

房企急寻“风口” 锁定互联网金融



互联网金融横扫中国市场,处于转型和拓展新业务的房地产企业的金融嗅觉渐渐被激活。据记者统计,绿地、复星、保利等房企纷纷进入互联网金融领域,房企与互联网的结合已不仅仅停留在营销层面,“房企+互联网+金融”正逐渐成为新的运营模式。50强房地产企业中,已经有四成企业通过各种方式进入互联网金融领域。

地产商转型的催化剂

在探索战略转型的道路上,房企将互联网金融奉为“上宾”,纷纷试水。房企主动敞开怀抱,与互联网、金融平台合作,甚至尝试与银行开发理财产品。万达、万科、新湖中宝、中天城投、保利地产等房企都将互联网金融作为转型或者业务的延伸方向。

保利地产宣布近日将与民生银行推出理财产品“利民保”,购买产品的用户可以用优惠价格锁定项目开盘时的售价,并享受封闭期内的理财收益,即使用户不购买,也可享受由民生银行提供的保底收益。

而万科在去年就涉及过互联网金融业务。2014年9月,万科集团和平安集团联合推出“平安万科购房宝”的理财产品,最低5万元起,期限从3个月到1年不等,收益包括年化收益率约6.5%的预期现金收益和年化收益率3%至5%的积分收益,首期产品仅面向上海万科的4个楼盘。“集团层面还没有推出互联网金融产品,不过我们已经把互联网精神、互联网思维贯穿到工作中。”北京万科相关负责人向记者表示。

宣布第四次转型的万达已把金融板块纳入集团主业之中,形成地产、金融、电商、文旅四大板块并重的格局。6月,万达将上线电商平台“飞凡网”,同时试水互联网金融产品。据了解,此前收购的第三方支付平台快钱公司也会成为万达打造互联网生态链的一大核心。万达集团董事长王健林在参加2015中国绿公司年会上如此介绍,万达拥抱互联网,首先通过万达电商

增加线下消费者的体验感和黏性,培养万达的忠实用户,再通过互联网金融这个大方向去赚钱,甚至反向改造万达目前最核心的房地产业务。显然,互联网金融或将成为万达完成第四次转型的重要催化剂。

房产中介新战场的催化剂

房地产中介公司也纷纷推出各自的互联网金融产品,成为继提高经纪人佣金、降低中介服务费、行业并购扩张后的又一个新战场。

去年12月,链家网旗下互联网房产金融平台“家多宝”系列短期理财产品正式上线,其“零风险、短期限、低门槛”的优势吸引了投资者的青睐。记者日前从链家了解到,目前平台累计投资金额已经达到29.6亿元,人均投资金额12.4万元,年化收益率最高为10%。据链家理财负责人介绍,“家多宝”主要针对链家房屋交易的借款项目,用于房屋抵押贷款、赎楼、尾款垫资、换房等房屋交易过程中所产生的短期资金周转,平台不会触碰资金,房款资金全由第三方易支付进行监管,通过账户托管系统,保证资金只能流向借款人账户,专款专用。

此外,中原地产、世联行、Q房网、房多多等房地产中介平台也在加快布局互联网金融的步伐。日前,中原地产宣布启动大金融战略,与包括银行、基金、信托、券商、资管在内的100多家金融服务方建立合作关系,搭建大金融平台,为开发商和购房者提供融资方案。初级阶段包含针对房企的机构类融资和为购房者提供的首付贷、按揭贷等个人金融服务两类产品。

样本1 “绿地地产宝”挂牌半小时售罄

近日,绿地集团联手蚂蚁金服和平安陆金所,共同推出互联网房地产金融平台“绿地地产宝”。首期上线产品以绿地集团位于江西南昌的棚户区改造项目为基础资产,首期发行总规模为2亿元,约定年化收益率6.4%,产品期限为一年,认购资金2万元起,以1000元递增。据悉,首款产品在蚂蚁金服的招财宝网络平台和绿地金融全资子公司贵州省绿地金融资产交易所挂牌发行,半小时即告售罄。

绿地集团表示,未来“绿地地产宝”不仅局限于绿地的自有项目,而是要建设成为互联网房地产金融平台,通过产品设计、包装,将社会闲散资金、机构资金与地产项目有效对接。绿地集团董事长张玉良表示,这是绿地首度触网金融业务,是房企资产证券化的创新。

“只要一种资产能够产生稳定的现金流,就可以将它证券化。”这是华尔街一句广为流传的话。或许,资产证券化会成为房企发展的新方向。展恒研究中心认为,楼市的促进政策不仅包含房地产范畴,其对应的资产证券化产品也有同样重要的发展价值。

样本2 复星投资参股小额贷款公司

复星旗下的豫园商城日前发布公告,称拟投资参股设立广州复星云通小额贷款有限责任公司,该公司为互联网特色小额贷款公司,注册资本为20000万元,其中本公司出资3200万元,占注册资本的16%。其余4家合伙人分别为复星南方、上海星鑫、上海遇志和上海钢联,复星集团对4家合伙人都直接或间接控股。

对于此次投资发起设立的小额贷款公司,豫园商城指出,是为了探索落实互联网发展战略的举措,加强公司在互联网金融上的能力。国泰君安在早前一份研报中表示,结合公司优势及复星集团定位,复星最终切入供应链金融领域可能性较高。该机构分析师进一步分析称,国内利率非市场化导致小微企业融资困难,同时消费者投资渠道仍较匮乏,伴随信用体系完善,供应链金融将迎来“蜜月期”。

随着广州复星云通小额贷款有限责任公司的成立,复星将成为互联网金融大军中的一员大将。事实上,复星集团早前就要求下属所有投资平台紧紧围绕互联网的经济发展的思路,思考未来的发展战略。在董事长报告中,郭广昌也指出,“未来我们还会积极推进产业融合移动互联网和金融的升级转型,发展出‘产业+投资+金融+移动互联网’的模式。”

专家观点

互联网金融是房企最大“风口”

东方证券房地产行业首席分析师竺劲近日在“房企金融创新与未来发展”论坛上透露,已有开发商开始卖地产项目,买金融牌照,“房地产是高度依赖于融资的行业,房地产‘O2O+P2P’是这个行业未来的前景。开发商要拥抱互联网金融,营销经理要用金融工具来帮助快速去化”。

也有业内人士对房地产互联网金融产品的前景表示担忧,认为理财产品的后续推广、客户群的可持续性还有待考量。易居中国执行总裁丁祖昱表示,互联网金融是房地产领域的一个巨大“风口”,已经成为房地产开发企业共同追逐的新热点,“各家上市房企都围绕资本战略在做相应的调整,不过‘风口’再好,最终要取得资本市场的真正认可还需要相应的业绩。大浪淘沙,房企投身互联网金融最终能够取得成功的应该不会很多,但互联网金融在今天就是房企最大的‘风口’”。

(据《北京晨报》)

