

中国房地产SaaS服务 发展白皮书

2017年

1

市场规模

房地产SaaS市场发展速度惊人，2016年市场增速达到65.2%，**2017年市场总量预计将突破10亿元**。房地产SaaS市场在未来几年将保持30%以上的增长率，不断追赶传统管理软件市场的份额。

2

核心价值

房地产SaaS充分发挥**专业分工**的优势，能够有效提高客户的运营管理效率，降低客户信息化建设的成本。因为具备**移动和开放**的特性，房地产SaaS可以解决客户在工地、售楼、验房等场景中的痛点。

3

发展现状

房地产软件领域SaaS化程度比较高的是**销售环节和采购招投标**，围绕核心的项目开发、建设提供整体方案的企业比较有限，多是推出轻量级的移动化产品。房地产企业对内部数据高度重视，**数据安全**是目前房地产SaaS推广过程中最大的障碍。

4

未来趋势

房地产SaaS产品将探索**向上下游环节延展服务链条**，通过实现全生命周期的闭环服务，连接起更多的用户主体。**人工智能、虚拟现实**等新技术与房地产SaaS的结合，也将创造更多服务场景与价值。

国内外SaaS行业发展概述

1

房地产SaaS服务发展分析

2

房地产SaaS典型企业案例

3

房地产SaaS未来发展趋势

4

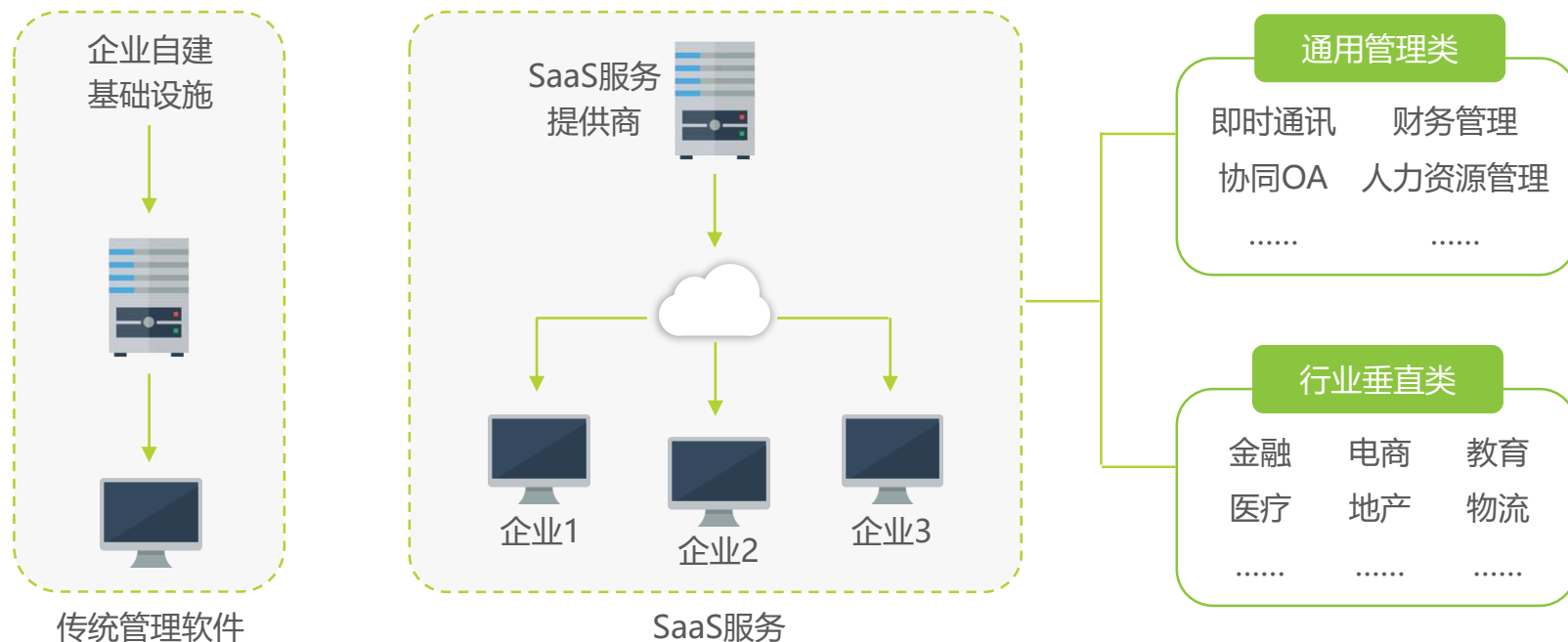
SaaS服务的概念与内涵

一种基于互联网以服务形式交付的软件模式

SaaS (Software as a Service , 软件即服务) 是云计算的一种服务模式。在SaaS服务模式下, 服务提供商将应用软件统一部署在自己的服务器上, 用户无需管理和控制底层的基础设施, 通过互联网按需订购指定的应用软件服务, 并根据服务量、服务时间或其他方式支付费用。

按照服务客户的范围可以将SaaS服务分为通用型SaaS和垂直型SaaS。通用型SaaS适用于全行业, 以通用的管理工具和技术工具为主, 包括即时通讯、协同OA、财务管理、人力资源管理等服务。垂直型SaaS服务于特定类型的行业客户, 提供更加有针对性、更贴近客户业务需求的软件服务。

SaaS服务的概念和类型



来源: 艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

全球SaaS服务的发展历程

全球SaaS市场经过十余年发展日益成熟

企业管理软件从早期的财务管理走向集成型的ERP系统，全面统筹企业资源的理念在现代企业管理中被广泛接受。虽然管理软件涉及的业务已经基本定型，但在信息技术的发展驱动下，软件架构却一直在进化。SaaS作为当下企业管理软件最重要的发展方向，其雏形可以追溯至1960年代兴起的分时系统（Time-Sharing System）：一台主机可以轮流为多个终端用户提供服务。90年代后计算机价格下降，互联网诞生，管理软件先后经历了构建局域网开展工作和ASP（Application Service Provider）的阶段。最终，SaaS模式的出现帮助企业实现了低成本和效益的最大化，成为现阶段的最佳解决方案。在云服务迅猛发展的浪潮下，全球SaaS市场不断成长，日益走向成熟。

2000年以来全球SaaS服务的发展历程

2015年至今

- 亚马逊、谷歌、甲骨文等公司加大云计算领域投入，优秀企业逐渐脱颖而出，SaaS行业并购浪潮到来
- 通用管理型SaaS逐渐成熟，垂直型SaaS服务市场份额持续增加

2010-2015年

- SaaS服务进入全面普及和应用阶段，C端出现Dropbox、Evernote等产品，市场认知与接受度提高
- 市场竞争更趋激烈，Zenefits、Slack等公司快速崛起

2005-2010年

- 亚马逊、谷歌等巨头公司入场，推动SaaS服务的商业化
- SaaS厂商由产品提供方向平台提供方转变，推出整体解决方案以提高留客率和客单价
- SaaS创业公司被资本市场认可，国内厂商从CRM和ERP切入开展SaaS服务

2000-2005年

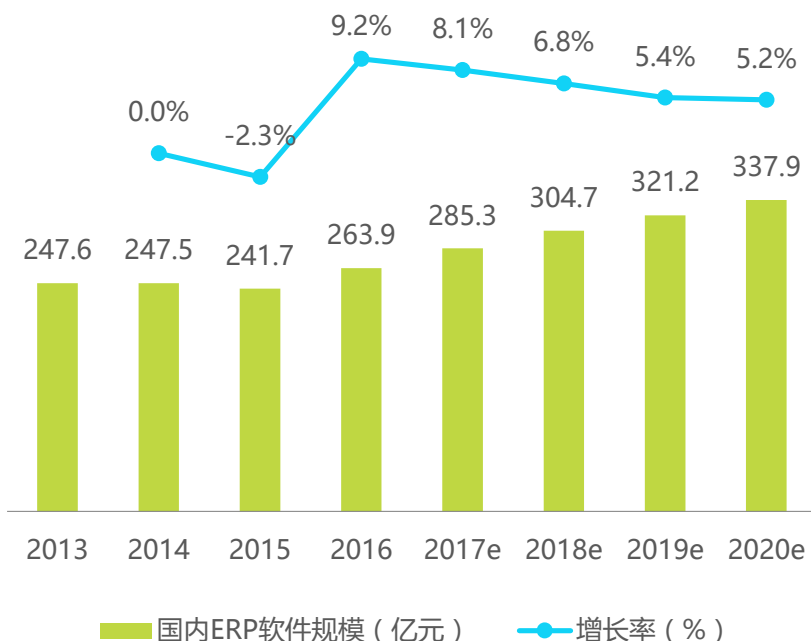
- Salesforce、Netsuite等公司先后推出SaaS服务，主要集中在通用领域，如CRM、HRM等
- SaaS服务的经济性和易用性是企业关注的重点

