

## 房地产中介迭生“虚症” 三大疑问拷问楼市

◎本报记者 李和裕

2007年11月,中天置业总裁蒋飞携2600万元巨款神秘失踪,旗下140余家门店全线停业;2007年12月,长河地产旗下23家门店停止营业,仅有7.8家门店被保留;2008年1月,创辉租售许多网点一夜之间人去楼空,包括广州300多家门店、上海200多家门店、重庆40多家门店等纷纷关门,甚至引发了挤兑款项的恐慌;同月,原董事长刘易良已被警方拘留的中大恒基关闭50家门店……近期房产中介行业负面新闻不断,不免让市场陷入沉思。怎么了?怎么办?怎么走?三个大大的问号浮出水面。

### 房产中介怎么了?

不可否认,去年四季度以来弥漫于全国楼市的观望调整影响到了房产中介的经营,这是目前市场的客观情况。但业内人士同时指出,盲目扩张、管理混乱、资金链紧张等内部因素才是导致许多房产中介被迫退市的根本原因。

以影响最大、关店最多的创辉为例,在不少同行看来,它根本不是在卖房子,而是在想着玩资本。创辉在全国各地开那么多门店,主要目的是为了吸引机构投资者,进而上市。“汉宇地产的一位负责人向记者坦言,创辉在后期那么密集地开店,仅是追求数量而非质量,只是想借快速膨胀的规模构建资本运作的基础,就像一些开发商先楼市圈地再股市圈钱的想法一样。

的确,根据创辉原定的发展战略,其未来5年要在全国布局3000家门店,并谋求以IPO方式上市。但毕竟中介是靠服务而非资本扩张的行业,急功近利的非理性扩张,反而不利于企业的长远经营,甚至在市场风向有变时加速其死亡。

### 资金安全怎么办?

在房产中介行业面临“洗牌”阵痛之际,如何保障交易人的资金安全是政府需要考虑的问题。某深圳中介向上海证券报记者介绍,继一系列中介事件爆发之后,深圳原先并不被强制执行的“第三方资金监管”措施,已从原先的“自愿”改为“必须执行”;而在上海,二手房交易资金第三方监管已经开始集体试点,并预计在半年后推广。

资料显示,上海二手房交易资金监管有四种方式可选,分别是银行监管、中介监管、房地产交易中心监管以及公证处监管。4个月前,上海市房地产交易中心开始在小范围进行资金监管试点,监管模式为:交易中心设立一个独立账户,买卖双方交易过户后,办出产权证,银行直接放款到交易中心账号,然后由交易中心转交给卖方;中介作为交易第三方,捆绑上赔偿责任。目前,试点单位已经扩大到8家中介公司和中国银行、工商银行。

### 投资百宝书

## 小户型办公楼发展空间凸显

◎本报记者 李和裕 实习生 朱宇琛

据荒岛房产工作室发布的最新报告显示,2007年上海办公楼供求比达到0.83:1,办公楼成交均价也较2006年小幅上升,平均涨幅为8%。特别是甲级办公楼租赁火爆,中央商务区日租金已达1.5美元/平方米/天,超甲级办公楼更达2.0美元/平方米/天,租金涨幅高达14%。荒岛报告预计,2008年上海办公楼平均租金将上涨8%至12%。面对日益高涨的租金和内环愈加稀缺的土地,上海办公楼位正逐步由内环内向中环发展,虹口、普陀、闸北、杨浦等内中环区域已逐渐赢得投资者关注。



