

中小房企承压 线上销售待提升

□本报记者 王舒媛

人民法院公告网显示,2020年以来全国已有81家房地产相关企业破产清算。一些负债高的中小房企一边着手“线上复工”加大优惠吸引客源,同时寻找合适机会尽早安排融资。

业内人士指出,不动产交易具有特殊性,房屋交易最终还是在线下。线上促销更多是引流蓄客,以便在疫情结束后更好地抓住市场机会。

现金流承压

据克而瑞研究中心(简称“克而瑞”)数据显示,2020年是房企债券到期高峰,95家房企年内到期债券达到5000亿元以上,相较于2019年上涨45%。房企的融资及偿债压力较大。

克而瑞企业研究总监房玲表示,短期看,疫情将持续对房企融资造成影响,预计2月房企的融资将会大打折扣,或会影响未来房企到期债券的偿还。据不完全统计,3月份房企到期债券总量达330亿元以上。

从利息支出情况看,克而瑞根据2019年上半年70家房企的平均融资成本和息负债总额估算,70家房企月利息支出超过350亿元。

受多种因素影响,2020年春节后房企发债大幅减少。据克而瑞不完全统计,1月25日到2月10日,95家典型房企春节后完成发债融资仅4笔,涉及金额70.5亿元,与2019年对应时段的515.30亿元相比减少86%。

“高额利息加上人力成本等各项支出,对于一些高负债、资金流紧张、融资渠道不通畅的中小房企来说可能是致命的。”房玲指出,融资受阻、销售停滞、开工延迟等多种因素叠加,可能面临债务违约。

资金“开源”难

从房企收入来源看,中国指数研究院(简称“中指院”)指出,短期开源渠道少,主要还是线上销售,要抓住复工节点恢复线下销售。建议通过合作开发、出让项目或土地、降价促销等形式保障现金流稳定。

中指院表示,应适当鼓励金融机构通过加

大贷款投放额度和力度、推出疫情专项贷款、加快贷款审批进度等方式,帮助房企解决资金流动性问题,保障城市开发建设顺利进行。

2月15日,证监会发布《关于修改〈上市公司非公开发行股票实施细则〉的决定》等文件,支持上市公司引入战略投资者。太平洋证券表示,虽然文件没有直接提及房地产,但不排除有限放开房企定增的可能性。特别是对于部分负债率较高、资金链比较紧张的房企,放开定增既可以化解风险,又可以起到降杠杆的作用。

线上渠道引流蓄客

为保证销售不掉线,尽可能回款,诸多房企开展线上营销。据克而瑞监测,房企200强中有143家重启或新推出线上售楼处,107家房企推出集团或区域自有平台线上售楼处。

乐居控股推出的“好房线上购”营销平台受到开发商欢迎。截至目前,已有13家品牌房企超过500个项目已确认加入。

中国证券报记者调研发现,线上销售多为微信建群通过视频或语音群聊,由楼盘直

班销售经理视频展示沙盘和样板间,介绍楼盘信息;或发送VR视频及户型图片同步观看讲解。不过,部分房企小程序频繁出现无法观看VR视频的情况。

交通银行金融研究中心资深研究员夏丹指出,由于不动产推介和交易的特殊性,线上销售面临一定困难,不能完全替代线下销售活动。

消费者多倾向于线上看房了解情况而非购买。贝壳研究院调研数据显示,60%的受访者表示不会在线上购房,但会在线上看房源信息、咨询购房事宜。29.2%的受访者表示愿意在线上买房。

中指院认为,房屋交易最终还是在线下,线上促销更多是引流蓄客,以便在疫情结束后,抓住需求释放的市场机会。但线上销售模式可能引发行业新一轮变革。中小房企不能等待市场转暖,主动出击才能赢得竞争,包括加大项目宣传,利用线上渠道全方位蓄客;适度采用优惠折扣等促销手段吸引消费者;加大圈层营销,利用口碑传播加大渗透率,促进实际成交。