国内外ERP软件市场规模

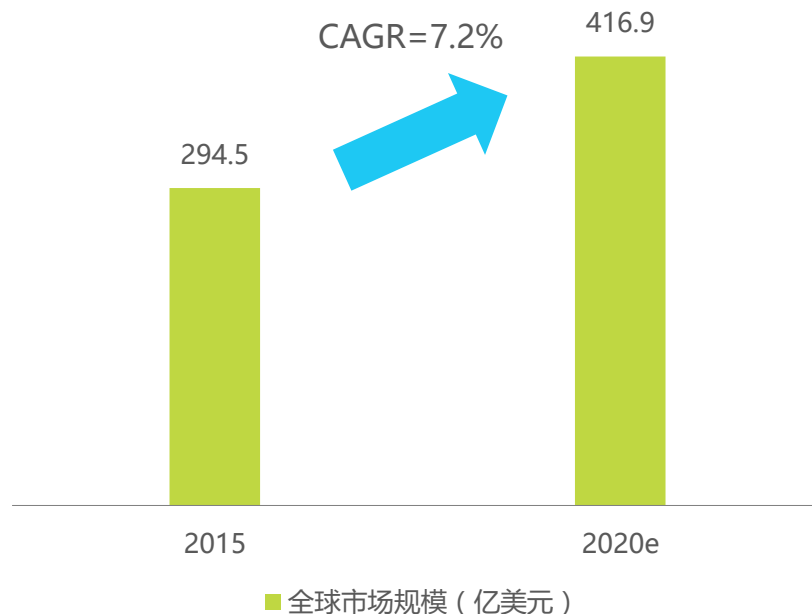
国内ERP软件市场规模达到280亿，全球增速约7%

根据Gartner的预测，全球ERP软件市场将从2015年的294.5亿美元增长至416.9亿美元，年复合增长率为7.2%。受SaaS的爆发式增长和头部ERP企业战略重心转移的影响，2013-2015年国内传统ERP软件市场规模有小幅下滑。从2016年开始，ERP软件市场规模重新回到正增长轨道，预计2017年市场总量将达到285.3亿元。从国内外的市场表现来看，传统ERP软件在SaaS的冲击下依然有一定的发展空间。

2013-2020年中国ERP软件市场规模及增速



2015-2020年全球ERP软件市场规模及增速



来源：根据工信部等公开数据、企业访谈及艾瑞统计预测模型估算，艾瑞研究院自主研究及绘制。

来源：Gartner。

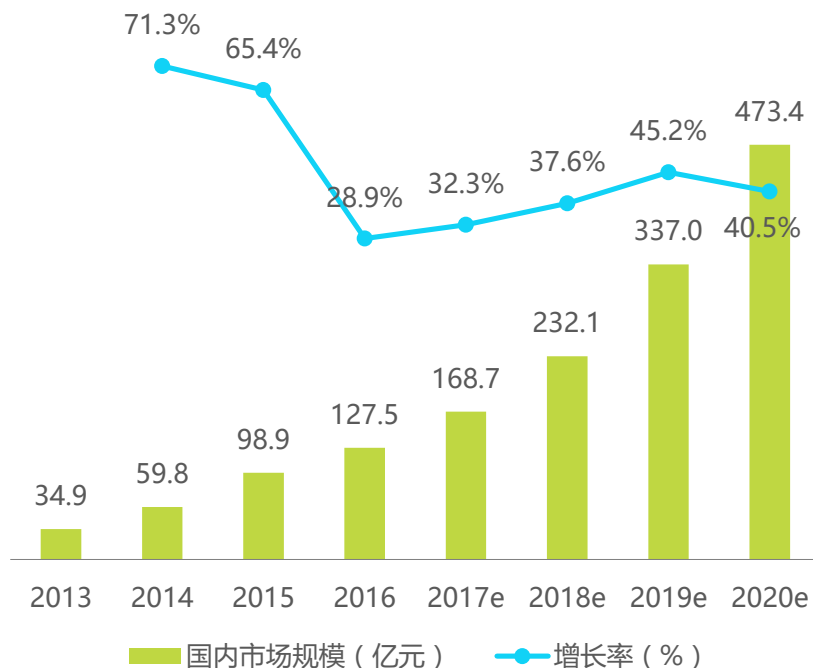
国内外SaaS服务市场规模

国内SaaS市场保持30%以上增长率，增速高于全球水平

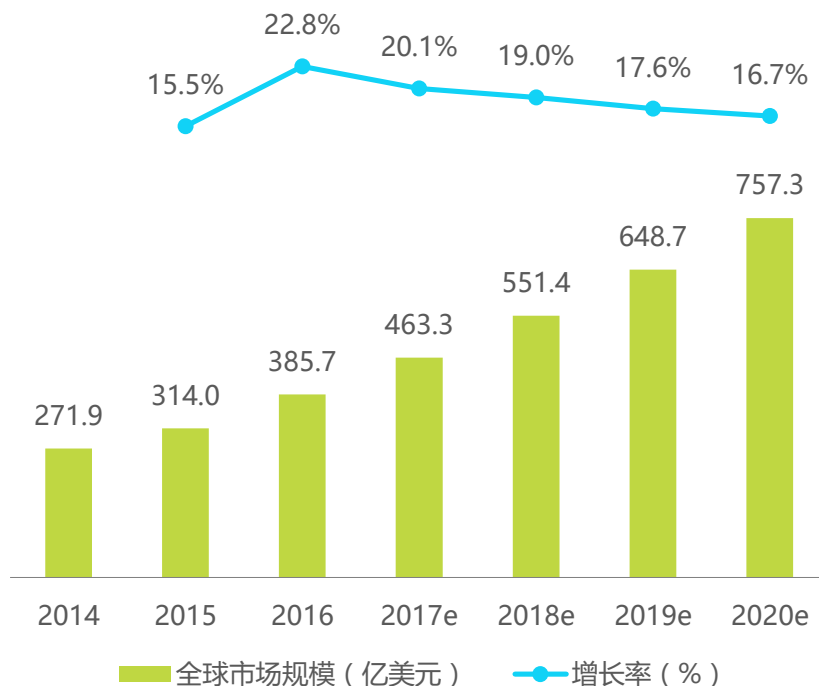
SaaS服务是全球公有云市场中最大的细分市场，CRM、ERP、网络会议和即时通讯占据主要的市场份额。根据Gartner的预测，全球SaaS服务的市场规模将保持平稳增长，预计2017年的全球SaaS市场将达到463.3亿美元。

国内SaaS市场在2014-2015年经历了短暂的爆发式增长，从2016年开始进入相对理性平稳的发展阶段，但总体增速快于全球平均水平，将保持三至四成的增长，预计2017年市场规模将达到168.7亿元。

2013-2020年中国SaaS服务市场规模及增速



2014-2020年全球SaaS服务市场规模及增速



来源：根据信通院等公开数据、企业访谈及艾瑞统计预测模型估算，艾瑞研究院自主研究及绘制。

来源：Gartner。

SaaS与传统管理软件的对比

按需付费、快速迭代，低成本、低风险

由于SaaS服务提供商对应用软件进行统一部署，用户无需自己购买服务器和聘请专门的IT人员进行软件维护。通过充分发挥社会分工的优势，让企业能够专注于自身核心业务领域。采取按需付费的方式，SaaS服务有效减少传统软件使用过程中普遍存在的资源浪费现象，大幅降低软件使用的成本。SaaS服务快速迭代的特性可以满足企业不断变化的需求，灵活性强。不过，因为SaaS服务的模式相对标准化，定制能力与传统管理软件相比有所欠缺，数据可控性上也存在不足。

SaaS模式与传统软件模式的特点比较

	SaaS	传统管理软件
软件部署	SaaS服务提供商统一部署 用户通过互联网访问	用户本地部署 配备硬件和维护人员
计费模式	按需付费（订阅费/按用量计费）	一次性软件授权及后续运维、二次开发等
产品迭代	 快速迭代	迭代频率低
安全可控	可控性不足，数据安全上存在风险	 安全可控性更强
使用成本	 用户使用成本低	成本构成复杂，用户投入高
实施周期	 实施周期短 普遍在一周以内	实施周期长 少则数月，多则一年
定制能力	个性化和复杂业务流程支持不足	 能够满足用户个性化需求
采购风险	 低风险	高风险
客户关系	租用 / 长期服务关系	售卖关系为主

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

国内外SaaS行业发展概述

1

房地产SaaS服务发展分析

2

房地产SaaS典型企业案例

3

房地产SaaS未来发展趋势

4

房地产信息化与管理软件

通过流程优化和资源整合，提高企业经济效益

房地产管理软件是房地产企业信息化的主体。通过对工作流程进行优化重组，整合不同部门间的信息和数据资源，房地产管理软件能够帮助企业进行高效率、高质量的运营和管理，从而提升企业的经营效率和核心竞争力。房地产管理软件涵盖业务支撑和管理支撑两个层面，因本报告研究对象为垂直的房地产SaaS行业，故重点关注以ERP为核心的面向具体业务的房地产管理软件。

房地产管理软件的业务类型

业务支撑 (广义ERP)	企业资源计划 (ERP)		
	将企业内不同部门和业务流程整合在一起，对物流、资金流和信息流进行一体化的集成管理。		
	供应链管理 (SCM)	项目运营管理 (POM)	客户关系管理 (CRM)
	覆盖从供应商的供应商到客户的客户的整个过程，对企业的生产、采购、销售和运输进行协调优化。	贯穿项目周期，包括项目策划、设计、施工、营销、维护各阶段的规范化、流程化、精细化管理。	以客户为中心进行业务功能设计和工作流程重组，提高客户满意度和忠诚度，增加企业效益。
管理支撑	决策支持系统 (DSS)		
	通过数据、模型和知识，辅助决策者分析问题，探索决策方法，进行评价、预测和选优。		
	财务管理系统 (FMS)	人力资源管理 (HRM)	
	对会计信息进行采集、存储、处理及传送，完成会计核算、监督、管理和辅助决策任务的系统。	对企业的人力资源进行分析、规划、实施和调整，以提高内部员工的满意度、忠诚度和贡献度。	
	协同OA	即时通讯 (IM)	
	围绕工作流和知识文档，共享企业信息资源，并对行政事务进行自动化处理，提高工作效率。	面向企业终端使用者的网络沟通工具，能够在线传输文本、图片、音视频等。	

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

房地产SaaS的应用场景

以开发项目为核心，贯穿整个房地产周期

房地产SaaS在传统管理软件的基础上，对原有应用场景或进行补充，或进行升级。与通用管理类SaaS服务相比，房地产SaaS的特点在于和房地产企业的业务紧密相连。围绕房地产开发项目，SaaS服务覆盖从投资开发、工程建设、销售与服务整个周期，可以渗透到设计、开发、施工、销售、物业管理等各个环节。房地产SaaS服务面向企业在业务流程中的具体问题，因此能够为客户创造更大的价值。

