

平安好房网砸钱抢市场 5亿补贴购房者

来“好房”就购了

“互联网+金融+房产”全新模式



编者按:平安好房网尚未上线,对垒已然开始,电商与实体店将无可避免刀兵相见。

平安好房首席运营官庄诺的期许是,希望能做成房产界的淘宝、天猫,成为一个纯粹的电商平台,为客户提供最好的价格和购房金融服务。不单是零佣金,5亿元返利购房者,联合银行为购房者提供20亿元信贷额度……种种重量级噱头正撩拨着购房者的神经,更将战火燃向传统守业者。

证券时报记者 潘玉蓉 刘筱依

15日即将上线的平安好房网“还未正式露脸,便以颠覆者的形象搅动了整个市场。

肩负着马明哲对中国平安集团“衣食住行”的布局重任,平安好房网的地产电商模式甫一露脸,便被冠以“地产中介终结者”、“地产界的淘宝、天猫”的种种称号。

面对来势汹汹的“颠覆者”,也有地产界人士反应淡定:戏称“只是多了一家名叫‘平安好房’的地产中介而已。”

零中介费搅局

零中介费、千套房源销售计划,万元购房补贴……平安好房网还未上线,便已向购房者亮出了相当直白的利益诱惑。

定于5月15日上线的平安好房网,将在5月20日打一场硬仗。据了解,中国平安计划将把“520购房节”打造成地产界的“双十一”,并为此不惜豪掷5亿元购房补贴。

平安好房网人士对证券时报记者说,即将来临的“520购房节”上,将有万科、绿地、龙湖等超过20家大型开发商,在北上广三大城市推出1000套房源,平安好房网对开发商全免广告费、端口费,开发商省下的广告费全部返利给消费者;另外,好房网还提供了购房折扣、万元补贴等刺激计划。

截至昨日,我们收到的房源折扣最低达到7.7折,不少房源都在8~9折。平安好房网此次活动准备了5亿元的购房补贴款,补贴消费者买房。现在普通购房者按揭有难度,所以平安好房行为此次活动预备了约20亿元的信贷额度,只要是通过“520购房节”秒杀成功抢得房源的消费者,都能通过平安好房以及我们的合作银行伙伴,顺利申请到贷款。”上述平安好房网人士介绍说。

以一套原先总价150万元的房子为例,在平安好房网的“520购房节”活动上至少可以打到9折,再加上消费者能拿到平安好房网的1万元购房补贴,以及成功购买后比例为5‰的购房利息补贴,消费者总计能够得到16.675万元的直降优惠。

来势汹汹的地产电商搅局者,令线下地产中介黯然失色。有行业人士表示,互联网让传统行业去中介化成为可能,平安好房网这类地产电商模式如能运行成功,很可能成为地产中介的终结者。

集团资源驰援

作为马明哲互联网金融战略的一枚棋子,平安好房一掷千金的背后,是中国平安金融资源的全盘布局。

平安好房网最具平安金融基因玩法,是吸引用户将提前准备购房的现金用来购买平安金融产品,将号称比余额宝高几十倍的收益当成购房优惠;再根据用户购买的金融产品规模,为其住房按揭贷款打折。

按平安好房网首席运营执行官庄诺此前的说法,这款金融产品就是一举打通了平安旗下银行和基金两大子版块的“好房宝”。根据用户购买“好房宝”的额度,平安银行将联合其他银行为购房者提供20亿元的信贷池。

背靠金融集团,平安信托可以以为平安好房网发起的众筹项目提供金融支持;平安银行将把控贷款的发放,可以为按揭贷款资产设计新产品;而平安保险也可以将住房按揭保险、房屋财产保险设计到交易环节中去。

