

经验分享

爱屋吉屋倒闭启示录：莫要妄谈颠覆行业



目前行业最大的问题是制度问题，而这与互联网无关。

当潮水褪去才发现谁在裸泳。曾创下世界最快纪录之一的爱屋吉屋只用了不到五年时间就已宣告死亡。一颗狂热的心难以正视世界，天量融资记录不代表可轻易颠覆行业。

资本是嗜血的，要求的回报周期太紧张。一位爱屋吉屋前员工感慨。2014年，以干掉中介，让门店滚粗，口号脱颖而出的爱屋吉屋，以O2O方式杀入传统中介行业，并试图颠覆行业玩法。资本和互联网最终也折戟在传统房地产行业面前。目前，爱屋吉屋网站以及APP停止运营，公司网站www.iwjw.com被转入名为一楼房东的公司，而爱屋吉屋APP则显示服务器迷路，无法正常打开。

我爱我家集团控股公司前任副总裁、现任北京湘楚朝晖企业管理有限公司董事长兼CEO胡景晖认为，回顾爱屋吉屋的模式，有几点值得反思：第一，互联网并非万能，并非使用了互联网手段就是互联网企业。本质还是传统企业借助互联网手段提高效率、降低成本、改善用户体验，这才是企业良性健康发展的真相；第二，讲故事的高手吸引的是资本，但客户体验才是至上；第三，有别于国外房屋代理制度，中国传统中介一手托两家的模式决定了其促成交易的积极性，而这也是行业内制度最大的问题。这不是互联网所能改变的。

实际上，伴随着爱屋吉屋高速发展，其问题也不断浮现。21世纪经济报道记者通过搜集资料发现，早有中介指责爱屋吉屋涉嫌变相抬高房价扰乱市场秩序，也有消费者指责其租房协议霸道、经纪人培训体系不健全或影响交易安全，其100%真房源承诺也受到质疑，曾经发展势头迅猛的爱屋吉屋早已四面楚歌。

互联网改造中介：昙花一现
公开资料显示，2014年6月到2015年11月，爱屋吉屋完成从A轮到E轮5轮融资，累计融资3.5亿美元，估值10亿美元，融资方也全是大牛，顺为资本、淡马锡、晨星资本、高瓴资本等等。爱屋吉屋创造了一个世界纪录：最快完成五轮融资。

资本的独角兽企业。

有了钱便有了底气，爱屋吉屋宣称要用互联网飞机大炮的方式挑战传统房地产中介的刀耕火种，以颠覆万亿市场的决心加入了烧钱大军。

2014年9月，爱屋吉屋依靠上海租客佣金全免的补贴策略，迅速跃居市场份额前列。2015年5月，爱屋吉屋在地产杀入上海前三，仅次于中原和链家，同年9月，爱屋吉屋的二手房交易达到2400多套，仅次于链家的4000多套，排名上海第二。

2015年春节后爱屋吉屋在上海和北京开展上线二手房业务，5月进入广州、深圳，7月进入天津和杭州，8月进入武汉和成都，9月进入南京和重庆。

2015年是爱屋吉屋发展最为迅速的一年。这一年，爱屋吉屋在上海和北京两地网签交易数据显示总成交17893套，套均总价接近180万。预估全年总成交略高于2万套，GMV约为400亿元人民币。为了达到这个数字，链家走了十年，而爱屋吉屋只用了一年。

然而，好景不长。过于理想化的去门店化、互联网烧钱赚客户模式使得成本高企、再加上快速扩张背后公司结构不合理以及管理漏洞等问题频现，而这些在资本寒冬和房地产调控背景之下，更难以负荷。2016年开年，爱屋吉屋便身陷欠薪、裁员、降佣、关店等一系列负面消息中。公开资料显示，

2016年底至2017年初，爱屋吉屋由于业务迅速萎缩，开始大规模裁员，市场部100人裁员后只剩10余人。最终，整个公司的规模从最初的5000-6000人裁到只剩400人。2019年2月，位于上海市安远路的爱屋吉屋，早已人去楼空。曾经的极速飞奔的爱屋吉屋已成昙花一现。

