

中国移动房产服务市场专题分析2017年H1

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长



分析范畴和分析方法



分析定义及分析范畴

- 移动房产服务是通过互联网平台以及O2O的方式为消费者提供购买新房、二手房、租房以及社区物业等服务，并包括交易过程中衍生出来的家装等增值服务。
- 本分析内容研究的国家和地区主要包括：中国大陆，不包括港澳台地区。



分析方法

- 本内容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。
- 本内容中运用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。



易观千帆A3算法升级说明

- 易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：
- 1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”
- 2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等
- 3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整

目录

CONTENTS

01  | 中国移动房产服务市场背景分析

02  | 中国移动房产服务市场现状

03  | 中国移动房产服务市场竞争分析

04  | 中国移动房产服务市场典型厂商

05  | 中国移动房产服务市场趋势分析

PART 1



中国移动房产服务市场背景分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

在巨大的政策压力下，移动房产服务继续稳步前进



P

政策对市场形成巨大压力

2017年上半年，政府对房地产调控继续加码，中央两会强调住房居住属性，提出加强房地产市场分类调控，目前限购限贷政策日趋严格。

《关于促进移动互联网健康有序发展的意见》今年发布，提出促进互联网与实体经济融合发展。

E

城镇化形成持续动力

中国正处于城镇化不断推进的过程中，乡镇居民大量进入城市工作、定居，购房需求旺盛，形成持久消费动力。目前房地产库存消化较快，整体来说，房产销售市场正在趋于稳定化。

S

由于传统观念的影响，买房安家的理念依旧流行，而在国内投资渠道短缺、低效以及收益较低的情况下，买房的收益独具优势，尤其是2016下半年房价的快速上涨吸引再次消费者关注，房产投资的理念目前依旧较为流行。

买房安家、买房投资

T

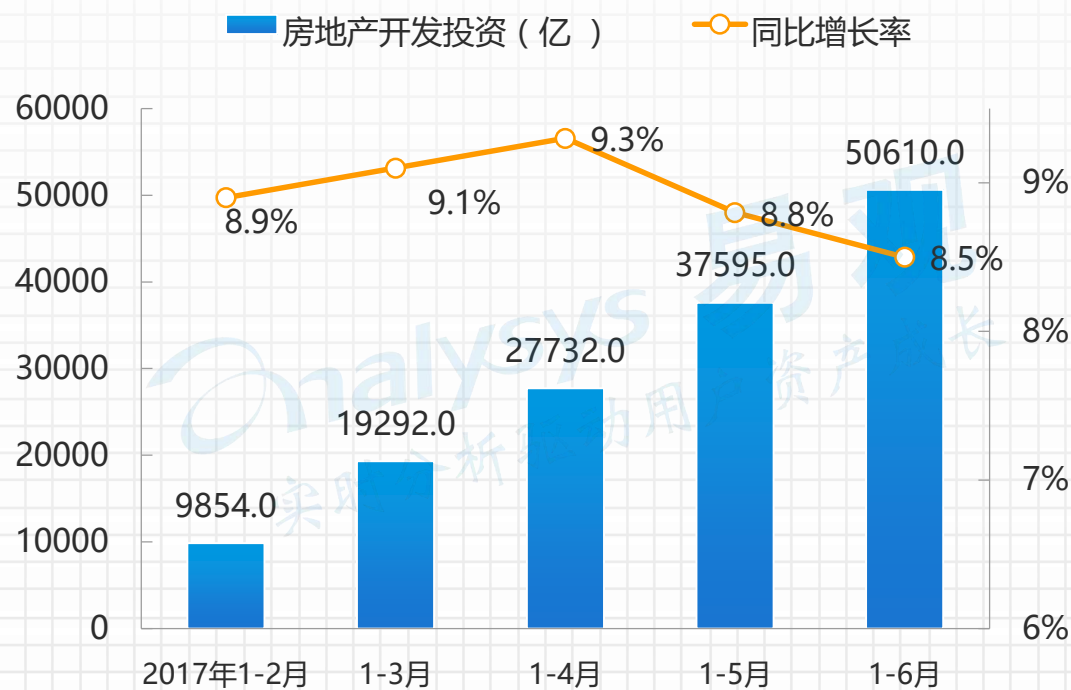
技术的发展一直在推动互联网和实体经济的融合和发展，AI技术使得人机交互体验再度提升，新房、二手房、租赁以及其他房产服务的服务质量加速提升。

技术发展提升房产服务质量

2017年上半年国内房产开发投资保持稳步增长；房地产开发企业土地购置面积增长较快

- 2017年1-6月，全国房地产开发投资50610亿元，同比增长8.5%，增速较去年同期提高2.4%；房地产开发企业土地购置面积10341万平方米，同比增长8.8%，增速较去年同期上涨11.8%。

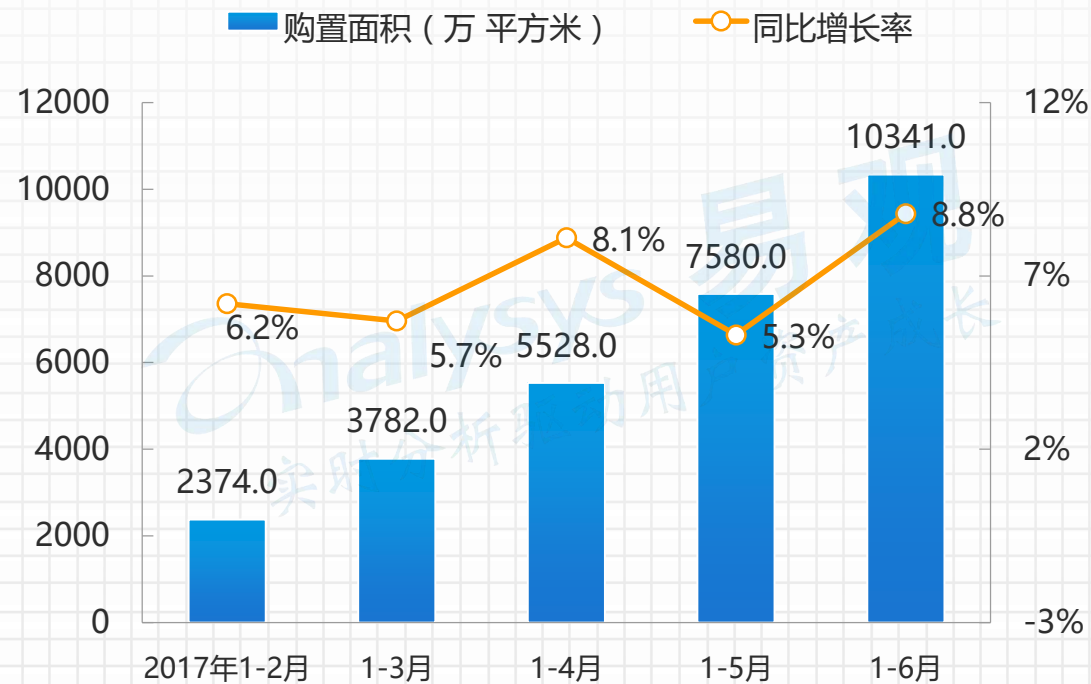
2017年1-6月全国房地产开发投资



© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

2017年1-6月房地产开发企业土地购置面积



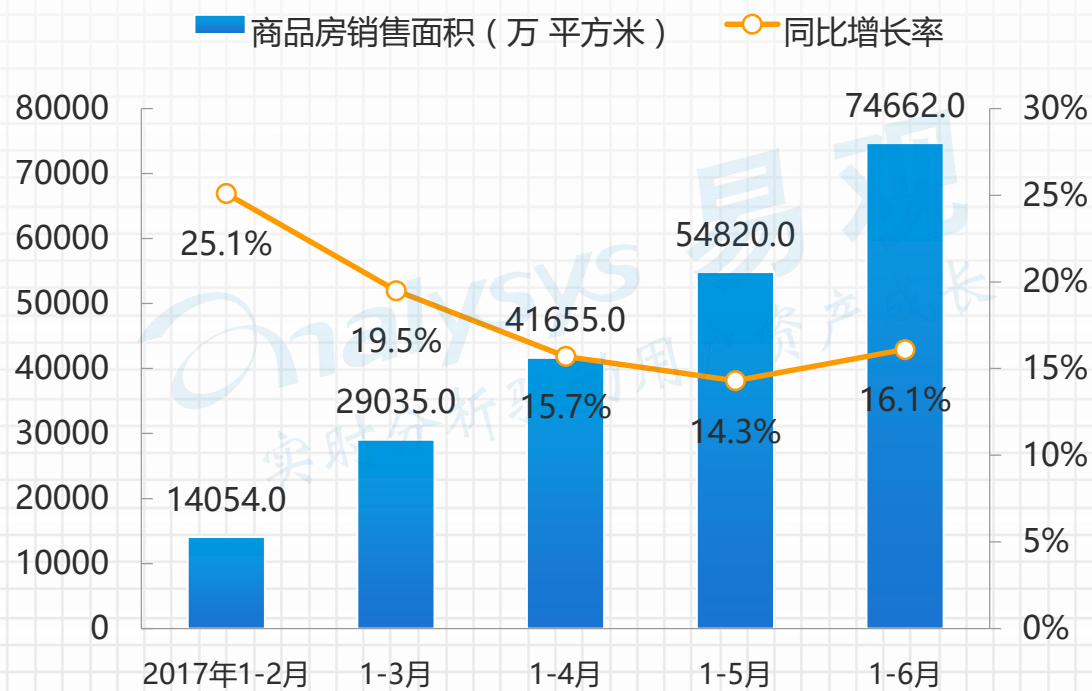
© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

