

0 最前沿 春季消费新风向③

平台经济引发产业链深度调整 宁波房产经纪服务迎来新变局

记者 杨绪忠

近期，甬城房地产市场开始回暖，二手房成交趋于活跃。随着“资本+互联网”的产业整合平台悄然进入，甬城房产经纪服务正迎来新一轮变局。

房产经纪平台崛起 找房市场气象一新

行业的脉动似乎正在引发“蝴蝶效应”。借助资本的力量，互联网加速融入人们的居住生活，随之兴起的平台经济引发居住领域全产业链深度调整。

日前，贝壳找房CEO彭永东在北京以“预见新居住 共建新经纪”为主题的大会上宣布了贝壳2019年“新居住”战略。彭永东认为，“新居住”就是以数字化手段重塑房产经纪居住产业互联网。

“贝壳2019年新居住战略，以数字化建设、基础设施建设、平台建设、品牌协作和服务者进化为五大支柱，平台是最基础的一环，而数字化建设则是平台崛起的关键动力。”彭永东对记者说。

无独有偶，本月初，58同城、安居客遵循互联网时代的新商业逻辑，在房产领域推出“N+，全开放服务平台”战略，希望引入全行业各类型合作伙伴中最优秀的公司，以开放、共生的心态进行全新的合作尝试。

值得关注的是，3月25日，贝壳找房宣布启动D轮融资，而58同城已进军资本市场，在美国上市。

业内人士认为，相比传统房产中介管道式运作的商业模式，房产经纪平台具有从消费到共同创造、从资源控制到资源协作、从内部运营优化到生态系统的交互等特点，这决定了其对行业的冲击是革命性的。但这些功能的顺利实现不仅依赖于数字化技术的支持，还依赖于行业规则的制定和共享共治体系的建立。

“消费互联网与产业互联网融合发展，将创造更大的价值。居住行业是消费互联网和产业互联网的集中发力点，房产经纪平台的崛起将开启新居住时代。”浙江万里学院物流与金融系教授田剑英认为。

VR看房+网络合作 成交效率提升近3倍

几天前，市民刘女士向记者反映，一家房产经纪机构的经纪人极力说服她在出售房屋时，和卖家签订一份阴阳合同，说这样可以避税。“这样做有风险吗？可以不签吗？”当刘女士提出疑问时，该经纪人对她说没有风险，并吓唬她，如果不签，就可能成交不了。最



近日，一名消费者通过贝壳找房的经纪人指导，正在通过VR可视化操作网上选房。

(杨绪忠 摄)

终，刘女士只好无奈地答应了这个经纪人的要求。这意味着其中所暗藏的政策风险将全部由刘女士承担。

类似的例子并不少见。记者走访相关人士发现，近年来，尽管我市房产经纪行业不断发展，但在服务水平与行业规范上仍存在不少痛点和短板，主要表现为房源虚假、信息不对称、经纪人作业不规范等。

“更关键的是，和北上广一线城市相比，宁波很多房产经纪公司提供的服务非常有限。不少经纪人仅限于利用掌握的房源信息进行撮合成交易，而很少关心消费者的知情权、合同是否顺利履行、房屋交易是否安全等，更谈不上从专业的角度给消费者提供高质量的购房建议。”宁波百胜诚信总经理刘业为说。

面对行业痛点，贝壳找房进行了积极探索。他们依托“楼盘字典”的底层基础数据，结合业主、客户、经纪人、平台之间深度连接产生的交互数据，打造和升级了房源验证系统，层层把关进行动态实时验证。

去年4月，贝壳找房推出了VR看房、AI讲房，让用户“浸入式”接触多维度的真实房源信息，大大提升决策效率。据统计，VR房源的人均停留时间是普通房源的

3.5倍；成交速度是普通房源的2.8倍。

打开贝壳找房APP“VR看房”功能，轻触屏幕就能获得包括房屋真实空间的尺寸、朝向、远近等深度信息，还能了解到房子周围的教育、医疗等配套信息，同时配以经纪人的专业语音讲解，让消费者更加全面地了解房屋信息。

另外，经纪人合作网络ACN将整个经纪行业服务链条细化。加入这个网络就可以实现经纪人之间的多边作业、共享收益，实现与贝壳平台上开放房源进行流通联系，实现人、房、客联动与合作，帮助经纪人提升作业效率，大大缩短房屋交易周期。

“房源共享了，原来所谓的‘敌军’变成了盟友，消费者选择房源的余地更大了，这样我们每一位经纪人就能更专注于服务好每一位客户，满足他们的需求。”入驻贝壳找房平台的德佑房产经纪人蔡先生如是说。