爱屋吉屋用实际行动证明，在中国，去门店化的道路走不通。在当前国情之下，二手房交易业务门店的模式是有效且符合中国国情的。互联网是房产交易创新重要的工具，提升体验和效率，但是互联网的房产卖家无法互联网化，所以互联网能够真正让买卖双方信息对称，真正交易闭环线上完成实际存在困难。房地产和互联网研究院创始人相国良说。

难言颠覆

房地产交易是一个低频高额的生意，不是互联网手段和逻辑能够去突破的。低价竞争实际上是在破坏行业秩序，这种思路是错的。爱屋吉屋几个创始人是讲故事的高手，而不是做实业的高手。他们做企业不是为了把顾客服务好，而是为了吸引资本。贴互联网标签、包装成上市公司，上市套现、圈钱走人，这样的模式是行不通的。胡景晖说。

复盘爱屋吉屋的发展历程，可以发现这家公司虽然喊着要颠覆行业玩法，却并没有颠覆性的做

法。依靠新瓶装旧酒的互联网思维，用烧钱来撬动房产这个庞大的市场。表面上看，爱屋吉屋的模式看似是互联网思维，通过取消线下门店来节省成本，通过广告和补贴来吸引购房者，凭此迅速建立规模。互联网确实有利于实现信息对称，通过线上匹配提高交易效率。但这对于低频、高额的房产交易却显得并不现实。

另外，从目前传统中介行业市场根本逻辑来看，爱屋吉屋的模式也有违市场现状。中原地产分析师张大伟分析认为，我国目前实行的房地产中介制度是双边代理制，房地产中介撮合二手房买卖双方交易，通过中介买卖二手房，签署的买卖合同都是三方合同。中国的中介从根源上的弊端是双边代理制，在任何情况下，一手托两家，必然都会损害交易中一方利益，中介作为居间方为了撮合成交必然会联合强势的一方去打压弱势一方。这是一切中介生意的基本原则和逻辑，只能讨好有话语权的一方。很显然，爱屋吉屋并没能改变双边代理的中介制度，而互联网中介看似无懈可击的生意模式——降价，在中介行业里毫无颠覆能力。价格（佣金）不是二手房交易核心要素，靠佣金战无法打破弱势卖方市场的大格局，相国良表示，强化经纪人的双边服务角色，这个发展的方向才能让行业以经纪人为核心真正合作起来。

目前行业最大的问题是制度问题，而这与互联网无关。胡景晖直言国内房地产中介的模式是居间模式，一手托两家，这就相当于原告和被告请了一个律师。买房想越低价越好，卖方想越高价越好，中介想越快成交越好。所以有时候中介知道房产在产权上有瑕疵，明知道买方贷款有阻碍，他也会去促成交易。

爱屋吉屋失败了，未来其他的互联网中介有希望颠覆市场吗？

相国良说：颠覆市场的可能性不存在，除非国家在房产交易政策上有根本的变化。目前阶段，买卖双方的市场地位发生变化，顺势而为产生的创新可能更有实际意义。互联网化的颠覆、革命，都不靠谱，其一是卖家的互联网化看不到结果，其二是二手房交易的线下场景，线上无法替代。不要轻言颠覆和革命。

来源：21世纪经济报道

@微博言论

@经济之声【国务院关税则委员会有关负责人发表讲话】最新消息，国务院关税则委员会有关负责人发表讲话：我们注意到美国贸易代表办公室宣布，对2018年9月起加征关税的自华进口商品，不提高加征关税税率，继续保持10%，直至另行通知。就此，国务院关税则委员会有关负责人表示，欢迎美方采取的上述措施。

@21世纪经济报道【美国不提高对华进口商品加征关税税率，中方表示欢迎】根据中美两国元首阿根廷会晤达成的共识，中美在3月1日之前磋商达成一项贸易协议，以取消今年以来加征的关税，推动双边经贸关系尽快回到正常轨道，在此之前，双方不再升级关税措施。

