

掘金预付款 进军首付贷 迈步平台化

房产电商大玩P2P改造房产金融

□本报记者 费杨生

“我们与绿地、世贸合作，推出了约100亿元规模的好房贷，给客户提

供首付款、尾款资金支持。”平安好房网首席执行官庄诺说，这些资金主要来自平安银行以及平安旗下陆金所的P2P渠道。

与平安好房网依托集团下的P2P渠道不同，搜房、易居这两大房产营销企业是自建金融平台，并推出了多款P2P产品。易居旗下电商公司乐居CEO贺寅宇认为，因为有资产抵押，房产P2P会比一般的P2P更加安全。未来，房产金融将被互联网改造，银行的个人房贷利润将变薄。

房产P2P瞄准首付贷

平安好房此次推出的“好房贷”主要针对首付分期付款，也包括按揭贷款、过桥贷款、赎楼贷款等。“当下购房主力是刚需，他们的首付能力比较弱。”庄诺说，平安好房贷将对合作楼盘采取贴息方式，最优惠可做到有抵押贷款一年零息、无抵押贷款三年零息。

庄诺说，截至目前已有18名客户申请了好房贷，大部分享受到了零息优惠。不同的楼盘，贴息方式、贴息额度也不同。有的是开发商贴息，有的是平安好房和开发商共同提供贴息，最高可以做到免息。目前贷款主要有信用贷款和抵押贷款两种，前者最高额度为30万元，每月等额还款；后者可最高提供房产净值70%的抵押率，每月还息，到期一次性还本。

他还透露，除了首付贷，相对首套房产更难取得按揭的二套房贷，后期30%的尾款可以通过平安好房提供的贴息借款支付，绕开银行按揭。

易居9日宣布，旗下房产金融平台房金所将在前期推出的易居网贷、乐居网贷基础上推出房险贷、房保贷、房抵贷等产品，均为针对购房人首付款不足的P2P产品。在易居中国董事局主席周忻眼里，房金所被定位为房地产互联网金融O2O服务平台，为投资人提供安全、透明、高收益的固定收益理财产品，也为借款人提供购房综合授



新华社图片

信的金融服务。目前，房金所推出的多款产品年化收益在7.5%左右，持有30天后可以赎回。

有业内人士分析，尽管各公司均未透露P2P产品的借贷成本，但综合各方信息可大致测算，除去手续费等，年化利率大致在7%—8%。在投资收益率上，房产电商的产品并不占优，大多数网贷平台的P2P产品收益率在10%以上。

掘金房产金融链

除了主要针对首付款的P2P产品，房产电商还瞄准了购房人预付款、开发商过桥贷款等房产金融诸多环节。

“平安好房将引入理财产品、货币基金、小贷、P2P等多种金融工具，将互联网金融贯穿购房三阶段：在买房置业的准备金阶段，通过好房宝解决流动资金收益问题；在首付阶段，通过好房贷解决客户首付资金不足问题；在按揭阶段，帮助开发商解决按揭款回笼晚的问题。”平安好房网首席互联网金融官韩晓说。

在9月初，平安好房网“好房贷——金九银十金融百盘大战”北京启动仪式

上，有开发商坦诚，今年的确是卖房难，不是需求不在了，而是购买门槛高了，钱又少了。对此，韩晓认为，目前房地产市场的库存消化压力巨大；买房需求在逐步萎缩；房地产本身投资价值在逐步弱化。市场回暖需要资金支持，即开发商需要建房资金、购房者需要按揭贷款。“限购放松后，为什么销售没有回暖，最主要是因为资金量短缺。”

在庄诺看来，好房宝做的是“房奴理财”，面向C端，可以发挥“金融蓄客，团购买房”的优势。消费者可以获得理财收益、优先贷款、分期付款等金融服务，开发商可以提前蓄客，节省营销费用。他还设想，未来业主在买房入住后交物业费、水电煤气费也可以通过好房宝支付。

