

一边买房一边理财 三大创新摊低购房成本

王阡陌

虽然目前市场唱空房价,但在铁打的需求之下,一批又一批投资者仍在各大楼盘查看对比价格争当“房奴”。

在互联网创新大潮的冲击之下,一些地产商携手互联网大佬推出金融产品或服务,既能降低投资者购房成本,又能在买房同时理财,对投资者带来利好。不过,有些创新只是噱头,投资者要反复对比,寻找真正有价值的“创新”。

万科牵手淘宝 优惠要货比三家

8月25日,淘宝和万科同时向外推出“账单抵扣房款”活动,宣称“淘宝用户全年花了多少钱,就可在万科全国12个城市23个楼盘直接冲抵购房款,最高可抵扣200万元。”这一活动基本席卷了本周的消息圈。对于愿意购房的投资者来说,这确实是一大利好,不过需要对优惠货比三家。

笔者从淘宝网上看到这一优惠活动,购房者可以通过两种方式获得优惠额度:一是登陆淘宝活动页面领取;二是用手机淘宝在购房现场扫码获得购房优惠额度。而这一优惠额度是根据投资者2013年8月1日到2014年7月31日之间在淘宝平台产生的所有消费金额来计算,不足5万给5万,而超过5万不足200万的按实际消费金额获取相应的购房优惠额度,超过200万的用户仍以200万为上限。

目前,与此次活动的万科楼盘有23款,主要是杭州、北京、佛山、上海、南昌、广州、合肥、苏州、武汉、西安、重庆、沈阳。

据悉,活动第一天就有140余网民享受到总额100万元的优惠。按照这一预计,购买50万的房子,省掉5万就省掉10%,不过,需要指出的是,并非所有楼盘都可以享受最高200万的优惠。200万的最大优惠目前针对的主要是豪宅,单套千万以上。而且有些楼盘最高优惠是5万元。

值得注意的是,除了淘宝之外,目前搜房、安居客等平台也曾经有过这类优惠,而且优惠幅度差不多。因为,投资者最好通过各类网上平台进行价格对比,选择最优惠或者最为便利的品种。

业内人士表示,因为今年市场预期房价会出现下滑,一手楼销售都在开展促销活动,有些幅度非常大。一些地产公司携手互联网平台进行促销只是一种营销手段的创新,投资者不要盲目跟风,重点是考察各大平台的优惠水平。

“好房宝”收益达14% 两个限制需注意

对于有购房需求的投资者,平安好房宝也可能成为增厚收益的一个办法。

笔者从中国平安旗下平安好房网来看,目前推出“好房宝”产品综合收益达到14%。这一综合收益是由基金收益和房积金收益组合而成。何为基金收益?是投资平安大华日增利货币基金,预计平均年化收益4%~5%;何为房积金收益?是指专门在180天内通过“平安好房”网认购新房的消费者准备,该部分收益预计将得到平安好房6%~8%的收益补贴。

而且,“好房宝”还曾和一些楼盘专业定制了产品,如杭州一个楼盘推出“德信·平安好房宝1号”,合计收益达到30%。在原有“好房宝1号”给出14%的综合收益基础上,再加上一个收益来源,便是在德信·平安好房宝开盘当天成功购房者将得到特别补贴,年化收益16%,合计为30%。

不过,投资者在关注高收益的同时,其中也存在一些限制条件:第一是限购,2万元一份,每人最多限购10份,也就是说最多买20万,获得优惠是有限的;第二是房积金仅针对购房者,如果购买者在180天内不买房,只能获得货币基金的收益,就和余额宝差不多了,但2万元门槛比较高。因此,投资者完全可以将这一高收益产

万科 **淘宝网** Taobao.com

账单抵扣房款

两种方式获取优惠:

1. 淘 登陆淘宝活动页面领取;
2. 用手机淘宝在购房现场扫码获得购房优惠额度。

参与活动的万科楼盘: **23**款

平安好房宝 pinganfang.com

综合收益: 基金收益+房积金收益

限制条件:

1. 限购, 2万元一份, 每人最多限购 **10**份;
2. 房积金仅针对购房者, 如果购买者在 **180**天内不买房, 只能获得货币基金的收益。

房金所 FANGJS.COM

贷款模式:

