

坦率地说。

中城联盟轮值主席、旭辉控股董事局主席林中则在峰会上表示，在“三道红线”融资新政下，传统的四大杠杆难以为继，企业要注重产业战略布局、数字化转型。在天猫好房，房企有望提升交易效率，节约营销成本。

天猫好房总经理卢维兴（花名：一刀）一语中的：“我们发现房地产市场已经从卖方市场走向了买方市场。以前是人拿着钱到处找房子，想买房子。现在在大部分的城市，开始房子找买家了。”在他看来，房地产市场正在快速数字化，未来10年数字化会成为房地产行业的“血液”。

倒逼楼市改革？

一直以来，房产行业都是最难被数字化的领域。如果只是把房子拿到网上卖，很多房企和房产中介早已自建平台，为什么还要天猫好房呢？对此，卢维兴给天猫好房的定位是：“我们不生产房子，我们不自己卖房子，我们干的事情就是做服务，做数字化服务。”

卢维兴描述了这样一个场景——天猫好房依托阿里的大数据，筛选出意愿最强的、马上要买房的那些用户，做到精准营销；开发商拿地后，天猫好房可以通过“智慧售楼处”推出虚拟样板房，每一户的光照、噪声、周围环境和楼下设施都是按照实景模拟的，比传统售楼处的样板间更加多样化，给消费者在线看房的同时也可以根据客户需求进行适当调整，让开发商最终交付的产品更符合潜在购房者的需求；消费者网上购买后，未来过户可以用电子



天猫买房和传统买房的流程区别。

房本……除了买房卖房，拥有金融牌照的阿里巴巴远期甚至能为购房者提供金融服务。

阿里巴巴拥有C端资源，链接4亿中国家庭消费者；易居背后是几十家头部房企，他们占据中国房地产半壁江山的销售额，易居为阿里带来了最强的房地产B端资源。

在地产业分析师严跃进看来，此次天猫与易居的合作最为核心的内容就是推出的“不动产交易协作机制”（ETC）。

“该机制将基于新的产品升级，提供新房、二手房、特价房和拍卖房四大交易场景，承载房产线上交易过程的多项服务功能，有助于真正促进线上交易的成熟。”

据悉，“不动产交易协作机制”由云计算、人工智能、区块链等各种高新数字科技提供技术支持；提供新房、二

手房、特价房和拍卖房四大交易场景；承载房源入库、验真包装、营销推广、交易过户、三方服务等多项交易服务功能；通过包括节点管理、联盟协作、数据管理、业务透视四大管理模块在内的联盟管理，构建起房源方、客源方和交易服务方共同参与的数字化服务协作机制。

周忻表示，ETC将以强开放、讲协作、趋公平为构建原则，聚焦开发商、渠道经纪商等B端主体；各方将凭借大数据和区块链等技术支持，在交易信息真实透明的情况下，通过去中心化的方式，以智能合约达成协作。

据悉，今年双11将成为“金九银十”之后新的房产狂欢节。中华房地产投资开发商会会长、富力集团董事长李思廉，对ETC表达了高度认可，宣布率先加入该机制，同时携富力集团全国优质楼盘项目，约500亿货值，加入到房产界的首次“百亿补贴”双11购房节活动之中。

卢维兴希望，天猫好房能够成为房企的第二官网和第一营销平台，让天下没有难卖的房子。