

贝壳找房自去年上线以来，已经渐渐进入大众们的视野，而如今，贝壳找房也在稳步发展中，据悉不久将会上市，那么相比较传统的房产销售模式，贝壳网他的优势在于哪些呢？贝壳找房CEO彭永东坦言，“我们在构建一个新大陆，我不知道竞争对手是谁，好像是在跟一堆旧的理念在作斗争，是跟旧的思维模式在竞争，而不是跟具体谁。”

传统的房地产中介通过在门店外挂房源信息，发传单，贴小广告等寻找客户，那么他的缺点是很多的，效率低，受众率少，而且客户不精准，所以现在门店的房产中介是越来越少，越来越难做

房产信息平台时代（58、搜房网、安居客等）：房产经纪人把房源发布到这些网站上，找房客户浏览后拨打经纪人电话咨询（缺点：平台很难审核房源信息的真假，导致大量虚假房源信息出现，使得客户找到一个合适房源十分困难）

互联网中介兴起；以爱屋吉屋、房天下为代表，0.8%、1%佣金吸引客户，低佣金和高提成意味着必须把市场做的足够大才会有盈利的机会，但是由于没有门店，相对于传统中介根植社区，在房源数量和业主的维护上难以跟得上、贴的近。像当年火热的p2p一样“昙花一现”，现在很难再看到它们的消息。