

# “天猫好房”上线,能否破题房产网购?

文/新华社记者 郑钧天 王优玲

阿里巴巴近日宣布推出“天猫好房”平台,并在今年“双11”打造“房产狂欢节”。电商售房能否让房地产营销模式发生深刻变革?房子作为一种特殊的商品,在电商平台销售是否合规?

**阿里成立房产部门意欲何为?**

“以前买一套房子,购房者要到实地看很多遍。未来,购房者只需要在线下看一遍,剩下的流程则可全部在网上实现。”“天猫好房”总经理卢维兴表示,房产交易环节繁多复杂,购房者买房要跑很多次,但未来买房就像逛天猫一样省心省力。

阿里近日联合易居成立房产部门,在“天猫好房”平台上提供新房、二手房、特价房和拍卖房四大交易场景,未来将承载房产交易过程的多项服务功能。

“未来10年,数据将成为房地产行业的血液。”卢维兴表示,“天猫好房”将构建起房源方、客源方和交易服务方共同参与的数字化服务协作机制,承载房源入库、验真包装、营销推广、交易过户等多项交易服务功能。

“2019年下半年之后,卖房几乎都依赖渠道公司找客。2018年之前,新房销售中渠道占比小于5%,2019年占比过半。”易居企业集团首席执行官丁祖昱说。

易居(中国)控股有限公司董事局主席周忻表示,在新房销售对渠道依赖越来越高的市场环境下,“天猫好房”可为开发商提供另外一种选择,该平台有望打破房产交易信息繁杂、渠道裹挟、成本高企等痼疾。

阿里方面称,“天猫好房”全程只收取售房佣金的3%作为服务费,且至少在未来3年内,将平台所有收入补贴给购房者、渠道

商和中介机构等。“该平台可让开发商的渠道成本下降15%以上。”丁祖昱说。

天猫淘宝有关负责人表示,在未来的房产消费里,线上将成为重要场景。“天猫将和易居一起打通整个看房、购房的全链条,为开发商定制专门的房产旗舰店,一起打造‘智能售楼处’,让消费者可以在线上完成从看房、定金认购到金融服务的全过程。”

**线上售房能否改变房地产营销模式?**

一直以来,房地产行业都被认为是最难数字化的领域。线上售房能否助力该行业加速数字化进程?

去年“双11”期间,阿里、京东和苏宁三大电商巨头打造了首届“网上购房节”:超过1万套房源在淘宝“促销”,种类包含与开发商合作推出的新房、与中介机构合作或个人发

布的二手房,以及法院拍卖房等;京东联合200余家开发商、在70个城市投放了超过6000套特惠房源;苏宁上线推出1100套恒大特价房源。

今年2月份以来,新冠肺炎疫情加速了房企网上售房的进程。全国房企前200强中,超过七成推出了网上VR看房、选房、购房等服务。“在疫情期间,房企快速成为互联网企业。”卢维兴说,从淘宝后台数据分析来看,消费者越来越习惯于网上选房、购房。

“2019年,在淘宝上看房的人有8000万,并在网上成交了约15万套房产。”“今年开发商销售压力非常大,未来我们希望通过‘天猫好房’把房卖了。”阳光城集团执行董事长朱荣斌认为,大数据将改变房地产行业,电商入局将推动房地产行业利用大数据进行精细化管理,提高交易效率。

天猫淘宝负责人表示,

“阿里有覆盖4亿家庭的用户,可利用大数据精准获客,提高房产交易效率。”

**网上售房如何监管?**

房子是一种特殊的商品,电商售房作为一种新兴现象,其合规性如何?部分购房者对电商平台是否具备代销房产资质产生了质疑。

权威人士表示,房地产交易有其特殊性,无法做到“一手交钱一手交货”,更离不开线下实地看房。从目前来看,电商平台仅可作为线上的房源展示平台,从而为卖房者提供更多的成交机会。因此,电商卖房平台是一种信息发布渠道,并非房产中介经纪机构。

按照“天猫好房”的发展愿景,未来该平台还将提供金融支付等相关服务。也就是说,一套房产的付款流程——意向金、首付款、尾款等高达数百万

元乃至上千万元的资金,未来将在天猫平台上进行。对此,周忻的解释是,“天猫好房”中阿里占股85%,易居占股15%,而后者具有销售资质。此外,平台金融服务可能由网商银行等蚂蚁集团旗下具有相关资质的平台提供,亦属合规。

权威人士强调,电商平台应当与开发商、中介机构签订代理协议,确保提供真实房源,且不能故意拉高或压低价格。电商平台介入房地产销售市场的行为,本质上是为房地产交易提供信息服务,宜纳入房地产交易管理,确保通过电商平台的交易符合有关规定,保障购房者权益。

上海市房地产科学研究院副院长严荣认为,网上售房不应成为“法外之地”,监管部门应密切关注这一新兴现象,并尽快出台监管依据,从法律法规上予以规范。

## 怎样买到合适的健康险?

文/《经济日报》记者 李晨阳

◎理财

随着我国人口老龄化加速发展,健康需求快速增长,商业健康保险越发受到关注。人生每个阶段面临着不同风险,保险规划也有所不同——如何在不同年龄阶段购买最适合自己的健康险?

