

# 平安好房强势“搅局” 房产电商或掀“宝宝大战”

□本报记者 费杨生

“我们将推出一款类似于余额宝的宝宝产品——好房宝。”平安好房网首席运营执行官庄诺说，“这款产品与平安集团旗下的大华基金合作，也是货币型基金。购房人在享有投资收益的同时，买房时还可以获得高折扣。”

尽管目前“宝宝”们的七日年化收益率大多跌破了5%，但房产电商们正厉兵秣马，准备杀入这一互联网金融领域。房产电商的两大巨头搜房、乐居也在紧锣密鼓地筹备类似产品。

## 房产电商发力金融

庄诺表示，平安好房是平安集团的一个组成部分，将主要依托集团的金融资源来打造“互联网+金融+房地产”电商平台。

平安好房已与平安集团的各金融板块强化合作。比如，平安付可提供网上购房线上支付支持，平安银行提供全程按揭贷款服务，平安小贷提供首款分期服务，平安产险提供产险等相关保险服务，大华基金则为好房宝提供金融增值服务。

一位资深房产电商人士称，金融服务一直是房产电商的短板。现在房产电商的主流盈利模式是广告、卖卡。卖卡的方式既规避了楼盘项目不得发售预付卡的限制，又实现了三赢：购房人获得了比如预付2万抵5万的优惠，电商平台有了现金流，开发商不用付广告费就实现了精准蓄客。该人士称，电商平台也尝试过与银行联手发行联名卡的模式，但效果不是很理想，目前看，卖卡方式是成功的，“买了卡的购房人80%都会最终实现交易，电商平台能获得0.8-1.2%左右的佣金收入。”

目前，搜房、乐居已将金融服务视为一个重点发展方向。搜房控股集团董事长莫天全在年初接受中国证券报记者时表示，今年搜房的发展重点之一是金融业务。他认为，房地产是沉淀资本的市场，金融业务想象空间非常巨大。搜房已经推出了消费贷、房贷通，将继续进行产品开发探索，给购房者带来金融的便利。

乐居在去年底与中信银行合作推出了“乐居贷”。更重要的是，乐居的大股东易居正在强化整个集团的金融服务能力。去年，易居旗下公司易居资本入股第三方机构钜派投资公司，拟打造专注于房地产的金融服务平台。今年3月，易居宣布将与新浪等公司联合成立一家专业从事“有抵押(房产抵押)”的金融服务公司，推出一系列“有抵押(房产抵押)”的金融产品。

上述业内人士称，金融端将是未来房产电商平台较量的一个重要战场。作为平安集团“医、食、住、行、玩”大布局中的重要一环，平安好房在金融服务端的强大冲击力将给其他房产电商公司带来不小的压力。但平安好房的



CFP图片

劣势也很明显，作为房地产领域的“外来者”，其在新房、二手房领域都没有丰富的客户资源，如何进行客户导入是个难题。

## 平安好房强势“搅局”

“我们也没想到怎么赚钱，先抢占市场，打响品牌。”庄诺表示，“5月15日，好房网将正式上线运营，5月20日我们将重点推出一年一度的拳头产品——‘520购房节’，向市场发布1000套低价房源，不搞2万抵5万，实行免中介费，将佣金直接返给购房人。”

庄诺说，平安好房要做“纯电商”平台，将买卖双方直接连接起来，并提供诸多增值服务，强化客户的品牌意识。“购房人通过在平安好房网买房得到实实在在的优惠，这些购房的客户又是平安集团其他业务的潜在客户，可以引导到集团的信用卡、车险、寿险业务上。”

对于平安好房的“搅局”，某房产电商人士认为，房产电商竞争已趋白热化，各平台都各有优势。比如，乐居的整体营销能力很强，有易居的新房代理资源优势，并抢占了微博、微信等移动端入口，还有克而瑞大数据系统支撑；搜房同样拥有较广的客户资源，并在二手房市场有较大优势。一线房产电商企业的这种先发优势、市场地位，短期内难以撼动。

