

六部门整治规范租房市场—— 长租公寓再也不能任性玩



租房市场的陷阱有多少？进入长租公寓时代，除了虚假房源、合同漏洞、克扣押金外，违规租金贷、“爆雷”等问题也让租户频频中招。

近日，住建部等六部门印发《关于整顿规范住房租赁市场秩序的意见》，在房源真实性、中介禁赚差价等问题上重申，对长租公寓也有新要求：加强监管“高进低出”“长收短付”，指导设立资金监管账户，严查违规建立资金池等。业内分析，长租公寓将就此告别野蛮生长。

“禁赚差价”只针对经纪机构

“不让赚差价了，那长租公寓过去收的差价是不是就可以退给我？”新规发布后，有租户在社交媒体上如此反问。

《意见》要求，房地产经纪机构不得赚取住房出租差价，住房租赁合同期满承租人和出租人续约的，不得再次收取佣金。但需要注意的是，“不得赚取住房出租差价”的规定仅适用于房地产经纪机构，也就是常说的租房中介，并不包括房东和租户签约，中介只起到居间服务的作用；而像自如、蛋壳这样的长租公寓是租赁企业，相当于二房东，先把房子从房东手中租来，再转租给租户，租户其实是跟租赁企业签约。

对于房地产经纪机构而言，“禁赚差价”也不是新规。2011年就发布的《房地产经纪管理办法》已明确，房地产经纪机构和房地产经纪人员不得低价收进高价卖（租）出房屋赚取差价。

但目前长租公寓企业赚的正是差价：先从房东手中以较低价格收来房源，进行简单装修后，再以较高价格租给租户。这不等于长租公寓可以随意涨价，此前多地住建部门都要求租赁企业不得哄抬租金。

严查资金池防“爆雷”

虽然本质上是租房，但长租公寓被调制成“金融产品”。从去年开始，杭州等地长租公寓品牌出现了“爆雷”。

它们都走过同一条路：租赁企业先从房东手里收来房子，把房子以租金贷的形式租给租户；金融平台率先把租户需要支付的租金一次性垫付给租赁企业；后续租户不再向租赁企业付房租，而是还贷给金融平台。

“这之间的时间差，资金差给租赁企业可乘之机。”一家倒掉的长租公寓负责人向记者形容，因为可以提前从金融平台拿到租金，私设资金池，拼命扩张市场，抢占房源。但这笔钱本不属于长租公寓，而是应该付给房东。只要出现市

场需求减弱、金融平台不再打款、向房东大量支付租金等情况，租赁企业就可能出现资金链断裂等问题，房东、租户全受牵连。中原地产首席分析师张大伟直言，长租公寓更大的问题是金融化带来的资金池，转移且随意动用房东的预期租金，存在上下游多重纠纷的隐患。

强力监管势在必行。相比过去住建部门单方监管，《意见》更强调了金融监管，并把银保监会纳入其中。《意见》首先拿“租赁贷款”开刀：贷款期限不得超过住房租赁合同期限，认真评估借款人的还款能力，严格审查贷款用途，防止住房租赁企业形成资金池、加杠杆，不得以租金分期、租金优惠等名义诱导承租人使用住房租金消费贷款。

高风险公寓面临资金监管

两种经营模式将面临强监管——“高进低出”（支付房屋权利人的租金高于收取承租人的租金）、“长收短付”（收取承租人租金周期长于给付房屋权利人租金周期）。

来源：《北京日报》

行业简讯

2020年亚太区房地产投资将领跑全球

时报讯（记者 单毅）每年新年伊始，都是地产报告“扎堆”发布的时候。日前，仲量联行发布报告称，亚太区房地产投资在2019年前三季度达1250亿美元，同比增长10%，预计2020年将延续增长态势。受私募股权基金和大规模交易的影响，亚太区吸引的境外投资达到十年来的最高水平，占全球房地产投资总额的35%。

仲量联行预测，在未来两年内，全球房地产交易量将保持在较高水平，而亚太区在吸引全球投资者方面的表现将优于欧洲和美洲。此外，最新发布的《优质办公楼租金追踪指数报告》显示，科技公司，尤其是线上平台公司，对优质办公楼租金的上涨发挥着越来越大的影响力，而此前该市场更多是由银行和金融服务业主主导。北京、东京、首尔、上海、新加坡和大阪等创新力强的城市尤其如此。

