

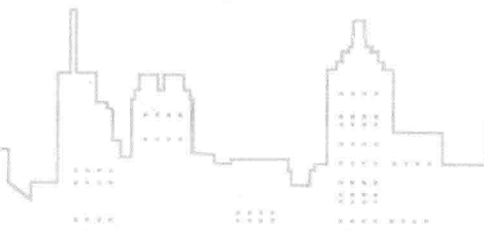
“互联网+”
战略下的

房地产众筹之路

李洋◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



“互联网+”
战略下的

房地产众筹之路

李洋◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

“互联网+”战略下的房地产众筹之路/李洋著.

北京:中国经济出版社,2016.1

ISBN 978-7-5136-4096-1

I. ①互… II. ①李… III. ①互联网络—关系—房地产企业—融资—研究—中国

IV. ①F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 297480 号

责任编辑 宋庆万

责任审读 贺 静

责任印制 巢新强

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京力信诚印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15.75

字 数 216 千字

版 次 2016 年 1 月第 1 版

印 次 2016 年 1 月第 1 次

定 价 48.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话:010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话:12390)

服务热线:010-88386794

前言

这几年，互联网催生的变革已经给传统商业模式带来了强烈的冲击，而作为互联网创新金融的众筹，则将引起一场本质性的商业革命。你可以选择藐视或观望、坐等改造或颠覆，但在未来的几年中，众筹或许将颠覆所有行业！

最近，在房地产朋友圈里，发生了这么几件事。

一个知名营销代理公司的朋友做了一个楼盘推广活动，用时半个多月，结果只吸引来了几十个人参加，他表示很失望。

聚会上，一哥们儿抱怨钱都套在股市了，所以今年只买了两套商铺。小伙伴们都惊呆了。土豪，我们做朋友吧！

一个开发商老板激动地告诉我，跑了快一年，终于有家投资机构给他资金了。我问他，项目停滞一年的财务成本，加上这么高的融资成本，还能挣钱不？电话那端，瞬间沉默……

同时，最近这半年多时间里，房地产圈里经常有人上头条。

万科联手搜房发起了一个活动，仅仅9个小时就吸引了657760人关注，最终共有648人报名参加。

平安好房推出了几套海外房产，以“100美元就能享美国房东收益”的口号，迅速引发了大众的关注。

万达准备新建万达广场，在线上，3天内就向大家筹资50亿元……

这，就是房地产众筹。它赋予了普通大众投资房地产的机会，破局房地产营销，颠覆传统融资模式，实现房企战略转型。

众筹的本质是互联网金融，而房地产长久以来也是国民经济的支柱产业。作为一个房地产投融资的从业者，和相关行业人士一样，都很期待两者碰撞之后会产生怎样的火花。

房地产众筹出现得快，发展得更快，以致人们都很难看清它现在的样子，也难以捉摸它明天会怎样。通过这大半年的跟踪关注、调查分析，笔者试图阐述、解析房地产众筹，通过此书去揭开房地产众筹的神秘面纱。

本书内容共分六章。在第一章中，我们将会了解众筹是什么，包括起源、定义、发展情况等。当下，“互联网+”战略方兴未艾。在过去几年互联网已经在影响着房地产，而众筹则是基于互联网的一种创新金融形式。因此，我们有必要去了解“互联网+房地产+众筹”这一创新融合模式。

2012年，美国网站Fundrise率先将众筹的概念植入房地产中，诞生了“房地产众筹”模式。在第二章中，将为大家介绍包括Fundrise在内的国外三大房地产众筹平台是如何运作的，希望能对国内房地产众筹起到一定的借鉴作用。同时，将为大家揭示国内是如何运作房地产众筹的。

通过第二章中对国内房地产众筹运作方法的总结，在第三章中，我们将国内的房地产众筹根据应用目的分为三个类型，分别是：营销推广型、投资理财型和开发建房型。

房地产众筹在国内飞速发展，它对于房地产的价值何在？究竟又有多大的魅力呢？在第四章中，为大家一一呈现。

领略完众筹的价值和魅力，我们在第五章中探索如何去实施一个房地产众筹项目，从前期准备到项目规划、推广。同时，用众筹去开发一个社区商业综合体项目供大家参考，并针对房地产众筹未来的发展趋势提出了个人的一点见解。