在政策压力下，2017年上半年国内商品房销售面积、销售额增速均出现下滑趋势

- 在限购限贷政策高压下，2017年上半年房地产销售明显下滑，商品房销售面积增速较上年同期下滑11.8%；销售额增速下滑20.6%。

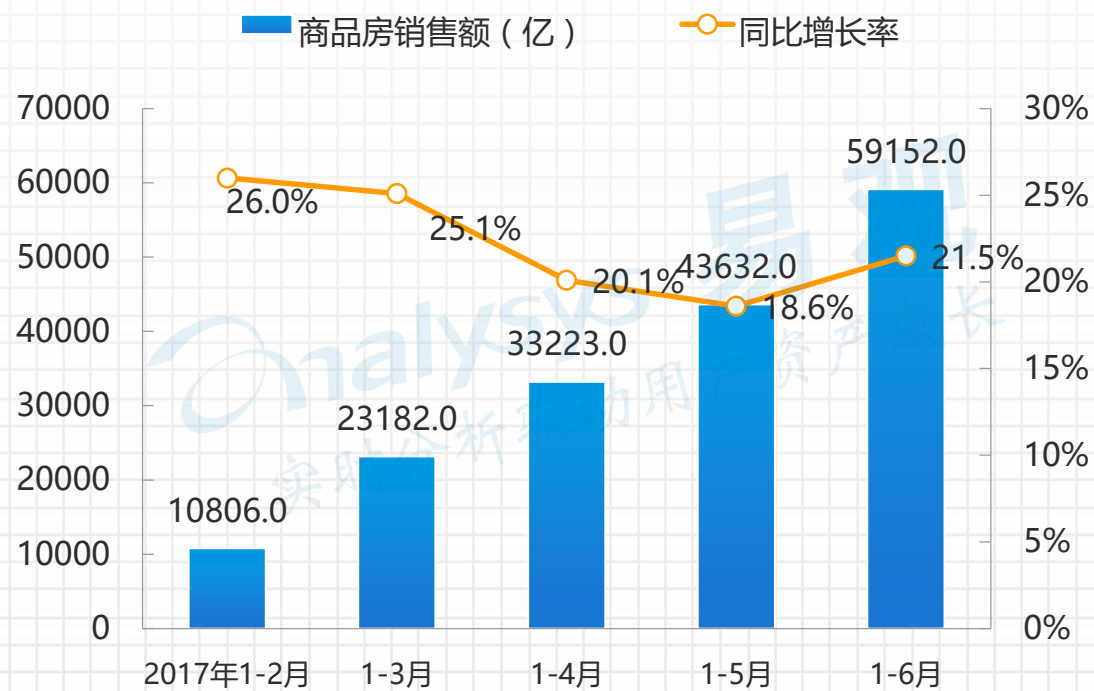
2017年1-6月全国商品房销售面积



© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

2017年1-6月全国商品房销售额



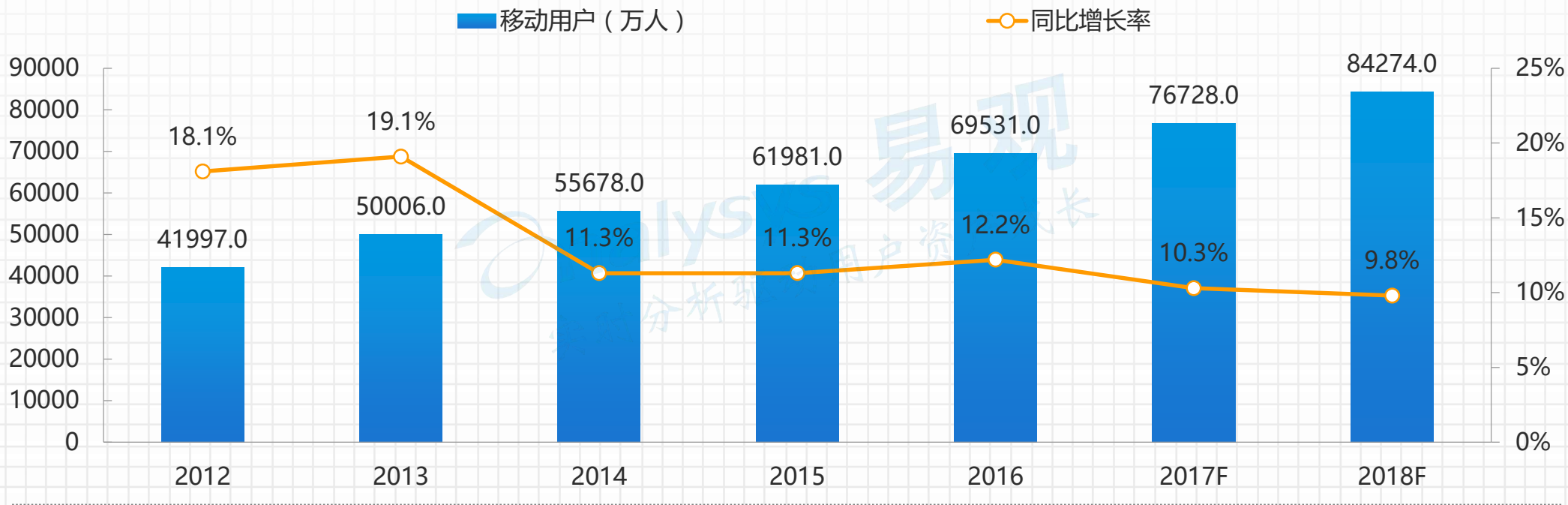
© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

中国移动互联网快速发展，预计2018年移动互联网用户数将达到8.4亿

- 截至2017年6月，中国移动互联网用户规模达7.24亿，较2016年底增加2830万人。移动端上网人群占比由2016年底的95.1%提升至96.3%。Analysys易观预计到2018年，全国移动互联网用户将达到8.4亿人。

2012年-2018年全国移动用户规模

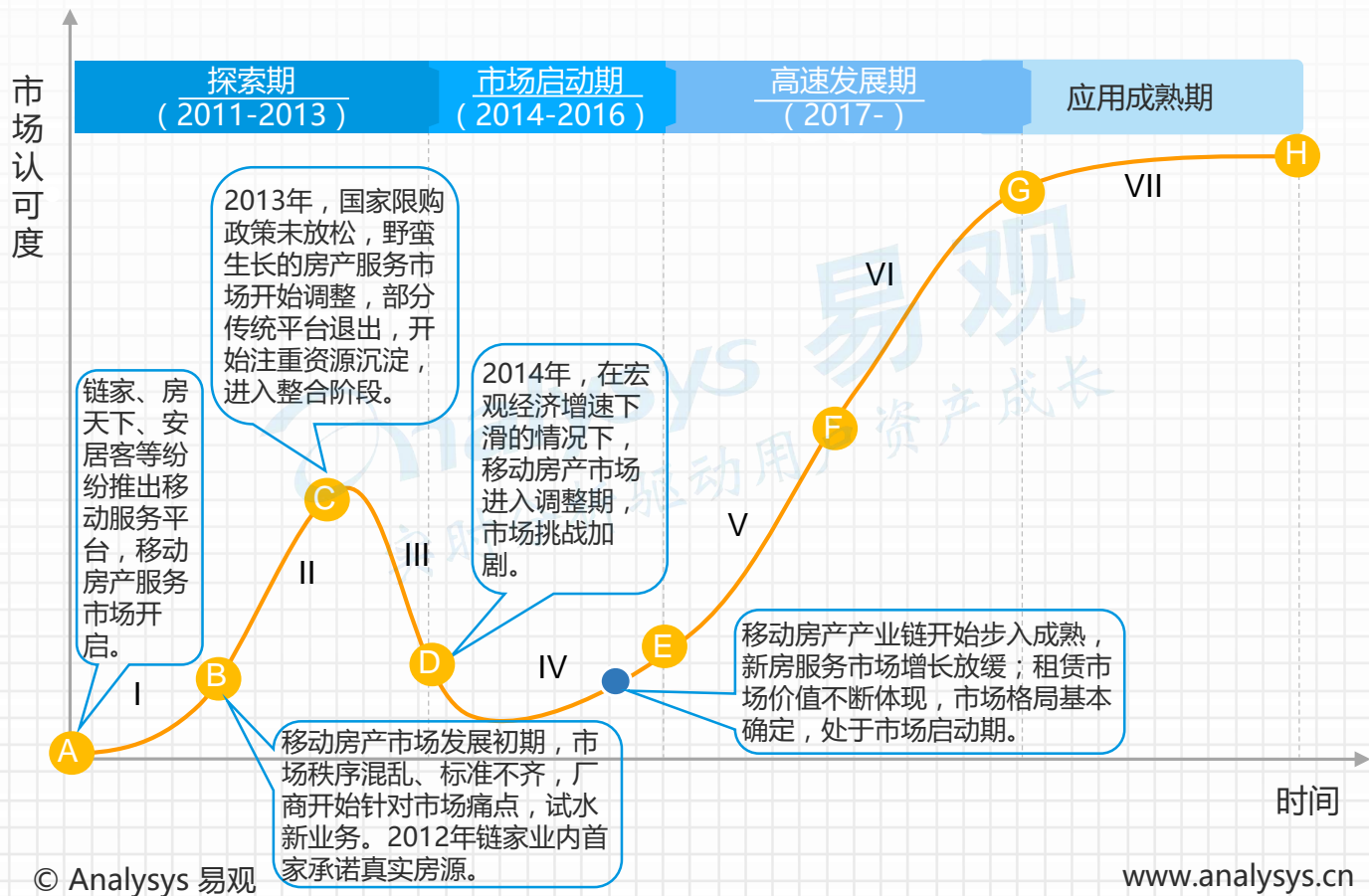


© Analysys 易观·CNNIC

www.analysys.cn

中国移动房产服务市场正处于市场启动期

2017中国移动房产服务市场AMC模型



- 国家限购限贷高压政策下，房产交易规模明显下滑，移动房产服务市场进入精耕细作阶段。
- 随着新房业务增速下降，房屋租赁业务成为未来移动房产服务市场的利润增长点。
- 新房、二手房、房屋租赁、金融服务以及其他服务形成完整房产服务利润链，市场竞争格局基本确定，但受制于国家政策，移动房产服务市场处于市场启动期。

PART 2



中国移动房产服务市场现状

© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国移动房产服务市场产业链已经成熟

监管、信贷机构

监管机构



银行信贷



房屋供给

房地产开发商



房产服务

综合服务平台



房产媒体



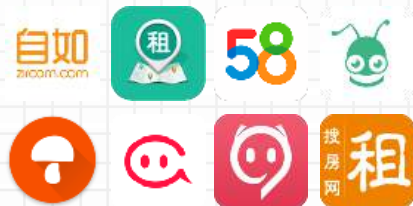
房产经纪



房屋装修



房产租赁



数据服务



用户

中国房产进入存量市场，房地产中介和流通机构将发挥关键作用

- 2016年，国内新房交易额达到10万亿元；二手房交易达到6.5万亿，新房交易增速开始下降，而二手房交易活跃度提高。
- 目前房产市场总体上进入了存量房黄金十年的阶段，城市的集中度会相对更高，整个市场的供应端则从B2C走向C2C，市场的角色发生改变，如何更好的解决存量房痛点则是关注的焦点。在这样的市场背景下，房地产领域中各个角色都面临新的挑战，而那些能够真正贴近用户需求，解决存量房交易痛点的企业，才能赢得存量房时代的回报，房地产中介将发挥关键作用。