@新浪财经【人大代表建议：废除社会抚养费，无条件为非婚生育孩子上户口】人大代表黄细花近日呼吁，目前中国限制未婚女性使用人工辅助生殖技术，一些地方仍对非婚生育行为征收社会抚养费，这实质是要求生育必须以结婚为前提，即剥夺了非婚者的生育权。黄细花认为，现代化国家要提升生育率，除了降低女性生育成本、出台公共措施，真正要做的是给予女性更充分自主权，打破传统男权结构，承认非婚生子女合法权利。黄细花还表示，保障未婚妇女生育权，并非鼓励非婚生育，而是希望从法律层面保障那些有能力和意愿独立抚养小孩的女性，公平地享受生育的权利和福利。

@央视财经【企业分性感和不性感两种？！吴晓波书写企业时最看重的是...】1998年《泰坦尼克号》的上映给吴晓波带来了新的灵感，于是他写了《大败局》，从此一战成名。当被问到对企业来说什么最重要时，吴晓波说：企业分两种，一种是性感的，一种是不性感的。不性感的企业赚钱，但跟进步无关，而性感的企业有改变，有激情，也有成长。企业是否有改变、有激情、会成长，是吴晓波选择书写哪家企业的最重要原则。2005年，吴晓波从作家跨界为出版人，创立蓝狮子出版社，策划出腾讯、阿里等上百家企业的经典选题，在传统写作领域做得风生水起。



@创业家传媒【俞敏洪：教育改革要更多关心农村孩子，建议资源适当向农村倾斜】俞敏洪在接受媒体采访时表示：以往农村教育改革国家注重的都是硬件的改善，而现在偏远山区的校舍很多已经是高配了，需要跟上的是教师水平。希望未来国家进一步利用民间力量比如培训机构的线上课程。

@凤凰网财经网【老龄化进程加速：中国60岁以上人口首超15岁以下人口】国家统计局日前发布的《2018年国民经济和社会发展统计公报》显示，去年年末，我国0-15岁（含不满16周岁）人数为24860万，占总人口比重17.8%，而60周岁及以上人数24949万，占总人口比重17.9%，60周岁及以上人口首次超过了0-15岁的人口。

@凤凰网财经【学习类App的灰色地带：诱导学生充值暗藏不良内容】随着移动互联网的迅速发展，各种各样的App逐渐走进校园，在给学生和教师带来方便的同时，也出现了一些问题。不久前，教育部办公厅印发《关于严禁有害App进入中小校园的通知》，要求各地采取有效措施，坚决防止有害App进入中小校园。《通知》强调，要开展全面排查，凡发现包含色情暴力、网络游戏、商业广告及违背教育教学规律等内容的App要立即停止使用，要将涉嫌违法违规的App、微信公众号报告当地网络信息管理和公安部门查处，要采用多种方式提醒家长慎重安装使用面向中小学生的App。那么自《通知》下发后，学习类App中不符合相关规定的现象有无明显改善？为何有害App会在校园里游走？



@中国企业家协会杂志【月薪25000，还得提前半年约！月嫂行业为啥这么火？】央视财经消息，现在的北京，稍微有点经验的育儿嫂每月就要1万元，而越贵的育儿嫂反而越不好找，不管是网上找还是线下的门店找，好一点的育儿嫂至少都要提前两个月预约。家政服务工作人员介绍，月嫂的工资初级从8800元起，中级是11800元到15800元，高级的是15800元到19800元，特级的就是19800元到25800元，但是金牌的那就是25800元以上了。

@每日经济新闻【万科再提活下去，恒大、碧桂园放大招！】刚开年，房产三巨头都坐不住了。2月25日，《万科周刊》发布了万科董事会主席郁亮的一份内部发言稿，其中指出，2019年万科要收敛聚焦，巩固提升基本盘，保证万科活下去、活得好、活得久。仅仅3天后的2月28日，有消息称，自2月12日开工至今，碧桂园出现大规模裁员。同日，恒大集团董事局主席许家印表示，所有在售项目住宅（含公寓及写字楼）可有9折优惠（受备案价影响价格除外），商铺8折优惠。

@新财富杂志【是谁让九价宫颈癌疫苗一针难求？】目前，诸如英国、加拿大、美国等多个国家已经在一定条件内将HPV疫苗纳入免费接种的范畴，王刚认为，这也可能是我国未来发展的方向。但在他的预测中，二价HPV疫苗被选为免费疫苗的可能性更大，因为二价针对的是感染率最高的两种病毒，已经能够防控84.5%的宫颈癌风险，但售价约为九价的一半，属于当前性价比最高的疫苗。他说。

