

线上卖房于流量平台们而言，是一门好生意吗？就目前现状来看，不少大厂已经入局线上卖房业务，在业务开展的过程中，互联网大厂们也遇到了不少挑战和阻碍。本篇文章里，作者便针对快手进军线上卖房业务一事进行了解读，一起来看。



图源：快手理想家业务图谱

另一方面，“快手理想家”通过三年的积累也变成了一个小有名气的住房家居品牌，不仅同步在线下组织看房团引流，甚至走入家居版块，为老铁们提供在线看房、买房、装修等一站式服务。

2021年10月，有媒体查询爱企查信息发现，快手的全资子公司成都快购科技有限公司发生了工商变更，经营范围新增房地产经纪。

2022年4月，有媒体报道快手成立了房地产业务中心，探索大宗线下交易业务。这个部门以“跑通业务模式，突破百亿成交总额”为口号。内部信中对该部门这样介绍：

成立房地产业务中心，负责满足快手用户的购房需求，帮助业主更高效地卖房，探索大宗线下交易业务在快手生态闭环的业务模式。

虽然快手并未就成立房地产业务中心给出官方回应，但快手进入房地产业务的念头早

已诞生。

2022年“五一”假期，快手理想家在沧州、沈阳、天津等地发起了“五一购房节”活动，参与的房地产开发商包括碧桂园、沈阳汇置等，5天内完成了40套新房成交，总额3500万元。其中光沈阳就成交了17套，交易额超过1700万。

2022年11月18日至12月18日，快手合作房产主播、房产机构与开发商，举办了今年的“快手购房节”活动。根据快手官方披露的数据，这一个月內，有近600万人参与活动，GTV（总交易额）超35亿元，带动超45个城市以及超500个楼盘达成交易。

亮眼的数字背后，离不开多位房产主播的贡献。

本次活动带动超360名

主播产生交易，多名主播成交额破亿

。其中，“王贝乐”“吉小宝”等主播交易额直接突破2亿元。其中，“王贝乐”作为快手的头部房产主播，曾在2019年和2020年创下年均1000套的直播卖房成绩，交易额更是达到20亿。