不同于甲级办公楼须坐落在中心城区的特点,小户型办公楼作为补充项目,大多位于市区外围地段,正好可以体现其总价较低及弹性自由的优势。但记者了解到,在办公楼资源日渐稀缺的中心城区,作为内环内唯一在售的小户型写字楼,武宁商业区尚诚国际小户型写字楼项目却出现了办公与住宅价格“倒挂”的现象。尚诚国际以其5.05米的挑高,将一层变为两层,平均得房率达到了76%,旨在打造“新立体空间”。但值得关注的是,目前该盘均价在22000元/平方米,而其周边同地段的逸流公寓均价已达到了25000元/平方米。由于写字楼价格一般应比同区域住宅高三成以上,出现此种“倒挂”现象,与目前对住宅项目的大比例投入和投资者对住宅投资的高涨热情有关。因此,对写字楼的关注相对减少,一定程度上使得写字楼的投资



一位到创辉租售总部要求退还预付房款的男士表情痛苦 资料图

业内人士指出,从近期的市场情况来看,主管部门制定类似二手房交易资金监管方式,是减少矛盾纠纷产生及规避交易风险的一个途径。不过,交易流程中的部分环节仍存在着安全隐患,比如买方的意向金和首付款往往委托房产中介转交给卖方,中介挪用的风险依然存在,因此,资金监管模式可能还需要进一步完善。

### 二手房市场怎么走?

此外,一系列的中介事件还被不少人视作二手房市场风向改变的信号,不少地区由此陷入多空胶着状态,也许“拐点”一触即发。

基于调控政策持续发力,第二套房贷款门槛提高,购买力较弱,改善型购房者暂缓购房计划等,深圳、北京、上海等城市二手房交易近来普遍遭遇寒流。去年底,不少研究机构作出判断,二手房市场在经历了大幅攀升之后,将步入盘整状态。2008年央行继续从紧的房贷政策会使得大多数投机、投资购房者知难而退,预计市场上投资客较为密集的区域将会出现挂牌房源增多的现象。

事实上,这一局面已经逐步显现,不少地区二手房挂牌量持续增加,成交量却与之成反比。中介人士认为,个别公司的“战略调整”并不代表整个行业的状况,楼市内刚性购房需求一直存在,只是由于二手房挂牌价格还没有出现明显下滑,抛售情况尚未普遍,因此只反映在成交量减少。而市场博弈的结果如何,也许唯有静观其变。

### 第一演播室 | 中国证券网

## 合理控制流向 第三方资金监管亟待落地



活动策划:柯鹏 唐文祺  
主持/整理:唐文祺  
嘉宾:王磊  
上海美联物业交易管理部高级经理

早在去年年初,建设部与央行便联合发布了建立存量房交易结算资金管理制度的通知,要求二手房交易的买房款必须存入交易专用账户,并由相关机构监管,待交易完成之后通过转账划入卖方账户。试图通过相关政策的执行,杜绝房产中介吃差价或挪用客户资金行为。但是,近来屡屡发生的中介机构携款潜逃或大规模撤单事件,却对一直悬而未决的资金监管漏洞问题予以拷问。二手房交易资金监管措施的实施将会为客户带来怎样的安全防护?实施过程中尚有哪些问题?此次的第一演播室请来专业人士为大家作答。

主持人:中介机构采取资金监管措施有无必要?

王磊:一般来说,房款的交割一般有如下几种方式:一是买卖双方直接交割,优点是即时性,缺点是在交割后直至买方的房地产权证办理完毕及交房这段时期内,购买方没有安全保障;二是买卖双方交由中介公司进行监管,这种方式对中介公司的资质和规模有一定的要求;三是买卖双方交由公证处办理提存,优点是风险能够保障,缺点是需要一定的成本,手续稍微复杂一些。从以上几种房款交割方式可以看到,交由中介公司进行监管,是有一些风险的。目前上海市有这么多家房产公司,作为一般消费者无法判断其是否具有信用。

中介机构采取资金监管措施,本身就是适应市场需求而生的一种衍生服务。在中介机构的核心服务内容中,其实并不包

含资金的监管,因为中介机构的行为是居间行为,居间行为只是报告订立合同的机会及提供订立合同的媒介。

但是在一般的房地产买卖尤其是二手房买卖过程中,整个交易被划分成几个阶段,房款的转移和房地产权利的转移存在着时间差,所以,为了平衡买卖双方的风险,缩小买卖双方的谈判差距,中介机构作为中间人要对房款进行监管,如今已成为一种现状。但二手房交易过程中的资金安全,是交易安全的核心部分,就房地产经纪行业而言,交易的资金安全显得尤为重要。

主持人:资金监管制度很早之前便已有明确规定,能否介绍一下目前的执行状况?

