

# 二手成交冷清贝壳找房承压 裁员减负或只是开始

随着二手房市场成交量的萎缩,受影响较大的贝壳正跟着缩编。除了上海和深圳,裁员传闻更蔓延至杭州、重庆、惠州、成都、厦门等地。除了多个分公司承压,属于贝壳旗下的德佑加盟店,同样不堪重负。有德佑中介表示,目前带看量和收客量均同步下跌,带看量这两个月甚至缩了40%-60%,新人甚至一周也带看不到一次,预计在两三个月后二手房市场将迎来明显的关店潮和离职潮。

■新快报记者 何璐诗



## “带看量萎缩40%-60%， 门店很难保持不亏”

“今年不少人从原来的中介公司出来,自己做德佑,熬不了两三个月就关店”,阿华(化名)也是从中原地产转到德佑的一员,“从业十几年来第一次经历如此低迷的二手行情”。

“一个直观的数据就是,我们的带看量这两个月缩了40%-60%。”阿华直言,有些新人一周都带看不到一套房。

“就拿我们这家德佑来说,8月是100%的收客量,到9月收客量减了30%,10月收客量在9月的基础上,再减了20%。”在一系列调控下,阿华坦言,买家明显减少,库存不断增多。“有些年初的客户现在都还未批贷款,这样就‘压死’了很多置换的客户。市场上的库存量多了30%-40%,但买家还是倾向观望,怕‘买贵了’。”阿华无奈地说道,一手房促销越来越猛,二手房倒挂,门店要保持不亏确实很难。

据广州中原研究发展部数据显示,2021年9月,广州市二手住宅成交量(自助网签+中介网签)为6198宗,环比8月同期(8535宗)环比下降27.4%,同比大减56.0%,创近年来成交低位。

“再过两三个月吧,中介市场明显的离职潮、关店潮就要来!”阿华向记者表示:“你可以数数海珠区的店,中原地产的店年初有近20家,现在只剩六七家了。”阿华坦言,这是他从业十几年来,行业收缩最严重的一次。“我们大部分都是无底薪的,特别是外地人,要租房要吃饭”,阿华表示一些同行根本难以生活。“德佑虽然背靠贝壳,但也是加盟的私人老板,连续亏几个月,老板们就会熬不住,只能裁员或关店。”

在克而瑞广佛首席分析师肖文晓看来,一手楼盘促销对二手房市场有分流作用,同时也会使得客户的观望心理变强,再加上交易参考价和房贷收紧的影响,短期内二手房交易很难摆脱低迷的局面。广州市房地产中介协会发布的数据显示,截至2021年第二季度末,德佑以627间门店数量高居广州品牌门店榜首,加上链家326间门店,贝壳找房的市场占有率超过三成。

## 新房蛋糕在缩小 德佑低效门店会被淘汰

“再等等看”成了大多数买家的选择,二手中介新店的处境就更加艰难。小许所在的德佑加盟店,上月才开张,小许坦言,“生意肯定很惨淡啊,你看有这么多房源就知道了。”小许表示,“其实我们街客只占10%左右,不像合富、中原那些,我们基本都是靠平台派单。”记者走访发现,100米内就有两间德佑加盟店,300米外还有一家链家。“共享资源的政策下,只能冲,分值越高才有机会被派到单。”小许向记者表示,不过就算你到对面店下单,我们还是有可能分到钱,但低效门店始终会被淘汰。

二手房业务表现疲弱,新房业务逐渐成为中介的营收支柱。记者问及小许的德佑店附近的公寓新盘情况,小许眉头一皱,“新盘是前几天开始认筹的,但我们过两天才能进场,开发商都是先销售一轮才到我们……”意味着购房者想要好方位好楼层,还是只有直接到开发商那才能第一时间选购。

阿华同样表示,新房业务比例确实有所上升,佣金甚至比旺季的时候多了一倍,“但确实很难卖。”多位中介人员坦然,无论一手二手,还是要看门店的收客量。

在买家数量大幅下滑的情况下,饼小了,再多的店也是吃那个饼。如果房地产开发商的运营和资金流动性受限,作为二级代理的“中介”还可能面临坏账风险……贝壳新房业务的乘风破浪没有想象中容易。

