## 二手房"去中介"难在哪里?

近日,"越来越多二手房业主开始选择自己卖房了"的消息冲上热搜,引起市场关注。记 者在相关平台上输入"卖房"字样,发现可以搜到不少业主的挂牌信息。有业主声称"房东直 售,可省中介费!"更有一些网友介绍起了"房东直售指南"。

那么,二手房买卖真的能"去中介化"吗?记者随机采访了数十名购房者和卖房者,其中 80%的人选择找中介,理由是"更省事、更安心",有20%的人愿意尝试房东直售,表示"能省当 然好,但具体操作还需找专业人士,比如律师、银行"。

业内人士指出,业主自主挂牌,客户直接约看,官方平台保障签约成交,不收取任何服务 费用,二手房"去中介化"的热潮,进一步说明了房地产经纪行业优化、调整是必然。天眼查 专业版数据显示,目前我国有房屋中介121.4万余家。

### 房东直售多为熟人间交易

"自己的新房,带车位和家电出售,楼下就是电 影院,双公园,小区环境优美。价格可小刀,中介勿 扰。"在朋友圈,王泽强介绍起位于乌鲁木齐市米东

"我看现在很多业主都在社交平台售房,能免 去中介费。"聊到售房经验,"90后"王泽强抱着试 一试的心态,"先自己卖,超过半年没卖出去,再找

不久后,楼下邻居看到了他的售房信息,介绍 了同事前来看房,有邻居从中协商,双方很快达成 一致,不到十天,双方签订合同,走了过户手续。"有 朋友介绍,再加上房子也很好,距离我单位也近,买 得放心住得安心。"新业主徐先生说。

聊起这次的售房经验,王泽强说:"还是运气 好,遇到了熟人介绍,下次还是要找中介。"他表示, 在自己售房期间,除了本职工作之外,还兼职了自 家房子的"中介",由于经验不足,一周之内约了两 次同一个买家。之后的收款、过户,他都得约对方 时间,跑银行、房产中心,"太累了,来回看房、讨价 还价,那段时间总会很焦虑,卖了之后想着轻松一 点,走程序又花了一周。"

去年,53岁的马奎将自家的房子卖给了亲戚,

"原本想自己卖,结果打了广告后,来了不少中介来 看房"。聊起卖房的经历,他叹了口气,"最后还是 '亲情价'卖给了家里人,房子和人都知根知底,过 户也方便,不然我这个岁数的人,跑手续就能把自 己绕进去。"

一间房的出售并不像买卖其他物品,一手交 钱一手交物,而是要考虑多个方面,包括买卖双 方的交易信任、了解程度、手续齐全等。从事房 地产经纪行业10年之久的杨晶晶告诉记者,二手 房的自主交易更多集中在业主家人之间的买卖、 熟人之间的交易等,"陌生人之间的交易成功率

"房屋的买卖,特别是二手房之间,人和人的信 任、沟通很重要。"杨晶晶说,"二手房比新房销售更 难一些,需要和买卖双方不断沟通,才能达到双方 心满意足的效果。"

除此之外,记者观察到,很多售房者在各大平 台分享了售房信息,还是属于"广撒网",并没有精 准到需求端,因此存在售卖周期长的情况。

"房产市场的交易是很分散的,想要精准连接 供给端和需求端,就需要中介。"杨晶晶说,一屋一 情况,特别是在二手房市场,每套房子的楼层、面 积、朝向、格局、装修情况等各不相同,还有房子是 否存在抵押、查封等情况,都需要专业人员进行评



今年,原本家在新疆阿勒泰市的米德提·尼格 斯汗来乌鲁木齐市工作,打算买房定居,"最头疼的 就是房屋信息的真实性,虽然网络很发达,但房源 的随意性很大,有些是房主发布的,有些是中介发 布的,还有中间人发布的,好不容易看中一个房子, 却因为修建时间虚假,无法贷款。"最后他还是找了 家中介。

从2022年起,杨晶晶开始在相关平台尝试"短 视频售房","短视频平台更直观地将房屋情况、卖 方的情况都展现出来,也让更多人了解了我们中 介"。亲切、直观、专业的形象让杨晶晶吸引了不少 粉丝,越来越多的人开始找她的团队买卖房屋,"二 手房销售中,中介的收费很透明,客户选择我们主 要是因为公司正规合法,有信任担保"。

