

6 调查 Investigations

深圳试点商品房现房发售 期房预售还能走多久？

■ 吴斯丹

实行了 22 年的商品房预售许可制度正迎来新变化。

4 月 26 日，深圳市土地房产交易中心挂出一宗商住地块，该地块被确认为深圳市商品房现售试点项目。这意味着在这宗地块上建设的住宅、商业物业或其他建筑物，不能提前进行预售，而要在竣工并取得不动产权证书后进行“现房”销售。

巧合的是，深圳也是最早接触预售制度的城市，选择此时进行现房预售，在很大程度上或许是为了调控楼市。

从全国范围来看，深圳的试点也带有了更多“先锋”色彩。作为最早实行住宅市场化的城市，深圳在房地产相关制度的探索具有借鉴意义。

当国内房地产市场已经逐渐趋向饱和、成熟时，出于降低门槛、促进房地产开发的预售制度是否也可在不同城市分类调整？

商品房现售制“胎动”

试点商品房现售的地块位于深圳市龙华新区民治办事处，土地面积 3.57 万平方米，建筑面积 14.6 万平方米，使用期限 70 年，将采用招标的形式出让。

该地块同时也是龙华新区今年推出的首宗居住用地，备受瞩目。过去两年，龙华新区地王不断，房价飙涨。

记者发现，这是深圳首次试点商品房现售。在此之前，深圳和全国其他地方一样，采用的是商品房预售许可制度。

商品房预售，是指房地产开发企业将正在建设中的房屋预先出售给购房者，由购房者预先支付定金或房款，在很大程度上降低了房地产开发的门槛。这个制度最早出现在香港，于上世纪 80 年代末传入深圳，此后在内地陆续开花。

1994 年，中国内地出台《城市房地产管理

法》，正式建立预售许可制度。目前，各个主要城市的商品房预售比例普遍在 80%以上。

在深圳综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁看来，这是深圳进一步调控楼市的举措。“目前深圳楼市供需失衡，土地供应极其稀缺。采取现售制度可抬高门槛，将资金实力不足的中小开发商挡在门外，遏制对土地的哄抢，抑制土地价格过快上涨。”

目前深圳的新增建设用地所剩无几。根据《深圳市土地利用总体规划(2006—2020)》，至 2020 年，深圳全市建设用地总规模控制在 976 平方公里以内。而现在，这个数字已达约 940 平方公里。近几年，深圳通过“招拍挂”公开出让的居住用地在急剧下降，2013 年仅出让 3 宗居住用地，2014 年只有 1 宗。

与此同时，深圳的购房需求极其旺盛，这个外来人口占 70%的城市，住房自有率只有 30%。

过去一年，深圳的房价暴涨为全国侧目，总体涨幅超过 60%，部分区域和楼盘房价涨幅逾 100%。而每一次地王的出现，都会加剧房价的上涨。

以龙华新区为例，2013 年，中海地产以以 38.2 亿元竞得该区一居住用地，楼面地价为 1.46 万元/平方米，溢价率达 91%，成为当时深圳住宅总价与单价双料“地王”。这块地王此后带动龙华新区的新房价格突破 4 万元/平方米。

到 2014 年，龙光地产以总价 46.8 亿元，楼面价逾 2.5 万元/平方米竞得龙华新区白石龙地块，溢价率 83.35%，此后带动该区新房价格突破 6 万/平方米。

此次试点现售的地块地理位置优越，已吸引诸多开发商的关注。深圳选择将其作为现售试点项目，或许能在一定程度上保证土地价格的平稳上涨。

开发商资金实力面临大考

对于开发商来说，现售制度将极大考验

其资金实力。

最初，商品房预售许可制度的确立，是为了降低开发商资金门槛，促进房地产开发和销售。过去，我国城镇住房总量不足，商品房供不应求，加快建设、增加住房供应是客观需要。商品房预售制加速了整个建设资金周转，提高了资金使用效率，降低了资金使用成本。受益于预售制度，开发商仅需极少的自有资金，通过占用购房者的资金，实现了“空手套白狼”的经营模式，而且是购房者承担了资金利息。