此外，北京大学光华管理学院“光华思想力”宏观经济预测课题组日前发布的《2020年中国经济展望》报告预计，房地产调控政策总体基调不变但有望边际宽松，房地产投资增速料将小幅放缓至8%。在人口持续流入的核心城市群和改善性需求潜力较大的一、二线城市，房地产市场将小幅回暖，房地产销售价格逐渐趋稳。报告还指出，虽然房地产行业仍将坚持“稳中向好”，但随着央行通过货币政策工具释放流动性，信贷环境的改善将为房企紧张的资金链带来一定程度的缓和。在经济下行压力加大的背景下，房地产投资作为经济稳定器的作用仍将凸显，随着政策调整和信贷环境改善，预计2020年房地产开发投资虽然持续下滑，但不会低于8%。

2019年房企销售目标完成率排行榜出炉

克而瑞研究中心近日公布的《2019年中国房地产企业销售TOP200排行榜》显示，按照全口径金额核算，碧桂园、万科和中国恒大三家房企分别以7715.3亿元、6312.1亿元和6080亿元位居销售排行榜前三位。另有34家房企全口径销售金额达到“千亿”水平，数量比2018年多出4家。

另外，从已公布2019年销售目标的50家房企销售情况来看，共有37家企业销售目标完成率超过100%。其中，“千亿”房企的整体业绩表现继续优于行业平均水平。整体来看，50家房企2019年销售目标平均值为102.51%，但整体完成率不及2018年。

报告显示，2019年TOP100房企累计权益销售金额同比增长6.5%。尽管实现正增长，但增幅远不及2017年的40.5%和2018年的35.1%。按照克而瑞研究中心公布的全口径金额核算，碧桂园、万科和中国恒大三家房企分别以7715.3亿元、6312.1亿元和6080亿元位居销售排行榜前三位。

根据榜单，2019共有碧桂园、万科地产、中国恒大、融创中国、保利发展、绿地控股、中海地产、新城控股、世茂房地产、华润置地、龙湖集团、招商蛇口、阳光城、金地集团、旭辉集团、中南置地、金科集团、中国金茂、中梁控股、华夏幸福、富力地产、融信集团、正荣集团、绿城中国、远洋集团、雅居乐、奥园集团、祥生地产、佳兆业、荣盛发展、滨江集团、中国铁建、蓝光发展、美的置业等34家房地产企业的全口径销售金额超过千亿元。来源：《经济参考报》

即将上线的“二代”个人征信如何影响房贷？

1月8日，两位消息人士向记者表示，央行拟于1月20日左右上线“二代”个人征信查询功能，但二代征信报送功能或将延迟至5月上架。征信系统与个人买房申请房贷、消费贷款等密切相关。21世纪经济报道此前报道，与“一代”相比，二代征信解决循环贷、信用卡大额专项分期、共同借款人、企业为个人担保、个人为企业担保、逾期后还款信息等一代征信无法覆盖的信息。

此前，1月5日，中国人民银行2020年工作会里提到“稳步推进征信二代系统上线升级，加强个人征信信息安全管理和个人隐私保护”。此外，“创新改进小微企业征信服务”。1月6日，央行征信中心公告，“为提升服务能力，个人信用信息服务平台计划于2020年1月14日17时至2020年1月19日8时进行系统升级，届时将暂停对外服务。”暂停服务期间，如需查询个人信用信息，可携带本人身份证件至当地查询网点现场查询。

央行征信中心披露，2019年1月至11月，个人和企业征信系统累计查询量分别为21亿次和9772万次，日均查询量分别为628万次和30万次。近日，央行征信中心副主任王晓蕾表示，当前，我国征信系统依法合规采集的反映借款人信用状况的信息，主要包括三类：一是个人信贷信息，包括贷款、信用卡、担保等业务信息。截至2019年11月底，个人征信系统接入各类放贷机构共3693家，已经基本实现对个人金融信用信息的广覆盖。二是“先消费后付款”的信用信息，主要包括电信等公用事业缴费信息，这类信息可以帮助缺少信贷记录的个人建立信用档案。三是公共信息，主要包括行政许可与处罚信息、法院失信被执行信息等等。来源：《21世纪经济报道》

房地产投资韧性高于市场预期

去年四季度以来，随着“六稳”政策逐步落地，去库存化放缓、外需逐步企稳、内需回落放缓，经济增长内生动力不断增强。尤其是固定资产投资方面，短板领域的投资不断发力。

从去年前11个月的数据可以看出，民生、环保、交通等短板领域投资不断增强，去年前11个月，社会领域投资同比增长12.6%，增速高于全部投资7.4个百分点。道路运输业投资增长8.8%，增速比去年前10个月和2018年同期分别加快0.7个百分点和0.3个百分点。