上述人士还称，在市场竞争中发展起来的企业，学习能力、调整能力都非常强。“平安好房这种模式我们都已经关注到了，也在研究分析，但它还不算我们的竞争对手，目前我

们也不会改变既定的发展方向和策略。”

庄诺表示，刚开始会全力抢市场，初期会采取低价、贴息等方式吸引购房人，有三分之一的客户到平安好房网，那么品牌就起来了。在今年的“520购房节”，平安好房网宣称将提

供5亿元购房补贴。

## 楼市变局添忧

但在目前预期恶化，成交转冷的市况下，资本市场对房产电商平台的业绩预期也在变差。5月6日以来，在美上市的乐居、易居、搜房股价连续大跌。

近期，外资研究机构及部分内地券商都对房地产市场前景持较为悲观的看法。楼市降价从二三线城市向一线城市蔓延，降价楼盘从个案向局部板块扩散，而成交量未见起色，缩量明显。

瑞银证券中国特约首席经济学家汪涛认为，房地产持续大幅下滑将是未来两年中国经济面临的最大下行风险。考虑到今年以来房地产活动弱于此前的预计，其将2014年和2015年中国GDP增速预测分别小幅下调至7.3%和6.8%。她警告称，虽然购房者负债率较低，房地产下滑对住房贷款的影响可能有限，但开发商和企业部门资产负债表恶化，作为抵押品的房产和土地贬值会给金融业带来极大冲击。

楼市成交量的减少，无疑将直接影响房产电商的主要收入来源。业内人士称，对于新来者平安好房网而言，市场清淡增添了其客户开拓难度，怎么确保“520购房节”提供的房源就是最低价将考验其执行力和品牌可信度；而对于搜房、易居而言，控制成本并利用好市场调整机会进行战略布局，将是其管理团队面临的一道难题。

# 乐居CEO贺寅宇：继续发力移动互联网

□本报记者 费杨生

乐居CEO贺寅宇日前在接受中国证券报记者时表示，乐居将继续发力移动互联网，同时将探索二手房交易模式。

贺寅宇指出，未来互联网业务从PC端转向移动端的速度可能远远超出想象，这将对整个房地产电商行业从思维模式、组织架构、运营重心、产品模式造成很大的影响。乐居将继续发力移动互联网业务，重点是加强与微信、微博的合作，即帮助开发商在微信和微博上建立售楼处，帮助购房者与开发商之间进行互动、沟通、达成交易。今年3月，乐居推出了移动电商1.0平台，上线了近3万个微博售楼处，并与腾讯达成战略合作。

贺寅宇介绍，房产购买不同于其他产品，具有大金额、低频率的购买特点，要想让用户下载口袋乐居需要花费很高的成本，却很难长久存留。微博和微信已经成为移动互联网里

最重要的入口之一，如果把房产和这两个移动入口结合起来，则会规避口袋乐居遇到的问题。”他表示，乐居已将发展微信和微博作为最重要的战略之一，通过公共账号的方式为不同的开发商提供服务，乐居也将采取代运营公共账号的方式为开发商提供服务。上述策略是乐居针对C端(消费者)的解决方案，而在B端(经纪人)乐居也推出了移动互联产品“房牛加”。

4月17日乐居在美上市，贺寅宇表示，募集资金将用于改善产品和加强技术研发、加强与战略合作伙伴的合作以及区域扩张等。乐居能够在整个资本市场并不是太有利的情况下上市，证明了过去五年时间乐居通过不断创新所取得的成绩。我们希望将此次上市作为新起点，通过创新和努力推动房地产电商行业的进一步发展。”贺寅宇说。

