



探路全线上服务 优信想要撑下去

经营承压

3月1日,优信致信部分员工称,由于公司经营遇到困难,这些员工需从3月1日起停工待岗。在此期间,优信将按照各地政策支付员工最低生活保障,并负担员工基本社保和住房公积金。待公司经营好转,则将安排这些员工联系归队事宜。

此前,优信已宣布对部分员工降薪,其中一般员工降薪幅度为20%-30%,高管降薪幅度高于40%,降薪时间至5月。当时,优信方面回应称,为应对冲击、渡过难关,优信对部分员工薪金进行暂时性短期调整,对一些岗位采取灵活用工方式。

降薪停工的背后是巨大的经营压力。中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示,经历连续两年汽车销量下滑,新冠肺炎疫情无疑使本在“寒冬”中的汽车行业雪上加霜。疫情对汽车流通行业的影响,主要体现在短期为阻断疫情,消费者闭门不出,无法达成销售和服。

与其他二手车商类似,疫情期间优信也遭遇一系列难题。短期来看,疫情对二手车行业冲击较大。受疫情影响,很多消费者的购车需求受到限制。我们线上整体流量受到影响。”优信相关负责人向北京商报记者表示。

虽然是一家电商平台,但优信的二手车业务也会涉及诸多线下环节。上述相关负责人表示,二手车购买流程较长,需要人与人当面接触的环节较多。受到物流运输、手续证照办理等原因影响,优信全国购业务的成交量也受到较大影响。

不仅是业务层面,优信的正常办公安排也被疫情打乱。优信相关负责人介绍,除极少数岗位外,优信绝大部分员工在家办公,优信为此制定远程办公管理制度。另外,优信也会督促返岗员工落实自我隔离等工作。

为换取二手车平台业务结构转型资金流,忍痛剥离金融业务的优信,3月1日一封停工留薪的公开信,让这家二手车线上交易头部企业再次成为关注焦点。从降薪到停工,优信与其他车商一样,也在疫情期间感受到巨大经营压力。眼下,为缓解疫情对业务的负面影响,优信已开始寻找更多合作伙伴,也开始进一步完善线上服务。



合作突围

为缓解疫情对业务的影响,优信开始寻找更多合作伙伴。优信相关负责人表示:“虽然二手车市场尚未全面开业,但很多传统二手车商已经通过优信将库存二手车售出。与优信合作不仅能获得车辆销售在传统渠道无法获取到的外地增量市场,而且优信全产业链的线上化一站式服务,也将繁杂车辆售卖过程大大简化,提高销售效率”。

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,二手车“一车一况”“一况一价”,车商很难通过线上平台直接做个人消费者的生意。不过,二手车流转分为多个环节,由于双方之间具备较好的信任程度,其中B2B交易很适合放在网上进行。

