

# 楼市调整倒逼 世华地产欲推新经纪人模式

## 房产中介“内战”再起

□本报实习记者 徐学成

深圳房产中介行业再度爆发“内讧”。9月22日,中国证券报记者了解到,房产中介公司世华地产将推出全新的经纪人模式,欲以高提成招揽经纪人。这种鼓励经纪人“单飞”的模式被业界称为类独立经纪人制度。由于该模式会造成同行大量经纪人流失,且蚕食其市场份额,世华地产招致了昔日“盟友”中原地产等同行的联合抵制。

今年6月深圳四大中介针对搜房网的声讨言犹在耳,如今看来,房地产中介行业的“内战”已呈愈演愈烈之势。相关分析认为,房地产市场步入调整期,加速了中介行业的变革,类似“独立经纪人”、“全民经纪人”的尝试实则是行业的“自我革命”。但如何把握时机,仍然考验中介公司的智慧。

### 新经纪人模式引争议

9月18日晚间开始,稍稍有些平息的房产中介行业再度被一则“声明”点燃。在这则针对世华地产的声明中,以深圳中原地产为代表的“联盟”表示,在9月18日以后加入O房网的经纪人将被列入各大中介机构的“黑名单”,并将退出所有委托O房网代理的房地产项目。

O房网系一家为房产中介公司提供平台和数据支持的服务商。今年6月20日,世华地产宣布正式升级为O房网品牌特许加盟商,旗下300余家门店也陆续换牌为“O房网”。据中国证券报记者了解,目前多数世华地产的门店已经挂上“O房网”的招牌,这被业界看作是世华地产的“换装”。

而此次中介机构针对世华地产的“抗议”,实则是因为这次“换装”引发。记者了解到,除加盟O房网,尝试O2O模式之外,世华地产还将推出全新的经纪人模式。这一模式为拉拢经纪人加盟,给予经纪人大大高于业界平均水平的提成。据公开消息,在世华地产的模式下,经纪人最高可以拿到85%的提成。而根据目前的行业规则,中介公司一般会从一笔交易的成交金额中抽取3%作为佣金,经纪人则再从当中抽取20%作为提成。

截至发稿时,世华地产官方并未就上述消息作出确认。9月22日,世华地产营业总经理林家乐在接受中国证券报记者采访时并未否认上述消息,但他同时表示,“目前外界在传的有很多个版本,现在不方便说太多,公司会在9月29日给媒体正式的回复”。

对此,深圳中原地产总经理郑叔伦早已作出了回应。郑叔伦直言“自己当老板不用打工受气,不用给公司抽水,拿高额提成。但是想深一层,做老板哪有想像中容易,成功



新华社图片

率很低,风险却很高,不单是没有底薪,自己还要掏钱出来。在现今商业社会,竞争那么激烈,单打独斗很难有胜算,抱团取暖才是出路”。

### 市场低迷竞争加剧

如今已然站在对立面的双方,其实在3个月之前还是盟友。今年6月18日,世华地产与深圳中原地产等中介公司一起,为抗议搜房网不合理的涨价行为“摇旗呐喊”。如今盟友反目,盖因不满“蛋糕”被蚕食。

世华地产利用高提成挖角同行经纪人,并鼓励经纪人单飞当老板的模式被业界称作“类独立经纪人模式”。在这种模式下,传统的中介公司摇身一变成为拥有大量房源和客源的平台,而经纪人则可以不受束缚,借平台独立开展业务,并因此获得更为丰厚的收益。

中国证券报记者近日通过一些中介公司的员工了解到,这种改变已经吸引了一些经纪人的注意。某中介公司的经纪人表示,自己已经联系上了世华地产,近期可能会去见面前了解情况,不排除“跳槽”的可能。

对于世华地产的同行来说,类独立经纪人模式不但可能致使其员工大量流失,原本十分惨淡的经纪业务也将面临被蚕食的风险。

郑叔伦认为,“独立经纪人制度颠覆传统公司运作模式,雇主变成打工运营平台,雇员全当老板各自为政。创收后不是等公司分多少给自己而是自己收入当中上缴多少给平台。作为员工,也许你会觉得公司剥削;同样作为老板后,你也会觉得平台也没什么

帮助,干嘛要上缴呢?与其当独立经纪人,不如干脆自己开家中介公司算了”。

房价点评网高级分析师肖文晓在接受中国证券记者采访时指出,传统的房产中介行业目前面临着极大的冲击,而房地产市场的调整,成交萎靡不振更是加剧了各方矛盾的对立。根据深圳市规划和国土资源委员会公布的数据,8月,深圳全市二手住宅过户数仅为4255套,同比大幅下降37.54%。今年以来,二手房成交量一直处于较低水平。另外,目前深圳市可售新房的库存已经逼近4万套。市场低迷,无论是二手房经纪业务还是新房业务,都处于萎缩状态。“本来就吃

