

互联网大潮下的中国房产市场分析2017

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws





研究定义

- 互联网房产服务是通过互联网平台的方式为消费者提供购买信息交换，房产流通，资产管理，改造更新以及由此衍生出的金融、保险、物业管理、装修、家政等服务。



研究范畴

- 本报告主要针对房产服务市场进行研究，主要有发展阶段、发展现状、典型企业、市场机会及趋势等内容。



研究方法

- 报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的研究、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及易观分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。
- 报告中运用Analysys易观的产业分析模型，并结合市场研究、行业研究和厂商研究，能够反映当前市场现状，趋势和规律，以及厂商的发展现状。

PART 1



中国房产市场及其互联网化概况

© Analysis 易观

www.analysys.cn

中国房产的发展阶段回顾简介



中国房产的互联网化发展回顾简介

垂直型房产网站大幅发展，拥有较强资源优势的平台开始发起对业内其他厂商的整合。

代表企业：易居中国、链家网、安居客、房天下

各大厂商纷纷构建起以房产交易为核心内容的多元化服务业务，其既有业务日臻成熟化和流程化。

代表企业：乐居、链家网、房天下、安居客



互联网开始渗入房产服务市场，各企业开始通过网络资讯的力量影响用户的决策过程，典型的表现形式是网络广告、房产信息、社区论坛等等。

代表企业：搜狐、新浪、网易等门户网站的房产频道，搜房网，焦点网

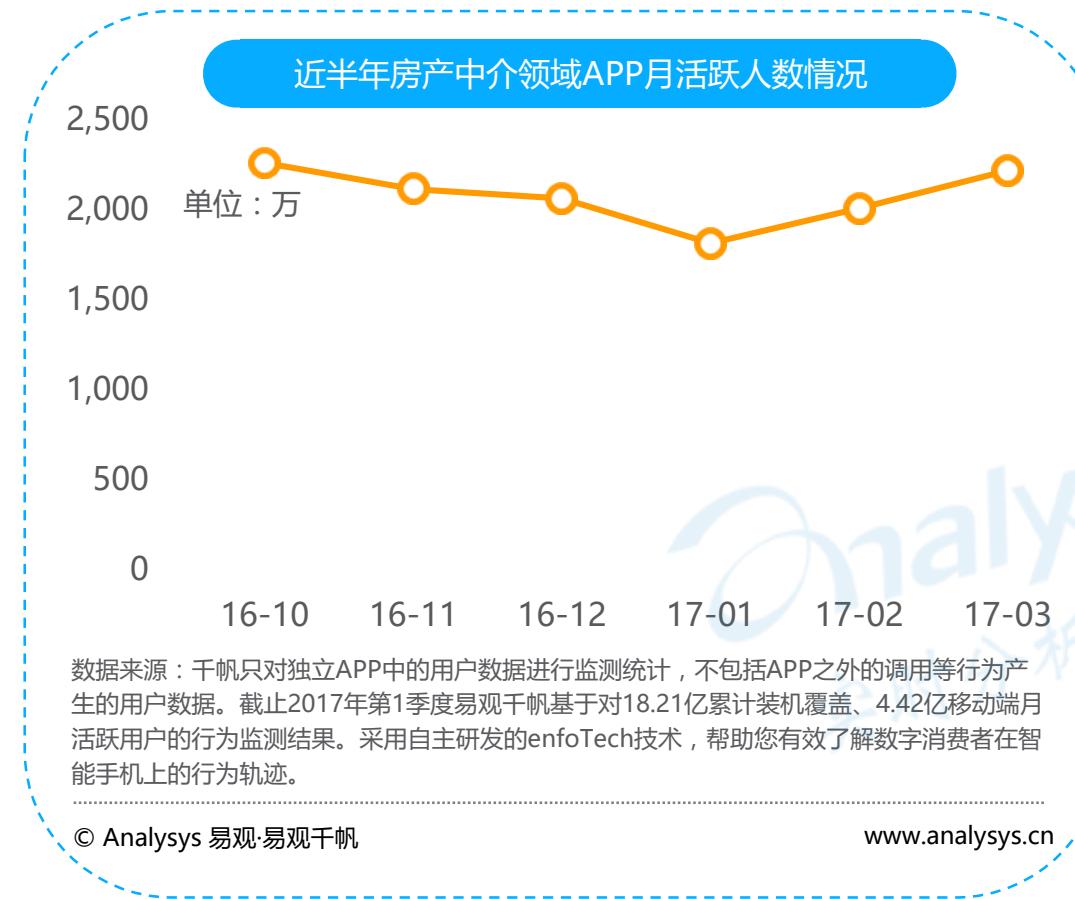
各企业探索将线上业务和线下业务进行更深度、更紧密的融合，并且积极应对移动化浪潮的来临，新型互联网房产服务商相继诞生。

