

“事先筹资再盖楼省去了融资环节，锁定购房者也不需要做太多的营销投资。众筹资金不但没有融资成本，建房资金在实际操作中还存在增值保值的空间，最终节约的成本或将达到30%以上。”

当开发商插上互联网金融的翅膀

本报记者 温济聪

房地产联姻互联网金融形式多样

“一直想继续享受浪迹天涯、四海为家的惬意；一直想专注于艺术品的收藏；一直想继续令人向往的环球之旅；但互联网金融的魅力最终让自己又一次停下行走的脚步……”去年4月，从搜房国际转战平安好房任董事长兼CEO的庄诺在微信朋友圈中写下如此感言。

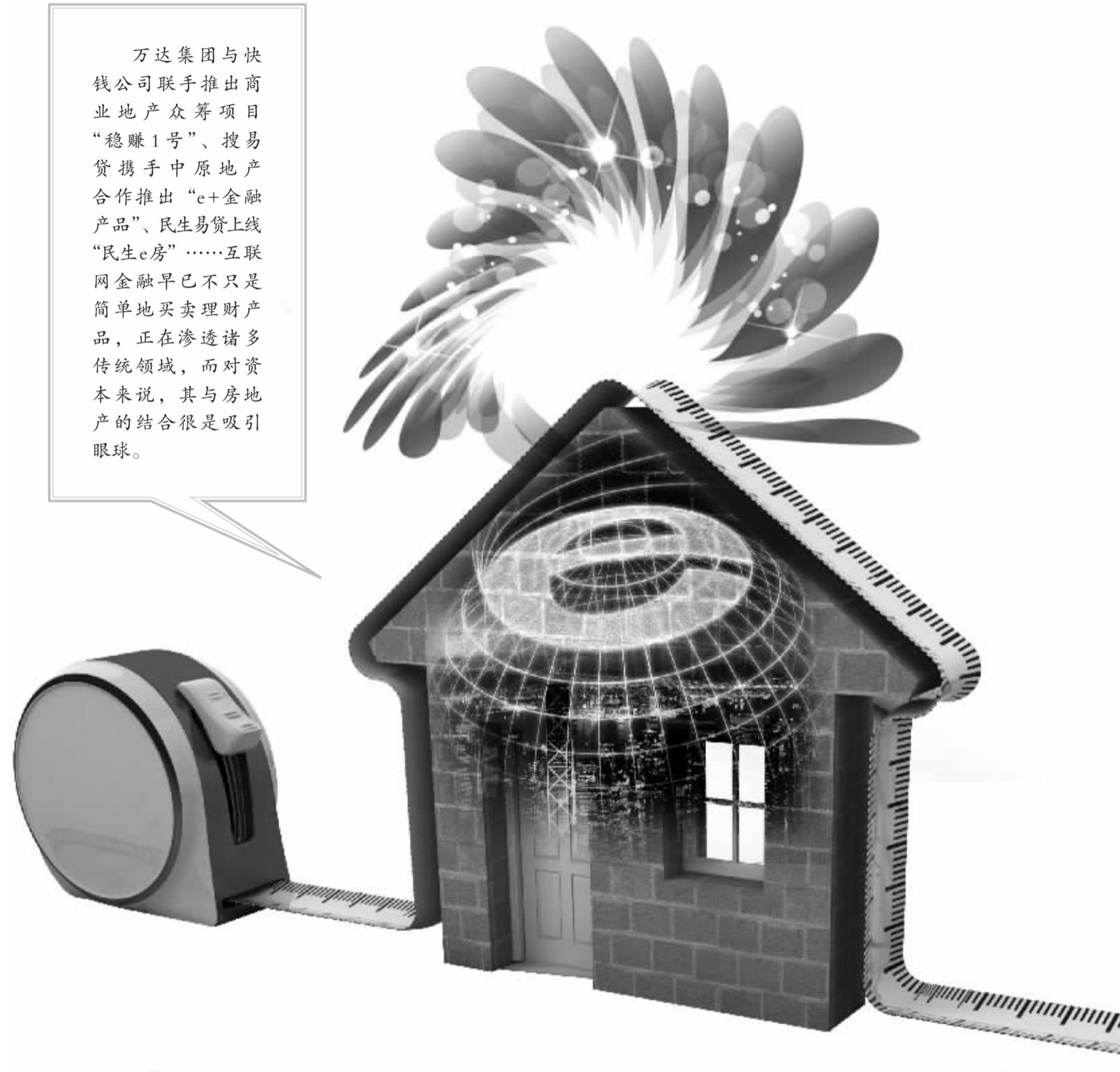
一年后，由中国平安集团董事长兼CEO马明哲和平安好房CEO庄诺发起的房地产众筹联盟今年5月29日在上海宣告成立，联盟聚集了万科、万通、绿地等数十家国内知名房地产商。中国房地产众筹联盟筹委会主席、万通控股董事长冯仑当日公开表示，平安金融平台作为重要支撑，联合业内主要的房地产开发商和相关产业链的企业进一步优化地产业的生产方式、服务方式和融资方式，通过这种众筹方式既能增加中低收入人群个性化的购房选择，同时也能够为所有的要改善居住环境的百姓提供更为便捷、适合、低价的产品。

