

万科+小米 全自持住宅样本呼之欲出

去年底,北京推开发商限地价竞自持面积的地块最终结果是出了一批“全自持地块”,甚至这批地块被看做是推广“用来住的房子”、“炒房终结者样本”的代名词。日前有消息传出,北京第一个全自持楼盘即将敲定,届时万科搭载小米将成为全自持住宅的开发样本。

小米入局

“小米公司已经开始认购登记了”,一位接近小米员工的人士告诉北京商报记者,小米正在与万科沟通,双方要合作开发海淀区永丰自持地块并修建住宅区,建成后的楼盘未来将主要供小米公司高管以及企业员工购买居住。目前内部认购已经开始,内部价比周边楼盘市场价低一半。

为此,北京商报记者向小米公司对外公关部门求证,但对方表示,“小米官方没有什么可以透露的”。类似的答复也从万科方面发出。一位长期观察万科公司的业内人士分析,从理论上来说,万科与小米在数年前就有接触,双方合作的基础是存在的,不排除双方正在沟通、洽谈就该地块合作的可能,但具体合作的模式应该不会像坊间流出的那样具体,存在很大程度上的不确定性。

实际上,按照爆料人透露的消息,有多位小米员工暗示,小米内部已经开始全员自愿认购,而且是强调小米全体员工均可认购。其中,包括双方合作项目的产品定位也有所披露。据悉,该项目定位会高于目前万科在北京在售的翡翠系产品,有两种项目类型可供选择,一种住宅产品,户型为70-90平方米两居为主,均价5.5万元/平方米;另一种产品则是低密度产品的叠拼,户型面积为178平方米左右,总价预计在950万-1000万元。据说这是初步价格,最终价格尚未确定。

即便当事双方对事态进展均不置可否,但外界普遍认为万科+小米的合作具备可行性。

易居研究院智库中心研究总监严跃进分析,万科这两年对于互联网企业做了很多拜访与沟通的工作,足以说明公司对“+互联网”的认可程度很高。若果真与小米合作众筹建房,一方面能充分利用万科的开发和管理优势,另一方面也可充分利用小米背后的粉丝经济效应。因此双方合

作前景比较看好,后续无论是“先租后卖”还是“先投资后选房”都不失为一个创新性尝试。

万科借此可以通过类似“一次性让渡使用权”的形式快速回笼资金,而小米等合作企业则可以通过资助员工买房的举措稳固公司管理层、保持优秀员工的忠诚度。

破局100%自持

“100%自持逼迫万科必须做出尝试”,某地产行业人士在接受北京商报记者采访时表示,去年底北京市土地供应政策的变化改变了土地市场游戏规则,房企要在北京楼市“玩下去”必须选择与现实作战。

资料显示,传言中万科联手小米的合作项目位于海淀永丰镇。去年12月,万科以50亿元取得海淀区西北旺镇18号地,并与住总组成总联合体以59亿元拿下海淀区西北旺镇19号地。按照土地出让规则,两宗地块企业自持商品住房将全部作为租赁住房,不得对外销售。一时间,引发业内外一片哗然,多数人认为以现有条件,已无法测算出房企依靠自持模式如何盈利。

两块地上百亿的投资,无法销售就无法快速回笼资金,这显然与住宅开发领域传统的“快周转”开发模式背道而驰。专家指出,资金压力对万科而言是当务之急,万科需要积极通过政策支持来缓解风险,但寻找合作伙伴可能更为务实而快速。为此,在各方关注下,万科表示将以“众筹”方式开发。此后,有消息称,万科已与海淀区多个大型企业进行协商,探讨合作可能性。同时,万科方面表示,至少有“七成企业对合作显示出兴趣”。

现实证明,小米是跟万科有合作意向的企业之一。此外,包括神州数码、华为等大型企业也传出有合作意向。据相关人士描述,按照初步计划,万科将打造一个高



品质的客户定制化众筹社区。楼盘建成后,一部分会交给像小米这样的合作投资企业,一部分将以股权合作方式出售给企业,剩余部分由万科对外出租或出售使用权。但根据土地的自持规定,项目产权不能销售,更不可能分割出让,万科很可能将和合作方成立合资公司共同管理来“共享”产权。

一位地产业内人士对此分析,该模式能否成功某种程度上也取决于双方如何分享收益。若后续租金回报率低,如何进行资产证券化变现也是管理层需要考虑的内容。

多项问题待解

即将迈出实质性一步的万科自持地块项目仍然面临诸多问题。

业内人士提示,从本质上而言,小米公司以及员工将以“承租”的方式取得该楼盘使用权或居住权,由此带来的问题是员工是否愿意为“居住使用权”承受单价高达5万元以上的房价。由此可见,现在正处在员工意愿“摸底期”,员工的态度将成为左右合作进程的关键。换句话说,一旦愿意“埋单”的员工寥寥,合作计划很可能受挫,员工购买门槛也至关重要。

按照传言中的户型面积估算,单套房屋总价最低为360万元左右,最高将逼近1000万元。而且因为没有普通商品房的销售许可证,员工无法获得银行按揭贷款。目前有消息显示,万科将负责与金融机构协调按揭贷款,据说初步谈下来的首付比例为五成。