房地产SaaS的应用场景



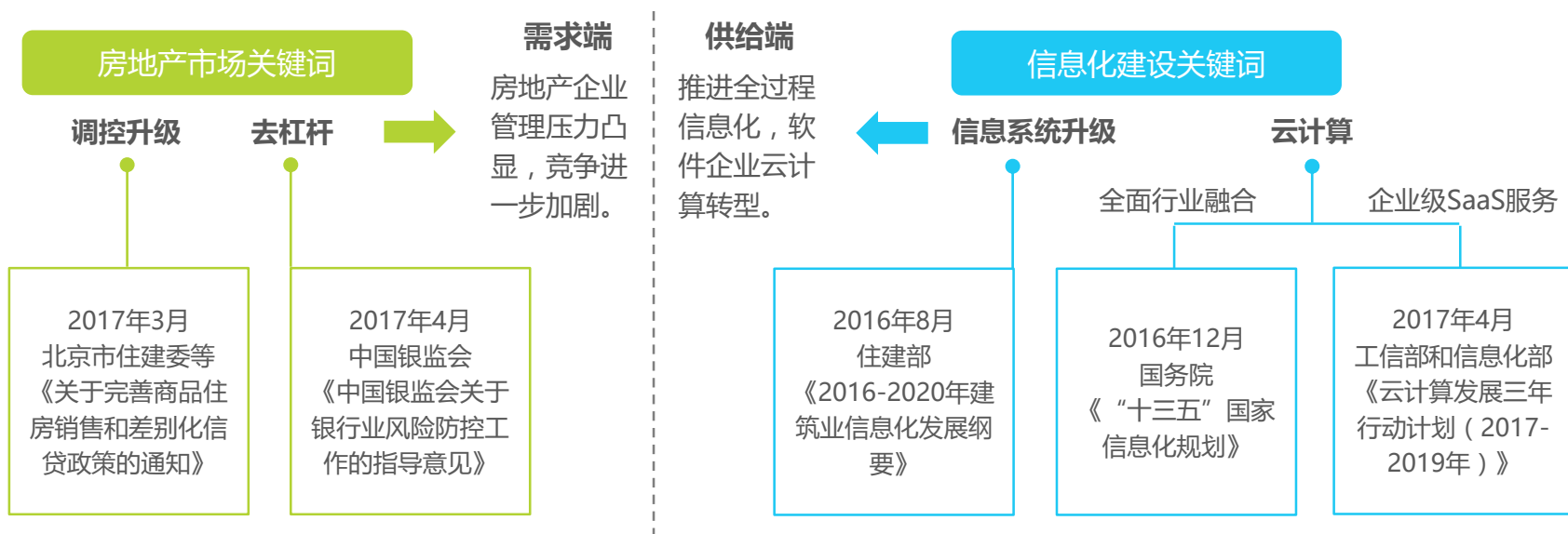
发展环境：政策

调控升级，房企压力攀升；全过程信息化，云计算渗透

自2006年“9·30”调控以来，已经有超过60座城市发布地方性调控政策160余次，从北上广深四大一线城市向二线城市、周边区域辐射，调控升级成为2017年房地产市场的主旋律。限购、限贷、限价、限售的“四限”模式，加之去杠杆背景下趋严的房地产金融监管，让房企压力持续增加。房地产SaaS能够降低管理成本，提升运营效率，有助于企业竞争力的提升。

中央层面对重视房地产信息化建设提出升级换代的要求，鼓励企业提升集成应用水平，推进“互联网+”协同工作模式，实现全过程信息化。同时，政策对云计算的扶持力度不断加码，一方面要求加强行业云服务平台建设，鼓励云计算向各行业全面融合渗透和行业信息系统向云平台迁移；另一方面支持软件企业丰富完善办公、生产管理、财务管理、营销管理、人力资源管理等企业级SaaS服务，从而实现向云计算的转型。

2017年中国房地产信息化相关的政策环境分析



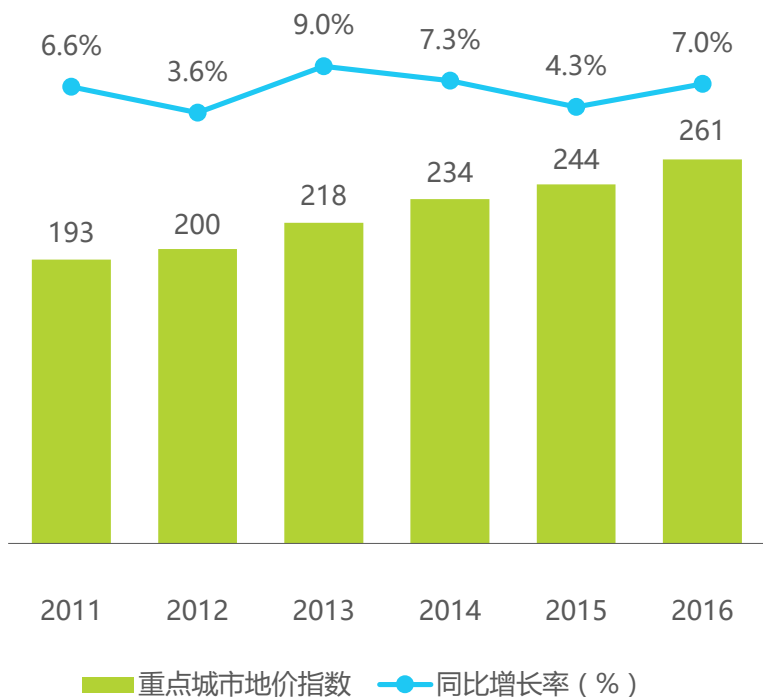
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

发展环境：经济

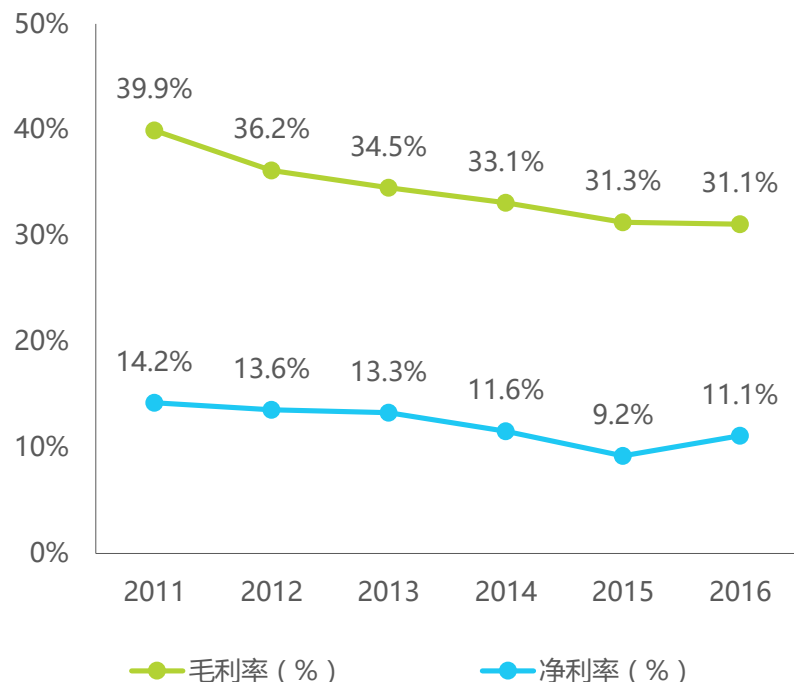
土地成本高企，行业利润下行，粗放式管理不再适用

房地产公司的毛利率和净利润率持续走低，为提高项目的销售率，房企加大营销和管理投入。与此同时，土地市场的火爆推高土地成本，部分城市地王频出，进一步挤压房企的利润空间。传统的粗放式管理模式已经难以适应现阶段房地产市场的发展，房企逐渐进入精细化管理时代，通过加强成本管控、促进项目运营效率，提高企业盈利能力。通过将房企的日常事务和业务处理等环节流程化、在线化、移动化，房地产SaaS将逐渐成为房企精细化运营的重要手段。