1998-2003

2004-2007年

2008-2013年

2014年至今

基础制度奠定期

1998年开启的住房商品化改革，是我国房地产市场供给侧的重大改革。预售制度和招拍挂制度的建立，奠定了我国房地产市场的基本制度框架。

基本面推动期

中国房地产市场进入非常健康的正常真实收入增长推动的时期。这一阶段的驱动力来自经济的高速增长、收入的快速增加和城市化的发展。

动力转换期

2008年金融危机之后政策调控出现反复，房地产市场进入了一个换挡、转换的时期，房价增长跟收入的增长开始脱节，与金融相关性开始强化。

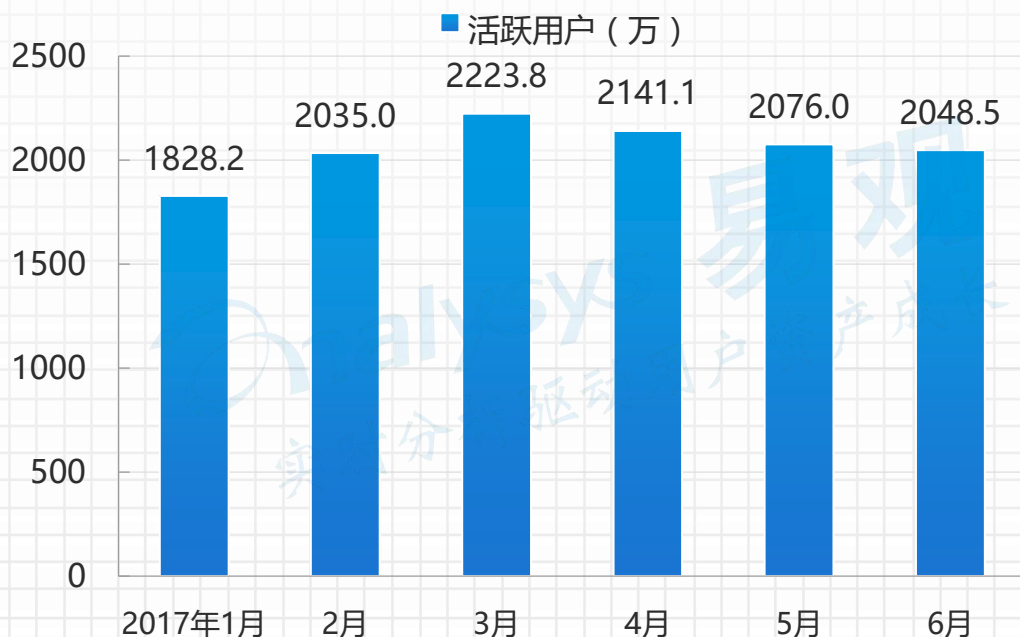
分化变轨期

2014年之后，我国房地产市场处在分化和变革时期，不同城市之间、不同区域之间开始出现明显分化；**房地产从增量市场向存量市场的转换。**

中国移动房地产市场目前行业集中度较高，领先企业业务模式各有侧重

- 根据易观千帆数据，2017年6月链家、安居客、房天下独占用户规模达到1678.55万人，占比高达81.94%，移动房产服务市场格局基本确定。
- 链家凭借庞大的数据积累和大数据产品研发，以数据驱动建立全价值链房产服务平台，综合实力雄厚。
- 安居客依靠58同城的流量对接，新房、二手房业务和58同城业务形成优势互补优势明显。
- 房天下目前处于转型期，自宣布转型为电商交易平台以来，业绩持续下滑，目前来看，未来转型前景渺茫。

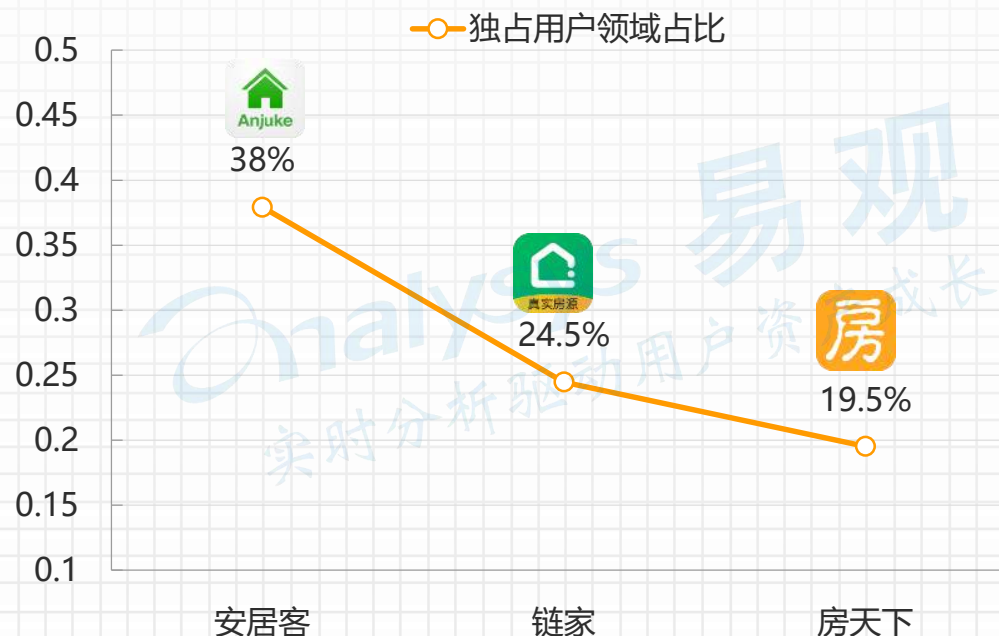
2017年1-6月房产服务领域活跃用户



© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

2017年6月移动房产领域独占用户比重TOP3



© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

数据说明：易观千帆只对独立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3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿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。

政策调控加码，移动房产服务厂商进入调整升级期

- 2017年上半年，在强调坚持住房居住属性背景下，地方调控政策差异化明显，热点城市政策不断收紧，限购限贷力度及各项监管措施频频加码，另一方面，面对高速发展的移动互联网产业，国家政策日趋规范、细化，作为典型的互联网+产业，移动房产服务厂商目前已经进入调整升级期，如何在政策规范下，打通线上、线下资源，合理调整产品链条，向二手房、房产租赁、房产后服务市场发力成为未来发展方向。



政策压力

- ✓ 2017年，房产调控压力明显加大。
- ✓ 从中央政府管理机构到省市地方政府，从信贷、住房属性、购买资格等多方面进行全面管控。

两会

因城施策去库存、加强房地产市场分类调控
坚持住房的居住属性，落实地方政府主体责任，加快建设和促进完善房地产市场平稳健康发展的长效机制



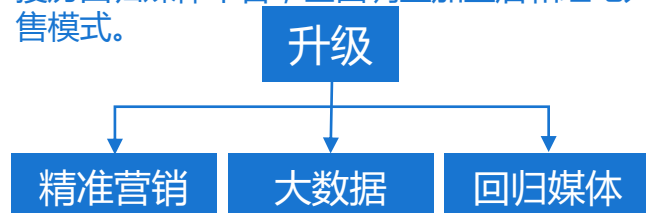
市场低迷

- ✓ 巨大政策压力下，房地产市场交易迅速下滑，作为中间服务商的移动房产企业形式逆转。
- ✓ 曾经融资上亿美元的爱屋吉屋已注销了约15家房产中介子公司，开始裁员。
- ✓ 房多多放弃“直买直卖”模式，开启给中小中介派单模式，并缩减了金融业务，职员数量减少了50%。



调整升级

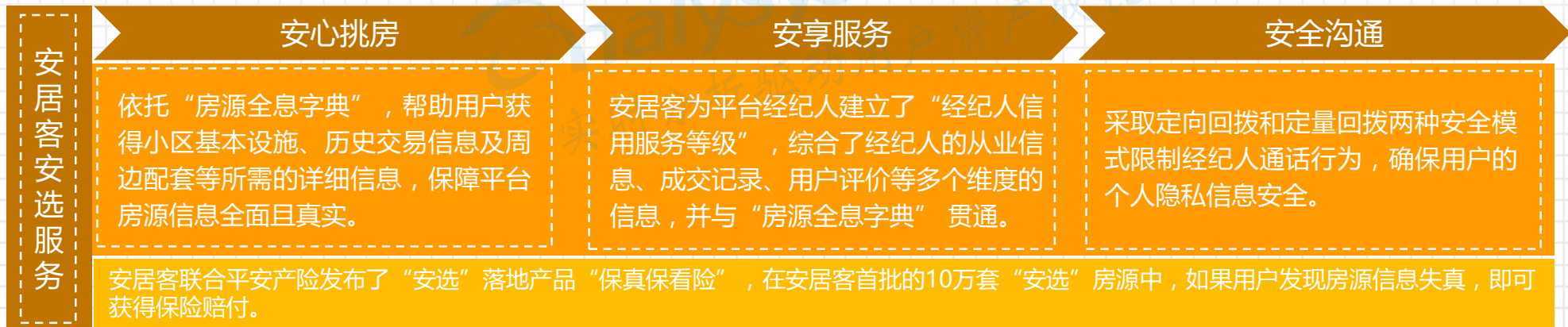
- ✓ 面对劣势，移动房产服务厂商纷纷寻求转型或升级调整。
- ✓ 链家通过打通线上线下，升级大数据收集、分析、应用能力，精准匹配用户需求，提升服务效率。
- ✓ 安居客背靠58集团，与腾讯达成“腾城计划”，凭借交叉数据提升用户画像精准度。
- ✓ 搜房回归媒体平台，全面调整加盟店和经纪人销售模式。