对于行业发展所面临的环境变化，贺寅宇认为，当前房地产业已进入理性发展时期，乐居已经适应在波动的市场中找到自己的机会。

## 粤桂合作

### 特别试验区规划实施

广西壮族自治区政府网站5月8日消息，日前，《粤桂合作特别试验区总体发展规划》获粤桂两省区正式批复实施，这不仅标志着粤桂合作特别试验区进入实质性建设阶段，也标志着粤桂合作和珠江-西江经济带建设进入了务实合作的新阶段。

规划提出，试验区立足西江流域生态环境保护，以市场为导向，以机制体制创新为动力，进一步优化空间布局、对接基础设施、强化产业联动，集粤桂资源、产业及政策优势，将试验区建设成为承东启西的战略枢纽及粤桂区域经济社会一体化发展的示范区。

试验区范围由主体区和拓展区组成，共140平方公里。试验区重点发展战略性新兴产业、先进制造业、传统资源型产业、物流及生产性服务产业、旅游养生及文化创意产业、现代农业产业6大产业。到2015年、2020年和2030年，试验区开发建设面积分别达到15平方公里、50平方公里和140平方公里，地区生产总值分别达到150亿元、300亿元和1000亿元。(李香才)

## 保定白沟承接北京大红门部分功能

北京市大红门地区物流、批发等功能疏解迈出实质性一步。5月8日，北京市丰台区大红门地区与河北保定白沟商贸产业对接推介会在京举行，丰台区商务委与保定白沟新管委、丰台区商业联合会与和道国际商贸有限公司、和道国际与中储发展等有关单位分别签署了战略合作协议，确定白沟新城承接大红门地区物流、批发等非首都核心功能的疏解。

大红门地区市场是中国北方最大的服装集散地，主要分布在北京南中轴路两侧。该地区共有40多家各类服装批发市场，从业人员13万人，年营业额超500亿元人民币。

白沟新城地处北京、天津、保定三角腹地，北距丰台大红门地区102公里，东至天津108公里。白沟新城目前已拥有成熟的商贸市场400万平方米，包含箱包市场、小商品、服装、鞋帽等十几大行业的综合商贸集群。此外，正在建设的电子商务产业园、现代仓储物流园区、轻工产业园等现代化城市配套设施，为京津产业与要素的转移提供了良好的环境。

据了解，为承接北京市产业转移，保定白沟新城在软环境服务、政策扶持等方面制定了一系列的优惠政策。(李香才)

## 腾讯撑腰新搜狗

### 移动搜索格局或生变

搜狗搜索5月8日启用新LOGO，并正式发布移动搜索App。此次换标，腾讯总裁刘炽平特来站台。这透露出一个强烈信号：腾讯联合搜狗，将在移动搜索领域与百度、阿里展开激烈竞争。

## 腾讯撑腰移动搜索

“移动时代，社交、人、资讯的三角关系会爆发。”刘炽平认为，搜狗十年累计技术，加上腾讯提供的场景，可以让整个搜狗站在一个新的起点上。

刘炽平所说的搜狗新起点，或指搜狗在移动搜索领域的布局。2013年9月，腾讯战略入股搜狗后，搜狗搜索下一步的发展更是为业内密切关注。整合腾讯搜搜后，搜狗是第三大PC搜索、第二大移动搜索，但一直以来输入法盖过了其搜索的光环。目前，搜狗输入法的月度活跃用户数高达4.61亿。搜狗CEO王小川介绍，搜狗输入法背后是搜索引擎带来的云输入技术，例如词频、句法关系等需搜狗技术支撑。按照王小川的说法，搜狗是输入法、浏览器、搜索三箭齐发，其中，输入法带动浏览器，再由浏览器拉动搜索的增长。

据了解，搜狗搜索已开始全面入驻腾讯的各条产品线，包括QQ、Ozone、腾讯网、QQ浏览器和QQ网址导航、手机QQ浏览器等。腾讯的人口效应在搜狗一季度财报上已有所显现，其移动搜索流量有80%-90%来自腾讯移动端App，其中70%来自手机QQ浏览器。