@凤凰网财经【半月谈点评90后人均负债12万：超前消费未必是坏事】最近，汇丰银行公布的一组数据惊呆了大伙：90后人均负债12.79万元。90后消费水准上的不将就，使超前消费更加普遍，同时，便利多样的借贷渠道更助长了他们负债的概率。加之当下贩卖焦虑的自媒体大行其道，使得九零后很容易被其中的激进消费观裹挟。90后负债数额提高是可以理解的，适度的超前消费也未必是坏事。但超前也要适度。

@新浪财经【媒体：年轻人离开工厂送外卖不应被误读，也不该有偏见】近日年轻人宁送外卖不进工厂的话题引发了广泛的关注和讨论。严格说来，所谓年轻人宁送外卖不进工厂是值得商榷的，服务业的加速发展也值得外卖员群体共同见证。

@中国企业家协会杂志【新研究发现：听音乐会降低思维活跃度，纯音乐也不行】2月2日，一个由来自兰卡斯特大学、中央兰开夏大学、耶夫勒大学学院的研究人员组成的团队在知名期刊《Applied Cognitive Psychology》上发表研究成果，称听音乐会降低思维活跃度。

据新浪微博

版权声明：本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台，无法查到原作者姓名和地址，感谢原作者的辛苦创作，如转载涉及版权等问题，请作者与我们联系，我们将在第一时间处理，谢谢！联系邮箱 369977010@qq.com。

爱屋吉屋：全世界最快独角兽之死

吴晓波

今年二月，互联网中介明星爱屋吉屋倒闭了。

爱屋吉屋创办于2014年，曾在18个月里快速融资5轮，市值达到10亿美元，被称为创业以来融资最快的独角兽公司。

但在5年后的今天，这个以互联网思维做房产中介的企业，已经从巅峰跌落，黯然张张，成为又一个破败的互联网神话故事。这背后的原因是什么呢？

我们知道，房地产是中国的天字第一号产业，每年的新房交易量达到12万亿，二手房交易量在6万亿、8万亿。

但在这个庞大的交易市场里，客户们的交易方法却非常传统，基本上是通过大街小巷的房屋中介完成的，然后中介商从买方和卖方各收取1%的佣金，来作为自己的业务收入。

而爱屋吉屋作为行业的革命者，它认为线下的二手房交易市场存在着很贵的租金成本和人力成本，如果把这项业务搬到网上，把

物理成本归零，把房屋信息透明化，就能大大降低公司的运营成本。并且爱屋吉屋只从买方和卖方各收取0.5%的佣金，把交易成本下降了一半。

低成本+高效率，爱屋吉屋的这种创新模式，可以说是完全打中了二手房交易的所有痛点。

基于这样的设想，爱屋吉屋创立之后，就开启了高额补贴和烧钱大战来抢占市场份额。在短短一年多的时间里，它把成交总额做到了400亿元，而同期链家地产的成交总额大概是1200亿元。

也就是说，爱屋吉屋仅仅成立两年，成交总额就达到链家的33%，而当时的链家已有13年的历史。

随后爱屋吉屋更是打出了干掉中介，让门店滚粗的口号，企图用最牛逼的互联网模式，去颠覆最有钱的房地产行业。

这两个赛道的叠加，也让无数风险投资为之疯狂，淡马锡、高瓴资本、晨兴资本、高榕资本等纷纷

入局，它们都相信爱屋吉屋的商业模式能够弯道超车，颠覆传统的房产中介行业。

但今天爱屋吉屋已经消失在了行业的视线里，那么为什么在10万亿级的二手房交易市场中，一个行业的革命者却走向了败局呢？

最近网上关于爱屋吉屋倒闭的新闻，引起了大家广泛的讨论，而我觉得最重要的一条原因，就是互联网冲击与服务成本之间的关系。互联网最大的优势就是消解信息的不对称性。

一个商品从A点到B点，从商家到消费者，存在着种种信息壁垒，因此也就形成了传统意义上的分销渠道。当这些渠道被互联网压扁的时候，行业的分销模式就此瓦解，互联网因此而获得胜利。

