

# 房产中介业狂掀整合潮 淘汰率高达6成

【编者按】不完全统计数据显示,中国房地产中介产业最发达的上海,最高峰时的中介门店数目达21000家,无数“夫妻老婆店”充斥整个行业,行业发展良莠不齐。但是,自宏观调控政策和房地产市场冷清后,一年时间内迅速萎缩至12000家,今年的业内统计数字是仅仅8000家,淘汰率高达62%。

□本报记者 唐文祺

上市、并购、整合、风投注入……由房地产调控“国六条”拉开序幕的2006楼市调整年,房地产行业成为最受冲击的一大产业,行业洗牌演变得尤为惊心动魄。这一轮的中介整合狂潮中,海外资本、实力企业的身影屡屡出现,“大鱼吃小鱼”屡屡上演,掩盖在平静表象下的角力争斗,让中介企业的生存之道变得愈加难以捉摸。

## 【关键词】市场萎缩

今年11月,知名地产代理行戴德梁行旗下的泛城租售网,宣布结束在上海浦东地区的全部业务,同时还对浦东地区的门店进行了调整,关闭了位于传统高档住宅聚集地的门店。从表面看,这个事件在全国的房产中介中并没有多大的轰动效应,然而,它作为一个信号的意义在于:中国房地产三级市场的行业调整已不再局限于“夫妻老婆店”的关门倒闭,品牌中介同样面临严峻的优胜劣汰局势。

“如果单独依靠门店经营二手房业务,已不可能维持中介企业的生存。”接受上海证券报专访谈的上海房屋置换股份有限公司总经理奚祥表示。记者了解到,从2001年至2004年,上海二手房市场每年的交易面积增幅可观,其中以2003年增幅最快,年增长率几近30%。

但是,2004年开始进入宏观调控时代,实质性的政策效应自2005年下半年开始体现。2005年上半年的上海二手房交易面积为1164.4万平方米,而下半年迅速减

量至807.15万平方米,全年的二手房交易面积较之2004年缩水了27.7%。投资比例较高的高档住宅区域首当其冲受到政策调整,中介企业“最大的蛋糕”惨遭切割。

以境外人士最为青睐的上海高档住宅市场为例,相关机构提供的数据表明,今年成交单价在1万元以下的二手房比例,占88%,而成交单价在1万元以上的高档房产,仅占12%。10月份,上海浦东新区高档二手房成交量下降了30%,中心区卢湾区的高档二手房交易市场规模处于停滞状态,环比降幅达到50%。

市场交易形势的一落千丈,对于以专注高档二手房的中介机构影响最大,来自香港的泛城租售网在2002年进入上海后,其门店数量曾超过15家,布局在上海各个高档住宅区域内,后经过收缩,最终只有浦西地区的9家门店硕果仅存。“泛城的发展情况有其特性,作为从属于地产代理行旗下的分支机构,它的客户来源更侧重于投资性需求,定位具有局限性。”一位业内人士坦率指出。



政策调控与行业洗牌前后夹击,房产中介行业艰难求生 资料图

## 【关键词】成本压缩

顺势而动的发展策略,并不仅仅局限在多路线产品的布局中。作为生存和拓展之道,房产中介业最具争论性的话题,往往在“直营”或“加盟”的不定选择中展开,成本压缩成了头等大事。

据悉,以一家开设在一线城市市中心区域的门店为例,房租通常为5万元/月,装修成本在6万元至7万元左右,一般规模规模的中介需要“装备”10名左右的工作人员,每月的人工成本约在3万元至4万元,运作一家门店首先还得

准备3个月的准备金。这样计算下来,开设一家直营门店的前期总成本约为30万元,而大型中介由于包括有统一的品牌维护与人员培训支出,门店成本更可高达50万元。

据悉,一家知名品牌的中介的今年营业收入在1亿元人民币左右,但今年门店的扩张损耗,使得企业在收支方面仅仅持平而已。“在早期的经营扩张中,直营的成本支出显然会很高。”汉宇地产施宏睿说道。

