

美国房地产经纪行业正迎来一场“地震”。

9月22日,美国两家房地产经纪领域的巨头 Compass 和 Anywhere 宣布以全部换股的方式合并,合并后,新公司的总价值将达到100亿美元(含债务)。

中国行业从业者对这两家公司或许并不熟悉。Compass 是美国房产技术服务领域的巨头,Anywhere 是美国房地产经纪特许加盟领域的巨头,这两家公司的合并,不是一次普通的“抱团取暖”,而是一场被平台“逼出来”的反杀。

房互君判断,这将成为美国房地产经纪行业史诗级的历史转折点。正如当年左晖被搜房上涨端口费激怒,转身打造链家线上平台一样。美国房产中介行业,正在上演一场“中国剧本”的翻版。

这个判断从何而来?

我们先来看一下美国房地产经纪市场的格局。

美国房产的房产中介品牌众多,尤其以加盟模式为主。Anywhere 是美国甚至全球最大的房产特许经营机构,早在二十多年前已经进入中国市场的21世纪不动产,就是 Anywhere 集团旗下的主力品牌之一,另外还有美好家园、科威国际不动产、科科伦、ERA 以及苏富比国际地产等7个品牌。

Anywhere 的前身,叫做 Realogy Holdings,2012年登陆资本市场,2022年更名为 Anywhere。

· Anywhere 旗下品牌,来自 Anywhere 官网

根据相关数据显示,美国共有在册房产经纪人将近150万人,而 Anywhere 旗下品牌的美国经纪人加在一起超过了30万,市占率超20%。

除了地产经纪品牌之外,在美国同样有房产流量平台,这些流量平台,通过线上吸引客户,为房产经纪公司和经纪人引流,并通过流量来变现,相当于国内早期的搜房和58安居客。美国最大的两家流量平台分别为 zillow 和 Realtor。

Zillow 创建于2004年,网站上线于2006年,占据了美国房产线上月活40-50%。zillow 早年以向用户提供房产估价服务打开市场,2015年在纳斯达克上市。

今年二季度,Zillow 营业收入约6.5亿美元,净利润200万美元。但这个营收和净利润水平,并不影响 Zillow 的高市值,根据最新收盘价计算,Zillow 公司市值超过200亿美元。

除了 Zillow 之外,美国房产流量平台还有全国经纪人协会 NAR 的官方网站 Realtor,以及主打透明化房产交易服务的平台 Redfin,专注于租赁市场的平台 Rent。这几家,构成了美国主流的房产流量平台。

除了中介品牌、平台之外,还有一个重要角色,就是经纪人的作业工具、系统服务等等。在美国,这类服务被 Compass 公司占据,相



## 中介巨头合并! 平台抽佣太狠 逼出美国版贝壳找房?

当于中国的好房通、巧房等 SaaS 服务商。

Compass 公司成立于2012年,由前高盛高管与科技企业家联合创立,除了提供技术服务之外,Compass 还提供包括产权、托管、抵押等综合服务,并有直营经纪人网络,还获得了佳士得国际房地产品牌的特许经营授权服务。Compass 公司2021年在纽交所上市,目前市值约40亿美元。

除了这几类企业之外,在美国房产交易市场还有一些其他的服务类型,比如,以买卖差价做市商为商业模式的 Opendoor,以装修代卖、产权服务等专注于某个细分领域的服务商。

早年,在美国房产交易服务市场,中介品牌、流量平台和系统技术服务等不同赛道的企业分工明确、各司其职。但随着互联网技术的普及和市场变化,和国内一样,近年来,美国房产交易赛道中边界被逐渐打破,这些赛道逐渐融合,互相渗透,本在不同赛道的企业开始成为竞争对手。

比如,对 B 端服务的 Compass 有自己的官方流量网站;流量平台 Zillow 推出了针对经纪人合作的分佣方案。

让 Compass 和 Anywhere 这两家本属于不同赛道的公司走到一起的,正是由于赛道的竞争和融合。

去年年底开始,Zillow 发布了经纪人合作方案,通过 Zillow 成交的订单,最多要分走经纪人佣金的40%。

针对 zillow 对经纪人高抽成的方案,今年年初,Compass 推出了“分阶段”房源发布策略的应对方案,卖家需先通过 Compass 在系统内发布“私人房源”,随后在 Compass 官网发布房源,最后再决定是否将房源发布到 Zillow、Redfin 等主流房产平台。

· Zillow 已经从线上渗透到线下 这样的方案,等于 Compass 截流了优质房源,把最难成交的房源留给了 Zillow、Redfin 等平台。

这引发了 Zillow 的反击,今年6月,Zillow 宣布,禁止任何曾作为

“私密房源”发布的房产出现在其网站上,要求所有面向消费者公开营销的房源,若未在24小时内同步至 Zillow 平台,则永久禁止在该平台发布。也就是说,如果 Compass 要截流房源,那么这些房源将不能永久不能在 Zillow 发布。

