

部分城市中介人员称可“负首付”购房 专家提醒潜在风险

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道	近期,重庆、深圳等多地楼市“负首付”购房现象引发广泛关注。所谓“负首付”购房,主要是上述多地房产中介人员声称购房者购买特定房源,不仅不需要支	付购房首付款,认购成功银行放贷后还能拿到一定数额的钱款。据房产中介人员介绍以及业内分析,能够“负首付”购买的不限于新房,部分二手房同	样适用,而实现“负首付”购房的主要途径有开发商垫资与虚构购房合同等,同时不排除二手房业主以低于银行评估价的价格出售房屋,这类买卖双方	均认同的价值差异也可能实现“负首付”购房。多位专家在接受《中国经营报》记者采访时表示,无论哪种形式的“负首付”购房,都涉嫌	违法违规,最终风险多是由购房者承担,也都会增加购房者购房成本,后续可能面临被银行断贷、被监管部门处罚等情况,甚至“钱房两空”。
从“低首付”“零首付”到“负首付”,多地楼市针对购房首付的各类“套路”再度升温。					

购房“负首付”再现

据多地房产中介人员介绍,不限于新房项目,部分二手房也可做到“负首付”购房。

实际上,近年来“低首付”“首付贷”等一直是各地楼市重点监管整顿的一类乱象,“负首付”也被多地认定为违法违规行为。

早在2017年,重庆市开展整顿规范房地产开发销售中介行为专项工作,购房“零首付”,场外配资等即被列入重点查处的违法违规行为;今年初,因存在发放首付比例不足的按揭贷款、未能有效识别虚假交易等违法违规事实,部分银行工作人员及所在银行还被重庆银保监局处以行政处罚。

2022年8月,郑州市也曾开展房地产领域专项整治,将实行“零首付”购房,或采取“首付贷”“首付分期”等形式违规为炒房入垫付或者变相垫付首付款等列入重点整

治的违规行为。

广东惠州、深圳等地房协也于近期提出“买房负首付”已违反国家相关金融信贷政策,严禁开发企业、中介机构在商品房交易环节出现首付贷、返首付、零首付、中介机构营销返首付、发布虚假违法房地产广告、捏造散布不实信息等违规销售行为,禁止各房地产中介机构、从业人员以任何形式参与/协助此类以“负首付”或首付分期为噱头的房源宣传和销售代理行为。

持续监管整顿下,“低首付”甚至“负首付”购房现象并未完全杜绝,近期在重庆、深圳等多地楼市再现,而据多地房产中介人员介绍,不限于新房项目,部分二手房

也可做到“负首付”购房。

记者近来走访发现,自今年初以来,重庆市部分房产中介人员即在社交平台公开表示有二手房源以及新房可“低首付”购买,部分中介机构还在门店前张贴或发放“低首付”购房广告以吸引购房者,其中提及的“首付款”也日益降低,近期甚至出现“零首付”与“负首付”购房宣传。

“你买房,开发商付首付款,且再返一万,首付4万元返5万元月供。”5月中下旬以来,类似“零首付”购房再送月供等营销文案出现在重庆市多位房产中介人员的社交平台上,声称“零首付”购房的同时,还能以特定期限的月供形式返还给购房者部分钱款。



近期,楼市“负首付”购房现象引发广泛关注。 视觉中国/图

可能“钱房两空”

“这类‘负首付’购房现象本身就是违反国家相关金融信贷政策的,不仅扰乱房地产市场正常交易秩序,还会加剧断供风险,进而影响金融系统链的正常运行。”

“负首付”购房已被多地定性为违法违规行为,多位业内专家也提醒,“负首付”购房往往不能减轻购房者负担,还会增加购房者各类风险。

“‘负首付’购房无疑是一种营销噱头,是违法违规行为。”诸葛数据研究中心高级分析师关雪认为,开发商或中介通过首付分期、返首付等形式吸引购房者,或者通过做高合同价格,使得购房者获取更高额度贷款,进而可以有多余款项用于装修等其他用途,其实无论哪种形式,最终购房成本和额外产生的利息均会转嫁到购房者身上,因此购房者要提高警惕,以防掉入营销陷阱。