目前，在房地产众筹过程中，遇到的最大的障碍和疑虑就是法律法规。第六章，将为大家介绍中美两国涉及众筹的相关立法，同时告诉大家如何规避和防范房地产众筹中的法律风险。

众筹使普通大众能够参与到房地产行业，同时也在迅速改造着这个行业。对于传统的房地产企业来说，可以借助房地产众筹实现企业在新形势下的升级转型。而对于初创企业来说，则赋予了它与传统房地产企业同台厮杀、抢占未来市场的绝佳机遇。

尊重创业者，致敬变革者。众筹之后，再无大佬；普惠金融，皆是天使！

李 洋

2015年8月1日

目录

CONTENTS

第一章 创新金融的出现 / 001

- 1.1 众筹——互联网创新金融模式 001
- 1.2 “互联网+”——改造传统房地产企业 005
- 1.3 房地产众筹——“互联网+房地产+众筹” 011

第二章 国内外的房地产众筹 / 014

- 2.1 Fundrise——开创房地产众筹模式 014
- 2.2 Realty Mogul——“股权+债权”做众筹 018
- 2.3 Realty Shares——美国法律下的有限合伙制 023
- 2.4 京东“凑份子”——众筹名义下的地产营销手段 030
- 2.5 “房宝宝”——低买高卖，大家一起投资房产 034
- 2.6 “搜房众筹”——买不买房都能赚钱 036
- 2.7 平安好房网——100美元做美国房东 041
- 2.8 “稳赚1号”——万达轻资产转型之路 046
- 2.9 新浪乐居众筹——众筹买房不如众筹建房 054
- 2.10 碧桂园众筹建房——国内首个开发建房型众筹 057

第三章 房地产众筹的三种应用类型 / 060

- 3.1 营销推广型——当下最火的卖房利器 060

3.2 投资理财型——不再是“土豪”的游戏	067
3.3 开发建房型——房地产众筹的终极使命	071

第四章 互联网众筹对于房地产的价值 / 077

4.1 破局房地产营销	078
4.2 颠覆传统融资模式	085
4.3 实现企业转型升级	088

第五章 房地产众筹项目的实施 / 093

5.1 准备众筹项目	093
5.2 选择合适的平台	096
5.3 规划众筹项目	099
5.4 发布众筹项目	105
5.5 推广众筹项目	113
5.6 制订一份营销推广型众筹方案	116
5.7 用众筹开发一个社区商业综合体	121
5.8 房地产众筹面临的问题和发展趋势	127

第六章 房地产众筹的相关法律及风险防范 / 130

6.1 美国 JOBS 法案	130
6.2 中国国内众筹的相关规定	138
6.3 中美相关法律法规的对比与启示	152
6.4 非法集资类法律风险	159
6.5 非法证券类法律风险	164
6.6 民事法律风险	167
6.7 如何规避法律风险	171
6.8 防范房地产众筹中可能会出现的骗局	175

附录 / 178

一、关于积极推进“互联网+”行动的指导意见 （国发〔2015〕40号）	178
二、关于促进互联网金融健康发展的指导意见 （银发〔2015〕221号）	200
三、中华人民共和国证券投资基金法（2015年修正）	208

参考文献 / 241

第一章 创新金融的出现

1.1 众筹——互联网创新金融模式

一、众筹的起源

众筹的雏形，很久之前就已产生。在几个世纪前的西方社会，当时很多文艺作品都是依靠一种叫作“订购”（subscription）的方法完成的。例如，音乐家先去找订购者，由这些订购者给他们提供创作资金。当作品完成时，订购者会获得一本写有他们名字的书，或是乐谱副本，或者可以成为音乐会的首批听众。类似的情况还有教会捐赠、竞选募资等。

