



网罗海外楼市 万国置地打造一站式体验平台

跨国聚焦

■ 本报记者 范丽敏

近年来,国人经济实力不断增强,却受国内投资渠道偏窄等因素影响,因此海外置业爆发了惊人的吸引力。

统计数据显示,2014年,中国个人海外房产投资总额高达165亿美元,同比增加46%。“2015年,这一数字有望达到350亿美元。”万国置地集团公司总裁史锐雪预测,未来5年至10年,中国个人海外房产投资每年将保持150%至200%的增速。

“然而,由于距离较远,政策法律不同、汇率变化等种种原因,国人在购买海外房产时无法详细了解所需房源的信息,这为前期选购房源增加了难度。为此,万国置地集团专门研发了海外楼市网站。”作为国内第一个专门做海外置业的网站,史锐雪壮志满满,他说,目前,国内投资者比较青睐的海外投资城市,如

伦敦、悉尼、纽约、温哥华、洛杉矶、多伦多、墨尔本等等,他们都有非常丰富的房源。

海外楼市网站成线下购房交易前台

“上线的海外楼市网站是以数据库为依托,以独立的企业级搜索服务为骨架,结合不同的业务模块而组成的面向客户的多维度服务平台。”据史锐雪介绍,海外楼市网在运用互联网技术来保证信息的透明度与时效性的同时,把握线下商务机会,让该平台成为线下购房交易的前台。

史锐雪表示,海外楼市网站除了介绍房源属性以外,还将包括户型展示、周边详情、室内概述、购买流程、房源图片、相似房源几大模块。

此外,海外楼市网站中不仅仅提供海外新房源信息,同时还包含国外二手房源的信息。二手房不同于新房,其信息更新速度非常快。万国置地在国外的驻点咨询总监可直接将在售的二手房源信息录入海外楼市网站中,免去了中间环节的沟通和翻译,并且做到每日更新。

“今年将做到用户和销售完全线上沟通,所有业务团队的移动端ERP(企业资源计划)、PC端ERP将直接和海外楼市网打通,把简短的海外购房知识放在线上,客户在家就可以选购房源和了解海外购房流程。”史锐雪透露,业务人员在线上与客户沟通后直接将客户基本资料录入ERP,把意向阶段的工作全部挪在互联网上,这大大减少了咨询电话对客户

海外置业仍需量力而行

据了解,被中国海外投资所青睐的国家中,欧洲目前排名第一,获得了中国投资客户55亿美元的投资总额,其中40亿美元流向伦敦;排名第二的是澳大利亚,获得了30亿美元的投资,其中悉尼获得了22亿美元;排名第三的是北美,主要以美国的纽约和加州、加



拿大的温哥华和多伦多为主,大概获得的是25亿美元。

那么,相比于中国的房地产市场,海外房产投资究竟有什么样的魅力?

对此,史锐雪表示,对于众多的中国小房地产投资客而言,最关心的问题无外乎两点:一个是房产的出租回报,另一个是贷款利率。

首先来看中国。史锐雪说,截至目前,以上海和北京这种一线城市大城市的房价来看,每年出租回报率只有2%,而商业贷款利率大概是8%,可以看出,这种出租是完全没有办法覆盖贷款利率的。

再来对比加拿大。“如今,加拿大外国人贷款大概

能贷到70%,一般来讲首付只需要10%,而出租回报率是7%,贷款利率2.3%。”史锐雪解释说,在这种情况下,中小投资人在通过投资加拿大房产的过程中,不但可以实现“以租养贷”,同时还可以获得丰富的现金流。

然而,海外置业过程中可能会遇到各种问题,著名海外投资分析师黄弼唯提醒购房者:量力而行。他认为,国人在购买海外房产时要选择知名品牌房企,并认真核对交付的房产是否和宣传的内容一致。同时,国人还要了解相关国家的法律法规、税率等,规避一些不必要的风险。

三一重工在美司法维权再获胜

中国民营企业三一重工近日对外证实,关于此前美国马尼托瓦克起诉三一重工一款履带起重产品侵犯其“928”和“158”两项专利权,美国国际贸易委员会复审判决结果为均不构成侵权。

