

尽管被业内视为一次并不门当户对的联姻,但万科参股徽商银行的消息依然在地产界和金融界掀起波澜。

参股民营银行、意欲发力社区金融,紧随当下两大最热金融话题的万科似乎又一次成为了先行者。

但事实上,在南京楼市中,这样的联姻并不新鲜,对于地产如何与金融真正产生良性互动,一些房企与银行早已碰撞出许多火花。

现代快报记者 葛九明



漫画 俞晓翔

聚焦开发商银行家

房企银行联姻擦出南京火花

参股银行半年收益轻松过亿

就在万科正式选择参股徽商银行时,民营银行似乎正在进入最具想象空间的时代。

在江苏,民营银行的春天似乎也在一夜到来。

日前,苏宁云商抢注的苏宁银行,红豆集团注册的苏南银行、锡商银行,宏图三胞和雨润控股共同发起的金陵银行等均先后报得国家工商总局名称核准,这股热潮一度引发媒体的热议。然而,记者最近采访了解到,预期中江苏的民营银行成立热潮还远没有到来:苏宁云商相关负责人表示,虽然苏宁银行已经通过商标注册,但距离成立银行尚有较长时间;红豆集团相关负责人也书面回复记者称,民营银行事宜目前没有任何最新进展。

由于苏宁云商、红豆集团、宏图三胞、雨润控股旗下均有比重不低的地产开发业务,因此,业界期盼看到的由房企创立民营银行、并谋求地产和金融的更多互动短期内很难看到。

另一方面,南京楼市中仍有房企的尝试提供了有益的参考,以高科置业所在的南京高科为例,其在南京银行、南京证券、广州农村商业银行等金融机构的股权投资一直为其公司贡献了

典型案例:南京高科参股南京银行

不俗的投资收益。根据南京高科2011年度和2012年度的年报显示,其在南京银行上两年报告期内的投资收益分别为6669万和1亿;而最新的2013年度半年报显示其在南京银行的投资收益高达1.35亿,占上市公司净利润的54.54%。该报告还显示其在南京银行的最初投资成本为7亿多,而最新期末账面价值已达28亿多。

此外,在南京开发有南京湾项目的香江控股也偏爱金融股权投资,其不仅在1998年就入股广发银行,现为第9大股东、同时也是广发证券和广发基金管理公司的大股东之一。近几年来,香江控股又分别入股广东粤银行和天津银行。值得注意的是,在今年4月的股东大会上,资产规模达1.4万亿元的广发银行已决定正式启动IPO。

对于民营银行热潮,一位国有银行江苏分行相关负责人最近在某高校经济论坛上的分析颇为理性,如果不能设立完善的存款保险制度和金融机构的破产法制度,民营银行的发展必然遇阻,“而且数十年来,在银行业的发展史上,也从未有非金融行业的企业成功创办银行的先例。”

连线专家

打通“最后一公里” 小区金融10年内仍有市场

针对民营银行热潮,记者日前采访了南京审计学院金融学院副院长王家华。王家华分析认为,虽然最近民营银行的热情很高,但是政策很难一下子放得很开,金融话语权还是在金融大鳄手上,未来5~10年,民营银行只是金融体系的一个补充。另一方面,非金融行业转行做银行的风险管控意识普遍不是很强,经营违规、擦边球的可能性较高——最近一些苏南民营银行就出现了不良资产的案例。由于银行的自有资金率仅为11%~12%,因此,在其他行业看来较为普通的不良资产率却能很大程度上冲击到中小民营银行的利润率。而像万科这些产业大佬通过整合自己的产业、依托本身产业链做业务延伸或者做财务投资,而不具体负责银行的日常业务,则是比较可取的。

同时,像民生银行目前全力拓展的“小区金融业务”在未来十年里仍然有其市场,通过设立便民服务站从而推广其投资金融业务的做法仍然能在未来近十年吸引相当一部分人群,这部分人往往也是对互联网知识并不太熟悉的人群。相较于互联网金融而言,传统银行在吸引客户上的优势将越来越不明显,但是真正落地为客户服务的却是传统银行,它们解决了互联网金融“最后一公里”的问题,这也是互联网金融企业并不擅长的。