腾讯董事会主席兼CEO马化腾此前在致员工的公开信中曾表示，将“聚力培育搜索业务”。这里的“搜索业务”，搜狗搜索扮演着非常核心的角色。可以预期，用户在QQ中聊天时，可随时点击聊天界面的关键词，获得更多的相关信息。

## 移动搜索开战

王小川介绍，移动时代，搜索发生了改变。他指出，移动搜索在屏幕展现的内容和交互的方式跟PC不一样，需要更快、更精准的获得相应的基本答案；移动搜索不限于PC上面的链接、有答案的网页，而是跟生活相关的衣食住行的服务、信息、资讯整体的爆发；移动时代，不同的时间、地方，搜索同样的词代表的是不同的需求。

正因为如此，移动搜索成为众巨头改变搜索格局的机会。就在本周，阿里巴巴控股的UC推出神马搜索，发力移动搜索。UC董事长俞永福宣布，其移动搜索业务神马月活用户突破1亿，在国内移动搜索市场用户渗透率突破20%，已成为国内第二大移动搜索引擎。此次腾讯再出手，意味着BAT三巨头在移动搜索又将展开一番争夺。

关于搜狗移动搜索的发展，张朝阳和王小川并没有给出具体的路径。此前，王小川曾表示，将发力社交搜索。(王莹)

# 国网高速公路充电站建设“跑步前进”

□本报记者 王小伟

随着国家对于新能源汽车推广政策的推进，配套基础建设方面也呈现提速迹象。先是马斯克日前透露将计划与中国经营高速公路的餐馆、休息站的公司讨论建立充电站，后有国家电网公司日前大幅提前在三条高速公路建设电动汽车充电站计划的时间表。业内人士分析认为，随着充电站建设进程的提速，新能源汽车在一线城市推广计划也或将快于预期。

## 高速充电站“大干快干”

国家电网计划在京港澳高速、京沪高速和青银高速沿线建设电动汽车充电站，且时间表大幅提前。按照规划，到2014年6月底，京沪高速沿线充电站建设完成；2014年8月底，京港澳和青银高速沿线充电站建设完成。

目前我国充换电设施建设有三种模式：一是购买了纯电动汽车的出租车、公交车公司利用车企提供充电设备，在自有场地上集中安装；

二是南方电网、国家电网公司在高速公路等路段牵头建设；三是有一定经济实力的车主在车库里装充电桩或充电桩。

国家电网相关人士介绍说，从目前进度来看，京沪高速京津段和京港澳高速的充电站建设进展均较快，部分服务区的充换电站已开工建设。

业内人士分析认为，尽管高速公路沿线建设充电桩设施在国家电网的规划之内，但时间表的大幅提前，将大大带动电动汽车产业发展，尤其是省际、城际互联快充网络建设，将使电动汽车续航里程的缺陷大大减缓，吸引更多私家车主使用电动汽车。

垄断电动汽车充换电设施建设多年后，国家电网公司今年一季度曾表态，允许社会资本与国网竞争，投资建设充换电设施。业内人士认为，这也必将推动和加快国网充电站建设和推进的脚步。

## 国网系公司受益

有分析认为，特斯拉近来提出的要在京沪

沿线建设离网太阳能充电站计划，或也是刺激国网加速的重要因素。

特斯拉在中国建设的首个超级充电站今年4月于上海落成。公开资料显示，上海超级充电站的施工周期仅为12天时间。不过，业内人士指出，特斯拉充电站绕开国网的可能性很小。以其上海充电站为例，就采用电网电能和太阳能联合供电。至少到目前为止，特斯拉充电站的落地，依然需要国家电网的支持。

## 大众交通汽车租赁业务拟与特斯拉合作

□本报记者 官平

大众交通(600611)董事长杨国平5月8日在公司股东大会上证实，大众交通目前确实在探讨与特斯拉合作，双方正在为合作进行准备。当前，大众交通方面主要在进行客户端调查，而特斯拉打算与中国政府共同投资建设电动车充电桩。

