

房企卖房“踩线”蓄客 电商办卡暗藏风险

□本报记者 于萍



IC图片

蓄客频打“擦边球”

开发商没拿到预售许可证就先“蓄客”；房地产电商热衷“办卡”，优惠承诺却难兑现。中国证券报记者近日调查发现，在各地楼市回暖的背景下，为了拉动销量，开发商使出了不少促销招术，违规卖房现象屡见不鲜。业内人士指出，购房者应提高法律和风险意识，对开发商销售的监管力度也须加大。对于新兴销售模式的界定，相关法律法规亟待完善。

业内人士指出，早在2002年有关部门就下发《关于进一步加强房地产广告管理的通知》，要求“未取得商品房预售许可证的房地产开发企业不得以内部认购、订购、登记等名义发布广告”。2010年住建部下发的《关于进一步加强房地产市场监管完善商品住房预售制度有关问题的通知》也要求，未取得预售许可的商品住房项目，房地产开发企业不得进行预售，不得以认购、预订、排号、发放VIP卡等方式向买受人收取或变相收取定金、预定款等性质的费用，不得参加任何展销活动。

相关法律人士对开发商类似的销售手段表示了担忧。“对于登记购房后返点优惠这样的承诺，一旦开发商不兑现，消费者也没有办法。”该人士表示，现在市场情况不好，开发商通过各种方法销售，既能节约成本，又可以回流资金。不过一旦市场行情转好，开发商就容易出现不兑现承诺的风险。

几年前，北京曾发生过提前收取订金，并推迟开盘的违规行为。不过，从目前开发商的行为来看，拿到预售证前“明目张胆”收取订金的做法已经比较少见，换之以其他“揽客”、“挖坑”的手段。

销售人员所说的“开不了盘”，是指购房者不足的情况下，楼盘成交冷清，影响未来销售。事实上，当前北京楼市的成交热点主要集中在大兴、房山等郊区楼盘，由于楼盘多、体量大，再加上处于新城，郊区楼盘竞争格外激烈。为了保证楼盘顺利销售，一些开发商绞尽脑汁进行各式变相“揽客”和“蓄客”。

中国证券报记者注意到，该楼盘目前推出的5号、6号楼共237套房源，

网站卖房“藏玄机”

随着电子商务的兴起，网络成为开发商卖房的新渠道。近几年涌现出一批以房地产信息服务为主的网站。一些网站通过与开发商合作，以办理会员卡优惠的模式吸引购房人“团购”。不过，这些优惠背后暗藏风险。

近期，上海爆出首例购房人因办优惠卡而引起纠纷的事件。购房者孙某在上海一楼盘购买期房并确认优惠、支付定金后，被告知需要参加某网站会员活动并支付1.5万元，方能享受总价10万元的优惠。此后，孙某提起诉讼要求该网站返还1.5万元并赔偿1.5万元。双方最终达成和解。

上海当地一位接触上述案件的律师在接受中国证券记者采访时表示：“当事人先签了订金合同，享受10万元的优惠。之后网站才让其支付入住费用，最后才签订正式的预售合同。因此，这次诉讼请求是按照消费者权

益保护法中商家欺诈‘退一赔一’的标准提出的。”

尽管这次诉讼最终以和解的方式解决，不过该律师表示，如何对网站的商业模式定性，相关律师、法官都认为在现有法律框架下难以确定。

不能说该网站是房屋中介、也不是信息提供方或广告提供方。网站虽然和开发商是利益共同体，但没有关联关系，因此不存在变相预收订金的这种情况。这种模式还有待探讨。”

事实上，以办理会员卡或优惠卡的形式享受购房折扣，这种方式在当前已十分普遍。中国证券报记者注意到，在其他一些房地产电商网站上也有不少类似“会员独享”、“团购优惠”等字眼的活动。在房产电商不断涌现之际，这种模式在运行中的漏洞以及相关法律法规上的空白也凸显出来。

办卡优惠这种运营模式大概在

两年前才出现。”搜房网有关人士在接受中国证券记者采访时坦言，搜房网在运作过程中也发现了诸多问题并在逐步加以改进。“早期合作模式中，一些项目可能确实存在漏洞，但是现在公司已经明确，没有预售证不再提供类似办卡优惠活动。同时，公司也与法律、工商甚至房管部门进行沟通，不断完善这种商业模式。”该人士表示。

据搜房网人士介绍，这一全新的商业模式是在市场相对低迷时出现的。因为开发商销售困难，而房产电商平台有大量购房者的资源，因此双方有合作的基础。网站与开发商商谈让利，其中大部分优惠给购房者，小部分则支付给网站作为广告服务费用。但算下来，购房者即使支付了这部分信息服务费，加上整体优惠力度，也要比从市场上购房便宜。”

