

8 行业调查 Industry Surveys

多地 9 月房价上涨超 10% 年度调控目标难完成

■ 孙建永 报道

目前,全国楼市已临近年末,随着房价的不断上涨,各地年初制定的房价调控目标能否实现成为各界关注的重点。据国家统计局最新数据显示,9 月份房价同比涨幅超过 10%的城市达到 14 个。对此,不少业内及专家观点认为,部分城市无法完成年度房价调控目标已成定局,按年初调控政策要求这些城市将面临问责,控制房价需要增加楼市供应并尽早出台房产税。

同比涨幅超 10%

不断上涨的房价让很多打算买房的人陷入被动,一直在北京租房的杨先生就是其中的代表。据杨先生介绍,现在家里大人孩子四口人租住在北五环外,考虑到孩子到了快入学的年龄,想买套房子安定下来,但是北京目前居高不下的房价却让他难以抉择。“买不起北京的房子,我们说去燕郊看看,可是那边的房价都超过一万元了。”杨先生说:“现在也不了解那边的教育情况怎么样,房价又这么高,真是没办法了。”

据了解,像杨先生这样的购房者不在少数,不断上涨的房价大大增加了这些家庭的负担。据国家统计局 9 月份 70 城市房价变动数据显示,北京、上海等一线城市房价同比涨幅已经超过 20%,其中北京涨幅居首,达到 206%。

数据显示,9 月份房价同比涨幅超过 10%的城市已经达到 14 个,除了一线城市,还有厦门、郑州、南京、沈阳、福州等 10 城市。记者梳理发现,自 7 月份以来,已经连续三个月有至少 10 个城市房价同比超 10%。对此,中原地产市场研究部总监张大伟分析:“一、二线城市‘日光盘’频出,而且各地用精装修拆分等额外的购房支出也在增加。实际价格上涨幅度超过指数体现的涨幅。目前这些城市房价即使不涨了,年底的指数涨幅也将超过 10%。”

房价调控目标难完成

新华网日前曾报道称:“随着房地产市场的量价齐升,不少城市的房价涨幅已超过政府年初的调控‘承诺’,后市如何调控备受关注。”

回顾年初各地制定的房价调控目标,大多要求“房价涨幅不高于当地人均可支配收入实际涨幅”。但截至到前半年,部分城市房价涨幅已超过人均可支配收入涨幅,如南京统计局数据显示,今年 1-6 月城市居民人均可支配收入同比增长 94%,6 月份房价涨幅同比达 123%。厦门统计局数据称,上半年该市城镇居民人均可支配



收入增长 8.3%在,而同期房价同比上涨达 119%。

9 月份到年底,房价很可能还将保持上涨态势,这将导致房价上涨快的城市调控目标可能完不成。另外,针对当前一线城市的房价涨幅情况,中国房地产学会副会长陈国强对记者表示,“从北上广深四大城市来看,房价涨幅超出年度的调控目标已成定局,不可能再降回来。”

陈国强表示,北京和上海今年的房价调控目标都是与去年保持稳定,但是就目前两地的房价涨幅水平来看,“如果房价是两位数,甚至是 20%的增长,肯定不是一个平稳的状态。”

另据清华大学中国与世界经济研究中心研究员袁钢明表示,北京的房价已经涨得很高,而且他对目前的房价数据持怀疑态度。他甚至认为:“北京房价是涨了有百分之十几吗?其实已无法估算了。”

三问房价控制目标:

如何问责地方政府?

据了解,《国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知》(以下简称《通知》)于今年 3 月 1 日发布,要求完善稳定房价工作责任制:“各直辖市、计划单列市和省会城市(除拉萨外),要按照保持房价基本稳定的原则,制定本地区年度新建商品住房(不含保障性住房)价格控制目标。”

同时要求,“要建立健全稳定房价工作的考核问责制度,加强对所辖城市的督查、考核和问责工作。对执行住房限购和

差别化住房信贷、税收等政策措施不到位、房价上涨过快的,要进行约谈和问责。”目前,部分城市年度房价调控目标恐难完成,到时如何问责?

对此,广州市房协专家委员彭景观称,即便完不成房价控制目标,对地方政府来说也不会有太大影响。“可能就是找个官员谈个话就完了,问责程度不足以震慑地方。而且房价是因为地价,所以如果住建部约谈的话,国土部是不是也要约谈呢?”

中国房地产业协会副会长朱中一接受记者采访时说:“国务院文件第一条提到稳定房价目标责任制,执不执行? 这些问题应该给老百姓一个姿态性的说法。”中国房地产及住宅研究会副会长顾云昌对记者表示:“问责要看怎么问法,光检讨不能解决问题。问责不仅是问房价调控目标完不成,也要问房价背后的问题,找出原因下一步才有可能完成目标。”

房价调控目标是否合理?

