



上证第一演播室

嘉宾:中国指数研究院华东分院副院长 陈晟

楼市新形势 房地产金融迈入二元时代

银行在房地产领域的“长袖善舞”正在被迫收敛。

此前,银行与房地产业“相濡以沫”一直被看作此轮房地产泡沫的重要原因之一。如今,从开发贷款到个人购房贷款,中央从各方面收紧房地产业“银根”。在这宏观调控的攻坚阶段,应如何把握房地产金融走向?本周,上证第一演播室就请来房地产业内专家,与网友讨论未来房地产金融的新走势。

从“一刀切”到“二元化”

主持人:近两周,银行对房地产信贷的调整进入多个领域,首先想请陈院长谈一下您眼中的新房地产信贷政策。

陈晟:金融和房地产的相关度确非常高,实际上,国外的房地产就归类于金融体系,而在中国的房地产只是以基础设施建设服务产业为主的这么一个行业。而谈到眼前的房地产信贷,首先就是目前固定资产投资过快,资金流动性过剩的情况,房地产贷款由此也是持续增长。

从银行体系贷款从严的态度上,我们可以看出,目前信贷政策的出台不只是针对房地产市场,更有银行和金融机构规避自身风险的意图。另外,也有人指出,虽然中央的精神是严格收紧的,但地方在信贷口子上似乎仍有一些操作空间。

对此,我们要注意房地产信贷政策从过去的“一刀切”走向了一个有保有压的“二元”结构。如在个人住房贷款方面,90平方米就已经成为一道分水岭,还有就是加强对房地

产项目的审核,避免把销售前景不好的房子变成银行的不良资产。

监督和落实更重要

主持人:现在房地产调控已从宏观控制转变成对细则的监督和落实,但在地方执行层面出现不少矛盾。以金融为例,地方银行就出现了一方面要根据中央的精神收紧房贷,一方面从自身收益的角度出发还是发放贷款。您觉得应如何理解和处理这种矛盾?

陈晟:房地产调控是一个完整的体系,信贷方面就涉及到土地贷款、开发贷款、消费贷款等。目前对银行来说,他们一是高度重视土地贷款这一源头上的风险,包括35%比例的自有资金门槛、对展期的严格控制、专项检查假按揭等。同时在开发贷款上,银行对大开发商、品牌企业的授权额度也在收紧。涉及到个贷,则主要从90平方米的标准上来控制。但是,银行对优质客户还是十分重视,仍会紧抓拥有优质资产的大客户,包括企业和个人。

网友:您对银行在房地产信贷的“把关”操作上有何建议?

陈晟:针对具体操作,由于各地情况不同,要有一个很全面的指导性政策是困难的。不过在房贷等方面,设立关卡,每年一审,这些都是有必要但还做得不够的。国外的很多银行对一个行业、一个企业、一个项目的评级十分细化,如一个项目未来的市场前景不符合国家的产业政策,

是不是在未来若干年政策变化的情况下它还有发展前景,项目操盘人的资信度研究,还有项目所在区域板块的需求量、消费者的预期等等。这些也值得我们的银行花一些时间去做。当然,根据国际上的经验,也可以采用与独立、专业的评审机构合作的方式去操作。

保障体系要多下工夫

网友:直观感觉调控楼市的办法很简单,直接把首付比例提高到五成甚至六成,直接就可以把楼市控制下来,为什么中央会出台这么多方面的政策来稳定楼市,而不是用比较简单、直接的办法呢?