平安好房网人士表示,未来集团还能给我们什么支持目前还无法评估,但正因为背后有实力雄厚的平安集团撑腰,好房网完全可将按揭模式放在其次。

两三年不赚钱对平安好房网来说不算什么。”庄诺在回复证券时报记者问题中表示,平安好房网的目的是尽快占有市场份额。以目前新房市场4000亿元的市场规模来看,平安好房计划在半年余下的半年时间争取5%~10%,三年以后预计占有一半的成交量。

近年,房产电商纷纷寻求金融资源。搜房、乐居等房产电商一直将金融服务视为一个重点发展方向。搜房去年底推出了消费贷、房贷通,首批产品成功申贷超过9亿元;乐居在去年底也与中信银行合作推出了“乐居贷”,并在今年3月联合新浪等成立专业金融服务公司,针对购房者推出购房便利的金融产品。

地产电商淡定

对于纯地产电商模式,知名地产观察人士半求对证券时报记者直言他并不看好。他认为,地产中介行业是一个高卷入性行业,海量的楼盘信息每套不一样,每时也不一样。房屋买卖过程中买卖双方要关注的事情非常多,必须专门有人来掌握房屋情况,提供深度服务。房屋买卖的特性,注定没有线下团队的服务是无法进行的。“不要小看

了地产中介,这是一个非常综合性的行业,对从业人员要求很高。”半求说。

也有知名地产中介人士认为,没有线下的看房服务、引导交易,想要促成交易比登天还难。平安应该意识到这一点,也可能在线下配备地产专员来推动交易,但如此模式推动下,不过市场上又多了一家叫“平安好房”的中介公司。

地产电商并非新鲜事物。搜房、乐居、链家等早在成立之初就确定了房产资讯网络平台的定位,商业模式也由初期的房源信息提供、广告发布、向二手中介出售端口费盈利等立足于线上的模式,向移动端拓展。

平安好房网想要实现“去中介”化,最理想的媒介就是互联网。在这一领域,搜房和乐居都有先发优势,目前搜房在线上二手房中介市场的市场份额已经非常大,他们的市场地位短期内很难撼动。”上述地产中介人士向记者直言,对于线下地产中介而言,面临着反应慢、船大难掉头的窘境,当然也并非没有优势,比如,平安好房网有望自己承担的房源认证,将极大考验线下实力,而这正是线下地产中介多年积累的强项。

静观其变,对于平安好房网的搅局,搜房二手房集团副总经理韦志军抛出了这四个字。他表示,如果购房者通过在平安好房网买房得到实实在在的优惠,这是好事,市场欢迎搅局者。

相较于房产电商同行的慎言,有传统地产中介人士直接以“这招好狠”,来形容平安一掷千金的跨界挑战。

不收中介费,又可以一站式解决贷款问题,平安这招好狠。资本的力量短期会给行业带来很大震荡,长期来看,甚至会介入到与上游开发商的合作,极大挤压中介的生存空间。”一位不愿具名的地产营销策划人士表示。

新格局下,传统地产中介企业的互联网意识正遭遇考验。证券时报记者了解到,一些老牌房地产代理中介对互联网的布局似乎仅限于搭建网站,集团内专门负责互联网战略的一级部门甚至还在统筹中。

链接 | Link |

平安好房(上海)电子商务有限公司创建的平安好房网是全面的房地产资讯信息电子商务网站。

作为平安集团旗下重要成员之一,依托于中国平安强大的保险、银行、投资等综合金融业务支柱,平安好

李桂芳/制表 彭春霞/制图

克观银行 | Luo Keguan's Column |

无法封闭的“金融闭环”

证券时报记者 罗克关

老银行都知道,负债业务不好做。业内为此鼓捣出了很多创新手段,用资产带动负债恐怕是其中最负盛名的一种。所谓资产带动负债并不难理解,通俗地说就是没钱不要紧,银行可以先把产品做出来,卖给客户之后不就有权了?而理想状态,当然是客户能够持续不断买产品,那这银行就发达了。

这种理念演绎到极致,就是当下时髦的“金融闭环”理念。简而言之,就是通过全方位的产品覆盖,让客户可以在一个体系内完成生命周期里不同时期的金融产品采购。与之相对应,这个体系也将吃掉因金融产品供应带来的所有回报。

从逻辑上讲,这种商业模式确实有可能存在。因为但凡标准化的金融产品,大多都是无差异的,客户为什么不能在一个地方搞定呢?在其他领域,苹果、沃尔玛、通用电气不都在这么做吗?