如果这样理解的话，众筹的早期雏形在中国已有千年历史。从早期民众、信徒捐资修建庙宇到延续至今的“香火钱”，受助庙宇会考虑以功德碑、功德谱等方式作为对支持者的感谢和回报。

虽然众筹行为在千百年前就已经出现，但是它的早期雏形并不符合当代商业的模式。直到最近这些年，互联网的广泛普及和应用才赋予了众筹在当代社会的商业价值，使它迅速渗透到了人们日常生活、工作的各个领域。

二、众筹的定义

根据百度百科的解释，众筹翻译自国外 crowdfunding 一词，即大众筹

资或群众筹资，是指一种向群众募资以支持发起的个人或组织的行为。由发起人、跟投人和平台构成，具有低门槛、多样性、依靠大众力量、注重创意的特征。

现代众筹是指通过互联网方式，发布筹款项目并募集资金。筹款项目成功后，项目发起人将会给予支持者一定的回报。相对传统的融资方式，众筹更为开放，能否获得资金也不再是由项目的商业价值作为唯一标准。只要是网友喜欢的项目，都可以通过众筹方式获得项目启动的第一笔资金，为更多小本经营或创业的人提供了无限的可能。

三、众筹的基本方式

当下，众筹主要包括：债权型众筹、股权型众筹、回报型众筹和捐赠型众筹四种基本方式。

债权型众筹，也叫借贷型众筹，是指投资人通过对项目投资，按比例获得债权，并按照约定获得利息收益且收回本金。当下发展迅猛的P2P借贷平台就是债权型众筹的典型代表，例如人人贷、宜人贷、陆金所等。通过第三方平台，将资金需求者的融资需求项目放到网站上，投资者根据项目信息进行选择、认购。第三方平台公司获取债权后对其分割，通过债权转让形式，将债权转移给其他投资人，使资金需求者获得借贷资金。

股权型众筹，是指投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的股权，以支持其创业经营或其他社会事业的新型融资模式。目前，国内比较知名的股权众筹平台有原始会、天使会、大家投等。这种基于互联网渠道而进行融资的模式，也被称为私募股权融资互联网化，只不过投资者来源于普通大众。

回报型众筹，也叫奖励型众筹，主要表现为预售类的众筹项目。投资者对公司项目开发前期进行投资，获取后期的产品或服务。回报型众筹，主要是为了获取项目启动和运营资金，另外一些回报型众筹项目则主要是为了测试项目的市场反应和潜能而建立的。目前，国外知名的回报型众筹

平台是 Kickstarter 和 Indiegogo, 国内的有众筹网、追梦网等。

捐赠型众筹, 则主要是对项目、公司甚至个人进行无偿捐赠。目前成为非营利型组织获取捐款, 以帮助有需要帮助的人的一个重要途径, 可以理解为网络上的微型公益平台。

四、众筹的发展情况

众筹作为一种新兴的创新金融模式, 最早起源于美国, 距今已有 10 多年的发展历史。

2010 年, 美国网站 Kickstarter 开创了互联网众筹模式。网站通过搭建网络平台, 联结创业者与公众, 让富有创造力的人们获得一定的创业资金, 让人们感兴趣的产品得以批量生产。由此可以看出, 众筹已经慢慢演变成一种商业行为。

最近几年, 全球众筹市场高速发展, 特别是在 2012 年美国总统奥巴马签署了《创业企业融资法案》(简称 JOBS 法案)。JOBS 法案放松了初创企业融资的限制, 开创了一种发行人通过中介向公众投资者募集小额股权资本的全新豁免形式——众筹, 大大促进了初创企业的资本形成。

2014 年, 全球众筹交易规模达到 614.5 亿元人民币。到 2016 年, 全球众筹融资规模预计将近 2000 亿元人民币, 众筹融资平台将达到 1800 家。

