展线上业务,持续优化VR看房技术、推出直播看房、VR售楼部等服务。

对于一家企业来说,“做多少”永远比“说多少”要管用。真房源、安心服务承诺、成为社区“好邻居”、助力高校毕业生“安居”……从首家北京甜水园店诞生开始,链家每一项创新举措的推出,都在完成自我“变革”的同时,也改变着整个行业的生态,推动行业向更规范、更高效的方向前进。展望未来,李峰表示,“行业在发生根本性的变化。链家会带着21年沉淀下来的基因,继续寻求突破,不断提升消费者体验、持续建设服务者生态”。

图片来源:企业供图