Zillow 的反击政策,等于逼迫 Compass 服务的经纪品牌和经纪人

“二选一”。这样的“二选一”平台战争,在中国的互联网平台,似乎屡见不鲜了。

6月下旬,Compass 起诉到法院,指控 Zillow 通过反竞争协议维持对在线房源信息的垄断地位。

截止到目前,纽约联邦法院还没有对该起诉做出判决。然而,不论判决解决如何,美国房产经纪的品牌和平台之战的种子,已经埋下了。

9月22日,Compass 最终选择和 Anywhere 联合,正式打响了这场战争。

如前所述 Anywhere 旗下共有7个房产经纪品牌,Compass 有技术能力,两家联合起来之后,经纪人总数达到了35万,公司价值规模达到100亿美元。如果 Zillow 不妥协,Compass 和 Anywhere 的联合体,扶持或者再建新的流量平台也不是难事。

而对于 Zillow 来说,如果经纪品牌和经纪人大量出走,将会对其营收造成不小的冲击。数据显示,Zillow 超过60%收入来自经纪人订阅与分成,一旦经纪人“集体出走”,其营收将受直接冲击;而一旦 Compass+Anywhere 限制房源同步,Zillow 将面临房源短缺情况,最终影响其网站流量。

这场战争,颇有当年搜房上涨端口费,左晖一怒之下,决定摆脱平台绑架,转而自建“链家在线”的态势。

21世纪不动产中国区总裁卢航说,Compass 和 Anywhere,看似有意联合起来,做个巨无霸的美国版贝壳找房出来,正式跟 Zillow PK 了。

卢航认为,此次 Compass 通过跟 Anywhere 的并购提高了市占率,让线上线下进行深入融合,如果这种线上线下结合的模式加上运营能力的加持,会让这次和 Zillow 的 PK 变得很有战斗力。

看来,和数年前的中国一样,美国的房产交易行业,一场群雄并起的大变革来了。

对于中国从业者来说,这场大洋彼岸的战争,不仅是一次“远程观战”,更是一次真理的二次验证:当平台与品牌的边界被打破,当流量与房源的争夺白热化,谁掌握了经纪人,谁就掌握未来。



## 特朗普欲取消关键廉价住房补助

在美国乡村住房成本飙升的背景下,许多依赖政府补助的家庭或将面临新的困境。总统唐纳德·特朗普正推动取消一项长期存在的住房援助计划——HOME 投资伙伴计划(HOME Investment Partnerships Program),而众议院共和党人在预算提案中也未为该计划预留资金。

据美联社报道,该补助计划自20世纪90年代老布什政府时期设立以来,已帮助建造或修缮超过130万套经济适用房,其中至少54万套位于乡村或以乡村为主的选

区。美联社对联邦数据的分析显示,其中84%的住房分布在去年投票支持特朗普的地区。

来自田纳西州东部的单亲母亲海瑟·科利(Heather Colley)便是受益者之一。她此前因租金高昂五年内搬家四次,直到2021年通过该计划获得27.2万美元建造新房的补助,才终于在去年搬进了属于自己的三居室住房。科利说:“每次开车进车库时,我都要掐自己一下,确认这是真的。”

然而,如果补助被取消,专家警告,这将阻碍数万套未来经济适

用房的建设,尤其对阿巴拉契亚地区和其他偏远县份打击严重,这些地方缺乏政府援助,也难以吸引私人投资。

HOME 项目多年来资金有限,但建筑成本持续上涨,导致能建的住房数量不断减少。数据显示,自设立以来,该项目已在全国投入逾380亿美元,用于弥补资金缺口、吸引投资以及提供租赁援助。

特朗普及部分共和党人认为,HOME 的效率不如其他项目,资金应转投更“高效”的方案。与此相对,参议院共和党人在预算草案

中仍保留了该项目的拨款。在最终谈判中,国会可能会削减但不至于完全取消 HOME 的资金。

对许多偏远社区而言,HOME 不仅仅是住房补助,更是维系当地社会与传统生活方式的关键。例如,肯塔基州欧斯利县因煤矿关闭与烟草产业衰落而经济低迷,当地大部分经济适用房依赖 HOME 建造。非营利组织“住房发展联盟”负责人指出,如果失去 HOME 支持,未来乡村建房能力将大幅削弱。

一些受益家庭也表达了担忧。来自肯塔基洪灾地区的单亲

母亲蒂芙尼·穆林斯(Tiffany Mullins)依靠 HOME 购得住房后表示:“这个项目帮我们保留了乡村的生活方式。过去我们有土地、有菜园、养鸡养牛,现在这样的景象已不多见。”

住房政策专家提醒,如果 HOME 被大幅削减,其负面影响不会立刻显现,但未来十年新建经济适用房的数量将大幅减少,最终波及全国住房供给。

如东田纳西州的住房援助机构负责人所言:“这对乡村来说是雪上加霜。”