作为全新的商业模式，“电商办卡

优惠”在被市场逐步接受的过程中也迎来不少质疑，尤其是在当前房产电商鱼龙混杂，各项服务尚未完善的情况下，其中潜藏的漏洞和风险也需要引起购房者注意。

办理会员卡的形式，确实存在一定政策风险。”北京京华律师事务所律师徐斌指出，目前一些网站在没有获得预售证的情况下办理会员卡，存在很大问题，合同有可能被判无效。消费者在购房时要以签订的商品房买卖合同为准。在此之前签订的订金或认购合同并非正式合同，是否有效力会涉及到诸多法律问题，需要仔细甄别。”

业内人士指出，“电商办卡优惠”是在特殊时期市场推动下出现的全新模式，在被市场接受的过程中还需要完善操作流程。更重要的是，相关法律法规也亟待配套完善，使这一模式的运行“有法可依”。

销售乱象不利楼市回暖

套，而在4月同期，这一成交量为167520套，3月同期为179012套。经过连续3个月的回暖，5月成交量已经达到本轮楼市限购以来的最好水平。张大伟认为，楼市调控出现微调，刺激了部分购房者入市，5月看房量明显增加。

今年以来，一线城市新房供应呈现郊区化趋势。由于郊区供应量较大，

不少楼盘以各式优惠措施拉动销量提升。以北京为例，有数据显示，5月北京五环外新房占比已经达到八成以上。对此，业内人士认为，降价项目在目前的价格段已经换来成交量，已降价项目出现再次降价的可能性并不大。在价格调整后，部分刚需楼盘已经有一定性价比。可以预见，5月-6月市场成交量将维持上行趋势。

在成交量回暖的背后，楼市销售乱象有所抬头值得警惕。业内人士指出，由于目前开发商依然面临较高库存及资金链的压力，保证销售顺畅加快资金回流是房企的主要经营策略，在此背景下更需要开发商的自律、监管部门的有效监管、相关法律法规的完善，使楼市回归平稳健康发展的轨道。

新疆青松建材化工(集团)股份有限公司关于与海螺水泥签订合作框架协议的公告

证券代码:600425

证券简称:青松建化

编号:临2012-020

本公司董事会及全体董事保证本公告内容真实、准确和完整,不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

经新疆生产建设兵团农垦第一师(以下简称“农一师”),公司与安徽海螺水泥股份有限公司(以下简称“海螺水泥”)商谈和沟通,于2012年5月31日签订了《合作框架协议》,就公司与海螺水泥的有关合作事宜约定如下:

一、海螺水泥将参与青松建化的定向增发,认购价格为13.53元/股,认购数量暂定为15000万股,认购协议另行签订。海螺水泥认购的股票自本次非公开发行结束之日起12个月内不得转让。

二、海螺水泥将在此次非公开发行股票认购实施完成后,向青松建化推荐一名董事和一名监事候选人,青松建化将按照有关规定和程序召开股东大会进行审议,农一师将在股东大会上投赞成票。

新疆青松建材化工(集团)股份有限公司

董事会

2012年5月31日

河南新野纺织股份有限公司2011年度权益分派实施公告

证券代码:002087

证券简称:新野纺织

公告编号:2012-017号

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或

者重大遗漏承担责任。

河南新野纺织股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)2011年度权益分派方案已获2012年4月12日召开的公司2011年度股东大会审议通过,现将权益分派事宜公告如下:

一、权益分派方案

公司2011年度权益分派方案为:以公司现有总股本519,758,400股为基数,向全体股东每10股派0.40元人民币现金股利;扣税后,个人、证券投资基金、QFII、RQFII以及其他非居民企业、以及企业年金基金、合格境外机构投资者、扣缴义务人所得税后,向纳税义务人派得发生地缴纳。

二、股权登记日与除权除息日

本次权益分派股权登记日为:2012年6月7日,除权除息日为:2012年6月8日。

三、权益分派对象

本次分派对象为:2012年6月7日下午深圳证券交易所收市后,在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的本公司全体股东。

四、权益分派方法

1.本公司此次委托中国结算深圳分公司代派的现金红利将于2012年6月10日通过股东托管证券公司(或其他托管机构)直接划入其资金账户。

2.以下A股股份的现金红利由本公司自行发放:

序号 股东账号 股东名称

1 08*****004 新野县财政局

2 08*****999 新野县供销合作社联合社

3 08*****975 新野县棉麻集团公司

三、咨询办法

咨询机构:公司董事会办公室;

咨询地址:河南省新野县县城关镇书院路15号;

咨询联系人:姚晓娟;

咨询电话:0377-66215788;

传真电话:0377-66265092;

特此公告。

多地封堵二手房“阴阳合同”

□本报记者 周文天

在二手房市场，“阴阳合同”是业内“公开的秘密”。为了少缴税款,买卖双方在二手房交易时,除了签署实际成交价的合同之外,再签一个低于实际交易价的假合同,假合同将作为申报纳税的依据。目前,多地出台政策封堵“阴阳合同”的滋生空间,“阴阳合同”已经得到有效遏制,但在上海等地还存在虚报成交价以规避应缴税额的现象。业内人士建议,各地应进一步完善税收征缴方法以及房屋估价系统,推动二手房市场规范发展。