房屋未来很可能只能在小米公司内部交易,这对业主而言也将是个心结,因为这意味着业主可能会在“出手”楼盘时难以取得与普通商品住宅同样可观的因土地升值带来的房产增值收益。

当然,西北旺镇永丰产业基地周边二手房价格将给万科、小米合作模式带来一定程度上的“利好”。目前,周边地区房价已经普遍超过8万元。位于该区域内的百旺新城一套2004年建成的两居室报价9.7万元/平方米。万科开发的如园等高端楼盘二手房报价已超过10万元/平方米。

这意味着小米员工购买价格仅仅相当于周边商品房的半价,价格优势十分明显。根据该地块的土地出让规定,两幅土地的住宅限价5.3万元/平方米,因此从目前来看,坊间流传的“销售”价格也符合相关规定。

此外,有观点表示,万科+小米的模式中,房屋回购交易、业主能否取得学区资源等问题难以解决是大概率事件。但严跃进则表示,从目前来看,房屋回购、学区资源等都不应该是当前租赁型公寓需要考虑的问题,当务之急是合作背后要警惕存在违规融资现象。企业和政府应积极沟通,通过政策支持来缓解风险。万科自持的过程中,如何让金融机构给予支持,无论是对企业本身还是租客本身,目前最为关键。当然,后续的风险在于此类项目往往法律层面和监管层面并没有特别明确的支持,所以创新背后的各类审批还需要花费相对多的成本。

北京商报记者 董家声

乐居二手房八举措力促房源真实

北京商报讯(记者 彭耀广)作为二手房交易链条中的第一环——房源信息发布至关重要,房源信息真实性得不到保证更是房屋购租市场的痛点。近日,在中国房地产业协会、中国房地产估价师与房地产经纪人学会的指导监督下,“推进直播真房源,倡导信息发布新规范”发布会在京召开。在本次发布会中,乐居倡议广泛应用创新移动互联网工具“直播真房源”,以眼见为实的视频形式,全面提高房源信息质量,并提出八大切实举措规范信息发布。

据了解,房地产O2O整合服务平台乐居控股旗下二手房集团提出“关于提升二手房租售信息发布质量”的倡议。乐居二手房总结多年“认证房”诚信运营经验,结合移动互联网直播技术,宣布将以八大举措强化二手房租售信息网络发布运营与管理。针对认证房基础信息发布,乐居提出运用诚信通审核标准进行经纪人实名认证;不为市场趋利,认证房源限量保

真;加强与经纪机构合作,完善房源联审;进一步严格规范房源信息审核,杜绝越权发布。另外,基于乐居二手房创新产品“直播真房源”的几大举措尤为亮眼。乐居提出将面向经纪人免费开通直播功能,全面启动真房源视频二次自证;直播真房源在乐居网上优先置顶展示,全网重点推广;乐居将提供专业的培训指导,协助经纪人直播拍摄。

中国房地产业协会副会长冯俊表示:“乐居作为二手房信息服务平台,率先提出的房源信息管理举措切实可行,更能与时俱进地接轨互联网直播技术,对提升房源信息发布水平、推动真房源的行业规范、健全二手房网络监督管理起到了积极作用。”

作为八大举措之一——“真房源金瞳奖”活动于会上隆重启动。据悉,此活动旨在鼓励更多优秀经纪人尝试直播工具,参与真房源视频拍摄,为树立经纪人个人品牌、推广经纪行业诚信形象打造舞台。

万达牵手IBM进军公有云业务

北京商报讯(记者 彭耀广)继3月初宣布与银联启动战略合作后,万达再与IBM牵手,万达网络集团发展之路愈加清晰。3月19日,万达网络科技集团与IBM在京签订战略合作协议。万达网络科技集团将进军公有云业务,为企业提供国际先进的云服务。通过此次合作,中国企业将获得相关的IBM云基础架构即服务、平台即服务(IaaS与PaaS)以及IBM Watson、区块链和物联网等先进技术。

据万达方面表示,万达目前已经建有多云数据中心,根据云服务业务的发展,未来将在全国广泛布局。这些云数据中心内均将部署基于IBM的先进云平台技术。IBM将持续对平台进行创新,确保万达提供的云服务能够助力广大中国企业的数字化转型。

作为本次战略合作的重要内容之一,万达网络科技集团将在中国市场推广IBM Watson服务,国际领先的“商业人工智能系统”IBM Watson将被引入中

国。首先引入的是能够在应用设计中加入自然语言交互功能的Watson对话服务。未来还将引入更多基于云平台的IBM Watson服务。

本次合作也是万达首次在中国提供如此广泛的云科技服务,旨在借助IBM领先的云技术、万达网络科技集团广泛的产业资源,帮助中国企业提高竞争力。这一合作关系的建立预示着中国市场上云计算和认知计算能力的显著提升,将有效支持中国的“互联网+”战略。

资料显示,万达集团是亚洲最大的商业企业集团之一,业务覆盖商业地产、文化旅游、网络科技、金融服务等。其中,商业不动产、高端酒店、影视娱乐、体育等多个产业规模在全球名列前茅。万达网络科技集团基于“实体+互联网”的发展战略,运用大数据、云计算、人工智能等技术,致力于推进实体产业数字化转型升级,打造互联高效的新商业模式,为消费者提供全生态智慧生活体验。