针对三一重工的本起调查案始于2年前。2013年6月12日,美国本土起重公司马尼托瓦克向ITC提出起诉,声称三一重工在美国销售的一款履带起重产品侵犯其“928”和“158”两项专利权。同年7月11日,ITC正式立案启动“337调查”。

所谓“337调查”,指ITC根据美国《1930年关税法》第337章对向美国出口过程中的不公平贸易进行调查,并采取制裁措施的做法。

随即,三一重工迅速组成了应诉团队予以应对。2014年7月11日,ITC初审判决专利“158”不侵权,但专利“928”侵权,对此三一重工表示异议,并于同年7月28日向美国ITC提起上诉。

三一重工方面表示,按规定,美国ITC本应在2014年底做出复审裁定,但美国却4次推迟裁定。据了解,此种情况非常罕见。直到近日,ITC才做出裁定:马尼托瓦克的2项指控均不成立。

记者从三一重工了解到,目前已有超过1000台三一重工履带起重机在全球各地作业。在美国市场,三一重工履带起重机的市场份额正逐步扩大。

微点评:打,就有赢的希望!

可口可乐“挽救”业绩下滑 并购厦门粗粮王做健康饮品

2014年公司净营收459.98亿美元,比2013年的468.54亿美元下滑2%;实现归属于股东的净利润为70.98亿美元,比2013年的85.84亿美元下滑17%。第四季度的净利润同比下滑更是高达55%。这就是可口可乐交出的2014年全年业绩成绩单。

而这份成绩单的背后,是业内对这家饮料大王未来命运走势的研判。当可口可乐碳酸饮料份额逐年下降时,如何补位这快速丢失的市场份额,是摆在可口可乐面前的一道难题。如今,可口可乐决定举起并购大旗,并购厦门粗粮王饮品科技有限公司100%股权,欲进入粗粮饮料市场。

近日,中绿集团旗下在香港上市的中国粗粮王饮品控股有限公司(简称“中国粗粮王”)发布公告,可口可乐中国公司将以4亿美元全资收购其子公司厦门粗粮王饮品科技有限公司(下称厦门粗粮王)100%股权。

在业内人士看来,可口可乐在全球的碳酸饮料业务都在萎缩,必须通过并购来完成它的业绩增长,而植物蛋白饮料是公认的健康饮品,收购厦门粗粮王,可口可乐可以撤去“不健康饮料”标签,走健康饮品之路,这对于可口可乐来说是明智的选择。

微点评:王者“不王”,转型才是王道。

(本报综合报道)



传谷歌正与和记黄埔洽谈:干掉国际漫游费

■ 吴婧

“国际漫游费高不高”的争论又被点燃。有媒体报道称,谷歌正在与移动运营商Three的控股公司和和记黄埔洽谈,希望同后者达成使美国用户在海外使用手机服务时无需支付国际漫游费的合作框架。

近几年国际漫游费已有不小降幅,但谷歌的行为,堪称颠覆性。

谷歌的计划能否成功?一个谷歌能够对抗全世界近300家电信运营商吗?回答这些问题,必须首先弄清一个问题:目前,国际漫游的成本是如何计算的?

如果国际漫游费是一笔世界性的糊涂账,那么国际漫游费就不会轻易被干掉。

谷歌想干嘛

谷歌曾表示,将创建一个无论用户在哪里使用电话、短信和数据服务都只需支付相同费用的全球性网络。无独有偶,和记黄埔此前也在考虑降低、甚至彻底免除用户一直以来存在的国际漫游费。平安证券通信行业某分析师告诉记者,“二者的合作在情理之中。”

尽管谷歌方面对外宣称此次试点服务规模会比较小,上述分析师认为,谷歌可以通过这一试点服务向包括AT&T和Verizon在内的这些全美最大的移动运营商施压。此外,谷歌还可以通过这一项目鼓励更多运营商投资新技术,并提升基于WiFi信号的移动网络覆盖率。

事实上,谷歌此前曾在自己的谷歌光纤项目中采取过类似的策略。谷歌光纤项目的互联网接入速度比传统美国有线电视及通讯公司的服务快100倍。通过谷歌光纤,用户可以在7秒内下载完一部高清电影、一次性录制8部电视剧、存储最多500小时的高清节目,该服务已经在美国的堪萨斯城正式开通服务。通过谷歌光纤项目,谷歌成功迫使网络运营商降低了自己的网络资费。

