

新房打折 二手房去中介化

互联网对房地产业的颠覆真要来了吗



本报记者 李松涛

房地产业正在慢慢被互联网渗透。本月15日,一个名为平安好房网的网站正式上线。引人关注的是,这家网站将推出1000套特价房源。平安集团好房网要求开发商给出最大的优惠,每成功交易一套房子,平安集团还将补贴购房者1万元。

“相对于其他行业,房地产业恐怕是至今尚未被互联网改变的处女地,我们想尝试看看有没有可能对这个行业产生一些影响。”平安好房网首席执行官庄诺告诉记者。

新房打折,二手房去中介化

多年来,我国房地产业一直在一个较为封闭的体系中运行。地方政府将土地“招拍挂”,开发商竞价拿地、开发建设,在媒体投放广告吸引购房者购买。由于种种原因,多年来,相对于购房者,开发商一直是这个交易中的强势一方。

但如今,有一个机构愿意挑头替购房者讨价还价。

“对房地产行业来说,交易基本是线下完成,互联网之所以还没有对其产生足够大的影响,就在于还缺少一个类似淘宝那样够量级的纯粹的交易平台。”庄诺说,平安集团想做这样的努力。

按照平安集团的规划,互联网将是其今后战略转型的重中之重。平安集团董事长马明哲将互联网称之为平安的新引擎,马明哲甚至说在互联网金融冲击下,不变即死。

为此,平安集团设计了一个“医、食、住、行、玩”的互联网五大门户布局。平安好房网就是其中“住”的具体体现。

庄诺告诉记者,本月15日平安好房网正式上线,20日将推出首届“520网络特价购房节”,向市场推出1000套超低价房源,目前已经有北京、上海、广州的近百个楼盘打参与这个网络特价购房节。

“我们在跟开发商谈判的时候,一个最基本的原则就是低价,就是让开发商拿出最大的优惠。”庄诺说,不仅如此,平安好房网还将提供购房补贴、贷款服务等等相关支持。

“您买房我贴钱,您按揭我贴息,这

是平安好房网已经投放的广告语。按照平安集团的说法,将拿出5亿元来运作这个网络特价购房节。

看起来,这将是平安集团对房地产行业的一个全面参与。除了好房网,平安银行、平安信用卡、平安信托、平安大华基金都将参与到这个网络特价购房节活动中。

在庄诺的构想中,如果能用几年时间,把好房网打造成与淘宝一个量级的交易平台,将有可能对房价形成一个博弈空间。

庄诺仔细分析过房价的构成。地价是房价的最大一块,这部分成本无法撼动。建设成本是盖楼的硬成本,也无法撼动。附着在房地产上的各种税费也是很难削减的成本。

“算来算去,开发商的营销成本是能够削减的最大一块。”庄诺说,一般来讲,营销成本在房价中所占的比重约为5%,这部分成本可以让利给购房者。

要实现这种让利,关键在于开发商的营销方式。

如果平安好房网能够成长为像淘宝一样的交易平台,那么开发商就可以在好房网上设立网上售楼处,这部分营销费用就可以被挤出来,让利给购房者。

“每年拿出一天,让开发商给一个最大的优惠,我想这是可以做到的。”庄诺说,虽然没有办法要求开发商一直压低价格,但每年拿出一天大促销还是可能的。对开发商来说,这也是一个试水的机会,可以通过一部分特价房源来试探市场的反应,尤其是目前市场交易不好的情况。

不仅仅是新房,平安好房网还计划涉足二手房交易。

庄诺告诉记者,6月平安好房网将计划推出二手房交易平台。在这个平台上,最终的目标是去中介化,也就是让购房者与卖房人自行完成交易。

“互联网就是要去屏障,要透明、免费、快捷,我们想通过这个网站实现这些好处。”庄诺说,好房网负责对卖房人的房源信息进行核查,购房人在缴纳意向金之后将获得有意向房源房主的联系方式,双方自行谈价格,完成交易。好房网在其中提供相关服务,但不收费。

