

楼市的 互联网 风口

如今,对于销售低迷的房地产商来说,只有站在“互联网+”这个风口,才有可能飞出目前的泥淖。

这一年,万科联手淘宝,共推“淘万置业”;新希望拥抱乐钱,推出“众筹买房计划”;蓝光牵手途家,推出“蓝途计划”……

众多房企开始全面跟互联网融合,从物业管理到地产金融,相关领域的“触网”进入爆炸式增长。

即便是在平顶山这样的四线城市,互联网的风也正刮来。

5月,省内首个房产交易平台正式上线,这一电商平台也悄然改变着鹰城楼市传统的营销模式。

6月,建业十八城牵手该房产交易平台首度试水电商团购,短短25天时间,蓄客500多组,开盘当天成交110多套,创下了鹰城楼市上半年的销售奇迹。

如今,该房产交易平台的实体店——房产联销中心即将亮相,从终端到实体,从线上到线下,营销革命的车轮滚滚向前。

一个事实是,拥抱互联网平台的开发商能得到实实在在的好处,不仅提高了客户量,还提高了客户黏性。买房可谓一次大额交易,过去,这个交易仅局限在开发商和银行构建的封闭体内,而随着互联网的介入,越来越多的衍生服务被挖掘出来。

楼市,站在了互联网风口。

凌大勇/文

