



【开栏语】

当前,国内楼市迈入“存量房时代”,房地产经纪人作为促成房地产交易的重要角色,除了为房地产交易双方提供专业的经纪服务外,还积极融入社区,为社区居民提供多种生活服务,成为社区居民的好“邻居”。

从今日起,厦门报业传媒集团联合贝壳找房厦门站,共同推出《了不起的经纪人》栏目,以生动、有趣的经纪人故事,展现当代房地产经纪人勤劳刻苦、认真细致、用心耕耘社区的形象,向社会传递房地产经纪行业的正能量,让老百姓更深入了解房地产经纪行业,为行业树立更多经纪人学习的榜样。

经纪人“变身”房产主播

通过直播平台,半年卖房超10套

近两年,德佑邦好加盟店国贸鹭原店老板钟石发顺利转型成为一名房产主播,他和他的直播团队通过线上吸粉加线下带看,做到了业绩上的突破。他也完成了从上市房企的营销总监,到房产经纪门店的老板,再到直播卖房的房产主播的“蜕变”过程。购房者看房、选房的行为习惯已悄然发生了改变,随着自媒体平台兴起,越来越多的房地产从业者开始重视线上直播。本期栏目,带您走进房产直播间的幕后,了解房产主播的成长心路。



■钟石发正在直播。

试水直播卖房,首单成交带来底气与信心

以往房产销售有三大痛点,客户看房不方便,现场体验不好,信息不透明。直播卖房,让客户在线看房变得更容易,足不出户便可获取楼盘相关信息。然而,做好房产主播,不是一件容易的事,直面购房者具体需求和开发商产品,在直播间里,既要保持客观中立的分析,又要结合购房者特点给出简单的建议。

“我的直播卖房之路并非一帆风顺,曾经一度都快放弃了。由于当时缺乏线下客户及带看,我只能带着团队,拍摄一些介绍房源的小视频,边拍摄边摸索。”钟石发谈到自己的直播卖房之路时表示,因为

前期精力的投入与产出不成正比,也有不少质疑声,账号曾经停更了好几个月。

通过直播平台成交的首笔订单,给他和他的直播团队打了一剂“强心剂”。房产买卖是高信任模式下的交易,买房的长决策过程,需要买卖双方建立较强的信任。这种高度的信任感源于钟石发在直播过程中的专业解读和对每一位粉丝的精准分析。“过往跳单的情况时有发生,但是直播间的粉丝客户,是基于你的专业性而选择你,因此信任度非常高,比如我有个粉丝,他看过哪个盘都会跟我说,不论别人怎么推荐,他总希望听我的建议和分析”。

平台助力直播,孵化房产内容创作达人

2022年9月,贝壳找房厦门站推出针对房产短视频达人的“银河计划”,链接平台合作的新经纪品牌经纪人,定制了一套完整的短视频达人培训及成长机制,从新媒体平台获流量、商机并最终成交,助力业务增长,让经纪人实现“有流量”、“有收入”、“有成长”。截止目前,贝壳厦门站“银河计划”共有800余名经纪人加入,帮助经纪人提升粉丝量超26万人,经纪人累计发布作品量10800余个,视频播放量

超7154万次。钟石发和他的直播团队参与了“银河计划”后,得到了平台支持,让他找到了直播卖房的发展方向。每晚9点,都是钟石发的“直播黄金时段”。在厦门从事房产工作20年的他,在直播间里以专业、客观的角度讲解项目,地理位置、交通优势、发展前景、项目特色、户型结构等,得到了不少粉丝朋友的高度认可及支持,直播半年成功卖出房源超10套。

“轨道集团特房梅花新经济基金”启动

基金规模10亿元,为众多成长型企业赋能

日前,梅花创投、特房新经济产业园运营有限公司、厦门同安国有资本控股有限公司主办的科技金融发布会,在同安新城环东云谷招商运营中心举行。由厦门轨道集团和梅花创投发起设立的10亿元新经济基金正式启动,基金规模为10亿元,将主要投资布局新经济领域,计划生成40至60个项目,孵化8至10家上市公司。 记者 黄毅辉



环东云谷链接金融,赋能产业

作为厦门科学城重点布局的产业园,环东云谷一直以来充分发挥其作为厦门科学城科技金融功能区的引领带动作用,着力培育拓展基金湾区生态圈,加速金融科技产业集聚,打造产业投资高地。

自2022年4月厦门市首个基金主题湾区——厦门科学城基金湾区首期落户园区以来,环东云谷围绕建

设厦门科学城科技金融功能区的目标定位,不断探索形成“资金+基金”的创新创业企业新型融资模式,助力各类创新企业成长发展。轨道集团特房梅花新经济基金正是这一努力与实践的生动缩影和直接产物。

环东云谷还就厦门轨道交通产业链调研进行了分享。厦门轨道集团定位为轨道交通投资建设运营和出行服

务商,主要布局在交通投资建设、轨道交通运营管理、轨道沿线城市开发运营管理等三个板块,具备轨道交通项目建设管理和运营筹备等区域龙头优势,以及地产开发等经验优势,致力打造成为轨道建设、轨道沿线物业和以公共交通为导向的城市开发招商运营平台以及集轨道建设融资和开发运营为一体的产业投资平台。

“云谷优选”选品中心挖掘优质产品,搭建产业服务平台

同期,由环东云谷发起成立的“云谷优选”选品中心揭牌亮相,将作为新消费产业集群的发展注入新动能。

“云谷优选”选品中心的启用,是环东云谷在广泛的产业对接过程中,着眼同安区新消费新零售各大卖家、供应链服务商及行业内各供需方搭

建的产业服务平台,将通过营造行业交流氛围,集中挖掘优质产品,打造面向多元市场的全品类选品中心。据介绍,该中心集“供应链服务+新电商直播基地+数字化营销服务+投融资平台”四位一体,整合了轨道集团地铁恒泰公司场均观众超30万人次的

线上平台,以及京东京采平台电商矩阵等合作伙伴,联系对接了40家品牌、数百个单品,供需对接超20组。

接下来,园区将发挥地铁生活圈市场营销渠道优势,并结合厦门科学城基金湾区金融资源,致力成为新消费品牌端及新电商渠道端的枢纽。

水晶·芸溪5期 现代美学样板间开放

本报讯(记者 黄毅辉)7月8日,水晶·芸溪5期现代美学样板间开放,吸引了众多客户前往品鉴参观。

建筑面积约82㎡的三房两厅两卫户型样板间,三开间朝南,餐客厅连接阳台,形成阔景宽厅,主卧独立套间,配有超大观景飘窗;建筑面积约110㎡的四房两厅两卫户型样板间,户型南北通透,配有约6.2米长的外阳台,空间灵动多变。

据悉,水晶·芸溪5期即将推出建筑面积约73㎡至130㎡的三房及四房产品。

厦门国际时尚周携手中华城 打造骑楼里的“持续好看”



7月1日至9日,2023厦门国际时尚周联袂厦门中华城,与内容共创平台——小红书、可持续共创方——禾希有物,共创循环时尚主题公益活动——“岛屿传送 持续好看”,开启独具厦门特色的“永续时尚”创新生活方式。

据了解,“岛屿传送 持续好看”活动包含了艺术装置静展、潮流秀场、素人时装秀、沙龙对话等,并在小红书站内发起系列话题,市民在发布相关话题笔记即可至活动现场领取咖啡渣环保杯。(记者 宋婕 实习生 谢乐乐 周凤仪)