如果能够实现这种交易模式,那意味着当前最高3%的二手房中介佣金将没有了生存空间。

庄诺并不能肯定将会原原本本地实现这些构想,但他表示,平安集团愿意在这个领域进行尝试,用互联网的思维实现消费者利益的最大化。

“我们没有想在房产交易上赚钱,但不意味着我们是要做赔本买卖。”庄诺说,我们想做最好的产品,前期需要用免费的方式来占领市场,当购房者通过好房网低价、愉快地买到合适的房子后,对平安的品牌会有更高的认同感,平安集团的其他产品,比如保险、基金、理财产品等都会自然而然地进入购房者的视野,而这些都是平安集团赚钱的业务。

房地产电商平台与现实的博弈

其实,平安好房网是房地产电商化的更进一步。在此之前,互联网已经开始介入房地产行业。

最早的模式也是最初级的介入,国内几家门户网站纷纷开设房产频道,作为房地产资讯的发布平台。在这个平台上,开发商可以投放网络广告,广告收入成为这类平台的基本盈利渠道。

随着房地产市场的突飞猛进,原本只是提供房地产资讯的网站开始拓展业务,组织买家、发布二手房信息、组织家装团购等开始成为重点。在这个阶段,开发商投放广告、向二手房中介收取端口费成为盈利模式。

目前市场上通行的做法是,房地产电商平台通过类似“2万抵5万”、“10万抵20万”等的优惠方式将购房者组织到某一楼盘,购房者缴纳的那些费用就成了电商平台的盈利。

在二手房市场,电商平台通过点击量、接入端口,向房产中介收取费用,成为另一种盈利模式。

但这种类型的互联网介入模式带来的好处并不明显,上游的开发建设未有改变,下游的购房者也没有得到更多的好处。不仅如此,在平台与商家之间,由于费用问题,还出现了一次大规模的封杀运动。

今年3月11日,在北京,我爱我家、链家、麦田组成企业联盟,宣布将各自持有的房源信息从北京安居客上下线。安居客是一家房地产租售平台,在此之前,几乎各大中介都将房源信息在这个平台上进行挂牌展示。

3月12日,8家中介公司组成上海房产中介联盟,这个联盟召开新闻发布会发布维权声明。这份声明针对安居客,要求安居客统一全国消费模式、停止随意涨价、透明消费数据、提升服务质量等。

显然,数年来线下房产中介公司与线上房地产电商平台之间的利益冲突在这一事件中集中爆发。

这份声明声称,上海安居客自2007年

成立以来,7年时间内曾至少6次改变其收费模式,每次收费模式的改变都意味着服务价格的一次提高。今年3月初,在未通知合作企业的情况下,安居客提高了单次点击的定价,仅租房房源的单次点击价格上涨幅度就达50%。

参与联盟的房产中介普遍认为,这不仅是价格问题,安居客以房源发布量为标准的收费模式也扰乱了市场。房源发布越多,它的收费越多,正是这种模式造成了各类虚假房源充斥网络,既扰乱了市场秩序,又欺骗了消费者。

在中介们看来,这些网络平台只是把自己标榜为“房产电商”,其盈利模式非常简单,无非是把从百度低价买来的流量,再以高价出售给经纪人和中介公司赚取差价,他们的盈利完全依赖于中介公司和经纪人把手中掌握的大量房源信息发布到他们的网站上。

这两次联盟活动导致的直接后果就是,安居客放弃了最近一次的端口费调价。

对房产中介公司而言,这样的经历便使他们开始发展自己的网络平台。

我爱我家就在此次事件之后开始专注自身网站的建设,在伟业我爱我家集团副总胡景晖看来,加快自己平台的建设非常值得,不然就相当于是给别人养孩子。

“我们也在思考,互联网与房地产结合到底该怎么结合,会实现多大的变革。”胡景晖说,现在还看不清楚。互联网精神是从客户出发,节约时间和精力,但从我国目前的情况看,房地产电商平台似乎并没有给消费者带来这些好处。