2011-2016年中国重点城市地价指数



2011-2016年中国房地产上市公司利润率



注释：全国地价指数为35个直辖市、省会城市、计划单列市的汇总数据。
来源：中国城市地价动态监测。

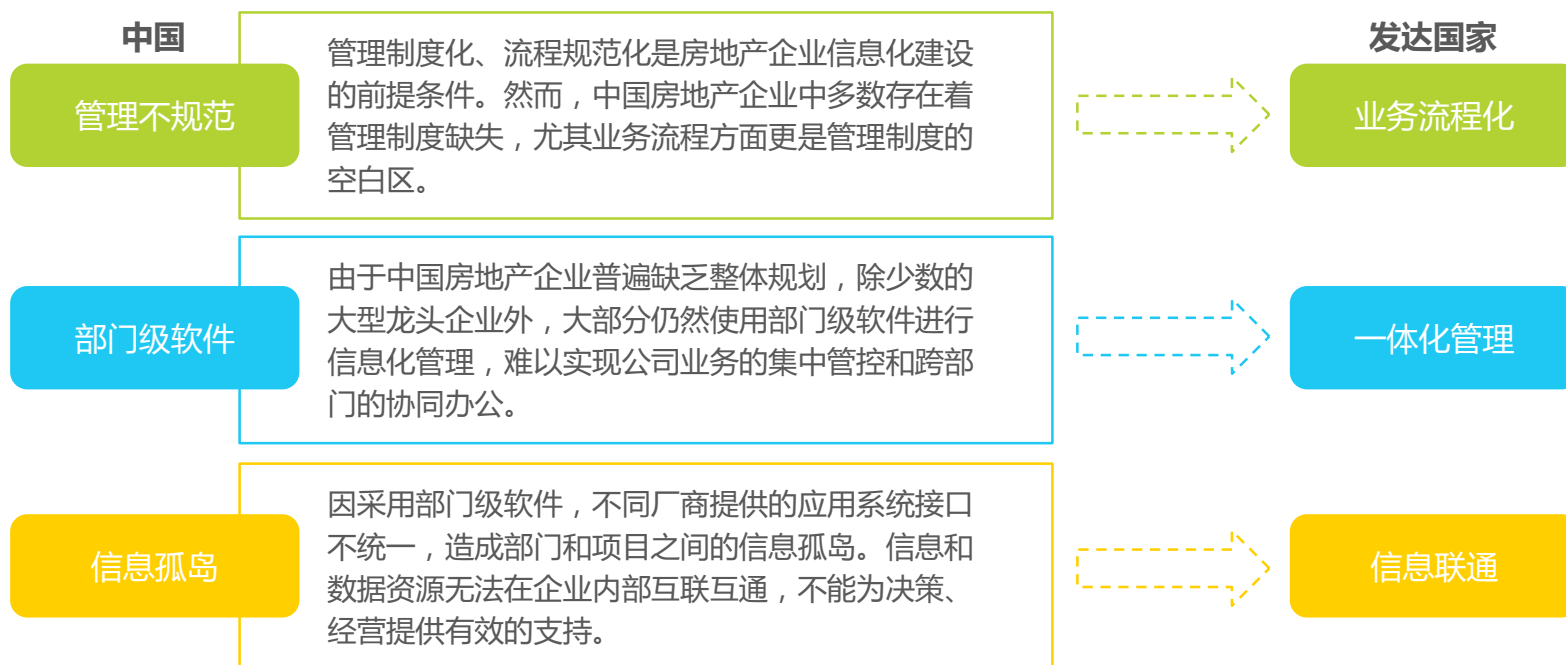
来源：根据公司财报等公开信息整理。

房地产信息化的必要性

房地产企业信息化程度普遍偏低，管理软件发展空间大

由于中国的房地产市场长期保持高位增长，房地产企业大多采取粗放式的管理模式实现规模扩张。随着市场逐渐走出黄金发展阶段，过去同质化的运营模式难以应对政策风险和行业波动，房地产企业的利润空间不断收缩，需要向集约化、精细化运营转型。无论是和发达国家相比，还是与金融、生产制造等其他行业横向对比，国内的房地产信息化起步都相对较晚，多数企业的信息化意识不足，导致房地产信息化率整体水平低。考虑到国内房地产管理软件的渗透率与发达国家以及其他行业之间的差距，其未来发展空间将非常可观。

2017年中国与发达国家房地产信息化发展的比较



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

房地产信息化的痛点

SaaS助力房地产企业精细化管理转型

在粗放式管理模式下，房地产企业需要花费大量的时间，进行数据和信息的获取、收集、转化和核对，效率低下和资源浪费的问题广泛存在。近年来，房地产行业整体调控、开发和融资成本攀升、库存压力增加，促使房地产企业向精细化管理转型，也对信息化建设提出了更高的要求。SaaS服务在安装、交付、运营、维护等环节都具有优势，能够解决当前房地产企业信息化的诸多痛点，因此有望借助房地产行业转型迎来发展契机。

2017年中国房地产企业信息化的痛点



数据管理
和运营
能力欠缺

分散在各个系统中的业务数据繁多，口径不统一、校准难度大。部门之间存在信息孤岛，数据难以在公司层面进行数据共享和综合分析。



跨地域
多项目
沟通困难

房地产企业多是跨地域经营，以项目为单位进行管理。总部与异地项目公司沟通成本高，时效性差，造成管理效率低下。



计划和
执行存在
偏差

业务外包是在房地产开发的重要模式。由于涉及主体复杂多样，项目执行过程中往往存在偏差，工程延误、预算超出等时有发生。



资金管理
成本控制
难度高

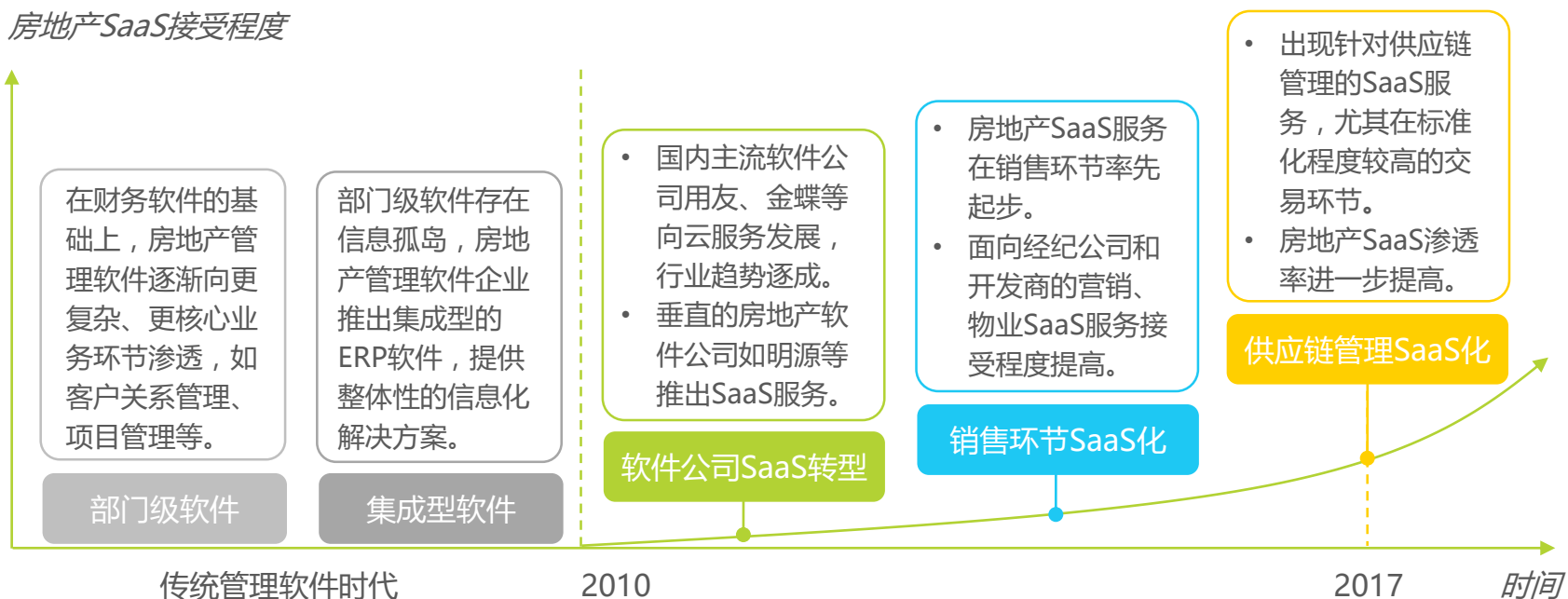
作为资金密集型的行业，房地产资金周转期限长、资金需求量大且投资集中。强化资金管理和成本控制，对房地产企业的良性发展至关重要。

房地产SaaS的发展历程

房地产SaaS服务呈现阶段性渗透的特征

房地产管理软件的前身是通用财务软件，后由部门级软件逐渐向集成型软件发展。随后软件行业掀起云服务转型浪潮，2010年起，传统软件公司纷纷向云服务转型，垂直的房地产软件公司也开始推出SaaS服务。不过，房地产SaaS与其他垂直领域相比仍然处在发展的早期阶段，增长速度较低，企业接受程度有限。从房地产SaaS的应用场景来看，其渗透呈现出阶段化的特征，由销售环节向房地产产业链的上游转移，逐步涉及供应链管理领域。而在房地产核心的项目管理环节，因其复杂性和个性化，尚未出现获得广泛市场认可的SaaS服务。

2017年中国房地产SaaS发展历程



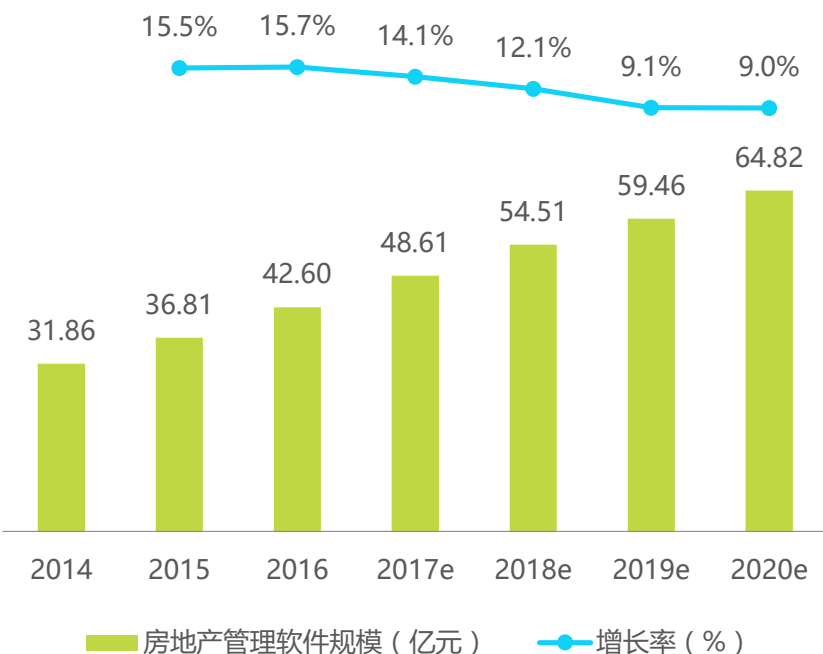
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