不饱,还要被别人抢,当然不乐意了”。

### 颠覆传统需等待时机

早在世华地产选择加盟O房网之际,其通过O2O模式改变行业传统的意图就已显现。此前电商平台搜房网招致业界的集体抗议,如今世华地产再度引发行业“内战”。但在一些业内人士看来,传统房地产中介行业的变革势在必行,且“触网”是大势所趋。

肖文晓对中国证券报记者表示,目前各大中介公司都有自己的网络平台,虽然影响力不如门户网站,受众群体偏窄,但也是一种有益的尝试。“与互联网的结合是必然的,不做肯定不行”。但他同时指出,就现实来看,无论是所谓的“全民经纪人”,还是世华地产推出的“独立经纪人”模式,都需正面现实,掌握火候,不宜操之过急。

据记者了解,“独立经纪人”模式其实也并非新鲜事物,这种模式在美国已经成为主流经纪模式。对于传统经纪模式的改变在于,经纪人只需对卖家或者买家一方负责,换言之,立场是单一的。而在国内目前的经纪模式下,经纪人既要为卖方考虑,也要对买方负责,极易出现冲突。

与美国成熟的房地产市场相比,一些业内人士认为,中国目前的状况并不适合立即推行独立经纪人模式。肖文晓表示,“要改变现状,目前时机还没到”。独立经纪人模式推行的前提需要一个有足够多买家、卖家信息的大数据平台,就目前来看,独立经纪人缺少资源支撑,如果脱离中介公司,房源和客源都十分有限,能否长久维持还是未知数。

## 福州取消商品房限购

### 偿清房贷再次申请按首贷认定

□本报记者 李香才

福州市政府9月22日下发《关于促进房地产市场平稳健康发展的实施意见》,提出取消商品住房限购措施。在全市范围内购房办理签约(网签)、贷款、产权登记等手续时,无需提供一定年限纳税证明或社会保险缴纳证明。购房人偿清购房贷款后,再次申请贷款购房的,按首贷认定。金融机构在贷款首付款比例和利率方面按照政策规定的最低执行。

意见提出,支持首次和改善性购房需求。对家庭购买首套普通住房面积在90平方米以下(含90平方米)的,契税按1%税率征收;面积在90-144平方米(不含90平方米)的,契税按1.5%税率征收。实行货币补偿的被征迁户,购买一套商品住房的给予免征契税,购买多套商品住房的,其购房款与货币补偿金额(含区位补偿、旧房补偿、货币补偿奖励、搬迁奖励等)等额部分给予免征契税。

意见提出,发展二手住房市场,个人转让购买超过5年(含5年)的普通住房,免征营业税。住房公积金在确保资金安全和正常提取的前提下,优先满足公积金缴存职工首次利用公积金贷款的购房需求。公积金管理机构要合理利用“公转商”、财政贴息等融资方式,缓解公积金信贷资金压力。

# 农发种业拟投1.5亿加快种业布局

□本报记者 任明杰

在种子行业低迷之际,农发种业持续加大种业布局。9月22日晚间,公司公告称,出资7236万元成立合资公司山东中农天泰种业有限公司,同时以7859万元的代价取得金土地种业37%股份。而在小麦、玉米、水稻、甘蔗等种业行业广泛布局的同时,针对不同行业的特点和自身情况,公司也采取了不同的布局策略。

### 行业低谷加快布局

根据公告,公司拟使用自有资金与山东天泰种业有限公司共同投资设立“山东中农天泰种业有限公司”。新公司注册资本13000万元,其中农发种业出资7236.02万元,占注册资本55.66%。

公司同日公告称,拟使用自有资金

以及山西潞玉等种业公司,逐步实现在小麦、水稻、玉米、甘蔗等多品种的种业布局。今年年初,公司股票简称也由“中农资源”改为“农发种业”。

### 采取不同策略

与其他种业上市公司相比,公司在小麦、玉米、水稻、甘蔗等种业行业均有布局。作为种子行业的后起之秀,针对不同子行业的特点和自身地位,公司在布局方面也采取了不同的策略。

对于玉米种子,公司表示,中农天泰的成立可以进一步完善公司玉米板块业务,与公司现有业务产生协同效应,提升了主营业务的运行质量以及市场影响力和竞争力。

由于玉米种子行业强敌林立,作为玉米种业的后起之秀,信达证券指出,在玉米种子战略上,公司力图避免与强势公司在其优势

区域形成正面交锋,通过多点布局有区域优势的玉米种业公司形成狼群效应。公司合资成立天泰种业也体现了这一思路。

相较而言,公司打造小麦第一品牌的意图较为明显。公司在我国第一大小麦市场黄淮海麦区已有河南黄泛区地种业有限公司、洛阳中垦种业科技有限公司(小麦抗旱育种技术国内领先),自营的泛麦系列、洛麦、洛旱系列小麦产品数量达到区域第一。