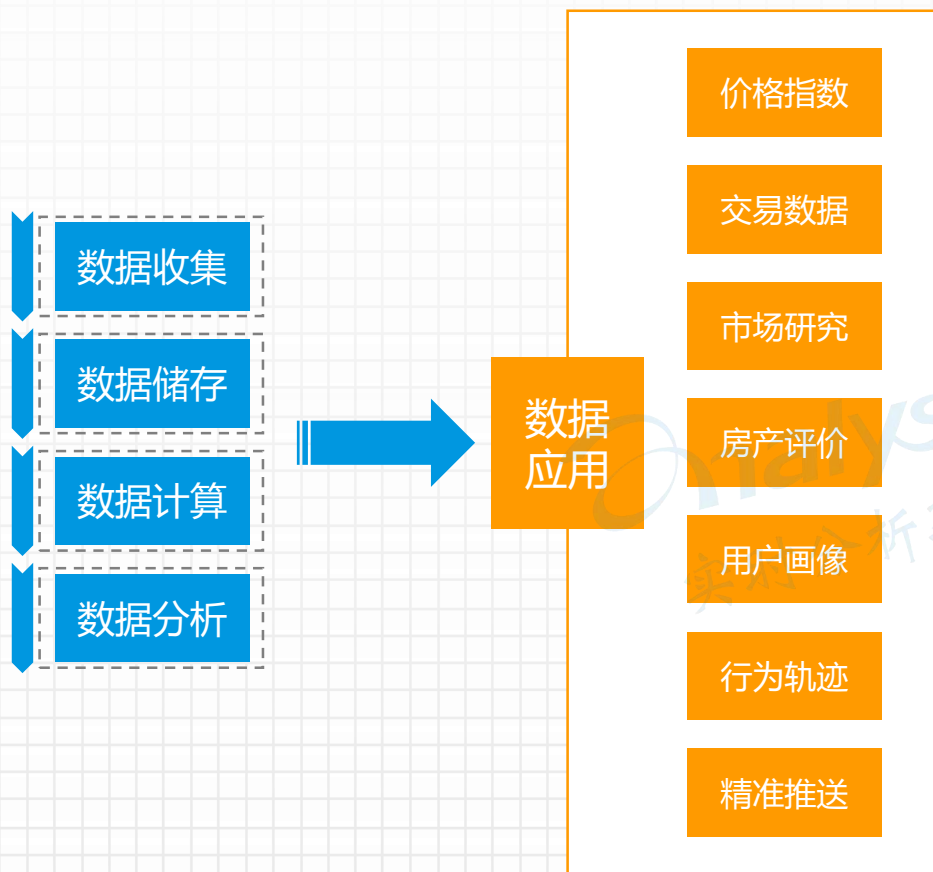
全方位服务保障成为行业标配，链家、安居客投入突出

- 移动房产服务市场进入精耕细作阶段，而房产交易是典型的低频度、大交易量消费行为，在房产服务、交易过程中存在着大量的信息不对称情况，用户处于弱势地位。
- 随着市场风向的转变，领先移动房产服务厂商链家、安居客纷纷推出全方位保障服务，从各个方面为用户提供全方位保障服务已经成为移动房产服务行业标准。

| 链家安心服务承诺 | 真实房源 | 房屋筛查 | 签前查封 | 税费精算 | 物业欠费 | 漏水保固 | 交易不成 | 客户投诉 |
|--|--|--------------------------------------|--|------------------------------|-------------------------------------|--|-------------------------|--|
| | 保证房源真实存在、真实在售、真实图片、真实价格，如果存在虚假，链家承诺假一赔百。 | 房源曾发生过自杀、他杀事件，且链家未尽到信息披露业务。链家承诺原价回购。 | 签约前已被依法查封，且链家也未对该信息进行核实和披露，用户所产生损失由链家先行赔付。 | 税费精算误差上下不超过5%，超过部分由链家进行差额补偿。 | 原业主有物业、燃气、有线电视等项目费用拖欠导致限制入住，链家先行垫付。 | 过户半年内房屋主体结构发生的非第三方导致的漏水现象，由链家专项维修基金支付。 | 最终未成功办理房屋过户手续，链家全额退代理费。 | 客服接到投诉后，相关人员会在24小时（不含周末、法定节假日）内向投诉方反馈初步处理方案。 |
| 截至2017年5月，链家全国累计赔付1亿元；垫付3000万元；退费5亿元；累计保障风险交易30000笔。 | | | | | | | | |



原始数据积累质变，大数据在移动房产服务领域的价值开始体现



企业

对于企业来说：大数据的应用一方面能够帮助企业商更好地掌握行业及市场的动态，了解环境和竞争对手；另一方面能够帮助企业建立完整的房源、客源等重要数据资源系统，更全面高效地提供产品和服务，有效掌控资源的同时，深入地了解客户的需求。

经纪人

对于经纪人来说：大数据系统的支持，有助于经纪人更好地掌握市场政策环境以及房源信息，为用户提供准确全面的顾问服务，同时，借助用户画像、行为轨迹等应用，在多维度了解客户的基础上为客户提供更加优质的服务体验。

用户

对于用户来说：买方能够更加全面地了解目标商品的同时，也能够将利用数据应用为决策提供有效的支持；卖方能够借助数据应用在定价、售卖时间、交易方式等方面的决策辅助作用，作出更有利的决定。总之，买卖双方都能获得有效的决策支持。

PART 3



中国移动房产市场竞争分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

安居客、链家、房天下位列移动房产服务市场用户规模排名三甲

- 2017年上半年，中国移动房产服务市场用户规模前五位被安居客、链家集团、房天下及下属公司占据，明显领先其余厂商，优势明显。其中链家依靠雄厚的线下资源与线上资源集合，综合实力占优，上海链家和自如分别为区域子公司和品牌租房业务应用，2017年H1移动房产领域流量TOP 5中，链家集团占据3席；而安居客借助58同城的流量支持，也处于高速发展期，房天下仍处于转型阶段，业务规模明显下滑。

2017年H1移动房产服务应用TOP 10



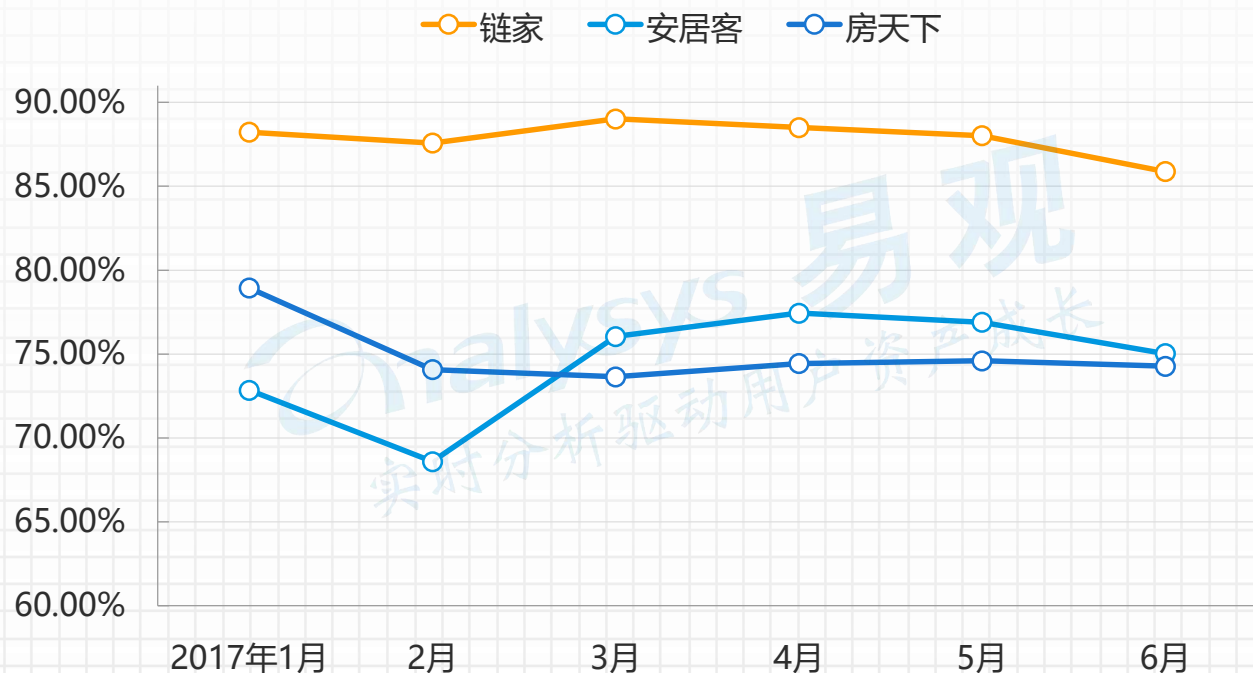
© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

数据说明：易观千帆只对独立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3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿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。

链家超一线、一线城市用户覆盖率明显领先

2017年1-6月超一线、一线城市用户比重



© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

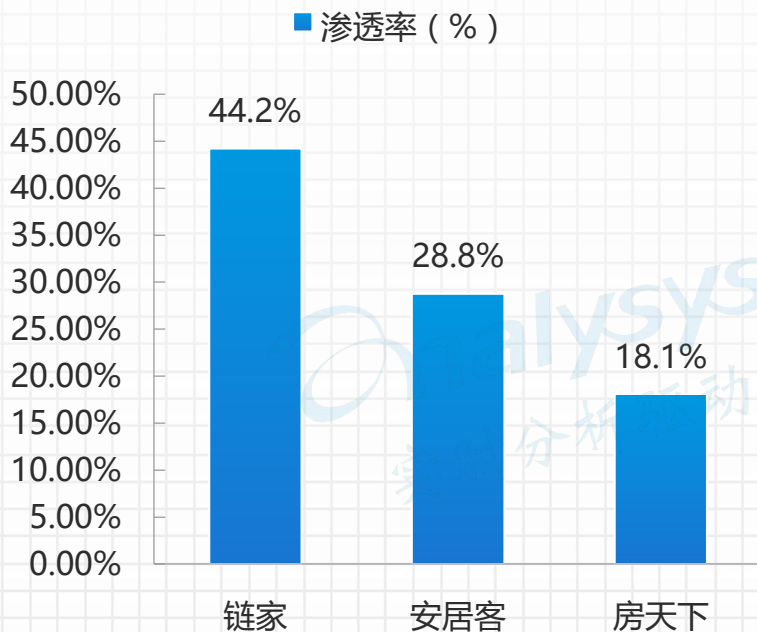
数据说明：易观千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

- 根据易观千帆数据，2017年1-6月移动房产服务领域，链家超一线、一线用户覆盖率明显领先；安居客、房天下用户覆盖率比重接近。
- 超一线、一线城市用户消费能力较强，是衡量APP用户质量的重要标准。
- 链家从北京起家，地区优势明显，2015年链家合并上海德佑地产后，在北京、上海两地持续发力，预计用户覆盖率仍将保持领先。
- 安居客在58集团的支持下，未来潜力不容忽视；房天下身陷转型泥潭，预计未来用户覆盖率或将继续下滑。