该人士认为:未来,传统银行必然出现分层,大银行主要负责大客户、大资金业务,而中小银行则主要负责小微客户、小规模资金业务。

小微金融客户恰是小区业主

万科参股徽商银行从而触发媒体的另一个兴奋点在于其逐渐浮出的社区金融战略。

万科董秘谭华杰公开表示,参股商业银行,是为了更好地满足公司客户在金融服务方面的需求。相对于万科过千亿元的年销售规模,此次参股徽商银行的投资规模不大,但可望发挥协同效应,帮助公司率先向客户提供国内领先的社区金融服务,提升公司在全面居住服务方面的竞争力。

也就是说,让万科和徽商银行真正走到一起的一个很重要的原因,是与全国约300万左右的万科业主紧密相关的社区金融生意;而在社区金融的拓展上,徽商银行还不是领先者。

民生银行,国内小区金融拓展的领跑者之一,国金证券对其最新调研报告称,民生银行如今正加快推进小区金融战略,联合政府、地产公司和物业公司正式推出民生小区金融服务店,与支行网点互为补充,形成小区1.5公里半径范围内的便利式服务网络。记者就小区金融话题联系到民生银行南京分行,但相关负责人以这一话题目前较为敏感、总部要求保密为由婉拒了采访。

但记者仍然通过一些努力找到了其在小区金融上的布局情况。一个较为典型的案例正是民生银行和弘阳集团的合作模

典型案例:民生银行与弘阳集团联合试水小区金融

式,去年7月,民生银行南京弘阳支行正式开业,这是南京第一家建在建材装饰市场中的小微金融专业支行,同时成立的还有民生银行南京弘阳城市商业合作社,民生银行弘阳联名卡也正式面世。

以民生银行弘阳联名卡为例,持卡人购买弘阳集团旗下楼盘、购买弘阳欢乐世界门票、办理民生银行各项业务等均可享有不同优惠。一位知情人士告诉记者:“由于弘阳集团的开发贷款主要由民生银行地产金融事业部直接合作,因此民生银行弘阳支行与弘阳集团的合作主要在小微客户和小区金融方面,民生银行弘阳联名卡分为针对建材小微商户的商户卡和弘阳集团业主的普通借记卡两种,但事实上很多弘阳装饰城的商户就是弘阳集团旗下小区的业主,原来的小微客户成了小区客户。目前,民生银行不仅在弘阳集团旗下的几个小区均设立了小区金融便民店,还在联合弘阳集团全面推广“智家卡”,对业主的服务进一步延伸到业主门禁系统、水电费、物业费、投资理财等多项日常服务上,当然还包括买房装修贷款和其他消费贷款。另有知情人士称,近几年内,民生银行的小区金融便民店将覆盖南京100个左右的中高档小区。”

免费验房

扫描右侧二维码,进入频道栏目专区,点击“验房报名”按钮,现代快报将携专业验房师为您的新居质量把关。



网址: <http://estate.xdkb.net/>
咨询热线: 84783658

现代快报网免费验房栏目开设以来,得到了读者的积极回应和互动。在房子这件大事上,免费验房栏目和读者的目标是一致的,那就是让一切房屋质量问题无所遁形。部分读者在点击阅读过“免费验房”栏目内容后,也提出了相应的验房问题,在此选择典型问题,回答如下。

网友提问:我还没验房,开发商就要我签收房协议、缴费,怎么办?

验房师说:先验房再缴费、办理入住手续是收房的正常程序,但目前开发商能让买家先验楼后办手续的并不多。通常的做法是让业主先在收房文件上签字,再发批条,让业主到物业管理处去拿钥匙。等业主进得房去,发

现货不对板,申诉起来也软弱无力——负责责任的开发商会积极善后,无良的则会施展“拖字诀”,让买家劳心劳力,这对买家来说是不公平的。为避免出现这种情况,买家应事先在购房合同中特别约定先验房后收楼,另一方面如合同已成事实,则可采取在收楼文件上注明“室内情况尚不清楚”或“楼房状况未明”等字样。