“这类‘负首付’购房现象本身就是违反国家相关金融信贷

政策的,不仅扰乱房地产市场正常交易秩序,还会加剧断供风险,进而影响金融系统链的正常运行。”关荣雪认为,在当前房地产市场恢复基础尚且不牢固的背景下,维护市场公正健康是促进房地产市场平稳健康发展的基础,也是提振当前市场信心的重要举措之一,因此需要监管部门提高监管力度,对相关乱象及时干预整治。

“因‘负首付’‘零首付’行为涉嫌违法违规,其风险不仅在于购房者在购房过程中可能实施违法行为,且很可能增加购房投入,甚至钱房皆空。”王玉臣指出,为了实现“负首付”或者“零首付”,一般开发商会与购房人签订两份合同,这类签订虚假合同的行为

本身就是违法行为。

“为实现‘负首付’或者‘零首付’,以违法违规的方式向银行申请贷款属于违规贷款,银行经审查发现不会批准贷款,并且可能影响购房人的个人信用;即使银行批准了贷款,申请贷款的额度增加,增加了购房人的负债成本,返还的本息都会随之增加,其实加大了购房成本。”王玉臣表示,因涉嫌违法违规,签订的购房合同、贷款合同有可能被解除或被认定无效,在实践中,如果购房合同、贷款合同被解除或者认定无效,购房者不仅会面临开发商有权不交付认购房屋,不能取得认购房屋所有权的风险,还可能被银行追回全部贷款。

蓝光发展A股落幕

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“还是没想到它会这么早退市,挺遗憾的。”6月5日晚,一位在蓝光发展工作超过10年但不愿透露姓名的员工向《中国经营报》记者表露了对“前东家”的深深遗憾。

6月6日,蓝光发展正式退市,成为第一家A股退市的房地产企业。这一天是芒种,本该是一个播种希望的日子,距离2015

年4月16日蓝光发展在上海证券交易所上市,刚刚超过8年时间。

退市前一晚,记者探访蓝光发展在成都的经典项目“蓝光COCO金沙”时,小区楼下依旧人来车往,生活气息十分浓厚。这个项目曾以高得房率、建面约56平方米幻变套三的设计赢得刚需市场,是这家公司发展前期的扛鼎之作,也是为成都人所知的老牌小区。

遗憾离场

5月31日,蓝光发展发布《关于股票终止上市暨摘牌的公告》,宣布公司股票将于2023年6月6日终止上市暨摘牌,且公司股票不进入退市整理期交易。退市的直接原因,是公司股票连续20个交易日的每日收盘价均低于人民币1元。根据《股票上市规则》规定,经上交所上市审核委员会审议,上交所决定终止公司股票上市。此时,距离蓝光发展首次曝出信托、公开债等违约正好过去两年时间。

其实早在2020年6月末,蓝光发展的有息负债规模就已经达到745.93亿元,公司的短债占比达到46.89%。同时,当年试行的地产行业“三道红线”监管规则中,蓝光发展全部踩中红线。

2020年10月开始,蓝光发展多次出售资产:迪康药业被以9亿元转手,上市不到两年的蓝光嘉宝64.62%股份被以48.46亿元的价格转让给碧桂园,多个蓝光黑钻项目也被卖给了万

科。但这些自救措施依然难挽颓势。

回忆起蓝光发展面临危机的这段时间,这位蓝光发展老员工遗憾满满。虽然她已经离开公司甚至离开了地产行业,但她依然觉得蓝光发展本可以不这么早退市。回顾在蓝光发展的十多年时间,公司给她的感觉是管理规范、绩效考核合理、员工福利好。她之前计划的是在蓝光发展工作一直到退休,即使后来公司遇到了债务问题,她依然考虑过和公司共渡难关。但最终迫于家庭生活压力,她也另寻出路。

从员工反馈来看,蓝光发展的管理并非外界传言的“军事化管理”那般严苛。另一位几年前在蓝光发展有过短暂实习经历的员工也告诉记者,他的印象里,蓝光发展的工作是人尽其事、恰当合理的,并没有现在职场常见的“卷”,他实习期的不少同事在蓝光发展工作至今。

关键2019年

时间回到2015年,那一年的成都楼市还波澜不惊。蓝光发展在这一年借壳上市,当时公司的销售额还不及200亿元。从第二年起,成都楼市的潮水开始涌动,蓝光发展显然成为了这一波楼市的弄潮儿。又借着全国扩张的势头,仅用4年时间,蓝光发展的销售额突破千亿元。