陈晟:市场具有多重属性,仅仅提高首付比例,会把一批有真实需求的购房者拦在市场之外,这是不符合和谐公平原则的。所以我们要动用这么多的手段进行综合性的调控,就是因为我们的市场太大了,每个城市的发展水平、人均收入和消费观念也都不一样,如果用统一的政策,这一刀切在哪里是很难把握的。

当然,大家也不用特别着急,因为某一个政策某一个阶段只能解决某一些问题,我们可以清楚地看到,上一轮调控对投资者的影响是很明显的,这一轮调控则将使楼市的公平原则得到进一步落实,如结构的优化。而我记得还要呼吁在住房保障体系上多下工夫,我们很多城市的廉租房并不多,因为大家不知道住进去以后如何出去,也就是机制还没有确立。



嘉宾陈晟与网友一起讨论房地产金融市场走势 本报记者 徐汇 摄

投资常识

“李铭买房传”《陷阱篇6》

开发商大产证“难产”要付违约金

□连曼杰

案例:

在房产投资上屡战屡败的李铭,终于看到了一丝曙光。

前两年,他与朋友一起合作投资了一套地铁沿线的公寓房,当时购买的那套房源为二期物业。到去年交付使用时,受到该盘二期房价上涨的带动影响,李铭的物业明显增值不少。在多次投资均遭遇挫折的情况下,李铭暗自庆幸这次投资总算能带给自己满意的回报。

但是,麻烦还是不清自到。根据预售合同,这个楼盘

的大产证应该在年初办妥,但是拖延了数月,开发商仍然没有办妥房屋的大产证,对于李铭来说,小产证自然而然也无法办理了。

由于李铭购买这套房源的主要目的为投资,随着调控政策的层层出台,期房限制转让、营业税、个税等种种制度规定,都与小产证上的发证日期有相关联系。这样一来,一旦落入限制范围内,李铭的投资成本会大大增加。

李铭随即与开发商取得联系,但开发商表示根据《预

售合同》的约定,如到时不能取得大产证,李铭有权单方面解除合同。因此,开发商同意可以解除合同退房,但不愿意承担其他任何违约责任。眼看着该地区房价上涨近30%的利润空间,李铭怎会舍得退房?让他心有不甘的是,根据从侧面了解到的信息,开发商实际上是通过拖欠该楼盘维修基金的方式,来故意延迟办理房屋大产证,目的是为了阻止一期二手房的上市对其二期销售业绩的影响。

李铭随即与开发商取得联系,但开发商表示根据《预

律师意见:

本案例中开发商故意延迟办理大产证的行为已经构成了违约,但问题是,办理大产证不单依靠开发商申请,还涉及到众多相关部门,因此购房者往往很难通过起诉的方式直接要求开发商办妥房屋大产证。在这样的情况下,购房者较为实际的选择只能是要求开发商承担违约赔偿责任。

据《上海市商品房预售

合同》标准合同第十条规定,如果开发商未按照约定时间办妥大产证,购房者有权解除合同并退房,但并没有对关于违约金的计算方法进行约定。在这样的情况下,若购房者为此房屋发生的利息及其他费用,应由作为违约方的开发商承担。如果由于房价上涨等原因,购房者不愿意退房,则可要求开发商承担违约金。

《最高人民法院关于审理商品房买卖合同纠纷案

件适用法律若干问题的解释》规定,大产证延迟办理的违约金计算方式,可以按照已付房款总额,并且参照中国人民银行规定的金融机构计收逾期贷款利息(也就是俗称的罚息)的标准进行计算。因此,尽管合同没有约定,李铭仍可以向开发商要求支付延迟办理大产证的违约金。

(作者为新华律师事务所律师)

博客论楼

万科王石:20%的富人推高了房价



□本报记者 柯鹏

华远集团任志强“开发商有权不盖房”的言论引发了一场“全民大讨伐”。近日,王石在自己的博客上连续发表名为“在分化与和谐的十字路口”的系列文章,旗帜鲜明地指出:房价飙升,富人难辞其咎,中国20%的富人大量购置房产是推高房价的重要原因。

投资无门只好购房

“为什么房子卖给了富人?这其实是一个伪问题。不是因为房价太高,只有富人能买得起,所以房子都卖给了富人;恰好相反,正是因为了富人,恰好相反,正是因为了富人,所以房价才高。”王石开门见山的表示。