“人工智能+云计算”护航

百度等科技企业助力在线教育

□本报记者 董添

在线教育持续火爆,但卡顿、宕机等问题频频出现。在此背景下,百度等科技企业凭借人工智能、云计算等方面的技术优势,助力在线教育平台顺畅运行,并成为国家中小学网络云平台的技术保障主力。

作为教育信息化建设的主力军,百度等科技企业助力国家中小学网络云平台建设、赋能各大在线教育平台,成为推动教育信息化建设、促进教育公平的重要力量。

提供技术保障

在线教育行业井喷,教育机构、科技公司面临“大考”。火爆的市场,给在线教育行业提供了发展机遇,但一些短板也暴露了出来。线上流量屡攀高峰,在线教育平台的平稳性迎来考验。

在“停课不停学”的背景下,中小学、教

育机构等纷纷开设“云课堂”。由于大量用户涌入,“云课堂”卡顿、宕机、崩溃等问题频发,使得学习效果大打折扣。

在此背景下,为保证国家中小学网络云平台的顺畅运行,工信部部署了百度、阿里等科技企业全面提供技术保障支持,协调了7000台云主机、90T带宽,可供5000万学生在线使用。

国家中小学网络云平台的建设,成为上述企业展示技术实力的契机。以百度为例,公司在接到需求后迅速组建了重大专项保障团队,连夜部署,仅用七天时间就完成调试,并在基础云资源、方案完备性等多方面起到重要的保障作用。

在国家中小学网络云平台顺畅运行的背后,云计算、人工智能等技术起到关键作用。其中,百度智能云提供了包括音视频云解决方案、对象存储、云主机、弹性公网IP、文档服务、内容分发网络、安全产品等多项产品和服务,使得国家中小学网络

云平台拥有了海量视频/文档资源的存储、处理、分发的能力,避免了卡顿、延迟等现象的发生。

加快信息化建设

发展在线教育对于教育改革的深化、教育信息化建设的加快和教育公平的促进都有重要意义。“优质教育资源上网,有利于打破时空限制,改变教育资源不均衡的局面,促进教育公平。”业内人士指出。

国家中小学网络云平台整合了大量优质教学资源,提供6大模块的学习资源。其中,课程学习模块从近年来全国开发的课程资源中择优选取,并根据需要由北京等地的骨干教师补充录制,面向全国近1.8亿中小学生学习,1000万老师居家学习,免费供各地自主学习。

云平台是教育信息化2.0行动中的重点建设内容。《教育信息化2.0行动计划》2018年4月印发,推动教育信息化升级,推

进“互联网+教育”计划实施,并提出到2022年基本实现“三全两高一”的发展目标。其中,“一大”指的是建成“互联网+教育”大平台。

加快教育信息化建设过程中,科技公司扮演重要角色。以百度为例,除了在国家中小学网络云平台的建设和运行过程中提供关键技术保障之外,百度智能云为作业帮等教育平台紧急扩容,有效应对了高并发流量的冲击,保证云课堂顺畅运行。

同时,阿里的钉钉“在线课堂”功能免费开放给了全国大中小学使用,并覆盖广大农村地区的学校,存储空间容量不限。钉钉的群直播连麦功能也免费开放,支持师生在直播中互动。

此外,百度智云学院免费向武汉地区所有中小学老师提供直播平台。自2月1日起至2月29日,武汉地区中小学老师凭教师工作证,即可免费申请使用百度直播平台,且配备助教进行指导。

手游市场升温 休闲游戏抢眼

□本报记者 于蒙蒙

受益“宅经济”兴起,手游市场1月份增速可观。数据显示,今年1月中国移动游戏市场流水同比增长49.5%,环比增长37.5%。业内人士指出,休闲游戏借助新的触达方式,获取更多用户。这个细分市场机会多,成长潜力大。