只是问题的关键是,苹果和沃尔玛有多少产品是自己供应呢?通用电气倒是自己供应产品,但其中有多少是直面消费者的呢?让客户需求封闭流转,产品自产自销,这样的宏伟目标在产业和商业界都没能实现,金融界凭什么能够挑战它呢?

所以笔者以为,时下流行的“金融闭环”理念其实是个伪命题,因为整个产品循环不可能封闭,最多只能是传统的资产带动负债理念的一次升级。而这个循环之所以不能封闭,理由也有如下几个。

首先是资本。金融产品经营的是信用,所消耗的资源就是资本。和产业公司一样,金融机构存在的终极目标,是资本回报的最大化。对应

到每个机构的资本约束上,比如会因为自身的战略目标不同而在产品线上做出取舍。有些主打进攻,另外一些主打防御。这本身就与“金融闭环”的理念不完全一致,如果无论什么产品都要齐备,那资本的效率怎样保证?又需要多少资本才行呢?

最后是效率。就像所有的金融机构懂得“鸡蛋不能放在一个篮子里”一样,成年客户也很少将资金完全封闭在一个机构之中。特别在市场化程度加深,所有机构都不可能完全保证不倒闭的情况下,要想实现将客户资金封闭在自身体系中,是不现实的。机构比较理性的选择,反而是把自身体系视为公共汽车,顾客上车下车都没有禁忌,靠服务和效率去留住他们。当然,这也注定其循环将是开放的。

罗克关

无法封闭的“金融闭环”

其次,是风险。就像所有的金融机构懂得“鸡蛋不能放在一个篮子里”一样,成年客户也很少将资金完全封闭在一个机构之中。特别在市场化程度加深,所有机构都不可能完全保证不倒闭的情况下,要想实现将客户资金封闭在自身体系中,是不现实的。机构比较理性的选择,反而是把自身体系视为公共汽车,顾客上车下车都没有禁忌,靠服务和效率去留住他们。当然,这也注定其循环将是开放的。

最后,是效率。就像所有的金融机构懂得“鸡蛋不能放在一个篮子里”一样,成年客户也很少将资金完全封闭在一个机构之中。特别在市场化程度加深,所有机构都不可能完全保证不倒闭的情况下,要想实现将客户资金封闭在自身体系中,是不现实的。机构比较理性的选择,反而是把自身体系视为公共汽车,顾客上车下车都没有禁忌,靠服务和效率去留住他们。当然,这也注定其循环将是开放的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

所以无论“金融闭环”也好,“一站式金融服务”也好,从本质上讲都是机构的产品营销手段。其终极目标,和银行传统的负债业务并无二致,都是在客户买产品的同时,顺便把他们的资金沉淀下来。我们都知道,生产所有产品的公司未必是好公司,想要将我们一网打尽的金融机构是不是好机构?笔者相信结果是存疑的。

中国银行拟发行优先股 融资不超600亿

证券时报记者 杨庆婉

中国银行昨日晚间发布公告,拟在境内发行优先股总额不超过6亿股,每股票面金额为人民币100元,以票面金额平价发行。此次发行为非公开发行,并拟在上交所进行非公开转让和交易。

目前发行方案已获临时董事会审议通过,尚待股东大会审议批准,后续还需银监会批复同意,并向证监会申报核准。经相关管理部门批准后,本次优先股所募集资金在扣除发行费用后,全部用于补充其他一级资本,提高资本充足率。