为了实现这个目的，互联网公司发起攻击的时候，往往会采取烧钱的方式，一方面尽可能多地垄断货源，另一方面尽可能地吸引消费者，当这两个目标都实现的时候，就会出现赢家通吃的局面。

有免费的热水、手机充电设备、微波炉等便民设施，让大家放心休息。在闲聊中，了解到这些铁路建设者们都是来自五湖四海，此次是为了建设张家界、吉首、怀化路段的高铁走到了一起，他们都是家里的主要劳动力，凭着自己的辛勤劳作，挑起一个家庭的重任。

为了不耽误工友们的时间，一到9点，刘光华就安排网点员工迅速为他们办理银行卡，并同时为他们开通电子服务。在工友们全部都办理完成后，支行特意为他们开展了一次主题讲座，教他们如何使用电子渠道便捷

但这一模式在房屋中介市场却失灵了，主要原因有两个。

第一，互联网平台获客成本变得越来越高，并且交易二手房的客户都属于低频客户，当互联网中介公司花很大成本吸引客户来平台注册之后，客户很可能在十年内只交易一次房子。

第二，二手房跟普通商品有着很大的区别，它存在着不可避免的服务成本，比如带客户看房、维修房屋以及价格谈判的过程。而这些服务成本是很难单纯在线上被消化的。

爱屋吉屋的倒闭虽然让人感到可惜，但它同时也给很多做中介服务的朋友们一个启迪，那就是面对互联网的冲击，你作为一个中介渠道，必须要培养起自己具有增值服务的能力。如果你仅仅赚的是信息不对称的钱，那么你迟早会被互联网干掉。

但如果你在中介环节培养起了服务的壁垒和增值的能力，那就意味着你仍有存在的意义。

来源：吴晓波频道

建行 劳动者港湾 热情服务铁路建设者

任柏春

工的工人，清早就从铁路施工地出发，乘车专程来办理建行工资卡，因网点还未到营业时间，他们在旁边等待好一会儿了。见状，刘光华连忙把工友们请到了网点的劳动者港湾服务区稍作休息，特意调高了该区域的空调温度，并为他们端上了暖身的热茶。

工友们都非常淳朴，有部分人没有体验过建行劳动者港湾服务，比较拘束，担心自己的工作服和鞋子上的泥土会弄脏网点的沙发，迟迟没有入座。建行员工们看到后，马上介绍起了建行劳动者港湾，说这里

有免费的热水、手机充电设备、微波炉等便民设施，让大家放心休息。在闲聊中，了解到这些铁路建设者们都是来自五湖四海，此次是为了建设张家界、吉首、怀化路段的高铁走到了一起，他们都是家里的主要劳动力，凭着自己的辛勤劳作，挑起一个家庭的重任。

为了不耽误工友们的时间，一到9点，刘光华就安排网点员工迅速为他们办理银行卡，并同时为他们开通电子服务。在工友们全部都办理完成后，支行特意为他们开展了一次主题讲座，教他们如何使用电子渠道便捷

办理相关业务，还现场教会他们如何使用手机银行APP，让他们随时查询自己的账户余额和工资明细，还教会了他们即时转账交易等。接着，刘光华还向他们普及了防电信诈骗等方面的基础金融知识，提醒他们别让辛辛苦苦赚得的血汗钱被不法分子骗走。

离别时，工友们纷纷表示受益颇多，这次来建行办卡，不仅了解了建行的产品、普及了金融知识，还记住了这里的港湾，是他们可以歇歇脚的港湾，是建行人尊重普通劳动者的港湾。



已是阳春三月，由于连日一个多月的阴雨低温，感觉还像过着冬天。3月1日上午8:45，建行张家界市解放路支行，迎来了一群特殊的客人。

刚开展晨会，支行副行长刘光华正在大厅检查工前准备，看见门外徘徊着一群工友，冻得不不住的搓着手，时不时探头过来瞅瞅。经刘光华询问得知，他们正在进行张吉怀高铁施