



极光大数据

# 移动找房新时代

房产信息服务app行业研究

极光大数据

2019年6月

# 目录

1 房产信息服务行业简介

2 房产信息服务app运营情况

3 房产信息服务app用户行为和态度

4 主要房产信息服务app用户画像

CHAPTER 01

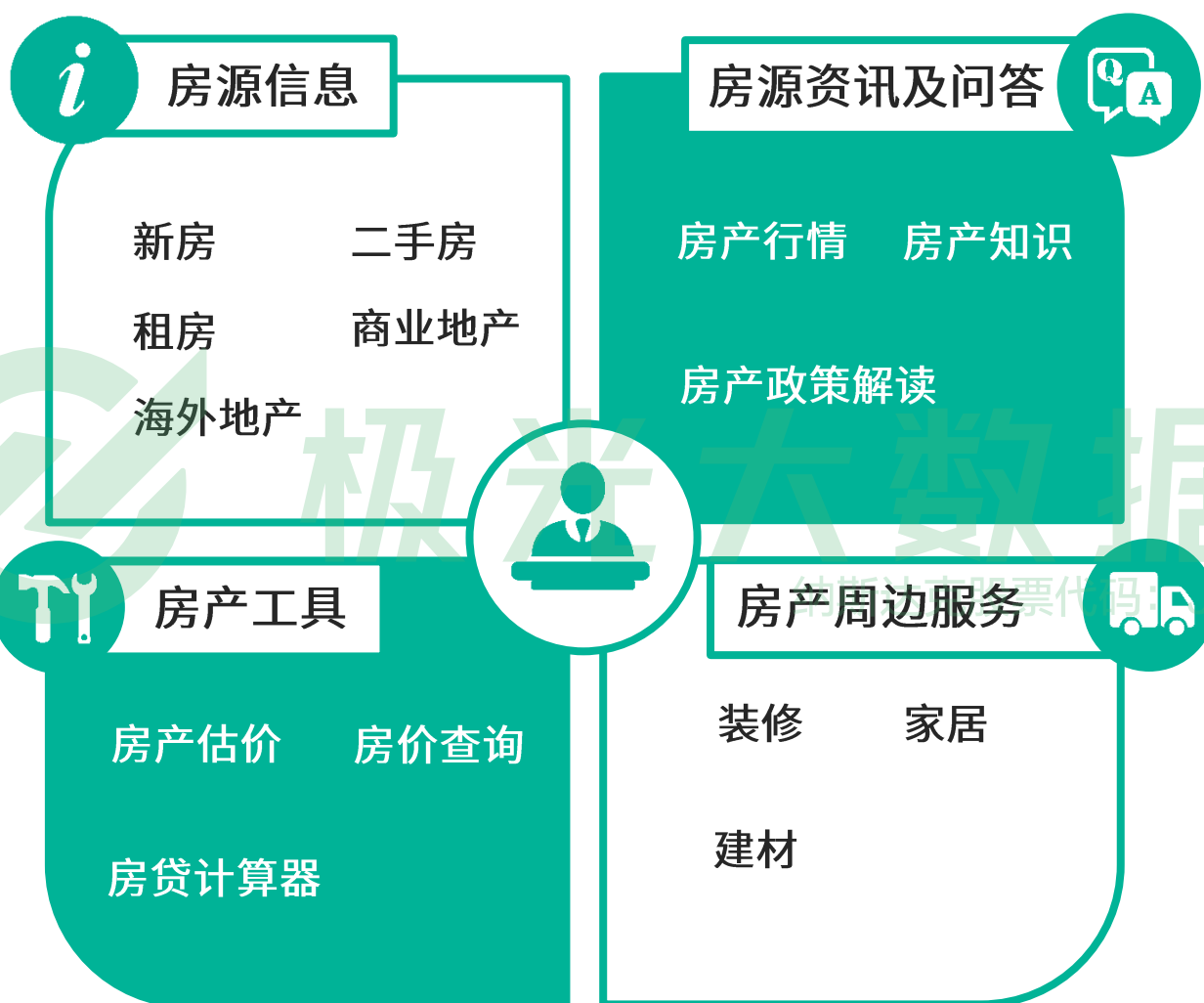
# 房产信息服务行业简介

# 房产信息服务平台概述

房产信息服务平台不仅是找房平台，更是一站式房产综合服务平台

- 房产信息服务平台不仅可以找房，还可以查看房产资讯、了解装修家居事宜，解决与房产相关的各种问题
- 在互联网时代，用户在获取房产相关信息时，**房产信息服务平台已经成为最为依赖的信息源**