业内人士认为，经纪人合作网络，引导经纪人将所有精力用于提升服务品质、满足客户需求之上，进行可持续、求发展的‘良性竞争’，有利于业界生态的进一步优化。

为了甄选出优质服务商和从业者，贝壳找房还在平台内部各品牌、商家和从业者彼此合作的基础

上建立了信用评价体系。截至4月底，贝壳找房宁波站已有23名经纪人因种种违规行为被扣除全部信用分，从平台上除名。

“真房源”再加上严格的制度约束，倒逼经纪人朝更专业化、职业化的方向发展，有力推动了宁波房产经纪服务业的转型升级。”江源房产总经理傅斌告诉记者。

瞄准高质量趋势 服务升级正当时

事实上，为规范房地产经纪机构经营行为、推进甬城房产经纪市场健康发展，自去年以来，市房管中心和各地房管部门对房地产经纪机构进行了专项整治。而2017年改版上线的“宁波市房产交易信息服务平台”，使全市的房屋交易逐步汇总到该平台上，每套房源拥有“房源核验码”，确保每套房源真实有效可交易。

不过，业内人士普遍认为，要真正推进甬城房产经纪行业的转型升级，需要借助市场竞争的力量，以互联网思维促进房产中介服务平台做大做强。

截至目前，贝壳找房在宁波已有德佑、众星、江源、住商、百胜五大品牌中介入驻，拥有近300家门店，2000余名经纪人。在贝

壳平台的影响下，整个行业的参与者正在慢慢完成“由表及里”的蜕变。

以去年9月入驻贝壳找房的江源地产为例，依靠贝壳平台的支持，江源地产切实解决了门店管理难、人员流失快、绩效难突破等难题，上个月的总销售额已经突破3.5亿元。

“我们将通过线上交易流程的可视化、线下的闭环服务和平台承诺，将致力于聚合和赋能全行业的相关基础设施。房源信息的全行业数据共享或许对各方影响最为直接。在网络效应、学习效应和传播效应的作用下，平台规模与平台价值形成正反馈，有望逐渐推动全行业的‘正循环’。”田剑英认为。

“老百姓通过互联网找房，正成为趋势。确保房源的真实全面有效，尤其在服务上提质增效，正是相关服务平台生命力所在，也对行业转型升级提出了新要求，对此，我们乐见诸如贝壳找房这种新模式的探索。”市房地产业协会常务副会长兼秘书长陈和灿表示。

甬企专注头梳创新20年 每年新推设计超过500款 盗不走的才是 核心竞争力

广交会上月刚结束，自“一带一路”沿线国家的采购商就从广州赶到宁波订货；全新打造的一站式样品展览间每天接待三四拨来自世界各地的客商；国际市场形势虽然严峻，但今年一季度销售额同比增长了10多个百分点……

宁波瑞孚，这家位于江北工业区的民营企业，深耕美容美发行业20年，虽然主打产品只是一把小小的头梳，却逐渐打造成了一个世界时尚品牌。据统计，该公司头梳出口金额 近年来一直牢牢占据全国榜首，每年新推设计超过500款。

“我们是在用时间创造，而非简单的制造。”瑞孚工业集团有限公司董事长陈奇伟说，“盗不走的才是核心竞争力，我们一直强调做原创和有科技含量的产品。”长期以来，该公司注重研发投入，目前拥有研发人员近百人，除了跟国内各大院校和海外设计机构合作，每年还派遣设计研发人员参加法国、意大利等国的时尚展会，获取最新流行设计灵感。“参加这些展会，我们学会了在头梳设计中加入插画元素、流行色彩，开发以功能为导向的原创新品等。”陈奇伟说。

令陈奇伟倍感欣慰的是，在多年持续不断的努力下，公司于去年年底收获了第一项头梳发明专利。“这是一款护理梳，它的中间部位是空的，可以存放精油。这样消费者用来梳头，就可以同时获得头部精油按摩护理服务。”这款头梳的发明者之一李茜茜告诉笔者，在头梳上附加护理功能，看上去简单，研发起来却不容易。“主要是解决精油管出油方式和出油量问题的同时，还要防止精油挥发。”李茜茜说，为了研发这款头梳，她和同事足足用了两年时间。“每年都会拿到许多实用新型专利，但真正值得骄傲的还是这款发明专利。”李茜茜说。

除了产品创新，宁波瑞孚还在营销体系上不断推陈出新。据陈奇伟介绍，近年来，公司开始调整产品定位，聚焦中高端客户，向欧洲、亚洲等新兴市场延伸销售渠道。此外，公司还充分利用宁波港口和制造业配套优势，在家门口打造一个堪比专业市场的样品陈列室，吸引外商来甬采购。

