



Μία νέα μόδα στην προώθηση των προς πώληση ακινήτων έχει αρχίσει να αναπτύσσεται στις ΗΠΑ. Πολλοί πωλητές προβληματισμένοι απο την πολύμηνη αδυναμία πώλησης του σπιτιού τους χρησιμοποίησαν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης προκειμένου να γνωστοποιήσουν την πρόθεση τους σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο αριθμό ανθρώπων. Έτσι , Twitter και Facebook αξιοποιήθηκαν απο χιλιάδες αμερικάνους τους τελευταίους μήνες για να πουλήσουν το σπίτι τους . Η εμπειρία έδειξε ότι αν και η πρακτική αυτή βοήθησε στο να διευρυνθεί ο κύκλος των ανθρώπων που γνωρίζουν την διάθεση προς πώληση του ακινήτου εντούτοις ανέδειξε και μία σειρά προβλημάτων που αφορούσαν τους ιδιοκτήτες που δεν ακολουθήσαν στρατηγική προώθησης και προβολής.

Για παράδειγμα κάποιοι σήκωσαν στο Facebook βίντεο περιήγησης στο πωλούμενο σπίτι κάποιοι άλλοι χρησιμοποίησαν δημοφιλείς φράσεις αναζήτησης του τόπου που βρίσκεται το σπίτι για την προβολή . Κάποιοι άλλοι χρησιμοποιούν μια σελίδα στο Facebook . Κάποιοι άλλοι ανέπτυξαν μία εκστρατεία προβολής μέσω Twitter χρησιμοποιώντας τα πλεονεκτήματα της γειτονιάς που βρίσκεται το σπίτι. Πάντως αυτό που έδειξε η εμπειρία είναι η χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης δεν ήταν αρκετή αλλά και δημιούργησε και αρκετά προβλήματα όπως για παράδειγμα κάποια μηνύματα να χαρακτηριστούν σε spam .