

牵手互联网 开启下一个十年

鹰城“购房合伙人”顺“市”而发

下一个十年
楼市融合互联网?

变,成为这个时代最好的注释。处于这个大时代变局的房企以及相关行业,又何以独善其身?

“如今的时代已经发生变化,如何去衡量一个企业好坏的标准也发生了变化。”万科总裁郁亮说,房地产行业已经过了青春期,纵向对比思维也应该有所转变,取而代之的是深度和广度的延伸。

2014年以来,作为国内龙头企业,万科在行业的广度上展开了积极的探索,触网成为万科在“白银时代”创新的尝试,万科分别与阿里、腾讯、百度等国内一线互联网企业展开合作,在其商业模式中植入互联网基因,联合淘宝卖房。

对此,郁亮认为,房地产企业要用互联网思维来武装自己,不能把互联网简单地比作一种工具,更应该理解作为一种思维,而互联网思维更加有利于将资源整合,增强与客户间的互动。

房企触网举动越来越频繁。今年“双11”期间,多家房企与搜房网合作进行众筹卖房。据搜房网相关人士透露,参与众筹的房企包括保利、中铁、时代、农房、永恒等多家开发商。在京东上,远洋地产拿出上万套房源,参与项目数量占到远洋总体开发量的20%,整体售价优惠较大,部分单位低至1.1折。

除京东和搜房网外,团贷网近日也推出了房产众筹产品“房宝宝”。中国平安集团旗下的平安好房网也率先发起了众筹美国房产的活动,目前已吸引了万科、绿地、世茂等开发商与之洽谈房产众筹合作。

在今年4月的一次论坛上,万通控股董事长冯仑更是高调地抛出互联网思维的论调,极力推崇用互联网创业的90后马佳佳,他预言互联网思维将会颠覆房地产行业。

基于互联网思维 合伙购房

不同于一般的搭伙买房和团购,百强楼盘的“购房合伙人”模式正是基于互联网思维,致力于打造专业O2O平台之上的合伙购房模式。它有着两大平台的支撑:百强楼市网和百强楼盘营销中心,前者为平顶山第一个O2O全民购房营销平台,后者为省内最大的一站式购

万科总裁郁亮说,万科还没有找到下一个十年的入场券,肖莉(曾任万科执行副总裁)却已然出走转投“房多多”。作为国内房地产行业较为成功的O2O平台,“房多多”似乎比万科更有潜力角逐下一个黄金十年。

作为鹰城首个专业的合伙购房模式,百强楼盘“购房合伙人”模式同样基于互联网思维,致力于打造专业O2O平台之上的合伙购房模式。它有着两大专业平台的支撑:百强楼市网和百强楼盘营销中心,前者即为平顶山首个房地产O2O全民购房营销平台。该模式的出现,就是为了寻找下一个十年的入场券。



制图 李麟芳

房体验中心。两大专业平台,就像两个车轮,支撑并驱动着“购房合伙人”模式的发展。

百强楼市网是平顶山第一个O2O全民购房营销平台,汇聚鹰城一线知名楼盘,可以为购房者提供

购房、装修、消费等一站式服务,将开启平顶山的全房产电商平台。

“购房者在这个网站上,可以看到各个楼盘的实时情况,包括房价、房源、户型面积、物业配套等各个方面,并且能选定指定户型,显示付款

方式、各种费用等。”网站负责人表示,这里也是“购房合伙人”的网上入口,购房者可以在网上实时看到各楼盘合伙人的数量、能享受到的优惠、成交的房价等,真正实现网上购房,网上合伙买房。

百强楼盘营销中心则是省内最大的一站式购房体验中心,一方面,它让开发商省去在市区到处建设售楼部的麻烦;另一方面,它能够让购房者免去四处奔波看房之苦,展销中心逛下来,相当于去了几十家售楼部,区位对比、价位对比、户型对比了然于胸,不必再东奔西跑就能买到称心如意的房子。

联销中心天天营业,堪称永不落幕的房交会。购房顾问也将随时解答购房者的问询,让购房者享受终身贴身服务。海量客户的蓄积,也使得购房超市随时可以举行“团购认筹”,最大幅度为购房者节省买房费用。

一个是线上的全民营销平台,



资料图片

一个是线下的购房体验中心,这两大平台就像两个飞驰的车轮,推动并支撑着百强楼盘“购房合伙人”的快速发展,使其一开始便具备了深度影响行业的资本。

互联网思维 合伙人越多房价越低

基于互联网思维打造的百强楼盘“购房合伙人”模式,其核心是什么?独特之处何在?