超一线城市渗透率：链家、安居客领跑

- 在超一线城市的渗透率中，链家、安居客优势明显，其中北京、上海两市，链家保持领先地位，而在深圳，安居客渗透率占比超过四成。目前超一线城市房产服务格局已经确定，对后来者来讲，机会较少。

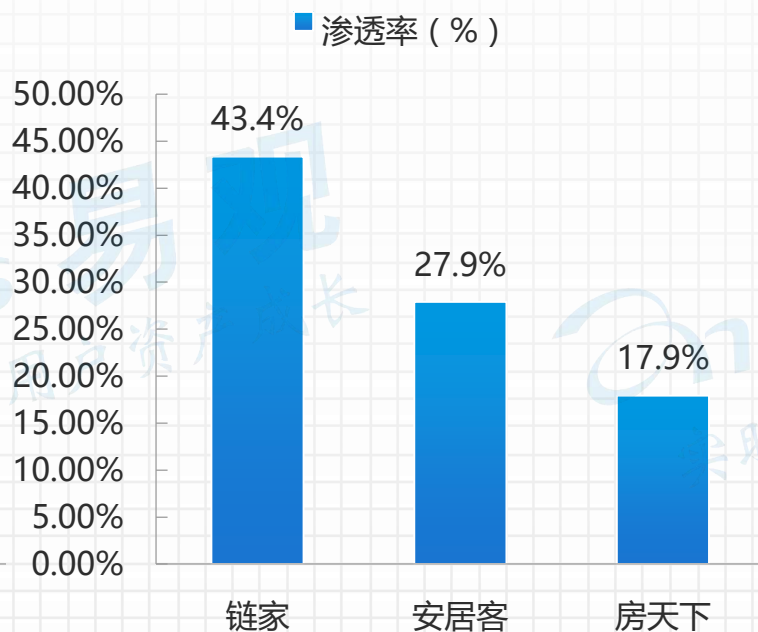
北京市2017H1渗透率



© Analysys 易观·易观千帆

www.analysys.cn

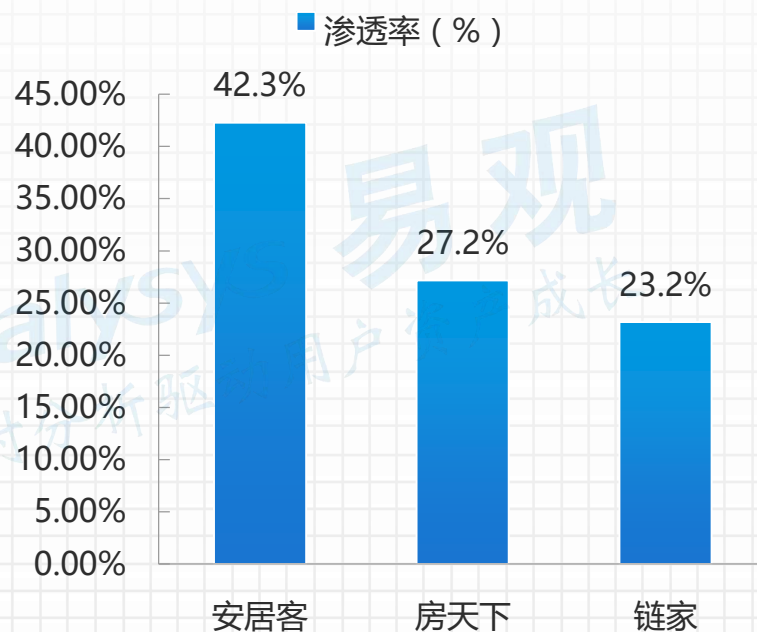
上海市2017H1渗透率



© Analysys 易观·易观千帆

www.analysys.cn

深圳市2017年H1渗透率



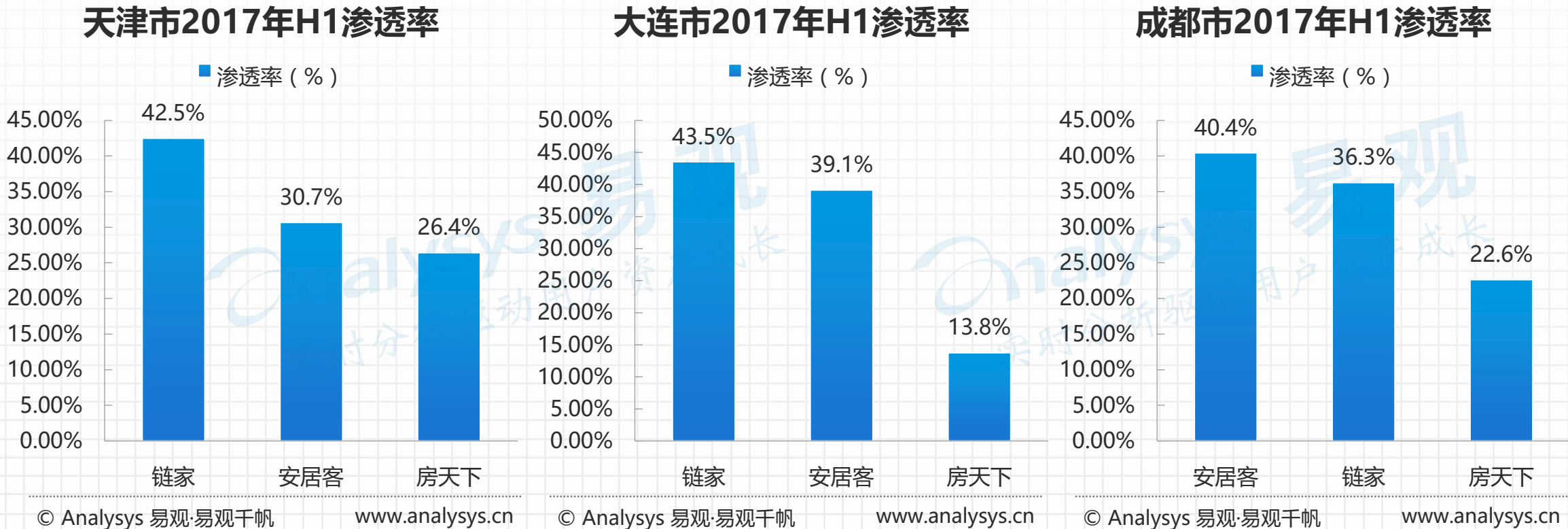
© Analysys 易观·易观千帆

www.analysys.cn

数据说明：易观千帆只对独立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3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿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。

一线城市渗透率：链家优势较为明显

- 在一线城市的渗透率中，链家依靠线上、线下资源的打通优势，综合实力较强，客户渗透率相对较高，仍保持领先地位，目前一线城市的崛起吸引了大量人才，经济发展较快，对移动房产服务商来说，同样是布局重点。

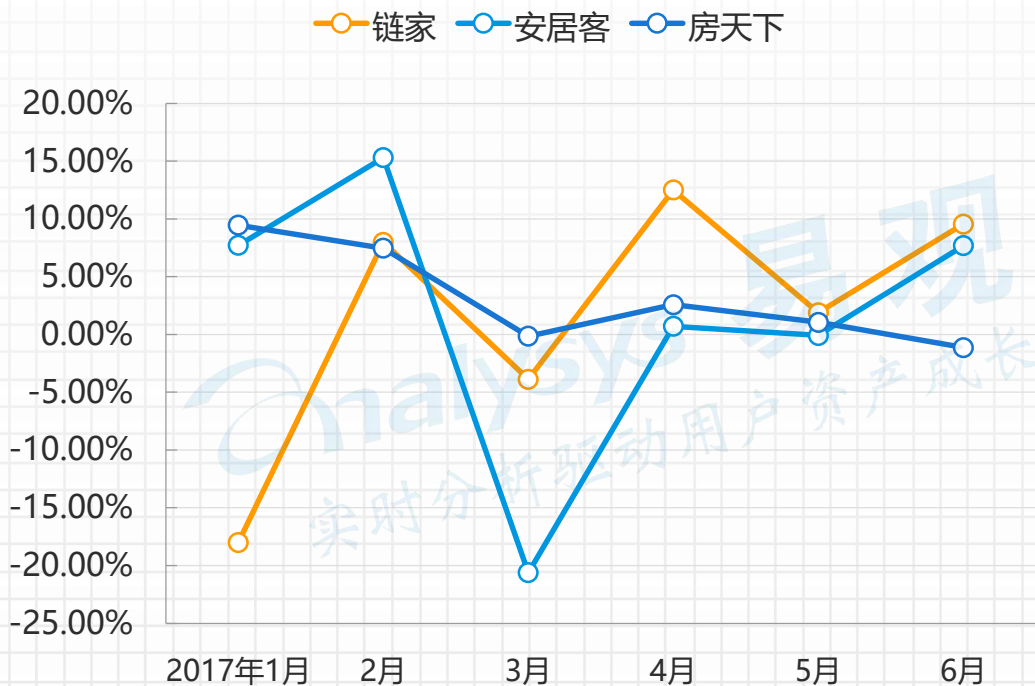


数据说明：易观千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2017年第3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

二线、三线城市用户增长：链家、安居客领先

- 随着超一线、一线城市房产市场增速的放缓，二三线市场房产市场将成为移动房产服务厂商的重点争夺区域，厂商在二三线城市用户的增长率也意味着未来的发展潜力，分析数据可以看出，链家、安居客在二线城市用户增长率较快，而在三线城市，链家发展势头占优。

