

排队排到晕倒,最高冻资1700万!

杭州楼市:买房好似打新股



最近一段时间,几地楼市呈现出“买房好似打新股”的特征,而且比打新股更加疯狂。上个周末,关于“房子”的新闻又一次刷屏了杭州市民的朋友圈。

大量市民在开发商指定银行排队等候购房诚意金冻结。一位女性购房者甚至由于体力不支而

在排队现场晕倒,由银行保安合力抬出;还有购房者在银行排队过程中发生激烈争执,被其他市民拍照发至朋友圈;银行方面也是超负荷运行,连日加班办理业务……

5月26日上午,笔者来到摇号楼盘融信澜天指定的工商银行科创支行已不堪重负,工行紧急

开通朝晖支行以分流科创支行的客户,开发商方面也同时发出公开说明。

5月以来,杭州摇号买房的行情一路上行,旭辉宝龙东湖城、中南樾府、都会艺境、汇高悦中心等多个楼盘意向客户登记热度“爆表”,中签率也从最初时期的两位数跌到了一位数。

摇号冻资最高1700万

“原来是到楼盘现场登记材料,要不停地排队,后来改成网上登记,我以为不用排队了,但还是需要去指定银行冻结诚意金,排队的地方改成银行了。”26日下午,在位于余杭的华夏银行余杭支行,刚刚完成50万元冻资的刚需购房者姜军(化名)说。

姜军说,银行预审和资金冻结分为4步,首先查看购房登记资料是否齐全,齐全了取号;第二是凭单子排队冻结资金,这一步需要漫长的等待;第三步是银行工作人员预审,提供预审单;第四步,拿到资金冻结说明及凭证,并注明这笔钱是哪个楼盘的意向金。

据了解,5月中旬开始,杭州部分楼盘可以网上登记购房意向,不需要到楼盘现场排队登记,但一些楼盘新增了冻结意向金这项要求。冻资环节虽然让购房者还是要长时间排队,但一定程度

上能够帮助购房者提高中签率。

姜军说,开发商原来只要求提供存款证明,无需冻结诚意金,一个存款证明可以同时用在好几个楼盘上,参加摇号的成本相对较低,现在很多楼盘要求冻资,购房者每多参加一个楼盘的摇号,就可能得实打实多冻结一份诚意金,这样成本增加后,参加摇号的人数可能相对会减少。

“不过,很多人为了增加中签率,动用了父母、子女的名额,再加上现在一、二手房价格倒挂这么明显,想来摇号赚差价的人还是很多,中签率总体还是比较低的。”姜军无奈地说。

据了解,参与本次摇号的楼盘华夏四季单价仅26105元,而距离楼盘直线距离仅2公里的二手楼盘万科西庐单价已达52000元。当笔者致电采访一位家住万科西庐的陈姓业主时,对方直呼如此之大的差价实在太夸张,“虽然我们小区位置比华夏四季稍好一点,但人家毕竟是地铁盘,而且价格倒挂这么夸张,摇到能赚200万元吧?”

在验资额度方面,在目前摇号销售的楼盘中,一般冻资额度为50万~200万元,对冻资额度要求最高的是位于滨江区的楼盘柳岸晓风,要求冻资额度为500万~1700万元。

《中国证券报》

富士康战略配售 公开BAT等 锁定期3年

■梁辰、王全浩

5月27日,富士康工业互联网股份有限公司发布首次公开发行A股股票网下发行初步配售结果及网上中签结果公告。工业富联首次披露战略投资者名单,20家战略投资者由“国家队”牵头,互联网巨头BAT(百度、阿里巴巴和腾讯)亦有斩获。

与此同时,公告显示,中签号码共有1006.1万个,每个中签号码只能认购1000股。

对汇金公司来说,富士康作为工业互联网领域的电子制造龙头,公司业绩增长稳健,投资价值凸显。汇金公司这笔投资是否赔钱?公告显示,此次工业富联的发行价为13.77元/股,市盈率为17倍,此前路演机构给出的发行市盈率估值区间为17~23倍。

北京一家私募机构人士认为,工业富联未来定位为提供以工业互联网平台为核心的新形态电子设备产品智能制造服务,该行业的市盈率在40倍左右,远高于工业富联目前17倍的市盈率,这意味着未来公司股价有较大的上涨潜力。

BAT入围,股票锁定期3年

工业富联公告显示,阿里巴巴、腾讯、百度各获配2178.6万股,股票锁定期3年。

对于引入BAT作为战略投资者,一位证券行业分析师说,这是内地首次新经济企业上市的案例,公司本身带有传统工业企业的背景。BAT入股,能够为公司带来更多的高科技赋能概念,未来有成为高新科技企业的机会。从财务投资角度,工业富联本身素质不错,投资“这笔账算得过去”。