## 增速急跌 贝壳找房接二连三优化员工

裁员成为了贝壳找房压力下的第一个市场反应,克而瑞数据指出,二手房市场热度自4月起逐步降温,月成交量已实现“5连降”,而近期贝壳找房的“优化”动作有些大。10月11日,贝壳认证员工在社交平台留言称,200多人全员被裁,贝壳找房上海研发团队整体被优化,补偿为“N+3”。贝壳找房回应新快报记者称,今年以来,行业环境发生较大

变化,公司据此对上海地区金融等部分业务进行调整。

继上海后,深圳贝壳被裁员的消息也不胫而走。有消息指,深圳贝壳“全部门裁员,各部门压指标”,职能线主要涉及产品、运营、研发、监测、行政、财务、视觉传达、设计等部门。而贝壳杭州分公司目前在变相裁员中,有些职能部门裁员将超百分之七十,拒绝给N+1等补偿,并且通过各种办法让员工“自愿”离职,如提高工作标准、约谈“绩效差”的员工、降低工资等。此外,裁员传闻更蔓延到了北京、重庆、惠州、成都、厦门等地。对于深圳和杭州的裁员传闻,贝壳相关负责人并未否认,表示“今年行业环境发生较大变化,有些城市就对部分业务进行了调整”。

对于优化行动,有北京前贝壳员工坦言,“运营成本高是一方面,更多的还是政策导致交易下降,而且是几个地方一起下降,增长速度下来了,问题就都出来了。”

根据公告,2021年二季度,贝壳找房整体营业收入241.74亿元,同比增长20.02%,创近5个季度新低。其中,贝壳二手房营收为96.28亿元,同比增长4.88%,而一季度的收入同比增速高达202.1%。

## 字节跳动、天猫好房等加速切入 贝壳面临更多竞争

蛋糕变小,贝壳的对手在变多,贝壳还将面临更多的竞争者,分食市场。字节跳动进军房地产经纪赛道的步伐最近又在加快。

据天眼查显示,近日,北京福旺房地产经纪有限公司发生工商变更,新增字节跳动关联公司北京好房有幸信息技术有限公司为股东,持股比例100%。

10月8日,福建好房有幸信息技术有限公司成立,注册资本3000万元,经营范围就包含房地产经纪。股权穿透显示,该公司由字节跳动关联公司北京好房有幸100%控股。而10月11日,兰州好房有幸信息技术有限公司成立,也是由字节跳动间接全资控股。

有业内人士指出,收购一家具有资

质的公司是快速切入房地产经纪行业的方法,通过收购北京福旺,旗下拥有房地产信息平台幸福里的字节跳动,已经补齐了进军房地产中介的一块资质短板。目前幸福里正搭建完善基于楼盘信息的线上内容,比如做各个小区的评测,以图吸引更多C端用户。此后若和今日头条的流量进行打通,所能产生的化学变化是难以预料的。

此外,一种“单边委托”的全新中介模式奔着贝壳而来。天猫好房旗下的“无忧卖房”,一改往日双边代理的传统中介模式,以卖家的“单边代理”为核心,为业主卖出最高的价,天猫好房会对用户另外收取1万元的卖家服务费。业主只需把房子委托一个经纪人,经纪人将房源信息投放到市场上,市场上所有的其他中介的客户要买这个房子,都来找这个业主委托的经纪人合作。平台在9月已于杭州试运营。但有中介坦言,“无忧卖房”还是要看试运营后,通过包装、分析、优化、谈判等一系列操作,到底能为业主“赚”到多少钱。

新模式在中介市场能否形成变局还是未知之数,但对于正在承压的贝壳来说,在大资本加持下轰轰烈烈的打法,增速下滑,也意味着警钟响起。2021年来,贝壳股价下跌趋势明显,截至发稿,股价23.95美元,市值约为285亿美元,相比上市当日的421亿美元总市值,缩水三成多。若以贝壳高峰期900亿美元相比,市值蒸发了约615亿美元,约4000亿元人民币。

步入寒冬的贝壳找房试图通过人员优化来减负前行,预计这一优化范围远不止上海、深圳。贝壳找房自身对于接下来的预判也并不乐观,财报显示,贝壳预计第三季度营业收入在145亿元至155亿元之间,同比下降24.6%-29.4%。



扫码了解广州楼市最前沿动态