### 中介的服务价值越来越大

近年来,全国各地相关部门推出了"一窗办理" 和"一网(掌上)通办",将房产交易的缴税过户实现 在一个窗口或网上全程办理。随着政府在使用数

字化服务提升交易能力的不断提升,对于二手房交 易,房源信息更真实了,办理相关手续也更加便捷 和高效。

"在乌鲁木齐市房产交易大厅,不到半个小时, 我房子的过户、缴税都处理好了。很方便。"马奎 说。"办证"流程简化后,中介手续代办的功能变得 越来越弱,买卖双方反而更注重房产中介在房地产 交易过程中提供的洽谈协议、交流信息、展示行情 等职能的专业性。

在杨晶晶看来,卖房业主的需求更多在于以合 适的价格快速出售房子,中介只需要帮助他们精准 定位需求客户,并以心理价位出售;对买房子的人 来说,他们需要找到符合自己需求、价格合适的房 子,而在"一卖一买"过程中,时间效率、价格洽谈、 流畅交易对双方都很重要。

"现在信息的接收方式特别多,客户在卖房子 或买房子之前已经有了初步了解,我们更多是帮助 客户精准定位、从中沟通、规避风险、提高效率,让 双方都达到双赢。"杨晶晶说,"从我来看,越是信息 繁杂的时候,中介的专业服务会显得越重要。"

据《工人日报》吴铎思/文

## 海底捞将开放加盟



3月4日海底捞公告称,将推行海底捞餐厅的 加盟特许经营模式,以多元经营模式进一步推动 餐厅网络的扩张步伐。此外,海底捞亦已成立加 盟事业部,制定加盟特许经营相关模式细节及商 务合作流程。

海底捞认为,引入加盟特许经营模式将在继续 保证管理水准和顾客体验的基础上,增强营运能力, 引入更多优质资源,提升营运效率,助力海底捞品牌 扩展至更多城市,为更广泛顾客提供服务。

据了解,目前海底捞官网已开放加盟通道,有加 盟意向的用户可登录海底捞官方网站"加盟合作" 栏,扫描二维码填写加盟合作申请表单进行申请。

数据显示,2023年,海底捞预计年度持续经营业 务收入将不低于414亿元,增加比例不低于33.3%,净 利润将不低于44亿元。撇除汇兑收益及损失的影 响,相较2023年上半年,海底捞2023年下半年净利

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福

纪念日祝福 | 节日祝福

0532-83861285

日核发的青岛市即墨区飞环文化艺术 专修学校统一社会信用代码

52370282MJD9947654民办非企业单位登记证书正、副

日颁发予青岛弘玥职业培训学校(地址:市北嘉定路17

号412室;法人:宋飞)的人社民(3702033020023)号中华

日颁发予青岛弘玥职业培训学校的统一社会信用代

|码:52370200MJD823210A号民办非企业单位登记证书

|正、副本,声明作废。地址:市北嘉定路17号412室;联

人民共和国办学许可证正、副本,声明作废。

系人:宋飞;电话13356888030

遗失青岛市市北区行政审批服务局2022年2月20

遗失青岛市市北区行政审批服务局2011年9月13

美好时光

刊登价格

299元/期 (7.2\*3cm)

520元/期 (7.2\*5cm)

本,声明作废

纸"传祝福

999元/期 (7.2\*10cm)

1314元/期 (14.6\*6cm)

1999元/期 (14.6\*10cm)

遗失青岛市民政局2016年1月28

润预期增加不低于10.0%。

相较于2019年度的持续经营业务收入及净利润 分别约249.4亿元及25.6亿元(剔除特海国际业务), 海底捞2023年营收及净利润预期分别增加不低于 65.9%及71.8%。