房地产管理软件及SaaS市场规模

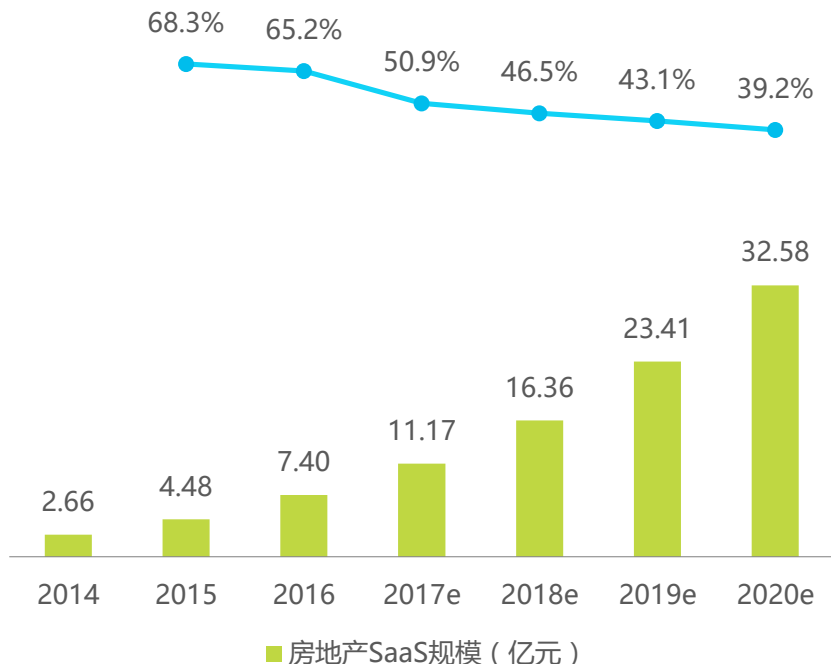
房地产SaaS市场将突破10亿，不断追赶管理软件市场

整体来看，国内房地产管理软件发展趋于平缓，2016年市场规模为42.60亿元，至2020年市场规模为64.82亿元，每年增长率在10%-15%上下。房地产管理软件中，功能性更全面的ERP软件仍是企业首选，占整体的50%-55%。反观房地产SaaS市场则发展惊人，2016年市场增速达到65.2%，预计2017年市场总量将突破10亿元。随着SaaS在地产类企业中认知度与接受度不断提升，房地产SaaS市场在未来几年将保持30%以上的增长率，不断追赶传统管理软件市场的份额。

2014-2020年中国房地产管理软件市场规模



2014-2020年中国房地产SaaS市场规模



来源：根据公开数据、企业访谈及艾瑞统计预测模型估算，艾瑞研究院自主研究及绘制。

来源：根据公开数据、企业访谈及艾瑞统计预测模型估算，艾瑞研究院自主研究及绘制。

特点与核心价值

发挥专业分工优势，与房地产业务场景深度结合

房地产SaaS由专业的SaaS服务提供商为房地产开发企业和经纪公司等提供软件服务，充分发挥SaaS服务模式在专业分工中的优势，能够有效提高客户的运营管理效率，降低客户信息化建设的成本。同时，房地产SaaS以客户的实际业务为切入点，有针对性的服务于从项目策划到客户管理的各个环节。因为具备移动和开放的特性，房地产SaaS可以解决客户在工地、售楼、验房等场景中的痛点。

2017年中国房地产SaaS的特点与核心价值



效率

- **快速实施**：房地产SaaS服务相对标准化，可以在短时间内实施。
- **快速更换**：SaaS服务具有快速上线、沉没成本低的特点，如应用效果不理想，企业可以快速更换其他服务提供商。
- **快速迭代**：SaaS服务能够根据行业变化和企业需求，进行快速的迭代升级。



成本

- **前期投入**：SaaS部署在软件厂商的服务器上，可以为企业节省服务器等基础设施的建设投入。
- **按需付费**：SaaS服务以按需付费的方式结算，能够减少不必要的资源浪费。
- **无需维护**：维护和升级都在软件厂商在其服务器统一完成，大幅降低资金和人力成本。



场景

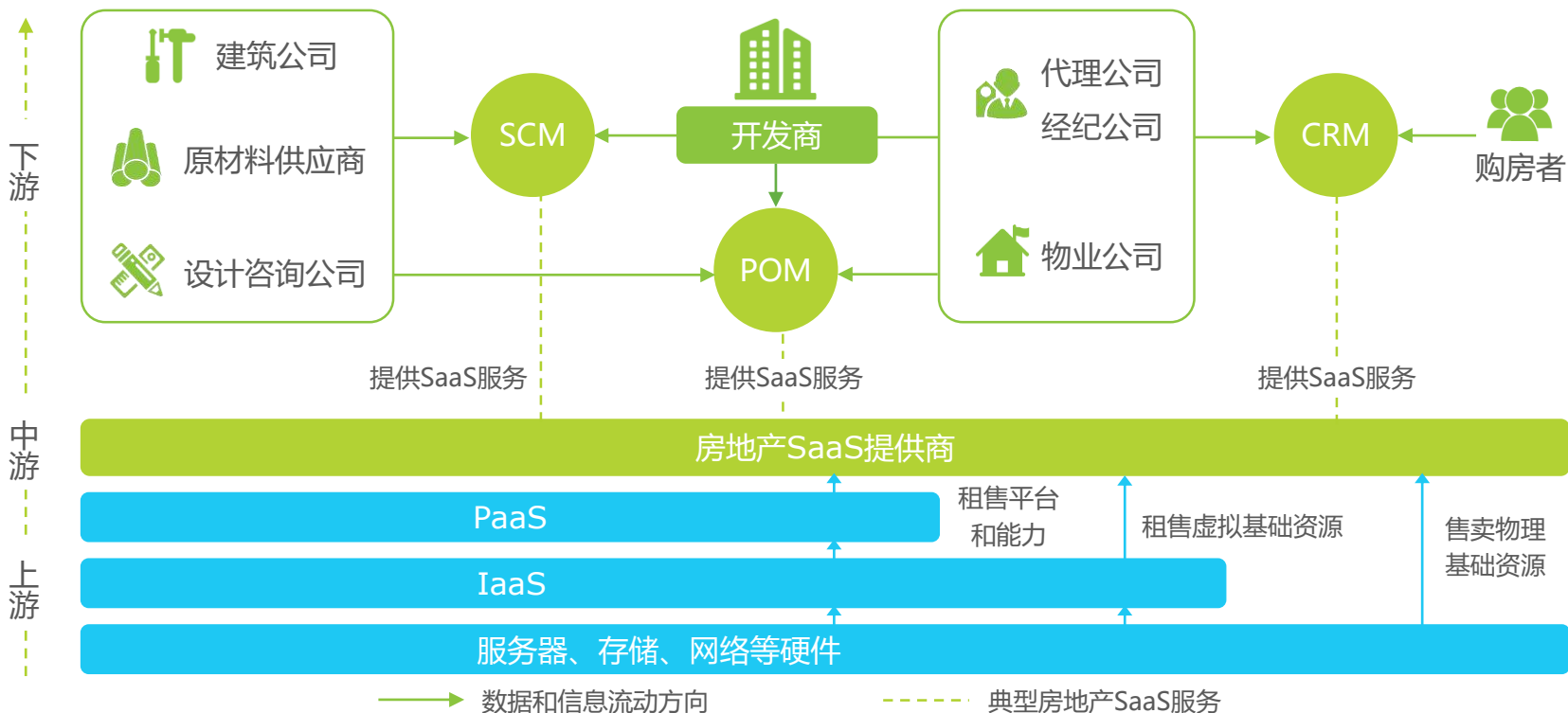
- **业务融合**：与企业的实际业务深度融合，服务于投资开发、工程建设、销售售后等各类场景。
- **移动办公**：SaaS服务具有移动化的特性，可以解决施工、销售等人员外勤工作的需要。
- **开放连接**：房地产SaaS不是孤立的系统，能够帮助企业连接上下游资源，寻找客户和合作伙伴。

产业链与商业模式

连接房地产产业链上下游企业，与客户建立长期服务关系

房地产SaaS提供商通过租用PaaS、IaaS或采购物理基础资源，为房地产行业提供软件服务。房地产SaaS提供商主要以房地产开发商为中心，提供不同类型的服务（如SCM、CRM、POM等），连接房地产产业链上下游的企业。房地产SaaS的商业模式不同于传统软件，采用按使用量或使用时间进行付费。因为同客户之间不是一次性的交易关系，以客户需求为导向、增加客户粘性对房地产SaaS提供商而言至关重要。

2017年中国房地产SaaS产业链结构



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

产业图谱

目前市场主流的房地产SaaS服务涉及三大类业务：1) 采购与供应链，帮助房地产开发商连接供应商和建筑公司等上游企业；2) 项目管理与质控，涉及房地产开发项目的运营管理、经营监控、成本管理、房屋验收等环节；3) 客户关系与营销，根据销售环节主体的不同分为服务于开发企业和中介公司的SaaS服务内容，其中房地产中介多为中小经纪公司。

