

郑荐

# 用互联网金融手段,撬动房地产市场

## 胡葆森为“正信互联网金融超市”“点赞”



1月4日,新年伊始,李克强总理在深圳前海微众银行,见证了我国第一家开业的互联网民营银行第一笔贷款发放的过程。李克强强调,互联网金融不仅要倒逼传统金融改革,也要与传统金融“融为一体”,开展同业合作,共同实现“普惠金融”。

昨日的郑州,“正信互联网金融超市”同样也在做着一件“普惠”的事情。“正信互联网金融超市”推出的首付贷等一批产品,不仅可以帮助购房者因首付不够面临的困窘,圆了他们的购房梦,还要借助政府深化经济体制改革,打破金融垄断之风,打造服务于投资者和融资者的普惠平台。

郑州报业集团负责人告诉记者,郑州报业集团响应李克强总理的号召,运用互联网金融为中小企业和市民解决问题,近期让“正信互联网金融超市”和郑州报业集团旗下公司投资开发的“郑报润园”项目,签订战略合作协议,让购房者使用首付贷等金融产品。郑州报业集团记者 徐刚领 徐智慧/文 周甬/图

### 互联网金融乃大势所趋

李克强总理1月4日考察我国首家互联网银行——深圳前海微众银行。李克强在前海微众银行敲下电脑回车键,卡车司机徐军就拿到了3.5万元贷款。这是微众银行作为国内首家开业的互联网民营银行完成的第一笔放贷业务。该银行既无营业网点,也无营业柜台,更无需财产担保,而是通过人脸识别技术和大数据信用评级发放贷款。

李克强在考察前海微众银行时说,你们要在互联网金融领域闯出一条路子,给普惠金融、小贷公司、小微银行发展提供经验。要降低成本让小微客户切实受益,这也能倒逼传统金融加速改革。可以说,微众银行一小步,金融改革一大步。

我国经济学界泰斗厉以宁教授曾

指出,长期来看,互联网金融对于实体经济是有利的,金融竞争加剧有利于改善金融服务,引起综合金融成本、社会承担成本的下降。金融的本质是建立在信用基础上的,而信用的基础是信息。中小微企业为什么融资难?主要问题在于信息不对称。而互联网时代的“大数据”正好为金融业提供了强大的数据库,也为信用的建立与巩固打下了更扎实的基础。互联网金融,乃大势所趋。

据了解,去年双十一正式启航的“正信互联网金融超市”,是全国第一家利用互联网的技术,由线上和线下同时开展业务的互联网金融超市的金融服务平台,是线下金融超市的升级版。

### 旨在打造普惠金融平台

“我们就是要致力于开发看得见、看得懂、摸得着的金融产品和服务,打造一站式投融资服务平台,致力于解决‘两多两少’难题的民间金融困境。”昨日上午,金鑫集团的董事长、“正信互联网金融超市”的掌舵人年永安说。

年永安说:“首付贷,通俗地说就是你想买房子,首付30%,资金不宽裕,你只需要拿出一半的钱,首付的另外一半由超市找投资者来对接,免息一年,你可以买我们合作的开发商的房子,用最少的资金圆购房的梦想。”一上台,年永安就为首付贷做起了广告。

对于付后贷,年永安告诉记者,就是几年前已经首付30%买了房子,但是这30%的资金一直压着,没有盘活,如果顾客需要用资金,就可以把

购房的手续拿过来,金融超市把30%盘活。而另外一款产品“赎楼贷”,比如你5年前买了建业的一套房子,现在升值,因为欠银行40万而导致几百万的资产不能盘活,这样的话就可以通过赎楼贷这款产品,还清银行贷款,盘活现有资产,用这些资产去做投资,让资产流动起来。

年永安认为,任何一个国家或地区的强大有很多原因,但是一定有一个共同的原因,就是有着发达健康的金融市场和资本市场。“去年,我们借助政府提出要深化经济体制改革,打破金融垄断之风,成立正信金融互联网超市。供应各种金融产品,只要有投资或者融资的需求,都能满足顾客的需要,打造一个普惠金融平台。”

### 胡葆森为这种创新叫好

昨日上午,建业集团董事长胡葆森也应邀来到了新闻发布会现场。“我来给年总站个台。”一登台,胡葆森就对“正信互联网金融超市”的创新举措大加赞赏。胡葆森说,时下比较时髦的词儿就是转型,网上有很多此类的语言,如“今天还没有触网,这个企业就离消失不太远了”。

对于房地产企业如何转型,胡葆森说,这半年多来他一直在观察和思考这个问题。胡葆森坦言,2014年上半年他并没有太多的危机感,觉得这个行业不可能到网上盖房子吧,颠覆的可能性不是太大!但是到了去年的下半年,他的危机感日益强烈了。“行业可能不会被颠覆,但是行业的运作模式可能会颠覆。如果运作模式被颠覆,行业中的很多企业就有可能面临死亡,因为原来那一套已经不管用了。”胡葆森说。

谈到“正信互联网金融超市”推出的首付贷等新产品,胡葆森也给予了很高的评价。“我相信,在互联网思维之下,类似于像今天的首付贷、付后贷等这样的新产品,在以客户为中心的创新指导思想基础上,会随着市场和行业的发展不断地被推出。”胡葆森说,在如今的互联网背景下,融资模式和销售方式都可能发生变化。原来,企业设计产品拿到市场上卖的方式,今后可能在产品的设计时,客户都会参与进来,产品的设计方式也发生了变化,也许开发商今后就不用掏钱了。“比如说,你在这有块地,准备建500套房子,背后有2000多客户等着买,基金、信托、银行就把钱投进来了,你可以拿品牌、人才、管理来入股,根本不需要掏钱了,这就是今天美国的一种模式。”

胡葆森说,在这样的背景下,“正信互联网金融超市”推出的一款款新产品是值得期待的,作为房地产企业的从业人员,为这种创新叫好!同时期待有更多新的产品面世,他将积极关注研究这种新产品,希望尽快找到合作的机会。“我相信这种新产品对正在转型期的房地产行业,起到正向的推动作用。”