海底捞认为,以直营为主、适时引入加盟特许模 式将有助于公司实现进一步的适度扩张。

根据公告内容,海底捞加盟餐厅将获得集团统 一提供的人员培训、供应链系统、管理经验、食安管 控、品牌营销服务、绩效考核等中后台服务,从而确 保食品安全以及顾客体验。加盟餐厅将根据市场规 模、竞争格局、物业状况和地理位置等因素,以严谨 而系统化的方式,探索海底捞的新商业模式。

"本公司对加盟商将采用多项标准甄选,包括对 我们品牌及价值观的高度认同、愿景规划、行业经 验、财务基础等,并在所有自营餐厅和加盟餐厅实行 统一的运营及品质标准。"海底捞在公告中强调。

据海底捞2023年半年报数据,目前海底捞在大中 华区共经营1382家门店。中国连锁经营协会联合美 团发布的《2023中国餐饮加盟行业白皮书》数据显示, 从2018年的12%至2022年的19%,中国餐饮市场连锁 化进程不断加快。 供稿:《每日经济新闻》可杨/文

## 公告

## 山东德江建设工程有限公司:

本委已受理王洋、崔继景与你公司劳动争议一案(青黄劳人仲案字 [2024]第20320号)。因向你单位直接、邮寄送达相关文书不成、故依法向你 单位公告送达《应诉、开庭通知书》、《申请书副本》等法律文书,自本公告发 布之日起经过30日即视为送达。本委定于2024年5月6日09时30分开庭 审理此案,地址为:青岛西海岸新区双珠路1688号隐珠街道便民中心南门 209-1室-青岛西海岸新区劳动人事争议仲裁院。请准时到庭参加庭审,否

青岛西海岸新区劳动人事争议仲裁委员会 2024年3月6日

## 青岛众联游泳俱乐部有限公司:

因你单位存在未按照我局询问通知书要求报送材料并接受询问的违 法行为,我局依法作出青黄人社监罚决字[2024]第020号《劳动保障监察行 政处罚决定书》,决定给予你单位:处以罚款人民币壹万贰仟元整行政处 罚;作出青黄人社信告知[2024]第020号《行政处罚信息信用修复告知书》 因无法通过直接、邮寄等方式向你单位送达,现依法向你单位公告送达,自 本公告发布之日起经过30日即视为送达。如不服本处罚决定,你单位可在 本决定送达之日起60日内申请行政复议或在六个月内提起行政诉讼,但不 得停止履行本决定;逾期不履行决定又未提起行政复议或行政诉讼的,我 局将依法申请人民法院强制执行。特此公告

联系地址:青岛市黄岛区双珠路1688号隐珠便民服务中心;联系人: 逢江 赵鹏;联系电话:67710020

青岛市黄岛区人力资源和社会保障局

2024年3月6日

# 初代美妆"网红"为何卖不动了?

"大概3月底撤,根本原因就是卖不动。"3 月3日,丝芙兰北京三里屯店的柜台上仅陈列 着部分热销的贝玲妃彩妆产品,连样品都不 太齐全。店员向记者确认了店内贝玲妃品牌 即将撤柜的消息。

## 线下撤柜线上闭店

近日有市场消息称,全球最大奢侈品 集团LVMH集团旗下彩妆品牌贝玲妃将从 丝芙兰渠道全面撤退,且该品牌将于2024 年6月底、7月初退出中国市场。

值得注意的是,2023年末,贝玲妃宣布 其在天猫、京东、抖音的官方旗舰这三个线上 渠道都将在2024年初同时关闭。因此,丝芙 兰也成为目前该品牌在中国市场的唯一销售

记者就撤出中国市场的传闻向贝玲妃方 面进行询问,品牌方并未正面回复在中国市 场线下全体撤柜的准确时间,只称"贝玲妃正 在调整在中国内地的业务规模和发展重点"。

作为曾经全球第一的"眉妆"品牌,"每 两秒钟就有一款眉部产品被售出"的贝玲妃 为何在进入中国16年后选择离场?