代表企业：爱屋吉屋、平安好房、链家网、安居客、房多多

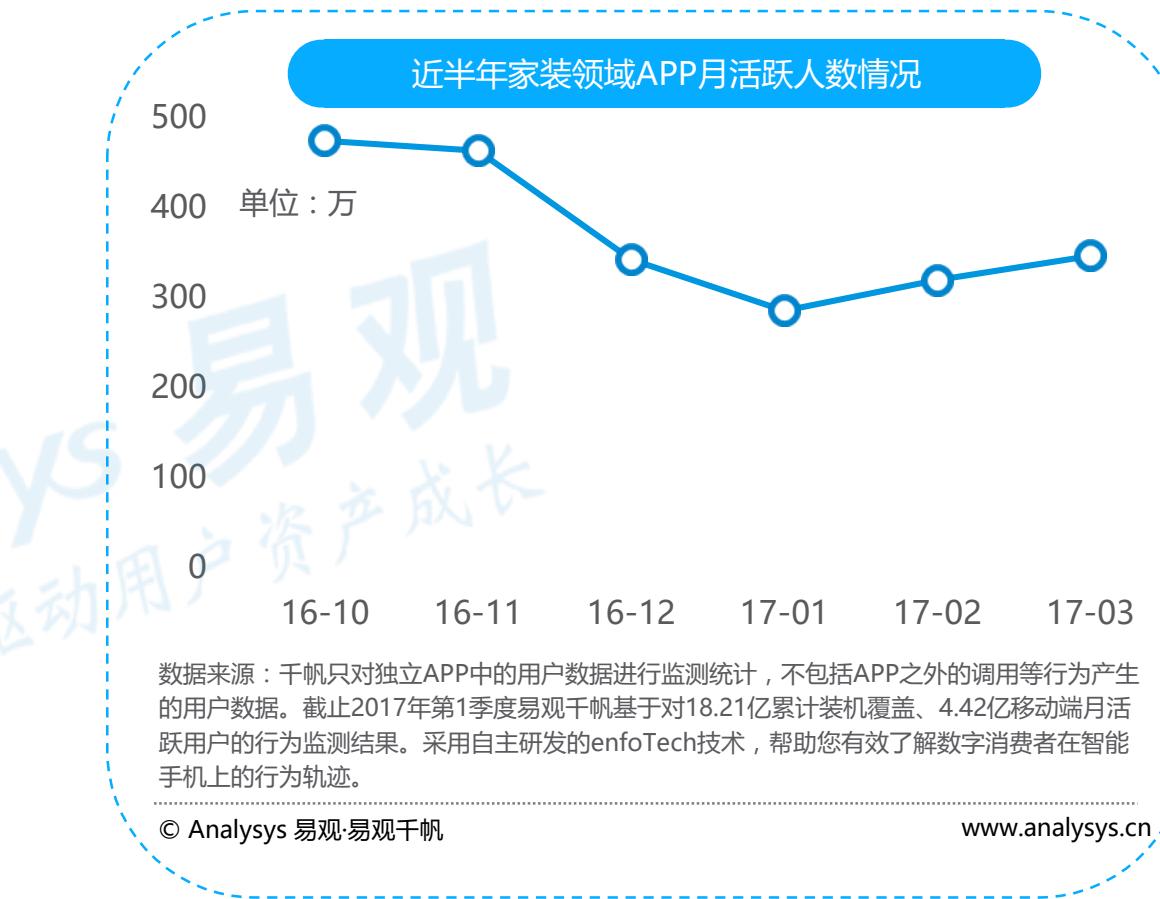
中国互联网房产服务市场生态图谱



移动互联网在房产中介领域的介入程度明显高于家装领域



数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖、4.42亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。



数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖、4.42亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

- 房产中介与家装是整个房产产业链中与移动互联网结合的较为紧密的两个细分领域，并且一个领域在房产交易之前，一个领域在房产交易之后，刚好能在一定程度上代表整个产业链的状况。
- 两个领域在时间趋势上表现的较为接近，表明季节、政策等因素对整个产业链有相似的影响。
- 房产中介领域的月活人数是家装领域的近4倍，表明产业链前端介入移动互联网的程度相对后端更深，后端的移动互联网化过程还需要较长的时间。

