

3月中介成交量普遍下滑，头部中介成交量同比跌幅显著

近日，唯一一家A股上市的经纪公司我爱我家发布2020年一季度业绩预告，净利润亏损1.4亿元；龙头经纪公司链家也开始实施内部降提成机制。新冠病毒的突袭，影响了各行各业，以线下交易业务为主的经纪公司作为房地产市场的重要参与主体受到较大程度的影响。1月底中介机构纷纷暂停营业，市场交易按下“暂停键”，但人工成本、门店租金固定性支出仍在，对公司业绩造成暂时性的影响。随着疫情得到有效控制，业务逐渐恢复正常，疫情对中介公司负面影响逐渐减弱。短期经纪公司应顺应市场变化，长期向好的趋势不变。

一、3月中介成交量普遍下滑，龙头企业受疫情影响显著

1、成交排行TOP10中上榜多家区域性经纪公司

从经纪公司成交榜单TOP10中，2020年3月链家、我爱我家、麦田仍位居前三，链家共签约3966套，市占率为43.7%；我爱我家共签约725套，市占率7.2%；麦田共签约393套，市占率3.8%。从榜单中可以看出，主城区受疫情影响较为严重，3月郊区区域性的经纪公司频上榜，如主攻顺义区域的北京金色时光位居榜单第四；主攻怀柔区的瑞嘉王家大院位居榜单第五；主攻房山的华熙房地产经纪公司为位居榜单第六。

表：2020年3月北京中介公司成交套数TOP10

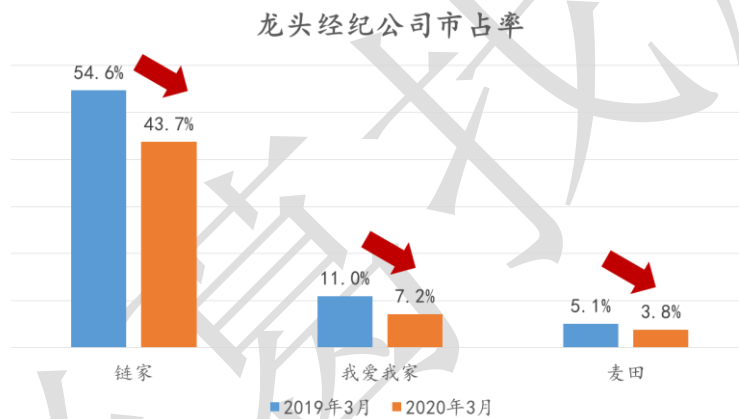
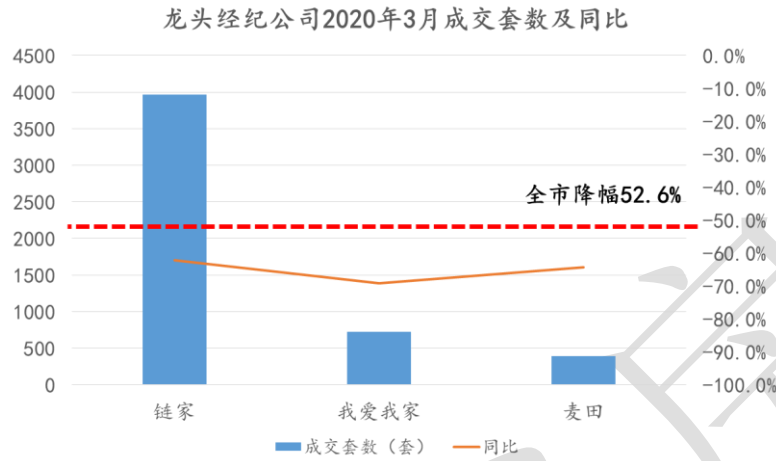
排名	经纪公司	发布套数	签约套数	成交占比
1	北京链家置地房地产经纪有限公司	3275	3966	43.7%
2	北京我爱我家房地产经纪有限公司	536	725	7.2%
3	北京麦田房产经纪有限公司	288	393	3.8%
4	北京金色时光房地产经纪有限公司	122	159	1.6%
5	北京瑞嘉王家大院咨询中心	122	122	1.6%
6	北京我爱我家华熙房地产经纪有限公司	68	119	0.9%
7	北京诚源房地产经纪有限公司	83	83	1.1%
8	北京市易合房地产经纪有限责任公司	52	73	0.7%
9	北京市兴商房地产经纪中心有限公司	57	66	0.8%
10	北京百年伟业房地产营销策划有限公司	56	59	0.7%