2013年1月1日起,《资本管理办法》正式实施,新办法调整了资本定义及加权风险资产计量规则,虽然设置了过渡期安排,但对商业银行资本充足率仍有一定负面影响。中国银行由于业务、股权结构特点受新办法实施影响较大,资本充足率降幅较大。截至2013年末,该行新办法下资本充足率与核心一级资本充足率分别为12.46%和9.69%,而原办法下资本充足率与核心资本充足率分别为7%和10.73%。

阿里定调小微金服: 稳妥创新欢迎监管

证券时报记者 蔡恺

在互联网金融巨头受到更强监管,同时承接传统金融压力之时,阿里巴巴旗下小微金融服务集团(筹)首席执行官彭蕾以及阿里巴巴集团董事局主席马云日前在公司年会上做了演讲,表示欢迎监管,并向传统金融机构伸出了橄榄枝。

彭蕾表示,小微金服未来的发展方针包括:稳妥创新、欢迎监管,同时明确了该集团未来的平台化发展策略。

学会在监管下创新

资料显示,小微金融服务集团(下称“小微金服”)2013年3月开始筹建,由阿里巴巴原来旗下的支付宝、阿里小贷等金融业务独立并组合而来。该金融板块虽然不包含在阿里巴巴美国上市资产之内,但仍被集团寄予厚望。作为民营银行的首批试点企业,小微金服和万向集团正在共同申请民营银行牌照。

证券时报记者了解到,近日小微金服在杭州总部举办了2013年年会,彭蕾在演讲中对集团未来的发展方针、路线以及市场争议做了详细阐述和解答。谈及外界关注的监管问题时,彭蕾将小微金服比作一个“没有穿鞋的野孩子”,在她看来,互联网公司开放、自由的特性,与金融行业要求的严谨、监管特性存在很大的不同,小微金服应该对金融的本质保持敬畏之心,要把金融和互联网的两种特质结合在一起。

彭蕾将小微金服未来的发展方针概括为:稳妥创新,欢迎监管。她认为,小微金服进入到金融领域后,不该无所顾忌地创新,应学习如何被监管,同时锻炼宏观思考、与监管主动沟通的方法和勇气。

在小微金服的年会现场,阿里巴巴集团董事局主席马云也对“欢迎监管”持肯定态度,他强调说,小微金服从成立第一天起就没有避开监管,未来将“学会在监管下如何更好地创新”。

对于阿里巴巴高管此番“欢迎监管”的言论,不少金融业内人士对记者表示,这可视作阿里巴对近期监管方对互联网金融加强监管的一次积极回应。

平台化发展强调共赢

值得注意的是,阿里巴巴高管也对处于“竞争又合作”这一微妙关系中的银行业伸出了橄榄枝。彭蕾和马云在演讲中重点阐述了未来的平台化发展思路,其中,合作、共赢成为演讲中出现频率最高的字眼。

彭蕾表示,小微金服未来会搭建一个开放平台,让所有的金融机构“到这个平台上跳舞”。与此同时,拥有海量数据和强大云计算能力的小微金服,会不断向合作伙伴输出自己的云计算和大数据能力,帮助合作金融机构进行信息系统(IT)升级转型,降低成本、提升效率。

而马云则相信淘宝和天猫得以成功的“平台策略”同样适用于金融。他表示,小微金服的目标是要用互联网的思想、技术打造一个开放平台,而不是“自己冲到前面直接提供金融服务”,这需要小微金服和政府部门、市场机构、用户共同建立起一个共赢的金融生态系统。

至于业界热议的互联网金融企业与传统金融机构的竞争与合作的问题,彭蕾在演讲中对银行和小微金服的角色做了如此界定:银行承担了国民经济主动脉的角色,而小微是毛细血管,银行主动脉角色我们替代不了,我们要服务的是千千万万的屌丝用户,满足他们的理财、融资需求。”另外,针对外界对互联网金融资金“空转”的质疑,彭蕾反驳称,余额宝及阿里小贷等业务不存在货币空转的问题,而是在实实在在地服务实体经济。