一位战略投资方的高层说,目前公司与工业富联背后的富士康有合作,此次战略入股将有望帮助工业富联补足短板。记者查询资料了解到,BAT、东方明珠等战略投资者在此之前已与富士康达成不同的战略合作关系。

招商证券认为,参考全球可比龙头企业估值,以及A股对公司的工业互联网领军地位和智能制造“独角兽”角色有一定估值溢价,该机构预计公司上市后目标价区间为13.6~17.0元,目标市值2684亿~3355亿。

“银发族”旅游消费潜力凸显



■杨颜慈

春夏之季,“银发族”成为错峰、淡季出游的主力军。根据驴妈妈旅游网25日提供的数据显示,2018年1~4月游客中,50岁以上游客占比达32%,较去年同比上涨5个百分点,“银发族”旅游消费潜力凸显。与年轻人“把假期用到极值”的旅游方式相比,不少中老年游客更钟爱慢节奏的旅行方式。

据驴妈妈数据显示,50岁以上的游客单次出游时间平均为6~7天,远高于年轻人的3天。因为和忙碌的上班族或者学生党相比,“银发族”时间更充裕,可以安排更多的时间来旅行,而且喜欢一次出游玩多个地方,在一个景点停留更长时间,再加

上身体原因等,节奏放慢的旅行会让他们感到更放松。

“过去常常报名跟团游,但是紧凑的行程会感觉有点力不从心。”刚退休的王先生说,现在他们预订旅游产品时,都会特别挑选舒适型的线路。同时,“银发族”更喜欢结伴出行,约上三两个好友,边旅游边交流,还能互相照应,好不惬意。

因此,“慢旅漫游”的跟团游更受到老年游客偏爱,其中,慢节奏度假式的旅游专列火车跟团游尤其受到“银发族”热捧。

“相对于自驾、大巴等交通工具,火车不仅是更安全舒适的交通方式之一,而且旅游专列活动空间大,游客可坐卧可散步,老友之间可尽情交流,旅途轻松有趣。”驴妈妈出境游负责人表示,

目前不少运营中的旅游专列均可以直达旅游目的地,无需换乘,少了频繁赶火车的折腾,这种慢走慢游的旅行方式,越来越受到“银发族”的青睐。

除了新疆、甘肃、重庆等传统路线,“乘列车出境游”也备受老年游客喜爱。

据该平台统计,目前预订“中哈旅游专列”出游的游客中,60岁以上的游客占比达五成,50~60岁的游客占比为三成,还有部分年轻的丝路文化爱好者以及陪伴父母一起出游的子女。

值得一提的是,“请爸妈去旅游”成为时下流行的尽孝心方式。根据该平台统计,老年游客订单中下单者多为20~40岁的年轻人,老年出游者中有八成都是出游者的子女。

现金贷 换“马甲”卷土重来

■范晓

不得为在校学生提供借贷业务,叫停金融机构“助贷”模式,严禁“砍头息”与暴力催收……随着监管利刃向现金贷市场乱象频频亮剑,一些平台向合规经营转型,但“另辟蹊径”试探监管底线的机构也不少。笔者近日调查发现,手机应用商店里,多款APP都披着手机回租的“马甲”,继续从事高息现金贷业务。

假回租真放贷

在应用商店以“手机、回租”为关键词进行检索,回租宝、闪电回租、爱回租、蚂蚁回租、天天回租等一大批APP会出现。这些平台纷纷打着“高价回收、躺着换钱、极速放款、不再等贷”等极具诱惑性的字眼儿。

以手机估价1000元为例,除去平台收取的260元评估费,实际到账740元,7天之后就要还款1000元,年化利率实际高达1832%,堪比现金“收割机”!根据现有法规,民间高利贷借款利息超过36%就不受法律保护,这类短期小额贷款,通常借款周期刚到,平台就会频繁打电话催收,如果确认无力偿还,借款人父母往往成为最后兜底者。

复盘整个流程,其中的商业秘密就在于:加入手机这个媒介后,绕过了“借贷”的监管。一位回租产品从业者自信满满地说:“我们不是借贷,是租赁,所有现金贷法规完全管不着我们。”

回租平台又盯上大学生

众所周知,金融市场素来是以风险议价的,高收益必然匹配高风险。据回租从业者透露,该行业坏账率高达40%。

据《2017年现金贷行业分析报告》显示,国内现金贷78.7%的用户为男性,同时现金贷用户整体趋向年轻化,年龄在18岁至24岁之间的占比为32%,25岁至30岁之间的占比为35.2%,两者合计占比高达67.2%。

一些回租平台的线下推广已经开始偷偷进校园发传单,诱惑感贷款上瘾的年轻人。

据一位曾做过回租平台的从业者透露,“这些数据会自动进入后台,进行风控审核,通过审核就会显示一个其实跟手机无关的回收价格,通常在1000元到3000元不等。”

