

贝壳：若无二手房交易，七成中介撑不过半年

原创 吴波 界面新闻



记者：吴波

//

在无交易情形下，七成经纪公司明确表示现金流撑不过半年。

//

今年初，“新冠”疫情来势汹汹，房地产行业也面临一次大考。此次疫情对于房地产行业具体影响，暂时只能通过数据测算和调查预估一二。

近日，贝壳研究院采用“中值回归法”，并参照“非典”对当年市场的扰动，对2020年房地产市场影响进行预判；同时联合中房经联发起《2020年新型冠状病毒对中国房产经纪影响》的问卷调查，用多个角度还原疫情之下的房产经纪行业。

贝壳研究院根据疫情发展形势三种不同假设做出预判：如果疫情2月底结束，则2020年全国住宅销售面积同比降约4%；如果疫情于3月中结束，则销售同比降幅约8%；如果疫情于6月初结束，则销售同比降幅约15%。

在二手房方面，如果疫情2月底结束，将导致一季度成交面积同比下降16.6%，全年成交面积较2019年下降3.9%；如果疫情于3月中结束，将导致一季度成交面积同比下降23%，全

年成交面积较2019年下降9.3%；如果疫情于6月初结束，将导致一季度成交面积同比下降28%，全年成交面积较2019年下降16.3%。

接受中房经联、贝壳研究院采访专家的主流判断，一季度市场交易量将下滑，市场在疫情过后仍将持续低迷。

不过，“非典”期间，疫情的影响主要在3、4、5月。5月初随着疫情拐点出现，降幅收窄，市场开启修复。6月份之后，市场销售环比变动与前两年基本吻合。

贝壳研究院指出，疫情会对市场造成一定影响，但不会改变行业的基本面，房地产依旧是巨量行业，困难只是暂时的。

尽管长期持乐观态势，房地产经纪行业短期内经营压力也不容忽视，需要经营者根据疫情迅速做好风险管理，实施应对之策。

问卷调查显示，房产经纪公司现金流承压，离职率预期增强，现金流短缺，七成经纪公司撑不过半年，八成经纪公司处境艰难。春节假期叠加疫情，导致交易停摆、收入显著减少与门店租金和人工成本的刚性支出的矛盾激化，经纪公司现金流承压，经营困难。

在无交易情形下，七成经纪公司明确表示现金流撑不过半年；而考虑到11%的经纪公司选择不确定，按照其他选项的平均分布，预计近八成经纪公司处境艰难。

受到疫情波及，经纪行业从业者复工难度增大。问卷调查显示，接近九成经纪人开展业务受到明显影响，超六成认为其撑不过6个月；73%经纪人表示由于无法正常开展带看、匹配、撮合，担忧作业难度将增大，加之经纪人普遍为流动人口，67%经纪人表示回岗难度增大，因此超一半经纪人预期收入将显著减少，无交易情形下，约六成经纪人无法坚持半年。

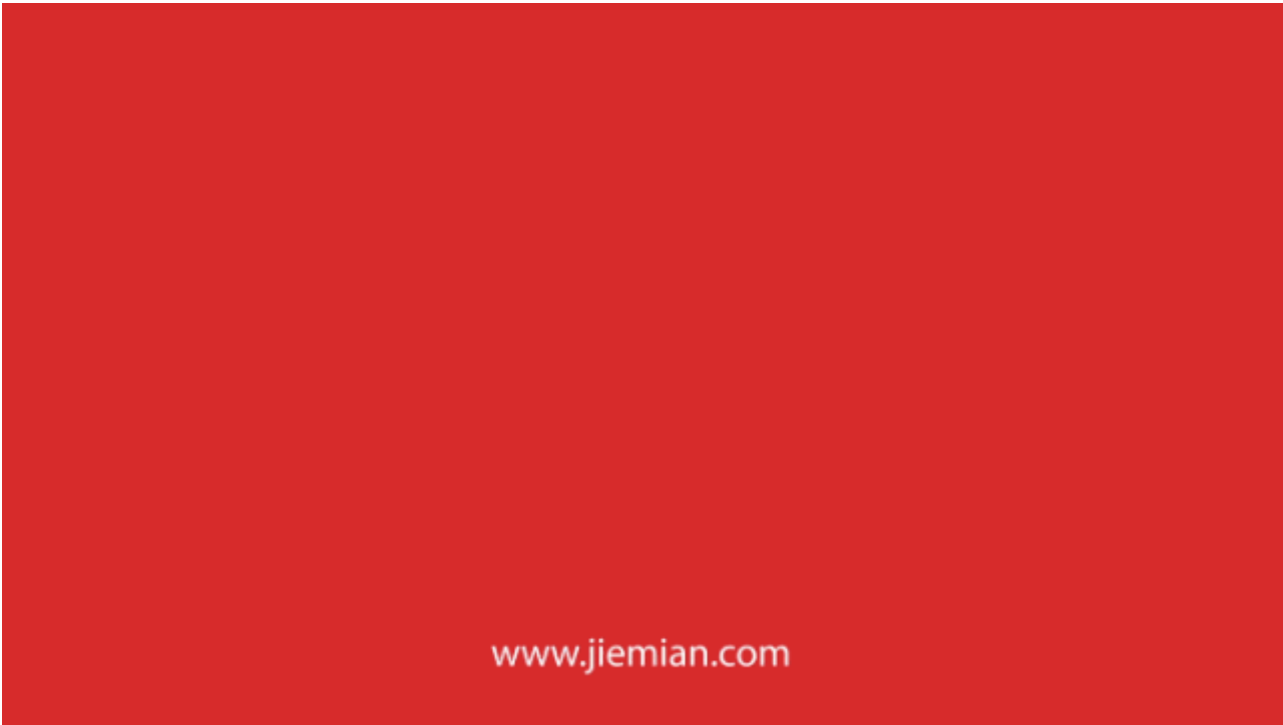
总体来看，行业普遍预期疫情之后修复周期约一个季度以内，但中小经纪公司和疫区从业者更悲观。61%从业者行业预期疫情冲击可在一个季度内消除，但从规模来看，中小品牌主由于经营困难，对未来的预期更悲观，59%的中小经纪公司和店东认为疫情之后修复周期在一个季度以上。

此外，疫情持续时长也是影响行业信心的重要变量，湖北从业者行业信心明显不足，64%疫区从业者认为修复周期在3个月以上，远高于非疫区的38%。

面对现金流吃紧、人员流失加剧的经营困境，房产经纪机构最期望获得租金优惠，其次是弹性薪资政策。

根据问卷调查，75%的房产经纪机构期望获得明确的租金优惠政策；59.7%的经纪机构希望得到与员工可协商的灵活薪资政策支持，按比例或延迟发放，在提供员工一定薪资保障的基础上降低人工成本支出；而54.7%的经纪机构希望得到企业所得税、房产税等优惠。此外，在其他情形中，月供延缓、提供经营贷成为主要诉求。

未经授权 禁止转载



[阅读原文](#)