

58同城、安居客、爱房携手 开发商、经纪公司促进交易



5月28日,58同城、安居客在全国开启“2021神奇安家节”,携手多家品牌开发商推出优惠楼盘和特价房源,以真金白银对购房进行“真补贴”。作为58同城、安居客的重头大戏,“2021神奇安家节”的举办在释放利好的同时,也折射出这家“服务型”平台对于以“行业基建+开放生态”赋能房产的真实践行。

58同城、安居客方面表示,将持续做好平台各角色之间高效率、高品质服务的连接职责,激发平台上的不同机构有效发挥各自在市场化领域最优的能力,并通过网络和协同关系连在一起。

大优惠叠加真补贴 千余楼盘特惠来袭

据介绍,58同城、安居客“2021神奇安家节”覆盖新房、二手房、商业地产和装修业务,活动于5月28日正式启动,将持续至2021年7月8日。在活动主会场,用户可参与“砸金蛋”活动,获取现金红包、楼盘优惠券、专家问答券、房产律师咨询券、装修商家优惠券等福利。

在二手房分会场,58同城、安居客“2021神奇安家节”覆盖全国超200个城市。用户可通过完成签到、活动分享、浏览房源、临感VR带看、小区航拍等任务积攒能量,升级“我的小家”,触发装修券、视频会员卡、现金池红包瓜分等抽奖,58同城、安居客希望用户在线上通过临感VR系列工具提前了解更多房源实际信息,促成用户和经纪人的精准、有效连接。

二手房分会场之外,“2021神奇安家节”新房分会场也落地全国100多个城市。据了解,通过独家特惠与超值补贴,新房分会场对超过1000个楼盘项目进行重磅推荐。活动期间,58同城、安居客进行“特价好房源”和“超值折扣盘”页面集中展示,且基于“超值折扣盘”,每天精心挑选出优质超值楼盘推荐至“今日神爆款”页面,通过App首屏强势推荐,集中释放特惠楼盘。

活动期间吸睛的,除了形式多样的线上活动,还有一系列触手可得的优惠券及补贴券。用户仅需在App中“神奇安家节”的“特价好房源”“超值折扣盘”“今日神爆款”“大额神券”系列页面挑选意向房源或楼盘,即可领取房源或楼盘所属开发商提供的优惠券及补贴券。

在“千盘特惠”的口号之下,“好房立减百万”具有了可行性。据介绍,拥有购房补贴权益的用户在完成网签后,还可享受58同城、安居客提供的“独家真补贴”。58同城、安居客将根据购房金额计算的购房补贴,直接补款给购房用户,购房补贴还可与开发商提供的优惠叠加享用。在6月30日前,金茂北京国际社区为平台用户提供2.8万-4.8万元/套不等的买房补贴,南京中锐星棠府则为用户提供折扣之后再享3万元/套的买房补贴,郑州区域多个楼盘均享受1000-2000元/套不等的补贴福利。

效率提升与服务交易加持 平台“共生、共赢”理念彰显普惠价值

房产交易作为一个链条极长、环节极复杂的服务品类,其间如何做好服务效率提升和品质升级,直接关乎房产信息服务类平台的发展走向及现实命运。自提供房地产服务以来,58同城、安居客便着手不断深化纵向专业能力、横向边际扩张,提升服务水平。

截至目前,通过整合安居客、58房产、爱房和巧房,58同城、安居客已经完成从在线营销服务供应商向开放型房地产信息交易服务平台的升级转化,提供房地产在线营销、交易服务、SaaS解决方案以及其他

辅助服务等全方位服务。

具体来看,58同城、安居客通过爱房业务连线经纪品牌及经纪人与开发商,一端帮助经纪人提高佣金收入,一端利用庞大的经纪人网络作为额外分销渠道,帮助开发商促进销售;通过巧房业务提供SaaS解决方案以帮助经纪品牌及经纪人实现工作流程数字化并提高效率;通过经纪人招聘及培训等增值服务赋能经纪品牌及经纪人。

对于开发商,除了可以通过爱房交易平台快速卖房,还可在安居客平台刊登新房项目广告。而通过可定制的多元化营销解决方案,开发商可吸引、追踪及分析安居客带来的潜在用户线索。2020年,安居客为新房推出安居客在线旗舰店,进一步让开发商直接觅得潜在用户,提高用户线索转化。

“开发商可以合作我们的新房交易服务平台爱房,利用我们庞大的经纪人网络作为额外分销渠道;开发商可以通过爱房,与经纪品牌及经纪人合作伙伴的用户网络合作促进销售。自推出以来,爱房交易服务快速增长。”据58同城、安居客方面介绍,2020年,爱房交易额增至人民币653亿元,相较2019年增长282%。

在58同城、安居客方面看来,面对用户需求不断迭代、行业竞争渐趋激烈的市场,协作才是代表未来的方向。在行业协作发展的过程中,58同城、安居客将持续做好平台各角色之间高效率、高品质服务的连接职责,激发平台上的不同机构有效发挥各自在市场化领域最优的能力,通过网络和协同关系连在一起。这也被58同城、安居客内部视为“共生、共赢”合作服务体系下的普惠价值。

做好数据和科技设施 以行业基建+开放生态赋能房产

艾瑞咨询于2021年展开的调查显示,大部分经纪品牌在选择房地产信息和交易服务平台作为合作伙伴时,将平台开放性作为主要因素。以“行业基建+

开放生态”赋能房产,也成为业内人士眼中58同城、安居客值得称道之处。

在外界观点看来,作为一家开放的“服务型”平台,一直以来,58同城、安居客,似乎都在扮演着经纪公司、开发商的“行业基石”的角色。而基于不断变化的市场,58同城、安居客不断强化在服务领域的投入和能力,做好数据和科技基础设施搭建的服务。

58同城、安居客利用自身独特的数据资源和专有技术能力,帮助合作伙伴数字化他们的运营管理以及简化房产交易流程。作为中国房地产行业拥有十余年经验的房产平台,为数百万行业从业者和企业用户提供服务,同时积累了全面、丰富的数据资源,包括多维经纪人参与数据、供需趋势、定价及交易。

“58同城、安居客除了房源信息服务外,还将提供有效的营销手段和多样的技术工具,帮助购房用户省时省力的同时,力促供需两端精准匹配,有效转化用户流量红利,驱动房源成交增长。”58同城、安居客方面表示,将以全套、定制且兼容的解决方案,协助合作企业保留运营独立性,且得以成长。

同样值得关注的还有,58同城、安居客对于开放型赋能生态系统的打造,仍在不断加码中。比如,为了实现房产交易流程的优化与用户体验感的提升,58同城、安居客平台已经与政府和行业协会连接,进行数据互通,共建房源系统库和行业规则、共同推进行业治理,推进产业互联网开放生态的进一步健康发展。同时,58同城、安居客平台还提供多位财务、税法、数据、交易服务、购房服务等方面专家,提升整体产业互联网的专业度和服务水平。

巨大的用户流量,被外界视为58同城、安居客发展背后的强势壁垒。艾瑞咨询数据显示,58同城、安居客2020年四季度平均移动月活跃用户量6700万,成为中国最大的在线房地产平台。根据极光《2020年Q4移动互联网行业数据研究报告》,2020年12月,安居客买房租房App渗透率达到3.81%,用户浏览时长达到51.3万小时/日,均位居行业首位。