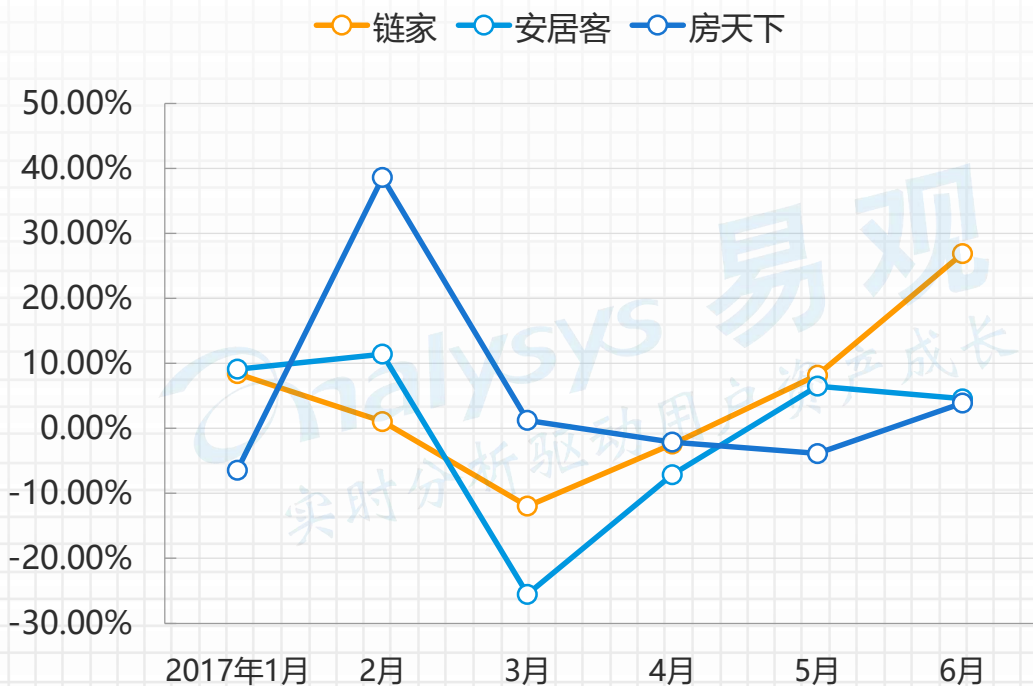
二线城市用户增长率



© Analysys 易观·易观千帆

www.analysys.cn

三线城市用户增长率



© Analysys 易观·易观千帆

www.analysys.cn

数据说明：易观千帆只对独立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3季度易观千帆基于对21.9亿累计装机覆盖及5.2亿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。

PART 4



厂商分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

链家：打通线上、线下资源，构建全产业链房产服务布局

2015年

- ✓ 2015年，链家开启购买兼并模式。
- ✓ 兼并：自3月开始，链家合并伊诚地产、上海德佑地产、深圳中联地产、杭州盛世管家、重庆大业兴、烟台元盛，迅速扩大全国营业规模。
- ✓ 合作：链家与孚瑞不动产、大连好旺角、广州满堂红达成战略合作。
- ✓ 海外房产：3月链家地产海外事业部成立，提供从海外购房到金融、教育、租赁、出售等房产服务。
- ✓ 新房业务：5月链家合并高策机构，全面发力新房市场，成为业内具备产业链服务能力的综合型房产服务平台。
- ✓ 保障：6月链家宣布成立1亿元先行赔付基金，涵盖签前查封、物业欠费和房屋漏水等情况。提供回购、先行垫付、赔付等服务保障。

2016年

品牌公寓

链家旗下O2O长租公寓品牌“自如友家”宣布独立，成立北京自如生活资产管理有限公司，发力房屋租赁市场。

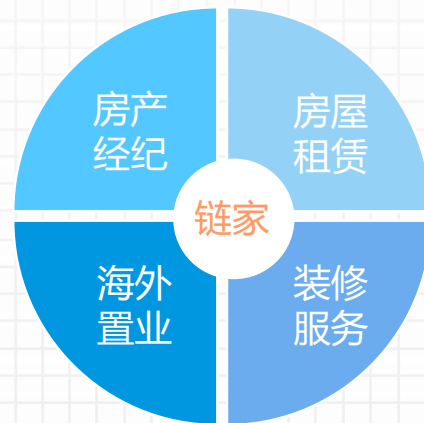
真实数据

2016年链家继续发挥数据优势，真实房源率达到行业第一。
上线大数据产品-房屋智能估价系统。

旅居业务

链家旅居业务启动，为购房者提供一站式旅居服务。

2017年



● 产品

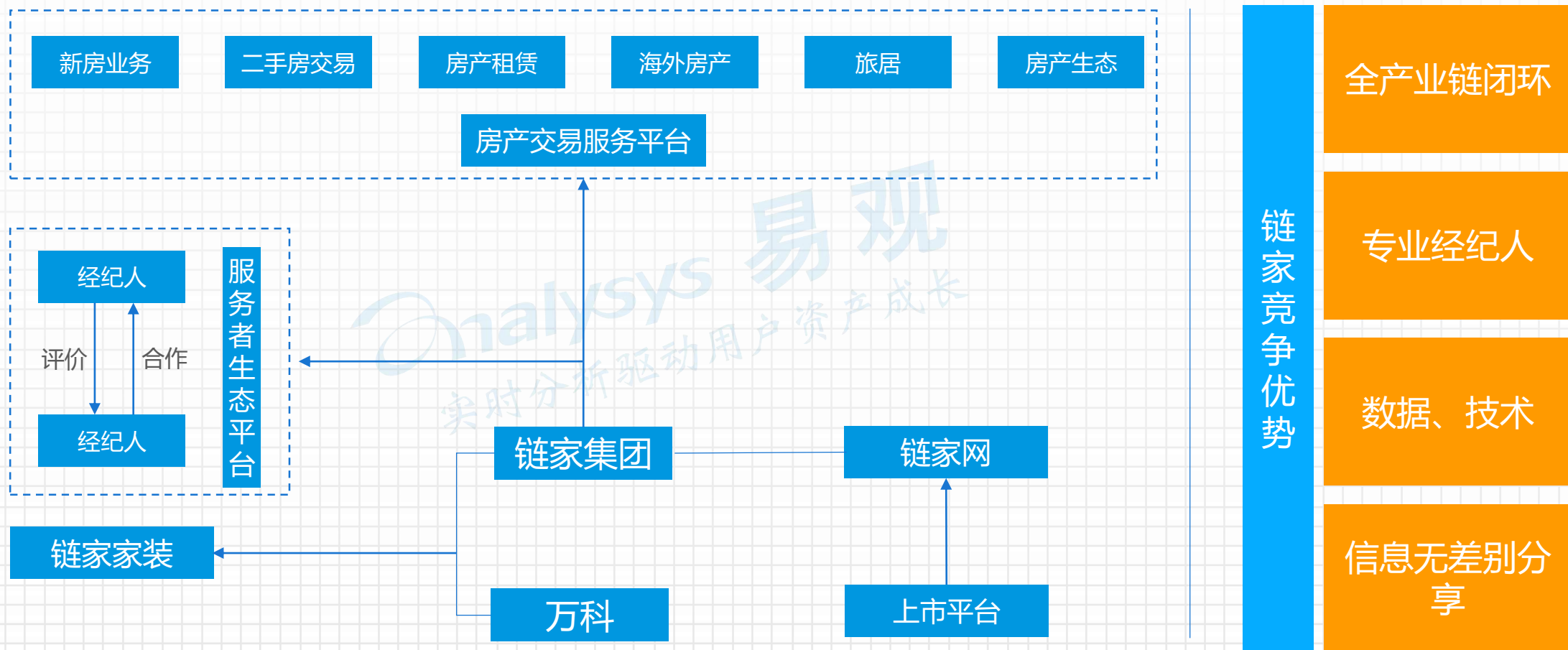
2017年，链家上线房产交易流程可视化、房屋迁徙地图等新产品，继续提升服务体验。

● 保障

截至2017年5月，链家的安心服务承诺累计赔付垫付退费6个亿，保障消费者权益。

链家：打通线上、线下资源，构建全产业链房产服务布局

- 链家依靠雄厚的线下资源和经纪人实力，结合互联网大数据优势，目前已经形成房产全产业链服务模式，综合实力优势明显。面对中介行业盛行信息假造问题，链家推出“楼盘字典”，承诺真实房源，链家全国真房源率已超过97%。另一方面链家强化技术、数据优势，推出用户画像、智能推荐、房产评价优化房产交易流程。为保证客户权益，链家推出安心服务承诺，建立亿元保障金，保证消费者交易安全。



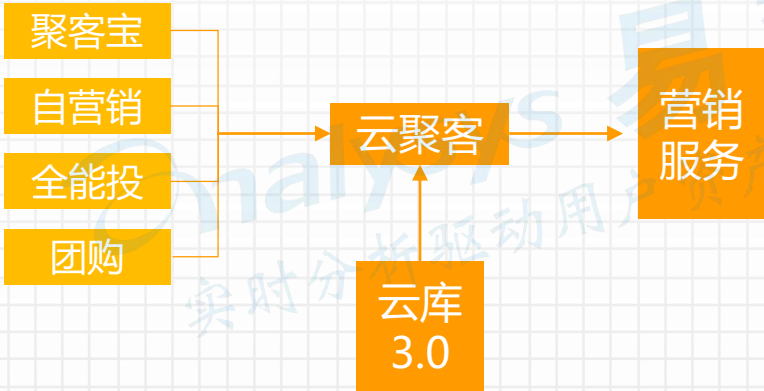
安居客：背靠58同城，专注互联网房产信息服务平台

2015年

- 2015年，58同城收购安居客，成立58安居客房产集团。
- 安居客专注互联网房产平台定位。
- 新房：发挥安居客新房业务优势，将58同城购房者全面导入安居客新房频道。
- 二手房：安居客将继续定位高端专业找房平台，与58同城进行数据对接。
- 租赁：58同城将补充安居客租房不足劣势。
- 其他：重新整合营销团队。布局金融服务为客户提供更多纵深服务

2016年

2016年，安居客整合旗下营销产品，推出“云聚客”，为客户在聚客、导客以及流量转化等方面提供了精准定制型营销服务。



升级开发商业务战略，并推出基于全场景五维算法的“云库3.0”系统。进一步打通58旗下全场景数据，以多维度算法解析出完整的用户行为，形成全面需求图谱，达到供需双方精确的匹配。在为安居客自身业务领域探索带来多元化的解决方案。

