

多地收紧预售资金监管

现房销售试点或将“浮出水面”

近月来,衢州、福州、桂林、泸州、黄石、惠州、汕头等多地加强预售资金监管。业内人士表示,房地产预售下,房企借高杠杆带来的风险在资金紧张背景下尤为突出,从质量问题到合同纠纷,从延期交房到整体减配,甚至出现开发商跑路,在建楼盘多年烂尾难处理等多种问题。

在此背景下,上述人士表示,在加强商品房预售监管的同时,应逐步减少预售项目比例,试点现房销售,这样不仅可以最大程度减少上述纠纷,也可以抑制企业无限制高杠杆扩张,降低房地产企业的资金风险。



A 预售扩张 烂尾项目频出

一面是高涨的房价,一面是搁置数年的烂尾楼。近年来,随着房地产市场的快速发展,房企急速扩张资金高度承压。同时,由于市场增长较快,预售监管不到位的背景下,烂尾项目频现。

近月来,昆明“别样幸福城”烂尾项目引来众多关注,在烂尾6年后,业主不得不住进仍是水泥块的房子,自己造楼梯,拉电线,开始了工地般的生活。而究其烂尾原因,是开发商将12栋楼1255套房源的近10亿元预售款挪作他用。

中国房地产业协会法律事务专业委员会秘书长康俊亮表示,预售资金监管制度的核心是通过第三方对预售资金的使用进行监管的方式,确保预售资金用于预售项目的工程建设,保证预售项目顺利完工,不出现烂尾等损害购房人合法权益的情形。但预售资金监管以预售项目网签为前提,如待售项目在未取得预售许可的情况下销售,或取得销售许可未办理网签的情况下销售,行政主管部门就无法及时有效的掌握项目要销售的情况,也就无法实施预售资金监管,在这种情况下,潜在的交易风险就很大。

北京金诉律师事务所主任王玉臣表示,开发商有资金快速回笼,及扩大规模,赚取更多利益的需求。开发商为了快速回笼资金,往往会采用预售的方式,而在项目彻底完工之前,预售回来的资金其实是不能挪作他用的。很多开发商不愿意眼睁睁看着钱放在那里,会选择挪用监管资金做其他投资或者其他用途。此外,很多小型房企此前还涉及P2P等小贷问题,资金多用于补窟窿。

“此前立法上惩罚力度不够大,立法上的处罚和开发商违反资金监管所获取的巨额利益不成正比。而开发商是逐利的,当违法成本远远低于可能获取的利益的时候,很多开发商会选择违法挪用。”王玉臣说。

B 负债高企 资金压力大增

的确,与巨大的债务压力相比,处罚对于房企来说只是九牛一毛,“找钱”成为众多房企的主要课题。8月20日,厦门建发集团有限公司宣布拟发行2020年度第四期中期票据,发行规模不超过15亿元,期限为3+N年。

募集说明书显示,本期票据募集资金拟用于偿还债务融资工具,不用于房地产业务,不用于金融行业及相关业务,不用于购买理财。

在房企债务压力下,融资动作加速。中原地产研究中心统计数据显示,8月中上旬,房地产行业信用债发行规模高达261亿,在年内处于高位。年内房企累计已经发行债券811支合计融资额高达6242亿。

“特别是最近几天,房企密集发布大额融资,整体看,7月来,房企融资刷新了历史同期纪录。”中原地产首席分析师张大伟说。

“现在对于企业来说资金流是最重要的。”一位房企人士表示,今年下半年和明年房企面临着超过1.5万亿元债务需要归还,对于本已资金链紧张的房地产行业来说,压力从未减少,这也是为什么越来越多房企不惜高息发债融资。

张大伟表示,整体看,境内房地产销售有所缓和,大部分企业销售增加,但为了应对未来可能的市场变化,加快储备资金,房企抓紧窗口期增加一切融资手段,尽量大额融资。虽然部分企业融资成本低于6%,但也有企业融资成本超过13%。

贝壳研究院高级分析师潘浩表示,从近18个月新增发债与到期债务关系看,2019年期间新增发债相较于到期债务走势基本有1个月延迟,而进入2020年后两者走势基本一致,即偿债高峰也是发债高峰趋势加强。从现有债券规模统计看,自2020年8月到2021年上半年有4个单月到期规模超千亿,房企偿债压力不断增强,发债需求将长期保持高位。

C 取消预售制呼声再起

近日,丹阳市住建局指出,为了有效降低预售商品房交付风险、防范化解矛盾,8月18日起,丹阳市范围内开展新建商品房预售资金第三方托管工作。

据悉,预售资金第三方托管模式,是由政府提供专业的第三方资金托管平台,购房者、开发企业和托管机构共同签订商品房预售资金托管三方协议,约定将预售商品房的贷款资金汇入第三方托管账户,托管机构再根据托管项目的工程进度节点,按照正负零、完成主体结构1/2、完成主体结构封顶、完成工程竣工验收运作表签发、完成初始登记等五个节点,分别进行有条件分期受限支付,确保预售项目托管账户资金的安全。