## 房产信息服务平台主要功能



数据来源：根据公开资料整理

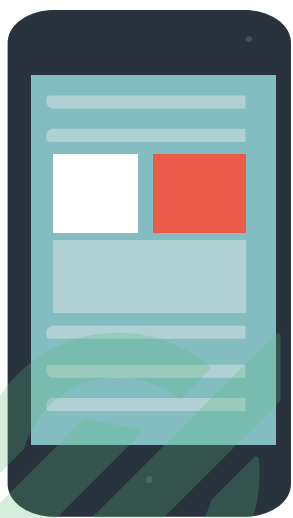
# 房产信息服务平台的优势

## 线上找房比传统线下方式更为高效

- 用户找房时需要渠道来获取房产信息和服务，他们希望信息更全面准确透明、提高找房效率、也希望获得更好的服务
- 线上找房比传统依靠中介带看的方式更为**高效**，因为线上房源信息更全面更透明，信息查找和看房也更方便，同时还能避免中介过多骚扰
- 随着移动房产信息服务平台进一步深耕，用户体验将进一步提高，未来线上找房的优势将更大

### 线上找房的优势

#### 快捷高效、省时省力



#### 信息全面透明

线上房源信息更全面、  
价格更透明



#### 找房更容易

线上找房可以通过地图找房、  
筛选条件找房，操作简单方便



#### 线上看房方便

线上平台提供多种看房方式，  
如图片、VR、视频等，可以直接看到房子实况



#### 隐私性好

线上看房避免信息泄露，  
防止房产中介过多骚扰



#### 咨询与评价

线上找房可以方便向相关人员咨询交流，  
也可能看到其它用户的评价，有助于掌握全面信息

数据来源：根据公开资料整理

# 房产信息服务平台发展历程

## 房产服务线上线下关系愈加紧密，行业向头部平台集中

- 伴随90年代的房地产改革和互联网浪潮，互联网和房产行业的结合点——房产信息线上服务平台涌现；最初只作为门户网站/分类信息平台的房产频道，以安居客成立为标志，垂直房产平台相继成立，百家争鸣；如今，行业集中度不断提高，头部平台获益