1. 易居网贷, 购买易居营销合作的开发商楼盘时, 可以申请无抵押贷款;
2. 乐居网贷, 针对乐居电商合作的开发商楼盘时, 可以申请无抵押贷款;
3. 线下乐居贷, 可用住房抵押向中信银行申请综合授信, 中信银行可给予抵押房屋价值 **70%**的基础额度, 贷款期限最长可达 **30**年。

注意事项: 从 **7.5%的标的收益看, 融资成本要高于银行贷款 **1.1**倍。**

张常春/制图

品理解为开发商让利活动, 可以对比一下其他让利活动。

此外, 需要注意的是, 目前平安好房网只有上海、广州、北京三个地区房源, 这三地房源分别有975、378、891处, 合作开发商包括万科、保利地产、金地集团、富力地产等。由此可见, 对其他地区投资者的吸引力不足。从该网站来看, 未来“平安好房”将推出二手房和租房, 如果这些范围都能扩大, “好房宝”更有吸引力。

房金所收益超7% 首付的众筹游戏

同样围绕买房做文章的还有房金所, 这是一家由新浪和易居中国推出的网站, 目前主打购房首付融资, 收益基本超过7%。投资者可

房贷不得不考虑的三大问题

王阡陌

买房对大多数投资者来说, 可谓一生中最大的一笔投资, 因此需要谨慎, 其中有一些问题需要注意。

首先, 究竟是一次性付清还是贷款买房? 这两个因素起决定性作用: 是否有足够财力和目前贷款利率水平。如果投资者可以一次性付清全部房款, 风险厌恶型投资者可以选择一次性付清。目前首套5年以上公积金贷款利率4.5%, 相对目前理财产品收益来说, 这一贷款利率并非无法战胜, 风险承受能力较高的投资者可以考虑利用公积金贷款理财, 赚取差价。不过, 是房贷购房还需要对自己的资产情况进行评估, 其一, 要对家庭现有经济实力作综合评估, 经济实力包括存款

可以通过这一平台筹集首付资金, 有房者也可以购买这些产品获得收益。

笔者从房金所首页来看, 上线的项目多数为购房人置业首付融资项目。从目前来看, 标的多为“新虹桥首府购房借款”, 融资金额在30万左右, 投资期限为12个月, 年化收益为7.5%, 不过回款方式是每月还息, 到期还本。相对来说比较安全的是, 如果发生违约后, 超过约定催收期后, 借款人仍未按月足额还本付息的, 众安保险依据合同约定向出资人支付赔款。而且, 投资者在投标时候, 可以看清楚融资人的收入水平、资产状况等, 还有身份证号、手机号码等。

笔者认为, 7%的收益比较适合不需要购房的投资者。对于需要贷款的购房者, 房金所有三种贷款模式, 分别为易居网贷、乐居网贷和线下乐居贷。第一, 对于易居网贷, 购房者购

和可变现资产两大部分; 其二, 投资者还需要对家庭未来的收入及支出作合理的预期。此外, 投资者还要注意自己的还款能力和可贷额度, 这是决定可贷款额度的重要依据。

其次, 贷款最优组合。其实贷款有很多种, 对于普通投资者来说, 最好采取两个原则: 其一, 组合贷款的最优组合原则, 公积金贷款尽可能多, 商业贷款尽可能少。因为公积金贷款利率远低于商业性贷款要优惠; 其二, 首期付款的宽松原则。首期付款不能把手头的现金用完, 不过这也需要和个人承受能力相结合。

第三, 还款方法。一般来说, 目前个人住房贷款还款方式有五种: 其一, 到期一次还本付息法, 这种方法只适用于期限在一年之内的贷款, 基本不太适合房贷; 其二, 等额本息还款法,

买易居营销合作的开发商楼盘时, 可以申请无抵押贷款; 第二, 购房者选择乐居网贷, 是针对乐居电商合作的开发商楼盘时, 可以申请无抵押贷款; 第三, 线下乐居贷, 消费者可以用住房抵押向中信银行申请综合授信, 中信银行可给予抵押房屋价值70%的基础额度, 贷款期限最长可达30年, 用于满足投资者购房、购车、装修等消费需求。