2019年9月20日,蓝光发展创始人、时任蓝光发展董事长的杨铿在上海第二总部的人驻庆典仪式上,为醒狮点睛。当时杨铿身着蓝色西服,满脸笑意,风光无两。那一天,蓝光发展正式开启了“成都+上海”双总部发展格局。

一个月后的10月18日,蓝光发展又分拆旗下物业板块蓝光嘉

诗人杨铿

曾在蓝光发展实习的这位员工对公司的很多细节都淡忘了,但每周一下午的全公司例会上,杨铿上台为员工鼓舞士气的场景给他留下的印象依然很深。即使是站在距离主席台很远的位置,这位实习员工照样能感受到杨铿对公司发展的澎湃激情。

在公司大会上,常常与杨铿一同出现的还有一首他亲自写的诗《向前方》。这是一首听着让人备受鼓舞的现代诗。其中的部分诗句是这样的:“踏平坎坷横扫迷茫,山高水远云天翱翔。行者匆匆,青丝染霜。我心依然,壮志激昂。”

宝服务赴香港上市,正式构建起A+H股双资本平台。

蓝光发展的业务涉猎依旧相当广泛。除了物业管理外,蓝光发展还一度涉足3D生物打印、文旅、数字建造、光伏这些与地产行业没有直接关系或弱相关的产业。公司甚至一度提出“地产+医药”双轮驱动战略,但大都无疾而终。比如,蓝光发展曾表示将打造一个以干细胞技术为核心,包括医疗影像云平台、生物墨汁、3D生物打印机和打印后处理系统的一系列3D打印技术体系。但在发布了“3D打印血管动物在体实验成功”消息后,便没有了下文。

多元业务之下,蓝光发展的地产扩张也不可谓不激进。彼时,蓝

光发展奉行“3461”高周转模式,即拿地后三个月内开工,四个月开盘,开盘当日销售率达到60%,1年内实现项目正现金流。不过,这样的模式目标很难达成,多数项目达到60%的去化需要1年的时间。

但销售速度并没有影响蓝光发展攻城略地的劲头。直到2021年,蓝光发展还在南阳、信阳、石家庄等地频繁高溢价拿地,并伴随多笔利率超过10%的美元债。

转折同样发生在2019年。根据中指研究院数据,蓝光发展在成都大本营销售额迅速下滑是在2019年,这一年其销售额仅43.35亿元。到了2020年,蓝光发展在成都市场的销售额继续下滑至39.35亿元。

高周转下的风险很快凸显。2020年10月,蓝光发展在与平安旗下公司合作的广东佛山里水项目中,未能将15亿元的债务按约定时间还给平安,推迟了10多天。此举引发了平安的强烈不满,导致其内部对于蓝光发展的融资做出了限制。至此,蓝光发展的债务多米诺骨牌倒下了第一块。

2020年4月,记者曾实地探访蓝光发展22亿元高价接盘的成都近郊中航城项目。蓝光发展方面介绍称,该地块将延续成都长岛国际的打造路线,坚持做改善型产品,在长岛国际产品基础上进行升级,打造区域标杆大盘。但这个项目在2022年4月未能如期交付。

勒比、香槟广场。在赵雷唱《成都》之前,玉林路的尽头最有名的不是小酒馆,而是“小资情调”的蓝光玉林广场。

即使在蓝光发展高歌猛进时期,杨铿也曾对房地产行业的潜在风险作出过浪漫比喻:“如果说以前房地产是行进在高速路上,那么今天的房地产市场,就是在川藏路上行驶,充满了危险,但是沿途又有很多美丽的风景。”

从房地产开发的细节中也可以看到诗人杨铿的浪漫一面。蓝光地产产品系列名称为:芙蓉系、雍锦系、未来系、长岛系、黑钻系和商办系。不过时至今日,在蓝光发

展官网上,产品系的介绍只剩下了芙蓉系、黑钻系、未来系三个。

收缩的不止产品系列,蓝光发展的业务条线也在大幅收缩。蓝光发展在其2022年财报的公司发展战略中提到,公司在坚持“三保”的前提下,将逐步由传统的拿地开发模式,逐步转变为以轻资产经营为主的资源共享、合作共赢业务模式。

杨铿的诗《向前方》里还有几句是这样写的:“华丽的诗篇总是把成就颂扬,真实的生活其实充满了感伤……勇敢地面对才能激情豪放,历尽艰辛最能谱写华章。”