

降低融资成本,又能给消费者带来实惠的理财收益和购房折扣 房地产邂逅互联网金融 刮起众筹风



11月28日,水榭华城与互联网公司合作推出了“商铺1号”众筹产品,新鲜的概念、巨大的让利以及互联网营销式的推广,在社会上引起了不少关注。放眼全国,如今地产众筹成了新的焦点,不少品牌房企开始选择和专业的互联网金融平台合作,纷纷推出不同模式的地产众筹活动。郑州晚报记者 赵娟

■一周楼市

“互联网+世界 我们的郑地”2015乐居年度创新峰会举行

11月26日,“互联网+世界 我们的郑地·2015乐居年度创新峰会”举行,其着眼裂变速增长时代,整合房产开发商及联盟合作伙伴各方资源,共创跨界风暴与精准营销。

乐居控股有限公司执行总裁陈克逸在《移动互联网时代的乐居创新》主题演讲中指出,“互联网精神最重要的是服务用户,缩短连接,提高用户体验,所以乐居的变革将围绕平台和服务展开。”

作为此次峰会的重要内容,新浪乐居针对楼市营销创新,重磅发布了码上专车、91乐居卡、抢工长等跨界产品及信息。

最后,与乐居携手合作的二手房、联盟商家、滴滴专车、顺丰快递、自媒体乐盟、实惠、抢工长等机构代表与乐居高层共同登台,点亮共赢之灯。

王亚平

郑州土地市场沙龙暨滨河国际新城土地信息发布会举办

11月30日,由河南省房地产业商会主办的郑州土地市场沙龙暨滨河国际新城土地信息发布会举行。会上,参与嘉宾观看了河南省唯一涉外新区——滨河国际新城建设纪实宣传片。中建(郑州)城市开发建设有限公司总规划师杨迪将新城中央水街规划设计理念及获奖情况进行展示,并发布了滨河国际新城最新土地出让信息,据悉,将在12月18日和21日网上竞拍36、39、40、41号地块。

郑州经开区滨河国际新城位于经开区核心区域,总占地面积10.47平方公里,总投资110亿。项目定位为“产城融合、宜业、宜居、宜教”的中央休闲区,是支撑郑州发展成为“国际商都”的九大区域性新区之一,也是“一带一路”、“河南自贸区”申建等一系列重要战略布局的承载地。王亚平

品牌房企纷纷力推房地产众筹

11月28日,水榭华城与互联网投资理财平台挣钱宝合作推出了“商铺1号”众筹产品,众筹分为线上、线下两个部分进行。线上部分即在互联网金融平台“挣钱宝”发布的“商铺1号”众筹,额度2000万元,线下“商铺1号”众筹同步进行,额度3000万元。新鲜的概念、巨大的让利以及互联网营销式的推广,在社会上引起了不少关注。

水榭华城商铺凭借绝佳的地理位置、精工的品质和可观的收益获得了大家的一致认可,在众筹启动仪式上,许多嘉宾当场就加入众筹,认为这将实现自己的财富梦想和人生价值。

无独有偶,11月29日,由郑州房联科技有限公司领投,众财生金联合实力开发商河南菩提文化旅游开发有限公

司共同推出“菩提龙城·房联科技1号”众筹产品项目发布会在洛阳举行。创新性地提出“C2B”的全新地产项目众筹模式,为投资人提供一站式享受“低房价,可理财,能定制”的全新产品。通过设置“领投人制度”、“资金第三方监督托管”、“履约担保”、“多重风险控制”等八大创新机制,使众筹更加规范、更加完善、更能发挥作用。

此外,11月1日,万创·学区1号项目众筹大会,现场直接完成3000多万的众筹金额。郑州地产行业可谓刮起了众筹风。

放眼全国,如今地产众筹成了新的焦点,不少品牌房企开始选择和专业的互联网金融平台合作,纷纷推出不同模式的地产众筹活动。在58同城房产频道,记

者发现那些融资和营销模式灵活的房企品牌影响力在不断加大,受市场关注。

2014年9月,万科联合搜房网推出首个房地产众筹项目,并打出了“1000元众筹6折买万科,预期年化收益40%”的广告。随后远洋联合京东、绿城借助淘宝,万达与快钱联手,越来越多的房地产企业推出了房地产众筹产品。今年5月29日,碧桂园、金地、绿地、万科、万通、平安等11家企业更发起设立了中国房地产众筹联盟。