我国众筹融资起步较晚, 兴起也就两三年的时间, 但发展迅速, 特别是伴随着互联网金融实现了爆发式增长。

2014 年, 被业内称为中国的众筹元年。全年商品众筹成交额达到近 20 亿元, 超过之前历年总和的 5 倍。2014 年, 全国已有 128 家众筹平台。据有关机构统计: 截至 2015 年上半年, 众筹行业的成交额在 50 亿元人民币以上, 已超过 2014 年的两倍。其中, 股权众筹整体成交额至少在 35 亿元人民币以上, 房地产众筹接近 10 亿元人民币, 商品众筹约为 8 亿元人民币。众筹平台已发展到 152 家。

2015 年, 全年交易规模有望达到 150 亿 ~ 200 亿元人民币, 众筹平台

数量在年底前很可能达到 500 家。世界银行最新的报告称，中国会在 2025 年成为世界上最大的众筹投资方，为这个预计达 960 亿美元的市场贡献近一半的资金（459 亿~501 亿美元）。

2014 年 11 月 19 日，李克强总理在国务院常务会议上首次提出：“要建立资本市场小额再融资快速机制，开展股权众筹融资试点。”2014 年 12 月 18 日，中国证券业协会发布了《私募股权众筹融资管理办法（试行）（征求意见稿）》；2015 年 6 月 11 日，国务院印发了《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》，提出：“丰富创业融资新模式。支持互联网金融发展，引导和鼓励众筹融资平台规范发展，开展公开、小额股权众筹融资试点，加强风险控制和规范管理。”

以上说明，互联网众筹已经被正式列入国家金融创新发展政策议程。因为它符合了中央倡导的“大众创业、万众创新”的政策导向。因此，众筹作为最具发展潜力的互联网金融模式之一，发展的火热度会依然延续。

1.2 “互联网+”——改造传统房地产企业

2015年3月5日,李克强总理在中国共产党第十二届全国人民代表大会第三次会议上提出制订“互联网+”行动计划。李克强在政府工作报告中提出,制订“互联网+”行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场。

那么,究竟什么是“互联网+”?它会对各行各业的发展带来哪些影响和变化呢?

一、“互联网+”概念的提出

在2015年3月的全国“两会”上,全国人大代表马化腾提交了《关于以“互联网+”为驱动,推进我国经济社会创新发展的建议》的议案,对经济社会的创新提出了建议和看法。

在议案中,马化腾提出需要持续以“互联网+”为驱动,鼓励产业创新、促进跨界融合、惠及社会民生,推动我国经济和社会的创新发展。此举被业内认为是将“互联网+”概念首次公开推出。

其实,“互联网+”理念的提出,最早可以追溯到2012年11月。易观国际董事长兼首席执行官——于扬在易观第五届移动互联网博览会上首次提出了“互联网+”理念。他认为在未来,“互联网+”公式应该是:我们所在行业目前的产品和服务,在与我们未来看到的多屏全网跨平台用户场景结合之后产生的一种化学公式。马化腾理解的“互联网+”,是指利用互联网的平台、信息通信技术,把互联网和包括传统行业在内的各行各业结合起来,从而在新领域创造一种新生态。

“互联网+”,不能简单地理解为“互联网+各个传统行业”。综合来

说,“互联网+”的内涵是:利用信息通信技术以及互联网平台,使互联网与传统行业进行深度融合,充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用,致力将互联网的创新应用深度融合于社会经济各领域之中,提升实体经济的创新力和生产力,创造新的发展生态。

二、当互联网遇上金融

根据“互联网+”的内涵,可以理解为“互联网+”相当于给传统行业加上了一双“互联网”的翅膀,提供了创新的解决方案,扩展了应用范围。就比如互联网与金融的相结合,被赋予了当代众筹的价值。

近几年,“互联网+”已经改造及影响了多个行业。当前大众耳熟能详的电子商务、互联网金融、在线旅游、在线影视、在线房产等行业都是“互联网+”的杰作。在此,我们以李克强总理在会议上提到的“互联网+”行动计划对金融行业的应用为例。

互联网金融,是传统金融行业与互联网相结合的新兴应用领域。广义上的互联网金融,是指通过互联网、移动互联网等工具,实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融模式。包括但不限于为第三方支付、在线理财产品的销售、信用评价审核、金融中介。