PART 2

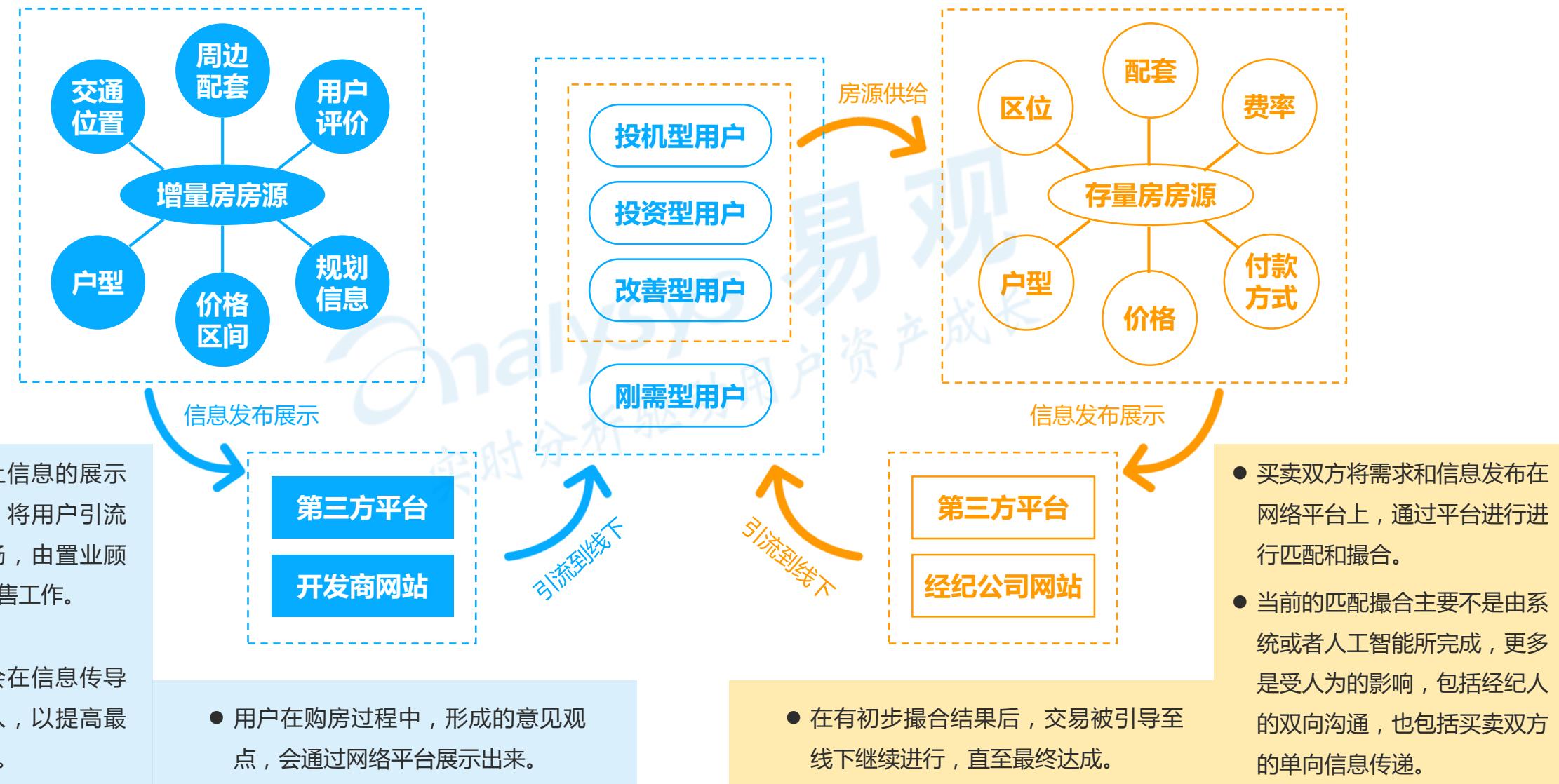


房产市场所面临的问题

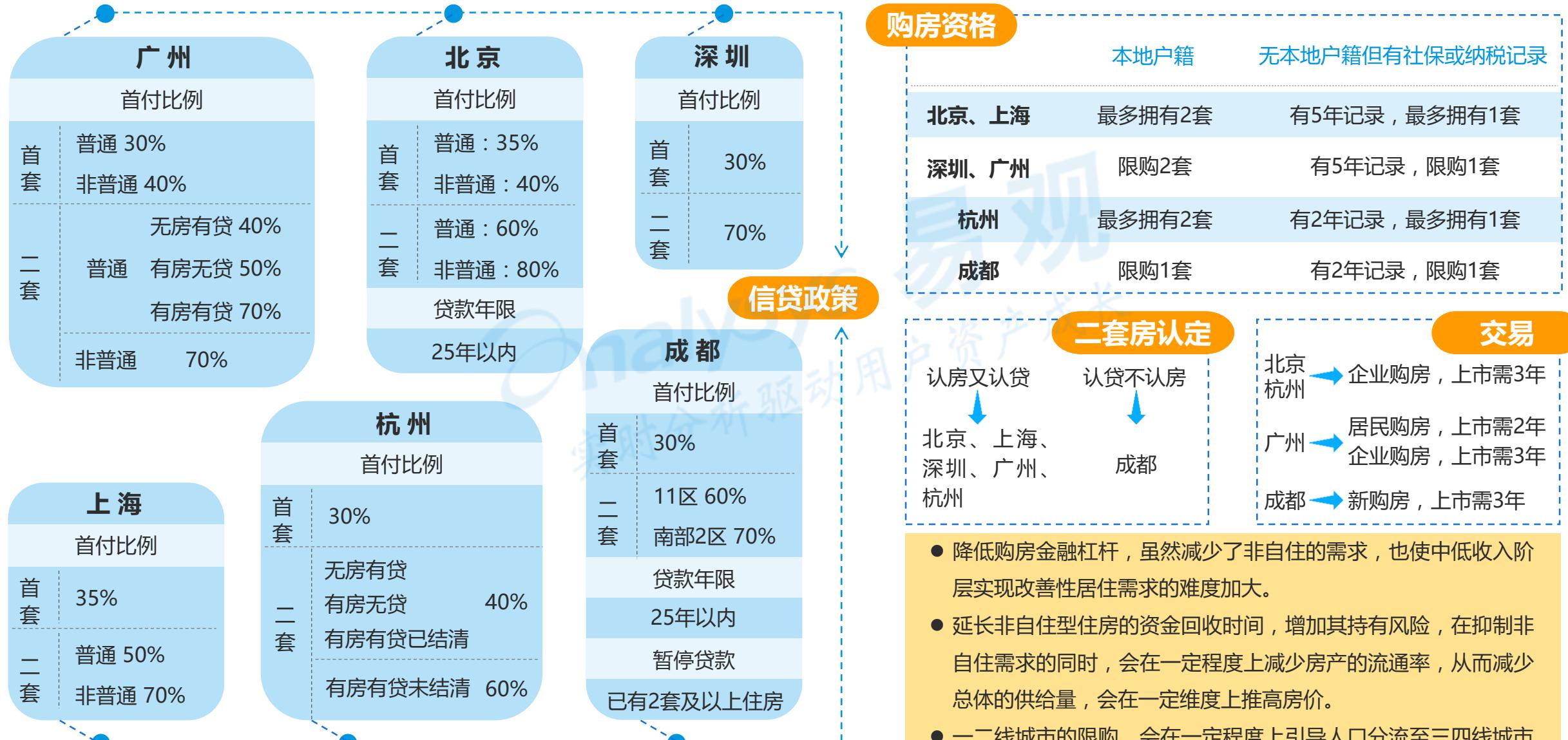
© Analysis 易观

www.analysys.cn

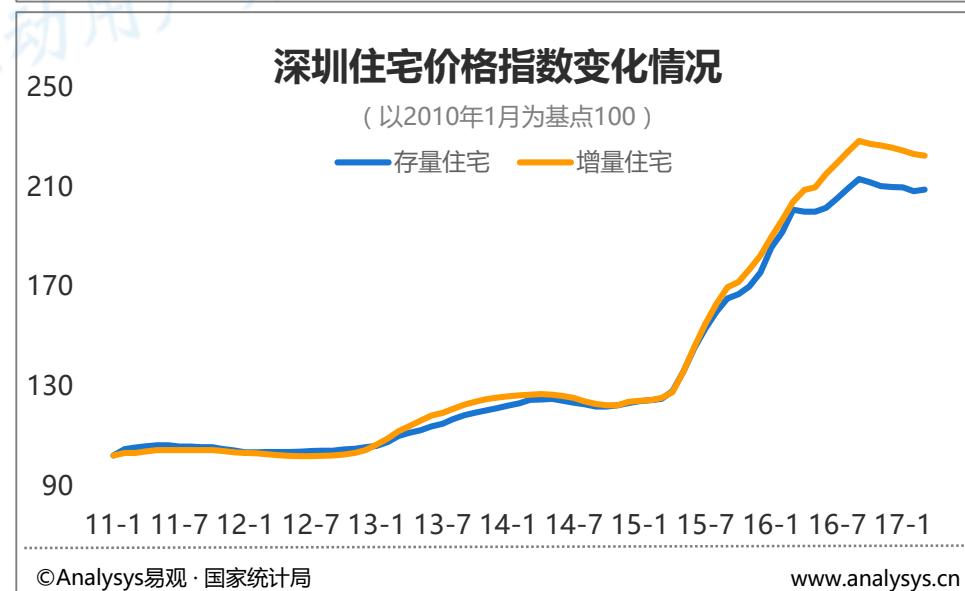
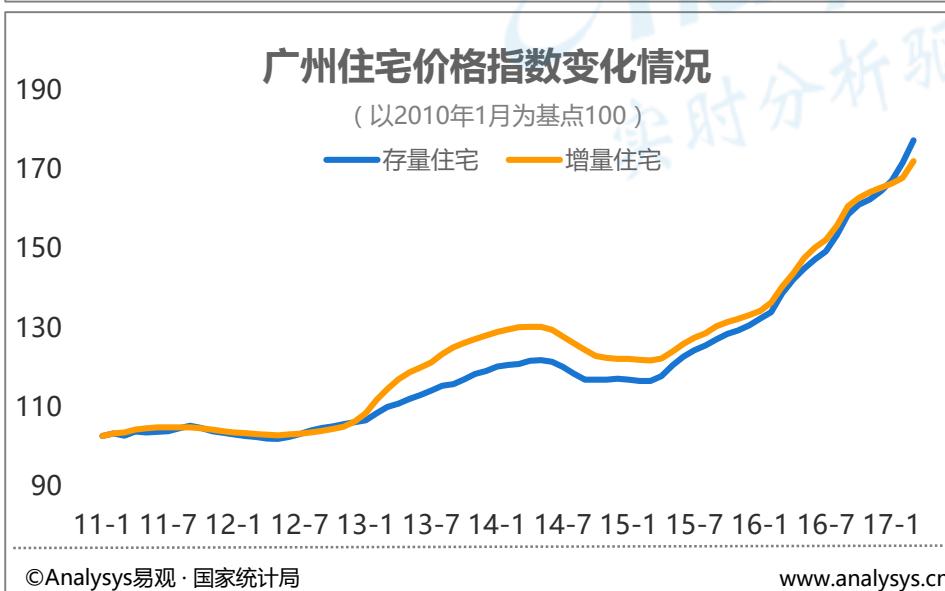
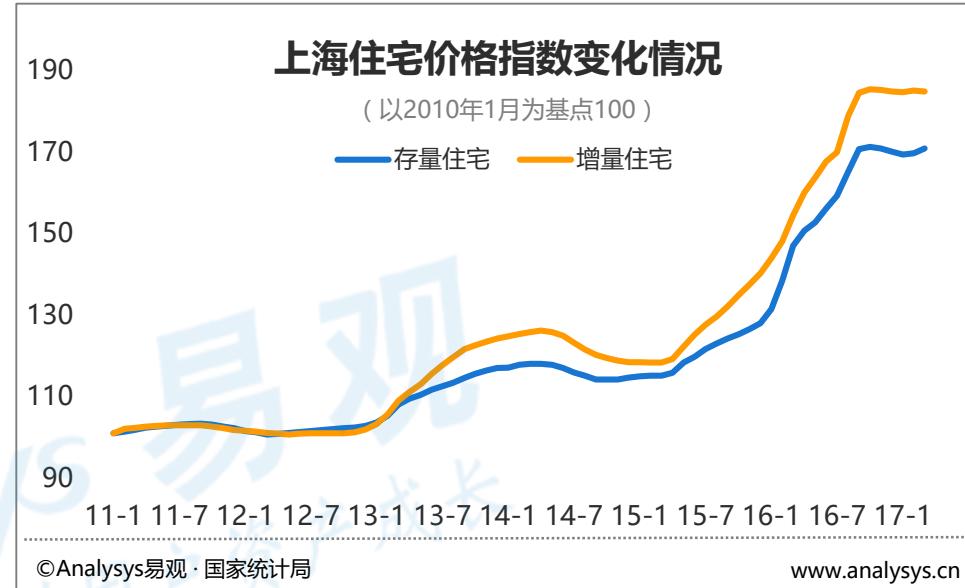
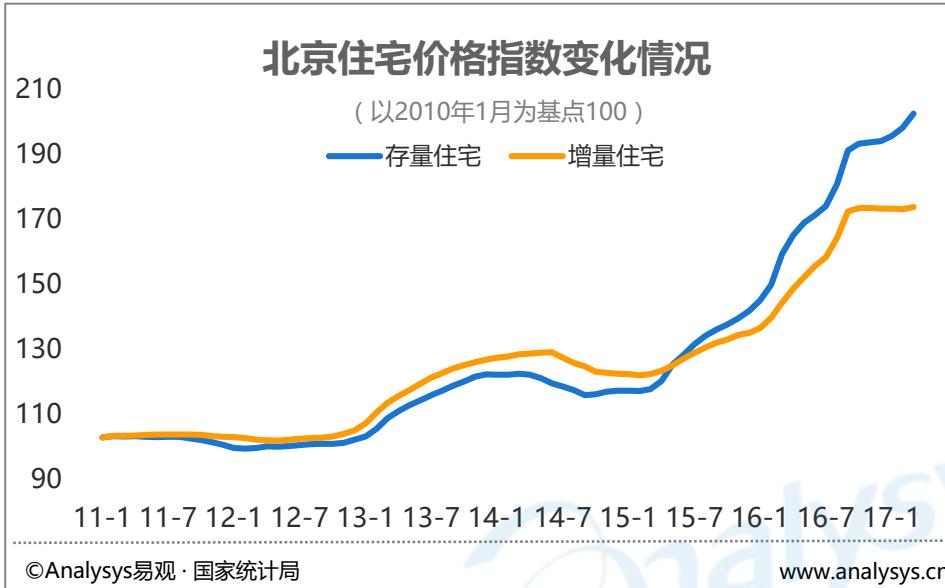
房产流通环节虽有互联网介入，但主要过程依然是在线下完成



