

创投风向

创投“抢滩”互联网家装

□本报记者 莫萍

曾经“散兵作战”的家装行业正经历着与互联网深度融合。随着互联网家装兴起，各路资本开始进入这一全新领域。仅2015年初至今，已有多个创投机构投资互联网家装公司的案例涌现。业内人士认为，互联网家装市场发展空间巨大，传统家装与互联网及资本的融合将成为未来发展趋势。

各路资本积极布局

继投资手机、可穿戴设备等硬件后，雷军将投资的触角伸向家装领域，尝试“用互联网改造装修”。这已成为当下互联网家装业与资本融合的一个缩影。

2月初，互联网家装品牌“爱空间”宣布获得A轮融资6000万元，由雷军旗下的顺为资本领投。资料显示，爱空间创立于2014年，被业内誉为“首家标准化家装互联网公司”。

据了解，在新房家装业务上，爱空间推出了699元/平方米、20天工期、8大品牌、18项全包、全产业链工人施工、装修过程微信播报等产品理念。通过整合知名品牌供应商，将传统家装行业不规范、不透明的现状，通过互联网思维实现标准化、产业化，把家装过程中的不可控性大幅降低。同时，爱空间宣布老房改造计划，并将正式启动旧房改造预约服务。

无独有偶，近日国内最大的家装电商平台齐家网宣布获得总额1.6亿美元D轮融资，这也成为目前国内家装电商行业最大一笔融资。早在2007年，齐家网便获得苏州中新创投首轮注资。此后，广发信德、鼎晖和百度先后注资。2014年11月，A股上市公司海鸥卫浴通过定增引入齐家网作为战略合作者，家装传统业务与互联网电商的结合广为业内看好。



CFP图片

地100个城市，平台工长数量要达到5000个，预计覆盖潜在装修用户25万人。

“互联网家装具有透明、简单、便宜等特点，而且互联网思维是以用户为导向，将用户的个性化问题进行标准化解决，这将是家装行业发展的趋势。”北京市建筑装饰行业协会相关

人士表示。

事实上，不仅各路资本涌入互联网家装行业，传统家装公司也在加大与互联网的融合。被誉为“家装行业第一股”的东易日盛与汇付天下共同出资组建上海易日升金融服务有限公司。易日升金融主要为年轻群体提供生活金融服务，将以家居为入口，包括家装、家居、婚庆、旅游、教育等领域。由于互联网家装业务更多适合中低端收入人群，东易日盛还通过推出“速美”品牌开展电商业务，采用标准化、高性价比策略快速抢占中低端家装市场。

洪涛股份则早已在2014年收购中装新网，目前注册会员接近9000家，其中包括3000家装饰公司、2000多名设计师、3000多家材料供应商。业内人士认为，凭借此次收购，公司有望积极开拓装饰从业者互联网教育和互联网家装业务。

发展空间巨大

短时间内，互联网家装行业之所以涌入大量资本，其背后蕴含的市场空间是最大的吸引点。业内人士认为，目前我国家装行业处于极度分散的市场格局，未来整合及发展的潜能巨大。互联网与家装行业的融合将成为发展趋势。

根据中国建筑装饰协会发布的数据，2013年我国建材家居行业市场规模达到37242.9亿元，2014年有望达到40709亿元。虽然目前我国家居建材市场规模已经超过3万亿元规模，但没有一家公司的产值能占到市场份额的1%。

近年来随着消费者线上交易习惯日趋成熟，装修建材家居的电商发展开始呈现接力趋势。根据中国电子商务研究中心的统计，我国2012年建材家居线上交易额超过700亿元，2015年有

望达到2000亿元。目前我国家居网购渗透率远低于发达国家。统计显示，目前家居网购比例最高的是日本，占比为20.5%；其次是美国，占比为19.8%；我国目前仅占比3.4%。

随着互联网对社会生活各个领域不断渗透，互联网对家装领域也产生了广泛影响。不仅各大门户网站开设了家装或建材家具专门频道，专业的家装电商也开始兴起。

安信证券研究人员认为，目前大多数互联网家装公司的利润来源主要包括材料交易利润、设计或施工利润、服务费、广告费等。未来互联网家装企业的盈利能力将主要建立在其对各方资源的整合能力和创造的交易流量上。

“互联网的发展给家装行业带来众多变化，减少了施工方和消费者的位对称、信息化发展让效果图所见即所得、产品研发中心得以提供模块化的设计支持。”申银万国分析师表示，随着家装行业竞争日趋激烈和互联网工具的普遍运用，家装行业的规模经济程度将越来越高。

业内人士指出，尽管未来商品房需求增长可能放缓甚至停滞，但目前许多家庭迎来装饰翻新周期，加之消费升级趋势在继续推进，家装行业未来几年将保持一定增速。目前我国家装电商行业发展还处在初级阶段，互联网家装在满足用户个性化装修、提升家装服务和品质的同时，更要将专业的家装工程和服务流程简单化、标准化、数字化。