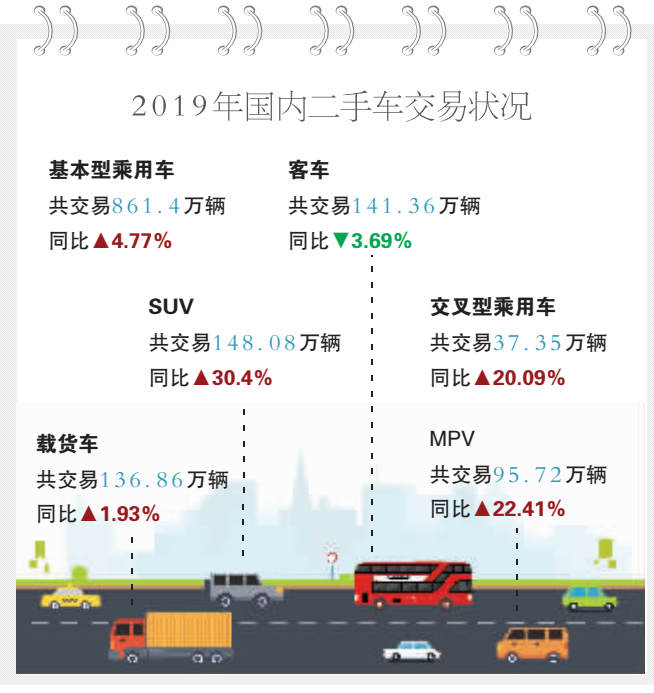
目前,优信旗下除B2C模式的全国购业务外,还拥有B2B模式二手车在线交易平

台——优信拍。据了解,优信拍提供检测、收付款、过户、物流等服务,客户主要面向国内各汽车生产厂商的品牌经销商、二手车经营机构、大型用车企业等。

不过,优信内部一位工作人员也坦言,疫情期间越来越多的传统二手车商会试图通过优信拍等线上平台卖车,但这种B2B交易的成交量增长并不明显。整体来看,与全国购类似,优信的B2B业务同样面临着压力,交易状况没有想象中那么好。

“毕竟现在是特殊时期,从买方来看,愿意回车的二手车商很少;从卖方来看,现在市场前景并未完全明朗,就算硬扛着,我们也不愿意低价抛售。”一位二手车商向北京商报记者表示。

值得注意的是,除为传统中小车商提供线上平台外,优信自身也在进一步加强线上服务。优信相关负责人表示,疫情期间,优信整体从技术上保障优信在线看车等功能,比



如优信首创的VR看车功能,在这一段时间内增长量较大,许多不能到现场的购车消费者选择在线上看车。

转型机遇

对于传统二手车商和包括优信在内的二手车电商纷纷加强线上服务的行动,中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示,越来越多二手车商尝试线上销售模式,会使二手车销售方式更加多元化,也会促进市场转型。

作为一家自带互联网基因的二手车电商,优信完善线上服务的重要目标是实现“无接触购车”。优信相关负责人表示,VR全景看车、独家视频看车等多种在线看车方式,加上在线咨询、合同签署、下订支付等环节,消费者足不出户就可以买到车。

目前,尽管二手车过户流程日益获得简化,但很多地区尚未彻底实现网上过户,其中

涉及车管所的部分手续仍需客户亲自办理。对此,优信相关负责人表示,二手车过户时需要线下完成的环节,优信的工作人员可以为客户代办,客户不用亲自跑一趟。

此外,购车一旦产生纠纷,消费者可能仍然需要亲自来线下处理相关事宜。目前,包括优信在内的各二手车电商均暂未针对疫情提供特殊的售后服务政策。以优信为例,一旦产生纠纷,优信首先会内部派人对车辆进行复检,排查情况,用户也可以选择优信认定的第三方检测机构检测,检测出来车辆有问题后,由优信负担检测费用,并协商处理车辆问题。

在业内人士看来,疫情期间,二手车电商自身的积极应对和转型探索固然重要,但行业整体的前景也极为关键。中国汽车流通协会发布的数据显示,2019年,全国二手车交易量为1492.28万辆,同比增长7.96%;2018年二手车交易量同比增长11.46%;2017年该数字为193.33%。

有观点认为,随着交易量的增速逐渐放缓,二手车市场和新车市场一样已进入调整期。不过,优信相关负责人表示,二手车市场仍处于向上发展的阶段。从历史数据上看,2015-2019年,二手车交易量与新车销量的比例由0.59:1上升至0.95:1,二手车交易市场日益活跃;从市场规模上看,随着国内汽车保有量突破2亿,用户换车周期从10年缩短到3-6年,二手车消费势必成为趋势;从消费群体上看:‘90后’逐渐成为市场消费主力,在多元文化下成长起来的他们,对二手车消费接受度更高。”该负责人说。

“车商在困难时期一定要挺住,相信渡过这段时期后会迎来光明。”罗磊表示,疫情过后,犹豫买车的人往往会买车。如果4月疫情能够得到有效控制,5月有望迎来一个二手车销售的小高峰。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇/文 企业供图

贾跃亭破产重组现转机

在经历一系列波折后,贾跃亭破产重组一事终于迎来转机。3月1日,根据贾跃亭债务小组发布的消息,贾跃亭已与债权人委员会签署破产重组核心条款清单,不过,这个拐点是贾跃亭作出让步为前提实现的。自宣布破产重组以来,贾跃亭受到很多来自外界的质疑,其方案也曾被几家债权人抵制,能走到如今这个地步实属不易。在业内人士看来,申请个人破产重组是为了还债和融资两不误,对法拉第未来(以下简称“FF”)也只有好处,但FF未来的业务能力到底能否支撑得起这家公司的运转还是个问题,毕竟融资到目前还没有进展。