2017年中国房地产SaaS产业图谱



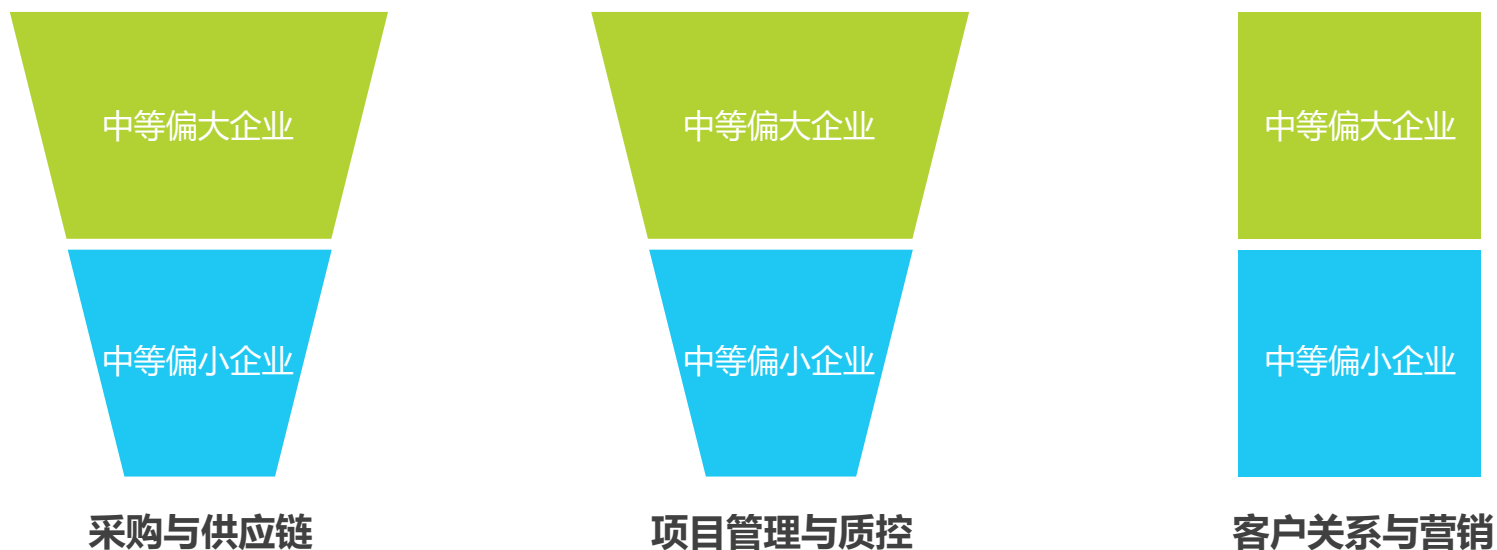
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

供应链与项目管理头部企业优势明显，客户关系类竞争激烈

因为房地产供应链中合作伙伴关系复杂，开发项目投资周期长、涉及金额大、面临风险多，项目管理难度高，在采购与供应链、项目管理与质控两个领域中，原有的房地产软件头部企业通常具备先发优势，无论在行业经验或是客户和渠道方面都有长期积累。在向云服务转型的过程中，这些企业将继续在房地产SaaS领域中占据领先地位。

客户关系与营销领域起步早、发展快，这一领域参与者类型更加多样，竞争格局尚未明晰。除传统软件公司外，部分房地产O2O企业和创业公司也有不错的表现。由于该领域对房地产行业的专业性要求不如前两类高，并未出现明显的领先企业，未来各类型参与者都存在发展机会。

2017年中国房地产SaaS竞争格局示意图



从轻量级场景应用切入，安全顾虑阻碍SaaS化进程

房地产管理软件领域SaaS化程度比较高的是销售环节和采购招投标，围绕核心的项目开发、建设提供整体方案的企业比较有限。对房地产企业核心的项目管理环节来说，由于业务流程非常繁复，且各企业间存在差异较大，软件厂商主要是针对其中的移动化场景推出轻量级的SaaS服务。房地产企业普遍对内部数据高度重视，数据安全是目前房地产SaaS推广过程中最大的障碍。

2017年中国房地产SaaS发展现状

主流的业务类型

- 从房地产项目的生命周期来看，以客户关系管理为核心的**销售环节**是目前房地产SaaS最主要的应用领域，其次是面向房地产开发商、供应商和建筑公司的B2B采购招投标系统。
- 在房地产项目管理领域，SaaS服务主要是同**移动化的办公场景**相结合，如移动协同办公、移动质检、移动验房等。

项目管理的标准化

- 作为SaaS应用的垂直领域，房地产行业的**业务流程复杂**，从策划到立项、施工等环节涉及参与方众多，不同企业的管理模式不尽相同，很难将整个项目管理流程SaaS化。
- 大型企业资金实力雄厚，倾向**定制化**。而地方级的中小房地产企业，其管理流程和模式大多**不规范**，标准化难度高。

数据安全的疑虑

- 房地产企业对数据信息非常敏感，过去企业都习惯将数据存放在自己的服务器上，转用SaaS服务之后企业的**数据安全**是他们目前最主要的顾虑。
- 由于很多中小企业的经营管理不规范，在融资、税收等方面存在一定的**灰色地带**，因而担心使用SaaS服务会暴露自身管理问题。

国内外SaaS行业发展概述

1

房地产SaaS服务发展分析

2

房地产SaaS典型企业案例

3

房地产SaaS未来发展趋势

4

专注工程建设，围绕工程项目提供全生命周期服务

广联达致力于为建筑工程项目进行信息化建设，以造价业务切入，从单一的预算软件扩展到工程造价、工程施工、工程信息、工程教育、项目管理等九大业务版块。广联达在全球拥有六十余家子公司，累计服务二十余万家企业，在建筑软件领域中处于龙头地位。2013年11月，广联达提出云战略，凭借公司在垂直领域积累的客户资源和专业优势，公司云化转型效果已经逐步显现。其中，云计价产品已经实现全国11个省份的产品交付，用户转换比例平均达到50%。

2017年广联达发展历程和竞争优势

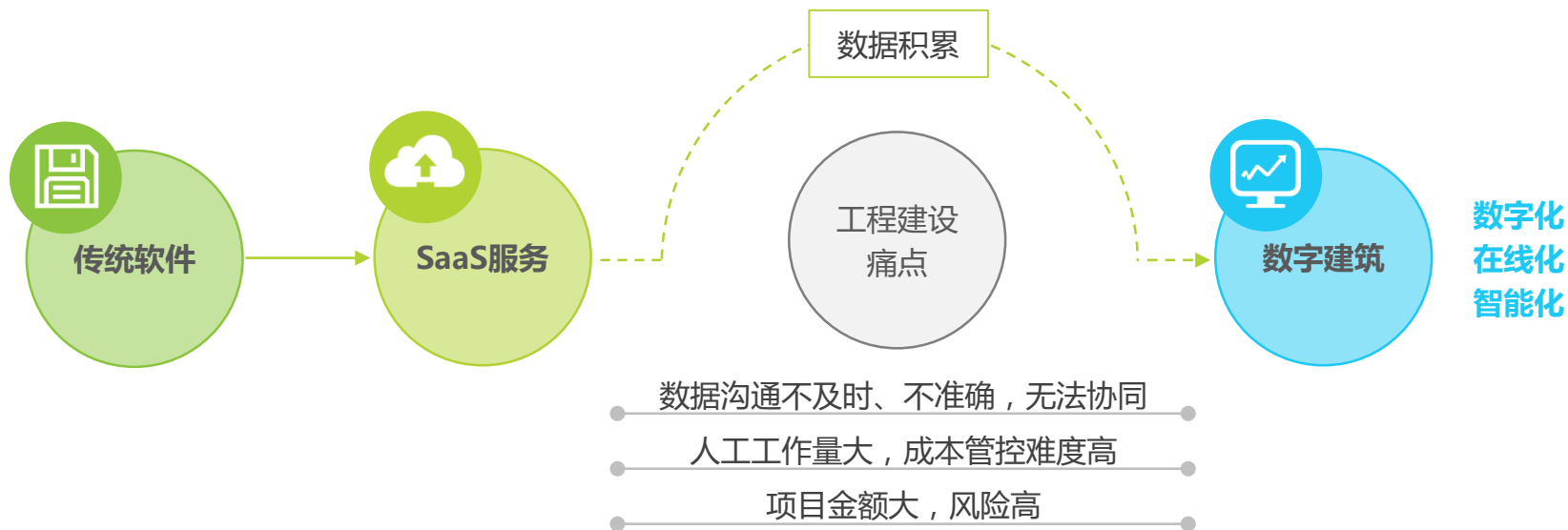


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

从SaaS转型迈向数字建筑升级

自成立以来广联达产品不断升级，不仅在产业链上横向延伸，更由传统软件向SaaS服务升级，基于云化产品积累的数据，进一步发力打造数字建筑。在夯实工程造价、工程施工、工程信息等专业应用的基础上，广联达以“云+端”的产品架构，汇集建筑工程信息、人员信息、建筑物信息等大数据资产，为行业和客户创造新的价值。在建筑行业大数据中，成本管控是广联达的着力点。利用广联达海量的历史数据，企业将能够在项目的规划和设计阶段对成本进行把控，从而为项目决策提供有力的支撑。

