

电商卖房，到底便宜了谁？

政策约束 电商令房企趋之若鹜

短短几年时间内，房产电商席卷了整个南京楼市。据记者统计了解，目前南京楼市绝大多数楼盘都有房产电商合作动作。世联行策划经理张先生表示：“对于开发商来说，参与房产电商，在楼市处于下行通道的现实情况下，可以实施合理的降价行为，同时也可以简单粗暴地标出较大幅度的优惠，以便吸引人气，又可以避免前期业主的不满。”

一家房企的销售人员表示，当传统的销售模式不再能满足市场需求时，自然就会有新模式应运而生，房产电商就是如此，由于之前频频发生的“坐地起价”、“不退订金”的纠纷，政策明文禁止开发商在获取预售许可证前收取或变相收取诚意金，开发商不能提前掌握客户动态，房产电商的出现正好填补了这个空白。“等到预售许可证下来，开发商根本没有足够时间进行蓄客，房产电商成为开发商提前了解市场动态的新办法。”

365地产家居网的一位电商从业人员也透露，房产电商可以帮助开发商控制营销费用，而以另一种形式向购房者收取部分费用，“这部分费用也就是所谓的刷卡，钱是给了房产电商平台，不需要开发商掏真金白银，间接将营销费用转嫁给了购房者。”事实上，房产电商平台向购房者释放的开发商提供的房源，已经在原房价的基础上加上了预调折扣差价和佣金费用，这种做法早已不是什么秘密，无论是哪种方式，购房者并没有拿到真正的实惠，而且还要为房产电商的佣金买单。

乱象丛生 房产电商利益分配成难题

一位业内人士指出：“通过近两年的观察，房产电商模式在南京市场的确很受欢迎，但却并非真正的创新销售模式，而且完全不同于一般消费品的电商模式。”

有的开发商通过房产电商平台释放优惠信息，有的开发商以房产电商形式合理降价，“实际上，房产电商更多是起到作为资讯搜集平台、营销推广渠道的作用，发挥的是媒体的延伸功能。”地产资深分析师高先生分析说。记者通过走访发现，不少营销负责人表示，现在做房产电商的平台太多，有的营销负责人一天甚至要接待十几拨房产电商平台人员。

江北某大楼盘营销老总告诉记者，前前后后共有20多家网站来找他们的楼盘

做电商，“每家都想分一杯羹，现在南京市场上做电商的太多太杂，我们几个项目都是和不同房产电商平台合作的。”这种现象已经眼见不为怪，记者了解了近10家刚需大盘，来谈过房产电商合作的平台均在10个以上，一位操盘手透露说，各个房产电商平台之间也是矛盾重重，“有时候为了平衡各方利益，我们不得不充当协调员的角色。”

资深律师刘春阳向记者表示，针对房产电商尚存在法律真空，在法律上难以对它们以优惠为名、刷卡收钱为实的做法进行界定。“除了钻政策空子之外，有些开发商发现提前收筹的数量很多，房价也会变相上调，到头来，并没有什么实在优惠。”

未来趋势 O2O模式将引领市场变革？

从目前南京房产电商的发展趋势来看，各大垂直网站的渠道化属性会非常明显，基于线上到线下的O2O模式会在很长一段时期内引领市场变化。

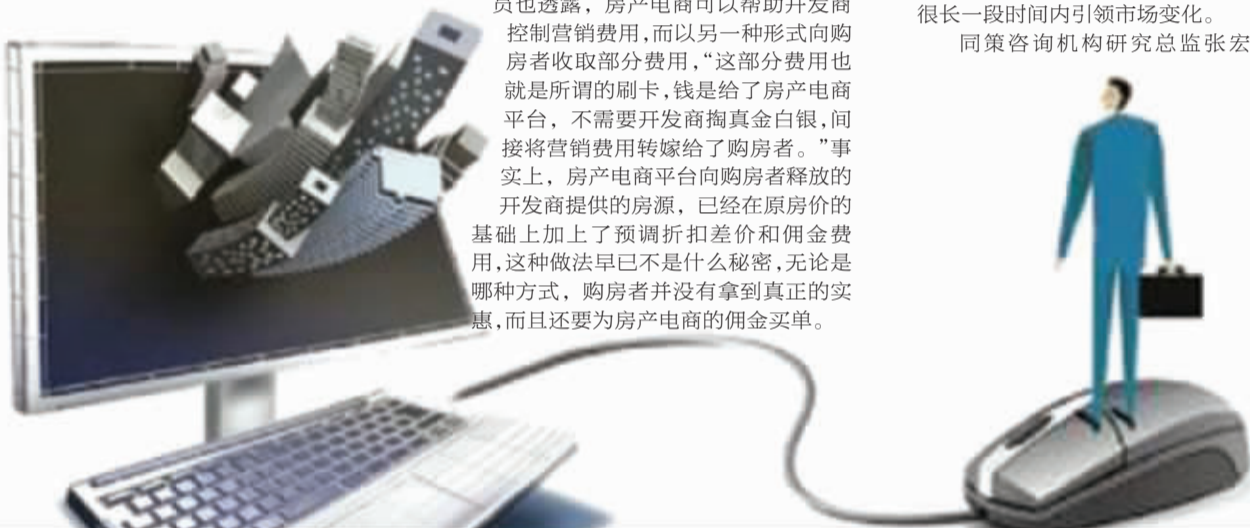
同策咨询机构研究总监张宏伟认

为，利用互联网卖房子的房企越来越多，但更多的只是体现在“散售”或“分销”上，而“散售”或“分销”并不能体现出以互联网技术为基础的房产电商平台的优势，而依托互联网技术，开展团购“卖房子”才是房产电商平台优势所在。针对淘宝和万科之间最新创建的合作方式，张宏伟这样评价道：“万科与淘宝合作如果有效，未来万科或其他开发企业极有可能还会就此尝试利用互联网开展团购卖房子，最终成就利用互联网进行卖房子的营销模式转变。必须要发挥电商平台的渠道优势，帮助买房人挑选到合适的房子，而不是为了商业利益损害买房人的合法权益。”