达成一致

贾跃亭债务处理小组发布声明称,贾跃亭已经正式向美国加州中区法院提交破产重组核心条款清单,该清单是经过多轮协商并达成一致后,由贾跃亭和债权人委员会共同签署。这意味着贾跃亭破产重组正式进入最终方案文本确认、投票、加州法院批准的流程,新版披露声明也将在近期提交。

这是在贾跃亭作出以下让步的基础上实现的:贾跃亭在债务偿还金额达到显著的比例之前,不再要求取消中国担保;同时债权人继续有权利处置贾跃亭在国内已冻结或已抵押的资产;债权人将会在获得全部债务偿还后根据累计阶梯分账的原则获得最多10亿美元的超额收益以及除本金外高达4%的利息,因此债权人相对于原方案可以得到更多的收益。

在本次提交破产重组核心条款清单之前,债权人委员会聘请了独立的第三方法律和财务机构对贾跃亭相关资产进行了详细的尽调,证明了贾跃亭资产披露的真实性以及FF资产价值。

更重要的是,贾跃亭破产重组案件从特拉华州法院转移至加州中区法院后,美国第16区信托受托人办公室(即前任USTrustee)主动撤销了美国第3区受托人办公室(即前任USTrustee)建议委派Chapter 11受托人托管贾跃亭资产的动议,尤其该动议中关于贾跃亭“不诚实”的内容也随着本次撤回而被证明是前任USTrustee被恶意债权人误导而作出的错误表述。

屡遭抵制

贾跃亭个人破产方案自宣布以来,就遭到了多方面的阻挠,其中以上海瀚财资产管理公司(以下简称“瀚财”)和上海奇成悦名投资合伙企业(以下简称“奇成”)及其关联公司最甚。

瀚财曾首先提交申请,要求驳回贾跃亭个人破产重组案件。之后,贾跃亭个人重组计划又被奇成及其关联公司申请取消。

说起这两家公司,与贾跃亭创办的乐视都有或多或少的经济纠纷。案件信息显示,2016年,瀚财曾向乐视体育提供5000万元借款并协定12个月内一次性偿还本金,贾跃亭本人和乐视控股作为担保人,应负连带责任。然而瀚财方面只收到了两期利息。随后瀚财向北京仲裁委员会提起仲裁,但乐视方面拒不履行还款责任并强调这笔债务已经转移给了福蕴资本,但是这项主张并没有获得国内法院的支持。奇成则与乐视控股存在一起法律诉讼,在该案中,贾跃亭是被申请人,此外,该公司也是贾跃亭破产重组债权人委员会5家成员之一。

然而,瀚财和奇成的申请并未得到法院支持。去年12月,特拉华州破产法庭决议,正式宣布批准贾跃亭个人破产重组在加州中区法院继续推进,并驳回上海瀚财、奇成及极少数债权人方提出破坏所有债权人共同利益的撤销该破产重组计划的动议。

融资未果

贾跃亭申请破产重组,其实也是在为FF的融资和汽车量产铺路,但根据FF内部人士的透露,新的融资还没有实质性进展。

去年9月,毕福康接任FF全球CEO,其主要任务就是加速融资及FF 91的量产上市。按照规划,FF计划在今年一季度完成B轮融资。据报道,有接近FF的知情人士称:“公司的对外融资还在稳步向前推进中,暂时还未取得实质性突破”。

毕福康曾在接受媒体采访时透露,在融资到位前的这一空窗期,FF将采取过桥贷款方式完成过渡。与此同时,FF将公司所需资金金额下调至8.5亿美元。

在产经观察家丁少将看来:“贾跃亭此前的债务纠纷太多,破产重组也很难彻底挽回个人形象。对于FF来说,在融资方面整体利好多于利空,只是贾跃亭所持股份流转的不确定性对于FF未来的发展也会有一定的负面影响。此外,FF何时量产还是个问题,新能源车市场在过去几年的井喷式爆发后,去年首现负增长,这都是对FF的巨大考验”。