无独有偶，易居旗下房金所推出的买房宝、房险贷、房保贷、房抵贷、房惠贷等产品中，同样覆盖了客户预付款理财管理、首付款P2P贷款、抵押贷款以及按揭过桥贷款等房产金融链条，可帮助开发商实现提前认筹、资金周转、推动成交等服务。

乐居CEO贺寅宇认为，对开发商来讲，金融服务可以起到帮助客户完成交易和宣

传的作用，也可以强化房产电商公司的综合服务水平。未来，房产金融一定会被互联网改造，银行对个人的房贷利润可能会变薄。但目前一些公司做的金融平台实际上是封闭的，没有模式上的变化，引入的银行仅仅把这类金融平台当作一个推广渠道。

金融平台竞争将加剧

诸多业内人士认为，从预付款、首付款到过桥贷款，金融平台将成为房产营销中的焦点环节，金融服务将是各房地产营销公司的关键一环。

易居近日宣布，整合旗下营销代理、房产电商、移动互联网、房产行销、第三方营销和房产金融六大资源，推出针对房地产行业的“合动力”O2O全程营销解决方案，作为房企撬动淡市、冲刺业绩提供的营销杠杆。

贺寅宇说，渠道虽然重要，但不是房产营销的全部。如果渠道是房产营销的全部，房产互联网和房产互联网广告就不会存在。他说，我们推出新产品的策略与其他公司不太一样，其他公司可能要求新产品马上能卖钱，我们是看中新产品对整体O2O服务能力的提升。

一位不愿具名的房地产营销公司负责人表示，房地产是沉淀资本的市场，金融业务的想象空间非常大。未来，房地产营销公司在金融领域的开拓力度肯定会加大，更多的个性化产品会被推出来，但基于平台思维的规模化是个问题。目前，这些公司推出的产品都是小额度的，使用率大多在10%左右，市场还处于培育期。在他看来，互联网房地产金融有可能成为一种新的盈利模式。房产营销平台的主流盈利模式之前是卖广告，现在是卖卡，以后可能是卖金融。

庄诺反复强调说，平安好房不是卖房，是卖服务。“大多数营销公司一般是先确定项目再去蓄客，而我们是通过金融服务来蓄客，再进行导入。”不过，平安好房也推出了与开发商合作的定制类产品。他说，平安好房将依托平安集团金融全牌照，覆盖更多与“房”相关的金融服务，成为网上房产金融服务的综合平台，最终用金融助力房产销售。

乐居CEO贺寅宇：将电商进行到底

□本报记者 费杨生

竞争对手正向交易平台、金融平台转型，大型开发商开始自己玩电商，作为房地产电商领域的领军企业，乐居是否也将进行战略调整？乐居CEO贺寅宇在接受中国证券报记者专访时表示，乐居将坚持把电商进行到底、把移动做到极致的策略，未来，房产电商或剩者为王。他还认为，新房市场至少还有5年黄金期，房价长期看呈上涨趋势，也会进一步差异化。

房产电商将从大乱走向大治

中国证券报：房产电商已经走进了移动时代，这将给商业模式带来哪些影响？乐居在移动端是怎样布局 and 转型的？

贺寅宇：未来两三年，可能是移动互联网在每一个行业的黄金期。乐居在移动端上行动比较早，未来在广告方面的空间会比较大。移动时代的广告一定是植入式的、互动式的，而我们在这两方面已经做了很好的布局。我们现在做的微信红包、礼盒、大淘金包括大乐透、云购，这些都是互动的。实际上，可以说是移动时代标准化的互动式广告。在移动设备上，植入式广告的传播效果非常有效，空间非常大。比如，刮奖

页面上方的广告就非常值钱，我们微信购房季两个月的刮奖次数就有几千万。

实际上，我们通过微信这个平台重新构筑了一个移动端的格局，在影响力、传播力和品牌到达这些方面已经体现了出来，但还没有完全实现交易的完成。如果初步划分一下，在整个交易链条中，前面是品牌传播，当中是项目传播，线下是客户拓展，最后的目标是锁定客户，完成交易。前两步在移动端的效果已经显现出来了，它会改造线下的渠道。比如，微信售楼处的发红包就相当于开发商在马路上派单，派单与红包都是无定向的，都是在传递项目信息。而红包这种方式，速度更快，成本更低。