杨国平介绍，大众交通正与特斯拉探讨适应

业内分析认为，诸多迹象显示，中国高速公路电动汽车充电站的建设和运营，受益最多的仍是国网系公司。一位华北高速员工向中国证券报记者透露，公司目前已做出规划，在沿路服务区会专门开辟一块区域给国家电网建设充电站，与此前给中石油、中石化开辟专门区域建立加油站类似。但是，与市场预期不同，公司并不会参与充电站的运营和利润分成。“即便是特斯拉与高速公路公司合作建立的充电站，电网系仍是运营主体。”

电动汽车租赁业务的关键在于充电桩问题。

杨国平表示，特斯拉拟在北京、上海、广州等大城市进行大规模投资建设，与中国政府共同建设电动车充电桩。

# 全国现役火电机组仍有一半未脱硝

## 今后两年市场空间将成倍释放

造的比例仅为28%，2013年新增的脱硝装机规模几乎呈现100%增长。

这一成长性与火电脱硫、除尘等其他大气治污板块相比，明显后劲更足。2012年，国内火电厂烟气脱硫机组占全部现役机组的比重已达到90%，2013年占比仅提高1.6个百分点。

市场分析人士指出，火电脱硝相较于脱硫起步滞后，随着大气污染防治成为环保治污重中之重，特别是撬动市场迅速扩容的脱硝补贴电价政策不断完善，大力调动了火电厂积极性，火电脱硝正快步赶上。

火电厂脱硝市场的扩容将带动产业链上游细分行业的崛起。脱硝催化剂作为占据火电脱硝成本30%空间的细分市场，成为其中典型代表。根据中电联统计信息，截至2012年底，全国在册火电脱硝催化剂生产厂家总产能为89万立方米；而到

2013年底，全国在册10家脱硝催化剂厂商总产能猛增至171万立方米，同比增长率突破100%。

券商分析师此前曾测算，“十二五”后两年国内脱硝催化剂新增需求达65万立方米，相比于当前17万立方米的产能，潜在市场空间巨大。

## 上市公司成主力

据中电联统计信息，到2013年底，国内前10大脱硝公司累计投运火电厂烟气脱硝机组容量达2.78亿千瓦，这一规模占据43亿千瓦已投运脱硝机组的比重为64.65%。前十大公司2013年新签脱硝合同订单量共计达1.25亿千瓦，占据中电联统计在册近30家公司新签合同总量的86.2%。

分析人士指出，这表明目前国内火电脱硝行业集中度在不断提高，拥有技术和规模优势大企业的订单获取能力也在不断提升。

从中电联公布的脱硝公司装机规模和订单数据来看，上市公司已成为脱硝行业大军中的主体。前十大脱硝公司中，有5家为A股上市公司，分别是东方电气(子公司东方锅炉)、中电远达、龙净环保、同方股份和浙大网新。从这些A股公司近期公布的2013年年报及2014年一季报业绩情况来看，脱硝业务营收快速增长已成为上市公司整体业绩增长的主要动力。

2013年，菲达环保、永清环保及国电清新等龙头企业相继获得万千瓦左右规模的脱硝订单。这些订单将在未来一两年内给这些公司业绩带来重要贡献。

此外，在拥有脱硝催化剂生产能力的公司中，海亮股份、中电远达和山东天璨(京运通子公司)三家上市公司的产能规模均突破1万立方米，成长潜力同样可观。

本报记者 郭力方

中电联近日发布2013年度火电烟气脱硫、脱硝产业信息。据统计，截至2013年底，全国已投运火电厂烟气脱硫机组容量已占全国现役燃煤机组容量的91.6%，而已投运的脱硝机组容量则只占到现役机组容量的50%。分析人士指出，这意味着按照“十二五”规划提出的脱硝装机占比100%的目标，今后两年国内火电脱硝市场仍有一倍释放空间。

## 脱硝市场潜力大

按照“十二五”规划