国家统计局的数据显示，2015 年，房地产开发企业到位资金 125203 亿元，比上年增长 2.6%。其中，国内贷款 20214 亿元，下降 4.8%；利用外资 297 亿元，下降 53.6%；自筹资金 49038 亿元，下降 2.7%；其他资金 55655 亿元，增长 12.0%。在其他资金中，定金及预收款 32520 亿元，增长 7.5%；个人按揭贷款 16662 亿元，增长 21.9%。定金、预收款、个人按揭均来自购房者的预付资金，占总到位资金的 39.3%，自有资金和国内贷款分别占 39.2%、16.1%。

不难看出，房地产项目开发资金的来源只要是自有资金、贷款、预售制度带来的资金(下称“预售资金”)，其中，自有资金、预售资金的规模相当，均占总资金的四成左右。记者也从开发商佐证了上述资金来源比例。

举例来说，如果一个房地产项目的总投资额为 50 亿元，开发商只需准备 20 亿元自有资金及 10 亿元借贷资金，剩余的 20 亿元来自预售资金。并且，预售资金的利息是由购房者承担。

说得简单点，预售制度为开发商提供了一笔零风险零成本的巨额贷款。一旦实行现售制度，开发商将失去这样的资金支持。

“过去房企通过预售方式来回笼资金，补给工程款，但如果改为现售制，这个资金来源渠道将被堵上，开发商需要通过各类再融资和信贷等融资模式筹集资金。”严跃进对记



者表示，这意味着开发商的负债将提高，而银行及投资者会更加审视此类房企的还款能力。就此而言，中小房企会被挡在门外，进而一些实力雄厚的房企更有机会进入此类市场。

现售制度之下，开发商还要承担资金的成本，以及项目囤积的风险。

宋丁表示，当开发商自有资金不充足，过多依赖贷款及其他融资时，对资金尽快回笼的需求就更加迫切。拖得越久，资金成本越高。

一二线城市有可能推广吗

试点之后，现售制度是否可以进一步推广？

事实上，现行的预售制度造成了一定的低效率竞争。由于门槛被降低，一些没有资金、品牌、技术等实力的小企业，仅凭借一定关系就能获得优质廉价的土地资源，造成行业竞争的无序，出现房企违规挪用资金、期房质量不过关、工程无故延期等问题。

严跃进认为，现售制度能够规避预售制度带来的诸多问题，强化房企的成本管控能力。

在宋丁看来，这只是深圳的个案，还未到全面拉开现房销售的大幕。但这一次的试点，

有利于对后续的推广、操作规则化等进行逐步探索。

同时，对于严重供不应求的深圳来说，大面积推广现售制度将会带来一定压力。预售制度可以加快市场的供应，一些快周转的开发商，从拿地到预售仅需 8-9 个月时间，甚至更短。但现售制度会将拿地到销售的周期拉长到 2-4 年。

不过，深圳也并不是第一个推出现售制度的城市。早在 2012 年，山东省就出台过相关规定，从当年 9 月 1 日起，凡不实行预售资金监管的商品住房项目，暂不核发预售许可证书；同时，将选择有条件的开发项目进行商品房现房销售试点。

“大方向来看，一二线热点城市都应该逐渐从预售制度转变为现售制度。因为此类城市的房企在资金承受能力上会更强，且市场供应比较紧缺，不需要通过期房销售的方式来逐渐蓄客。现房销售也使得购房者能够降低购房到入住的时间，规避风险。”严跃进表示。

他说，三四线城市正面临去库存的严峻问题，期房销售萎靡，很多楼盘最终都是以现房的方式进行销售。但三四线城市的房企多为中小房企，资金压力较大，依然还是需要通过期房销售来降低资金成本。

银行卡乱象屡见不鲜 网友呼吁 严惩违规银行

■ 陈伟

据报道，市民范先生近日在某银行注销工资卡时，被工作人员告知其名下还有 303 个储蓄卡账户，个别账户内尚有余额，这让范先生大吃一惊。对此，银行方面回应称，303 张卡是在十几年前批量开办的，具体原因正在调查中。