资料显示,金土地公司是我国小麦第二大市场长江中下游麦区最优秀的企业,其经营的“扬麦”系列小麦品种在江苏、安徽市场占有率达到60%,有“南方麦王”的美誉,其股东江苏里下河农科所在全国地市级农业科研单位实力处于领先地位。并购金土地种业以后,公司一举成为长江中下游麦区实力最强、市场占有率最高的企业。

## 棉花补贴将推广至长江黄河流域主产区

9月22日,发改委就棉花目标价格改革试点举行发布会。发改委价格司副司长周望军表示,新疆棉花目标价格试点工作正顺利推进。在长江、黄河流域棉花主产区,国家也会适当地给予补贴。经贸司副司长刘小南表示,今年国内棉花种植面积下降,预计在直补政策下,内外棉差价将进一步缩小,有助于提升棉纺企业的国际竞争力。明年将通过不再增发进口配额等措施,引导纺织企业多使用国产棉。

### 补贴区域扩大

《新疆棉花目标价格改革试点工作方案》9月16日正式下发执行。新疆棉花目标价格试点工作由此展开。

国家发改委政研室副主任文步高介绍,棉花目标价格改革试点工作正顺利推进。新疆目标棉花价格试点启动以来,新疆棉花种植面积相对稳定,国内外棉花价差逐步缩小,企业信心、市场活力也在逐渐增强。周望军表示,根据目前监测的籽棉价格,折合成皮棉价格大约为14000元/吨,预计国内棉价将围绕在14000元水平上下波动。

按照此前相关部署,新疆是唯一实行目标价格补贴试点的地区。对于内地棉花主产区棉花政策,周望军表示,除新疆试点区域外,长江、黄河流域主产区也将给予棉农适当补贴,该项原则已获国务院批准,补贴方式和细节由财政部发布。

此外,在实行棉花目标价格的同时,对农民原有的农业补贴政策,包括棉花良种补贴仍将保持。业内人士指出,尽管细则尚未出台,但补贴扩至内地棉花主产区将有助于提升内地棉农信心,保护农民利益。

目前国内棉花现货价格为16000多元/吨,棉花期货价格已下探至13000元-14000元/吨。2014/2015年棉季新棉上市或将导致国内棉花价格大幅下跌,内外棉花价格差距有望缩小,棉花需求有望企稳回升。

这对深受棉价高企之苦的棉纺企业将形成直接利好。刘小南认为,取消临时收储政策实行目标价格改革以后,棉花价格由市场供求形成。纺织企业可以根据需求和市场走势去采购棉花。国内外棉花市场的联动性会增强,内外价差应该会缩小到合理水平,有助于提高纺织企业的竞争力。

### 不再增加进口配额

除补贴政策外,刘小南同时透露,明年除发放按照加入世贸组织承诺的进口配额外,不再增加进口配额。

数据显示,我国今年棉花种植面积有所下降,初步预计棉花的实际产量约为650万吨。同时预计新年度棉花需求量在850万吨左右,当年产需缺口约为200万吨,比上年度增加100万吨。

不过,目前国储棉花库存接近1100万吨,业内人士预计,该库存消耗至少需要三年,因此棉花基本面仍然供大于求。分析师指出,在这种局面下,控制使用进口棉,鼓励使用国产棉花将是政策的主要方向。进口棉花配额不再发放,有利于去库存。

刘小南指出,明年将根据国内棉花供需形势做好棉花进口相关工作,除发放按照加入世贸组织承诺的89.4万吨关税进口配额、满足纺织配棉等需要外,不再增发进口配额,并引导国内纺织企业多使用国产棉花。(张玉洁)

## 汤臣倍健拟进军医药领域

汤臣倍健9月22日晚间公告,拟使用自有资金1亿元,在珠海市横琴新区设立全资子公司“汤臣倍健药业有限公司”。该公司经营范围包括研发药品;研发和销售中药材、中药饮片;研发和销售保健食品;研发和销售片型、粉型、胶囊型食品;研发生物技术;研发中医药保健技术等。

公司表示,此举是为了加强对中医药产品及中草药保健食品的研究与开发,发挥珠海市横琴新区的区位优势,运用横琴新区在产品研发、注册报批、市场营销等方面政策优势,同时更好地引进高级管理人才及相关专业技术人员。通过在横琴设立全资子公司,构建“深入中药研究、转化研究成果、服务健康管理、创新电子商务”的药业综合服务平台。(黎宇文)

## 徐工机械两亿元设立徐工传动

9月22日晚间,徐工机械公告称,拟出资两亿元设立徐州徐工传动有限公司(简称“徐工传动”)。徐工传动将从从事各类变速箱、变矩器、分动箱、驱动桥、减速机、传动轴及其他传动零部件的研发、制造、销售、备件及服务等业务。