安信证券认为，互联网在家装行业的广泛应用将促使传统家装产业链各环节利益分配格局进行调整，原本被认为“红海”的万亿元规模的家装市场在互联网的改造下有望成为一片“蓝海”。

前沿扫描

汽车后市场渐成创投“新宠”

□本报记者 刘兴龙

款，每天共产生维保订单约2至4千单。维修保养O2O模式可分为四类。垂直搜索：根据车辆型号、行驶里程搜索4S店、连锁店、上门服务、自助服务等解决方案及价格。垂直电商：根据车辆型号，搜索维保所需要的配件材料，下单购买，如京东车管家等。上门维保：服务平台，车主预约上门服务，平台提供上门服务或将车开至合作门店维保。到店维保：团购模式，平台聚集合作商家或实施门店加盟机制，车主线上可以优惠价格预约并到店维保。

洗车保养备受青睐

作为O2O产品而言，价格较低、使用频率高的领域往往能够在短期获得巨大的用户流量和收入规模，这是由于互联网用户选择的成本较低所决定的。

在汽车后市场中，洗车、保养等无疑属于上述易于改造传统业务流程的范畴。事实上，国内许多洗车、保养APP产品已经初具规模。2014年以来多家洗车产品团队获得天使轮或A轮融资。据不完全统计，微信认证洗车服务账号约70家，App Store中洗车服务App约50家，每天总计洗车订单量约34万单。

洗车O2O模式可分为两类——上门洗车、到店洗车。车主线上预约，收编或招聘的技师上门提供洗车服务，车主无需到场等候。服务即品牌，以洗车切入汽车后服务，部分团队逐渐加入上门养护服务，未来可成为“移动4S店”。另一种模式是车主线上预约并付款，或购买虚拟会员卡，到线下合作商家享受洗车服务，其类似团购，可成为汽车后“大众点评”。

根据《中国汽车后市场2013蓝皮书》的数据，2013年全国汽车保有量已达1.37亿辆，2012年汽车后市场营业额近5000亿元。每1元洗车消费会带来0.65元汽车售后服务消费，仅2013年汽车维修养护市场空间约5000亿元。

在汽车保养领域，创投机构非常热衷。2015年3月2日，明日保养特价获得数百万人民币的天使轮融资，这款App主要是为车主提供4S店汽车特价养护信息。2月28日，易快修获得1200万美元的A轮融资，投资方为光速创投。

国内目前维保O2O产品约20

种，每天共产生维保订单约2至4千单。维修保养O2O模式可分为四类。

垂直搜索：根据车辆型号、行驶里程搜索4S店、连锁店、上门服

务、自助服务等解决方案及价格。垂直电商：根据车辆型号，搜索维保所需要的配件材料，下单购买，如京东车管家等。上门维保：服务平台，车主预约上门服务，平台提供上门服务或将车开至合作门店维保。到店维保：团购模式，平台聚集合作商家或实施门店加盟机制，车主线上可以优惠价格预约并到店维保。

“互联网的优势就是信息整合能力强、扁平化。”车易拍联合创始人兼总裁蔡旭表示，目前二手车交易平台可以通过互联网有效地减少二手车交易的中间环节，让买卖双方都得到最优价格。

随着越来越多城市限购政策的出台，新车销售的增量市场被人为抑制，置换销售成为限购城市4S店销售的新引擎。4S店想要吸引那些有置换需求的车主，就要为他们手头的车辆找到好出路。而各地越发严格的限迁政策又挤压了二手车的流通渠道，于是，如何高效准确地对接供求双方成为了经销商们最头疼的事情，二手车电商的出现解决了他们的燃眉之急。

降息激发乐观情绪 大户加杠杆跑步入场

上接01版

P2P客户享免息配资

对于不少P2P配资机构而言，源源不断的加杠杆炒股需求同样刺激了平台配资业务扩大。“2月28日下午6点央行公布降息，配资后台在一个小时内预约的数量出现几何级增长，明显可以判断出股民迫切需求配资进场。我们马上推出免息活动送出实盘资金满足股民需求，即每一位新到平台注册的客户都有机会享受一次免息配资机会。”据深圳某P2P公司配资业务人员介绍，仅降息后第一个交易日，平台就送出免息资金近2000万元。

对于P2P配资业务，80后客户小吴感触颇深。去年，小吴因要结婚买房，被迫将投资股市的资金抽出，资金不足的他看上了互联网配资平台。“一开始只能投入2万元本金配资10万元，共12万元操盘资金，到2月共获利超过10万元，接近5倍收益。”品尝过超额收益甜头的小吴表示，会继续向平台申请做配资，通过加杠杆炒股。

“相比传统线下民间配资机构高达20%至30%的融资成本而言，互联网平台的融资成本控制在10%左右，且投资门槛较低，一定程度上可以吸引资金量不大的客户选择网络服务。”据P2P业内人士分析，由于券商杠杆融资通道收紧，促使投资者寻找其他渠道补充资金，这会导致民间配资的刚性需求不断增长。