住房因市场与保障属性交叉，流通环节受政策影响程度较大

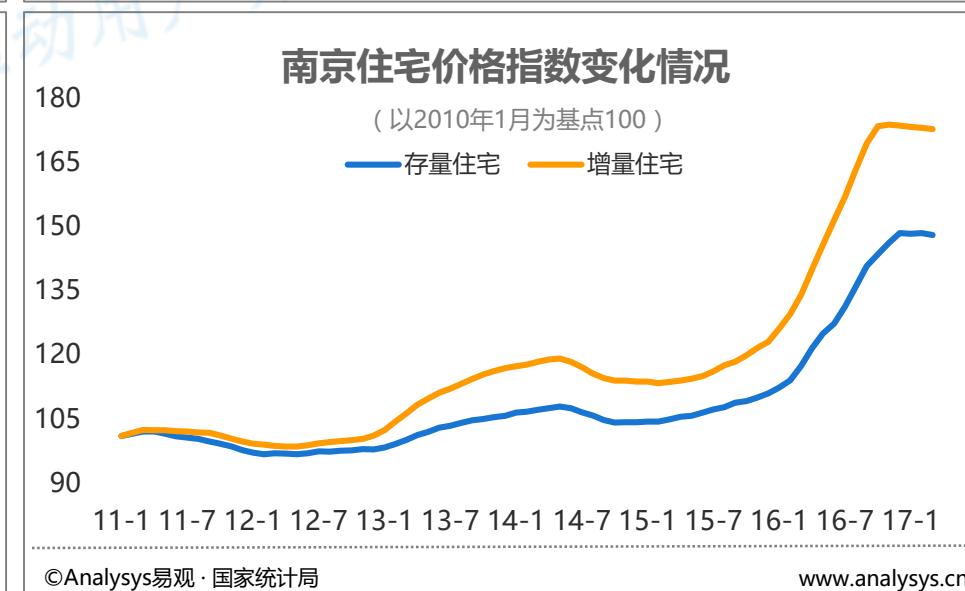
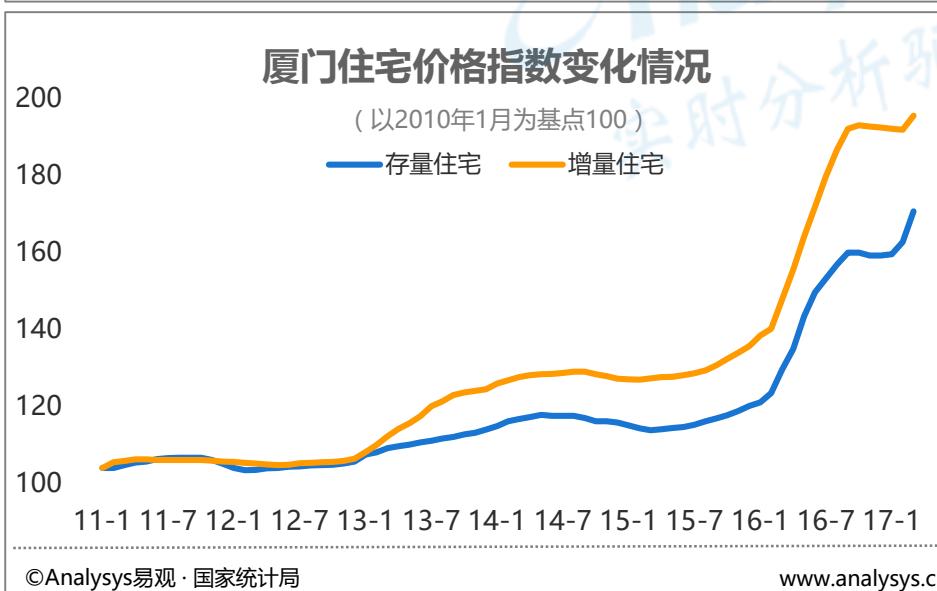
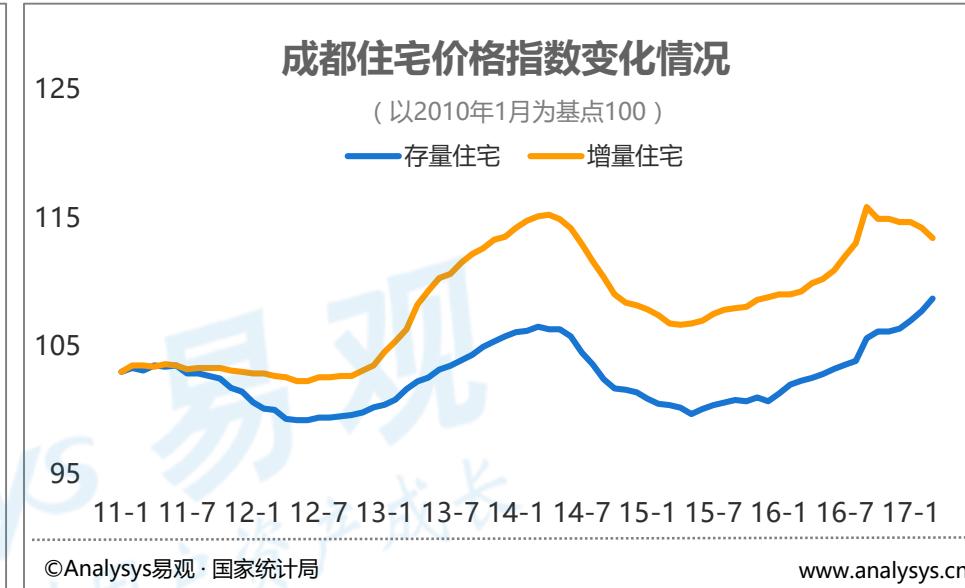
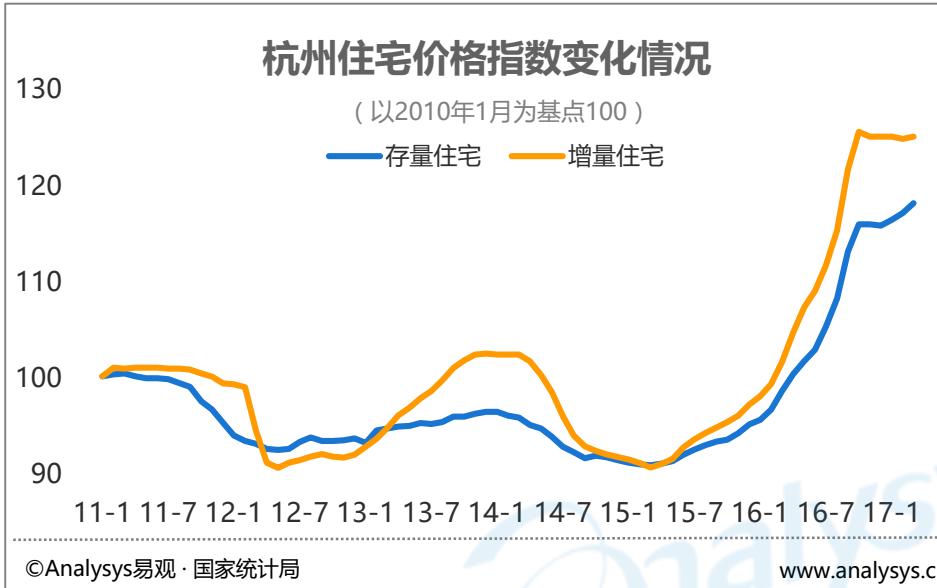


