

21世纪不动产入驻贝壳找房 新经纪时代加速到来？

4月16日,贝壳找房与21世纪不动产宣布达成业务合作,双方将实现数据共享,以真房源与合作共赢为基础,为消费者提供品质服务。消费者登录贝壳找房,也可以享受21世纪不动产提供的房产交易服务。

虽然是贝壳找房与21世纪不动产合作的背后,则是链家与21世纪不动产两家大型中介公司房源信息的共享。对此,分析人士称,伴随越来越多的中介公司之间开始信息共享,新经纪时代或将加速到来。

双方实现数据共享

贝壳找房与21世纪不动产合作后,双方将从试点城市开始打通房源,21世纪不动产将可以与贝壳找房的其他合作

品牌,包括德佑、链家、住商等实现跨品牌合作。

事实上,协同合作已经在行业获得不少共识。早在2014年,链家就通过内部的经纪人合作网络,实现了全国体系内的协同作业生态。去年初,链家网升级贝壳找房,继承和升级了链家在数据技术方面的能力,该合作机制依托贝壳找房被广泛应用于所有新经纪品牌,即目前的ACN网络。

21世纪不动产于2016年推出M+共享创业模式,平台上不同门店之间实现了平台规则下基于房源共享系统的合作成交,初步构建了21世纪不动产全国体系内的合作生态。

此次,贝壳找房与21世纪不动产的合作也是最好体现。21世纪不动产(中国)现已覆盖125个主要城市,拥有5645

家门店。21世纪不动产总裁卢航表示,21世纪不动产一直致力于推动不同企业间及跨品牌间的合作。此次与贝壳找房的合作符合C21的M+模式对行业生态的构想。

新经纪时代服务制胜

目前已经进入了以真房源为底线、ACN经纪人合作网络为基石、互联网为工具的新经纪时代。就像标准流程的合作分工让工业社会取代了单打独斗的农业社会,房地产行业的未来发展方向也是合作。

贝壳平台搭建了合作网络和更多的业务场景,可以拓宽每个服务者的生存空间。

对所有人驻平台的经纪人和经纪

牌而言,贝壳找房带来的不仅是“基础设施”和“操作系统”,也构建了服务者信用体系,搭建更为完善的合作竞优机制,携手构建共生经济模式。

“房产服务业已从野蛮生长进化到有序竞合阶段,通过经纪人合作网络(ACN),初步形成了行业正循环”,贝壳找房CEO彭永东表示,伴随着居住物理条件改善,消费者品质居住和流通服务需求提升,以及行业与互联网的深度融合,房地产行业将进入“服务者价值”时代。这一阶段,围绕住房的服务比房屋本身更加重要,服务者的角色和价值将被重新定义。

彭永东称,未来,贝壳将携手更多合作伙伴打造全新品质居住服务生态圈,重塑国人居住服务体验。

本报记者 崔陆鹏

大悦城控股:三至五年进入千亿阵营

4月16日,大悦城控股集团股份有限公司(以下简称“大悦城控股”)在北京举办“大悦中国 赋美生活”品牌战略发布会,首次对外展示整合更名后全新的大悦城控股品牌理念及战略愿景。

随着中粮集团地产业务整合的完成,大悦城控股集团股份有限公司正式成为中粮集团旗下唯一的地产投资和管理平台。

发布会上,中粮集团副总裁、大悦城控股董事长周政对公司始终坚持的“深度运营,行稳致远”成长轨迹深有感触。他表示,大悦城控股自起始之日探索出销售型和持有型“双轮驱动”的商业模式,不盲目追求规模,不打价格战,谋当下发展,效益与规模并重,稳健性与成长性并存,走出一条打价值战、不打价格战的差异化发展道路。

据了解,从2007年第一座大悦城落地北京西单起,截至目前,“大悦城”这一独创商业品牌共有13个开业项目,11个在建项目,这24个项目分布在北京、上海、天津等15个核心城市的核心地段。

产业地产方面,大悦城控股在北京、深圳等地拥有生态小镇、工业地产、科技园区等20余个项目,总建筑面积近200万平米。写字楼3C运营模式助力地方经济新旧动能转换和腾笼换鸟,北京中粮广场C座、置地广场成为精雕细琢之作。

而大悦城控股旗下的长租公寓品牌“乐邑”陆续布局北京、深圳、天津等一、二线城市;自有酒店品牌大悦酒店则打造了“方寸之间,应有尽有”的全新模式。

“六禾经略”论坛打造地产全新经济IP

4月14日,“六禾经略”经济论坛首站在泰禾·西府大院举办。著名经济学家马光远出席活动,畅聊经济大势、热门城市、房地产变革等多个热门话题。

马光远表示,2019年,中国房价特别是一线及热点城市房价将保持稳定;没有人口流入、没有特色概念的四五六线城市房地产将会比较危险;马光远认为,中国房地产变局的核心,是从规模为王到品质为王的开发逻辑变革,这个变革



