

端口费上涨引“群愤” 58同城再遭房产中介抵制

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在楼市仍处于止跌回稳之际,房产中介与流量平台之间的矛盾再次激化。

近日,一则《青岛房产经纪同业联盟致58同城的联名信》在网上流传。信称,房屋成交量在降、银行利息在降、交易税费在降、

商铺租金在降,而58同城、安居客网络端口价格却持续上涨。青岛房产经纪同业联盟已经采取统一行动,停止与58同城旗下任何房产网

络端口的合作。

《中国经营报》记者就此联系58同城方面,其表示公司在端口收费方面始终遵循市场规律和公平原则。

据了解,这并非58同城首次遭到房产中介的联合抵制,早在2018年时,其就因端口费上涨遭到北京中介联合抵制。作为房产信息平台,58

同城不涉及线下门店运营和具体交易,一旦想要提高服务费价格,用户黏性便会下降,甚至激发矛盾,成为平台难解之题。

“端口费”之争

经纪人承担的费用过高,导致人员流失,最终会转嫁到中介公司身上。

青岛中介机构与58同城此次争议源于端口费价格“升级”。

据了解,所谓“端口”,即线上流量平台,中介经纪人在获取房源后靠端口推出房源,租、购房者在线上搜索和浏览房源信息的平台。

上述联名信写到,房屋成交量在降、银行利息在降、交易税费在降、商铺租金在降,而58同城、安居客网络端口价格却持续上涨,从2017年的1200~1300元/季度上涨到如今的2200元/季度,这让经纪公司和经纪人背负了巨大生存压力。

一份由青岛房产经纪同业联盟提供的数据显示,2015年58同城单月网单价为167元,安居客月单价为216元。

2023年,58同城、安居客单网价格涨至2200元/季度,折算下来每月733元,和2015年的167元相比,涨了3倍有余。

在此基础上,今年8月起,58同城对端口产品进行升级,取消了单网销售的模式,打包成“全网通”的形式售卖,售价为3000~5000元/季度,月单算下来在1000~1666元。

一位在青岛从事房产中介工作十余年的经纪人告诉记者,自己门店的经纪人几乎每人都需要支付端口费,“对于新入行的经纪人来说,每月端口费几乎占到个人收

入的三分之一,不管你这个月能不能开单,每月就得支出这么多现金来。除了端口费外,平台还会以杂七杂八的名目涨钱,比如所谓的“产品升级、打折卡等。”

经纪人承担的费用过高,导致人员流失,最终会转嫁到中介公司身上。事实上,近两年青岛楼市依然处于下行通道,叠加端口费用增长,不少经纪人不敢出,纷纷转行。

联名信中提到,从2018年下半年开始,青岛的房价急转直下,成交量萎靡不振,安居客网站数据显示:2024年12月青岛二手房均价是13998元/平方米,已经接近2017年1月13940元/平方米的水平。

“一个企业做宣传时,广告费用在总支出中一般不超过5%,超过8%就要恶性循环了,但现在我们每月在端口费上的支出远超过8%。”上述经纪人说道,“现在连单端口销售都取消了,逼着人用所谓的‘全网通’,以便收取更高费用,实际上‘全网通’并没有带来更多客户。”

此外,除了端口费上涨之外,青岛房产经纪同业联盟还指出,58同城在青岛发展100余家“诺家”“安家”加盟店,出现了商机、流量倾斜的情况,没有加盟58同城的公司及其经纪人的商机、获客量明显低于加盟店。他们认为,这种“既做裁判员,又做运动



因端口费争议,58同城遭抵制。

视觉中国/图

员的”现象很不公平。

据上述经纪人介绍,同是购买了58同城、安居客的端口,“安家”“诺家”的经纪人不仅可以7折的价格购买端口,而且在新房端口,流量都直接送到了加盟店,二手房方面加盟店的端口评级更高,展示量更大。

基于以上问题,该联盟向58同城提出5点诉求:开放58同城、安居客单网,停止捆绑销售的垄断行为;58同城、安居客单网价格不高于1200元/季度;全网通价格不高于2000元/季度;商业端口价格不高于2000元/季度;停止网络

端口的商机、流量倾斜。

对于上述问题,记者联系58同城方面,对于调价问题,其表示,公司自2019年以来,同版本产品一直保持稳定的价格体系,未进行涨价。而之所以取消单端口,推出“全网通”,则是因为此前公司根据统计结果发现,单端口模式采用率较低。

对于流量倾斜的质疑,其回应称:“我们始终秉持开放共享的原则,为合作经纪公司提供平等的流量机会,确保每个经纪公司都能够在公平的市场环境中获得应有的发展机会。”