年化利率高达1832%

评估后的第三步就是放款,如果平台给手机的估价为

人工智能和区块链赋能 新零售倒逼电商物流加速变革

■曾秀丽

日前,上海市郊,在京东“亚洲一号”无人仓的分拣车间里,300个“小红人”(分拣机器人)正以每秒3米的速度往来穿梭,分拣数十万件来自多个地区的包裹,该速度相当

于3小时跑完北京二环,这是全世界最快的分拣速度,也使得无人仓的日处理订单能力超过20万单,整体运营效率较传统仓储提升10倍。

业内人士称,随着新零售时代到来,传统物流体系正在加速变革,配合消费升级,对消费者的精准服务是电商物流制胜的关键。但需注意的是,智能电商物流的建设并非一蹴而就,其中成本投入等问题仍面临挑战。

招商证券认为,参考全球可比龙头企业估值,以及A股对公司的工业互联网领军地位和智能制造“独角兽”角色有一定估值溢价,该机构预计公司上市后目标价区间为13.6~17.0元,目标市值2684亿~3355亿。

抢滩区块链物流

如果说无人科技使物流供应链的中下游成功实现了降本增效,那么区块链物流则在上游处理订单和分发方面提升了效率,保证防

伪溯源。

年初以来,以科技公司自居的京东、亚马逊、阿里巴巴等巨头纷纷抢滩区块链物流,希望通过区块链技术优化生产、运输、检验的物流全过程。

4月,亚马逊的AWS云服务部门推出了支持以太坊和超级账本两种项目的“AWS区块链模板”业务,以帮助亚马逊打假以及优化支付流程及物流服务。京东物流也于本月宣布成立“物流+区块链技术应用联盟”,希望通过搭建国内外区块链技术互动平台,联合政府部门和相关机构共同推动建立区块链在物流行业统一的应用技术标准,解决区块链技术共性、关键性问题。阿里巴巴旗下香水品牌凌仕国际则宣布,已成功将区块链技术应用于跨境电商贸易,公司基于区块链研发的系统能够对进口货物的所有相关信息进行追踪,包括产品生产、运输方法、海关、检验及第三方认证。UPS也于月初宣布加入货运区块链联

盟,连零售巨头沃尔玛近日也申请区块链专利,称要创建一个智能的快递系统,当客户与产品进行交互时,客户可以通过私有或公共身份验证密钥,接收来自智能搬运机器人(AGV)的包裹。

京东物流研发部负责人程岩表示,未来区块链在物流领域的发展方向应该是“区块链+人工智能+物联网”三者相结合,人工智能是更先进的生产力,区块链是更先进的生产关系,物联网则连接更多的生产要素,三者结合将使更多的生产要素在信任的基础上,自主进行智能交易与合作,同时将更广泛地应用到智能仓储、智能商店、智能快运和智能配送等环节。

新零售加速变革

业内人士表示,线下零售场景的不断丰富对电商物流提出更高要求。清华大学互联网产业研究院副院长刘大成认为,未来物流的成功将源于对消费者的精准理

解。他举例说,亚马逊的AWS云服务可以将配送时间普遍缩短至两天,部分地区能够缩短至1小时;

相比之下,沃尔玛的配送体系还停留在7天一个周期。他认为,亚马逊物流和云计算AWS已成为亚马逊市值高企的主要推动力。

除上游区块链和中游无人仓库外,在新零售的推动下,多数电商巨头在物流供应链的下游已将线下门店附加前置仓功能,在缩短配送时间同时,降低仓储成本,进一步实现线上线下深度融合。

自去年起,亚马逊就设置了生鲜提货点,其生鲜自提可以在15分钟内备好货,等待消费者取货。阿里巴巴则在旗下安鲜达等品牌收购好邻居超市后,将其附加前置仓功能。对此,新零售样本盒马鲜生的创始人兼首席执行官侯毅表示,未来新零售业态下的物流体系一定是去中心化的,例如在线下店覆盖的3公里范围内做到30分钟送货上门,如此,覆盖消费者生活半

径的前置仓库将使物流作业更加简洁高效。

与此同时,在打通最后一公里的配送环节方面,无人机、无人车等代替快递员的无人物流时代已悄然而至。亚马逊的空中物流中心项目早于2014年底已获批专利,该中心在指定区域上空建立一种悬浮仓,通过小型接驳飞船将货物运送到目的地附近的悬浮仓,然后用无人机完成最后一公里配送。亚马逊已于2016年实现无人机送货首飞。

值得注意的是,无人化电商物流的盈利能力尚存隐忧。尽管各大电商巨头和快递公司已从智能系统、智能机器人、无人机等硬件终端和大数据系统入手,实现物流系统的改造升级,但物流业的全面无人化仍为时过早。为吸引政策和投资,很多智慧物流公司成本让位于速度,但无人科技在物流方面的投入较大,目前综合盈利水平还未可知。

看点:

“国家队”代表中央汇金出手

在此次工业富联的战略