

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 图书基本信息

书名：《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》

13位ISBN编号：9787561556489

出版时间：2015-7-1

作者：巴曙松,杨现领

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 内容概要

《房地产大转型的“互联网+”路径》中国正在快速步入移动互联网时代，线下向线上的人口大迁移浪潮深刻改变着人们生活的方方面面，互联网对传统行业的冲击和重塑不可避免，房地产作为一个本地化、非标准化和极其复杂的行业也正在经历互联网的强势变革。未来十年，中国的房地产行业正逐步完成增量市场向存量市场的过渡，二手房将取代新房占据交易市场的主导地位；同时，人们对房屋的需求将回归居住属性本身，这要求传统的开发方式必须面临转变，开发元素也将更加注重生活和社区。在这些方面，互联网均可以有所作为。那么，在这种趋势下，互联网到底可以为房地产行业带来哪些改变？哪些企业将在这一进程中收益？互联网公司 and 传统公司如何参与这一进程，线下与线上如何实现更好的互动与融合，这些都将是本书重点探讨的问题。

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 作者简介

巴曙松教授，为中国银行业协会首席经济学家，还担任香港交易及结算所（港交所）首席中国经济学家，哥伦比亚大学高级访问学者。目前在多所知名大学担任兼职的金融学教授、博士生导师。曾任国务院发展研究中心金融研究所副所长等职。

杨现领博士，华创证券研究所新产业部总经理，高级分析师，多年来一直从事房地产与宏观经济政策研究，与巴曙松教授合著有《城镇化大转型的金融视角》（厦门大学出版社出版，获得“第五届中华优秀出版物奖”）。杨现领博士还获得2015年“中国青年金融学者奖”（中国金融博物馆组织评选）。

## 书籍目录

- 第一章：中国步入存量房时代
  - 二手房市场爆发的条件
  - 中国的二手房市场如何崛起？
  - 二手房市场的潜在空间有多大？
- 第二章：美国线下传统的百年演变
  - 房屋交易的特征
  - 经纪人的功能
  - 房屋交易的过程
  - 美国线下传统的百年演变
  - MLS如何整合经纪行业的产业链？
  - MLS体系下的经典问题
- 第三章：互联网到底改变了什么？
  - 信息媒介变迁的驱动力
  - 互联网到底改变了什么？
  - 互联网颠覆了谁？
  - 未来的方向：让用户更聪明
- 第四章：国际比较：“不可能三角定律”
  - 房地产经纪行业的三大难题
  - 房地产经纪行业的“不可能三角定律”
  - 中国版“不可能三角定律”
  - 中国能否破解“不可能三角定律”？
  - 中国如何破解“不可能三角定律”？
- 第五章：为什么互联网在中国的影响更大？
- 第六章：Zillow—美国房地产在线媒体巨头
  - 美国最大的房地产在线信息平台
  - Zillow如何重构经纪行业的产业链？
  - Zillow未来的成长空间有多大？
- 第七章：Redfin—发展中的垂直电商模型
  - Redfin:美国经纪行业的真正颠覆者
  - Redfin的比较优势何在？
  - Redfin的发展为何相对缓慢？
  - 为何Redfin的发展将驶入快车道？
  - 为什么中国版Redfin一定会大行其道？
  - 经纪公司向E2E电商转型的可能性有多大？
  - 在线媒体向E2E电商转型的可能性有多大？
- 第八章：房产媒体的衰落和转型
  - PC时代：房地产门户网站的崛起
  - Move：全球和全美第一家房地产门户网站
  - Move：坠落的明显股
  - 中国的房地产媒体如何转型？
  - 中国房地产在线巨头崛起的路径
- 第九章：传统经纪公司如何转型？
  - 曾经的链家：一个基于IT系统的经纪公司
  - 未来的链家：一个基于互联网的、数据驱动型经纪人平台
- 第十章：分享和创客时代是否已到来？
  - Airbnb:房屋分享经济的标杆
  - Wework：联合办公的标杆