自从去年12月18日，中国证券业协会公布了《私募股权众筹融资管理办法（试行）》，将股权众筹正规化以来，平安好房推出海外众筹第一单——“100美元做美国房东”，远洋地产携手京东金融发布“11元筹1.1折房”，万科地产联合平安好房、平安不动产，募集金额逾1500万元，成功问鼎境内单次房源最多众筹资金纪录。房地产众筹成为“互联网”+“金融”+“房地产”模式的最主要四种表现形式之一。

除了房地产众筹，房地产P2P也引起业内关注。中国互联网金融行业协会会长宏皓在接受《经济日报》记者采访时表示，目前房地产P2P主要有三种联姻形式。“第一种，房地产开发商与P2P平台联姻推出一款产品，购房者通过投资这一产品享受打折收益外，还能获得优先购房权。如民生易贷联合万科地产共同推出了‘万民宝’，如果投资者与万科成功签署购房合同，收益补贴在提高1%的同时，还能享受楼盘的优先购房权和9.8折优惠。第二种为P2P平台为购房者提供首付贷款等相关贷款服务。如搜易贷推出的‘首付贷’以及平安好房推出的‘好房贷’等，帮助那些有购房需求但资金不足的‘刚需’购房者，解决首付难等问题。还有一种就是提供保理业务。如搜易贷推出的创新型保理产品‘银泰租金宝’等产品，上游建筑商通过P2P平台将应收账款作为质押进行融资，当应收账款到期时，房产商便将资金打入投资者账户中。”宏皓举例说。

此外，不管是第三方支付平台进军房地产，还是房地产中介开通理财业务，都为房地产联姻互联网金融打开想象空间。作为互联网金融支付业务平台，快钱为与万达联手推出的项目“稳赚1号”提供了较强的互联网金融“个性”：项目起投金额仅为1000元人民币，投资者在融资3个月后，可申请变现、转让，以及APP客户端与网站平台多渠道发售。而占据北京地区二手房市场半壁江山的中介链家地产，推出“链家理财”互联网金融平台，“家多宝”短期理财产品也同步上线，房地产联姻互联网金融正向多样化趋势进发。

万达集团与快钱公司联手推出商业地产众筹项目“稳赚1号”、搜易贷携手中原地产合作推出“e+金融产品”、民生易贷上线“民生e房”……互联网金融早已不只是简单地买卖理财产品，正在渗透诸多传统领域，而对资本来说，其与房地产的结合很是吸引眼球。



发展空间巨大 风险仍存

根据北京链家房地产市场研究部的统计数据显示，5月全月北京地区新建商品住宅（含保障房、自住房）网签量为8482套，扣除保障房、自住房后，纯商品住宅成交5176套，比4月上涨39.1%，比去年5月上涨24%。今年5月全月纯商品住宅成交量超过了5000套，明显好于去年同期。此外，有数据显示，5月我国大部分城市成交面积环比、同比均有较大的升幅。其中上海和深圳成交量大幅增长，同比去年5月份有约150%的增幅。

链家地产副总裁魏勇告诉记者，半年内央行三次降息两次降准，再加上“3·30”楼市新政的出台以及部分家庭资产重新配置、将此轮牛市获利资金转向房地产的影响下，近几个月国内楼市有望出现全线飘红之势。而这一良好局面恰巧为互联网金融与房地产的联姻提供了诸多利好。

“房地产联姻互联网金融，通过从B端（房地产商）到C端（购房者）的投融资模

式，达到资金快速、有效流转，解决房地产商、上游建筑商、消费者等多方资金短板等问题。”民生e房项目负责人表示，与传统房地产行业信贷企业融资、购房者贷款模式相比，新模式能更好地满足整个产业链的需求，未来发展空间巨大。

“房地产金融是朝阳行业，潜力巨大。个人住房贷款目前每年以10%以上的速度增长，这是未来房地产金融主要潜在领域。”魏勇同时介绍说，链家地产目前正在金融领域不断延伸，除已开通的第三方支付、链家理财P2P和担保外，链家金融还将向融资担保、小额贷款和个人征信相关领域逐步迈进，目前金融业务已占公司整体盈利的近10%，预计今年底将超过15%，未来3年里占比将达20%，未来5年里占到集团利润的半壁江山也是非常有可能的大概率事件。

不过，虽然房地产联姻互联网金融发展空间巨大，但也存在一定的发展风险和

瓶颈。首先面临的是政策和法律风险，以众筹为例，虽在国内发展已有4年多的时间，但几乎从一开始，股权众筹这个概念在我国就游走在法律的边缘。

在中国消费者协会副会长、中国消费者协会研究所所长刘俊海教授看来，众筹本身存在欺诈等风险。而且，股权众筹还可能会涉及到非法集资。《公司法》规定，成立股份有限公司的股东人数不得超过200人，成立有限合伙制的股东人数不能超过50人。倘若人数超过法定界限，众筹平台就触碰到了法律的“红线”。

