



张学友演唱会成理财产品 “100万起投” 机遇?陷阱?

演出商称张学友方面暂不知情,中融信托称私募基金还在筹备中

享8号私募基金”,基金期限12+6个月,投资起点100万元,以10万元的整数倍递增。

文章中描述,中融信托此次融资的1840万元占到整个项目投资的30%,北京动起来传媒占70%。也就是说整个项目的融资金额大约6133万元。该基金没有明确收益,并标明年化收益率小于或等于8%的部分,100%归基金份额持有人,基金管理人不收任何浮动业绩报酬;基金年化收益率在8%到20%的基金收益部分,70%归基金份额持有人,剩余30%归基金管理人;基金年化收益率在20%以上基金收益部分,50%归基金份额持有人,而剩余部分归基金管理人。

对此,成都商报记者采访了长年与张学友合作的演出商,他们纷纷表示不清楚这件事。上海资深刘姓演出商告诉记者,这应该是演出商的个别行为。“一般情况下,演唱会项目做私募,的确会增进资金的流动。但演出就是一个锅,锅盖揭开了,很多事情就不好处理。”操盘多场张学友演唱会的吉先生则表示,“只要是合法的,既不会损害大小股东的利益,又能取得经纪方的认同,也可能是新的商业模式吧,但前提一定要合规合法。”而成演集团董事长业丹则直言这是个骗局,“还没听说张学友演唱会有关私募基金计划。”

张学友演唱会 私募基金还在筹备中

“这个是不实消息,”中融信托相关负责人昨日接受记者采访时表示,中融信托曾在2015年推出过信托产品介入演唱会市场,不过投资“张学友演唱会”的产品并非信托层面设立的产品,而是中融信托旗下子公司——中融汇兴资产管理有限公司(以

下简称“中融汇兴”)设立的私募基金。“这个产品准确说还没发行,应该还在筹备中。”据该人士介绍,目前网上公布的产品设计都还不是最终版,“也不太方便透露更多东西。”

据记者查询资料,中融汇兴成立于2015年,是中融信托旗下全资子公司中融鼎新创投,产业投资业务主要包括影视、现场演出、主题展出及体育赛事等文化领域。而中融汇兴从2015年开始,设立“悦融乐享”一系列契约式基金产品,投向音乐和现场演出,投资门槛100万元,以10万元整数倍递增。其中,成立于2015年8月的“悦融乐享2号”投资基金,主要投资于2015年韩国团体Big Bang演唱会,并最终实现较高收益。

分羹影视娱乐? 这块蛋糕并不易吃

近年来,文化娱乐领域正成为信托资金日益关注的新领域。2016年初,五矿信托成功运作了周星驰的《美人鱼》。五矿信托的成功,刺激了多家信托快马加鞭涉足影视娱乐项目。

然而,不少信托行业资深人士直言:文娱产业蛋糕很大,风险也很大。“虽然市场有一些类似的影视娱乐信托,但从体量上并不大,”一位不愿具名的信托公司合规部负责人告诉记者,影视娱乐类信托看起来“很美”,但做起来并不容易。“这类信托体量很难做大,毕竟市场并不会特别大,”该人士指出,一方面,娱乐信托在数量上肯定比不上基建和房地产类信托规模;另一方面,从收益上讲,跟其他产品相比区别并不大,“因为收益还是跟资金的融资成本挂钩的。”

成都商报记者 吕波 任宏伟

存量房资金监管到农行为 给交易上把安全锁

首批开通140个网点免费办理

在二手房买卖中,“先付款,还是先过户”,买卖双方都有自己的担心与顾虑,怎么办?从2017年2月3日起,成都市房管局在五城区及高新区开展存量房交易资金监管服务工作,农业银行入围首批监管银行。昨日,成都商报记者从农行四川省分行获悉,该行首批已开通140个营业网点,为你免费办理存量房资金监管业务。

据了解,存量房交易监管资金是指交易双方当事人在存量房买卖合同中约定的交易价款,包括首期房款、贷款等,暂不包括定金及转让中所涉及的各项税费、房地产经纪公司佣金等。农行四川省分行相关人士昨日表示,在农行办理资金监管,需要买卖双方当事人的有效身份证明,买卖双方农行一类账户有效借记卡、买卖网签合同(自由交易提供)或买卖合同(居间交易提供)、房屋产权证或产权证复印件。