合并重组后,大悦城控股高管团队首次集体亮相

大悦城控股副总经理姚长林表示,大悦城控股将定位城市运营与美好生活服务商,以发展大悦城为核心的城市综合体为主线,坚持双轮双核发展模式,驱动商业、产城、写字楼、酒店、住宅、长租公寓等各具竞争力的业态立体联动,进行有机结合,提供高品质产品,为城市发展提供实心化服务,以多元的格局,全方位助推城市发展升级。

“双轮双核”战略是大悦城控股成长的总脉络和总方向,公司将坚持销售型与持有型业务两个轮子、“产品+服务”两个核心,以“3+X”为主线,深耕粤港澳大湾区、长三角战略一体化城市、京津冀核心重点城市,形成“一线核心-二线中

符合泰禾集团产品战略。

这实际上也符合了泰禾的产品战略,从泰禾·中国院子到泰禾·西府大院,泰禾一直致力于为人们提供高品质的楼盘。

作为泰禾顶级产品大院系的开山之作,泰禾·西府大院凭借稀缺的地段、匠心的产品、极致的服务,在获得市场的高度赞誉的同时,聚集了一大批纯粹的高净值人群。

据了解,泰禾集团打造六禾经略论

心-三线省域中心”分布格局,通过大悦城综合体、城市更新和产业地产三大业务模式为城市赋能。

姚长林透露,大悦城未来将通过五大方式获取土储:一是通过集团存量资源盘活;二是通过城市更新;三是利用产业整合力量;四是利用大悦城品牌优势;五是与现有的一级开发联动。预计未来3-5年集团新增土储将超过6000万平米。

未来3-5年,大悦城控股计划布局超过200个城市,持有超过50个销售型项目以及超过50个持有型项目,进入行业千亿阵营。

本报记者 陈静思

坛的初衷是为高净值人士提供专属的资产配置服务,泰禾·西府大院举行此次经济论坛意在为塔尖人群形成一个圈层的交流平台。

“六禾经略”后续还将在全国重点城市陆续展开,构筑一个地产领域的全新经济IP,帮助更多的高净值人群获悉最权威的经济热点研判,形成一个可持续发展的圈层效应。

本报记者 陈静思

一季度北京6宗大宗物业成交

“2019年第一季度,北京办公楼租赁需求相较2018年底有所回升,但有一部分租户显著降低了租金预算。”在仲量联行2019年第一季度北京房地产市场回顾中,仲量联行华北区董事总经理张莹表示。

仲量联行近日发布的研究报告显示,一季度IT行业需求在中关村保持强劲,推动该子市场空置率进一步下降至0.8%,已接近历史最低水平(0.5%)。虽然IT公司仍是北京办公楼租赁市场的主要需求来源,但受经济不确定性影响,大部分公司在2019年初表现较为保守,一些公司目前已搁置了扩张计划。

与之对应的是,北京甲级写字楼市场在一季度表现略显低迷。第一太平戴维斯近日发布2019年第一季度北京房地产市场研究报告显示,在经历了多年的稳定发展之后,北京甲级写字楼市场面临进入调整周期。一季度全市未有新写字楼供应入市,市场成交及活跃度较去年四季度有所好转,但受诸多因素影响,部分租户开始调整租赁策略,谨慎扩张,导致写字楼市场需求减弱,租金增速放缓:2019年一季度,全市平均租金为人民币每平方米每月368.0元,租金指数环比微降0.2%。

与此同时,外资投资者对投资机会保持高度关注,市场表现积极。同样位于中关村的鼎好电子大厦被瑞士合众集团、中东家族财富基金、麒麟投资和凯雷集团联合收购,总投资额约90亿元人民币。“鉴于中关村区域中IT行业高度聚集,行业巨头和快速发展的科技公司需求强劲,中关村仍然是北京投资市场的亮点。”仲量联行华北区投资部总监王刚表示,“由于中关村可租赁面积紧缺,越来越多高速扩张的公司选择购买整栋办公项目来满足大面积的办公需求。”

第一太平戴维斯的研究报告也显示,大宗投资市场成为近来值得关注的领域,2019年一季度共录得6宗大宗物业成交,成交金额合计高达人民币112.79亿元,主要集中在写字楼项目上。投资者普遍认为,优质区域的核心物业资产具有回报稳定、增值潜力巨大的特质,未来将成为投资及避险的首选。

本报记者 陈静思 崔陆鹏