互联网能给房地产带来什么

这是一个颇为尴尬的现实,在互联网对零售、金融等行业“攻城拔寨”的时候,房地产业却像是一个坚固无比的堡垒,似乎无孔可入。

以二手房交易为例,平安好房网的设想是“去中介化”,通过网站的免费服务来实现买卖双方之间的简单交易。但在实际交易过程中,“去中介化”困难重重。

胡景晖告诉记者,二手房交易涉及很多国家政策法规,非常复杂。买卖双方如果自己到房产交易大厅跑一次就会发现,这个过程异常耗时、耗精力,常常让人无从下手。不仅如此,买卖双方是先过户还是先付款?如果先付款,要付多少款?这些都需要一个合格的第三方来协助完成。而这样的协助显然需要买卖双方付出一定的报酬,也就是中介服务费。

而且,免费的服务模式能否顺利撮合买卖双方,目前还无从得知。庄诺提供的企业数据显示,目前平安好房网在北京、上海、广州各设有一个分公司,三个分公

司的员工总数500-800人之间。相比传统房产中介公司,这样的员工数量少的可怜,比如伟业我爱我家,员工数在3万以上。

“严格讲,现在并没有真正意义上的房地产电商,而互联网与房地产该如何结合的问题也暂时无解。”胡景晖告诉记者,即使是在互联网最为发达的美国,目前也还没有出现网上买房就比线下便宜的情况。

在胡景晖看来,开发商通过互联网可以节省一部分宣传费用,但节省的这笔费用在房子买卖总支出中所占比例并不高。

从另一个角度来看,房产交易是普通人生活中最大的交易,资金量大意味着交易过程的慎重,而互联网能否解决这个问题,目前还看不到经验。

社科院经济研究所研究员汪丽娜告诉记者,就我国而言,房地产与互联网的结合还处于初级阶段,相关房地产电商网站上的虚假信息很多,真正颠覆现有房地产经营、生产模式的互联网平台还没有出现,这个行业的大数据还没有得到有效利用。

汪丽娜提供了另一种思路。在她看来,政府层面对房屋存量、增量等数据信息应该有一个清晰的展示,比如在美国,所有人都可以轻易看到每个城市的房地产数据。有了这些数据,就有了提供更有针对性服务的可能。

“但在我国,目前数据都不准确,统计部门的数据、民间研究机构的数据以及房地产机构的数据往往并不合拍,这让消费者茫然了,不知道该相信谁,而没有了信任的基础,电商的服务就很难做。”汪丽娜说。

而在互联网研究者眼中,房地产业将不仅仅是在交易环节被互联网影响,房地产功能、业态、城市问题都将最终被互联网改变。

中国互联网协会理事、天下互联集团董事长张向宁预测,未来的商业地产,功能上将只剩下娱乐和餐饮,而未来的脑力劳动者,标志就是在家上班。

在张向宁看来,空间是人与人之间一个重大屏障,传统发展路径下,人需要聚集到大城市才能有工作的机会,才能办公、开会、创造价值。但大量人口都聚集到大城市,造成了交通拥堵、环境污染等问题,互联网正在改变这一切。

张向宁所说的改变,是基于移动互联技术而产生的变化。“假设提供给大家一副眼镜,戴上之后就能进入一个虚拟空间,从而完成办公、开会、交流,那么谁还愿意待在大城市?互联网将成为解决城市房地产问题、城市污染拥堵问题的最终途径。”

本报北京5月7日电

壹基金陷尴尬倒逼“劝募许可”尽快立法



才让多吉

日前,实名认证的微博“四月网”质疑“壹基金贪污3亿善款”。壹基金旋即就此发出了律师函。壹基金的有关人士指出,其灾后重建诸多项目正在进行中,项目正式落实前不会拨付救助资金。而“四月网”博主也表示质疑壹基金的微博内容不是经过他审核后发出的,是小编作为普通网友对公开数据的客观转述,或者说是一种疑问。所谓的“实名认证”,是后来某些媒体的曲解。