王磊:目前大多数大型房地产经纪机构和开户银行建立了交易资金监管专用账户,比如说美联物业,有一个独立于公司账户的交易资金账户,在公司成交物业的买卖双方,都有相对应的子账户,账户内资金进出都要提供相应的文件和资料,每一笔出款都有交易管理部进行审核,审核无误后方可提交银行待审。据我了解,北京目前执行的力度不够大,杭州执行得较为严格,房地局要求每一笔交易的资金都必须通过交易中心进行资金监管。而在深圳,之前的资金监管力度也是比较“宽松”的。

主持人:资金监管措施如果执行无误的话,会有怎样的效果?但现实执行中仍然需要考虑哪些问题?

王磊:资金监管相对于以往的交易流程,肯定有一些技术性问题需要考虑,环节上也会较以往烦琐些。我相信资金监管措施一旦由房地局以强制力予以实施,正面效果将是十分明显的。而且,在目前房地产经纪机构社会公信力下降的情况下,进行二手房交易资金的监管措施,对于重新树立房地产经纪行业的整体形象,以及建设和谐社会的长期目标,都将具有重大意义!

但需要指出的是,在交易发生纠纷后,如何处理交易资金的去向,以及如何界定在账户内的资金的归属和资金交割的时间等问题,仍是实际措施需要考虑解决的。

### 楼市评弹

◎柯鹏

## 早衰



从中天到长河再到创辉,严冬里的房地产中介业,像一副脆弱的多米诺骨牌,哗啦啦倒了下去。

常人言,木秀于林,风必摧之。号称中国最大的这些中介企业,却非因才高而折,以致土木形骸,实有其衰落的内在根源。

表面看,“外秀内空”是这个行业的通病。服务业的特性决定了行业入门门槛极低,素质良莠不齐。市场好时,雨后春笋般涌出;加速扩张、广开门店,试图吸引风投关注,再来个打包上市,“捞一票就走”。缺乏资金实力的内在病灶,却导致占用客户购房款这种“类金融模式”大行其道,缺少资金监控和政策控制——生意惨淡时,立刻就引发极大风险。

到目前为止,事情就这么简单吗?非也。房地产市场疯狂发展,房价疯狂上扬,投机疯狂活跃,才是真正的幕后推手。市场无序又所谓“遍地黄金”,导致人人都想分一杯羹;市场萧条时,又流水席般倒闭。没有实现优胜劣汰,就像一出生下来就看电视的现代儿童,形成所谓被动娱乐现象(Passive Entertainment):眼睛只管盯着屏幕。父母到超级市场,罐头、牛奶、鸡蛋,一包包买回来,一切包装成现成。这样的市场,失去了物竞天择的达尔文挑战,只会诞生庸人和无核心竞争力企业。

达尔文主义的核心观点是新陈代谢、优胜劣汰,更新才会有活力。中国的企业却大多不愿承认这个事实,“倚老卖老”成了常态。这种状态,在靠天吃饭的行业内尤为突出。照说中国房地产的市场化不过短短20年,房地产

中介普遍实际年龄很小,但又有多少中介从业者将自己定位为成熟的服务提供商而非单纯的掮客?这个问题的答案,恐怕很尴尬。

梁启超曾做《少年中国说》,但是,中国人的锐气一直提不上来。中国年轻人和年轻的企业,常常过早就缺乏进取心,早衰之态尽显并引之为“成熟”,就等着市场淘汰的那一天。其实呢,用年龄来划是非之线,是非理性的。“我从前也火红过”,那又如何?正因为你今天背叛了青春理想,才应该觉得羞愧。倚老卖老,说句不好听的讽刺——寿则多辱。

眼睁睁看大厦起,眼睁睁看宴宾散,眼睁睁看楼塌了……眼前这重复多次的楼市景象,这“少年早衰”的老态,或许只有汪精卫的末日词句可做阐释:困于拍遍,心头块垒,眼底风光。为问青山绿水,能禁几度兴亡?