而对于采用特许经营加盟的中介企业来说,无疑在资金压力上会减小许多。据了解,除

了每家门店20万元的加盟费用之外,输出品牌的中介还可以从门店的营业额中提取8%的分成。“由于总部开齐费用并不会体现在经营中,因此特许经营加盟的形式可使得企业得到20%左右的平均利润率。”一位业内人士介绍说,“应该说各有优势、劣势。特许经营能够加速占有市场份额,迅速实现利润最大化;直营虽然投入成本大,但经营空间大。”

据记者了解,特许经营的形式目前主要来自美国的21世纪不动产采用最为普遍,其他一些台资中介,如CB信义不

动产、住商不动产等,在早期也曾采用过,但数量不大,仍然以直营为主;而港资中介如中原地产、汉宇地产等公司,一直坚持着直营方式。

我爱我家华东总经理陆斌斌表示,自营形式的特点表现为服务标准的一致性,而加盟方式则在这方面有所欠缺,但平心而论,市场经营风险较为分散。尽管中介企业的扩张路径不会完全相同,但如何采取最适合自己的方式才是生存的重要影响因素——在这一点上,直营或加盟的发展方式其实殊途同归。

## 【关键词】海外并购

如今最为现实的一个问题是,无论采用何种方式,资金已成为直接影响中介生存的头等大事。就在海外资本频频青睐中国房地产市场之际,房地产中介业与海外投资机构的眉目传情也在情理之中,大规模并购不断上演。

今年3月28日,由瑞士信贷集团的DLJ房地产基金、崇德基金牵头的4家国际著名投资公司,以2500万美元注资易居中国,这是在短短半年多的时间内,海外投行和投资基金第三次巨资注入房地产中介行业。之前的2005年下半年,软银、凯雷以4500万美元代价入股顺驰置业,而今年1月份,高

盛向21世纪中国不动产注资2200万美元,成为了21世纪中国不动产的第二大股东。

海外资本大鳄的介入,使得中介行业的竞争更为残酷。10月份,得到高盛输血的高盛地产宣布收购原上海博邦地产旗下的全部门店,从而完成“左手直营、右手加盟”的并轨化发展形式;易居中国旗下的易居信则借助外资底气,逆市扩张,计划在下半年将现有的25家门店增至75家,2007年门店数目达到150家,2008家达到200家,招募员工达800名。

在去年扩张过度导致遭受打击最大的智恒房产,也终于在在外资的接手中得到了翻身

的机会。今年9月底,智恒加诚房地产经济有限公司引入加拿大庞巴迪公司旗下机构注资,与易居信信的发展方式不同,该企业负责人公布的发展计划为“区域授权”的发展模式。即负责输出品牌的中介机构在当地选择一家实力企业进行合作,再由合作方发展加盟店。计划中,智恒将以每年发展10-15个城市的速度进行扩张。

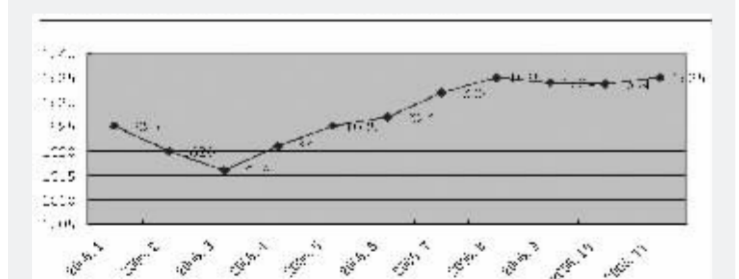
值得一提的是,双方签署的框架性协议居然明确为“对赌”性质。第一阶段,作价1000万元人民币出让10%股权;第二阶段,以7000万元人民币作价出让45%股权。虽然双方最终琴瑟合鸣,但这种透着无可奈何滋味的合作方式,其中的