头部效应凸显

伽马数据发布的《2020年一月移动游戏报告》显示,春节假期移动游戏市场规模同比增长达32.9%。伽马数据指出,今年春节情况特殊,一定程度可以看作用户逛街、线下打牌等活动需求的替代。

伽马数据首席分析师王旭告诉中国证券报记者,其实2019年整体游戏行业就已经回暖,2020年1月在此基础上还能有这样的增长表现不错。同时,“宅”在家使用户玩游戏的程度加深,刺激了2020年1月的游戏市场。

手游市场头部效应明显,在春节期间的前十名产品中,腾讯和网易占据八席,米哈游和阿里游戏占据剩余两席。

《王者荣耀》成为大赢家。据伽马数据监测,《王者荣耀》春节期间累计流水同比增长44.6%。伽马数据表示,游戏热度提升起了重要作用。

相比腾讯和网易,A股游戏公司的表现稍显逊色,但也有不错的产品。伽马数据公布的1月流水TOP10中,完美世界的《新笑傲江湖》位居第九。根据七麦数据,完美世界另一款手游《完美世界》在1月份多次登上苹果市场的畅销榜前十名,游族网络的手游《少年三国志2》同一时间段多次登上苹果市场的畅销榜前十名。

上海某券商传媒分析师告诉中国证券报记者,春节期间用户偏好社交游戏。而A股游戏企业擅长RPG(角色扮演类)游戏,社交属性并不强,“另外,春节期间广告位贵,而A股游戏公司近期没有新产品发布。”

休闲游戏蹿红

休闲益智类游戏是春节期间下载热门品类。

伽马数据指出,休闲游戏爆发,一定程度受到视频奖励广告的影响,7款休闲游戏均有植入奖励式视频广告,并在视频奖励广告渠道中实施买量行为。春节期间《阳光养猪场》推广力度较大,据app growing监测统计,其春节期间广告投放量排名第一,远高于《剑与远征》《三国志·战略版》等游戏。

姚记科技的《小美斗地主》表现突出。该游戏于1月初正式上线,春节前夕已位居苹果市场游戏免费榜第1位,娱乐场游戏榜第1位,卡牌游戏榜第1位。截至1月31日,位居游戏免费榜第12位,卡牌游戏第4位,娱乐城游戏第2位,游戏日活量预计已超过100万。

东吴证券指出,字节跳动等广告平台通过与《小美斗地主》的后台打通,利用先进的算法,匹配广告素材,将自身承接的广告库存分发至联盟游戏公司的游戏APP上。广告主按照广告播放量情况支付费用,字节跳动再按照协议分成比例(约20%)支付给姚记科技。而玩家在游戏过程中主动点击观看视频广告,以此来获得游戏币、装备或者相关赛事资格。

伽马数据首席分析师王旭表示,休闲游戏通过多种途径尝试突破,类似于电子商务中的直播带货模式。这个细分市场机会多,成长潜力大。休闲游戏借助新的触达模式,获取更多用户会有更多发展机会。

日均稳增7500套! 解码恒大线上销售持续增长的秘密

恒大全面实施网上销售无疑是当下楼市最火热的话题。2月19日,恒大集团通过网络视频举行全面实施网上销售第二次新闻发布会,公布16-18日网上销售的最新业绩情况。



日均新增7500套 进入平均增长长期

作为第一个“吃螃蟹”的房企,恒大此次活动的“大数据”无疑将对行业起到启示作用。据此次发布会介绍,在活动的前三天,恒大员工和老业主响应迅速,积极踊跃认购,三天累计认购47540套。其中13日第一天网上认购23300套;14日第二天认购16500套,15日趋于平稳认购7740套。

与前三天相比,16-18日明显进入了平稳期,其中2月16日当天网上认购7478套,2月17日7830套,2月18日认购5171套。截至18日,恒房通平台6天累计网上认购房屋68019套。按当前每天约7500套的平稳增长趋势估算,到本月29日网上认购有望达到15万套。