中国证券报：一些房产电商公司正向交易平台、金融平台转型，而淡化媒体、电商属性。乐居会做类似的调整或转型吗？

贺寅宇：在电商方面，我们已经积累了很大优势。因此，我们的策略是，把电商进行到底，把移动做到极致。当然，我们也会继续探索、创新。在电商方面，我们与同行的差距在不断拉开，已经持续了几个季度。很大的原因是我们能提供线上线下完整服务，这是一个累积的结果，不能一蹴而就。

中国证券报：在移动端、金融端的重

竞争压力下，未来房地产电商格局将呈怎样的变化？

贺寅宇：我相信房地产电商市场大乱之后会有大治，现在处于大乱时期。我把电商分为两大类，一类是我们这种能提供整体服务的O2O服务商，全国范围内不会超过五家。第二类是区域性的渠道电商。今年房地产电商市场显得乱的一个原因是房地产市场不好。渠道电商能够火热，也有开发商病急乱投医的意思。因为线上做得再多，好像没有多少实际效果，大家就会变得更加急功近利。渠道虽然重要，但并不是房产营销的全部。一旦市场回到相对正常的阶段，渠道电商的日子就不会很好过。所谓大治，我希望O2O平台会吸纳这些小电商，让渠道电商成为这些电商平台公司的一个服务商，并获得一定收益。我相信未来房产电商的模式会越来越标准化，线上线下的服务内容也会越来越丰富。

新房市场还有五年黄金期

中国证券报：今年以来的房地产市场整体比较清淡，但在开发商以价换量押宝金九银十的背景下，市场成交有所回升。你对今后几个月的房地产市场作何判断？

贺寅宇：在今年的剩下时间里，房地产

市场应该会有一次行情，但行情有多大不好判断。开发商还是采取跑量策略，有意向入市的购房人也在增多，从我们公司电商平台上的刷卡的客户数不断创造新高上就能看得出来。

长期看，中国的房产价格会保持上涨趋势。北上广一线城市房价支撑动力会慢慢地由国内转向国外，即成为国际支撑点；而很多省会城市会慢慢成为省际区域的重点。因为人们生活水平达到一定程度之后，一定会向区域中心靠拢。

我个人并不是大认同房地产行业进入白银时代这个说法。在我看来，新房市场还有五年的黄金期。黄金期的特点是，竞争由无序走向有序，品牌企业集中度提升，企业经营开始细化，产品品质逐步提升。在过去十年当中，房地产行业就如同一个孩子，由十岁长到了二十岁，而未来十年，可能是二十岁长到三十岁，二十岁到三十岁恰恰是最精彩的时间段。房价会进一步差异，但很多城市房价不会出现爆发式上涨。而正是因为这个行业还充满了无限希望与想象，留给房企及相关服务供应商可发力、拼抢的空间就更加广袤，未来行业格局与模式到底会成为哪般，谁都不能轻下定论。

深圳金桔莱作价13.5亿元借壳秋林集团获注黄金资产“瘦身”

□本报记者 王小伟

自从7月10日停牌重组的秋林集团两个月后重组预案出炉。公司9月10日晚间发布《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》，拟向嘉颐实业发行股份购买其持有的深圳金桔莱100%股权，并募集配套资金。资产重组完成后，公司将增加黄金制品、珠宝首饰的设计、加工和批发业务。公司股票将于9月11日复牌。

值得注意的是，秋林集团曾在2013年发布公告，计划以定增方式购买大股东旗下近30亿元的黄金资产。时隔一年半的时间，秋林集团的黄金业务终于圆梦，但是注入资产较此前方案有所“瘦身”。