对于市场的质疑声,贾跃亭此前回应称,现在汽车行业被一片唱衰的舆论所包围,尤其是新造车企业一片哀号,但特斯拉在全球范围内已经形成摧枯拉朽之势,证明了互联网智能电动车行业巨大的潜力,也验证了FF五年前率先作出的电动化、智能化、互联网和共享化的行业判断无比正确,现在恰恰是投资下一代汽车产业最好的机会。北京商报记者 石飞月

前两月销售过百亿房企仅22家 TOP 3门槛降至700亿

北京商报讯(记者 董亮 常蕾)临近3月,多家地产研究机构陆续发布2020年1-2月房企销售排行榜。榜单显示,受最新疫情影响以及季节性等因素影响,百强房企面临短期销售业绩下行压力。据机构数据及北京商报记者梳理,不仅今年前两月销售过百亿房企数量有所减少,由去年同期的30余家降至当前的20余家,而且龙头房企TOP 3全口径销售门槛也降至700亿元,低于去年同期。

截至目前,已有包括克而瑞、中国指数研究院、亿翰智库、观点指数研究院等多家地产研究机构发布2020年1-2月房企销售排行榜。综合各家榜单数据来看,2020年前两月各阵营房企的销售业绩较去年同期出现明显下滑,销售破百亿房企降至20余家。

以2020年1-2月为统计区间,有两家地产研究机构对全口径销售金额破百亿的房企数量进行了统计,尽管统计结果在具体数目上略有差异,但对比2019年同期来看,确有减少。

据观点指数研究院数据,截至2月末, TOP 100房企中,合约销售额超过百亿的房企仅有22家,较去年同期的32家减少了10家;来自中国指数研究院的数据显示,2020年前两月销售额突破百亿的房企有24家,去年同期为33家。此外,尽管相比中小房企而言,标杆房企仍然保持了较高水平的销售规模,但榜单数据显示,位次靠前的几家龙头房企在上述统计区间内的业绩表现,也稍逊于去年同期。其中,三甲全口径销售门槛仅为700亿元,去年同期第三名恒大的业绩便已超过了800亿元。

具体来看,在头部房企全口径销售排名方面,3家地产研究机构克而瑞、中国指数研究院、亿翰智库均将恒大、万科、碧桂园、保利发展以及中海地产划归

TOP 5之列;TOP 5位次排名略有出入的是观点指数研究院,在其榜单之上,融创中国以306亿元的销售金额,略高于中海地产一个位次。

以榜单信息存在更多共性的中国指数研究院数据作为样本,恒大、万科、碧桂园仍然坐稳房企销售三甲宝座,全口径销售金额分别为875.5亿元、835亿元、765亿元;保利发展以及中海地产紧随其后,于2020年前两月实现的销售金额分别为435亿元、336.8亿元,分列业绩排行榜第4位及第5位。

综合多家地产研究机构发布的销售榜单,在销售额破百亿的房企数量减少之外,2020年前两月百强房企的销售规模较去年同期也呈现降低态势。

整体来看,多家地产机构统计得出的同比降幅均超两成。据观点指数研究院数据,1-2月TOP 100房企总销售金额90072亿元,同比下降25.6%;来自中国指数研究院及克而瑞方面的统计数据则显示, TOP 100房企销售规模降幅分别为20.7%、23.8%。

除了业绩规模,出现降低的还有2020年前两月百强房企销售均值,以及各阵营房企销售门槛。

销售均值方面,中国指数研究院方面指出,2020年1-2月, TOP 100房企销售均值均达92.3亿元,销售面积均值为69万平方米。房企销售额超过百亿的企业达24家,均值为252.3亿元;50亿-100亿元、30亿-50亿元、30亿元以下的企业分别为21家、24家、31家,房企销售额TOP 100的门槛为16.5亿元。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,受最新疫情影响,房企均在一定程度上面临短期销售业绩下行压力。2020年前两月销售数据表现略显“颓势”,基本上符合预期。