记者统计发现，近期有29家机构对2019年全年累计的固定资产投资数据进行了预测，预测其同比增长均值为5.4%。

申万宏源宏观高级分析师秦泰表示，融资环境向好，基建投资或延续小幅改善，预计去年12月基建投资（全口径）累计增速小幅上行至3.6%。制造业投资方面，四季度消费需求稳中有升，出口环境有所改善，预计去年12月份制造业投资仍将维持相对对稳定格局，累计增速或小幅升至2.6%。房地产投资方面，预计土地购置费增速仍趋下滑，地产投资或仍面临下行压力。但考虑建安投资活跃带来的支撑，预计去年12月地产投资增速回落至10%。去年固定资产投资累计增速或维持5.2%。

中信建投证券宏观债券首席分析师黄文涛则有不同表示。黄文涛认为，考虑到2020年1月份是专项债融资和基建发力的高峰期，此前的2019年12月则是准备和蓄力阶段，同期的基建投资表现可能较为平淡，叠加上年同期基数抬高，预计基建投资累计增速可能略有回落。2019年12月份房地产销售当月增速可能出现回落。去年11月份当月工业企业利润增速回暖，累计利润增速或显示工业企业盈利周期筑底，叠加PPI回升预期强化利润周期筑底回升预期，预计制造业投资或有所企稳。综合考虑，预计2019年固定资产投资增速稳中略降。

华泰证券首席宏观研究员李超在接受记者采访时表示，2019年全年制造业投资增速可能维持在2.5%左右。未来制造业投资的正向逻辑：一是高技术制造业投资有望延续较快增长。二是预计2020年基建投资增速上行，地产投资持稳，内需相关的政策刺激变量有望在年初就较早体现。而房地产开发投资方面，地产投资增速的韧性仍高于去年年初的市场预期。经济增长方面，市场目前对明年基建投资的反弹已形成较一致的预期，分歧较大的是地产投资走势。地产行业的韧性可能不容低估。从微观角度，房企仍有主动补库、维持新开工和施工的需求，而且这也是房企得以回收预售款、缓解现金流压力的重要途径。地产商的主动补库存意愿将对投资数据产生支撑。来源：《证券日报》



小区里这些车位不能进行买卖

车位买卖是人们购房时经常遇到的事情，这里面的法律问题可不少。

购买车位时通常会遇到两种情况：一种是可以办理产权证的，此类车位可以自由进行买卖交易，购买者可取得车位的所有权；而另一种，购买者取得的只是车位的使用权而不是所有权，此类车位多见于利用人防工程改造的地下车位及占用小区共有场地的停车位，二手房购房者可以在办理物业交割时进行车位租赁或转让。因此人们在购买车位的过程中，一定要擦亮眼睛。

有产权车位权属要约定

■案情回顾

小刘购买了某楼盘的房屋及车位，依法取得了房屋及车位的所有权，并办理了产权证。后小刘与小张签订了《房屋买卖合同》，约定将其名下的该楼盘房屋转让给小张，但合同中未涉及车位的归属。将房屋过户后，小刘发现小张占有了其车位，并对外出租获取租金。小刘多次要求小张返还均被拒绝，无奈之下，将小张诉诸法庭，要求其返还车位及非法获取的租金。法院审理后认为，小刘与小张未就车位的归属进行约定，小张也不能证明购房款中包含车位的款项，因此判决小张应当返还车位及租金。

■法官说法

根据《中华人民共和国物权法》规定：“建筑区划内，规划用于停放汽车的车位、车库的归属，由当事人通过出售、附赠或出租等方式约定”。法律对建筑区划内的车位、车库归属规定了约定优先原则。具

有独立产权证的车位在构造和使用上具有独立性，是单独的物，与房屋之间不存在主物与从物的关系。因此，此类车位的权属应当根据当事人之间的约定来确定，而不是随着房屋所有权的变动一同变更。

