

彻查险资 楼市虚火能降多少

从举牌到拿地,险资在中国楼市扮演着越来越重要的角色,不过这一无序的状态可能会有所改观。上周,中国保监会下发的《关于开展不动产投资及基础资产为不动产的金融产品投资自查有关事项的通知》(以下简称《通知》)中,要求各类保险机构应当就不动产及基础资产为不动产的金融产品投资情况开展自查。业内人士认为,房地产行业调控进入关键期,保监会摸底保险行业不动产投资现状,是为了规范保险资金不动产投资行为,防范投资运作风险。同时,险资离场也有利于楼市回归理性。

借道入地产业

按照规定,目前我国保险资金投资的不动产仅限于商业、办公不动产、与保险业务相关的养老、医疗、汽车服务等不动产及自用性不动产;同时不得投资或销售商业住宅,不得直接从事房地产开发建设(含一级土地开发)、不得投资设立房地产开发公司或投资未上市房地产企业股权(项目公司除外)。这也是从保险资金投资的安全性出发,实现保险资金的稳健投资。

在不动产投资领域,2010年保监会印发的《保险资金投资不动产暂行办法》要求保险公司投资不动产,应达到“上一会计年度末偿付能力充足率不低于150%,且投资时上季度末偿付能力充足率不低于150%;上一会计年度盈利,净资产不低于1亿元人民币(货币单位,下同)”的要求。

2012年,保监会下发《关于保险资金投资股权和不动产有关问题的通知》,不再执行上一会计年度盈利的规定;偿付能力充足率的基本要求调整为上季度末偿付能力充足率不低于120%。这也为不少新设立的、尚未达到盈利条件的中小保险

公司投资不动产开通了一条康庄大道。

此前,保险公司出现在房地产领域最为集中的是当年北京CBD中服地块的拍卖,多家保险公司联合拿地,不过现在的保险公司早已多种方式进入房地产领域,如直接买地、买楼、买房企股票等。

疯狂买入模式

险资借道进入房地产业,通过疯狂买入的方式正在成为楼市的主要资金来源。

从拿地方面来看,中国平安多次与房企联合拿地,今年1月,华润、首开、平安联合体以86.25亿元拿下北京丰台区白盆窑地块;去年12月,上海市奉贤区南桥新城132亩纯住宅用地被碧桂园+东原+平安联合体以23.1亿元竞得。此外,中英人寿保险和永诚保险均有独立拿地记录。

除了疯狂拿地外,还有不少保险公司选择直接买楼。比如,7月29日,国华人寿保险斥资32.2亿元正式从SOHO中国手中购入其旗下的上海SOHO世纪广场;6月18日,太平洋寿险宣布购入位于深圳市福田区深业上城T2塔楼高区10个整层;4月24日,太平洋保险以27亿元购入深业上



城14层物业,成交面积达4万平方米。

此外,险资另一个惹人注目的举动是参股地产相关企业。报告显示,从2015年到今年10月,24家险资总共在A股买入了54只地产股,市值近1400亿元,其中,持股比例超过5%的有万科、金融街、金地、廊坊发展、华鑫股份和天宸股份6家。

彻查险资利于楼市回稳

“险资并不允许进入住宅地产开发,但此前险资以战略投资的方式涉足地产开发的情况开始出现,助推地价和房价泡沫的滋生,而险资一旦大量借道金融产品进入房地产业,成为房企场外配资的方式之一,房企资金杠杆加大之后,将会加剧地产行业的震荡,并可能形成系统性的金融风险,保监会的大力自查也是纠偏之

举。”亚豪机构市场总监郭毅如是说。

根据《通知》,保监会强调了三大核心内容:一是保险机构应当严格遵守不动产投资监管政策规定,规范开展投资运作;二是保险机构应当加强内部管理,严格控制投资风险;三是保险机构应当开展不动产及基础资产为不动产的金融产品投资情况自查,并及时报送自查报告。

郭毅认为,随着查处力度的加大,险资从楼市撤出,房企的资金通路受到制约,也将有助于止住房企谋求快速扩张的高价竞地行为,首先减弱了企业的经营风险,同时,也为市场传递更加理性的信号,有助于稳定购房者预期,降低投资投机性购房需求,利于楼市供需平衡的实现,对于稳定房价也将起到积极的作用。

北京商报记者 彭耀广

小米“双11”终极攻略：黑科技与全平台

2016“双11”终极之战即将到来,小米也公布了主题为“小米黑科技 燃爆‘双11’”的最终攻略,不仅准备了总额超1.3亿元的福利回馈米粉,更将贡献一场史上新品最多、黑科技诚意满满的“双11”狂欢节。天猫专门为小米准备了“大牌专场”,11月11日15:00,小米公司创始人、董事长兼CEO雷军将现身淘宝头条,开启在线问答与用户互动。

全线明星手机 全平台燃爆

今年小米“双11”仍然是全平台参与,从11月1日持续到11月11日,除了天猫、京东、苏宁等第三方平台旗舰店,小米网、小米商城、全国各地的小米之家也全面参与,规模之大尚属首次。