近来,对房价调控目标的探讨引来网友热议,很多人认为房价越调越高,调控目标多不能实现,同时对房价涨幅不低于人均可支配收入这一调控目标本身产生质疑。网友“坨坨一点都不会累”说:“贫富差距那么大,算什么平均收入噢?”网友“Dear- 不静”提到:“土地价格不降,任何政策都是浮云。”

袁钢明认为:“人均可支配收入的涨幅和房价涨幅,两者所代表的百分比的现金数量级完全不一样,这种比较方法无论是从实际还是理论上讲都是错误的。”顾云昌也认为房价调控目标有问题,称目标

制定没有把握好市场的发展,没有充分考虑市场上存在的供应和需求。

“北京、上海的等城市前两年的土地供应计划都未完成,必然会导致今年楼盘新供应量的减少。另外,过高的税费也对二手房的供应产生抑制作用,都导致市场供应减少,这个因素没有考虑进去。”顾云昌认为,对供应考虑不足使最初的调控目标脱离了实际。

明年目标如何制定?

前天,房地产专家、亚太城市房地产研究院院长谢逸枫在接受媒体采访时称,按年初价格控制目标与 9 月国家统计局统计指标看,一线城市、部分二线,三线城市共 14 个城市房价涨幅超过 10%,均已“超标”,房价面临失控风险。如不采取调控强硬措施压制涨幅,房价上涨过快城市的控制目标任务今年基本难完成。

面临当前房价上涨的局面,未来会有哪些调控措施出台,明年的房价目标该如何制定?

谢逸枫认为,2014 年中央房地产调控总体走势是有保有压,即稳中有紧,紧中有调,保持楼市稳定性。他同时提到明年 35 个城市调控细则主要以完成今年价格控制目标为主,除一线城市与个别二线城市外,基本不存在全面加码。

谈到未来的政策及房价走势,朱中一表示:“新政策没有出来之前,还是要强调现行的调控政策不变。如稳定地方的房价责任制、增加有效供给,抑制投资投机、执行差别化信贷政策不变。另外,中央调控已经讲了多年的问题应该迈出去,比如房产税问题。”

合资车企股比拟放开

■ 祝贺 黄琳涵 报道

“随着越来越多国内企业走出国门,(合资公司)股比开放的问题也会提上议事日程。”在 10 月 17 日武汉举办的第四届全球汽车论坛上,商务部对外投资和经济合作司商务参赞陈林在接受媒体采访时,出人意料地掷出一枚“炸弹”。

此外陈林指出,这一政策虽然短时间内还无法实现,但考虑到未来与贸易国的双边关系,国合资公司股比放开的可能性完全存在。

在中国汽车行业的整车制造生产领域,外资持股比例不得超过 50%,这一政策被视为在中国成立整车合资公司的一道政策“红线”。但有关汽车整车企业中外合资股比是否能够放开 50%股比的争议,近年来不断升温。

很多业内专家认为,股权比例虽然不等于实际控制权分配,但一定程度上,整车坚持股比限制还是对汽车产业自主创新起到了保护作用。

不过,资本合作的模式正在不断演变。今年 2 月,德国戴姆勒股份公司收购北汽汽车股份有限公司(以下简称北汽股份)12%的股权。此举曾被视为戴姆勒“曲线”跨越了外资在合资公司中持股不超过 50%的政策“红线”,原因在于戴姆勒股份手中还持另有一家双方的合资公司—北京奔驰汽车股份有限公司 49%股份。记者获悉,北汽集团即将斥资收购戴姆勒股份一定比例的股权,成为其股东,实现双方的交叉持股。这种“你中有我,我中有你”的新型合作模式下,到底双方的合资公司有没有保持 50 股比的合资模式,成为一个难以说清的问题。

在国际汽车业上,交叉持股是种常见的合作模式,但目前在中国仍是个案。

“股比开放对于民营企业肯定是有好处的,但对于国企而言,则正好相反。”广汽吉奥汽车有限公司副董事长兼总经理廖雪中这样告诉记者。

他认为,如果这一愿景成为现实,未来必然会有更多的海外人才涌进国内汽车行业,民营企业更为灵活的体制容易接纳这些人才,而国企在这上面还有待考量。

吉利汽车和沃尔沃汽车董事长李书福同样是放开股比的坚定支持者。在李书福收购沃尔沃汽车 100%股权后,因沃尔沃汽车的“原产地”是瑞典,沃尔沃在中国国产时仍不得不以外资身份进入,沃尔沃汽车在中国的大庆、张家口等工厂持股 30%,吉利控股集团持股 70%。尽管李书福是将钱从左兜放进了右兜,但是在财政补贴等方面,沃尔沃汽车的“外来者身份”或仍将难以享受到相应的优惠与便利。