然而,目前市面上的健康险产品种类很多,不同类型产品保障范围有所不同。对于消费者来说,挑选健康险应该注意哪些方面?多买几份保险真能获得更多保障吗?

**医疗险重复投保没必要**

去年11月银保监会发布了新版的《健康保险管理办法》,健康保险是指由保险公司对被保险人因健康原因或者医疗行为的发生给付保险金的保险,主要包括医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及医疗意外保险

等。

其中,医疗保险是为保险合同约定的医疗费用支出提供保障的保险。主要包含医生门诊费用、药费、住院费用、护理费用、手术费用、各种检查费用等。一般情况下,按照保险金的给付性质可分为费用补偿型医疗保险与定额给付型医疗保险。

对于费用补偿型医疗保险来说,其给付金额不得超过被保险人实际发生的医疗费用金额。简单来说,费用补偿型医疗保险应遵循补偿原则,不论被保险人投保了几份医疗保险,医疗费用只能报销一次。

定额给付型医疗保险,通常是保障住院津贴、手术津贴、补助等,它按照合同约定的数额给付保险金,被保险人只要证明已经发生了合同约定的医疗行为,不论医疗费用数额多少,保险公司均会按照合同约定的数额给付保险金。也就是说,消费者通常

情况下没有必要重复购买医疗险。

**重疾险赔付次数要注意**

此外,消费者投保医疗险后,可以根据自身情况合理配置重疾险。业内人士表示,目前,很多保险公司重疾险产品的保障范围包含上百种疾病,有些产品还可以实施多次赔付。

据悉,当前比较受到市场热捧的重疾险主要有两种,一种是对保险合同约定的轻症多次理赔,重疾理赔一次。其通常承诺在保险保障期间,被保险人如罹患轻症,保险公司按合同重大疾病基本保险金额的30%给付轻症疾病保险金,且被保险人还将继续享有两次轻症保障与一次重疾保障。另一种产品是将多种疾病分组,其中任何一组只要确诊,即可获赔。但同一组别的重大疾病只能赔付一次,如果下次罹患同样疾病,保险

公司将不再给予赔付。

重疾险保费相对较低,但保额很高,保障范围也很全面,如果出险可豁免剩余保费,且合同继续有效。如果消费者选择保障终身的重疾险,则会一直保至被保险人身故;如果没有发生重疾理赔,身故时可按照累计已交保费与现金价值两者中较大者获得身故保险金。

比如,某保险公司一款多次赔付的重疾险产品,保障范围包括100种重疾、50种轻症,其中轻症可赔付两次,保额最高可选50万元。如果选择50万元的基本保额,交30年保障至终身,每年保费约为8500元。消费者投保后,一旦确诊有轻症发生,可获得轻症保险金10万元,剩余保费则不用再交,合同继续有效。

值得注意的是,部分多次赔付的重疾险产品,会有间隔期与生存期限制。间隔期,是指在某组重疾责任发生后至少1年,其

他组责任才能获赔;生存期,是指如果被保险人自确诊重疾后,在生存期内(通常30天以内)死亡,就没有第二次或第三次赔偿。对于消费者来说,挑选重疾险时要注意间隔期,每次赔付之间的间隔期越短,对消费者越有利。

此外,今年3月,中国保险行业协会发布了《重大疾病保险的疾病定义使用规范修订版(征求意见稿)》。此次重疾定义修订在原有重疾定义范围基础上,新增了严重慢性呼吸功能衰竭、严重克罗恩病、严重溃疡性结肠炎3种重度疾病;同时,对恶性肿瘤、急性心肌梗死、脑中风后遗症3种核心重大疾病种开展了科学分级,新增了对应的3种轻度疾病定义,扩展了重疾险保障范围。

**税优健康险值得关注**

除了医疗险、重疾险,税优健康险性价比也很高。所谓税优健康险,是指

纳税人在购买此类商业健康险后,可以少缴税。这相当于以较低价格为自己购买一份医疗保险,或者说通过购买税优健康险提高了自身个税起征点。

不仅如此,与一般商业健康险相比,税优健康险产品除了税优外,还不会因为被保险人过去有疾病病史而拒保,并可以带病投保,且不设置等待期,保险公司保证可以续保,这突破了以往健康险产品对既往症拒赔的规则。

需要提醒的是,保险虽好,但不必贪多。与此同时,投保要选择正规渠道。签约时,消费者应认真阅读保险合同上的每一项条款规定,注意豁免条款与赔付比例,以及等待期的相关规定。此外,消费者投保前要做到如实告知。按照我国《保险法》规定,保险公司在2年内发现消费者有故意不如实告知,且足以影响承保结论的情况下,有权直接解除保险合同,并不退还保费。