电信业分析师付亮认为:“与传统运营商所认可的业务模式相比,谷歌与和记黄埔的合作具有突破性。在互联网模式下,谷歌与和记黄埔提供的宽带和电信网络信号,覆盖中国香港、中国澳门、印度尼西亚和丹麦、澳大利亚、奥地利、意大利、瑞典、英国、爱尔兰等国家和地区,用户轻松享受漫游服务,业务调整时间会更快、灵活性也更大。”

然而,中国移动天津分公司市场部项目经理冯先生告诉记者,国际漫游业务目前都需要购买其他国家运营商的物理上的运营网络,总要有入买单。要么是谷歌,要么是谷歌背后的广告商,要么是运营商,但现在还不清楚谷歌这项业务的商业模式。

国际漫游为啥贵

消费者对此吐槽,“电信运营商提供的漫游服务太贵”。漫游服务资费为什么高?仅仅是因为垄断吗?

中国电信云计算内蒙古信息园办公室工作人员王宪告诉记者,用户在漫游状态下使用通信服务,是由拜访地进行计费并把账单提交给归属地的;归属地据此向用户收费,同时要按照协议把结算费用支付给拜访地。结算价格就是漫游费的重要成本因素,如果拜访地的结算资费不降低,那么向用户收的漫游费是无法降低的。

标准的漫游结算规则为:拜访地运营商在本地资费基础上加收15%作为结算资费。从技术层面看,漫游结算价格之所以贵,主要是因为运营商提供漫游业务需要通过复杂的通信规则和国际专线,而且电信业的保障机制使运营商提供的标准漫游服务成本居高不下,因此拜访地运营商下调漫游结算费的空间有限。

冯先生告诉记者,中国的三大运营商坐拥数亿客户资源,由专门的国际公司负责价格谈判等工作,近年来不断下调漫游结算价格。但即便如此,漫游费仍与本地资费有差距,国际漫游资费的格局难以改变。据记者了解,三大运营商目前还都不打算请消费者吃“免费的午餐”。

在付亮看来,国际漫游业务现在还需要购买其他国家运营商的运营网络,所以,免掉的用户国际漫游费,不论前期买单的是谷歌、广告商还是运营商,最后这部分费用还是会悄悄转移到消费者头上,也就是所谓的“羊毛出在羊身上”。

运营商如何应对

由于费用居高不下,运营商们的国际漫游业务正在面对着多种替代品的冲击。

据记者了解,目前主要有三种替代方式:第一种,

购买漫游地的本地卡;第二种是选择终端或者运营商提供的多号业务;还有一种,通过其他方式进行通信,比如通过WiFi上网。

以往,运营商对这些替代品不屑一顾,这些方法都要求用户更换手机号码,无论哪种方式,都不及自动漫游便利。

“如今,连运营商的业务都在从话音逐渐走向数据流量,如果用户只是发起主叫或者单纯用来上网,这些替代方式会凭借价格优势轻而易举地获胜。”前述项目经理认为,与其被动挨打,不如主动出击。在前景仍将继续扩大的国际业务领域,运营商应该以更积极的方式进攻。

“首先,传统的漫游业务不可放松。毕竟传统的国际漫游在稳定性、便利性等方面还是有优势的;其次,丰富业务形态,推进一卡多号等业务的拓展,尤其对那些话音业务、被叫场景比较多的用户,主动向其推荐好用、省钱的业务,重新树立用户对运营商的信心;最后,以虚拟运营的方式实现国际业务拓展,与境外运营商合作,在国内销售境外合作伙伴的电话卡,为长期出国用户提供最佳最优组合解决方案。”据记者了解,分享通信董事长蒋志祥表示,分享通信将在5月推出类似服务,“目前分享已经和美国几大运营商分别建立合作,将针对中国全球漫游用户,推出‘全球漫游本地通’业务。”

付亮认为,当今的竞争已经白热化了,运营商不能再指望依靠信息不对称来赚客户的钱,而是要积极发挥自己的优势。如果担心新模式冲击现有的市场、降低收入,仍沿用传统模式发展国际业务,连现在的收益都保不住。



跨国观察