

# 远洋“双十一”众筹购房被指“撞大运”

## 18万人坐等掉馅饼 中奖几率万分之一

11月12日凌晨,天猫官方迫不及待公布了“双十一”销售数据,今年571亿元的天文数字也打破了往年“双十一”的记录。身价千亿的马云感慨要感激中国妇女,正是有了这群“败家的女人”,才成就了阿里巴巴在收益和股价方面的双丰收。随着“双十一”的结束,后“双十一”时代一方面要面临庞大的物流大军投递,另一方面各行业也开始对促销战绩进行盘点总结。



### 有参与者表示,抽奖总是要参加的,万一哪一天中了呢

“双十一”除了“剁手”以外,还能做什么?远洋地产和京东金融告诉人们,可以“撞大运”。

11月11日零时,远洋地产的房产“众筹”项目正式在京东金融旗下的众筹

频道拉开帷幕。截至11月12日零时,24小时内参与人数接近18万人,总金额超过1200万元。京东金融相关负责人称,该项目已经创出国内实物众筹单一项目参与人数和众筹金额的纪录。据记者了解,此前该

纪录由众筹网和天娱传媒保持,参与众筹的人数为39万人,众筹金额500万元。

以目前18万人计算,中奖概率不到万分之一。“抽奖总是要参加的,万一哪一天中了呢。”某京东用户表示。

## 远洋地产抛 638 万元馅饼

据悉,远洋地产此次拿出北京、天津、武汉、杭州等城市的11套房源参与活动。从11月11日零时至次日23时59分,京东金融“小金库”和“白条”用户登陆京东众筹页面后,只需支付11元就可获得1.1折购房的抽取资格,其他京东用户则需支付1111元以获得抽取资格。抽取结果将在11月17日揭晓,抽中者将可以以1.1折的价格购买上述房源。活动结束后30日内,未被抽中

用户所支付的11元或1111元将被退回。

记者登录京东众筹页面发现,远洋地产贡献出的11套房,原价最高的134.4万元,楼盘是北京远洋新天地。原价最低的为24.8万元,楼盘是秦皇岛远洋海世纪。换言之,如果有幸抽中北京远洋新天地房源的用户,最多可节省119.6万元。当然,为了避嫌,远洋地产和京东还聘请了北京长安公证处进行全程公

证。

记者统计得出,这11套房源的原价总和为718.2万元,而最终的售价总和为79.7万元,即远洋地产为了举办活动,将“割肉”638.5万元。当然,该数字也是最终11名幸运儿能够“赚到”的金额。尽管远洋地产“赔本赚吆喝”,但对京东而言,却是无本万利,正好可以借机推广“小金库”和“白条”产品,吸引大量用户注册和使用。

## 是否属于众筹引发争议

尽管京东金融相关负责人认为,这次活动创出了众筹行业多个第一,但有不具名的分析人士对记者指出,远洋地产与京东联手这个活动,与其说是众筹,不如说是营销。“产品众筹是出资人对众筹项目进行投资,获得产品或服务,通俗说就是我给你钱,你给我产品或服务。真正的房产众筹应该是颠覆现有房地产开发的一种模式,即开发商在立项之初提前锁定购房人,并用购房人的众筹资金来建房。而本次1.1折的房源只有11套,且都是现房,实际上是‘双十一’营销的噱头,而非真正意义上的房产众筹”。

来自京东的数据显示,京东众筹上线不到4月时间内,筹资总额已超过5000万元,截至今年10月份,京东众筹项目筹资成功率近90%,其中筹资百万

级项目达到了9个。在分析人士看来,这也是远洋地产选择京东,打着众筹名义进行营销的重要原因之一。

不过,该人士也肯定了房企销售压力普增的年底,远洋地产积极求变的尝试。“从远洋地产投入的力度和用户的参与热情可以看出,开发商和电商正在想尽办法跨界合作,以求探索出一条新的营销模式。这样的活动,电商赚人气,房产商卖房,而用户愿意来试试手气。希望未来双方能够摸索出真正具有颠覆性的房地产开发模式。”

对于有关“众筹”的质疑,京东金融相关负责人解释称,之前只是“热身”,真正的房产众筹将于11月13日开始,届时,所有京东用户只需支付11元,不仅可以获得京东优惠券,还有机会为自己或别人筹得百万元首付房款。

但是,记者登陆京东众筹页面发现,尽管新一轮的活动更像“众筹”,但房源数量也从11套减少为9套,换言之,“抽奖”的成分还是很重。

事实上,“双十一”当天,万科等多家开发商也在阿里聚划算平台进行促销卖房,但却未像远洋地产和京东这样引发争议。不过,除了众筹购房引发争议之外,京东其他业务线的战绩还是值得称道,尤其是用以挑战淘宝网的拍拍网。据拍拍网相关负责人透露,“双十一”当天的下单金额同比增长了150%,其中上线仅一个月、主打“移动+社交”的拍拍微店成为最大亮点,下单金额比10月份日均增长超过300%,占比全站将近四成。微店订单占比最高的三个类目分别是服装配饰、珠宝名品和鞋帽箱包。而这些品类,恰恰是天猫淘宝的主营。(据《证券日报》)