风险也的确不小。

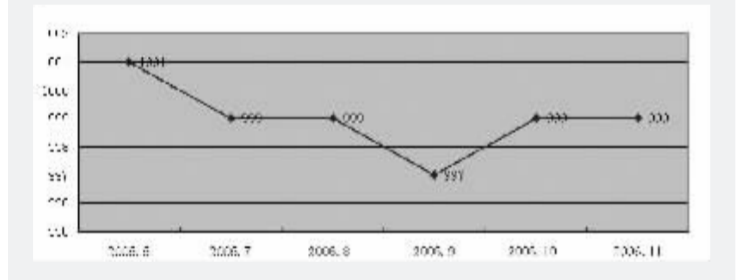
“海外风险投资基金的不断加入,是今年中介行业的特别表现。”分析人士指出。虽然在公开场合,这些海外基金不约而同地表示,“看好中国房地产行业的发展前景”,但本质却是,入股之后推动上市或扩张的成功套现,才是大多数海外基金的根本目的。

一位业内人士表示,21世纪不动产、易居信信的大肆圈地,表面风光,实际上也属身不由己。“企业在发展困难时期得到了外来资金的注入,在今后发展策略中势必有一定程度地受制于资本方,为了实现机构投资者回报预期,这种自救实为险招。”

2006年上海二手房市场买卖指数走势图(1月至11月)



2006年上海二手房市场租赁指数走势图(6月至11月)



数据来源:中国指数研究院

## 【关键词】布局调整

一些更具市场适应性的中介公司,应纷纷进行了调整。中原地产高层公开表示,将在交易较为活跃的地区新开一些门店,而部分业绩较差的门店将不再续租。汉宇地产则已于今年上半年便有所动作,将旗下门店重新布局。

据了解,目前全国众多品牌中介公司皆存在着多元化经营的变局思路。如中原地产、普润地产、汉宇地产、美联物业等,普遍采用“一、二手房联动”的代理方式,CB信义不动产则在商舖、写字楼代理方面大展拳脚。对此,汉宇地产物业代理有限公司董事总经理施宏睿解释为,“借助中介门店用途,充分扩展整合资源。”他认为,中介企业的经营方式、产品定位应该根据政策的变化而变化,“做符合‘自然规律’的事,才能使得企业稳步发展。”

奚祥则则认为,一方面,宏观调控使得投资需求得到有效抑制,同时交易成本的提高造成了获利空间的压缩;另一方面,作为高档

住宅的定向客户群体,境外人士的购房计划受到了“限外”等政策的影响,因此导致高档住宅交易形势低迷,不少中介不得不顺势而动。

“宏观调控政策带来的楼市调整态势,不仅仅反映在二手房市场中,新房市场同样存在。”一位中介公司负责人表示。在新房成交量持续清淡的情况下,那种一、二手房联动的分销形式,开始有了大展手脚的空间。

据介绍,曾在楼市过热时期开发商不愿意采用的“包销”形式,开始重新找回市场。“开发商在今年觉得日子不好过了,更愿意将资金风险分散出去。”所谓代理包销,是指代理商先投入资金,然后和开发商讲定一个价位包销,超过部分按比例分成。据悉,包销模式是开发商面对不可预计的房地产市场时,采取的一种资金风险转移行为,但对于承接业务的代理企业而言,需要有非常高的资金实力要求。“在市场不好的情况下,资金实力强的中介公司反而是发展的好机会。”

## 【关键词】继续整合

明年,规模庞大却良莠不齐的房地产中介市场,又将如何发展?业内表示,整合将加剧。

“需要注意的是,在今年成为主要支撑的房地产市场的刚性需求,很有可能在明年发生萎缩,中介行业的生存状况堪忧。”上海房屋置换奚祥向记者分析。

据他提供的上海的数据,按照传统观念,选择在明年结婚的人特别多,初步估算“婚房”在15万至16万套左右,而刚需需求造成的购房套数在7万至8万套,这成为较大的中介产业的发展支撑。但显而易见的一个市场态势是,明年无论是结婚还是刚需需求,都

会由于客观或主观原因发生减少。他认为,潜在的市场供求关系出现失衡态势,对于已经风声鹤唳的中介市场将又是一次严厉考验。

汉宇地产施宏睿则对未来市场持有乐观态度。他认为,宏观调控规范房地产市场是长期利好,对于房地产流通环节的有力监控,使得市场资源渐趋集中到品牌房产中介。“明年的市场情况其实取决于实际房价的走势。刚性需求会一直存在,从这方面来看,具备应对市场变化经验的中介企业会在总体平稳环境下更好发展。随着市场对中介企业实力要求的日益提高,竞争力博弈的结果将导致市场竞争更趋集中性。”