流量之困

平台只负责信息展示和导流商机,不涉及线下门店运营和具体交易。

据了解,58同城成立于2005年,最初以信息分类服务和本地社区服务起家,后续逐渐发展成涵盖招聘、房产、汽车、本地生活服务等多个领域的综合服务平台。

2013年时,公司在纽交所挂牌上市,市值最高时一度达700亿元。经历7年发展后,公司在2020年宣布完成私有化并退市。

退市之后,58同城依然在进行多元化拓展,但每一项细分领域均面临着行业内的激烈竞争。

以核心业务房产为例,58同城旗下房产平台已经成为国内规模最大的线上房产信息平台之一,目前服务全国上百万经纪人,盈利模式主要为向使用平台服务的中介和开发商收取服务费(端口费和广告费)。

在这种模式下,平台只负责信息展示和导流商机,不涉及线下门店运营和具体交易。

实际上,此次并非58同城首次遭遇房产中介机构的抵制。早在2018年时,58同城就因为端口费涨价,先后遭到我爱我家、链家、麦田等机构的抵制。当时几家中介机构向北京中介联盟提出三项要求: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)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。

当时,北京中介联盟表示,如若58集团未能满足其诉求,联盟各公司将联合采取抵制行动,最直接的便是各家买卖房源和租赁房源将全部从58集团的房产平台下架,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。

上述青岛经纪人表示:“实际上,我们中介同行除了用安居客之外,也会用幸福里、抖音等平台,但是哪家平台也没有像58同城和安居客这样,收费这么高。”

与此同时,当地中介机构也在寻求摆脱对平台的依赖,但这并非易事。近些年,几家头部中介品牌加快推广自有端口平台。然而对于多数中小机构而言,虽然也有不少经纪人用小红书、抖音、快手去获客,不过,这种影响非常微小,仍需依靠安居客、贝壳等平台获客。

“平台在某个区域中市场份额越大,话语权就越高,收费自然也随之提升。”上述经纪人表示,对于多数中小机构而言,希望看到的是“三足鼎立”而非“一家独大”。

据了解,青岛房产经纪同业联盟在青岛本地有200余家门店。截至发稿,58同城方面并未对此次抵制给出方案。一位加入青岛房产经纪同业联盟的机构人士告诉记者,几十家同行在11月底联名向58同城发出联系函,至今已有半个月左右。

“压箱底”地块亮相年末土拍 房企举牌百轮竞逐

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

12月2日下午4点25分,深圳土地房产交易大厦内,当主持人报出“185.12亿”这个数字时,仅有一名竞买人应价,现场随后陷入一阵沉默,无人再对主持人报出的“185.32亿”进行应价。

至此,深圳年内第5宗涉宅用地T107-0107成功出让,成交价最终定格在185.12亿元,竞得人是华润置地(1109.HK)和中海地产(0688.HK)组成的联合体。

T107-0107地块上架之初就引起市场高度关注,其起拍价高达126.52亿元,是深圳有史以来第9宗总价超过百亿元地块。如今,该地块的成交亦刷新了深圳涉宅用地成交史上总价“地王”的纪录。

值得一提的是,就在拿下T107-0107地块三天前,中海地产和华润置地作为对手同场竞争北京市朝阳区组团地块,最终由中海地产以153.32亿元的价格收入囊中,打破了北京单宗土地出让金纪录,该地块成为总价“地王”。

回溯中海地产今年在北京、深圳的销售表现,其个别项目获得热销并贡献超过一半的业绩。“这是重大信号,即楼市的有效区域开始集中,房企与其到处撒网,不如聚焦重点城市、重点区域,打造高溢价的重点产品,以事半功倍的开发销售逻辑完成业绩。”广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示。

对于近期拿下的“地王”后续开发计划及公司在北京、深圳等市场的布局安排,中海地产相关负责人仅对《中国经营报》记者表示:“目前除了公开资料,没有更多信息。”

豪掷重金补仓

除了深圳,中海地产近期亦在北京竞得一宗百亿“地王”。

2024年最后一个月,深圳“压箱底”的百亿级地块终于正式出让。

记者获悉,此次参与T107-0107地块竞拍的仅有两家竞买人报名,分别是“华润+中海”联合体以及招商蛇口,地块以“价高者得”为原则确定竞得人和成交价。竞拍当天,短短两分钟内,两名竞买人针对T107-0107地块的叫价已经多达10余轮,竞拍最终历时约一个半小时,举牌合计295轮,由“华

与“豪宅”深度绑定

T107-0107地块最终成交的楼面价还比深湾玖序项目地块整整高出1万元/平方米,且深湾玖序还设有限售均价,T107-0107地块则不限售价。

值得注意的是,中海地产这两次竞得的“地王”体量并不小,其中的北京市朝阳区组团地块更被业内称为“巨无霸”。

“考虑到过去各种限制,真正的优质项目比较少,市场需求较大,大地块能打造真正的改善型高

润+中海”联合体以超180亿元的价格竞得,成交楼面价约70388元/平方米,溢价率约46.3%。

公告显示,T107-0107地块位于深圳市南山区粤海街道,总用地面积约3.86万平方米,总建筑面积为26.3万平方米。该地块原先规划为商业,后来在今年7月被调整为住宅、商业两用。