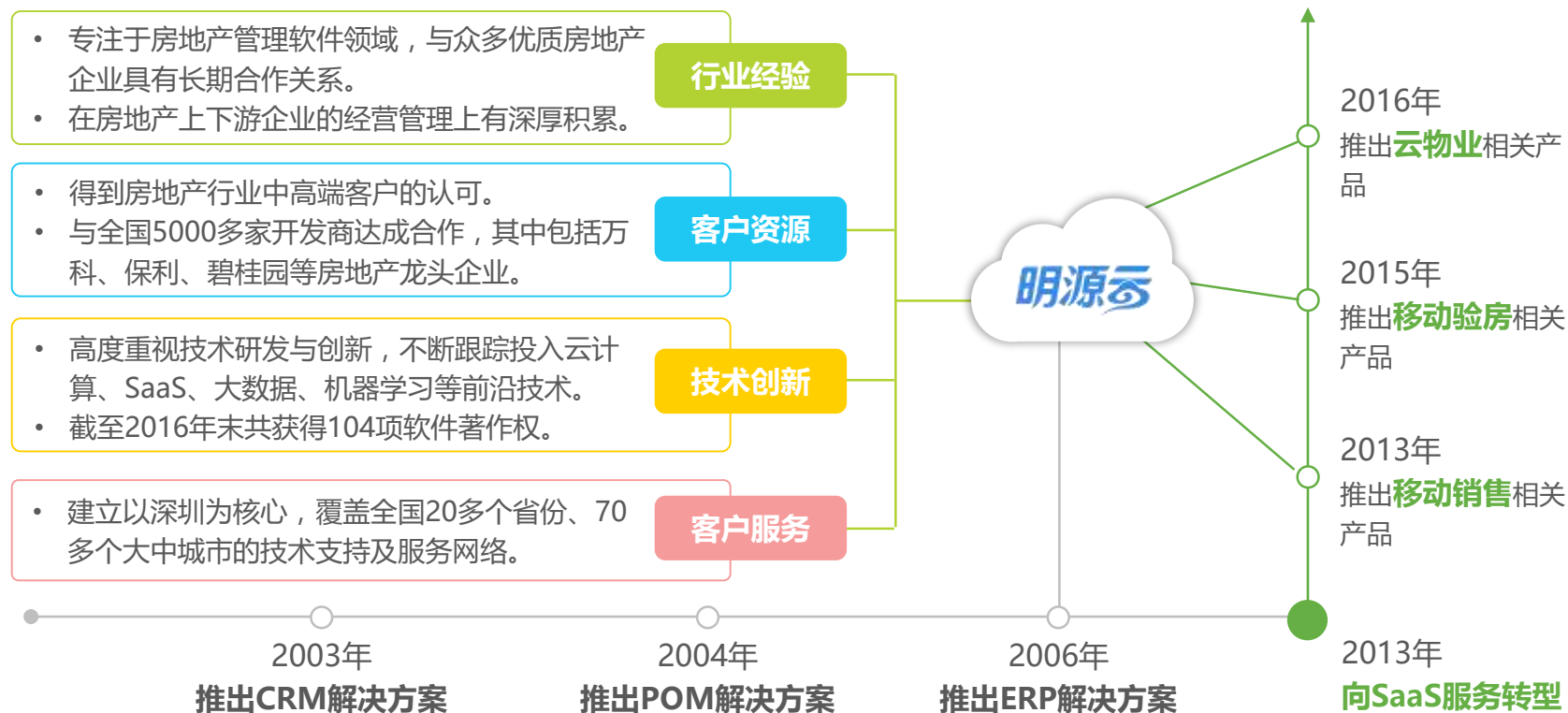
2017年广联达SaaS转型示意图



国内领先的地产生态链“互联网+”服务商

明源云是自创立以来一直深耕房地产软件领域，其自主研发的明源地产ERP整体解决方案是国内领先的房地产管理软件。2013年，明源云由传统管理软件业务向SaaS服务转型，先后推出移动销售、移动验房和云物业等多款SaaS服务，为房地产开发商、供应商、物业公司、经纪公司等地产生态链相关方提供互联网平台租赁服务、软件产品、管理咨询等相关服务。

2017年明源云发展历程和竞争优势

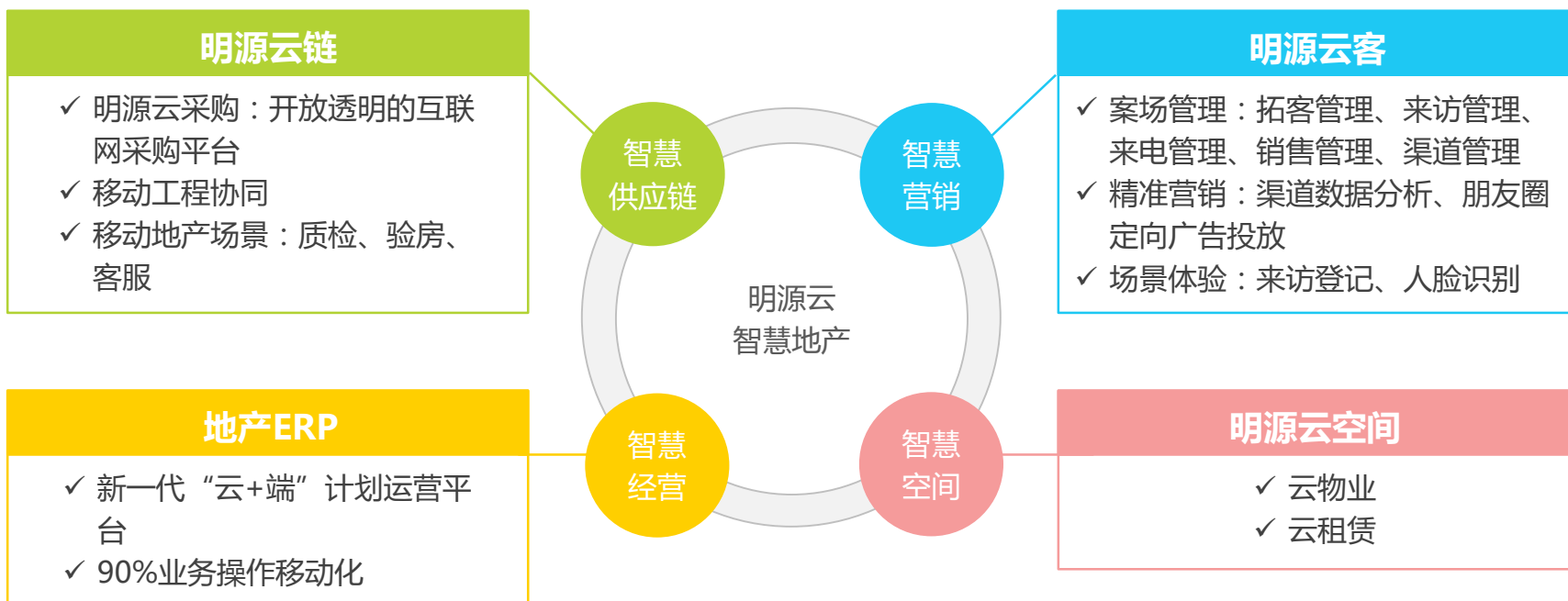


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

以SaaS服务打造智慧型地产生态链

明源云一方面继续巩固在房地产ERP领域的优势，另一方面积极利用SaaS服务连接房地产供应链中的各类型企业，为行业构建智慧生态链。通过充分发挥SaaS服务在移动化、开放性和大数据方面的优势，明源云从房地产生命周期入手，对其中诸多环节进行场景重构，提高企业办公效率和管理质量，帮助企业实现精细化管理。明源云向SaaS服务的转型已经逐渐被市场认可，从营业收入的角度来看，其SaaS业务的占比逐年上涨且增长迅速，由2015年的不到10%增长到2016年的17%。

2017年明源云智慧地产示意图

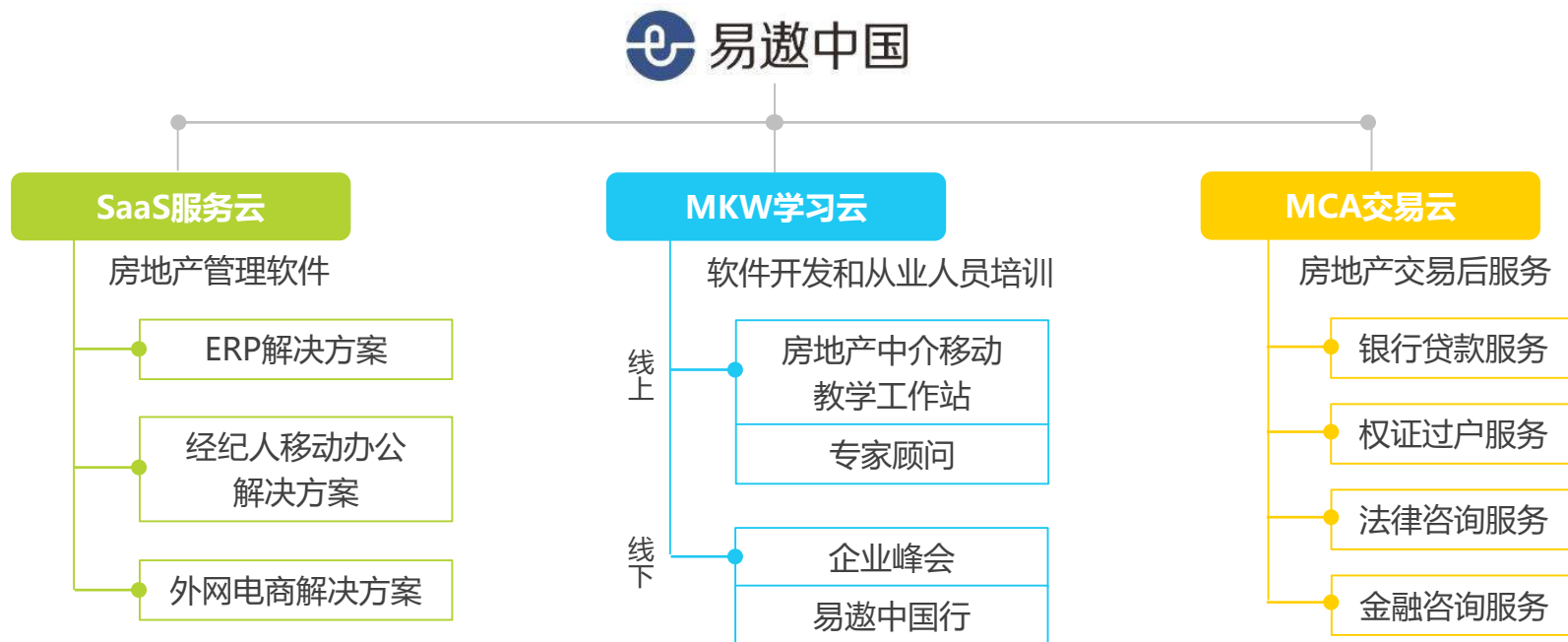


来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

服务于房地产中介企业的云服务商

易遨中国成立于2006年，是一家房地产中介企业的SaaS服务提供商。2015年，易遨中国获得创新工场投资的数千万美元B轮融资，2016年公司登陆新三板。目前，易遨中国已经形成了由SaaS服务云、MKW学习云和MCA交易云组成的业务体系，在房地产中介管理软件的基础上，积极拓展易遨商学院等多种增值服务，并通过发展交易后市场业务完善对房地产经纪行业的全产业链服务。