王石坦言,现在的情况

是,中低收入家庭住房困难,而富人不仅买得起大房子,还能购房投资——缺少投资渠道是大量资金涌入地产投资市场的原因之一。“在中国,金融产品比较单一,金融创新的步伐还跟不上经济发展和财富积累的速度。而自主投资实业又受到诸多准入限制,制度成本和交易费用也比较高。在这种情况下,许多资金进入不动产和原材料市场,其实也是无奈之举。”

“当然,除了富人之外,加入房产投资的还有很多中产阶级和普通市民,他们大多属于跟进性质,节奏比投资主力要慢半拍,因而市场一旦出现波动,他们将是最大的受害者。”王石坦言。

房价收入比其实在降低

王石表示,1990年到2004年中国房价收入比的曲线,结论“可能让我们有些惊讶。”他发现,这15年中,房价收入比总体来看是呈下降趋势的。“从1998年到2004年,住宅均价累计增长了43%;而居民可支配收入累计增长了72%;存款余额累计增长了158%,居民平均财富增长远远高于住宅均价增长。”

“由此可见,中低收入家庭买不起房,原因并不是房

价收入比太高,也不能简单说是因为房价太贵。那么问题到底出在哪里?”王石表示,问题的症结就在于我们看到的房价收入比是个“平均数”,掩盖了居民收入差异较大引发的买房能力差异。

20%的富人买走大部分房产

发改委网站转发的数据显示,以基尼系数值来判断,我国城市居民收入差距的基尼系数已达到合理值的上限,在0.4左右。“一些数据显示,我国城市居民最低收入1/5人口只拥有全部收入的2.75%,仅为最高收入1/5人口拥有收入的4.6%。”王石引述时这样表示。

“从这个数据来看,最富有的20%的人,差不多占有全部收入的一半。而越富有的人,可以用来买房的钱占其全部收入的比例就越高。因此从房屋的购买力来看,20%的富人,恐怕占据了不止半壁江山。”

易居中国研究院的专家也表示,这几年,催生国内房价高涨的主要原因包括了非理性的投机资金的不断介入,这些资金来自各个领域。普通购房者难以承受被“看不见的手”操纵的市场,因此购买力相对下降。

第一现场

花招使尽 二手楼市上演避税大战

□本报记者 唐文祺

虽然此次个税强征实行之前,已经有过一番“过户大战”,但是8月1日正式实施之后,挖空心思避税的“高招”开始粉墨登场。

利用装修,做低房价

有中介向记者透露,在其经手的一些交易中,已经出现了买卖双方“合作”避税的现象。据介绍,由于大多数地方细则规定,未能提供完整、准确的房产原值凭证的话,普通住房按住房转让收入1%的标准核定,这种避税方式涉及到两个方面的政策规避,其一,卖方将以“未能提供房产原值凭证”的形式来规避20%的税收限制;其二,尽量将其出让住宅归入为普通住宅范围内。“为了能够归入1%的范围,买卖双方会将其成交合同上的价格降低。”

把价格做低只是一个开始。由于此次个税征收规定,计算个税时可以扣除一部分合理费用,即其中支付的住房装修费用可作为合理费用的一部分,在计税时能被扣除。“买卖双方会达成协议,将做低的那部分空间尽量算在装修费用里,然后买家会私下里把这部分差价补给卖家。”中介告诉记者。这样一来,卖家所支付的的实际费用比严格按照个税缴纳的所需减免不少。

转售为租,度过期限

除了这种较为复杂化的避税方法之外,以转售为租的形式熬过5年期限是最常用的避税方式。政策规定,对个人出售自住5年以上,并且是家庭唯一生活用房的房产,免征个人所得税及营业税(普通住宅)。因此,在不急于出售的前提下,业主纷纷计划着先出租进行过渡,待期满后在进行出售,便可以享受免征个税及营业税待遇。

美联物业的调查显示,对于无法成功在8月1日大限前成交的业主而言,挂牌出售的心态产生明显变化。15%的卖家表示采取封盘举措;降价脱手或转嫁税费的卖家为16%;而将物业转售为租暂时过渡的业主比例高达46%。

“假赠予”和“假典当”

