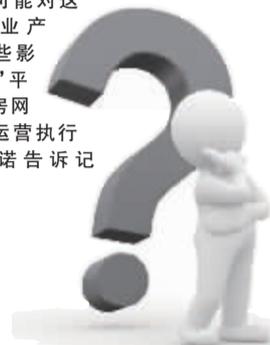


房地产业正在慢慢被互联网渗透。

5月15日,一个名为平安好房网的网站正式上线。引人关注的是,这家网站将推出1000套特价房源。平安集团好房网要求开发商给出最大的优惠,每成功交易一套房子,平安集团还将补贴购房人1万元。

“相对于其他行业,房地产业恐怕是至今尚未被互联网改变的处女地,我们想试试看有没有可能对这个行业产生一些影响。”平安好房网首席运营执行官庄诺告诉记者。



新房打折 二手房去中介化

互联网对房地产业的颠覆真要来了吗

新房打折,二手房去中介化

多年来,我国房地产业一直在一个较为封闭的体系中运行。地方政府将土地“招拍挂”,开发商竞价拿地、开发建设,在媒体投放广告吸引购房人购买。由于种种原因,多年来,相对于购房人,开发商一直是这个交易中的强势一方。

但如今,有一个机构愿意挑头替购房人讨价还价。

“对房地产行业来说,交易基本是线下完成,互联网之所以还没有对其产生足够大的影响,就在于还缺少一个类似淘宝那样够量级的纯粹的平台。”庄诺说,平安集团想做这样的努力。

按照平安集团的规划,互联网将是其今后战略转型的重中之重。平安集团董事长马明哲将互联网称之为平安的新引擎,马明哲甚至说在互联网金融冲击下,不变即死。

为此,平安集团设计了一个“医、食、住、行、玩”的互联网五大门户布局。平安好房网就是其中“住”的具体体现。

庄诺告诉记者,5月15日平安好房网正式上线,20日将推出首届“520网络特价购房节”,向市场推出1000套超低价房源,目前已经有北京、上海、广州的近百个楼盘打算参与这个网络特价购房节。

“我们在跟开发商谈判的时候,一个最基本的原则就是低价,就是让开发商拿出最大的优惠。”庄诺说,不仅如此,平安好房网还将提供购房补贴、贷款服务等等相关支持。

“您买房我贴钱,您按揭我贴息”,这是平安好房网已经投放的广告语。按照平安集团的说法,将拿出5亿元来运作这个网络特价购房节。

看起来,这将是平安集团对房地产行业的一个全面参与。除了好房网,平安银行、平安信用卡、平安信托、平安大华基金都将参与到这个网络特价购房节活动中。

在庄诺的构想中,如果能用几年时间,把好房网打造成与淘宝一个量级的交易平台,将有可能对房价形成一个博弈空间。

庄诺仔细分析过房价的构成。地价是房价的最大一块,这部分成本无法撼动。建设成本是盖楼的硬成本,也无法撼动。附着在房地产上的各种税费也是很难削减的成本。

“算来算去,开发商的营销成本是能够削减的最大一块。”庄诺说,一般来讲,营销成本在房价中所占的比重约为5%,这部分成本可以让利给购房人。

要实现这种让利,关键在于开发商的营销方式。

如果平安好房网能够成长为像淘宝一样的交易平台,那么开发商就可以在好房网上设立网上售楼处,这部分营销费用就可以被挤出来,让利给购房人。

“每年拿出一天,让开发商给一个最大的优惠,我想这是可以做到的。”庄诺说,虽然没有办法要求开发商一直压低价格,但每年拿出

一天大促销还是可能的。对开发商来说,这也是一个试水的机会,可以通过一部分特价房源来试探市场的反应,尤其是目前市场交易不好的情况。

不仅仅是新房,平安好房网还计划涉足二手房交易。

庄诺告诉记者,6月平安好房网将计划推出二手房交易平台。在这个平台上,最终的目标是去中介化,也就是让购房人与卖房人自行完成交易。

“互联网就是要去屏障,要透明、免费、快捷,我们想通过这个网站实现这些好处。”庄诺说,好房网负责对卖房人的房源信息进行核查,购房人在缴纳意向金之后将获得有意向房源房主的联系方式,双方自行谈价格,完成交易。好房网在其中提供相关服务,但不收费。

如果能够实现这种交易模式,那意味着当前最高3%的二手房中介佣金将没有了生存空间。

庄诺并不能肯定将会原原本本地实现这些构想,但他表示,平安集团愿意在这个领域进行尝试,用互联网的思维实现消费者利益的最大化。

“我们没有想在房产交易上赚钱,但不意味着我们是要做赔本买卖。”庄诺说,我们想做最好的产品,前期需要用免费的方式来占领市场,当购房人通过好房网低价、愉快地买到合适的房子后,对平安的品牌会有更高的认同感。

房地产电商平台与现实的博弈

其实,平安好房网是房地产电商化的更进一步。在此之前,互联网已经开始介入房地产业。

最早的模式也是最初级的介入,国内几家门户网站纷纷开设房产频道,作为房地产资讯的发布平台。在这个平台上,开发商可以投放网络广告,广告收入成为这类平台的基本盈利渠道。

随着房地产市场的突飞猛进,原本只是提供房地产资讯的网站开始拓展业务,组织买家、发布二手房信息、组织家装团购等开始成为重点。在这个阶段,开发商投放广告、向二手房中介收取端口费成为盈利模式。

目前市场上通行的做法是,房地产电商平台通过类似“2万抵5万”、“10万抵20万”等的优惠方式将购房人组织到某一楼盘,购房人缴纳的那些费用就成了电商平台的盈利。

在二手房市场,电商平台通过点击量、接入端口,向房产中介收取费用,成为另一种盈利模式。

但这种类型的互联网介入模式带来的好处并不明显,上游的开发建设未有改变,下游的购房人也没有得到更多的好处。不仅如此,在平台与商家之间,由于费用问题,还出现了一次大规模的封杀运动。

