

## 金融“土豪”欲强力颠覆房产中介行业

# 平安好房搅动地产电商格局有戏吗

平安集团的大金融棋盘再落一子。

5月15日,备受关注的平安好房网正式上线,力推“零中介”、超低价房源及万元购房补贴,拟打造全新互联网金融房产营销模式。并计划今年下半年争取5%-10%的市占率,三年以后争取占有一半。

对于平安这一跨界组合的网站,业内认为“金融+地产+互联网”确实是未来发展方向,但目前难对房地产格局构成实质影响,而平安好房网的优势在于平安集团全面覆盖的金融网络。现代快报记者 艾凌羽 张玮玲

## 打造“纯电商”平台

据了解,平安好房网涵盖六大频道:新房频道、二手房频道、租房频道、海外房产频道、好管家产品频道、好房宝产品频道。

记者了解到,平安好房网依托网站平台提供新房、二手房、租房、海外房产的买卖与租赁业务。相比传统中介机构最大的不同是,个人通过该平台买新房,不用付中介费;二手房的买卖、租房业务,都是P2P模式,免佣金。

有业内人士坦言,平安好房网的模式主要有两种:一手靠砸钱,二手靠免中介费。平安好房网首席运营官庄诺对媒体表示,

传统的房地产电商的营利模式为:提供房源信息,发布广告,组织买卖及向二手中介出售端口费;这样的模式太过同质化,平安好房要做的,是“纯电商”平台,也可以说是地产电商界的淘宝、天猫。未来也会推出类似支付宝的服务——“好房宝”,不仅在二手房交易时做担保,还与平安旗下的大华基金合作,推理财产品。

“我们很清楚自己要做的不是跟着已经成功的网站,而是要有革命性的创新,采取这种(零利润)模式,也许不能整个颠覆,但一定可以打开一个缺口。”庄诺称。

## 观点

### 或难撼动当前格局

尽管平安好房甫一进入房地产市场即显示出其十足的圈地马力,不过不少业内人士对其纯电商模式仍有质疑,认为房屋成交过程中中介的作用至关重要,无可替代。

方正证券评论称,平安好房网意图打造房地产电商的天猫和淘宝。但相比于消费品(标准品),房产(非标产品)价格的影响因素更多,单价又高,必须辅以线下服务才能转化为成交。线下看房、引导交易、评估、过户等,没有强大的队伍及两三年的铺垫难度较大。

南京链家地产总经理黄月平也认为,房产中介对不只是提供信息流,如果仅仅是“征集房源-发布房源-接单”这么简单的流程,估计房产中介早就不存在了。“成交一套二手房的背后,存在很多不确定因素。比如说房源核实、风险控制、贷款申请、证件办理等等,需要经纪人实地去完成,中介行业和经纪人有其存在的根本价值。”

不过黄月平十分欢迎互联网企业涉足房产中介行业。互联网为中介公司搭建更广泛的交易平台,“谁消灭谁”的观点值得商榷;双方可以共同发展,为买家和卖家带来更多便捷,促进行业发展。“即使在互联网高度发达的美国,房屋中介和经纪人同样存在;在二手房行业较为发达的香港和台湾,房产中介和经纪人也很重要。”黄月平称。

满堂红(南京)置业董事总经理袁小玲也认为,网络只是为行业提供平台,取代不了现实中的房产中介机构。

## 背靠“大树”好乘凉

据介绍,在新房市场,平安好房今年将争取占5%-10%的份额,3年以后争取占有一半的成交量;二手房市场,买卖双方均不再缴纳中介费。该网站还放话说,房地产中介将会是互联网金融下一个被消灭的对象。

平安好房颠覆传统模式的底气来自何处?答案或许是平安集团雄厚的资金实力以及庞大的客户资源。

公开资料显示,平安集团目前拥有数亿实名注册客户,8000万寿险客户,2000万财产险客户,2000万信用卡客户,再加上数以千亿计的现金流,堪称不折不扣的金融“土豪”。