六大手机新品首卖,其中,刚刚发布的两大年度巅峰旗舰小米Note2、小米MIX,首卖均是秒罄。“双11”当天,小米MIX、小米Note2将再度全平台开售。

11月4日,雷军、小米总裁林斌联手直播,揭晓了两款新品红米4与红米4A,在小米天猫官方旗舰店预售的红米4A,首发当天一小时就揽下了约30万预售订单。搭载高通骁龙625处理器的红米4高配版是“双11”又一明星,在11月7日的首批销售中被秒杀一空,“双11”当天红米4系列将再次与用户见面。

小米为备战“双11”还推出了两个特供版新品,小米5S(4GB+32GB)特别版将在“双11”当天同时登陆小米天猫旗舰店、小米京东旗舰店进行首卖,红米Note4(3GB+32GB)特别版已经于11月1日在京东平台启动了首卖。米家生态链新品在小米“双11”同样力度惊人。在“双11”当天,米家空气净化器Pro、米家IH电饭煲、米家PM2.5检测仪、米兔积木机器人、小米圈



铁耳机Pro等重磅新品首卖,小米无人机也将在“双11”当天正式首卖。

1.3亿回馈粉丝 特惠疯狂不停

小米公布更多的特惠策略吸引用户参与。红米3S领券可直降50元,特价649元起,而在“双11”当天,红米Note3全网通标准版将直降100元,特价699元。两大旗舰机型小米5与红米Pro也早早做了价格调整,分别直降200元与400元,特价1599元、1099元起。

小米电视3S 60英寸新品也已开启预订,“双11”当天下单限量送一年小米电视会员。4699元(含运费)的价格也让它成为“双11”期间最值得关注的人工智能电视热品;小米笔记本Air13.3英寸在“双11”当天特惠省100元,小米笔记本12.5英寸将直降50元,金色版也将首发上市。

米家生态链产品也将推出限时特惠。小米空气净化器2、米家压力IH电饭煲、九号平衡车将直降100元,小米净水器厨下式直降200元。

本次小米“双11”将派发超过1.3亿元福利。用户可在小米全平台领取50元、100元优惠券,还有最高1111元的高额红包;包括小米Max、小米5、小米5S等旗舰机型,将在“双11”当天推出5折秒杀的特色活动;小米电视60/48英寸、小米5/小米5S、小米笔记本等实物大奖抽奖也是精彩连连。

线上线下齐狂欢 小米之家五重好礼

小米在线下的直营零售店准备了五重惊喜:全国31家小米之家商场店将于“双11”当天10点,正式现货开卖小米Note2亮黑版与小米MIX两款重量级新品手机。用户持本人身份证原件到店排队领取号牌后即可参与现货购买。

用户也可以选择在小米之家购买红米4、小米电视3S 60英寸、米家空气净化器Pro、米家IH电饭煲等新品。用户在小米之家购买手机(除小米Note2、小米MIX、红米4)、电视及其余9件指定商品,订单金额满3000/6000/1万元即可获得30/70/120元的返券。返券可以在小米商场/小米之家购物满200元后使用。另外,小米线上线下的优惠券系统已经打通,在后续用户从线上获得的优惠券也能在小米之家直接使用。

小米之家还与小米天猫旗舰店进行

了一个小互动:凡11月11日在小米天猫旗舰店购物的用户,在12日、13日两日到店购物时,可凭借“双11”天猫订单界面,享受全场购物99元立减5元的优惠(小米Note 2/小米MIX不参与)。

11月11日-13日期间,在小米之家手机折价换新,即赠送相应手机一年的意外保服务,小米Note2、小米MIX、红米4三款新品不参与此项活动。

客服物流全力 确保用户体验

服务也是“双11”大战中一个重要的角色,小米客服与物流部门已整装待发,全线迎战,为米粉提供最High的购物服务体验。

据悉,小米客服1500人的团队经过一个半月的悉心准备,从流程优化、软件升级等多方面入手,服务速度有望比去年“双11”提升20倍,真正做到“闪电服务”。同时,小米客服还特别创新了排队提醒功能,可以在人流量大的情况下告知用户排队等待的预计时间,让用户能够“心里有数”,提升用户的体验感受。

为了保证用户不错过任何一场优惠,“小米客服‘双11’优惠攻略”最终版已经上线,界面展示在小米天猫旗舰店首页,让用户全方位了解最详细的“双11”活动内容,确保将“双11”服务做到极致。

截至目前,小米物流在中国内地28个省级行政区布局物流网络,现有RDC、FDC、DC、云微仓等多模式物流中心,单日产能高达百万单。从客户支付到收货最快物流时效9分钟,26个城市支持标准件当日达、600余个地区支持大件配送区域覆盖。运输采用第三方物流合作模式,合作伙伴涵盖了国际国内多家顶尖级供应商,10家快递承运商、6家干线物流公司全面保障小米“双11”销售。