与此同时,国有企业则低调地表示反对。这主要是因为在各大大汽车集团公司的财务报表中,合资企业的利润都相当可观,并长期充当着各大汽车集团利润的主要贡献者,发展自主品牌所需要的资金、技术和人才也多来源于合资公司,正所谓“合资反哺自主”。比如东风集团的主要利润是来自于东风日产、东风本田等合资企业,广汽集团则依赖于广汽本田、广汽丰田两家企业。这一情形也同样发生在一汽、北汽、长安等汽车集团身上。倘若股比放开,外资持股增加,意味着这些红利都将消失。

家具电商困局

■ 彭甜甜 报道

10 月 22 日晚上 9 点多,牛窝网创始人兼 CEO 刘洋在其认证的微博上写到:目前项目暂停,投资方收回了公司所有资产。这算是正面回应了牛窝网网站无法打开的原因。

牛窝网于 2013 年 6 月在上海注册成立。

牛窝网模式的主要卖点,是依托其电商平台,解决家居电商线上线下不能融合的问题。在牛窝网的平台上,同时提供工厂的企业管账号和经销商分销号账号,已达到工厂做管理、分销商做服务的目的。

“现阶段,门户网站和传统渠道商,在家居电商方面都没有探索出成功的商业模式。”国内某知名家居品牌负责人表示,反而是曲美、尚品宅配、索菲亚这些家居品牌,以电商平台为依托,打通信息渠道,业务发展做得还不错。

多位家居建材企业负责人向记者表示,电子商务是未来的趋势,但眼下,他们对家居建材的电子商务大部分持观望态度。“电子商务这块,我们还处于探索阶段。”

简而言之,多数家居建材企业,对电子商务既不拒绝,也不是十分热情。

某知名建材品牌负责人对记者表示,就目前的商业环境,家居电商仍然面对很多问题,首先,“与服装、鞋袜等商品相比,家居建材属于半成品,对线下的配送、服务有高度的依赖性。”特别是橱柜、衣柜等产品,讲究依据住房的大小、居住环境做设计。此外,家居建材的传统渠道仍然比较有活力,向电商渠道转型并不迫切;而家居建材产品的现场体验非常重要,导致消费着习惯到线下购买。

因此,培养消费者去线上购买家居建材产品,仍然需要时间。

“做过的人才知道,家具电商就是空白。”刘洋认为,家具行业的革命就好比 10 年前刚有电商的时代一样,线下渠道太错综复杂。但他认为,家具渠道变革的时间不会很久。

行业透明度低 P2P 公司难获金融业务牌照

■ 侯云龙 张威 报道

随着 10 月民间网贷平台大量案件的爆发,人们对 P2P 的关注点渐渐由个案延展到了整个行业。

搭上了互联网金融这趟快车,P2P 金融正在疯狂生长。记者从多家第三方机构获悉,截至目前,从事 P2P 金融的企业以下简称“P2P 企业”)已经超过 500 家,是 2010 年的 50 倍左右;目前,这一数字仍在以至少每天 2 家的速度增长,据相关机构预测,到今年年底,P2P 金融企业有望突破 1000 家。

“个别 P2P 公司为了壮大规模,会先对理财客户融资,如果吸纳的资金过多,而找不到资金借入方,就会拿这笔资金去投资,而理财客户对其并不知情。”一家 P2P 公司的内部人士告诉记者,“这是整个行业最大的风险!”

难获金融牌照

第三方机构网贷之家最新统计数据显示,截至目前,全国 P2P 企业已经超过 500 家,而 2010 年全国总共只有 10 家,在不到 3 年时间内,数量增长了 50 倍左右。第三方支付平台国付宝数据显示,目前仅国付宝就支持了 509 家 P2P 企业,其中浙江 83 家、江苏 37 家、上海 35 家。据网贷之家预测,在互联网金融热潮的推动下,未来将有更多新的 P2P 企业成立,到今年年底 P2P 企业有望突破 1000 家。

在 P2P 企业数量快速增长同时,P2P 企业的业务增速也令人咋舌。2010 年,P2P 业务金额为 6 亿元左右,2011 年达到 30 亿元,2012 年则突破 200 亿元。多家机构预测,2013 年 P2P 金融业务金额有望达到 1800 亿元。

尽管发展迅猛,但业内人士担忧,P2P 企业在短期内很难获得监管机构颁发的金融业务牌照,这将成为整个行业未来发展的重大阻碍。

中国小额信贷联盟秘书长白澄宇介绍,目前工商系统给 P2P 企业的经营范围定位是“金融信息服务类”,这意味着 P2P 金融业务目前被界定为中介、信息机构,因此短期内央行不太可能给相关企业颁发金融业务牌照。