平安集团近年来一直把互联网作为其战略转型的利器,其制定的“医、食、住、行、

玩”五大互联网门户战略,意在借互联网全面渗透大众生活服务,并将其引导到金融服务上来。平安好房则正是肩负战略门户中“住”的部分。

好房网资料显示,其合作伙伴包括平安付、平安银行、平安小贷、平安产险、大华基金等平安集团旗下机构,分别在网上购房线上支付、提供全程按揭贷款服务、提供首付分期服务、提供产险等相关保险服务以及为“好房宝”提供金融增值服务上给予支持。

国泰君安一分析师认为,好房网免中介费、低价促销新房是前期积累客户的方式,吸引到客户后能利用平安的金融优势,直接获得融资支持,这是较早进入市场的同类电商搜房网所欠缺的,后者的优势在于营销。

## 金融动态

### 光大银行连续两年外汇管理考核获评A级

日前,国家外汇管理局公布了2013年度对外汇指定银行执行外汇管理规定的考评结果,中国光大银行考核评定级别为A级。这是该行连续第二年获得A级评定。

近年来,光大银行不断加大外汇业务

合规建设,执行外汇管理规定的能力和水平不断提高。2013年,北京、吉林、黑龙江、江苏、安徽、福建、河南、湖南、重庆、四川、云南和陕西12个省、直辖市辖内分支机构被当地外汇局评定为A级。(徐学谦)

## 理财支招

### 国泰君安现金管家 收市后让股民躺着赚钱

证券账户的短期闲置资金可投资理财吗?可像活期存款一样方便自由又安全吗?可不影响正常的证券交易吗?“国泰君安现金管家”一并为您解答。

**优势一:不影响炒股 产品可当现金用。**流动性堪比活期存款。如股票账户剩10万现金时,就可将现金参与现金管理产品,每天有望获得活期存款7-8倍的收益。如需加仓,可立刻将产品里的钱买股票。

**优势二:操作便捷 自动参与退出。**投资者只需签约一次,即可自动参与、退出。

比如,投资者设定账户最低保留资金额度为1万元,那么账户超过1万元的闲钱,都将在收盘后自动参与成“现金管家”,享受高收益;当投资者需用资金买股票,会自动退出产品,不收取参与费和退出费。

**优势三:收益可观 安全性更高。**预计扣除各类费用后,产品收益率水平将远高于活期存款利率。现金管家主要投资于银行存款、逆回购等固定收益类产品,与现有货币类产品相比,规定更加严格,久期更短,信用等级更高,流动性更好。



马明哲将构建五大互联网门户战略 资料图片

## 各路理财越来越不给力

# 专家:短期过渡静待“年中考”

本月伊始,各类互联网“宝宝”们就光芒锐减,7日年化收益率接连跌破5%的关口,使得不少投资者重新选择银行理财产品,但由于市场资金面整体趋松,理财产品的整体收益也受到影响,6%以上的高收益产品难现。不过眼看“年中大考”临近,业内人士认为,银行理财产品收益率有望在第二季度末出现反弹,因此建议投资者本月可关注30天内的短期理财产品。

## 理财产品收益率“6字头”难现

据统计,上周共有637款银行理财产品发售,平均预期收益为5.12%。投资期限为1-3个月的理财产品平均预期收益率为5.09%,较前一周期下降0.01个百分点;一年以上期限的平均预期收益率为5.75%,较前一周期下降0.41%。

从收益率统计看,上周仅有37款人民币理财产品预期收益率达到6%以上,其中有21款产品由城市商业银行发售,14款产品由股份制银行发售。中国银行江苏省分行资金业务部马经理告诉记者:“这意味着很多产品的发售有地域限制,除了特定地区的投资者可以购买,全国其他地区投资者则与高收益产品无缘。”

## 短线操作选择30日内产品过渡

投资者近期该如何规划理财策略呢?马经理建议,不妨关注30日内的短期产品。他分析,6月底银行将迎来“年中大考”,加上第二季度末的双重考核压力,银行往往会推出一批较高收益的理财产品来吸储,届时收益率和产品认购将会出现一个小高潮,因此投资者在本周应关注30日左右的短期理财产品,以便在6月底与高收益产品实现无缝对接。

同时马经理还指出,本月底的端午小长假,按照惯例,银行也会推出专属理财产品,此类产品的投资期限较短,通常为30日内,收益率比现有的产品略高,投资者也可趁机购买,稳步过渡至6月底。现代快报记者 陈孔萍