2017年

安居客发布**安居轨交指数**，打通需求与商品连接。

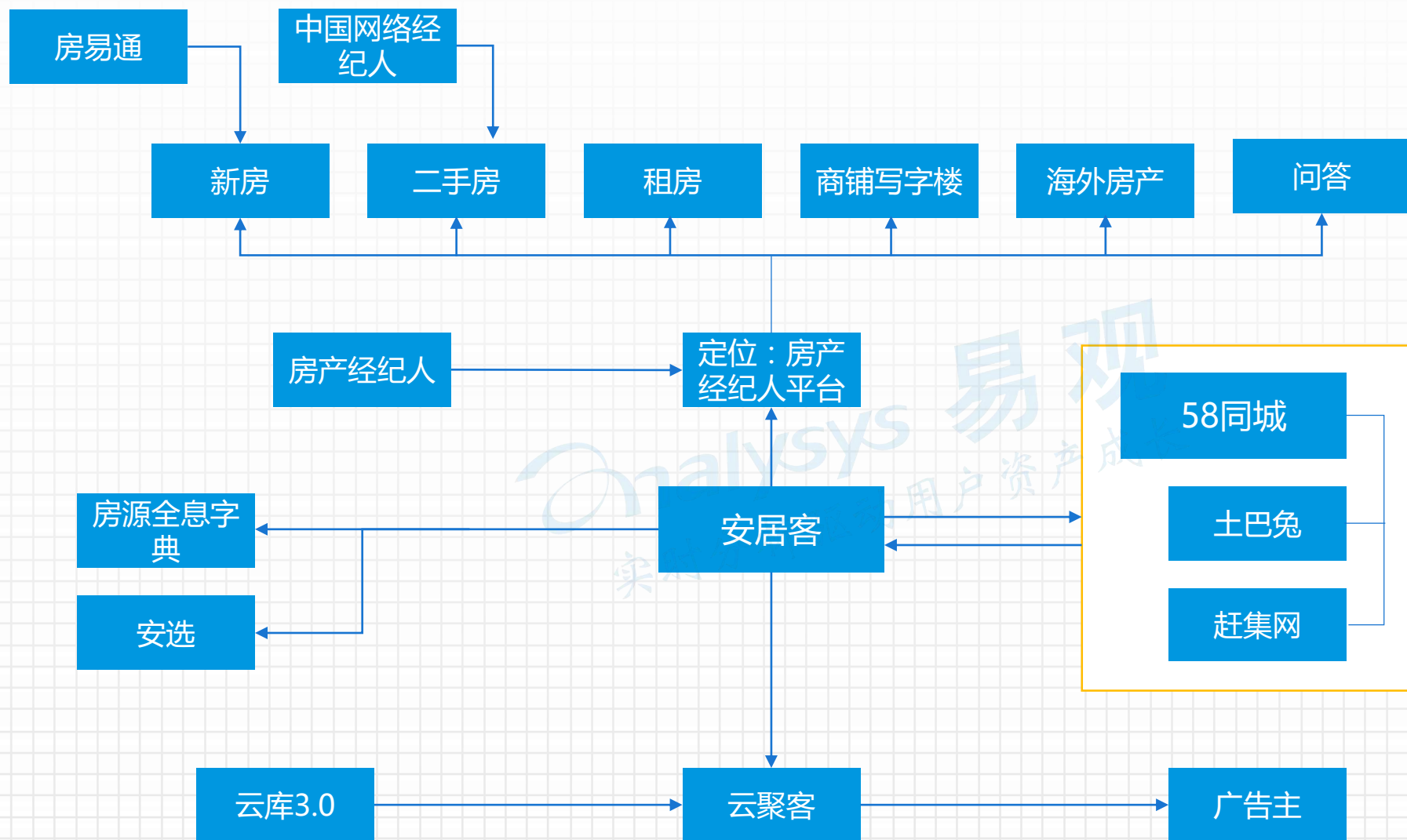
房源全息字典：积聚线下数据采集和线上数据沉淀，帮助用户获得小区基本设施、历史交易及周边配套等信息，同时还包括中介门店和经纪人信息。通过从选小区、选房源到选经纪人的“房产服务全生命周期”来实现房产服务用户体验和价值提升。

安选：由安居客和平安产险推出为房源服务保障服务。

经纪人信用：综合经纪人从业信息、服务水平、用户评价、佣金水平等多维度信息进行评分和展示。

海外房产：与全球资产配置互联网平台有路达成合作，为国内房产投资客户提供海外置业信息服务。

安居客：背靠58同城，专注互联网房产信息服务平台



安居客在经历房产中介抵制风波后，坚持房产中介人服务平台定位，被58集团收购后，依靠58同城和赶集网以及土巴兔的流量导入，用户数量迅速攀升，同时针对新房、二手房等市场推出专门服务产品，依靠房源全息字典、安选等服务为房产服务建立保障体系，面对广告主，以云库3.0算法为基础，整合营销产品，推出“云聚客”，满足广告主需求。

房天下：转型失败，重新回归媒体平台战略

2015年

- ✓ 2015年，房天下宣布由媒介信息平台向交易平台转型，直接介入房地产相关交易市场。
- ✓ 新房电商部门正式成立，首先降低购房者服务佣金，并推出了“先领红包再买房”的互联网买房模式。
- ✓ 2015年1月初，二手房电商集团正式成立，开展二手房交易业务，业务开展较快，下半年已经扩张至全国28个一二线城市。
- ✓ 2015年，房天下全年电商业务营收4.748亿美元，同比增长94.3%。

2016年

2016年，房天下营收增长接近停滞，向房产交易平台转型失败，截至2016年，已经连续10个季度净亏损。

| | | |
|-------|----------|---------------|
| 营业收入 | 9.164亿美元 | ↑4% |
| 净利润 | -1.7亿美元 | ↓12.3% (亏损扩大) |
| 营销服务 | 1.654亿 | ↓34% |
| 电子商务 | 5.777亿 | ↑22% |
| 分类信息 | 1.181亿 | ↑9% |
| 互联网金融 | 0.296亿 | 持平 |
| 其他 | 0.256亿 | ↑20% |

面对持续亏损业绩，房天下提出回归房产开放平台战略。

2017年

平台整合

2017年7月，搜房网调整媒体平台和电商平台，两者合二为一，回归媒体平台属性。

营销

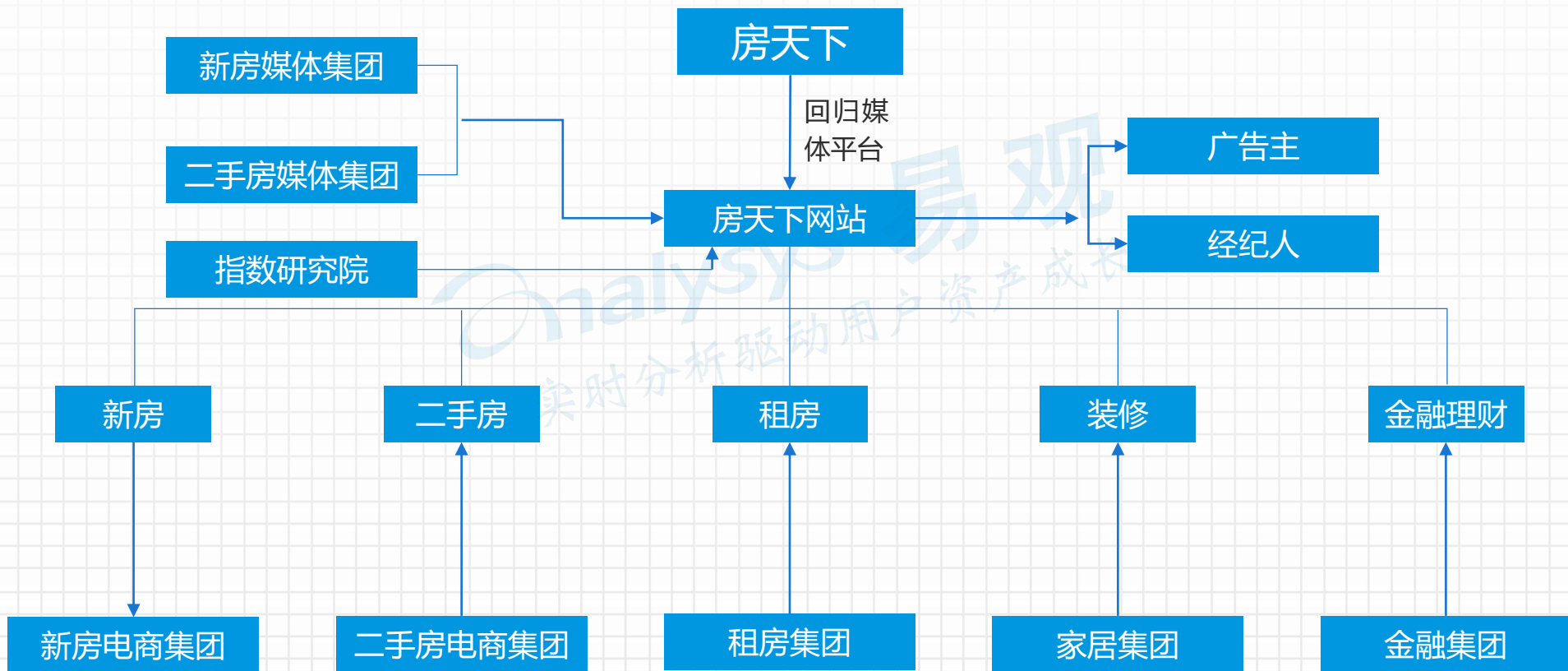
宏大的F0合伙人计划取代搜房新房直营团队，F0（新房合伙置业顾问）在房天下互联网模式下从事住宅和商业物业等的销售工作，房天下为F0提供品牌、平台、培训等各项支持

新品

发布天下云、新房端口两款新品，均为针对开发商提供的平台化分销解决方案。

房天下：转型失败，重新回归媒体平台战略

- 目前房天下运营压力较大，自转型介入房产交易市场后，效果并不理想，业绩大幅下滑，对此房天下提出回归媒体平台战略，但是现在中介、开放商都能借助移动互联网和社交媒体的力量，推出了自己的网络品牌、APP等产品，对房地产广告平台的依赖度大幅降低，房天下的媒体平台模式还存在诸多困难。