至此,事情似乎已经非常清楚了,但争议并未平息。

从公开信息来看,壹基金是因为“花钱”太“认真”而陷入“尴尬”的。但细分析,造成这种局面有两个深层原因:一方面,国内大部分捐赠者属于冲动性捐赠,青睐一次性立竿见影的效果,鲜有对社会问题细水长流的关注。历时一年,见壹基金手里还把持着近90%善款未动,自然心里嘀咕;另一方面,国内没有“劝募许可”的立法,灾难来临的时候,往往也是公益组织大规模“筹款”的时候。

特别是在“郭美美案”之后,像壹基金这样有众多社会知名人士参与的慈善公益机构,容易获得社会公众无保留的信任。虽然,壹基金当初并无具体的芦山地震灾后重建的救助计划,但善款依然如潮水般涌来。而没有劝募许可的慈善公益环境,是造成这种现象的制度土壤。

这不仅会降低善款的使用效率,而且极易造成公益组织管理失能、资源配置错位、分配不均等诸多问题,成熟社会解决这些问题的办法就是“劝募许可”制度。

按照“劝募许可”制度的基本原则,公益组织只有在已经形成了明确的救助方案,对项目救助对象、劝募金额、救助范围、实施方案都有明确规划,方能发起社会募捐,而社会公众在捐款的时候,也明确知晓自己的捐款将会用在哪些人身上,具体实施哪些帮助,这些帮助什么时候完成。这样的规定,对慈善公益组织透明化、建立社会公信力都会有极大的促进。

对于名人利用自己的社会地位,潜在影响社会公众基本判断,帮助一些慈善组织劝募,造成一些公益组织“日进斗金”,一些公益组织“颗粒无收”的不公平问题,一些地区的“劝募许可”制度还特别做出了“一事一募一账号”的规定。

“一事一募一账号”,即公益组织只能就一个具体的项目申请一次劝募,每次劝募必须单独在银行开设一个账号,劝募时间结束或者达到劝募金额,该账号就由金

融机构自动关闭,不能再接收善款,以防止公益组织之间的资源分配不公,有利于新生慈善公益组织的成长与发展。

“贪污3亿善款”事件发酵至今,大部分议论都集中在,3.45亿元善款为什么花不出去?对此,壹基金的解释是,因为要考察、调研和设计项目,这些都需要时间,限定性捐赠就是不该花钱太快。但质疑方认为,这是不愿意花出去,是想做投资、吃利息。

简而言之,彼此争论的核心就是壹基金说我要这么干,而质疑方说你为什么不那么干,而解决这些纷争,最好的办法显然是“劝募许可”。“劝募许可”在公益组织发起劝募前就已经解决了“干什么”和“怎么干”的问题。

表面看,“劝募许可”可以减少“公益组织”被“污名”的可能性。深层看,“劝募许可”也是抑制“慈善垄断”,促进慈善公益透明的法宝。所以,在很多国家刚开始推行“劝募许可”时,主要反对意见大多来自已经“做大做强”的公益组织。

一个守望相助的和谐社会离不开公益组织的努力,而公益组织的健康发展有赖于监管部门制定的政策走群众路线、接“地气”。越是遭遇“棘手”问题,越要勇敢地站出来阐述观点,接受意见,修订法律,只有这样公益事业才会健康发展。

到最好,就一定成长,成长就是向成功走近了一步。”

在马清看来,员工融入企业,就如同恋爱结婚一样,双方如果没有共同的价值观,最后很难走到一起。“价值观相同,其他能力是可以慢慢培养的。”

西门子(中国)现有3万多名员工,每年应届毕业生招聘只是其中的一小部分,但是西门子(中国)并不会因此忽视这个小群体,相反,西门子(中国)对这个“人才储备库”相当用心。