一线城市的需求旺盛，限购政策也没有影响房价上涨的趋势



- 一线城市中，深圳的住宅价格涨幅相对较大。
- 一线城市中，虽然在大多数时期，增量房的涨幅都高于存量房，但没有明显差距，甚至北京的存量房价格从15年年中以后加速攀升，增幅已明显大于增量房。
- 一线城市的房价自14年5月起步入下降通道，虽然跌幅并不大，但在购房者中形成了降价的心理预期，持币观望者增多，又反向影响了房价上升的动力。
- 在北京推出“930新政”后，各地相继进行调控，其中北京、上海、深圳的受到了明显的影响，广州受到的影响不大。
- 一线城市住宅需求量大、土地资源有限是其房价大幅上涨的主要因素。

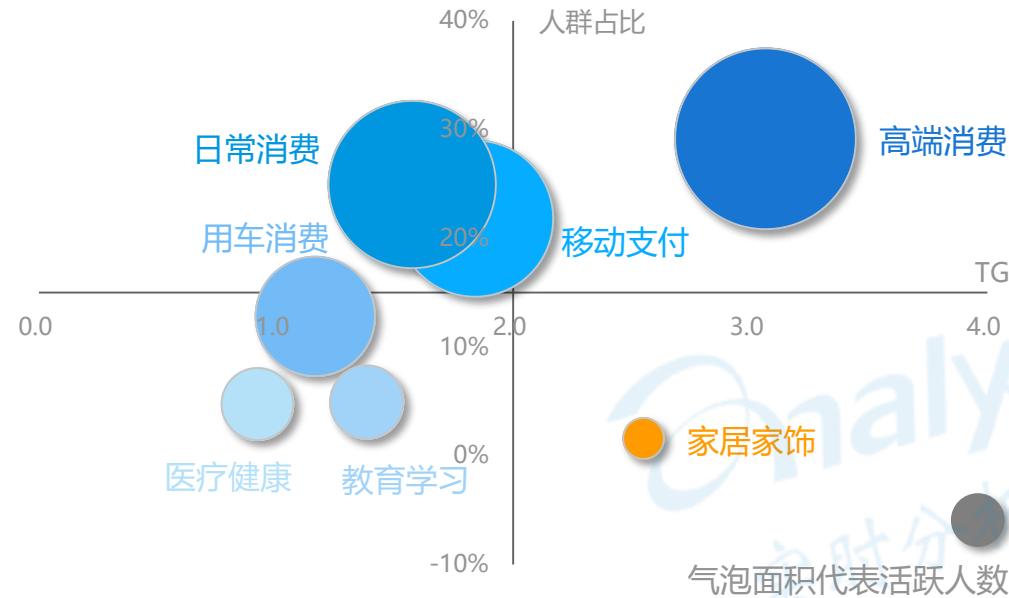
二线城市出现分化，部分城市房价涨幅接近一线城市



- 在热门二线城市中，厦门的住宅价格涨幅相对较大，成都的住宅价格涨幅相对较小。
- 二线城市中，增量住宅的价格涨幅普遍明显大于存量住宅。
- 14年下半年，受一线城市房价下跌的影响，二线城市房价也纷纷下跌，杭州甚至跌至10年以来的最低水平。
- 自15年下半年开始，随着一线城市房价的恢复上涨以及各城市限购政策的取消，杭州、厦门、南京的住宅价格呈快速增长走势。
- 与一线城市相似，对北京“930新政”的跟随调控，对杭州、成都、厦门、南京的增量市场也产生了明显的影响，但存量市场却在近期有不同程度的价格攀升。