金桔莱借壳

根据方案，深圳金桔莱100%股权预估值为13.5亿元，公司本次拟以5.89元/股合计

发行约22920.20万股用于支付上述对价。同时公司拟向不超过10名特定对象非公开发行股份募集配套资金不超过4.5亿元，在支付本次交易中介费用后，用于标的资产深圳金桔莱的“金桔莱东北批发展厅（哈尔滨）”和“金桔莱华北批发展厅（天津）”两个项目，发行底价为5.30元/股。

值得一提的是，由于公司本次拟购买资产的总额约为17.96亿元，占公司2010年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例为263.85%。因此本次交易构成借壳上市。交易完成后，公司总股本将增加至63968.61万股，嘉颐实业将持有公司35.83%的股份，成为公司第一大股东，平贵杰仍为公司实际控制人。因此，本次交易不会导致公司控制权发生变化。

深圳金桔莱专业从事珠宝首饰、金银工艺品的设计、生产和销售，主要产品包括黄金饰品、铂金饰品、镶嵌饰品、黄金工艺品、

投资金条及其他产品六大类产品。截至2014年8月31日，深圳金桔莱总资产为1.80亿元，净资产为1.22亿元，其2011年度至2013年度分别实现营业收入2.82亿元、14.82亿元和30.31亿元，净利润分别为2115.87万元、6440.63万元和7565.46万元。

注入资产“瘦身”

业内人士对中国证券报记者表示，近年来，秋林集团的零售百货业受到较大的冲击，食品加工和租赁业务也面临较大的经营压力，公司现有资产质量不高、盈利能力不强，致使公司经济效益一般、成长空间有限。

因此，秋林集团一直致力于业务转型。在2013年3月，公司发布公告，拟非公开发行不超过4.5亿股A股股票，募集资金总额不超过29.79亿元，扣除发行费用后用于收购北京和谐天下金银制品有限公司持有的鲁地矿业100%股权、收购和谐天下持有的深圳

金桔莱100%股权及补充流动资金。

但是方案刚出炉就引来市场的质疑。预案中不仅没有给出收购资产的资产预估值，更缺乏资金的具体使用划分，而且作为注入资产之一的深圳市金桔莱黄金珠宝首饰有限公司2012年营收与经营性现金流难以匹配。

而公司最新公告的注入资产“瘦身”为只有深圳金桔莱100%股权。对于本次资产注入，秋林集团表示，交易完成后，公司将增加黄金制品、珠宝首饰的设计、加工和批发业务，这将优化公司的业务结构，公司的业务品种更加丰富，抗风险能力将进一步增加，公司的盈利能力将获得改善，增强了公司的可持续发展能力。

公司高管曾称，黄金资产的注入只是公司向黄金行业转型的第一步，今后公司还会继续注入黄金资产，并逐步打造黄金整体产业链。

南车北车分获大订单

□本报记者 王小伟

中国南车和中国北车近来分获大订单。中国北车公告，公司近日签订了若干项重大合同，合计金额约为64.89亿元，约占公司2013年度营业收入的6.67%。

具体来看，公司全资子公司齐齐哈尔轨道交通装备有限责任公司与必和必拓铁矿公司签订了出口矿石车合同，总金额约为2.09亿元。公司全资子公司北车进出口有限公司与阿根廷内务交通部签订了内燃动车组及备件出口合同，总金额约为7.39亿元；与北车SPI联合体签订了客车出口合同，为莫桑比克政府铁路与港口公司提供客车，总金额约为2.25亿元等。

而中国南车近日在国外市场也获大单。公开资料显示，当地时间9月10日，中国南车株机公司获签3亿元印度新孟买1号线地铁车辆及维保订单，这同时也是中国南车首次获得印度地铁维保订单，成功将“制造+服务”的地铁“4S”店模式复制到南亚大陆。

华中数控终止重大资产重组

□本报记者 李香才

筹划重大资产重组三月有余，但由于相关各方未能达成一致意见，华中数控购买珠海市运泰利自动化设备有限公司股权事宜最终还是未能成行。公司股票将于9月11日开市起复牌，公司承诺在终止本次重大资产重组事项暨股票复牌之日起六个月内不再筹划重大资产重组事项。