不过, 网站并未披露贷款利率, 而从目前7.5%的标的收益来看, 融资成本要高于银行贷款1.1倍, 投资者需要衡量一下。

此外, 投资者还需要注意的是, 虽然房金所在背景等方面相对强势, 但投资者还是应该注意风险, 详细了解购房人购房房号是否真实, 开发商是否属实, 购房区域价位与其借款金额是否相符, 投资需谨慎。

这种方法的第一个月还款额最高, 以后逐月减少, 适合稳健投资者; 其三, 等额本息还款法, 是按照贷款期限把贷款本息平均分为若干个等份, 每个月还款额度相同, 适合资金不太充裕的投资者, 初期的压力较小; 其四, 等比递增还款法, 是把还款期限划分为若干时间段, 在每个时间段内月还款额相同, 但下一个时间段比上一个时间段的还款额按一个固定比例递增, 适合收入处于上升阶段的投资者; 其五, 等额递增还款法, 与第四种方法基本相同, 只是把固定比例改为固定数额。投资者应主要根据自己财务收支与时间推移的关系来确定选择还款方法。

此外, 是否提前还贷也是一个问题, 这同样需要考察目前利率水平和家庭收入状态。如果是公积金贷款, 在目前情况下, 不宜提前还贷。

老基金经理的“代沟”恐惧

证券时报记者 付建利

这几天, 申万的一篇研究报告在资本市场掀起了不小的波澜。这篇研究80后、90后的消费行为特征以及互联网时代投资思路的研究报告, 运用了大量互联网和移动互联网时代的时髦词汇, 全篇研究报告紧跟时代步伐, 将新一代的消费行为特征、思维模式和未来产业经济的变迁做了一番勾勒。视野的前沿、思维的开阔、角度的新颖, 让不少老基金经理直呼“有水平”。不过, 部分投资界的人士向记者坦言“这篇研究报告确实看不懂”, 有位老基金经理甚至直言了自己的“代沟”恐惧。

作为代沟, 无非是不同年龄阶段的人有着不一样的思维方式、行为特征, 然后互相沟通起来有了难度。最根本的原因, 除了年少一代的不谱世事之外, 更在于年老一代的思想观念已经跟不上时代发展的最新趋势, 于是双方在不同的话语体系之中, 自然没有交集了。以投资领域来讲, 老一代基金经理大多出生于上个世纪60年代、70年代, 50年代出生的基金经理已经寥寥若晨星了。与80后甚至未来的90后基金经理相比, 这些老基金经理有着自己不同的内心追求、价值观念, 有了代沟也不奇怪。

更为关键的是, 在中国经济结构转型和产业升级的过程中, 互联网和移动互联网发挥了极为重要的作用, 而80后、90后是随着互联网和移

动互联网成长起来的一代, 他们的互联网思维已经远远超越了传统产业的商业模式, 君不见不少互联网企业的掌门人都是80后和90后。一方面, 80后和90后会成为社会的中流砥柱以及消费主力, 他们的消费特征、消费体验引导着产业经济的变迁, 甚至不断催生新的经济业态及新的商业模式; 另一方面, 80后、90后又充分发挥互联网无远弗届的特点, 将互联网和移动互联网渗透到到我们生活的方方面面, 催生了互联网金融、移动医疗、智慧城市、手机游戏等无数新兴产业。

以互联网和移动互联网为核心的新兴产业, 无疑代表着未来中国的经济发展方向和产业变迁趋势, 无疑具有极大的投资机会, A股市场的走势也已经证明这一点。但对于这些新兴产业的了解, 需要投资者对新兴产业有相当程度的了解, 对新科技产品、新商业模式具有极高的敏感度。60后、70后基金经理, 他们的投资生涯是伴随着中国固定资产投资驱动为核心的经济模式成长起来的, 他们的研究对象甚至以周期性行业为主。尽管最近一两年加强了对新兴产业的研究和投资, 但比起成长起来的80后、90后, 老一代基金经理在很多方面难免存在不少思维局限。这种投资思维上的代沟, 将直接决定投资的结果。