此外,针对“继承和赠予房产的,业主可实现免交营业税及个人所得税”的规定,一时间,将房产“赠予”不相关人士便成为了怪现象。

据报道,为了避缴税费,不少卖家与买家达成协议后,采用赠予的方式进行交易,然后私下里再进行钱款交易。还有少数业主以抵押、典当方式进行交易,即表面上是卖家将房屋抵押给买家,然后业主不在合同约定时间内赎回房产,房屋所有权便会转到买家名下,这样一来,又以另一种“别出心裁”的方式规避了营业税的征收。

点评:规避税费的方式大多以风险性大的形式出现,一旦双方产生争执或纠纷,很有可能产生得不偿失的后果。如采用赠予的方式,如果买家不愿支付讲好的费用了,那卖家只能哑巴吃黄连;而采用抵押方式的话,遇上卖家不想卖房了,只要在约定期限内把钱还给买家即可,买家也只能无可奈何。

开发商要做“听话的好孩子”

□本报记者 李和裕

对开发商来说,金融的确是个“命门”。

面对银行紧缩“银根”,房地产信贷“冬天”的来临,许多开发商坐立不安。有的也向记者发问:银行系统对房地产贷款越来越严,那么开发商要生存下去,该如何获得资金支持?

招指算来,现在公开的融资渠道无非是几个方面:贷款仍是主体,但银行已在念紧箍咒,且显得“嫌贫爱富”;上

市公司可以发债,另有很多公司在想办法上市;然后就是信托、基金。

“总之以后房地产的风险越来越大,我觉得目前开发商唯一能做的事情就是要努力做一个‘好孩子’。”视频活动最后,陈晟抛出这样的建议。

记者觉得,这个“好孩子”,一是要听政府的话,顺着政府的政策走;二是要做银行等金融机构的好孩子,因为如果没有他们支持的话,道路会很

难走,其中包括与银行间的沟通,以及自己要有一个前瞻性的资金规划;三是要做购房者的好孩子,开发的产品要符合老百姓的需求。

的确,在众多专家认为本轮楼市调控下来会有30%至50%的开发商被淘汰出局的前提下,融资渠道的多元化是开发商首先要努力尝试的,同时要知道哪些产品和组合是市场需要的。我们相信,品牌企业还会在房地产金融市场受到重视。

分,提升品牌形象和商业价值。“按照上海传统的商业中心划分方式,传统商业主要分布在由南京路、淮海路、四川北路及徐家汇等形成的三街四块,但由于此类地区往往或有无价无市、或存货可居致使价格高涨,使越来越多的投资者将眼光转向那些有预期升值潜力的地区。”信义房产的专业人士表示,“未来商业地产的发展未必完全取决于地段,随着交通的便捷,地区差价的下降,商铺自身的质量、管理和消费人群等将成为决定商铺价值的主要因素。”

投资百宝书

次中心商圈“暗战”白热化

□本报记者 柯鹏

随着城市中心商圈的日益成熟和饱和,越来越多的次中心商圈成为地产投资者的首选,优良商铺的竞争也日趋白热化。房地产专家指出,次中心的商圈从成熟到成功,除了要吸引众多的商业品牌外,稳定住消费人群是至关重要的课题。

比如,上海的静安区,静安寺商圈是典型的中心商圈,汇聚了诸多世界顶级品牌;中山公园商圈则以蓬勃的数码娱乐和DIY产业闻名;以个性化、特色化品牌为主,休闲娱乐为一体的体验

式商业中心则成为新兴的新曹家渡商圈等次中心商圈吸引投资者的特色。

业内专家表示,投资者进入次中心商圈必须选好“制高点”。比如,大部分进驻曹家渡的品牌选择方向有二:一是已成功运营的大型商场,如开开广场、一百沪西商厦等。品牌通过利用这些已经拥有一定市场知名度和固定消费群的商业设施,缩短品牌进入市场的周期,抢占市场份额,有效降低操作成本;另一个选择就是悦达芳汇广场这样新兴的商业设施,定位于女性精品消费中心,通过明晰定位和市场细