

销售人员称开发商可代纳税、免费更名

先交钱三年后再网签 限购后环京楼市交易转入“地下”

本报记者 金姝妮 廊坊报道

“不用担心限购问题，可以先和开发商草签合同，三年后再走网签程序。”近日，《中国经营报》记者在走访环京区域楼市时，多个楼盘销售人员称外地户籍可正常买房，售楼处推出了不同程度的优惠方案，但几乎都要求全款购买，并且

一楼盘号称每平方米可减3700元

“公司会找靠谱的第三方公司挂靠，为您交个税，三年后就可以正常网签了”成为楼盘销售人员向外地购房者推销的重要话术。

2017年6月，廊坊限购政策出台当月，本记者在走访中了解到，有楼盘销售人员公开宣称开发商“有关系、有渠道”，承诺外地购房者不限购。甚至有中介机构和代理机构公开叫价，只需花费3万~7万元即可代办廊坊户口，社保也可以补缴。

时隔一年，在代办户口、补缴社保的“路”走不通的情况下，廊坊的房地产销售圈又找到了规避政策约束的新方法。

“我今天是过来交个税的，去年10月份在这买了一套80多平方米的房子，成交价8500元/平方米。”在霸州荣盛·阿尔卡迪亚·温泉城售楼处，一位投资客告诉记者。

根据廊坊市限购政策规定，外地购房者按月在当地缴纳个人所得税，满三年后即可获得购房资格。如今，“公司会找靠谱的第三方公司挂靠，为您交个税，三年后就可以正常网签了”成为楼盘销售人员向外地购房者推销的重要话术。

霸州荣盛·阿尔卡迪亚·温泉城销售人员介绍称，目前在售户型主要为108、117平方米的三居户型，均价11000~13000元/平方米。

当记者表示非霸州本地户籍，

捆绑销售地下室。

事实上，廊坊市2017年6月出台的政策中规定，北三县及廊坊市主城区、永清、固安、霸州、文安等区域限购，非当地户籍家庭购房需提供3年当地社保或纳税证明，且限购1套。

易居研究院提供的《中国百城住宅库存数据》表显示，廊坊、燕

因限购不能购买70年产权普通住宅后，销售人员称现在有新“政策”。“现在买房先和我们开发商草签合同，内容和正式的网签合同一样，三年后再走网签程序。”销售人员说。

不过，销售人员接着补充道，如果三年后想要这套房子，期间就得按月在霸州缴纳个人所得税；如果期间将房子卖出去了，开发商可以提供一次免费更名的机会。

承诺不受限购影响，只是推销的第一步，更重要的是销售所言“力度非常大”的优惠方案。以霸州荣盛·阿尔卡迪亚·温泉城销售人员为记者推荐的一套85平方米的房源为例，该房源报价12524元/平方米，优惠方案包括按时签约每平方米减去200元、全款买房每平方米减去3500元、团购7万抵8万元三项。

三项优惠叠加后，该房源单价降低至8824元/平方米，以至于在听到单价时，前述投资客忍不住感叹道自己去年在该项目购房时“也是八九千元”。

不过，虽然听起来优惠力度非常大，但总房款中还要加上每平方米1000元的地下室费用，以及销售人员口中所谓的“售楼处溢价”，

郊、香河、大厂、固安等区域在2017年6月廊坊限购升级后至今3月底，成交量保持低位，和限购之前形成鲜明对比。

以廊坊为例，2017年前6个月月平均成交面积为28.1万平方米，2017年7月的成交面积旋即下降到8万平方米。“房产交易转入‘黑市’。”易居研究院智库中



霸州荣盛阿尔卡迪亚温泉城。销售人员称每平方米最高可减3700元，但优惠后购房者实际上每平方米还需加上2000元。 本报记者 金姝妮/摄影

每平方米1000元。也就是说，在优惠之后，购房者每平方米实际上需要加价2000元，其最高可减金额仅为每平方米1700元。

霸州荣盛·阿尔卡迪亚·温泉城的做法并非个例。据记者了解，项目而言，霸州锦绣华府、燕城益津湾等项目销售策略确实与荣盛·阿尔卡迪亚·温泉城如出一辙，只是优惠力度、代纳税所需费用以及地下室销售价格略有不同而已。

区域而言，记者在廊坊主城区以及香河走访的项目，销售人员称能销售给非本地户籍购房者的是采取三年后网签的做法。廊坊本

地多家房产中介、楼盘的销售人员称当地房地产市场已达成某种“共识”，能销售给非本地户籍购房者的项目均是如此操作。

荣盛发展否认该公司向不具备购房资质的购房者销售房屋，并表示未帮助或承诺客户寻找第三方公司挂靠在当地缴税，也不予更名。锦绣华府开发商衡际集团办公室一位工作人员得知记者的采访要求后，直接否认公司房源可以销售给外地购房者，表示公司严格遵循政策规定，并称会内部自查项目销售情况。燕城益津湾销售经理在得知记者身份后，以正在开车为由挂了电话。