“阴阳合同”受遏制

上海一家大型房地产中介的工作人员向中国证券报记者表示,现在能否避税,要看买家所选房子情况以及首付多少。首付越多,可避税的空间就越大,省得也就越多。随着新政策出台,做“阴阳合同”的空间已经被大大压缩了。”

今年3月,国税总局有关负责人表示,已就二手房交易的税收征管工作与相关部门进行了研究部署,开始试行应用房地产估价技术对二手房交易申报价格进行评估。

中国证券报记者了解到,成都、长春、阜阳等多个城市明确,将调整二手房交易指导价格体系,与此挂钩的二手房交易税费也会相应增加。

成都市区指导价明显低于市场实际成交价,使得二手房中介公司能够在交易中通过制造阴阳合同,以最低指导价标准纳税,“节省”不少交易成本。今年7月起,成都二手房交易将参考评估价系统计价征税,届时实行多年的最低指导价将不再作为征税标准。

估价环节存漏洞

目前,个人购买住房不足5年转手交易的,由按照销售收入减去购买房屋的价

款后的差额征收营业税改为按销售收入全额征税。个人将购买超过5年(含5年)的非普通住房对外销售的,按照差额征收营业税;个人将购买超过5年(含5年)的普通住房对外销售的,免征营业税。在个人所得税方面,普通住宅只是按合同价款的1%征收,非普通住宅按合同价款的2%征收。

由于本轮楼市调控以来,税收政策调整对不满五年的二手房交易产生较大影响,于是房地产中介机构开始大量推荐满五年的二手房。

按照上海市有关规定,内环以内低于330万元/套、内外环之间的低于200万元/套、外环以外的低于160万元/套的房屋属普通住房”。但市场上很少能找到符合普通住房标准的房源,虚报成交价格规避缴税的现象较为普遍。

目前,上海房屋交易前都要进行评估,一方面是为银行贷款安全考虑,另一方面是防止逃避国家税收。业内人士称,房屋价格的评估其实也有“水分”,一套住房到底估价多少,房屋估价公司有操纵的空间。

但在二手房市场中,除了故意做低价格的“阴阳合同”,现在也出现故意抬高价格的“阴阳合同”,有的中介为了帮助贷款融资,通过假购房的方式,做高房价,看似“交易”,其实是为了套出银行贷款。“买房”者从中拿到好处费,中介赚取佣金,看似“一举三得”的虚假交易,暗藏风险。

业内人士分析认为,随着各地二手房税收征缴新办法实施,短期看,可能对二手房成交量造成一定的影响;长远来看,有助于规范房地产市场,二手房交易中长期盛行的“阴阳合同”将不再具有生存的空间。同时,监管部门应当特别注意房屋评估的公正、透明,建设健康完善的二手房估价系统,使评估及时反映市场变化。

深圳开发商多招规避“一房一价”

□本报记者 张昊

背景下,从去年5月起,“限价房”成为深圳楼市的关键词,同时出现了多个售价低于周边现房的预售楼盘。深圳二手房的成交量更是应声而降,月成交从最高的超过1万套跌至不足3000套,大批房地产中介门店关门。

开发商小动作不断

实际上,只要购房者认可,开发商还是可以找到规避政策的手段。”一位深圳地产人士对中国证券报记者表示。当前深圳地区的房地产市场发生了一些新变化。

上周深圳新房成交量创下一年来新高,很多楼盘和去年同期相比价格已有上涨。以位于深圳龙华新区的楼盘水榭春天为例,去年9月开盘的四期均价为每平方米1.9万元,今年5月开盘均价已经涨至每平方米2.1万元。

在一些热销楼盘,规避“一房一价”政策已经成为部分购房者和开发商之间的“默契”。星河盛世是深圳近期热销的新盘,售楼员表示该楼盘的价格为每平方米2.1万元至2.7万元。但从监管部门公示的情况来看,星河盛世备案价格均在2.2万元左右。“一些价格超过限价的房源实际上并没有备案,购房者只是交了定金,等待以后楼市环境宽松、时机成熟后再进行备案。”

从深圳市规划国土委提供给媒体的材料看,此次会议的措辞十分强硬。会议要求各开发商坚决贯彻国家房地产市场宏观调控政策,严格执行商品房明码标价、备案公示的有关规定,切实承担起抑制房价过快上涨的社会责任”。随后深圳多个开发商向媒体证实,深圳市规划国土委要求开发商的预售备案价格不得高于同片区去年的成交均价,否则不予办理预售证。

2011年6月,深圳地税局表示,7月起深圳将对二手房交易实施评估征税制度,这意味着深圳的“一房一价”政策已经扩展至二手房。这不仅从制度上封堵“阴阳合同”的生存空间,还通过行政手段为每一套存量住房进行了定价。

从明码标价到限价,再到评估价征税,接连出台的调控措施对抑制深圳楼市快速上涨起到了明显作用。在楼市调整大

幅的情况下,深圳购买二手房的首付一般要提高到市场价格的五成至六成,这也是目前深圳的二手房成交依然处于低位的原因之一。