8月中旬,衢州市《关于加强衢州市区商品房预售资金监管工作的通知》,将加强商品房预售资金监督管理。要求商品房建设项目地下空间及地上部分合计工程造价的130%作为商品房预售资金重点监管对象,资金额度为每一支付节点时至商品房交付条件具备时剩余工程造价的130%。

福州方面,《福州市商品房预

售资金监管办法(试行)》指出,新建商品房项目的预售资金监管额度原则上不高于项目工程总造价的1.2倍。

对开发商提取预售款的节点与工程施工进度挂钩,《办法》规定,主体结构封顶前,累计申请使用不得超过监管额度的60%;项目竣工验收前,累计申请使用不得超过监管额度的85%;项目交付使用前,累计申请使用不得超过监管额度的95%;新建商品房项目在办理完《工程竣工验收备案表》后,监管银行终止商品房预售资金监管。

王玉臣表示,由于对资金监管不到位而引发的问题越来越多,例如烂尾楼的发生往往源于开发商挪用监管资金。随着地方维稳、维权事件增多,地方政府逐渐发现预售资金监管风险,促使更多地方政府加快对预售资金监管的完善。

王玉臣认为,下一步应进一步完善立法,增强监管资金公开化、透明化,加强违规房企处罚力度。另一方面,此前海南全面进入现房销售制度,这是个很好的信号,下一步逐步减少预售项目比例,试点现房销售。这样不仅可以最大程

度减少上述纠纷,也可以抑制企业无限制高杠杆扩张,降低房地产企业的资金风险。

事实上,有消息人士称,监管层已有实行现房销售的想法。日前,住建部、人民银行联合召开房地产企业座谈会时,有监管层人士表示,预售制度是过去房子紧缺时期的背景下所采取的政策,现阶段现房供应已足够,那么预售制度存在是否合理,下一步将加强对此方面的讨论。

此外,王玉臣建议,购房者购房时必须对开发商及开发商的关联公司,尤其是股东公司进行基本的审查。看开发商及关联公司以往是否存在对外欠债、烂尾楼、拖欠工程款、商品房逾期交房等情况。“现在网络十分发达,这些核实即使不通过专业律师的配合也可以实现。比如可以在中国裁判文书网上输入开发商的名称,查找关于开发商的相关判决,进而查看是否存在上述问题。比如可以在天眼查或企查查上查看开发商及关联公司的概况,尤其是关注法律风险及行政处罚栏。”

据新华网

2000万新基民“90后”成主力

随着线上交易逐渐流行,基金销售场景也逐渐从线下转到线上。以天天基金、蚂蚁、腾讯为代表的第三方基金销售机构,正凭借流量和技术优势,逐渐吸引新基民入场。互联网数据挖掘平台MobTech数据显示,2020年上半年,基民规模突破8000万,新增基民突破2000万,移动互联网基民数量正稳步上升。

上述数据基于市场公开信息、MobTech自有监测数据以及MobTech研究模型测算。数据显示,新增基民年轻化趋势明显,25-34岁群体占比达43.9%，“90后”成为这批基民的主要群体。

基金公司一些销售数据也反映出类似变化。华南地区一家基金公司的高管表示,线上渠道购买人群多集中在30-50岁之间,线下渠道购买人群多集中在40-60岁之间,年龄中枢刚好相

差10岁。“再过10年,随着这批互联网群体的财富值增长,整个基金行业的销售格局或迎来新变化。”他表示。

正是在这样的背景下,第三方基金销售机构纷纷发力瞄准年轻一代理财群体。一方面,积极与基金公司合作拓宽产品线;另一方面,通过财富号、直播和理财节等形式,借助互联网平台的流量和技术优势,意图精准触及相关用户。

从代销基金数量来看,Wind数据显示,截至8月24日,基金代销机构中,天天基金以代销140家基金公司的5445只基金居于首位,排名其后的是好买基金和盈米基金,代销基金数分别是5079只和5072只。银行渠道中,交通银行以代销104家基金公司的3098只基金在商业银行中排名第一、在所有机构中排名第45位;其次是招商银行,代销了

92家基金公司的3044只基金。

从用户人数来看,目前支付宝理财用户已经达到6亿,腾讯理财通的用户超过2亿。蚂蚁集团相关数据显示,截至目前,已有82家基金公司开设财富号,粉丝数达到1.2亿。在“8·18理财节”期间,超过8000万人登录支付宝参与;60多家金融机构做了超200场直播,共有超4000万人次观看。

第三方渠道虎视眈眈,是否意味着以银行为代表的传统渠道日渐式微?多位业内人士分析,银行作为传统渠道,提供线上和线下双重服务,优势是网点众多,能够面对面建立信任关系,侧重中高净值客户;互联网渠道主要依赖长尾效应,优势在于年轻人深度触网带来的流量以及费率优惠带来的吸引力,但这部分年轻人能够带来多大的购买力,尚有待观察。

据新华网