第十一章：如何构建房产数据的生态圈？

何谓新型估值服务？

用户对房屋数据的需求在变化

传统评估需求提升工具系统的应用

未来房地产估值的方向是什么？

如何搭建多来源、多维度的数据生态？

互联网+估价=？

第十二章：青年长租公寓——一个新风口

长租公寓行业的历史

长租公寓行业的产业链全貌

长租公寓行业的目标市场

集中式公寓

分布式公寓

集中式VS分布式

长租公寓：潜在的问题和可能的出路

长租公寓：几个长期趋势

从EQR观察中国青年公寓行业的未来

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 精彩短评

- 1、手动白眼
- 2、其实只是在谈房地产中介的市场而已；书名有点言过其实
- 3、提及了美国，日本等国家的房地产市场发展状况，并结合了中国目前市场的现状提及了未来的方向。分析了美国几个房地产互联网领域的发展状况。提到了国内搜房，链家，晟耀行等企业，内容虽然有些泛，但系统梳理了现阶段房地产转型所涉及的内容的内容，可以作为一个导读，如果需要更深的思考，按书索骥，找到更深入方案的参考。
- 4、国外走过的路正是今天中国将要走的路，虽然国情不同，但借鉴之处不少。Redfin可以研究一番。
- 5、全书无干货
- 6、时间到了2016年，觉得链家已经成为一个“基于物联网的、数据驱动型的经纪人平台”，不愧是行业标杆企业！
- 7、说二手房最好的。
- 8、在互联网创新风潮下，远洋地产深耕物业领域，推出智慧社区管理服务平台——亿街区，力求通过一站式解决方案帮助物业企业尽快实现智慧物业蓝海布局。更多资讯请访问<https://www.bjyijiequ.com> >亿街区官网</a>。
- 9、还不如第一本“城镇化”

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 精彩书评

1、1. 中国存量房时代的判定思路2. 美国房产市场建立和发展特点，包括经纪人协会和 mls系统，经纪人行业等3. 美国媒体和交易类型的房产公司代表，zillow 和 redfine 分别有 房源获取方式、用户端优化特点、经纪人管理方式、商业收入和模式上的侧重。4. 中国链家的发展，经纪人管理方面的出色表现；5. 传统中介、线上媒体、房产电商 几种模式在中国房产市场+移动互联网技术的探索本书适合快速切入行业，对市场规模、发展路径、方向等有概览。

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 章节试读

### 1、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第150页

中国版redfin：线上线下解决消费者的痛点：真实的信息，线下各个交易环节，真正实现“中心调度 即使服务”。

最后一秒钟经济：指消费者希望通过手机触控按钮来快捷获取及时服务，而不是听天由命等待。比如uber掌控了司机，这个掌握经纪人。

打造e2e闭环，掌控更多交易环节，跟随消费者的指挥棒前进  
创造更多的用户体验。

### 2、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第190页

达尔文的进化论说“在大自然的历史长河中，能存活下来的物种即不是那些最强壮的也不是那些智力最高的，而是那些最能适应环境变化的物种”。

链家：正确的时间做正确的事情，时点靠运气做事靠努力。成功就是运气恰好巧遇努力。

北京2001到2007:我爱我家（有范后发展缓慢）、中大恒基（最大但在疯狂中死去）天津顺驰、链家（积累品牌口碑）、香港中原（不温不火）

链家：

2000年第一家到2005年30家（没有迅速扩张而是做品牌和提高服务，2003年提出签三方约不吃差价导致经纪人全部离职，坚持不招同业培养子弟兵）“品牌红利”；之后迅速扩张2007年超过300家，2008年后建立服务标准（签约风险提示、投诉全线公示单单公示进度公示、真实成交价公示、嫌恶设施公示）“服务溢价”；2009-2011开始转型到期：2009引入好旺角实施内部ERP系统改革与IBM进行战略合作引入高管实现结构化与系统化再造，2011年推进真房源启动链家在线，IT系统和线上网络的打造驱动转型；2012-2014经纪公司和IT公司的成熟扩张期：基础越打越好，SE系统（核心销售系统）贯穿流程转换率越来越高。今天的链家已进入10个城市（北京天津大连成都杭州上海青岛南京等）门店超过1500家经纪人超过2.2万。