根据华中数控公告，公司拟以现金和发行股份相结合的方式购买珠海市运泰利自动化设备有限公司股权，并募集配套资金。为推进本次重大资产重组事项，公司会同中介机构与交易对方进行了积极的磋商，并对标的公司进行了尽职调查、审计、评估等工作，但由于相关各方未能达成一致意见，经审慎考虑，公司决定终止筹划本次重大资产重组事宜。

华中数控称，本次筹划重大资产重组事项的终止，未对公司生产经营等方面造成不利影响，公司在未来的经营中，将继续积极完善产业布局，寻找新的盈利增长点，提升公司综合竞争力。

晶盛机电拟投资单晶硅棒切磨设备项目

□本报记者 李香才

晶盛机电公告，公司拟对部分募集资金投向进行变更。本次涉及变更的募投项目为“年产400台全自动单晶硅生长炉扩建项目”，变更后的投资项目为“年产100台单晶硅棒切磨设备项目”。

根据公告，年产400台全自动单晶硅生长炉扩建项目总投资为13485万元。截至公告日，该募投项目累计使用募集资金5273.72万元，占项目投资总额39.10%，仍剩余募集资金8789.56万元。调整后，公司拟投资年产100台单晶硅棒切磨设备项目，新项目预计总投资15000万元，拟使用原年产400台全自动单晶硅生长炉扩建项目的剩余募集资金8712.68万元，剩余部分由公司自有资金解决。新项目建设期为一年，项目达产后，新增销售收入3861.54万元，财务内部收益率34.81%，投资回收期4.71年（含建设期）。

为了解决行业中面临的问题，公司将硅棒加工的切方、外圆磨削和平面磨削这三道工序整合到一台设备中完成，研发出了性能领先的单晶棒切磨复合一体加工设备。同时，公司可以利用现有的成熟销售网络进行销售，为客户带来“一站式”采购，具有更加综合、有效的销售优势。

海信电器激光影院产品上市

□本报记者 董文杰

9月10日，海信电器全球首发新品激光影院，开启了彩电显像技术的新时代。100吋的激光影院产品满足了消费市场对于“大屏化和高清化”的需求。海信历经7年的研发、储备和产业链优化整合，推出了完全自主研发和制造的激光影院产品。

海信电器总经理刘洪新表示，与液晶平板电视和传统的投影式家庭影院明显不同，海信激光影院匹配了无源、适度增益的反射屏幕，展现全高清画质且长时间观看不刺眼；配置5.1声道环绕立体声音响营造影院音响效果；采用海信最新版本的VIDAA操作系统提供“多屏互联”和“海量内容”，并具备3D显示、体感游戏、互联智能等突出特色。海信激光影院采用超短焦技术，只需要距离墙面不到0.5米的空间便可投射出100吋以上的显示画面，让超大屏幕显示进入15平方米客厅从梦想变成了现实。

据悉，海信已经成立了激光影院事业部，将持续推出系列化的激光影院产品，同时向全球产业链、价值链进行布局，在更广泛的激光显示领域规划、研发新形态产品。

壹桥苗业与黄海水产研究所战略合作

□本报记者 欧阳春香

壹桥苗业9月10日晚间公告，公司9月8日与中国水产科学研究院黄海水产研究所签署了《良种繁育与高效生态养殖技术开发所企战略合作协议》，合作期限为5年。

根据协议，双方联合开展海参良种选育与苗种扩繁技术、大水面高效生态养殖技术、海藻养殖技术、多品种混养技术、海洋牧场规划与建设、水产品精深加工与品牌建设等方面的产业技术合作，共同组织相关领域的项目申报，并建立相应的研发技术平台。双方将采取技术合作、共同研发、投资入股、知识产权入股多种方式进行合作。

公司表示，该协议书的签订将对公司未来海参及其他海珍品养殖的项目研发和技术攻关产生积极的影响，有利于提升企业综合发展潜力。