“从数据上看，春节过后，资金明显回流股市，我们平台3月份前3天的新增规模是1月份的一半。而从客户反馈的情况看，普遍看好降息后的行情，估计接下来这类资金会跑步进场。”上述配资业务人员表示，为应对不断增长的杠杆资金需求，平台会针对长线投资者推出1:1配资的低息资金比例，满足不同投资者的需求。

业界扫描

天使投资2.0时代来临

□本报记者 姚轩杰

3月5日，创新工场董事长李开复、真格基金创办人徐小平、天使投资人蔡文胜在北京联合发起面向互联网创业者的创业辅助计划“群英会”。这是李开复在因病暂离创投圈1年后半，首次出现在公开场合。李开复表示，回归后第一件想做的事情就是学习硅谷天使投资圈的开放平台模式，将创新工场转变为天使投资2.0模式。

知名天使“群英会”

李开复坦言，中国的天使投资机构化已经日趋明显，此次联合另外两位天使投资人是想带来更好的聚合效应。他介绍，此次“群英会”为完全公益性质，计划招收40位学员，申请者需有成型产品并且本人为创始人，融资金额不能超过100万美元。

蔡文胜指出，当前的互联网创业进入到2.0时代，第一代互联网创业者主要是为了赚钱，但第二代互联网创业则很大程度上是为了理想，是创业者想做一些自己想做的事情。“很多创业者是

卖掉公司套现后再次创业，或是一些大公司的人有资金积累，再进行创业。很多人已经不缺钱，创业是为了理想。”

蔡文胜指出，这带来了投资人的改变，多年以前投资人高不可攀，但现在投资人很多，竞争十分激烈，投资人也开始协同作战。

据介绍，“群英会”的申请者仅限创业项目创始人、有明确创业方向的核心团队，其创业领域为：消费互联网/移动互联网(工具、媒体、社区、娱乐)、智能硬件、传统行业互联网化(零售、服务、教育、医疗、金融)、企业服务等，其创业项目尚未融资或已融资金。

李开复介绍，此次“群英会”并非传统意义上的早期天使投资培训方式。三家机构并不承诺投资，但如果有的项目也不排除关注。“如果真的有好项目，我们三家会按照4:3:3的比例进行投资，率先发现该项目的机构将占据40%投资金额。”李开复介绍。

天使2.0时代到来

创新工场、真格基金、蔡文

胜创办的隆领资本已培育出超过50家价值过亿美元的创业公司，如美图、豌豆荚、聚美优品等，其数量和阵容在国内早期创业领域占有重要的一席之地。

创新工场称，这一生态系统中估值过亿美元公司的CEO是过来人，可以给“群英会”学员提供最大化借鉴和帮助。“群英会”计划也被称为创新工场2.0版的开始。

创新工场投资领域包括：移动互联网、数字娱乐、智能硬件、O2O、电商、在线教育、企业服务等领域，投资阶段为：种子轮、天使轮和A轮、B轮会有选择地进行跟投。

真格基金专注于TMT领域，包括物联网、移动互联、游戏、企业软件、O2O、电商及教育培训等领域，种子投资，具体包括世纪佳缘、兰亭集势、聚美、一起作业、美乐乐、51talk等。

隆领资本也是一家早期投资机构，包括种子轮、天使轮、A轮，投资项目包括美图秀秀、4399、暴风影音、58同城、同步网络、飞鱼科技、云游网络等公司，不少已经上市或准备上市。

上接01版

业务领域专业化特征突出的企业，可以选择成为国有资本投资公司的试点企业。业务领域多元化特征突出的企业和一些已形成较为显著的产融结合业务结构的企业，可选择成为国有资本运营公司的试点企业。既有专业化业务领域，又有多元化业务架构的企业，可以选择成为国有资本运营公司的试点企业。

中国证券报：未来国有企业将如何进行结构调整？南北车的合并模式会否成为央企未来

兼有规模经济和竞争效率的市场结构，这些行业的国有企业数量既不是越少越好，也不是越多越好，否则不是造成垄断，就是造成国有企业过度竞争。如果说未来央企战略性调整最终目标是要减少到30家至50家，那应该通过组建或新建国有资本经营公司和国有资本投资公司来实现，而且要充分考虑行业属性的差异，南北车合并不应该是通用模式。对于石油、电信行业而言，关键不在于企业合并，而是如何提高行业的竞争性，这也是积极推进混改所要求的。

黄群慧：今年并购重组机会大增

兼有规模经济和竞争效率的市场结构，这些行业的国有企业数量既不是越少越好，也不是越多越好，否则不是造成垄断，就是造成国有企业过度竞争。如果说未来央企战略性调整最终目标是要减少到30家至50家，那应该通过组建或新建国有资本经营公司和国有资本投资公司来实现，而且要充分考虑行业属性的差异，南北车合并不应该是通用模式。对于石油、电信行业而言，关键不在于企业合并，而是如何提高行业的竞争性，这也是积极推进混改所要求的。

中国证券报：未来国有企业将如何进行结构调整？南北车的合并模式会否成为央企未来