购房者存“房钱两空”风险

对于购房者而言，主要问题在于合同的不确定性，因为附带条件是三年以后如果具备购房资格才可以买，如果没有资格就没法做网签。

前述不愿具名的某房企高管表示，开发商违规操作，一旦调控严格执行，可能面临政府处罚。“吃进来的全部吐出去，包括全额退款、给予补偿等，竹篮打水一场空，甚至还有可能导致现金断流、债务违约、被迫烂尾。”

记者就廊坊市各辖区楼市运行情况致电廊坊市住房保障和房产管理局，办公室一位工作人员表示会将采访函转给相关领导，但截至发稿前未收到回复。

随后，记者向廊坊市住房保障和房产管理局咨询外地户籍购房问题，表明有项目销售人员称三年后网签，可代办纳税时，房屋交易与产权管理中心一位工作人员表示：“现在市场上确实有开发商说可以改名，可以卖，看到时候你的运气了，谁知道三年以后政策会是什么样。”

该工作人员补充道，开发商这么做就是为了躲避限购，他同时提醒购房者问清楚协议的具体内容，确保三年后如果买不了开发商会退钱。“签协议的时候必须说清楚，到时候万一有政策变化，交的钱不能全部退还，包括利息。现在让你们交全款，肯定特别优惠了，开发商现在也急需用钱。”

问及开发商如此操作是否违规时，该工作人员表示，房管局系统没网签，开发商说房源没卖出房管局也无从判断。

安居客发布的《2016国民安居报告》数据显示，2016年环京城市廊坊以103%的同比涨幅成为国内房价上涨最快的城市。

2017年3月22日，廊坊市发布针对市区及三河市、大厂回族自治县、香河县、广阳区、固安县、永清县等区域的限购政策，规定非本地居民家庭限购一套住房，购房首付比例不低于50%，包括新建商品住房和二手房。

虽然上有政策，下有对策，但开发商钻政策“空子”，迎合炒房客投资需求的行为，对购房者而言存在哪些风险？

北京市房地产法学会副会长赵秀池认为，购房者没有拿到产权证就会有一定风险，如果三年期间开发商已经把房子抵押，资不抵债时，房子可能会被拍卖，使全款买房或分期买房化为泡影。“开发商这样做也是迎合投资者的需要，规避政策，尽快回笼资金。”赵秀池说。

京润律师事务所律师张志同接受采访时表示，对于购房者而言，主要问题在于合同的不确定性，因为附带条件是三年以后如果具备购房资格才可以买，如果没有资格就没法做网签。

“开发商说中途可以免费更名一次，关键如果是购房者没有找到合适的买家，更名也成了一句空话，尤其涉及到将来房价上涨过程中，如果开发商不想卖了，购房者也没购房资格，草签的合同是不受法律保护的。”张志同说，而房子和钱都被开发商握在手里，实在不行就是退钱而已，且往往开发商提供的草签合同条件都非常苛刻，对购房者很不利，双方违约责任差距很大。

稳健派变身激进派 保利重回行业前三底气何在？

本报记者 郭敏敏 深圳报道

保利房地产(集团)有限公司(600048.SH,以下简称“保利地产”)的扩张仍在持续,根据CREIS中指数据显示,2018年前四个月保利地产以506亿元的拿地金额位列房企第三位。

事实上,保利地产对规模的诉求自2017年起愈发明显,早在2017年12月的股东大会上,保利地产董事长宋广菊就曾明确表示,在未来的两至三年内公

2000亿元的规模差距

保利地产曾一度与万科、招商、金地齐名,被称为“招保万金”,为行业的前四大房企。但经过近年来房企发展分化,除了万科仍保持着行业前三的位置之外,其余三家早已荣光不再。其中,保利地产自2012年起就再未挤进行业规模前三。

据保利地产2017年的年报,公司在报告期内的销售额刚突破3000亿元大关,位列2017年度房企销售规模第五位,同期的行业前三甲恒大、碧桂园、万科销售规模均已突破5000亿元。换言之,保利地产与行业前三甲的规模差距不低于2000亿元。

“对未来两三年保利再站到前三的位置是有信心的。”在2017年12月股东大会上,宋广菊曾坦言对保利地产未来的发展充满信心。据克而瑞此前的年报点评显示,这意味着最晚在2020年,保利地产的规模将要达到5000亿元,同时在建筑面积至少达到1亿平方米左右。

明确的规模化目标,一改身为国企以往低调稳健之风,颇有“大跃进”的意味。在克而瑞分析师房玲看来,保利地产想要重回行业前三有点难,“目标是肯定有

的,但目前行业前三与后面的房企差距都挺大的,无论从现在存在的差距还是发展的速度看,都有一定难度。”

不过,同策咨询研究部总监张宏伟并不这么认为,他认为保利地产目前也有3000亿元的规模基础,若未来拿地布局充分,从公司整体实力出发,未来还是有可能会冲进前三。

“保利地产与保利置业(0119.HK)的整合若能够完成,肯定能够实现1+1>2,无论在在售项目还是土地储备看,短期的业绩角度讲,对保利地产而言会是一个快速提升的过程。”因此,在张宏伟看来,保利地产重回前三的诉求并不算太激进。