整体房产领域在网络协同、相互引流方面还大有潜力可挖， 深圳房产的互联网化进程相对落后

房产APP用户的偏好使用场景



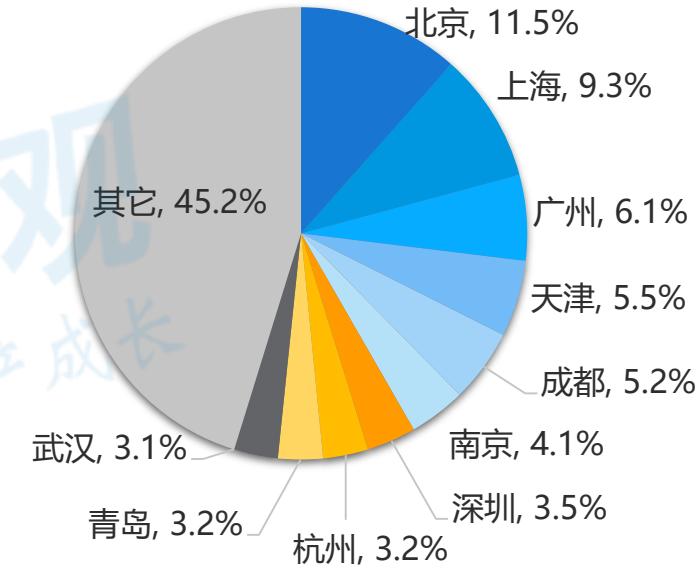
数据来源：广告万象只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

© Analysys 易观·广告万象

www.analysys.cn

- 房产APP用户对高端消费、居家家饰的偏好度明显高于其它使用场景。
- 房产的高价值属性决定了其与高价格消费场景的关联度较高。
- 居家家饰与房产的关联度高，但人群占比较低、活跃人数较少，说明厂商对移动互联网重视不够，没有与相关产业形成协同效应。

房产APP用户的分布城市



数据来源：广告万象只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

© Analysys 易观·广告万象

www.analysys.cn

- 北京、上海的房产APP使用人数明显比其它城市多，表明两地用户对互联网房产的接受度较高。
- 深圳虽然作为一线城市，但其房产APP使用人数比天津、成都、南京低，表明其房产的相关服务大部分还未互联网化。

PART 3



房产市场在问题中的发展方向

© Analysis 易观

www.analysys.cn

增量市场有众多绕不开的难题，存量市场发展的机会出现



未来存量市场在日渐成熟的情况下所呈现出的特点



普通增量房在有限的土地资源以及调控性政策的限制下，发展瓶颈的时间窗口将越来越近。而在增量供给减少的情况下，需求的缺口只能由存量供给进行补充。同时，投机性的购房由于投资渠道被严控，部分采用了高杠杆方式的投资者为了缓解资金压力，其已购入的房产将被迫套现上市。市场中流通和交易的房源将以存量房为主。

在一线城市功能化转移的实施与购房条件限制的共同作用下，存量市场的发展会逐渐由一线向二线，再向三四线城市进行逐级传导，也会由区域中心城市向周边城市进行传导。

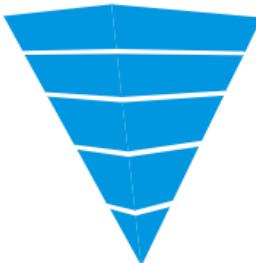
与增量房价格由开发商主导并由政府调控不同，存量房的价格则基本是由市场中的供求关系所决定的。从长期来看，这种供求关系较少受到政府力量的影响，更多的是受到买卖双方对未来房产市场价格预期的影响。

增量市场向存量市场转换发展，需要正视中国独特的国情以及各级政府的发展战略



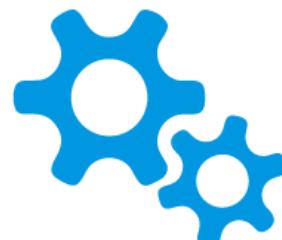
不可忽视的土地供应错配

- 一二线城市，特别是一线热点城市新增土地供应量有限，很难支撑持续上涨的增量需求。
- 三四线城市，有较为充足的土地供应，但自身库存巨大，高储备并不能转化为有效的市场供给。



决定购房习惯的特殊家庭结构

- 实行了近四十年的计划生育政策，导致形成了中国家庭的倒三角结构，结构的底层由于继承关系，对住房的刚性需求会减少。
- 在刚需减少的同时，继承的非自住房产会成为潜在的流通房源。



左右市场环境的政策走向

- 国家政策有将各种资源引导向实体经济发展的趋势，离开政策的支撑，开发商的融资成本和难度将会大大增加，其积极性会进一步降低。
- 作为调控市场的重要手段，房产税的全面开征是大概率事件，这必然会促使存量房的流通，从而对增量房源的刚性需求会降低。