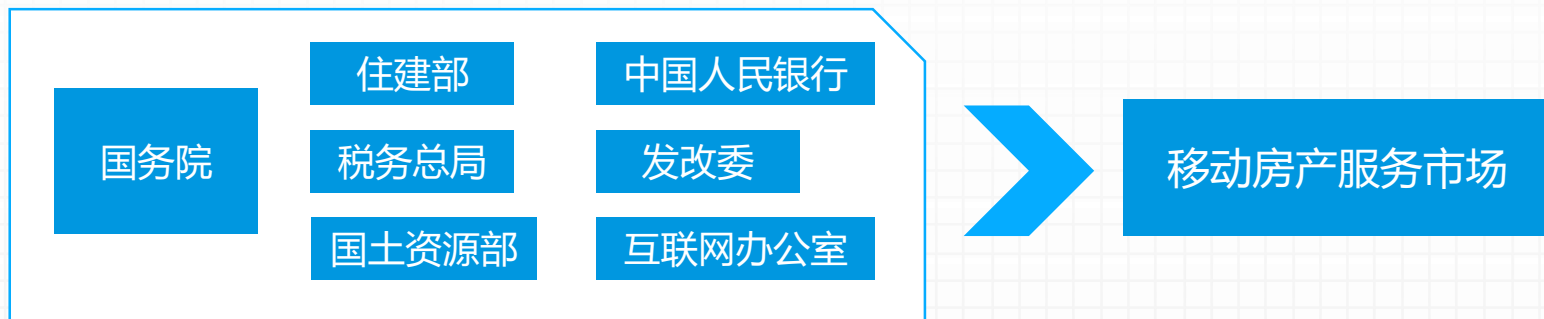
PART 5

中国移动房产服务市场趋势分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

限购限贷政策不断收紧，未来房地产市场政策前景尚不明朗



- 移动房产服务市场作为互联网+房产的O2O市场，受政策影响较大，目前国内对房产政策日趋严格，经历了十多年增长的房产市场正面临着最严政策期。
- 市场对未来政策前景普遍持有负面预期，虽然目前政策人性化导向日趋明显，但强制性政策风险依然较高。
- 在存量房产市场和严厉政策环境的双重压力下，服务厂商需要“精耕细作”，以服务和体验吸引客户，在应对市场挑战时，应积极调整布局和产品结构，以适应竞争要求。

政策、信贷收紧 强调住房保障

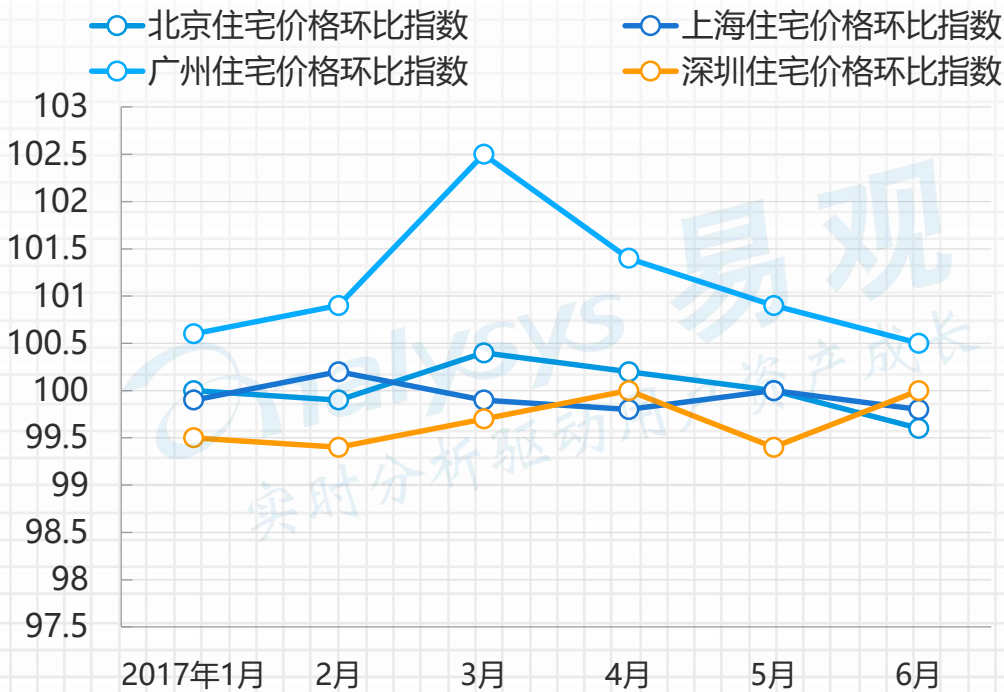
可以预期的是，在政策影响和市场力量的共同作用下，市场参与各方将逐步回归理性。

- ◆ **金融信贷端口继续收紧将是大概率事件。**地方将更重视利用金融方式巩固调控效果。除取消首套房贷利率优惠、放缓房地产贷款增幅外，也将适时、分城收紧信贷政策，严格房地产市场金融监管。
- ◆ **更加重视从供给侧进行预期引导，地方用地供应管理**将进一步完善，加强对土地供应环节中的事前、事中、事后管理并强化执行。
- ◆ **以政府为主提供基本保障、以市场为主满足多层次需求的住房供应体系建设**将同步加快，在优化中长期供应体系的同时，持续加强低端基本保障和加快建立购租并举的住房制度。

未来移动房产服务商对二三线城市房地产市场争夺将更加激烈

- 在政策调控下，一线城市房价趋于平稳，二三线城市房价增长速度较快，发展机会凸显；同时，二三线城市纷纷出台政策，通过户口、房产和现金补贴吸引人才入驻。
- 另一方面，二三线城市正处于承接一线城市部分产业阶段，对人才极度渴求，因此未来二三线城市将成为移动房产服务商的重点争夺区域。

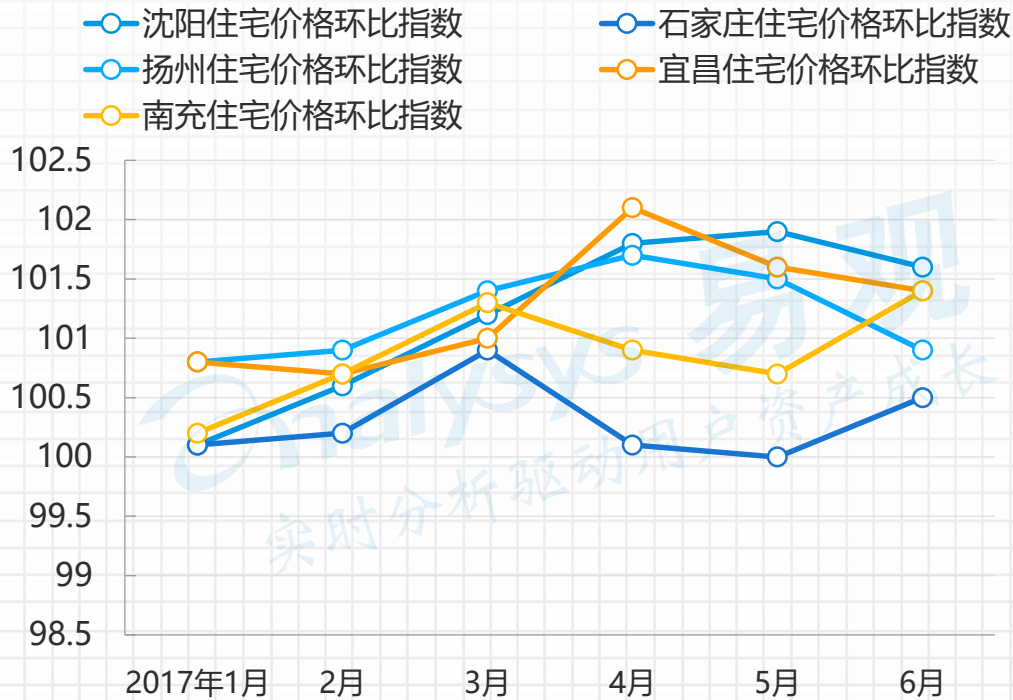
2017年1-6月一线城市新建商品住宅价格指数



© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

2017年1-6月二三线城市新建商品住宅价格指数



© Analysys 易观·统计局

www.analysys.cn

房产租赁业务或将成为移动房产服务商未来利润增长点

中央层面住房租赁市场政策

2014.3

《国家新型城镇化规划（2011-2014）》中提出了“租售并举”和大力发展住房租赁市场。

2015.1

住建部出台《关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》，提出用三年时间，建设渠道多元、总量平衡、结构合理、服务规范、制度健全的住房租赁市场。

2015.12

中央经济工作会议提出以建立购租并举的住房制度为主要方向，把公租房扩大到非户籍人口。

2016.5.4

国务院常务会议指出要确定培育和发展住房租赁市场的措施，推进新型城镇化满足群众住房需求。

2016.5.17

国务院办公厅发布《关于培育和发展住房租赁市场的若干意见》，全面部署加快住房租赁市场工作。

2016.12

中央经济工作会议指出，坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，加快住房租赁市场立法，加快机构化、规模化租赁企业发展。

2017.5

住建部《住房租赁和销售管理条例（意见征求意见稿）》发布，住房租赁管理制度层级上升。

2017.7

九部委出台《关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》，指出要在人口净流入的大中城市发展住房租赁市场，选取部分人口净流入大中城市开展试点工作。

- 目前国内新房市场经过十多年的发展，已经趋于稳定和成熟。
- “租售同权”政策的发布标志着政策风向的转变，另一方面外部环境也在变化，房屋租赁市场的潜力获得认可。
- 在生活理念方面，90后、00后的房屋观念和70后、80后有明显差别，90后、00后更注重生活质量，更倾向于租房。
- 目前我国房屋租赁市场规模占整个房产市场比例明显偏小，租赁人口只占11.6%，远低于发达租赁市场约30%的标准，未来市场容量较大。

信息不对称的问题逐步改善，服务水平和用户体验的提升将成为核心竞争力

- 在传统房地产市场，无论是以开发商为主导的一手房市场，还是以中介机构主导的二手房市场，或租房市场，均存在买方与卖方之间的信息不对称的问题。
- 随着移动互联网的发展，市场信息透明度逐渐增强，而市场竞争的加剧也在促使着房产服务商主动解决信息不对称问题，同时需要不断提升服务水平和用户体验，解决用户痛点，以此增强自身竞争力。

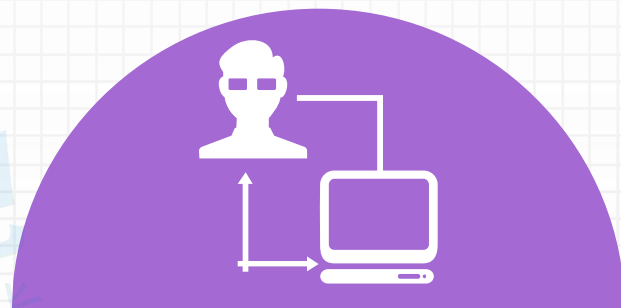


服务水平

- 在目前的房产存量市场环境下，厂商更需要依靠个性化的服务以更好满足客户需求，同时增加全面**保障服务**，保护用户权益。

信息真实

- 移动房产服务厂商将继续通过技术和数据手段解决房产**市场信息不对称**问题。



用户体验

- 在强调客户体验的今天，移动房产服务厂商需要在**技术、数据**等多方面优化产品

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