“目前我们总部也制定了相应的电商法则，多家房产电商在同一个项目，真正地对待买房人推出很有诚意的优惠，谁的优惠释放得最好，服务最到位，我们就会给出相应的评分。”六合一楼盘营销负责人表示。

自2013年开始，南京楼市陷入一场电商狂欢，以线上线下的推广和渠道服务模式，通过优惠折扣的传导，令包括购房者、中介公司、开发商等在内的多方得利，因此，诸多业内人士认为，房产电商对于营销来说，是一条充满诱惑的变革之路。然而，在接下来的时间里，市场上有了质疑的声音，种种负面评价层出不穷，对于南京楼市来说，房产电商到底充当了怎样的一种角色呢？未来又该怎么走下去？

现代快报记者 胡海强



首付只需一成、定金还能理财 互联网时代的买房模式你搞明白了么？

“首付贷”让首付越来越低

在过去一年里，买房的门槛变得一低再低，一成首付甚至是零首付的贷款方式频现楼市。除搜房“天下贷”、新浪和易居中国的“房金所”外，各大网站以及部分银行和代理公司都组成了自己的互联网金融平台。

在贷款方面，各家都推出了“首付贷”的模式，一般可以提供给购房人所购房源总价20%的贷款，或者首付款的50%。而各家采用的还款方式基本上都是“每月还息，到期还本”，根据贷款时间长短，贷款利率从8%—12%不等。

以一套总价100万的房子为例，如果可以贷款总房价的20%，即20万的话，则按照12个月的贷款期8%的贷款利率计算，那么购房人在前11个月里只要每月还约1333元的利息，在第12个月将该月利息以及20万的本金全部还清即可。对于购房人来说，这将大大降低购房压力以及成本。有业内人士分析坦言，“银行贷款都是采取等额本金或者等额本息的还款方式，而‘首付贷’由于采用的是‘每月还息，到期还本’的方式，因此即使‘首付贷’的利率水平看上去在8%—12%的样子，但按照银行还款的方式计算，实际利率也就6%左右。”

也正是因为这样，从去年至今，包括新城香溢紫郡、世茂君望墅、南京海峡

城、升龙天汇等多个楼盘都与金融机构合作，推出了“首付一成”的优惠活动，以吸引更多的购买人出手。

定金都能享受13%高额收益？

而除了降低购房门槛的“首付贷”之外，这些金融机构推出的一些专门针对购房人定金的理财产品则给了人们在买房过程中享受理财收益的新体验。

记者了解到，新浪房金所的“买房宝”以及平安好房的“好房宝”都是此类理财产品。这部分理财产品一般能够有高达13%—14%的预计综合收益率，这个收益率包含两个部分，一个是4%—5%的货币基金收益，这部分收益可以随存随取；另一部分是9%左右的房积金收益，这部分收益属于财务补贴，不可以取出，只有在购房的时候才可以使用。业内人士分析坦言，房积金收益部分主要得益于开发商与金融机构之间的妥协，“开发商在卖房的时候给出1—2个点的折扣优惠，是这部分财务补贴的主要来源。”

除了专门针对购房人的理财产品外，各家互联网金融机构推出的其他理财产品也很诱人，普遍能达到8%甚至12%的预期年化收益率。这些理财产品多是流向普通购房人或者是成为开发商开发某个项目的短期流动资金。包括新浪、搜房、搜狐以及365在内的多个网站都有推出此类理财产品。

低首付购房人的补贴正被收窄

然而，这些针对买房人的高收益理财产品也在发生一些变化。

在实行一成首付的海峡城项目，项目负责人就表示，第一批参加“好房贷”（与平安好房合作）的购房人都是由开发商全部贴息半年。但是从第二批客户开始，开发商已经开始收窄贴息力度，只负责补贴一半的利息，另一半利息需要购房人自己掏钱。而另外一些大牌开发商在“一成首付”席卷楼市的当下则持谨慎态度，认为首付贷的市场仍然缺乏规范化以及统一的标准，不敢贸然进入。

同样，虽然互联网金融产品普遍高达8%以上的理财收益率看起来非常诱人，但房金所工作人员告诉记者，“买房宝”产品目前只有6%左右的货币基金收益，“刚开始推广的时候我们也给出过比较高的财务补贴，但现在这部分收益已经取消了。”

对此，银行理财专家提醒，对于这样的P2P产品，一定要看清楚是什么产品。首先是平台的风险，他坦言以往的P2P产品出现过很多平台跑路的现象，另外一个就是项目的风险，项目和个人的还款保障无法得到落实。此外，他也坦言，现在互联网金融产品层出不穷，处于新兴状态。但由于此类产品没有历史运作经验，投向和运作也并不清晰，在投资上需要非常谨慎。

买房只要付一成首付款不说，付的定金还能够赚利息，在很多人看来这是想都不敢想的事情。但是在近两年，随着越来越多的互联网金融机构搅局房地产业，一成首付，甚至是一边买房、一边理财的金融模式在楼市中变得越来越常见。但对于这样的新事物，有不少人并不甚了解，也有些人对于其中存在的未知性感到担忧。

现代快报记者 杜磊