据介绍,农行拥有众多营业网点,能方便交易双方快捷办理。同时,该行采用每半小时扣款一次的模式,无论你的资金是一次到位还是分次到位,只要首次扣款成功,就能立即启动二手房过户办理流程,安全高效。更重要的是,在整个存量房资金监管交易过程中,农业银行都提供免费办理服务。

成都商报记者 杨斌

新年开工有“红包” 免费贷款找个贷

春节过后,人们又开始繁忙的工作。俗话说,一年之计在于春,无论是重新开工,开店创业还是扩大经营,都少不了花钱的地方。如何解决新年后资金紧缺难题,为全年工作打好基础?急需贷款的个人和企业主不妨拨打028-86748844,或直接去个贷中心(位于体育场路2号成都银行4-7楼),额度高、放款快速、有无抵押都能轻松贷到款,贷款最高额度可达3000万元。

■有房就能免费贷

只要大成都市有房就可办理,有证、无证都能申请20万元信用贷款,无需手续费,立即拨打028-86748844免费咨询办理。

■无抵押 社保公积金轻松贷

无抵押也可轻松贷款,可凭借每月工资发大60倍办理,月息最低2.5厘;也可通过社保公积金放大贷;还可用个人商业保单贷款,年缴保费放大60倍,可同时受理3张保单。

■银行贷款 利息低至3厘

个贷中心联合成都60余家商业银行共同推出银行贷款,只要贷款人名下有全款房、按揭房、全款车、按揭车、营业执照、公积金、社保、保单其中任意一样,均可办理;资料齐全,当天可放款。贷款品种包括信用、保单担保、动产抵押、不动产抵押、车贷等组合担保方式的多个贷款品种。一次办理,可反复使用。

■车贷放款快至2.5小时

如果有车一族,急需周转资金,也可拨打028-86748844申请汽车贷款。资料审核完毕,最快2.5小时贷到款,月息低至8厘。个贷中心现推出贷款新渠道:按揭车和租赁公司的车以及装有GPS的车都可申请汽车抵押贷款。市民张先生急需资金周转,奔驰车被查封,通过个贷中心向银行申请到35万元的应急贷款。

■中国式合伙人

个贷中心聚焦全国中心城市的发展战略,正逐步在昆明、贵阳、泸州、重庆、西安、深圳、广州等地建立集团分部。个贷中心现开启中国式合伙人的战略模式,欢迎各地有识之士加入,一起在个贷中心的平台提升自己与公司的价值,共同成长,共享未来。合作热线:028-86748844。

个贷中心 快速贷款咨询 企业一站式服务 地址:青羊区体育场路2号7楼1号 8674 8844

/ 传闻 /

昨日一篇张学友演唱会理财产品文章引发演出圈极大关注——当一份演唱会投资的理财产品摆在你面前,你敢买吗?信托产品介入演唱会市场,水有多深?

/ 真假 /

圈内演出商透露,张学友方面暂不知情;有人直言这是个骗局;而文中所提私募基金的公司中融信托方面则称,“这个是不实消息,这个产品还没发行,还在筹备中。”

GREE 格力 | KINGHOME 晶弘冰箱 | TOSOT 第二季 | 四川沸腾十年包修 持券折扣触底 没券恕不参与 2月18、19日 格力·晶弘·大松全系产品开年大促 2017年2月4日-17日 全系产品一订开抢 购机再抽免单大奖

在很长一段时间内,靠天吃饭的空调市场开始出现了翻天覆地的变化。从夏季促销逐步开始提前促销时间,春季这个原本的空调销售淡季,如今已经成为各大空调厂商争夺的关键促销点。每年3月,空调市场硝烟四起,不少厂商都试图以价格杀出一条“血路”。

从互相“掐架”到抱团升级 三月买空调正当季

2016年 空调市场大起大落

2016年,这一年空调市场上演了戏剧化的大起大落,上半年库存高企,市场一片哀鸣。下半年却峰回路转,市场在高温天气引爆后一直维持高位水平。进入10月份以后,受到原材料价格的冲击,业内“涨”声四起,企业加大排产,经销商则积极囤货……

经历了几次剧情“反转”,空调市场终于随着新年的到来逐渐归于平静。产业在线的数据显示,2016年全年空调产量达到11235.14万台,同比增长8.44%,销量则增长1.93%,为10841.30万台。