而且,张宏伟指出,部分央企曾被要求退出房地产业务,规模靠前的保利地产存在整合其他央企房地产业务资产包的可能性及优势,这或许将成为保利地产实现规模化的另一个关键所在。

不过,目前保利地产与保利置业的整合刚启幕,也尚未实现并表,因此在房玲看来,目前双方的整合对于保利地产的规模诉求而言,并没有太大帮助。

同业竞争问题难解

保利系的整合由来已久,但推进起来并不容易。早在2016年,保利地产就曾尝试以发行股份方式购买保利置业相关项目,后保利地产公告称鉴于目前推进该重大事项的条件尚不成熟,公司决定终止筹划本次重大事项。

“央企的整合更多是内部人士管理的问题,这些问题从外部年报或者财务数据中较难发现。”房玲表示。易居中国执行总裁丁祖昱也

曾撰文表示,保利系的整合最重要和最难的是管理层的调整。

进入2017年11月,保利地产最终选择采用现金收购的方式,作价23.82亿元收购公司实际控制人中国保利集团公司(以下简称“中国保利”)持有的保利(香港)控股有限公司(以下简称“保利香港”)50%股权,并按照50%的持股比例承接保利香港应偿还中国保利的股东借款本金和应付未付利息27.71亿元。

据了解,保利地产通过此次整合间接持有了保利置业近20%的股权。彼时,保利地产表示,未来境内新增的房地产开发项目均由保利地产为主进行开发,以逐步解决保利地产和保利置业的潜在同业竞争。

同为中国保利地产业务的上市平台,关于同业竞争的问题其实已困扰保利地产和保利置业多时。早在2012年,双方就曾明确分区而

治。据媒体报道,双方曾内部签署同业竞争协议,规定保利地产不得进入深圳、苏州等市场,保利置业则需撤出北京。

然而随着地产业务的逐渐扩张,双方业务重叠的城市也日渐增多,协议并未让双方真正实现“泾渭分明”,在北上广深等城市均有所交集。

“目前双方同业竞争的情况已经有所改善。此前就曾做过划分,但这种限制并未到竞争非常激烈的地步。从保利置业的角度看,无论规模还是土地布局,显得都不算太积极。目前大部分地产资源还是集中在保利地产下,现在才刚起步,具体以后会怎样发展还很难说。”房玲直言。

在张宏伟看来,同业竞争的问题迟早会解决,当整合完成后,管理架构、组织架构乃至运营和区域布局上都会渐趋整合。“在整合的过程中存在同业竞争问题很正常,随着整合完成,团队会优化、区域布局也会优化,整个同业竞争问题基本能够解决。”



保利地产董事长宋广菊曾明确表示,在未来的两至三年内公司要重回行业前三。

本报资料室/图

规模化后遗症渐显

若先撇开保利系地产业务整合是否将加速推进保利地产的规模化发展,单从保利地产本身的发展亦可窥一二。

2017年报数据显示,报告期内,保利地产新增204个项目,新增容积率面积4520万平方米,同比增长88%;新增土地储备总价2765亿元,同比增长128%。其中与中航地产业务的整合,使其间接获得了20个项目,增加了约910万平方米的土地储备。

除了继续推进在城市群深耕外,保利地产亦加大了对核心城市周边三四线城市的布局。在其2017年新拓展的24个城市中,逾九成是

三四线城市。截至2017年年底,保利地产总土地储备达13757万平方米,同比增长36%,其中待开发面积达9090万平方米,同比增长42%。

然而,规模化路径之下,规模与效益如何得到平衡亦成为摆在保利地产面前的现实问题。

2017年度报告显示,保利地产2017年营业收入为1463.06亿元,同比减少5.46%,这亦是其上市10年来首次出现负增长。在年报中,保利地产将其原因归结为受营改增及项目结转区域结构的影响。

在营收负增长的同时,保利地产2017年度的销售费用、管理费用和财务费用三大项费用均在增长,

其中管理费用增幅高达25.52%,销售费用同比增长了9%,财务费用同比增长了7.07%。

对于管理费用的增加,保利地产方面在年报中亦直言是因为公司规模规模的扩大,导致管理支出增加,而财务费用的增加则是因为有息负债的增加。

数据显示,保利2017年新增有息负债1261亿元,净增有息负债924亿元。受有息债务上升的影响,公司的资产负债水平有所回升。期末,公司资产负债率和净负债率分别为77.28%和86.45%。

此外,现金流方面数据显示,保利地产2017年经营活动产生的现

金流净额骤降186.03%至-293亿元,亦是近三年来,首次由正转负。尽管2017年累计回笼金额为2644亿元,回笼率处于历史高位,达85.5%。但全年新增土地储备总价2765亿元,已超出总回笼金额。

不过保利地产对于此负债情况较为乐观,其在年报中表示公司总体债务结构合理,总体风险可控。

申万宏源5月初发布的研报显示:“在扩张战略下,公司杠杆率上升,经营活动现金流出增多。但考虑到公司拥有银行优势且整体融资成本处于行业低位,因此认为保利地产有能力在扩大规模与现金流管理间取得平衡。”