西门子(中国)为在校生专门设计了实习项目(TOPAZ)。马清介绍,参加实习的大部分学生是从春季校园宣讲活动中招聘的,从毕业前一年的暑期开始实习;那些在西门子工作并被视为潜

在员工的实习生也可以被提名参加该项目。

在为期两个月的暑期实习期间,学生们一方面将接受培训,以帮助他们从学生过渡到职场人士,实现身份的转变;另一方面,学生们还将在部门导师的指导下进行在岗实习。

马清强调,西门子没有名校歧视,实习生机会对所有的学校和学生开放,最后“真正能进入西门子的都是好学校的好学生。我们不是在选学校,这是选拔的标准问题。只能说好学校的优秀人才比较集中”。

高,希望几年就达到一个层级,但这显然不符合企业的实际。西门子下属的能源、医疗等行业都强调经验的积累,强调过程。

进入西门子的应届毕业生可能接受不同的培训项目(Function Trainee Programs),如销售培训生、研发培训生、商务培训生和管理培训生,项目提供从12个月到24个月不等的培训机会,包括课堂培训、在岗培训、轮岗培训、项目实践等内容。马清说,这些项目旨在将只具有单一学业技能的年轻毕业生培养成综合专业技术和业务知识的专业销售工程师、研发工程师、商务专业人员及未来西门子的管理者。

而针对名校毕业生,西门子(中国)

同时还有一套“个性化定制”的管理培训生项目。公司会安排这些毕业生去不同的国家和地区,接触不同的职能,做不同的业务。

比如,为期两年的西门子管理培训生项目(SGP, The Siemens Graduate Program),毕业生需要完成三项极具挑战性的轮岗任务,需要熟悉工业、能源、医疗和基础设施与城市四大领域中至少两个不同职能部门的业务。每项任务持续八个月,其中一个轮岗机会将在西门子海外1700个业务点之一进行。

“到了西门子,我们就不再看你的教育背景了。实际上,在选拔的时候就不再看教育背景了。”马清说,“我们看到的是你如何去完成工作,与别人合作,看的是真材实料。”

李杨指出,应尽快改变政府主导投资特别是基础设施和公共服务领域投资的局面,更多采用公私合作伙伴关系投融资模式,加强政府公共投资与民间投资的合作。为有效动员、吸引社会资本进入基础设施和公共服务领域,应确保新进入企业和原有垄断企业(在位企业)之间实现公平竞争。应加强《反垄断法》的执行力度,有效控制市场关闭行为。

李杨:稳增长 需靠“新投资”

本报记者 董伟

经济下滑趋势日渐明显,“三驾马车”谁能“救主”?中国社科院副院长李杨的答案是投资。“至少在中期内,稳定经济增长的动力,仍然主要来自投资。”他说。不过,李杨特别强调,投资工具本身也需要改革,即要以“新”换“旧”,防止已被实践证明的弊端。

李杨是在中国社科院经济学部、数量经济与技术经济研究所和社会科学文献出版社共同举办的《中国经济前景分析(2014年春季报告)》发布会上做上述分析的。

李杨从分析近年来消费、投资和净出口(外需)对国内经济增长的贡献率及其变化轨迹入手,发现消费作为慢变量,其规模相对稳定,急切难有作为,而净出口对增长的贡献率更是急剧下挫,剩下的唯有投资一途。

2006年以来,在一系列强烈刺激政策作用下,国内消费对经济增长的贡献率曾有稳定增长。但是,在2011年达到55.5%的高峰之后,其贡献率一路下滑,两年跌落5个百分点,2013年降至50%。考虑到某些领域的公共消费受到抑制的情形,消费对经济的拉动作用短期内更难大幅提升,无法成为促进经济稳增长的主导力量。净出口的贡献率在2009年创纪录的-37.4%之后,除了2010年略升为正,其余三年均呈负值,2013年贡献率仍为-4.4%。考虑到2013年初部分地区和部分行业出现较大规模虚假套利贸易,导致外贸数据扭曲的因素,外需的贡献或将进一步降低。而投资的贡献率虽有波动,但却呈稳定增长态势:从2006年的43.6%提升至2013年的54.4%,7年内跃增10个百分点以上,2013年,它更是再次超过消费对GDP的贡献率。