PART 4



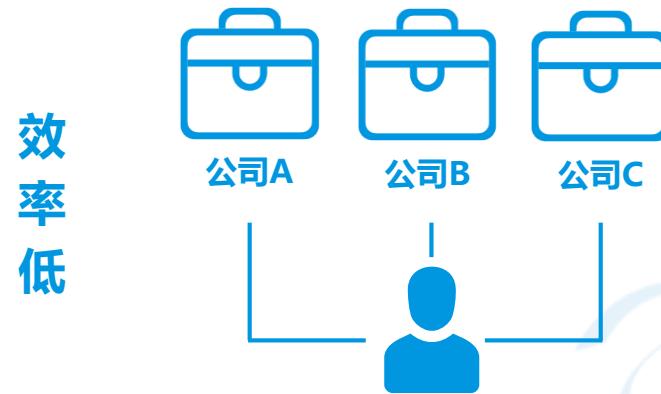
房产市场在发展中蕴藏的机会与趋势

© Analysis 易观

www.analysys.cn

信息服务平台的建立与推广是存量市场基础服务进一步发展不可或缺的条件

目前交易平台存在的痛点：

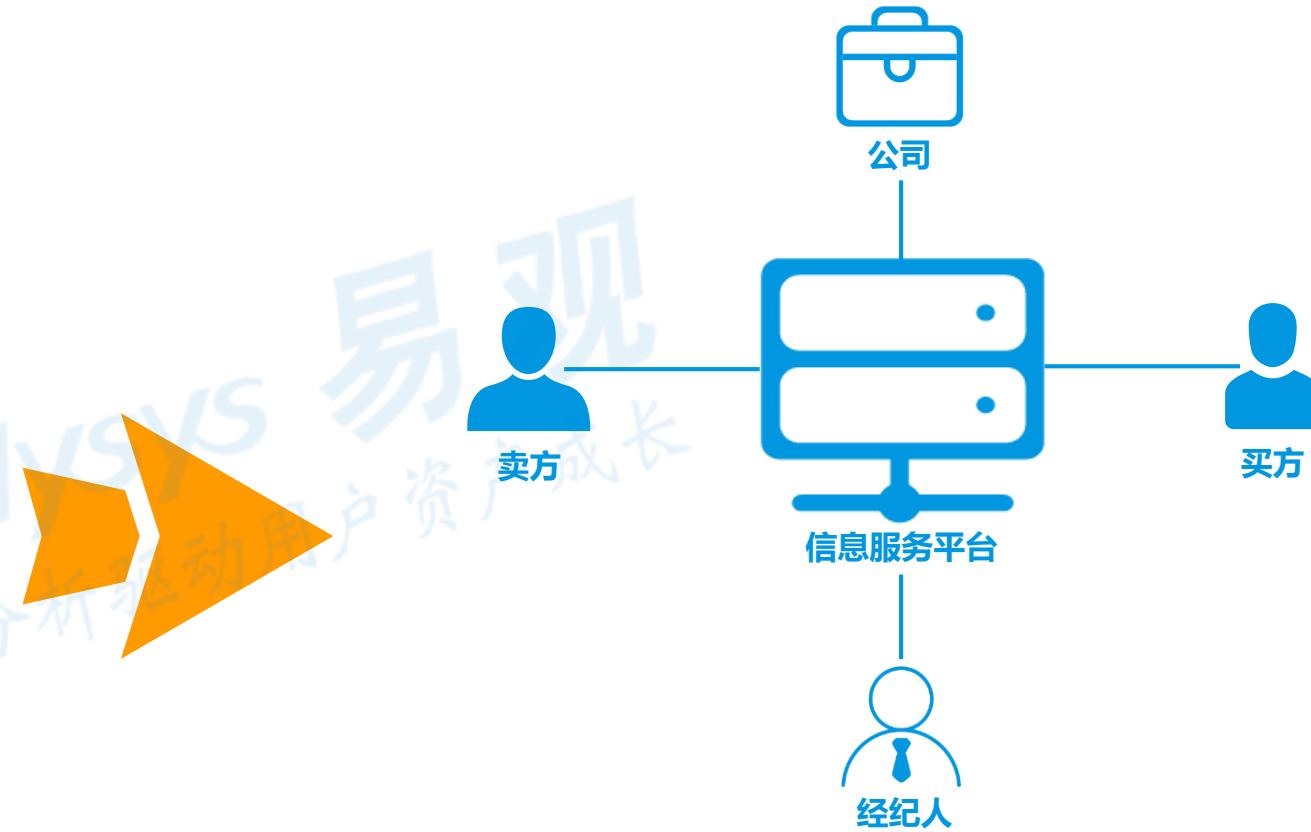


建设交易平台的公司众多，但每一个公司的覆盖能力都有限，不能有效、准确、真实的匹配买卖双方需求，拉长了交易的过程，降低了交易成功率。

征信不完善

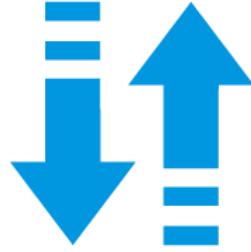


没有权威的信用体系对房产经纪人和经济公司提供评价和增信，既不能让用户放心的选择，又不能使经纪人的信用价值得到体现。



- 具有跨区域的广泛覆盖能力
- 具有统一的征信采集、利用体系
- 能够过滤无效虚假信息，匹配撮合需求
- 能够使经纪人间信息共享，利益共赢

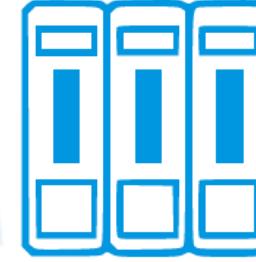
以房产中介为主导的商品房流通是存量市场基础服务中承上启下的关键环节



线上线下更深度整合

在房产信息平台最终成型之前，信息的不对称与错配，使买卖双方都需要借助线上与线下门店的融合提高获取信息的能力与传播信息的能力。

一方面信息的获取仍然是经纪人和经纪公司的重要工作，而只依赖线上或只依赖线下，都会造成信息的缺失；另一方面移动互联网时代的到来，用户、经纪人、公司都希望更有效率的掌握交易流程中各环节的细节内容，这也对线上的结合提出了要求。



专业化更具力量

在信息平台建成以后，经纪人和经纪公司的工作重心将会发生改变，信息的获取不再是最主要的，对用户的服务才是工作的核心。

将交易流程更规范化、标准化，并能提供更个性化服务、更有效率的公司会在信息平台的建设过程中扮演重要角色。同时，因为有了评价系统，用户会更倾向于选择专业性强、信用好、评价好的经纪人和经纪公司，这也促使整个市场有更良性的运行机制。

资产管理业务的创立和发展是存量市场基础服务进一步深化以后的必然趋势



国家政策
面的支持



闲置物业
的增多



无房者的住
房刚性需求



中介租赁

在市场继续有大量个人租赁需求的同时，产业链上的其他机构也会萌生出大量的租赁需求，他们对房源的需求也会通过中介渠道来实现，而在**2B业务中**，在传统信息传导的基础上，新开拓的自营式租赁将呈现出较大的增长潜力。

公寓运营

由于在一二线城市的很多没有经济能力但同时有刚性需求购房的人群，他们的需求用租赁来解决较为现实；同时，较为稳定的**长期租赁**对出租方和承租方而言都是风险较小、机会成本较低的选择。

信托管理

在存量房市场的各个领域，都会有金融业务的涉入，而将这部分业务用**证券化**的方式投入市场，既可以降低投资者的风险，又可以吸引更多、更优质的投资者参与其中分享利益，是今后重要的发展方向。

托管

国内投资人在国外的房产**资产配置**需要专业性的托管机构进行管理，这个市场的需求也会越来越大。另外，国外的个人或机构在中国购买的物业同样需要有专业性的机构来管理，这也是带给托管市场的机会。

为闲置房产、低值房产提供的改造更新基础服务是存量市场盘活资源、价值再造的有效途径

住宅



商业地产



- 在三四线库存压力较大的城市中，有部分老旧的住宅楼以及积压的新房尚有改造价值，是进行住宅改造很好的选择。通过对房间布局、装修装饰、小区环境甚至外围软硬件设施的改造更新，一方面可以盘活这些城市的房产市场，为去库存的整体战略贡献一份力量，另一方面还能使开发商收回部分投资，减小其资金回笼压力。
- 对于有改善型住房需求的用户，由于资金、政策等因素，没有立即进行二套房购买或者换房的可能性，住宅改造对于他们来说，是满足其需求的优质方案，对于改造企业来说也存在巨大的机会。

住宅



租赁型住房



- 在16年6月国务院发布《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》后，多地出台具体政策，支持将商业用房改建为租赁住房，“商改租”迎来政策的春天。
- 大量闲置的商业用房可借由政策的东风实现价值变现，同时也可避免因投资者的资金链断裂而造成的房产金融行业的系统性风险。
- 租赁性住房可解决一部分人群的刚性需求，从而减少对购买住房的需求，可在一定程度上起到平抑房价快速上涨的作用。
- 由于“商改租”是刚由国务院发布的纲领性意见，还有很多地方政府没有形成明确统一的政策，具体落地时会有水电气价格、消防审核、治安审核等问题存在，同时投资回报周期较长、回报率较低也是必须要面对的问题。

专业机构的参与，能促使交易服务的蛋糕能更高效的被存量市场参与者所瓜分



保险



金融



资讯

- 存量房交易流程长、过程繁琐，在定金交付、首付款转移、产权交割等多个环节存在风险点，保险切入机会多。
- 公寓租赁、公寓运营的过程中，涉及到很多有关人身安全、财产安全的风险，这对保险服务来说也是一个机会。

- 面向个人的交易贷款、租房贷款，会在交易量、租赁量增长的情况下被广泛使用，同时市场中也会发展出更多样性的贷款类型和产品。
- 面向产业链各环节的融资、再融资服务，也是会随着存量市场的增长而扩大，有巨大的发展空间，而专业性较强的房产金融公司会赢得更多的机会。