75折特大优惠 多重福利释放刚需

自2月13日起,恒大全面实施网上购房,提供网上VR看房、网上选房、网上购房等一站式服务,以及超低价购买、无理由退房、多重购房优惠等权益,迅速受到全国购房者的追捧。

18日,恒大启动全国楼盘75折特大优惠,再加上针对不同支付方式、楼栋去化率等条件享有的不同程度的“折上折”,其延续热销势头可谓意料之中。

而除了推出一系列优惠以及恒房通激励政策,恒大为使购房者足不出户快速选择心仪房源,下了很大功夫。如推出VR看房体验,通过720°全景,购房者可全面体验项目风情园林、营销中心、全能配套、样板房等。若看到心仪的好房,通过其内置的一键呼叫功能,就能轻松接通项目销售顾问,轻松了解项目的所有信息。

恒大集团有限公司文件

【密级】:秘密
恒房通字[2020]第026号 签发人:王东明

关于全国各楼盘销售特大优惠的通知

集团各中心、部(室),属下各单位:
为适应当前市场环境,恒大集团全面实现线上销售,在“恒房通”平台全面实施网上看房、选房及网上认购一站式服务,取得市场热烈反响。经集团公司研究决定,2月18日起启动全国各楼盘销售特大优惠,具体通知如下:

- 一、住宅销售特大优惠**
 1. 2020年2月18日至2月29日夜间,全国各住宅楼盘住宅(含公寓及写字楼),可享受75折优惠;
 2. 2020年3月1日至3月31日期间,全国各住宅楼盘住宅(含公寓及写字楼),可享受78折优惠。
- 二、楼盘去化率优惠**
 1. 单栋楼去化率达到30%(含)-90%的,可享受额外97折优惠;
 2. 楼栋去化率超过90%以上的,可享受额外94折优惠。
- 三、付款方式优惠**
 1. 一次性付款
 - 一次性付款享受93折优惠;签署《商品房认购书》后5天内付清楼款30%以上并签署《商品房买卖合同》,1个月内付清楼款20%,2个月内付清楼款40%放款。

2. 常规按揭付款

常规按揭付款享受95折优惠:签署《商品房认购书》后5天内付清楼款20%以上并签署《商品房买卖合同》,余款办理银行或公积金贷款(各地区公司可根据当地政策要求,执行首付20%或25%或30%)。

3. 首付优惠按揭付款

首付优惠按揭付款享受96折优惠:签署《商品房认购书》后5天内付清首期款的40%,3月31日前付清楼款的30%,4月30日前付清剩余30%首期款并签署《商品房买卖合同》,余款办理银行或公积金贷款(各地区公司可根据当地政策要求,执行首付20%或25%或30%)。

4. 一年优惠分期付款

一年为付款金额享受98折优惠:签署《商品房认购书》后5天内付清楼款20%以上并签署《商品房买卖合同》,3个月内付清楼款20%,6个月内付清楼款20%,9个月内付清楼款20%,1年内付清剩余20%楼款。

5. 两年优惠分期付款

两年为付款金额享受额外优惠折扣:签署《商品房认购书》后5天内付清楼款20%以上并签署《商品房买卖合同》,3个月内付清楼款10%,6个月内付清楼款10%,9个月内付清楼款10%,1年内付清楼款10%,1年6个月内付清楼款10%,1年9个月内付清楼款10%,2年内付清剩余10%楼款。

本通知自2020年2月18日起开始执行,凡与本通知有冲突的已发文件,均以本通知为准。



主题词:全国各楼盘 销售 特大优惠 通知
抄 报:集团领导,公司领导
恒大集团综合管理中心 2020年2月16日印发
(三类文件,共4份)

恒大的网上销售可谓是一次颠覆性的营销创新,这一全新的营销方式立足于市场刚需,在满足购房者安心置业需求的基础上为企业创造业绩,启示意义巨大。