不过,依靠投资主导经济增长,很容易助长唯GDP倾向,恶化国民收入分配,忽略环境资源约束,造成生态破坏,并形成产能过剩。

“这意味着,如果我们不得不依赖增加投资来稳定经济,那么,能否历史高度警惕并认真防止那些已经被历史证明的投资弊端,关乎政策的成败。于是,认真研究投什么、谁来投以及怎样投的问题,便成为政策的关键。换言之,沿用传统的工具来从事宏观经济调控的前提,是这种工具自身首先需要深度改革。”李杨说。

那么,投什么?这是个问题。经过长达30余年高强度的工业化,在传统商业环境下可创造较大利润的工业投资项目已基本被挖空殆尽;基础设施中的经济基础设施,主要包括公用事业(电力、管道煤气、电信、供水、环境卫生设施和排污系统、固体废物收集和垃圾处理系统)、公共工程(大坝、灌溉和道路)以及其他交通部门(铁路、城市轨道交通、海港、水运和机场)等,经过2009年“四万亿刺激计划”的横扫,也已没有多少有利可图的空间。

因此,在李杨看来,要想启动投资引擎,就必须寻找新的领域,同时,要为这些领域的投资创造必要的商业化环境。

他眼中的新领域主要是如下三个:有利于促进消费增长的社会基础设施领域,主要包括教育、文化、医疗保健等;有利于技术进步的更新改造投资;有利于可持续发展的节能环保产业。不过,在现有的商业环境下,这三个领域都有硬约束存在:更新改造投资得不到足够的刺激,而对社会基础设施和节能环保产业的投资,则难有可持续的商业价值。为此,有必要兑现十八届三中全会的承诺,强化市场形成价格的机制,使企业获得足够的收入以弥补成本并得到合理的回报,从而形成稳定的投资行为。

在历史上,基础设施和公共服务领域是政府投资的天然领域,原因在于,这些领域突出地存在着自然垄断性、公共性和外部性。然而,随着市场不断发展和实践不断深入,特别是,随着现代科技尤其是信息技术对上述领域的全面渗透,这些影响社会资本进入的障碍,或者渐次消失,或者可以通过一定的制度安排予以克服。基于这些实践,经济理论对自然垄断性、公共性和外部性有了新的概括,从而为在这些领域进一步改革投融资体制开拓了可行的空间。

李杨指出,应尽快改变政府主导投资特别是基础设施和公共服务领域投资的局面,更多采用公私合作伙伴关系投融资模式,加强政府公共投资与民间投资的合作。为有效动员、吸引社会资本进入基础设施和公共服务领域,应确保新进入企业和原有垄断企业(在位企业)之间实现公平竞争。应加强《反垄断法》的执行力度,有效控制市场关闭行为。

到了西门子就不再看你的教育背景

本报记者 原春琳

虽然现在针对90后的各类调查研究满街都是,但是马清不喜欢把人按年代贴上标签。作为西门子(中国)有限公司执行副总裁兼人力资源总监,她喜欢用一种更职业的态度来看待这些人群间的差异。

在她看来,无论是80后还是90后,他们与人沟通、看问题的角度都发生了变化。“但他们变化了,我们也在变化。”

现在,很多年轻人都希望走捷径,有时不属于做小事,但有时决定成败的恰恰就是这些小事。马清建议:不要把每件事只当做事,而是要当成机会看。“这样,你做的事情可能超出老板的期望,老板会觉得你不错。如果每个人都把自己的岗位做

