

因为“钱荒”引发的猜想

电商进入房产圈得凭“个性”



潘石屹曾预言:未来的三到五年,可能任何人购买房子都要到网上购买。房产电商成为决胜售楼处之战的创新营销方式。6月28日,本报房产部门联合潍坊新浪乐居邀请潍坊地产界精英举办“地产下午茶”对近期“钱荒”事件进行解析,同时对潍坊房地产出现的新的营销模式——电商进行了市场分析,个性化服务成为一个主要特征。

钱荒:更像“钱荒”

难引潍坊楼市危机

据搜房网调查,目前中国银行、建设银行、工商银行、农业银行、交通银行、浦发银行等各大银行基本都执行基准利率,一般都能拿到基准利率,各大银行并未出现“钱荒”和贷款利率上浮的情况。

宝鼎置业销售经理林志敏指出,钱荒这件事,比较突然,也就是这一两周才发生的,今年M2预计增长13%但到了5月份的时候却同比增长了15.8%,其实上半年流通的资金已经开始流通,却还出现所谓的“钱荒”,那流通中

的资金到底去了哪里?

其实,四大国有银行并不缺钱,只是纯商业银行发行的产品及其自身的管理或运营存在有一定的问题,是金融机构自身逐利和管理的问题,并不是真正的缺钱。

有专家表示这次所谓的“钱荒”更像是一个比较突然,也就是这一两周才发生的,今年M2预计增长13%但到了5月份的时候却同比增长了15.8%,其实上半年流通的资金已经开始流通,却还出现所谓的“钱荒”,那流通中

本报记者 杨万卿

潍坊位于电商发展初级阶段

电子商务实质上就是一种销售和成交,因此在做电商的时候应该站在对方的角度。但是从目前从整体而言,虽然电商发展是一个发展趋势,但任重而道远,特别是中小城市目前还不具备让电商实质性发展的土壤。从潍坊楼市发展的行情看,在国家未出现大的楼市调控政策下,下半年的潍坊房价仍将继续上半年的走势。

电商合作的初期实际是开发商跟媒体讨论怎么样合作,从自己的营销角度各取所需,目前把房子拿到网上卖条件还不成熟,淘宝之所以成功,还是由淘宝上的商品属性决定的,房子每一间都不同,需要探索更细化更人性的服务平台。虽然有问题存在,但电商是未来商业发展的方向。

年轻人是买房子最大群体,对信息的获得最大的来源就是网络,而网络的信息量比任何一个信息传递的平台大的太多。网上实景浏览,通过电子商务平台进行传递,网上选房节约了大量的人力、物力,但是电商完全取代传统销售模式还需要时间,总感觉从网上买房有点不放心。对现阶段潍坊的开发商和客户来讲,能不能接受这个,还得再慢慢适应。

实现服务个性化

潍坊市房地产营销策划协会会长隋钢分析,电商这个概念,一般人都知道就是在一定时间内聚拢人气,跟开发商杀价,但是是否还有其他电商自己独特的资源,给开发商带来其新的东西,包括其他媒体不能代替的优势。

通过电商对开发商究竟能解决什么问题?与会专家提出,卖房是其一,解决问题是根本。

对此,宝鼎置业销售经理林志敏、潍坊市房地产营销策划协会会长隋钢都提到一个关键问题:实现服务个性化。目前,潍坊房产营销都在使用传统的广告推广,而传统模式的广告效果有限,且模式老旧。“真正的广告并不是信息传达这么简单,要有一个时效性。电子商务平台对开发商楼盘的推广,把房产看成是一个金融产品。另外,电子商务平台有很多客户群体,可以利用这个手段来提高成交率。看得到客户,卖得出房子,效益最大化,这才是开发商想看到的。”

目前房地产营销慢慢会转为精细和精准,看房团所产生的数据库要活用,这将是一个具备潜力和优势的产业链。

必须建立庞大数据库

地产下午茶现场,与会房产专家和房产记者共同对楼市新的营销模式进行了分析,为潍坊房地产电商发展的未来指明了方向。

隋钢提出了自己的看法和意见,他认为“未来房地产电子商务的发展离不开“大数据”的支撑。”他提出,要促进房地产电子商务的发展,关键在于信息搜集。对楼市价格走势的判断建立在所搜集的信息上,所搜集信息明确与否,决定了对楼市价格走势的判断是否准确。

另外,各与会专家还分别举了淘宝等相关电商网站在进行用户分类所做出的个性化服务,提出房地产电商可以通过技术手段,对客户进行细分,建立庞大的用户数据库,对潜在用户买房需求进行精准的分类,“客户想要买多大的房,在哪个片区,价格区间判定,在网上都可以高级搜索得到更新及时的数据信息,是现在潍坊房产市场所不具备的。”

与会专家及房产记者一致认为,只有把良莠不齐且更新迅速的信息准确掌控,满足不同用户的需求,才能更好的为用户和开发商服务。

本报记者 杨万卿

看房群邀您加入

去年10月份以来,齐鲁晚报·今日潍坊、新浪乐居推出的看房团每月准时出发,带领市民深入了解了解超高性价比、超高人气的热点楼盘。6月16日,大型免费看房团活动再度起航。依托“两报一网”媒体优势,看房团11个项目都推出独家团购

优惠。当日,还有150人的豪华看房团前往烟台,免费看房再加海边游玩。近期另有更多滨海大盘筹备启航。

为了更好地服务大家,特建立QQ群:323667089,有你更精彩。

齐鲁晚报·今日潍坊 房产工作室

青春起航 我的梦想



放假后给孩子一笔钱,不如给孩子一次成长的机会;嫌孩子自私冷漠不如让孩子身临其境,体验生活的艰辛。感恩是从生活中悟到的,情商是从实践中尝到的,放出你的孩子,加入《青春起航 我的梦想》系列活动,让我们走进社会、走进实践、走进团队,有名师指导,有爱心企业团队的帮助,相信你的孩子会获得不一样的成长体验。

众多筑梦企业为您提供社会实践的机会;国际认可的《九型性格学》专业执行导师、国际NLP-ICF专业企业教练、心理学博士,著名的心理学专家、心理治疗师赵伟志先生亲临现场,结合现实生活中典型的案例,以独特的方式,深入学生的内心世界,打动学生的心灵,引导孩子们树立正确价值观,对未来充满信心,树立远大志向。

让孩子们度过一个欢乐而充实的中学时代,让每个参与者:明确人生目标,挖掘出快乐学习的原动力,为自己的人生负责。

- ★ 清晰“我是谁”,知晓自己的天赋与才能,从而扬长避短。
- ★ 了解自己的性格模式,知道将来从事什么行业(职业)会更有发展。
- ★ 解除成长过程中的负面思想及限制性信念,更加独立、坚强、自信。
- ★ 激发潜能,由自己主宰自己的人生能量。
- ★ 让孩子在爱的家庭氛围中快乐成长,感恩父母。

欢迎广大中学生参与《青春起航 我的梦想》大型活动;期待更多的爱心企业参与到筑梦队伍,为孩子们的健康成长提供发展机遇。 咨询热线: 13573629251 (李)