

像逛淘宝一样买房

电商结合,楼市新趋势

◆楼市转变营销手段

近两年,恒大、名门、碧桂园等外地房企不断入驻鹰城,加上本地房企开发的项目,我市房地产市场出现饱和现象,竞争也愈加激烈。

一名楼盘销售人员表示,现在的楼市不是等顾客上门,而是要主动把信息传出去,使更多的网友了解到具体的项目。

不少开发商走上了与电商结合的道路。“楼市走上电商之路是不可逆转的趋势,网络基本已成为人们获取信息的主要途径,尤其是在外务工的父老乡亲,想要对家乡房地产市场有所了解,网络是提前获取信息的最好手段。”

据了解,房地产电商化被视为未来楼市营销的主要方式,但是,由于房子属于大宗型商品,不像其他商品可以依照型号搜索选择,顾客最终的购买途径中,仍然需要到现场了解房屋的布局、构建、环境、位置等。

和传统的房地产营销模式不同,房产电商是包括商品和服务的提供者、广告商、购房者、中介等有关各方行为的总和,主要是线上完成商品展示和达成交易意向,并通过网络平台支付交易意向保证金,最终促成线下交易。



有全国众多主流媒体资源,为品牌推广和招商服务提供专业整体解决方案。

◆像逛淘宝一样买房子

互联网加速向大众渗透,网络媒体发展势头旺盛,中国的网络时代已经到来。网上房产交易平台的上线,标志着一种依托电商平台和实体店面的购房模式在鹰城变为现实。

网上房产交易平台作为迅速崛起的行业新生力量成功践行着房地产行业B2C模式,致力于为开发商、购房者搭建高效、可信的房地产营销服务平台,是提供真房源、真服务、真交易的真电商。

它不是一个传统楼市网站,而是一个交易型网站。网上房产交易平台能实现网上看房、订房、在线交易以及售后服务等功能。

“对于开发商而言,网上交易平台可以提供客户,促进成交;对于购房者而言,提供真实房源,并且成交价全城最低,平均每套房源能低于售楼部2万-20万元不等。”

该负责人表示:“网上房产交易平台能够整合渠道为开发商快速拓客、加速去库存,帮助开发商从人海战术、沉重的店铺租金负担中解脱出来。”

(袁辉)

◆打造房产界的“天猫”

“安全、低价、真实,这是我们网上房产交易平台对所有人的承诺!”

第一,真房源。与其合作的伙伴都是平顶山的品牌房企,如建业、华诚、天河等大牌开发商,证件齐全的楼盘才能入驻,这是与网络信息平台的差别。

第二,真服务。房地产是大宗消费品,专业性强,离不开线下的服务。线下实体店有专门的置业顾问、房产经纪人,为购房者提供一对一交流。

第三,真交易。购房者在网上房产交易平台选定房源,交纳小部分订金锁定房源,剩下的大笔款项走线下,让购房者真正放心。

与其他房产销售平台相比,网上房产交易

易平台有以下几点优势:

1.全民经纪人。网上房产交易平台致力于发展全民经纪人队伍,买不买房都能挣钱。人人都可卖房,人人都可获佣金,推荐成交即可获得佣金,每天签到、分享楼盘信息也能获得现金奖励。

2.独家优惠房价最低。网上房产交易平台汇聚全市最优质房源,并拥有独家优惠,任何房源成交价全市最低。

3.线上平台、线下实体店相结合。网上房产交易平台为开发商、购房者带来线上线下全方位用户体验,集合平顶山最大规模的购房群体、品牌房企,购房者在房产交易中心逛一圈相当于去几十家售楼部,区位对比、价位对比、户型对比了然于胸。

4.全媒体资源共享网络。通过报纸、户外、网络等全面广告宣传辐射,让购房者能够快速了解网站及楼盘信息,让合作客户在最短时间内高效去化。

5.强大专业运营团队。网上房产交易平台拥有强大的策划和传媒团队,广告创意人员均是媒体资深人士,媒体公关优势明显,拥

Advertisement grid containing various classified ads such as '招聘资讯', '房产资讯', '教育培训', '生活资讯', '美食热线', '名医名院', etc.