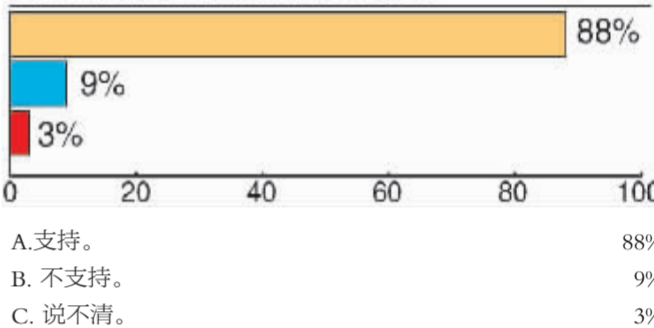
### 联合调查

## 68%受访者: 限价房入市可抑周边房价

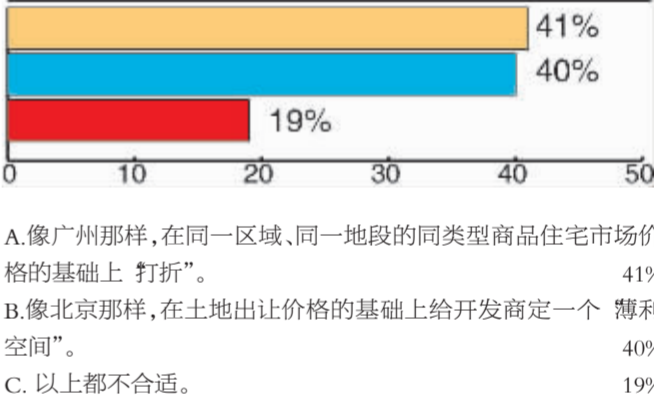
◎本报记者调查策划:柯鹏 李和裕  
统计整理:实习生 朱宇琛

自“限价房”——这个中央调控政策中提出的新名词——2006年引起房地产市场密切关注以来,不少地方相继采取了这一带有保障性质的住房新举措。目前,广州已率先出台《限价商品住宅销售管理办法(试行)》,实行“打七折”确定最高售价,并且首批限价房项目已经入市,获得超额认购。北京、深圳等地也已着手实施限价房开发。业内人士分析,限价房属于中低价位、中小户型的普通商品房,主要面向中等收入的首次置业者,有助于解决城市“夹心层”的住房问题,同时对房价也可能产生抑制作用。限价房的入市销售到底会对楼市产生何种影响?本周,《上海证券报·地产投资》联合“搜房网·焦点房产网”进行了相关调查。

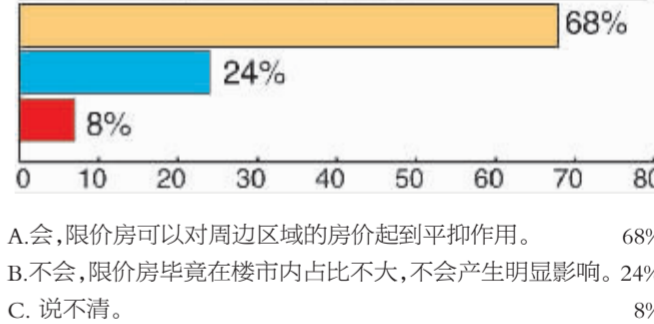
### 您是否支持限价房的开发销售?



### 您认为限价房如何“限价”才合适?



### 您认为限价房入市会影响房价吗?



### 您最担心限价房开发销售中的哪类问题?