业内人士认为,空调市场能够异军突起,得益于高温气象条件和房地产市场回暖的双重作用。受夏季持续高温的刺激,空调市场应需求爆发,甚至导致一些厂家在7月下旬已是无货可卖;而在楼市火爆的带动下,新购房装修市场也是急剧升温,与空调旺季的叠加,形成了2016年空调市场的火爆局面。

2016年,受益于夏季高温及房地产市场升温,国内空调市场整体规模止滑回升。从销量来看,全年共销售4541万台,销售总额则达到了1500亿,而东北、西北、西南地区增长率高于整体。

“2016年,西南地区的空调销售增长率是高于全国整体的,而这其中,作为全国空调最大销售渠道的苏宁则成为了这一增长的主要推手,我们的销售增长同比达到60%。”四川苏宁老总杨万波给出了这样一组数据。

杨万波分析说,去年夏季的高温以及房地产市场火热所带来的空调购买需求强劲。

2017年 空调换新比例将达六成

根据整个四川的空调市场情况

来,市场对于库存的要求仍然强烈,因为品质消费升级,用户健康诉求将深入带动空调行业及产品结构全面升级。而从四川销售占比最重的成都市场来看,有着热一年,旺三年的传统,同时作为全国中心城市,成都楼市将在2017年继续保持增势,空调市场短期内仍然需求强劲。

在各位空调品牌大佬看来,2017年,“室内空气全维度控制”概念普及、安装维修服务提档升级将成为行业变革的两大显著特征。

从消费端来看,根据测算,2017年全社会空调消费行为中换新购买比例将达60%-65%,换新购买人群对空调的功能、外观的要求更高。同时,伴随我国居民生活水平的提高,以及大气环境持续恶化,未来空调消费的诉求点权重变动,依次为:健康、冷暖、舒适、智能化、个性化,可定义为“室内空气全维度控制”诉求。

而对应消费端需求的全新变化,在产品端的变化则是,空调功能将呈现“加、减、乘、除”四种升级。所谓“加”,是指加入有益空气成分;“减”是指减去PM2.5、甲醛等污染物;“乘”是指乘智能化之势,变身媒介、管家;而“除”则是指改变外观和操作。

三月买空调正当季

在空调大战前夕,苏宁与各空调品牌的“约会”更是释放出了一种信号:往年大打价格促销战的“掐架”已经悄然改变,抱团升级似乎也是各大品牌的做法。

四川美的空调总经理何方龙表示,美的早在2015年便共同启动了智能+计划,并共同建立了用户研究实验室,实现了产品销售与技术研究的完美结合。去年,又启动了智能+计划的第二季,并达成了100万台的采购协议,这批机型很快将通过苏宁独一无二的O2O模式,在

开年空调大促中与消费者见面。

海尔成都总经理张悦鹏则表示,为了解决恶劣天气中的室内空气难题,提供健康空气,海尔日前发布了以自清洁技术为核心的健康空气解决方案,依托苏宁遍布全川的门店和线上专属频道,2017年海尔空调将可以更好地在终端呈现和销售。

约克空调则表示,约克品牌在制冷领域积累了众多的创新技术和深厚的变频技术运用经验,在高效节能方面拥有诸多核心技术,在苏宁独家上市以来,依托苏宁强大的品牌影响力以及完善的售后服务体系,销售连年高速增长,2017年,约克将从生产到销售的每一个环节与苏宁进行无缝链接,将更加贴近消费者的消费需求。

惠而浦空调方面表示,经过2015、2016年的磨合和积累,惠而浦与苏宁已经形成较为默契和稳定的战略合作关系。新的一年,在苏宁首发、特色营销等方面,惠而浦将与苏宁继续加强合作。通过苏宁的多渠道平台优势,将有更多像2016年大卖的香薰空调一样的产品被不断推向市场。

成都商报记者了解到,在全行业涨价的趋势下,苏宁与各大品牌早在去年8月就提前备下大单,将在2017上半年筑起价格防火墙,打造平价空调市场。据悉,上述品牌厂商的苏宁专供机型为主力,苏宁将在全川门店及苏宁易购联合推出10万台特价机型,发放上千万红包让利消费者,以无人可以比拟的大手笔率先启动2017年四川空调销售市场。记者了解到,大促期间,苏宁联合厂家投入的促销让利资源将达到去年的两倍还多,而1199元的大1P节能挂机、1599元的大1.5P节能挂机、5880元的格力中央空调2P风管机等几十款特价爆款机型的也将放量充足供应。成都商报记者 郭晶晶