

雪球访谈

财报出炉！你看好贝壳的未来吗？

2021年11月09日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



海豚音 V 成长股和次新股研究达人

访谈简介

今日，贝壳发布2021年第三季度业绩。贝壳Q3净营收为人民币181亿元，净亏损为人民币17.66亿元。2021年前三季度贝壳总GTV达3.12万亿元，同比增长31.2%。

贝壳三季度存量房交易GTV同比下降34.3%，新房交易同比下降2.5%。而从全市场来看，Q3全国二手房市场GTV同比下降41.6%，新房商品房市场GTV同比下降14.1%

在房地产市场历经调整的下行周期，贝壳业务转变自身经营策略，取得了好于市场整体的业绩表现。那么本次财报你怎么看？贝壳未来的发展你看好吗？本期我们邀请到@海豚音做客雪球访谈，与大家共同探讨，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 春风吹又生upup:

对@海豚音 说：海豚音老师您好，链家和我爱我家您更看好谁的发展潜能？

[答] 海豚音：

现在来看链家及贝壳做得更好点，贝壳作为线上线下一体化的平台比我爱我家等线下中介公司拥有更好的可扩展性和更低的边际扩张成本，目前贝壳新房占比超五成，而我爱我家在三分之一；研发投入贝壳也是我爱我家的数倍，研发投入我爱我家在8000万左右，而贝壳高达四五亿，总交易额贝壳是我爱我家的八倍多，线下门店贝壳是我爱我家的12倍多，从覆盖城市数量、楼盘词典方面贝壳都远远领先，我爱我家在各方面正处于奋力追赶中

[问] 周水水买基金：

对 @海豚音 说：数字化或者说技术对贝壳所在的这个行业到底有没有价值？很多人还是认为这是个强运营的行业，技术不重要。

[答] 海豚音：

数字化当然是有价值的，其可以让房产交易像电商一样便捷，尤其是贝壳的VR看房极大的缩减了交易双方的时间，把服务者、消费者从物理空间中解放出来，重新打造了交互场景，改变了流程、效率和体验，为消费者赋权，为经纪人赋能。在“发布真房源”、“红黄线制度”、“贝壳信用分”、“有承诺有赔偿”等方面重构业务规则和流程，线上签约也规避了纸质合同易篡改，纠纷理不清的风险。

在贝壳APP上可以看到别人对经纪人的评价、打分，看到房源的所有利弊，在交易中随时知道进行到了哪个环节、谁在帮忙“跑腿”，以前经纪人是在推销房子，好房子被藏着掖着，现在是让消费者先用VR看到房子，经纪人帮助消费者做合理的选择、办理交易手续\$贝壳(BEKE)\$

[问] 满仓不如喝茶：

对 @海豚音 说：一些城市开始试点房地产税，包括一些地方开始自建交易平台，市场调控还是处于一个很频繁的状态，这种状态下整个市场情绪降温，请问要如何克服这种市场情绪，抵御这种环境下的风险呢？

[答] 海豚音：

房产税这个问题太大了，我个人认为，简单的说，房产税从试点到扩展到全国正式执行，是一个相对漫长的过程，对当前房价不会产生直接影响，对居民来说更不会产生抛售的情况。对房地产企业来说，虽然暴利时代已经过去，但是进入了相对平稳的时代，利好大企业。对房产中介来讲，也没有短期直接影响。

[问] 锁仓十三年：

对 @海豚音 说：国家现在“房住不炒”的基本政策对房地产行业究竟是好是坏？像是恒大等房企都出现了资金的问题，对贝壳这样的房地产经纪行业中的企业而言会有什么样的影响？

[答] 海豚音：

没有什么“基本政策”对行业是坏的，都是为了行业长期稳健发展。比如三道红线利好战略稳健的企业，约束资金激进的企业。整个行业不会出现风声鹤唳全行业吃紧的情况，短期的政策过度解读一定会得到执行阶段的纠正。对房地产经纪行业也是类似的，头部企业长期受益，前段时间市场短期对行业过度悲观，反倒是机会。[\\$贝壳\(BEKE\)\\$](#)

[问] 伞兵大队长：

对 @海豚音 说：贝壳这次财报的一些数据整体相对而言还是优于大市的，这些数据当中，最突出或者说最值得关注和分析的点是什么？如何解读呢？

[答] 海豚音：

在市场下行周期，贝壳也受影响，但跑赢了市场。贝壳第三季度存量房交易GTV为3782亿元，同比下降34.3%，其中二手房交易GTV同比下降36.8%，跌幅小于市场水平。贝壳三季度实现新房交易GTV4101亿元，同比下降2.5%，低于市场跌幅。

新房业务方面，基于开发商在流动性压力下加大去化力度，贝壳渠道渗透率在三季度实现触底反弹，进一步优化新房生态治理，同时新房楼盘字典实现全市场100%的目标新房楼盘覆盖，并创建全国最大的新房项目不利因素数据库。

人员方面已完成超过3.1万家门店的经纪人分岗，覆盖人数超30万，一二手经纪人合作比例由上季度14.4%提升至29.6%。

自营业务被窝家装和拟并购的圣都家装均稳步推进，家装市场有望成为第二增长曲线\$贝壳(BEKE)\$

[问] 番番番番茄酱：

对@海豚音说：居住服务这个概念应该怎么理解？靠居住服务能不能撑起贝壳未来的想象空间？

[答] 海豚音：

居住服务的理解应该不只是简单的房屋交易 还包括各种社区服务 家装服务等 这些都有很多拓展空间 尤其是家装服务更是万亿市场 想象空间还是非常可以期待\$贝壳(BEKE)\$

[问] 视讯股：

对@海豚音说：房地产经纪行业目前最大的困境和挑战是什么？贝壳作为行业龙头公司的对策和调整都有些什么？

[答] 海豚音：

最大的困境还是信息不对称问题 房产交易流程长 信任及效率低下，还有就是从业人员素质参差不齐。对此贝壳建立了行业内最完整的楼盘字典，同时基本可实现线上交易，对经纪人也是加强培训提升合作效率。未来最大的挑战在房价上行压力可能会降低成交量，但是刚需需求仍旧存在 长期看人们对美好居住品质的追求不会改变，住房改善需求仍会存在，因此贝壳确定了服务超越交易的目标，定位为居住服务商而不只是简单的经纪公司\$贝壳(BEKE)\$

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里