“一方面，传统房地产企业更擅长拿地、盖房与销售，但并不擅长搞金融，向金融地产和轻资产转型升级存在一定的专业风险与担忧；另一方面，近来P2P平台跑路事件时有发生，虽然给投资者的收益很高，但部分平台风险控制不达标，因此存在一定程度的信用风险和投资风险。”宏皓坦言。

加快轻资产战略转型为房企购房者带来实惠

目前来看，我国房地产市场业已进入以供需平衡为特征的发展时期，传统房地产企业发展亟须新思维、新方式。

一位万达集团内部人士表示，作为在国内较为知名的房地产商之一，万达集团正进行第四次战略转型，想借助创新思维的互联网金融模式，加速万达向轻资产的服务型企业转型。而联姻互联网金融的可不只万达一家，目前在境内前50强房地产企业中，已有万科、绿地、万通、绿城等近25家企业通过形式多样的方式“拥抱”互联网金融，涉及资金约220亿元。

对于双方的合作，快钱公司相关负责人坦言，与快钱的合作，能够全面支持万达集团的轻量化发展。在并入万达集团之前，快钱早已在支付业务的基础上附加融资、理财等互联网金融服务，并入后，贴近市场的一线金融数据将会获得更大程度的积累，万达的互联网金融战略整合便会获得更为广阔的发展空间基础。

“而传统房地产企业向轻资产转型，关键在于是否顺利摸索出互联网金融准确方向，万达并购快钱旨在希望通过快钱资本的力量，快速有效地融合互联网基因增强其自身实力，为轻资产转型做充分的准备。”上述快钱公司相关负责人表示，当房地产企业过渡到资本充裕模式，哪家企业能利用资本实现更大的收益，房企的估值、模式便发生巨大变化。

而“互联网”+“金融”+“房地产”的业务模式，受益的绝不仅是房地产开发商，还有购房者。民生易贷总经理任洪文介绍，一般来说，购房者买房要经过准备现金、选楼盘、付首付、按揭、交房、还贷等一系列过程。买房的人，大多会经历彻夜排队、高价买房、首付不够、贷款手续繁冗复杂等问题。而如今，这样的痛苦体验或将消失，购房者或足不出户就能在理财的同时，选购新房或二手房，享受到资金理财与购买房屋一体化的体验。

在庄诺看来，倘若房地产众筹链条完善，可以使得开发商的成本减少至少20%。

“传统的房地产开发模式较为单一，分为拿地、贷款、盖房、营销推广等几个重要固定环节，房企很难从产业链条中降低成本。”庄诺告诉记者，倘若“互联网”+“金融”+“房地产”链条完整，占楼盘总开发成本40%—50%的拿地成本是硬性支出不会出现太大变化，互联网众筹的作用体现在节约15%融资成本（即财务的本金，以及拿地后去银行贷款所产生的资金成本）、5%—6%的营销成本（广告、佣金、中介费用、房地产售楼处及相关工作人员的工资等）及其他运营成本。“事先筹资再盖楼省去了融资环节，锁定购房者也不需要做太多的营销投资。众筹资金不但没有融资成本，建房资金在实际操作中还存在增值保值的空间，最终节约的成本或将达到30%以上。”庄诺认为。

以身观身

张 忱

边为数不多的“别人”做有价值的事情，才有了处人治世的基点。有了这个基点，才能逐渐扩展到“以乡观乡”，乃至“以天下观天下”。

Paypal创始人彼得蒂尔在新书《从0到1》中提到，为了避免折戟沉沙，有几个问题是每个有宏大抱负的公司必须回答的，其中一个就是，在开创之初，是在一个小市场抢占大份额吗？

一个正面的例子是特斯拉。作为电

动车制造商，特斯拉最初并没有冲向“广阔”的消费级汽车市场，而是直接向高端进军，生产电动敞篷跑车。这对于一个汽车产业的后来者来说，看起来好像不可思议。但就是凭借这种反其道而行之的做法，特斯拉在吸引了少数以绿色为时尚的美国明星和富豪之后，站稳了脚跟，也有了扩展市场的机会。

然而，并不是每个公司都从基点出发。有很多公司都以乐观的态度和精美

的PPT讲述着千亿甚至万亿美元市场容量，讲述通过包装、推广和渠道可能实现的销售前景，以及潜在的市场份额。他们没有在PPT里说到的是，巨大的市场还意味着残酷无情、血腥残忍的竞争。如果不能垄断小市场拿出独特的解决方案，就无法摆脱恶性竞争。

以身观身。从基点出发的道理其实很简单，拥有了一个稳定的客户群，形

成了重复购买，生意才能持续，这是最

基本的概念。只是当诱惑太多的时候，终点线前华而不实的画面太美，让人们忙于直接去观照天下，而忘了应该从哪里起步。

本刊执行主编 刘 溪

编辑 常艳军 谢 慧

联系邮箱 jjrblm@live.cn