不少网民表示，银行卡领域的乱象早有耳闻，并不鲜见，包括信用卡泛滥、电信诈骗和乱收费等种种问题。针对这一事件，银监部门应对各家银行严肃调查，若银行有违规之处，当严惩，以维护储户利益。

银行卡乱象丛生

网民“19 层的狮子”说，这是银行安保系统被攻击了吧，太可怕了。银行没有信誉可言了。还有网民说：“得空我也要去查查我的身份证了。”

网民“真 vs 老夫子”说，去银行开户，工作人员非常认真地用机器检查身份证的真假，又非常认真地核对照片与持证人是否相符，还有摄像头当场拍照存档，感觉特别特别认真，但不知道那些违法者用假身份证和别人的身份证，是怎么顺利地开户的？

网民“十面霾伏”说，上次银行手机短信通知让我去领信用卡，当时感到莫名其妙，根本没申请过信用卡，打电话询问确实办了信用卡，还是几年前申请的，当时没有批下来，几年后却让我去领取。后来注销了该信用卡。感觉银行内部管理特别混乱。

有网民称，银行卡领域的乱象不是一朝一夕的问题。例如，银行卡发行已成为银行的考核指标，一些银行将缴费业务与银行卡捆绑，变相强制发卡。虽然监管部门一再发文要求规范银行卡业务，但各家商业银行依然疯狂发卡。

整顿规范不能少

网民“亦新”说，一个身份证下面出现了这么多储蓄卡账户，而且还是同一家银行，如此专业的操作恐怕是有预谋的行为，也绝非一般人可以操作。银监部门不妨借这次问题暴露的机会，督促各家银行自行排查，看有无类似情况，对储户负责，还储户信心。

针对银行卡乱象，网民“qq”建议，冒用他人姓名的账户，应该用极为简便的手续，把里面的钱给实名登记人。这样就没有人敢用别人账户了，电信诈骗也就不存在了。

还有网民称，相关部门应尽快出台管控滥发卡细则，不能让银行自行决定是否发卡，增加发卡风险。面对竞争越来越激烈的金融市场，银行要通过自我的转型和变革，顺应市场的发展。

手机小额“闪电”贷款兴起 大数据和风控是关键

■ 徐毓

当前，随着微众银行微粒贷上线，加上现金贷、飞贷、手机贷等平台，通过移动端贷款的平台也越来越多。业内人士表示，通过移动端来贷款确实更加方便，不过可能更适合一些金额较小的贷款，同时，通过移动端等纯线上模式完成贷款，仍需依靠大数据的发展和不断完善征信体系。

移动端借贷人数激增

P2P 平台拍拍贷公布 2016 年第一季度业绩报告显示，新增用户 384 万人，用户总规模达 1595 万人。

从规模看，一季度成交 29.56 亿元，同比增长 513.28%，超过网贷之家统计的全行业平均 220%的增长率。

土壤修复市场混乱 场地调查扰乱行业

■ 危昱萍

4 月 25 日，环保部部长陈吉宁首次向全国人大常委会报告 2015 年度全国环境状况和环境保护目标完成情况。

针对土壤治理，他表示将出台实施《土十条》。启动全国土壤污染状况详查，以农用地和建设用地方为重点，实行分级分类管控。完成土壤环境质量国控监测点位设置，建立土壤环境基础数据库。健全土壤污染防治相关标准和技术规范，推进治理与修复试点示范。

“土十条”被寄予厚望。长期以来，我国土壤污染呈现源多、量大、面广、持久、毒性强等特征，而治理成本高、难度大。

全国工商联环境服务业商会认为，由于立法缺失，土壤修复的产业政策、标准制定都没有明确依据，资金来源、修复主体、商业模式也不明确，污染企业和土地拥有者都没有修复动力。故业内人士都希望，“土十条”的出台至少能使土壤修复产业步入正道。