据不完全统计,从2014年下半年至2015年8月,国内由知名房企或互联网巨头发起的房地产众筹项目不下20个,其标的种类、参与方式、筹资规模都不尽相同。“房地产众筹”当仁不让地成为房地产大佬们的营销新宠。

房价有优惠,但投资前要做足功课

众筹,指通过互联网向大众募集资金,以帮助募集者完成某个特定项目的过程,最早出现于美国。

有业内人士将现在市场上的众筹项目分为三大类别:营销型众筹、理财型众筹、众筹建房。其中,营销型房地产众筹的发起人通常为房地产公司,其目的主要是营销新建楼盘;理财型房地产众筹,即投资人以获得现金收益为主要目的而参与的房地产众筹项目;众筹建房是众筹者以建房为目的出资建房,最终达到个性化

建房的目的,同时降低了房价。

房产众筹,对房企而言既是融资渠道,亦是销售渠道。在这两种模式下,投资者可以获得更多的投资选择,同时还能给终端消费者带来实惠的理财收益和购房折扣;而房地产企业则享有了新的融资渠道,比以往银行和信托等融资手段有更低的成本。

国内房地产界的大佬们纷纷力挺房地产众筹。冯仑认为,通过众筹的方式,能让客户获得20%~30%的房价优惠,既

能解决中低收入人群个性化的选择,同时也能够为所有要改善居住环境的人提供更便捷、更适合、更低价的产品。任志强表示,众筹在解决中间环节,因为融资成本的降低,就会让房价降低。

但有关专家也警示说,地产众筹是一个相对较新的概念,整个房地产金融还没有发展到这一步,相关法律是缺失的,在这种情况下,所有房产众筹的探索都是实验,存在风险,投资人应该在投资之前做好自己的功课。

《中国事像·当代摄影20+1家》亮相昆仑望岳艺术馆



11月28日上午,《中国事像·当代摄影20+1家》收藏级作品在郑州市昆仑望岳艺术馆盛大展出,签名限量版《当代摄影

20+1家》大型画册首发仪式同期举行。据悉,《中国事像·当代摄影20+1家》汇聚了21位摄影艺术家210张签名原

作,以1965~2015半个世纪的中国为主题,从当代中国的纪实摄影领域进行的影像价值诠释。活动当天,于德水、闫新法、牛国政、张惠宾、罗勇、田野等多位作者亲临展会现场,亲自为《中国事像》展出揭幕,为限量版发行画册揭幕,并为现场嘉宾讲述作品背后的故事。

仪式结束后,郑州投资控股董事长、昆仑望岳艺术馆馆长梁嵩巍,郑州国置业董事长周卫华分别接受了记者的专访。在谈到西城老工业区改造的愿景时梁嵩巍说,郑州西区将以二砂为核心规划建设成为以当代艺术园区、工业文化遗存公园、国内人才培养基地为主题的大型都市活力区,昆仑望岳作为旧厂房遗存改造的一部分,是其“一园三区”规

划的起步区,更是二砂文创广场建设的先锋军。

对于昆仑望岳艺术馆的建设和引入《中国事像》展出的初衷,周卫华介绍说,国置业作为国企开发商,将最大限度保留每一块土地的历史痕迹,并通过努力使其焕发新的活力。同时,也希望能够通过艺术配套和文化融入取得价值提升,从而对开发进行反哺。

据了解,《中国事像·当代摄影20+1家》收藏项目参与发售的作品以及限量版全体签名画册,售出的每一笔款项,其中都有相应份额用于赵震海善款。作品展将持续到12月16日,展出面向社会免费开放,诚邀您的到来!

赵娟