今年3月11日,在北京,我爱我家、链家、麦田组成企业联盟,宣布将各自持有的房源信

息从北京安居客上下线。安居客是一家房地产租售平台,在此之前,几乎各大中介都将房源信息在这个平台上进行挂牌展示。

3月12日,8家中介公司组成上海房产中介联盟,这个联盟召开新闻发布会发布维权声明。这份声明针对安居客,要求安居客统一全国消费模式、停止随意涨价、透明消费数据、提升服务质量等。

显然,数年来线下房产中介公司与线上房地产电商平台之间的利益冲突在这一事件中集中爆发。

这份声明声称,上海安居客自2007年成立以来,7年时间内曾至少6次改变其收费模式,每次收费模式的改变都意味着服务价格的一次提高。今年3月初,在未通知合作企业的情况下,安居客提高了单次点击的定价,仅租赁房源的单次点击价格上涨幅度就达50%。

参与联盟的房产中介公司普遍认为,这不仅是价格问题,安居客以房源发布量为标准的收费模式也扰乱了市场。房源发布越多,它的收费越多,正是这种模式造成了各类虚假房源充斥网络,既扰乱了市场秩序,又欺骗了消费者。

在中介们看来,这些网络平台只是把自己标榜为“房产电商”,其盈利模式非常简单,无非是把从百度低价买来的流量,再以高价出售给经纪人和中介公司赚取差价,他们的盈利完全依赖于中介公司和经纪人把手中掌握的大量房源信息发布到他们的网站上。

这两次联盟活动导致的直接后果就是,安居客放弃了最近一次的端口费调价。

对房产中介公司而言,这样的经历促使他们开始发展自己的网络平台。

我爱我家就在此次事件之后开始专注自身网站的建设,在伟业我爱我家集团副总胡景晖看来,加快自己平台的建设非常值得,不然就相当于总是给别人养孩子。

“我们也在思考,互联网与房地产结合到底该怎么结合,会实现多大的变革。”胡景晖说,现在还看不清楚。互联网精神是从客户出发,节约时间和精力,但从我国目前的情况看,房地产电商平台似乎并没有给消费者带来这些好处。

互联网能给房地产带来什么

这是一个颇为尴尬的现实,在互联网对零售、金融等行业“攻城拔寨”的时候,房地产业却像是一个坚固无比的堡垒,似乎无孔可入。

以二手房交易为例,平安好房网的设想是去中介化,通过网站的免费服务来实现买卖双方之间的简单交易。但在实际交易过程中,去中介化困难重重。

胡景晖告诉记者,二手房交易涉及很多国家政策法规,非常复杂。买卖双方如果自己到房产交易大厅跑一次就会发现,这个过程异常耗时、耗精力,常常让人无从下手。不仅如此,买卖双方是先过户还是先付款?

如果先付款,要付多少款?这些都需要一个合格的第三方来协助完成。

而这样的协助显然需要买卖双方付出一定的报酬,也就是中介服务费。

而且,免费的服务模式能否顺利撮合买卖双方,目前还无从得知。庄诺提供的企业数据显示,目前平安好房网在北京、上海、广州各设有一个分公司,3个分公司的员工总数500~800人之间。相比传统房产中介公司,这样的员工数量少得可怜,比如伟业我爱我家,员工数在3万以上。

“严格讲,现在并没有真正意义上的房地产电商,而互联网与房地产该如何结合的问题也暂时无解。”胡景晖告诉记者,即使是在互联网最为发达的美国,目前也还没有出现网上买房就比线下便宜的情况。

在胡景晖看来,开发商通过互联网可以节省一部分宣传费用,但节省的这笔费用在房子买卖总支出中所占比例并不高。

从另一个角度来看,房产交易是普通人生活中最大的交易,资金量大意味着交易过程的慎重,而互联网能否解决这个问题,目前还看不到经验。

社科院经济所研究员汪丽娜告诉记者,就我国而言,房地产与互联网的结合还处在初级阶段,相关房地产电商网站上的虚假信息很多,真正颠覆现有房地产经营、生产模式的互联网平台还没有出现,这个行业的大数据还没有得到有效利用。

汪丽娜提供了另一种思路。在她看来,政府层面对房屋存量、增量等数据信息应该有一个清晰的展示,比如在美国,所有人都可以轻易看到每个城市的房地产数据。有了这些数据,就有了提供更有针对性服务的可能。

“但在我国,目前数据都不准确,统计部门的数据、民间研究机构的数据以及房地产机构的数据往往并不合拍,这让消费者茫然了,不知道该相信谁,而没有了信任的基础,电商的服务就很难做。”汪丽娜说。

而在互联网研究者眼中,房地产业将不仅是在交易环节被互联网影响,房地产功能、业态、城市问题都将最终被互联网改变。

中国互联网协会理事、天下互联集团董事长张向宁预测,未来的商业地产,功能上将只剩下娱乐和餐饮,而未来的脑力劳动者,标志就是在家上班。

在张向宁看来,空间是人与人之间一个重大屏障,传统发展路径下,人需要聚集到大城市才能有工作的机会,才能办公、开会、创造价值。但大量人口都聚集到大城市,造成了交通拥堵、环境污染等问题,互联网正在改变这一切。

张向宁所说的改变,是基于移动互联网而产生的变化。“假设提供给大家一副眼镜,戴上之后就能进入一个虚拟空间,从而完成办公、开会、交流,那么谁还愿意待在大城市?互联网将成为解决城市房地产问题、城市污染拥堵问题的最终途径。”

(据《中国青年报》)