## 政策频施高压 中介业艰难求生

□本报记者 唐文祺

对于各家房地产中介企业来说,2006年注定是个不平凡的政策年,政策的频繁出台和中介企业的批倒闭成为市场的常见景象。

4月28日 央行全面上调一年期贷款利率0.27个百分点,由原来的5.58%提高到5.85%,金融机构存款利率保持不变。而这,只是今年金融机构收紧银根的开始。这也只是对中介行业考验的起步。

5月17日 国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议,提出了促进房地产业健康发展的六项针对性措施,也就是今年宏观调控政策的开篇——“国六条”。中介行业开始感受到市场的变化。

5月29日 国务院办公厅出台《关于调整住房结构稳定住房价格的意见》,“九部委15条意见”实际上是对“国六条”的进一步细化。同时,在套型面积、小户型所占比例、新房首付以及营业税的征缴时限等方面,进行了量化的明确规定。特别是全额征收营业税年限从2年延长至5年,对于投机性购房的打压相当明显。中介行业的生存状况愈发困难。

5月31日 国税总局下发《关于加强住房营业税征收管理有关问题的通知》,对“国六条”中二手房营业税新政的具体执行问题予以明确。据当时上海的数据,6月1日以后,二手房挂牌房源价格出现了20%以上的增幅,而二手房成交量则较之5月份同期下降了10%-12%。政策引发的观望气氛开始初现端倪,中介企业步履维艰。

7月6日 建设部联合发改委、国家工商总局下发166号文《关于进一步规范房地产市场交易秩序的通知》,开始加大房地产交易环节违法违规行为的整治力度。不少非正规的中介企业濒临倒闭。

7月11日 《关于规范房地产市场准入和管理的意见》出台,这个由建设部、商务部、发改委等6部委出台的171号文件,旨在抑制外资在中国房地产市场的投机行为。“限外令”发布后,京沪等地高档二手房首当其冲。中介企业营业额再度大幅减少。

7月26日 央行再次上调金融本最具杀伤力的个税“利器来袭”。国税总局发布《关于住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》(108号文),宣布从8月1日起,各地税务局将在全国范围内统一强制性征收二手房转让个人所得税。在8月正式开始实施之时,全国二手房市场出现成交量一度跌入低谷的形势。中介企业几乎十数天颗粒无收。

8月19日 央行再次上调金融机构人民币存贷款基准利率,一年期存款基准利率上调0.27个百分点,由现行的2.25%提高到2.52%;一年期贷款基准利率上调0.27个百分点,由5.85%提高到6.12%。购房者观望再度加剧,中介门店门可罗雀。

## 房地产中介业并购大事记

时间	事件	金额
2005年8月	软银亚洲投资基金、美国凯雷投资集团注资顺驰不动产网络集团,两大机构占顺驰不动产15%和7.5%股权。	共计4500万美元
2005年11月	上海房屋销售(集团)有限公司旗下二手房中介机构易居会与港资中介信信房地产经纪有限公司合并。	
2005年12月	高盛集团全资子公司高盛战略投资(亚洲)公司成21世纪中国不动产第二大股东。	首期注资2200万美元
2006年3月	香港上市企业宏昌科技集团(0061.HK)收购上海博邦地产部分业务。	3000万港元
2006年3月	瑞士信贷集团旗下DLJ房地产基金、崇德基金、SIG、FARALLON CAPITAL四家国际投资机构联手注资易居中国。	共计2500万美元
2006年9月	加拿大庞巴迪公司(Bombardier)旗下机构与上海智恒房产签署协议,准备分两阶段收购智恒房产55%股权。	第一阶段,1000万元人民币收购10%股权;第二阶段,7000万元人民币收购45%股权
2006年10月	21世纪不动产收购博邦地产其他业务部门,以“21世纪不动产上海锐丰房地产投资顾问有限公司”商号运营。	