公告显示,传动零部件是工程机械产品核心配套件,相关业务此前已经存在,此次投资属于公司内部业务分立,初期以面向公司内部配套为主,同时将积极拓展外部市场。目前,公司主机产品中,除装载机外,其他产品传动零部件以外部配套为主,具有较大市场空间。

公司表示,设立徐工传动是为建立统一的传动零部件发展平台,聚焦传动产业发展,助推企业转型升级的重要举措。徐工传动将作为传动零部件产业发展战略的制定和实施主体,与主机产品协同,实现产业快速发展。(丁菲)

## 乐视发力葡萄酒产业链

乐视酒业9月22日对外宣布,发力布局葡萄酒产业,通过与国外名庄深度合作,进一步实现葡萄酒生态链条的闭环运作,完善以网酒网为平台垂直整合葡萄酒生态系统的建设。乐视酒业资产在上市公司乐视网之外,也是乐视今后的重点发展方向,是整个乐视生态系统的重要组成部分。

据悉,乐视酒业与法国罗赞集团达成深度战略合作,引入其旗下法国百年酒庄维洛特的葡萄酒品牌V骑士。这是乐视酒业在葡萄酒产业链条闭环运作的一次深化布局。乐视酒业将围绕葡萄酒产业进行深化和系统性运作,最终贯穿种植、培育、酿造、加工、流通、销售、服务及衍生产品的整个葡萄酒产业链自有闭环运作。

乐视酒业网酒网副总裁徐涛表示,“未来酒类行业的较量将是整条产业链的比拼,而这首先要依靠上游产业的实力。葡萄酒生态系统首先应具备对整个产业链不可或缺的产品生产工艺体系的主导,才有可能实现后期对酿造加工、包装销售、附加升值服务环节的全程把控。”

有业内人士分析,乐视酒业网酒网与国外名庄深度合作,除了能与酒仙网、酒美网等形成区隔外,也给行业发展提供了新的途径。

除了积极布局葡萄酒上游产业,乐视酒业更着眼于海外市场,计划在国外优质产区建设精品酒庄,以弥补国内企业短板,同时自有葡萄种植基地积累经验。(陈静)

# 海能仪器瞄准食品检测民用市场

新三板定增网 www.xsbzdz.com

新三板探营

□本报记者 董文杰

食品安全问题频发对检测仪器行业来说或许意味着机会。作为以食品安全与营养检测见长的新三板公司,海能仪器未来发展着眼于食品检测民用蓝海市场,通过研发智能化的检测仪器推进食品安全检测的普及,提升市场占有率和盈利能力。

目前海能仪器来自政府机构、学校和企业客户的销售收入各占三分之一。公司认为企业客户增长潜力巨大,发掘民用市场大有可为。

### 提高智能化水平

公司董事长王志刚表示,“地沟油、毒胶

囊、三聚氰胺、苏丹红等,都可以通过海能的设备检测出特定物质是否超标,来判断能吃还是不能吃。”

元素分析仪器和物理光学分析仪器、电化学分析仪器、样品前处理仪器是公司的主要产品。其中元素分析仪器主要用来测定物质的组成、结构和某些物质特性。公司的元素分析类产品已经可以与进口品牌相媲美,在国内市场上,美国FOSS公司的份额占50%,海能仪器占30%。

为提高产品的智能化水平,今年6月,公司研发推出了一款“食用油品质检测仪”,能够检测油品中的极性物指标来判断油品的优劣程度,将感应器伸入油液中,即可在显示屏上读取检测的结果。

与传统的检测地沟油组分的鉴别方法不同,公司的智能化检测仅仅需提取出几个指标,例如极性物如果达到80%以上,就属于超标的劣质油,无法食用。“社会上靠检测组分一直找不到鉴别地沟油的好方法,但实际上用户不需要知道地沟油的组分,只需要知道

以公司拳头产品蛋白质测试仪为例,公司成立之前进口产品的价格在40万元,公司以不足10万元的单价将产品推向市场后,海外竞争对手不得不降低售价。经过多年的技术储备,公司多种产品的市场潜力正在逐渐释放。

在线检测仪器设备是公司正在推进的产品方向之一。把专业设备直接安装到企业生产线的成品包装环节,在包装前完成检测。在线检测能够及时发现问题,提高检测的精度和效率。对于公众和消费者来说,则多了一道安全屏障。

王志刚认为,仅靠政府主管,企业消极应对难以解决食品安全问题。只有企业主导、政府监管才能真正改善食品安全问题层出不穷的现状。

作为首批参与做市商交易的新三板公司,海能仪器未来还将择机定向增发,通过品牌价值的培育、研发实力的增强和营销管理能力的提升,提高公司核心竞争力,扩大市场份额。