对于贝玲妃来说,"全球第一眉笔品牌" 的光环在中国已然黯淡。

踏进丝芙兰北京三里屯店,店员在介绍 眉笔产品时不会将贝玲妃作为第一选择,"看 看其他品牌的这几款眉笔,相当有人气。"

店员告诉记者,店内的贝玲妃专柜即将 撤柜,"差不多3月,最晚3月底""根本原因 就是卖不动。"记者又随机走访了其余两家 丝芙兰北京门店,店内的贝玲妃专柜都已消 失,"去年就没有了,听说很快全国门店都会 下架(贝玲妃产品)了。"

近日,多位贝玲妃会员在小红书上发 帖称,有品牌修眉师告知,贝玲妃将在今年 6月底、7月初退出中国市场,若眉卡在此 时间内不能消费完毕,可以兑换品牌的等

贝玲妃方面在接受记者采访时,没有明 确回应在中国市场撤柜的具体事宜,只表示 贝玲妃正在调整在中国内地的业务规模和发 展重点,消费者可以继续前往中国丝芙兰线 下店铺和丝芙兰各平台线上官方旗舰店购买 贝玲妃产品。

## "洋牌子"不吃香了?

在经历了线下专柜的不断收缩和线上 店铺的全线关停后,隶属于同一集团的丝芙 兰成为了贝玲妃在中国市场购买的最后一 个渠道

如今看来,丝芙兰门店的专柜集体撤柜 显然是贝玲妃在中国市场节节败退中的最后

贝玲妃一再掉队,在财报中的声量远不 及同一业务部门的迪奥、娇兰、纪梵希等品

牌。为何曾经的"全球第一眉笔品牌"玩不转

中国市场了? "贝玲妃的离开不是对中国市场没有信 心,而是一种无奈。"艾媒咨询CEO兼首席分 析师张毅在接受记者采访时表示,中国美妆 消费市场已经发生了翻天覆地的改变,尤其 是消费人群(改变了),而贝玲妃并没有跟上 年轻人的消费需求变化。

化妆品经营管理专家白云虎对记者表 示,类似贝玲妃的小众国际彩妆品牌在中国 市场的经营生存压力很大,核心原因是它们 在渠道价格、产品创新速度、与消费用户的交 互互动方式等方面均缺乏和国货彩妆的竞争

以贝玲妃主打产品眉笔为例,单支售价 在150元上下。而电商数据分析平台魔镜洞 察的数据显示,从2023年全年天猫和淘宝眉 笔品类品牌销售情况来看,该品类的产品均 价在30元左右,销量排名前十的品牌里有8 个都是国货,贝玲妃排名第14位,市场份额仅 占1.9%。

在与年轻消费者的连接上,记者注意 到,贝玲妃的小红书账号目前粉丝量为7.8 万,发布的笔记点赞量在20到100上下。而 国货美妆品牌橘朵的官方小红书已有超44 万粉丝,多条笔记点赞量破千。由此可见, 贝玲妃在线上运营方面也没能及时抓住新 的消费群体。

事实上,贝玲妃败走中国市场并非个例, 不少海外美妆品牌都遇到了同样的困境。

据记者不完全统计,过去2年里共有超20 个护肤、彩妆品牌相继退出中国市场或在华 进行渠道上的重大战略调整,不乏有已在中 国市场经营了超20年的品牌。

"其他网红彩妆品牌对比贝玲妃而言,在 中国消费市场的认同就更低了,除了可以通 过跨境模式实现基本销售外,在其他渠道上 的营销成本和销售价格无法做到平衡。所 以,退出中国市场,也就在意料之内了。"白云 虎表示。

在他看来,对于彩妆品牌而言,把握色彩 趋势、创新产品包装、提升消费用户体验等都 是提高核心竞争力的方式,"至于价格层面, 无论是下沉市场还是中高端市场,都有足够 的消费需求,品牌需要细分市场。"

对于LVMH集团来说,中国是其一定要 啃下的市场。2023年财报显示,按地区划分, 包括中国在内的亚洲地区(不含日本)是该集 团首要市场,占比31%。

同时,任命欧莱雅中国前CEO为集团美 妆部门CEO、集团旗下多个美妆品牌管理层 的调动等人事变动也都显示出LVMH下一步 对中国美妆市场的重视和期待。而在针对中 国市场的战略变局中,贝玲妃将彻底沦为一 枚弃子还是变成一处有用的棋子归来,一切 还没有定数。

供稿:《每日经济新闻》杨昕怡/文