即将“起飞”的土壤修复市场也吸引了资本的注意。多位环保行业券商研究员预计，“土十条”的出台将带动市场投资热潮，土壤修复市场空间将在万亿元级别。不过，部分土壤修复企业开始反感“万亿”说法，认为这一数据描述是“不准确、不负责任”的说法。

同时，这些企业表示，土壤修复中最重要的前期环节场地调查被忽视，市场竞争无序，低价中标盛行，严重影响了土壤修复的效果，甚至可能造成二次污染。

万亿盛宴说法不负责任

今年全国“两会”期间，土壤污染防治成了代表委员们的热议话题，他们就土壤普查、治理模式、治理方法等方面提出了多个议案、提案。

资本市场则盯上了土壤修复行业背后

值得注意的是，拍拍贷 43.65%的用户主要使用移动端进行投资借贷，人数达 696 万，从 PC 端向移动端转移的现象非常明显。拍拍贷 CEO 张俊透露，预计到今年底，移动端导入的借款业务占比将超过 45%。

随着移动互联网的发展，相关机构也越来越重视移动力移动端。微众银行此前推出的“微粒贷”，首先选择在微信钱包上线，此后又开通了手机 QQ 的相关功能，均是通过移动端完成，而招行的“闪电贷”也类似，符合条件的客户在手机银行直接操作，就可以快速获得贷款。

20 分钟完成信贷全流程

拍拍贷推出的“移动闪电借款”，20 分钟完成信贷全流程，瞄准 90 后对借款易得、快速的需求。“用户和体验是做好移动端服务

的二大法门，目前移动互联网在金融领域的渗透率仍比较低，留给企业创新和提升的空间巨大。”张俊认为，靠近、理解 90 后，对平台的风控管理和产品创新都有着重要的意义。他表示，90 后普遍有着天然的超前消费观念，更偏重于个性化消费，谁能服务好这一人群谁就能抢得先机。

据艾瑞咨询报告分析，智能手机基本满足了 80、90 后娱乐沟通的需求，每天花在浏览 APP 的时长占上网时间的 70%，网络理财是使用频率最多的 7 大类服务 APP 之一，整体人群基数较小，但增幅较大。

大数据和风控是关键

有分析认为，第三方征信机构的日益繁荣使得小额贷款市场的应用场景发生了重大变革，相比于过去直接到银行申请贷款，

认为，在土壤修复行业的起步阶段，这种夸张的说法反而会给行业带来负面影响，一方面影响了行业的“平常心”发展，给一些不专业的公司或个人一种“能够捞一笔”的印象，另一方面给政府造成心理负担和财政压力。

这位负责人表示，土壤修复难度高，市场问题多。在栽过很多跟头后，公司“学乖了”，不跟总包企业打交道，政府不保底的项目不做，已拍给地产商的项目不做。

低价场地调查扰乱行业

比起“万亿盛宴”的说法，企业更担心实际问题，其中首先就是混乱的场地调查市场。

场地调查，指采用系统的调查方法，确定场地是否被污染，及污染程度和范围的过程。2014 年 2 月，环保部批准发布了《场地环境调查技术导则》(HJ 25.1-2014)，为场地调查提供了技术参考。

场地调查工作繁琐，所产生的数据又是实施修复的基础。根据该技术导则，场地调查一般分为三个阶段。第一阶段确定是否污染，分为资料收集和分析、现场踏勘、人员访谈、结论与分析四个步骤。第二阶段通过现场采样和实验室分析，确定场地关注污染物种类、浓度水平和空间分布。第三阶段用资料查询、现场实测和实验室分析测试等方法，调查场地特征参数和受体暴露参数，供风险评估和污染修复使用。

“我在美国，做 10 个修复项目，只有 1 个是需要修复的，90%的工作都是场地调查。而且，详实的场地调查对项目客户来说非常有价值，能避免过度修复。”郭佳介绍，在美国这样成熟的土壤修复市场，场地调查应占到项目投入的 30%，是整个修复市场中业务量最大的一块。

中国市场目前面临的一个问题是，低价