无产权车位风险要知悉

■案情回顾

小杨与女友打算购买婚房，因开发商宣称该小区所有房屋均有配套停车位，鉴于停车难的问题愈来愈突出，小杨便毫不犹豫地选择了此楼盘。后小杨与开发商签订了《房屋买卖合同》及《车位买卖合同》，并支付了购买房屋及车位的费用。房产证顺利拿到后，他多次要求开发商协助办理车位的过户手续，均遭到对方以各种理由推脱，此时小杨才发现，自己购买的属于人防车位，根本无法办理产权证。因此，小杨向法院起诉，要求确认与开发商签订的《车位买卖合同》无效，并返还购车位费25万元。法院审理后认为，人防防空是国防的组成部分，国防资产属于国家所有，禁止任何组织或者个人破坏、侵占人防防空设施，因此支持了小杨的诉讼请求。

■法官说法

所谓人防车位，即是由人防工程改造而成的停车位，业主仅取得车位的使用权。根据《中华人民共和国国防法》规定：“国家为武装力量建设、国防科研生产和其他国防建设直接投入的资金、划拨使用的土地等资源，以及由此形成的用于国防目的的武器装备和设备设施、物资器材、技术成果等属于国防资产。”

因此，人防工程应为国家所有，产权不属于小区全体业主共有，也不属于开发商，开发商无权出售人防车位。同时人民防空法第五条规定：“国家对人民防空设施建设按照有关规定给予优惠。国家鼓励、支持企业事业组织、社会团体和个人，通过多种途径，投资进行人民防空工程建设；人民防空工程平时由投资者使用管理，收益归投资者所有。”因此，开发商在依法获得人防管理部门审批备案后，即可出租车位获取收益。

法官提示

那么，除了上述的人防工程车位不能买卖外，小区里还有哪些车位不能进行买卖呢？

- 1.小区的公共空地或者绿地车位。由于小区公共区域的土地使用权归全体业主，因此开发商无权出售开放式地上车位，这类车位可以由业主大会授权业委会委托物业租给业主使用，扣除必要费用后归入小区维修资金。
- 2.无约定的地下车位。如果地下车位建筑面积未分摊，且开发商单独取得车位产权的，开发商可以对购房人出售产权，但此类地下车位预售时应首先满足小区业主的需要。同时，在《房屋买卖合同》中，开发商也需要申明地下车位的产权属于单独转让，不随房子一起买卖。
- 3.已被公摊的地下车位。如果地下车位已作为公摊面积被小区业主分摊了，那么开发商无权出售。这类的地下车位办不了产权证，属全体小区业主所有，严格地说属于小区的配套设施。来源：《北京日报》

2019年房企海外融资额同比增长超五成

2020年1月以来，房地产企业继续密集发布融资计划。1月7日，龙湖集团公告发行总额6.5亿美元优先票据，最高利率3.85%。截至7日，碧桂园、龙湖、合景泰富等8家企业陆续发布了超过20亿美元的融资计划。

由于融资环境的持续收紧，2019年四季度以来，不少企业都出现了资金链紧张的现象。大型房企利用出售项目、减少投资、加快现金回笼力度等方法实现现金的回流。另一方面，境内融资的收紧，令大部分房企转向海外发债。

1月7日，中原地产研究中心统计数据显示，2019年全年，受监测房地产企业海外融资总额达到752亿美元，同比上涨52%，发债总额创下新高。

“发行美元债，是部分房企的重要资金补充渠道，对缓解部分企业融资有很大好处。”中原地产首席分析师张大伟认为，整体来看，房地产行业资金依旧偏紧，预计2020年，美元融资短期内仍将高位运行。

据克而瑞地产研究中心统计，2019年受监测的95家典型房企融资总额为14494亿元，同比增加5.5%。同时，全年融资成本持续上升并突破7%，较2018年的6.53%上升了0.54个百分点。

值得一提的是，融资环境的收紧对不同规模房企的影响也有所分化，对一些中小房企造成的影响更为明显。由于部分中小企业短期内偿债压力明显，融资渠道受限，再加上企业经

营回款乏力，因此在偿债高峰时有不少中小企业出现了债务问题。例如，2019年出现比较重大债务违约的房企有银亿股份、三盛宏业、颐和地产以及国购投资等。

“近期，很多房企更加关注资金链的安全，房地产市场维持稳定最主要是防止出现金融风险。所以最近几个月，针对房地产融资的各方面政策都在规范与收紧。”张大伟表示，“目前来看，针对信托融资与海外融资，监管信号都是‘规范’而不是‘全面暂停’，对于大型房地产企业来说，影响相对有限。但对于中小企业以及高负债房企来说，未来一段时间融资难度还将持续。”

来源：《经济参考报》