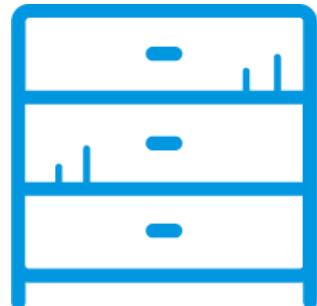
- 传统依靠信息不对称进行的单向传播业务，如广告，仍有一定的市场，但双向互动的信息闭环能催生出更大的市场。
- 90后、00后走向社会，以及移动互联网的发展，使得突出自我的趋势更加明显，新一代消费人群在房产交易市场上同样会有更多个性化和定制化的服务需求。

房产后服务不能仅在流通之后发力，还应积极嵌入存量市场的多个环节



物业管理

高速成长的公寓市场，是物业市场的新考验，也是新机会

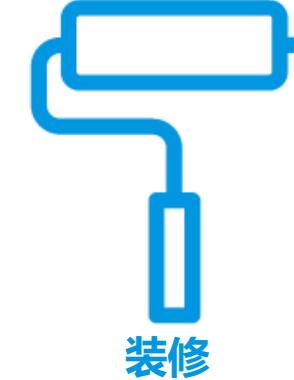


家具

基于大数据的成品开发，深度定制的高端服务，是未来的发展方向



利用互联网对接用户需求，为大量的改造更新项目提供更优质、更个性化的方案



装修

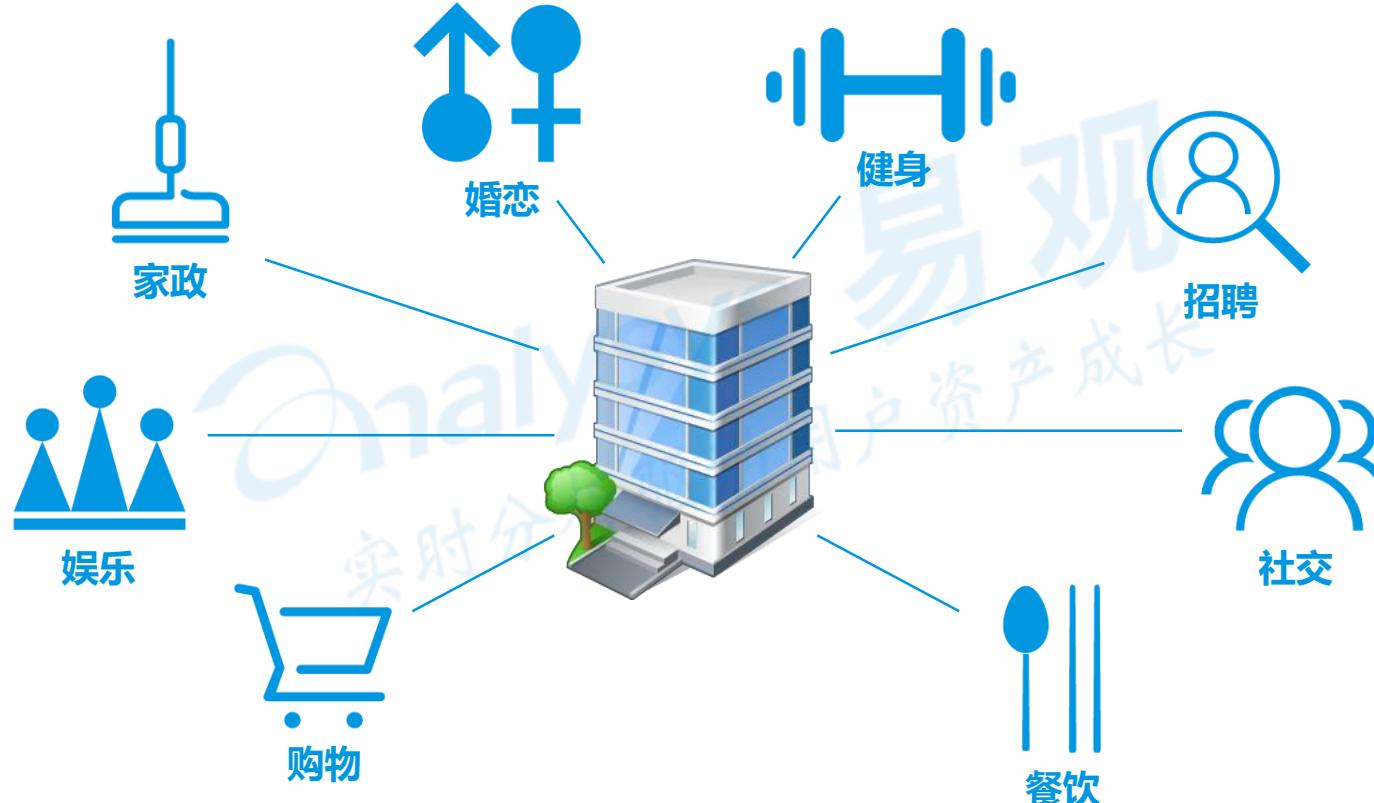
轻资产模式下，公寓运营、改造更新等市场都会提供切入的机会



动产租赁

存量市场的机会还在于多个行业与其衍生服务交叉所形成的价值

房产周边衍生服务市场中，公寓运营是其中较为顺畅的切入点，特别是在集中式公寓运营中，租客的需求会与多个消费服务场景产生交叉，同时场景间的交互还会创造出新的需求、新的机会。

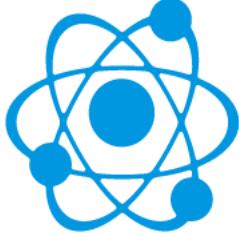


由于集中式公寓的目标客户大多数是城市中的年轻白领阶层，针对他们的特点所提供的增值项目，既能提高他们对运营服务的满意度，减小退租率与空房率，还能为公寓运营方增加额外的赢利点。

增量市场的机会在于紧跟时代发展变化并且突破传统盈利惯性的独特模式



用户



互联网



开发商

以用户需求为导向，以互联网、大数据为工具

- 传统开发商以自我为主，以资金、广告、概念推动销售的发展思维会逐渐被市场淘汰。
- 新型开发商应将需求解决方案前置到规划设计环节，通过大数据、云计算、人工智能等手段搜集、研究用户的真实需求，甚至发掘出用户自己都尚未觉察到的需求。



养老地产



长租公寓



主题公园

在老龄化社会到来的同时，政府能够提供养老服务严重不足，给养老地产及其附属的服务产业带来丰富的想象空间。

虽然热点城市购房需求强盛，但一二线城市不断加码的限购政策不可避免的使新房开发的风险加大。在购房人群出现下滑时，开发商用自持式公寓的运营去对冲风险，是较有保障的选择。

随着消费升级观念影响的持续扩大和加深，有广泛知名度与知名度的休闲娱乐类的项目越来越收到青睐。如后期加强对IP的开发与合作，其投资回报潜力巨大。

实时分析驱动用户资产成长

- 易观千帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用