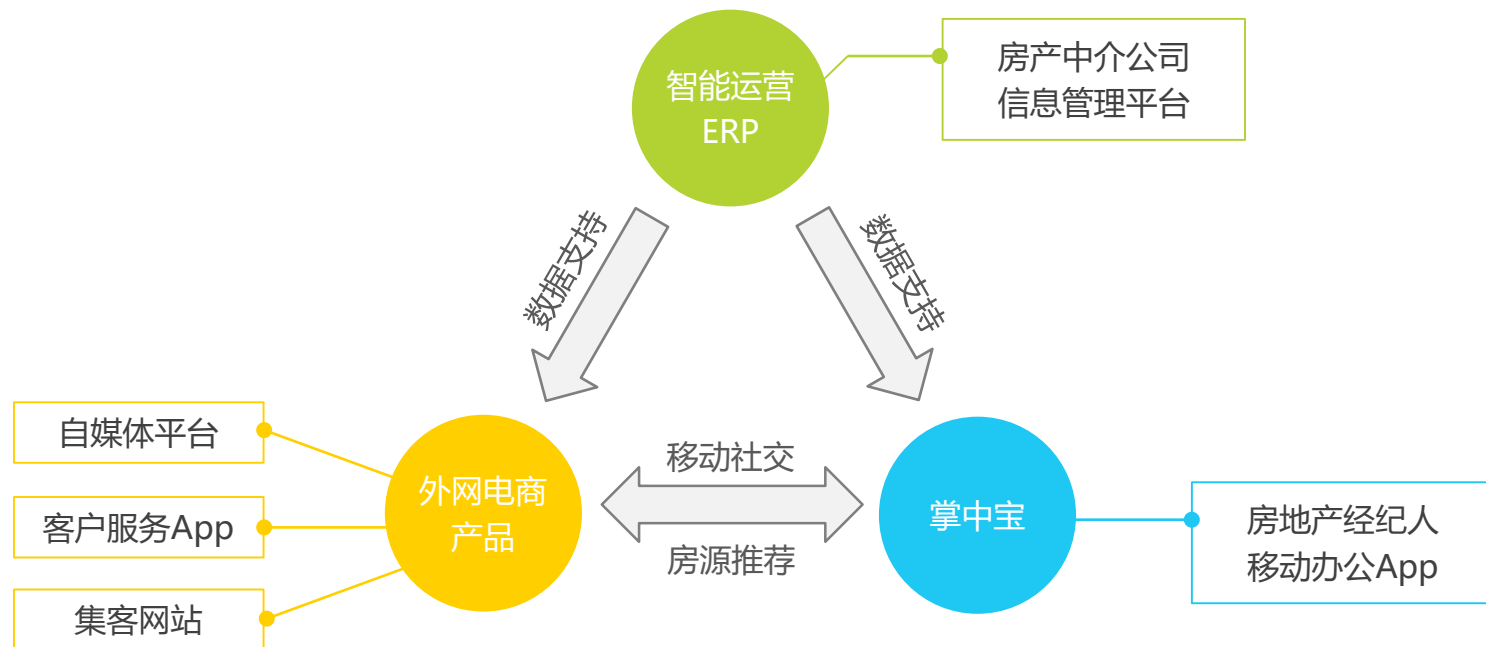
2017年易遨中国三大板块业务布局



建立房产信息数据库，打通SaaS ERP与移动端产品

易遨中国自主研发的SaaS模式ERP软件已经应用于2万多家企业和6万多家中介门店，在房地产中介管理软件市场中处于领先地位。通过SaaS ERP产品汇集大量的房产中介数据、经纪人数据、客户数据和房源数据，易遨中国将数据信息接入移动端的掌中宝、互联宝等产品，支持经纪人的数据管理和移动营销。针对个性化服务需求不高的客户，易遨中国为客户提供综合的企业管理解决方案，而针对个性化服务需求较高的客户，以项目模式开发系统集成的综合解决方案。

2017年易遨中国SaaS服务体系



国内外SaaS行业发展概述

1

房地产SaaS服务发展分析

2

房地产SaaS典型企业案例

3

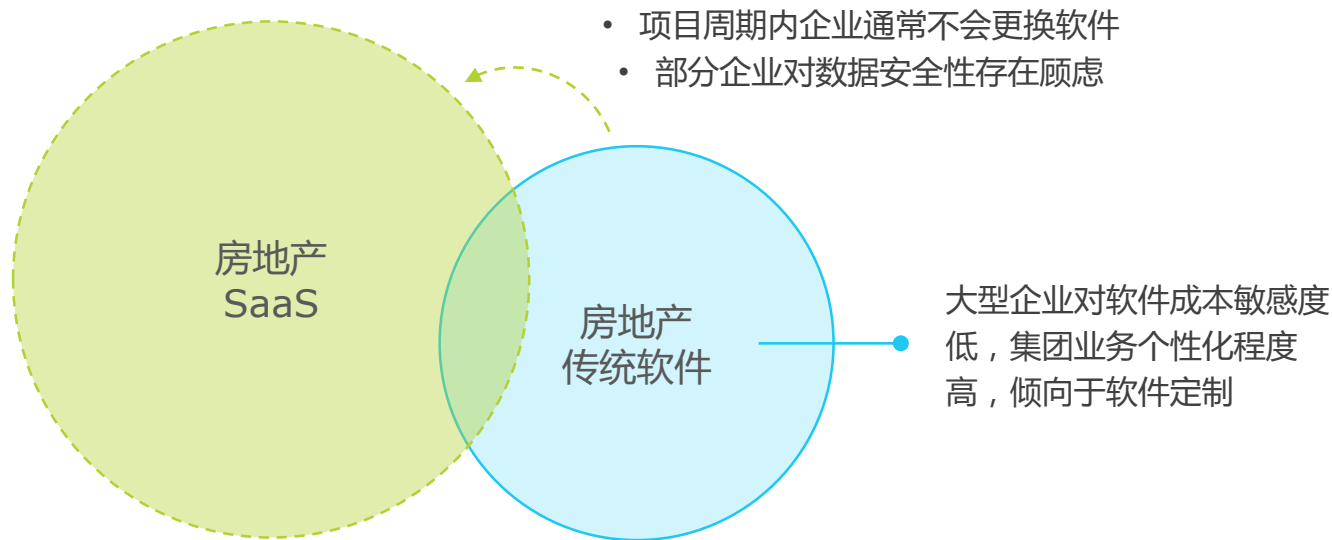
房地产SaaS未来发展趋势

4

SaaS正快速取代传统管理软件，但传统软件市场空间仍存

如前文预测，房地产SaaS的市场规模将在近两年实现对传统管理软件的全面反超。从整体市场空间来看，未来SaaS模式的市场空间也必将远远高于传统软件。但不可否认的是，传统管理软件的市场空间仍然存在，总体市场规模也并未出现明显滑落。一方面，房地产行业中的诸多大中型企业本身体量较大，组织架构复杂，业务线多样，定制化需求较高，导致普通的标准化SaaS服务难以满足其个性化需求；另一方面，地产项目周期大多较长，中途更换管理系统的成本较高，使得企业使用传统管理软件的惯性更强，而且出于数据安全性层面的顾虑，也有部分企业仍然选择使用本地部署的管理软件。

2017年房地产SaaS发展趋势：反超传统软件



产品向项目上下游环节延展，实现全生命周期服务

初创期的SaaS产品往往立足于企业在某一特定环节的痛点，提供SaaS化的服务帮助企业提升工作效率。随着市场逐渐从起步期向快速成长期过渡，产品也必将在立足自身核心服务价值点的基础上，探索向上下游环节延展服务链条。围绕地产项目决策、交易、管理等过程的SaaS平台，或将继续向项目前期的规划设计环节延伸服务；而能够连接C端用户的房产中介平台、物业管理系统、营销系统等，则更可能继续向下游发力，尝试提供特定场景下面向普通消费者的家政服务，甚至金融服务等。通过延展自身产品的服务链条，SaaS厂商能够实现全生命周期的闭环服务，也拥有了连接起更多用户主体的可能性，从而创造更多价值。

2017年房地产SaaS发展趋势：向全生命周期延伸



人工智能、虚拟现实等新技术将创造更多服务场景与价值

首先，房地产SaaS产品天生具有数字化、云化的属性，也必将更加受益于人工智能与大数据的结合带来的诸多发展可能性。通过海量数据进行用户画像的分析和对房源的标签化处理，将能够实现更加精准的匹配，这不仅能够应用于地产营销SaaS系统中，也成为房产经纪公司性价比更高的获客渠道。大数据分析同样也可用于项目早期的估价、中期的招投标及交易，乃至购房交易后的标准化流程中。此外，虚拟现实在地产营销中的应用也日益普遍，不再是华而不实的“噱头”，为地产营销SaaS系统创造了新的服务场景。而增强现实技术的成熟与商用，也让我们在地产类SaaS能够涉足的施工设计、验房、家装等诸多场景中有了更多想象空间。

2017年房地产SaaS发展趋势：新技术的应用



公司介绍/法律声明



公司介绍

艾瑞咨询成立于2002年，以生活梦想、科技承载为理念，通过提供产业研究，助推中国互联网新经济的发展。在数据和产业洞察的基础上，艾瑞咨询的研究业务拓展至大数据研究、企业咨询、投资研究、新零售研究等方向，并致力于通过研究咨询的手段帮助企业认知市场，智能决策。

艾瑞咨询累计发布数千份新兴行业研究报告，研究领域涵盖互联网、电子商务、网络营销、金融服务、教育医疗、泛娱乐等新兴领域。艾瑞咨询已经为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

联系邮箱 ask@iresearch.com.cn

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>



艾瑞咨询官方微信

生活梦想 科技承载
TECH DRIVES BIGGER DREAMS