### 房产信息服务平台发展历程

1

信息频道阶段

1994-2006

2

百家争鸣阶段

2007-2014

3

头部集中阶段

2015-至今

阶段特征

房产信息隶属于门户网站/分类信息平台，仅为一个**房产频道**，提供房产资讯和房源信息聚合服务

以**安居客**成立为标志，独立房产平台相继涌现，同一时期，线下中介公司也开始往线上拓展，房产信息服务行业呈百家争鸣之势，这一时期，各家平台积极探索不同商业模式

以**58同城收购安居客**为标志，房产平台走向强强联合，头部平台由于有更高的流量和更多的资源，头部效应明显，行业集中度不断上升

代表事件/公司

90年代，**新浪、搜狐**等门户成立房产频道

2005年，**58同城、赶集网、百姓网**三家网站成立

2007年**安居客**成立，次年，**链家**在线上线

2011年，**房多多**成立，次年**Q房网**成立

2014年，**爱屋吉屋、平安好房**等房产电商平台相继成立，同年，**房天下、搜狐焦点、新浪乐居**转型房产电商

2015年，58同城收购安居客，同年，58同城与赶集网合并

2018年，链家成立**贝壳找房**

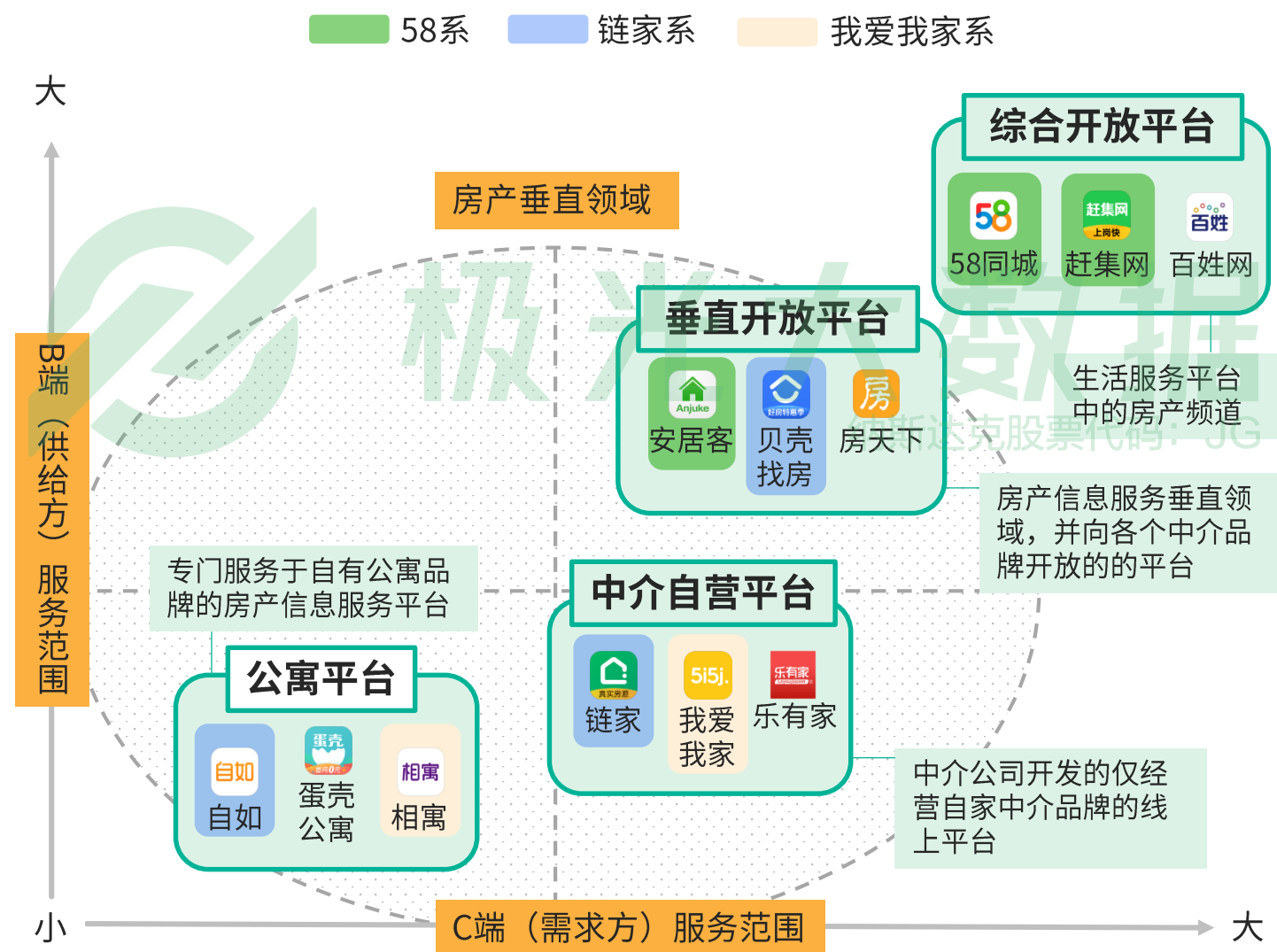
数据来源：根据公开资料整理

# 房产信息服务平台竞争格局

## 58系（58同城、赶集和安居客）成为领先的房产信息开放平台

- 房产信息服务行业主要有两大阵营：58系和链家系；前者由58同城和赶集网两大综合开放平台和安居客房产垂直开放平台组成矩阵；后者则以自营中介平台链家、垂直开放平台贝壳找房和公寓平台自如组成矩阵
- 58系的平台矩阵无论在供给方还是需求方，均在行业内覆盖面最广

### 房产信息服务平台竞争格局



数据来源：根据公开资料整理

# 商业模式案例分析——安居客

以开放平台为核心，致力于提升供需双方的体验、提高效率

- 在需求端（用户端），安居客重视提升用户体验，采用先进技术让用户提高看房效率，并且提供全流程保障服务，让用户买房租房安心
- 在供给端（经纪人/开发商），安居客着力于构建合作共赢的生态，整合供给端资源，提高房产交易效率，打造可持续发展生态

## 安居客商业模式分析



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_22075](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_22075)