据百强楼盘“购房合伙人”负责人介绍,该模式类似于团购,但又有差别,一般的团购主要针对单位或者团体,产品往往是特定的;而合伙人模式针对每一个普通购房者,所针对的产品为市面在售楼盘,购房者选择余地更大。“核心在于阶梯型的优惠,即参与合伙的人越多,大家所能享受到的购房优惠也将越高。比如1人购买某楼盘的房子时,可享受到的优惠是5万元,那么5个人合伙分别就能享受6万元的优惠,10人可享7万元,15人可享8万元……优惠随着人数增多而不断累积”。

“不用找关系,不用托熟人,加入‘购房合伙人’,单套房屋享受老板优惠,多套房源成交还可享受额外优惠,套套房源成交价全城最低。”该负责人说,凡是推荐合伙人成功的,皆有奖励,推荐人和被推荐人均能享受到更多的购房优惠。同时,推荐人还能享受推荐成交房源佣金20%的奖励。

“‘购房合伙人’模式致力于构建公平、公正、公开的第三方平台,架通开发商和购房者,实现信息有效沟通。帮助购房者争取最大购房优惠,帮助开发商快速销售、快速回笼资金,打造平台公信力和影响力,三方共赢,多方受益。”该负责人表示。

“未来我们的目标是发展到众筹买房,让所有‘购房合伙人’来分享购房收益。”这位负责人说,这种模式在国内其他城市已有成功先例,是一种全新的模式,将适时引入平顶山市场。

众筹主要是指通过网络面向大众筹集资金,以帮助筹款人完成某个有特定意义的项目。综观目前的众筹市场,房地产众筹项目已经如雨后春笋般冒了出来。像今年3月初北京的一个众筹买房项目,其房价比市场水平便宜约30%。无论是投资还是自住,都很吸引人。

(袁焯 李科学)

恒大名都“暖冬运动”冬日送暖

将爱心传递到大山深处

能实现“村村通”。

一个偶然的机会,恒大名都与平顶山市义工联取得了联系,了解到平顶山市义工联的情况后,便发动了“暖冬运动”爱心捐助活动。活动于11月15日-16日在恒大名都营销中心举行,众多闻讯赶来的爱心市民送来家中闲置的棉衣,通过恒大名都

和义工联,将爱心传递至大山深处。

通过两天的筹备,恒大名都共收集到上千件衣物,在经过整理、消毒、分类、打包后,于11月23日送至稻谷田村。另外,恒大名都了解到,该村有十户异常困难的家庭,因家庭成员普遍丧失劳动能力,温饱都

难以维持。针对这十户家庭,恒大名都还为他们送去了大米和食用油,以解燃眉之急。

作为恒大集团遍布全国的房地产项目之一,平顶山恒大名都继承了恒大集团投身公益慈善事业的传统。恒大自公司创立以来,就矢志奉行企业公民理念,坚持打造民生

地产,并积极承担社会责任,尽己所能投身到教育、扶贫、体育、文化等各项社会公益活动之中。18年来,恒大先后为社会慈善公益事业捐款100多次超24亿元;公司先后被授予“中国最佳企业公民”“全国爱心捐助奖”“中国最具社会责任感房地产企业”等殊荣。董事局主席许家印当选为第十二届全国政协常务委员,连续6年荣膺中国慈善领域最高政府奖——“中华慈善奖”,获全国劳动模范、中国十大慈善家、十大公益慈善楷模等称号。★

(李科学)

11月23日,寒气逼人,进山的道路因小雨变得泥泞不堪,但这没能阻挡住鹰城爱心人士的步伐。当日上午,恒大名都与平顶山市义工联一同走进位于大山深处的鲁山县灤河乡稻谷田村,将“暖冬运动”爱心捐赠活动中募集来的衣物送到新主人手中,帮助他们度过这个寒冷的冬天。

稻谷田村位于鲁山县灤河乡西部,地处偏远山区,全村土地于1972年被占用,多数村民选择外出打工维持生计,剩下的年老者或身体有残疾人生活举步维艰,该村至今未