另有业内人士指出,P2P 企业面临的牌照问题,主要是其自身风险所致。中关村互联网金融协会副会长叶大清向记者介绍,P2P 金融进入门槛低,同时缺乏有效的风险防控体系,因此存在巨大的经营风险。而目前监管机构也尚未出台明确的监管办法和防控措施,因此短期内 P2P 企业不太可能获批金融业务牌照。

据介绍,今年 7 月央行已会同多家大型 P2P 企业商讨行业监管及风控问题,但知情者透露,此次会议结果并不理想,央行对 P2P 企业的态度仍是不支持也不反对。多数业内人士表示,在监管部门对 P2P 企业尚未设立“规矩”之前,行业要想健康发展只能依靠企业自律。白澄宇建议,企业应与第三方支付企业合作,避免居间转债权和非法吸收公共储蓄的嫌疑,并定期进行第三方审计,以及与征信系统开展合作等。另有 P2P 企业负责人建议,企业应坚持有抵押借贷,按抵押物市场评估价的 70%放贷,且所有借贷业务只限在本地市场开展。

膨胀的线下交易

所谓 P2P 网络借贷是指个体和个体之间通过网络实现的直接借贷,国内通常称其

为“人人贷”,它是 P2P 借贷与网络借贷相结合的金融网站。P2P 借贷是 peer to peer lending 的缩写。“即由具有资质的网站作为中介平台,借款人在平台发放借款标,投资者进行竞标向借款人放贷的行为”。P2P 借贷平台主要为 P2P 借贷双方提供信息流通交互、信息价值认定和其他促进交易完成的服务,不作为借贷资金的债权债务方,但部分 P2P 借贷平台事实上还提供资金的中间托管结算服务。据了解,P2P 平台有线上模式(完全通过网络和线下模式(通过签订纸张合同完成),目前国内线下交易金额比较大,线上交易则比较少。

方方(化名)是一家 P2P 公司的高级理财顾问。她告诉记者,P2P 行业虽然已经有几年历史,但是和传统金融行业仍有很大差距,公众认知度没有那么高。受公众热议比较多的是这个行业的安全问题。

一位业内人士告诉记者,资金需求方需要等钱,而理财客户投资需要等项目。现实当中,为了提高运营效率,P2P 公司找到项目往往就会先垫款,然后再发行理财项目。

方方所在的公司,业务员便是一边找借款人,一边找投资理财客户。有借款方需要借入资金,公司会对其进行评估,如果通过审核就会向其借款,形成一个债权。然后,公司再寻找理财客户,将债权转给理财客户。

据了解,在 P2P 公司贷款人和投资者基本不是“一对一”的关系,这样做的主要目的是为了分散投资者的风险。

方方告诉记者,在贷款过程中会有担保公司进入其中,担保公司会根据担保额度收取费用,有些 P2P 公司本身就是由担保公司转型而来的,所以就自己给自己作担保,一些比较正规的大型 P2P 公司则会

找第三方作担保。

行业透明度低

记者了解到,国外大部分的 P2P 公司采用的都是线上模式。在 P2P 平台上有一个菜单列出了很多借款人的信息,包括借款金额、资金用途,投资者可以据此自己选择将资金借给谁,借出多少。

不过据方方介绍,在中国理财客户的资金借给谁完全可以由 P2P 公司决定。因为国内的 P2P 公司一般是先将资金借给贷款方,形成一个债权,然后再向投资人融资,将债权转让给投资人。但是,这也导致很多 P2P 公司的融资规模和贷款规模完全不平衡。

谈到平台融资的具体操作方法,方方表示,“国内 P2P 行业透明度很低。投资者借钱给借款人,但是从平台公司很难得到借钱方的全部资料。在这种情况下,P2P 公司伪造一个虚假借款方很容易,将某人身份证信息登录,并告诉投资者这是一个债权关系,投资者也没有办法去调查借款方的信息真假。”

那么,如果 P2P 公司融资过多,却找不到借款人怎么办呢?

方方告诉记者,P2P 是一个暴利行业,现在客户向他们公司贷款,信用贷款 10 万元的年利率为 34%-48%,如果是 100 万元年利率为 30%,所以有些 P2P 公司在赌博,融资的年利率成本为 12%,但是找到一个大型企业贷款,几个月成本就可以收回。

据方方透露,目前 P2P 行业最大的风险是,个别 P2P 公司先融资后放款,融资金额过大,找不到借款方,就会想方设法来盘活剩余资金。但在“盘活”的过程中,并不能保证理财投资者的收益。