数据来源：北京住建委，诸葛找房整理

2、受门店布局影响，龙头经纪公司成交降幅大于全市，市占率降低

从3月份同比成交数据看，链家、我爱我家、麦田2020年3月成交套数同比分别

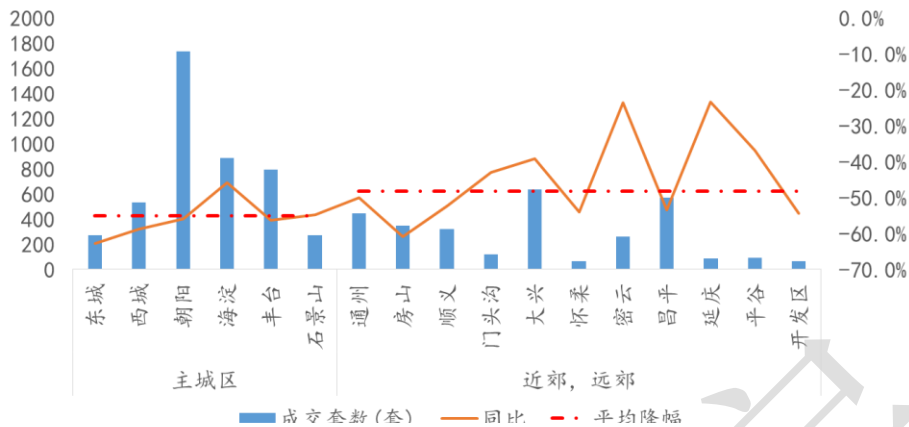
下滑 62.1%、69.1%、64.3%，成交量下降幅度均大于全市成交降幅 52.6%。从市占率上看，三个龙头中介的市占率均下滑，链家同比下滑 10.9 个百分点至 43.7%，我爱我家下滑 3.8 个百分点，麦田下降 1.3 个百分点。



数据来源：北京住建委，诸葛找房整理

究其原因，由于主城区疫情管控程度相对于近郊区更为严格，而龙头经纪公司的门店在市区的密集度较高，郊区布局较少；郊区主要是一些区域性的经纪公司垄断。因此，3 月份龙头房企受到疫情的波及的程度较大。从成交数据上看，3 月份，主城区成交同比下降 55.2%，近郊区成交下降幅度为 48.3%，主城区的成交下滑幅度比近郊区大 6.9 个百分点。

北京各区域2020年3月成交套数及同比

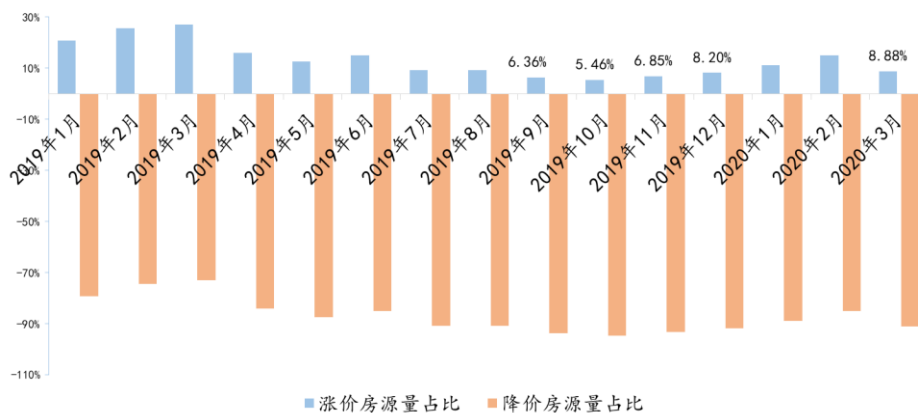


数据来源：北京住建委，诸葛找房整理

二、 涨价意愿高于疫情前水平，市场逐步恢复，经纪公司长期看好

3月份，北京国内疫情控制良好，政府支持满足条件的企业复工，基本冻结的市场交易开始恢复。在疫情期间购房者体会到房屋所有权和房屋品质的重要性，使得疫情前积压的购房需求更加坚定；加之目前政策在供应端利好频频，各界普遍看好后市，增强了业主的信心，部分业主开始上调价格。根据数据显示，2020年3月，北京涨价房源占比为8.88%，高于疫情前2019年9月至2019年12月的涨价房源占比。预计随着疫情的好转，市场需求将会逐渐释放或在疫情结束后短期内集中释放，从而使得经纪公司负面影响逐渐消退。短期经纪公司应顺应市场变化，维持客户关系，保持存在感；长期来看，北京的房地产市场已经进入存量房时代，未来经纪公司的发展仍被看好。

北京二手住宅调价房源占比变化情况



备注：2020年1月、2月由于疫情导致数据样本波动较大，涨价房源占比由于样本基数减少，数据结果上升，特殊因素所致，数据不具备参考性。

诸葛找房