当前“互联网+金融”格局由传统金融机构和非金融机构组成。传统金融机构主要为传统金融业务的互联网创新;非金融机构则主要是指利用互联网技术进行金融运作的电商企业、P2P模式的网络借贷平台、众筹模式的网络投资平台、互联网理财产品以及第三方支付平台等。我国互联网金融已经经历了三个发展阶段。

第一个阶段,是随着电子商务的发展和应用,互联网为金融机构提供技术支持,增加传统金融业务拓展、销售的网络化手段,但并不是真正意义的互联网金融。

第二个阶段,是基于互联网的第三方支付、理财机构逐渐成长起来,如支付宝、余额宝等,互联网正式深入到金融业务领域。

第三个阶段，则是 P2P、P2C 网络借贷平台快速发展，众筹融资平台开始起步。一些银行、证券商以互联网为依托，对传统金融业务模式进行改造革新。互联网金融的发展，进入了新的阶段。

国内相关部门也在积极地对互联网金融创新进行探索和实践，并出台了相关的指导意见。为鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，明确监管责任，规范市场秩序，经党中央、国务院同意，中国人民银行、工业和信息化部、公安部、财政部、国家工商总局、国务院法制办、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家互联网信息办公室 2015 年 7 月联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发〔2015〕221 号，以下简称《指导意见》）。

《指导意见》按照“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构相互合作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。

《指导意见》按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，明确了业务边界。

另据报道，李克强总理提出“互联网+”之后，在半年内的 6 次考察中多次提“互联网+金融”。在考察泉州某电子商务公司时，李克强对他们利用“互联网+”的新模式，有效联结市场供需双方、提供融资服务表示赞许。同时，他还率财政部、发展改革委、工信部、银监会、证监会等多个部委一把手，视察深圳某微众银行，表示希望互联网金融银行用自己的方式来助推传统金融机构的改革，并与传统金融机构融为一体，互相合作。

借助互联网，使得传统金融业务透明度更强、参与度更高、协作性更

好、运作成本更低、操作更便捷。

三、“互联网+”改造传统房地产企业

事实上，“互联网+”不仅正在全面应用到金融行业，掀起了一股互联网金融风暴，而且正在向很多传统行业渗透，对企业进行着改造。

作为一家长期植根于中原大地的传统房地产企业，一向沉稳低调的河南建业突然公开宣布，将以轻资产模式开启企业转型之路。

2015年6月6日，在“共发展 同建业——建业集团新蓝海战略发布会”上，建业集团董事长胡葆森宣布了企业转型目标：发挥企业战略优势、品牌优势和资源叠加优势，将以分享为原则，打造产业联盟、商家联盟、投资者联盟和合作平台，实现轻资产的转型。这次发布会除了建业高管团队，还请来了国内外投资机构、金融界、企业界以及建业各战略合作伙伴、同行等光临现场。

其实，和很多传统的房地产开发企业一样，建业早已经完成了企业由单一依靠房地产开发向多元化经营的转型，以此降低未来市场的风险。最近两年，建业也通过与行内外企业展开合作，实现了资源整合，比如联合海马集团董事长景柱、辅仁集团董事长朱文臣、白象集团董事长姚忠良和天明集团董事长姜明这几位河南省的知名企业家，发起成立了一只名为“嵩山资本”的产业并购基金。

建业如何实现企业转型呢？在发布会上，胡葆森详细阐述了建业的新蓝海战略——“建业+”。通过整合房地产上下游资源，形成多元化的产业布局，未来建业地产将形成大建业生态圈，广泛涉及足球、商业综合体、酒店、文化旅游、生态农业、社区物业、家装等多个领域。

为什么不是当下火热的“互联网+”，却是“建业+”？笔者认为，背后的原因是建业在中原深耕细作了23年，通过住宅、商业综合体、酒店、文化旅游、生态农业等各产业板块的开发，积累了庞杂的资源。涉及的人群已覆盖河南将近2000万人，其中包括300万名球迷、40万名业主、15