在销售总监陈莉军的带领下，笔者看到陈列室里一系列镂空设计的彩色头梳十分抢眼。据介绍，该款设计的灵感来自意大利的一场时装秀。“它将梳背设计成几何形状，用材轻盈、富有弹性，让人梳头后更容易甩干水滴。”陈莉军说，公司还设计了玉米料头梳，使用后埋到土里，一个月后会自动消失。“这款梳子推出后非常受欧美国家消费者欢迎，已经成为了‘爆款’。”

(王岚 于亚萍)



0 经济观察



南塘老街的“印象宁波”文创商品门店。(徐展新 摄)

记者 徐展新 实习生 吴雨萱

这段时间，宁波阴雨连绵，南塘老街的室外道路冷清了许多。然而，当记者靠近沿街店铺时，依旧能听到人们的说话声和笑声。

吸引他们的是什么？“传统文化是我们扎根的土壤，创意设计是我们收获的果实。当文化与创意融合，就能赢得一大批高粘度的顾

客。”南塘老街相关负责人如此判断。

事实上，这条声名远扬的历史文化街区，早已迈出了追逐“文创梦”的脚步。

老街的第一面“金字招牌”，就是集聚于此的老字号餐饮品牌，它们代表了宁波传统文化的精华，承载了老宁波人的记忆，也在创意设计的道路上做出了许多尝

印象宁波 南塘老街：历史街区的“文创梦”

试。以董生阳喜饼铺为例，该品牌法人代表余兵曾向记者透露，董生阳已着手规划在街区开设糕点礼铺、打造子品牌“小董的故事”，面向年轻消费者讲好宁波糕点文化的故事。

老街的第二个功能，是外地游客和本地市民的重要“打卡地”。因此，我们看到了“宁波红牡丹国际书画馆”里埋头学习国画的外籍友人，看到了在陶艺馆享受家庭快乐时光的母子，看到了“猫的天空之城”里安静阅读的学生，看到了陈列着宁波各地旅游景点资讯、提供相关咨询服务的“甬景荟”，还看到了“印象宁波”门店里琳琅满目的宁波特色文创产品。

“这家门店最能代表南塘老街培育文创产业的成果！”南塘老街相关负责人对“印象宁波”的评价，引发了记者的好奇心。

的确，“印象宁波”店如其名，陈列展示的冰箱贴、挂件都带

着满满的宁波元素。微缩的奉化布龙、列入非遗项目的骨木镶嵌微型家具，都凝聚着宁波匠人的时光与汗水。作为省级残疾人创业孵化示范基地、市公益产品产销中心，“印象宁波”还肩负着“为残疾人发声”的责任，开辟了市星宝自闭症家庭支援中心自闭症孩子作品义卖区，还将对口帮扶地区延边龙井市残疾人的核桃工艺品带到了宁波市民的身边。

一直以来，南塘老街就是贴近宁波市民的“老底子街区”，这样“有温度”的文创，让南塘的品牌更加熠熠生辉。

当然，谈到文创，自然少不了那些文艺范儿十足却略显小众的品牌、店铺和产品。南塘老街就有一家台北文创馆，展示的是一家设计师工作室的原创新品，他们用淘汰下来的电子元件制作成造型精致的“机器人玩偶”，是独具匠心的“废物利用”。和其他人头攒动的店铺

相比，这家名字朴素的“台北文创馆”的确不够热闹，但这里的每一件商品都独一无二，且全国范围内极少有同类品牌，这种标新立异的风格，让不少追逐个性的年轻人人为之倾心。“接受我们的产品并不容易，但一旦找到了乐趣，就停不下来。我们对品牌在宁波的发展很乐观。”店员信心满满。

这场“逐梦之旅”，南塘老街还会继续下去。按照规划，这里将单独开辟一条文创街区，在集聚更多文创类店铺的同时，充分利用室外场地组织特色文创活动。“如今，南塘老街高峰期日游客量在6万至8万人次之间，平时每天1万至2万人次。接下来的工作将从增加数量转向提升质量，重点集聚、提升文创业态。”南塘老街相关负责人表示：“未来的南塘老街，将在文创领域打造更多具备影响力的品牌，成为我市文旅产业融合的高地。”

全球新材料大赛 开启首场选拔

5月14日，中国·宁波第六届全球新材料行业大赛首场选拔赛在苏州打响，吸引了来自华东地区的15个新材料项目参加。

作为长三角区域一体化进程中的两大“副引擎”，宁波和苏州在产业转型、资本引进、人才聚集等方面都在开展积极的探索。经过一番激烈角逐，新能源锂电池精密结构件项目、高导热导电膜项目、无介质全息投影膜等引起了现场评委的关注。

周开放