2014年之前“工业化链家”：人打不过系统，系统需要强有力的执行和强管控。

经纪人的专业能力是资产定价和谈判能力

最终目标：经纪人工作更爽，用户获得最好的服务体验。成交最快最多的经纪人是否都是让客户满意度最高的经纪人？

出路：在数据的逐步积累上让一切变得更加透明。

### 3、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-245青年长租公寓

集中式：青年汇、自如寓、魔方

分布式：蘑菇公寓、青客

### 4、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-80三困境

确实很难完美。但试错永远是企业家的责任，变革转型浪潮下可能灰飞烟灭一片狼藉



## 《房地产大转型的“互联网+”路尽

5、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第160页

move是全球和全美第一家房地产门户网站，提供一个交易平台，核心功能在于连接（消费者-连接-客户）为经纪人经济公司及非房地产广告客户提供服务。（消费者眼球从线下转到线上、广告也从线下转到线上）

房源是切入点（信息面广、多种语言、准确及时）为经纪人服务为中心（房源广告、非房源广告、软件和服务）

14年连续亏损尽管成功卡位，经营业绩却很惨淡，坠落的明显股最好的归宿也是像redfin一样被zillow收购。内因：2010年前用户增长缓慢没有溢价能力。外因：在线广告竞争激烈且高度分散；经纪人已建立极强的社会关系网

转型：用户体验较差：

房源信息的准确性差和重复率高（我国没有一个全面准确的存量房信息数据库、经纪人恶性竞争、在线服务商收费方式制约）泛评估信息（邻里信息准确性差维度少呈现方式初级、房屋估值粗糙覆盖范围小评估精准度差。基础数据缺失需政企合作、历史交易数据缺失需花大量人力财力物力收集难度大）经纪人评估系统（保证评价内容真实客观可信）金融配套服务（与传统金融机构深入合作、自建互联网金融p2p平台。注意风控）

6、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第142页

房源全面及时准确

7、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第125页

公司的基因就是企业家创业的梦想和初衷是什么？一家公司的未来，企业家的梦想就是天花板。

香港中原，北京链家（真房源）

安居客和搜房网房源重复量大

美国zillow房屋估值切入，数据库全面且有生命力

trulia搜索引擎切入

redfin颠覆传统经纪行业，自己的经纪人队伍

zillows收购了redfin成为在线媒体巨头

互联网平台要完成对分散渠道的整合，向上获取房源内容掌握供给，向下抓住买方眼球掌握需求。成为房源客源和经纪人的“分布平台”，进行资源整合

x

zillow重构经纪行业企业链：衔接上面 双边策略（免费用户付费经纪人）鲜活的数据库（追溯预测房价评估用户自传信息互动问答和对经纪人进行评价）以用户为中心开发一系列产品：抵押贷款平台、租房、家装估值）并购（以经纪人为主的产品、用户需求、同类竞争对手）

最后是房源的准确性及时性全面性

8、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第140页

redfin经纪人生产效率是传统经纪人的6倍：业务流程优化重组，专业分工协作

9、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第70页

经纪人的信息中介功能削弱并重塑，用户也更聪明（内容，搜索，社交上体现）

10、《房地产大转型的“互联网+”路径（巴曙松最新力作，权威分析移动互联网时代的房地产行业大转型。）》的笔记-第157页

在线媒体转型电商：

动机足够纯（不要为了交易而交易，而是为用户体验而交易）、意愿足够强（一个利润高模型高大上，另一个利润低模型脏苦累，说起来容易做起来难）、先发优势（看用户数量及其粘性够不够强是否坚不可摧）

# 《房地产大转型的“互联网+”路尽

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)