至此,出让的T107-0107地块由南北2宗小地块构成,用途为二类居住用地、商业用地、道路用地,地块规划设计

端社区,提高社区的服务能力。”李宇嘉表示,预计T107-0107地块后续将打造成为大户型、高溢价的改善高端楼盘,对市场同片区其他新房将形成竞争。“综合计算下来,该地块的利润率或将很高。”

事实上,中海地产近两年的销售似乎已与“豪宅”深度绑定。

今年6月底,中海地产旗下深湾玖序取得预售证,推出293套建筑面积196~555平方米住宅产品。根据公示信息,该项目毛坏

要点包括住宅17.69万平方米、商务公寓7万平方米、商业1万平方米、9班幼儿园2900平方米、文化活动室1000平方米等。其中,地块涵盖的7万平方米商务公寓一部分可分割转让(4万平方米),另一部分限整体转让(3万平方米),限整体转让的商务公寓可全部转为同等面积的酒店。

区域规划图显示,T107-0107地块周边基本为商业、绿地以及市政配套用地,项目南侧地块紧

邻地铁2号线登良站。值得一提的是,T107-0107地块的出让条件不限制建成后的商品房销售价格,也不受“90/70”政策(单套住房建筑面积90平方米以内的住房面积所占比重,必须达到总住宅面积的70%以上)限制。

中指研究院深圳分院高级分析师孙红梅对记者表示,T107-0107地块解除了此前土地出让的多项限制条件。“取消土地限价或有利于稳房价、稳预期,有助于提升优质地块成交溢价率,进而对

房价预期形成支撑。”

除了深圳,中海地产近期亦在北京竞得一宗百亿“地王”,该组团地块总建设用地面积约14.7万平方米,规划建筑规模39.4万平方米,起始总价153亿元,包含北京市朝阳区酒仙桥旧城区改建项目、小红门项目以及十八里店项目地块。该组团地块吸引中海地产和华润置地两家房企到场竞拍,但现场仅有一次举牌加价记录,最终由中海地产以153.32亿元的价格成交,溢价率0.21%。

抢跑明年楼市

今年以来,重点城市、重点项目对企业的业绩贡献度明显提升。

事实上,除了深圳,北京,中海地产近期还以36.45亿元的价格竞得上海市杨浦区N090602单元K8-05地块,成交楼面价73288元/平方米,溢价率16.33%。公告显示,该地块为居住用地,出让面积2.16万平方米,容积率2.3,建筑面积4.97万平方米,起价31.33亿元。

近期拿地的房企都是今年销售业绩排名靠前的央企、国企,这些企业基本上都完成了今年的

销售任务,迫切需要补库存以为明年考虑。”李宇嘉表示。

从销售表现来看,根据中指研究院统计,今年1~11月,中海地产实现销售额2704亿元,在行业中排名第二,仅次于保利发展(600048.SH)的3080亿元。值得注意的是,今年以来,重点城市、重点项目对企业的业绩贡献度明显提升。半年报显示,今年上半年,中海地产房地产开发业务收入为820.4亿元,在北京、上海、广州、深圳四个一线城市实现销售

合约额744亿元,占公司总销售合约额的62.7%。中指研究院提供的数据显示,前11个月,中海地产在北京、上海、深圳的销售业绩均排名第一,分别达423.8亿元、573.47亿元、208.8亿元。

事实上,中海地产今年上半年新增购地仅6宗,总购地金额129亿元,还比不上其近期所拿任一“地王”的价格。“(上半年)地买得不,主要原因是一线城市及核心城市的优质土地供应不足。”中海地产董事局主席颜建国在2024年

中期业绩会上表示。记者注意到,跟往年相比,2024年深圳涉宅用地供应大幅缩减。截至12月2日,深圳年内共成交5宗涉宅用地,这些地块均由头部央企、国企摘得,民营房企拿地仍较为审慎。

颜建国亦表示,下半年中海将抓住窗口期,坚守投资刻度,优中选优,积极补充优质项目。截至2024年6月30日,中海地产土地储备总建筑面积为3322万平方米,其中权益建筑面积约2886万平方米。中指研究院提供的数据显

值得注意的是,深湾玖序开盘当天,中海地产位于上海的领璟玖序项目亦进行第一次开盘,推出186~210平方米四房户型,备案均价约14.6万元/平方米,当日销售额约66亿元。6月29日,位于北京的中海京玖序项目开盘,主要户型为88~280平方米的二至四房,备案均价约17.5万元/平方米,开盘首日销售额约62亿元。

上述几个“豪宅”项目的热销或给了中海地产拿地的信心。

1~11月,中海地产权益拿地金额约407亿元,在行业中排名第三,保利发展以476亿元的金额排名第一。新增价值排行榜中,中海地产排名第四,全口径新增价值约926亿元,华润置地排名第一,全口径新增价值约1091亿元。从行业整体情况来看,1~11月,排名前100位的房企拿地总额约7431.8亿元,同比下降31.5%。其中,央企、国企和地方国资仍是拿地主力,民企仅在重点深耕区域补充土地储备。