老基金经理的代沟恐惧, 既是不同年龄段基金经理知识结构和思想观念的区别, 更是折射了中国经济发展的不同阶段和最新趋势。

本周3款产品未实现最高收益

王阡陌

普益财富监测数据显示, 本周有1138款产品到期。公布到期收益率的218款产品中, 215款实现预期最高收益率, 3款结构性产品未实现预期最高收益率。

具体来看, 平安银行的“平安财富结构类(100%保本挂钩股票)资产管理类2014年113期”理财产品的投资起始日期为2014年5月29日, 投资期限为92天。其挂钩标的为沪深300指数, 预期收益率为3.00%至9.00%。产品设置了两个障碍价格, 根据挂钩标的的收益表现来获取收益。实际情况是, 沪深300指数的期初价格为2155.16, 障碍价格1: 2349.12, 障碍价格2: 1961.20, 该理财产品到期取得预期最低收益率。此外, 平安银行另外一款同系列产品因此仅获得预期较低收益率。

平安银行“平安财富结构类

(100%保本挂钩汇率)资产管理类2014年179期”理财产品的投资起始日期为2014年7月23日, 投资期限为34天。其挂钩标的为欧元/美元汇率, 预期收益率为0.50%~5.50%。产品设置了触发事件。实际情况是, 欧元/美元起始价格为1.3463, 交易区间为(0.3258, 1.3668)且在观察期内曾经发生触发事件。因此, 该理财产品到期取得预期最低收益率。

此外, 本周到期理财产品的投资对象中, 公布到期收益率在6.00%及以上的产品46款, 总体占比21.10%, 环比上升2.32个百分点。其中, 33款来自城市商业银行, 8款来自股份制商业银行, 5款来自农村商业银行; 从投资领域来看, 融资类产品1款, 债券类产品20款, 组合投资类产品25款。到期收益率最高的产品为平安银行发行的“平安财富-私行专享尊贵组合A资产管理类2014年10期人民币理财产品”, 该融资类产品投资期限为181天, 实现了6.60%的年化收益率。

目前在售部分银行理财产品一览

产品名称	发行银行	发行起止日期	收益类型	委托期	投资品种	委托起金额	预期年收益率
2014年“鑫意”理财福通第141234期	上海农村商业银行	2014-08-30-2014-09-02	非保本型	132天	债券, 利率, 其他	50000	--5.2
2014年“第14期”邮储财富宝	中国邮政储蓄银行	2014-08-30-2014-09-03	非保本型	183天	利率	150000	5.4-5.4
2014年平安财富—吴浩源利现金管理(保本)139期	平安银行	2014-08-29-2014-09-01	保本浮动型	128天	债券, 利率, 其他	50000	0-4.3
2014年“金葵花”招银理财宝之鼎鼎成金11231号	招商银行	2014-08-29-2014-09-04	非保本型	76天	债券, 利率, 其他	50000	--5.3
2014年“欧元—共享型”第144期	中国建设银行	2014-08-28-2014-09-02	非保本型	64天	债券, 利率, 其他	100000	4.5-4.5
2014年“珠联璧合”(1403期)17人民币182天	南京银行	2014-08-27-2014-09-02	非保本型	182天	债券, 利率, 其他	50000	5.5-5.5
2014年个人高净值客户专享350天稳利CFWL350	中国工商银行	2014-08-27-2014-08-31	非保本型	350天	债券, 利率, 其他	50000	5.4-5.4

(数据来源: Wind 方丽/制图)

生命人寿沧州中支客服节 获客户好评

谢明

自第八届生命客服节开幕以来, 生命人寿河北沧州中支采取多种措施积极开展各项客户服务活动。日前, 中支营运部派专人前往献县登门为客户办理信息完善服务, 赢得客户赞誉。

献县客户刘先生是公司银行险客户, 在投保时因银行柜员疏忽将客户信息录入错误。客服节日期间, 沧州中支积极开展客户信息完善活动, 工作人员与刘先生取得联系, 希望其办理信息变更手续。因公司在献县没有

分支机构, 客户如需办理变更业务, 还要到中支柜面, 这让刘先生犯了难。

得知上述情况后, 中支营运部特事特办, 主动安排工作人员前往献县网点为客户上门办理。签完字后, 刘先生握着服务人员的手连声道谢: “谢谢你们! 生命人寿的服务真不错!”

客户的满意就是动力。河北沧州中支全体员工将继续以“为客户提供最优质的服务”为己任, 积极开展各项服务活动, 让每一天都成为生命客户的客服节!

(作者单位: 生命人寿沧州中支)