

# 广州公积金贷款将仅能用一次

□本报记者 李香才

广州住房公积金管理中心网站日前发布《广州住房公积金个人住房贷款实施办法(征求意见稿)》和《关于我市住房公积金贷款有关问题的通知(征求意见稿)》。两个文件内容显示广州公积金贷款趋严:对于符合广州购房条件的贷款申请人,如果已使用过住房公积金贷款,将不予贷款;此外,贷款额度也有所收窄。分析人士指出,这意味着未来在广州公积金贷款只能用一次。

## 二次贷款喊停

实施办法(征求意见稿)提出,住房公积金年度发放额度、个人贷款额度、个人贷款期限,经广州市住房公积金管理委员会审定后向社会公布施行。住房公积金年度发放额度按月实施。职工申请住房公积金贷款不足以支付购买住房所需房款时,可同时向受托银行申请商业住房贷款。

对于可申请住房公积金贷款的资格条件,实施办法(征求意见稿)指出,应具有中国户籍及有效居民身份证。对于广州市户籍,申请贷款时应已连续缴存住房公积金24个月以上(含24个月);非广州市户籍的,申请时应已连续缴存住房公积金36个月以上(含36个月)。

实施办法(征求意见稿)第七条规定,用途为非居住用房及低密度商品住宅不予贷款,已使用过住房公积金贷款的也不予贷款。这也意味着,公积金贷款只可使用一次。

业内人士指出,如果这一办法施行,对于此前已经使用过公积金贷款购房,打算换房以改善居住条件的居民影响比较大。根据此前的规定,还完公积金贷款半年后便可以再次申请到贷款。而如果新的实施办法开始奏效,这种情形将不能再次使用公积金进行贷款购房。

## 贷款额度趋紧

通知(征求意见稿)指出,住房公积金

个人贷款额度取“根据个人住房公积金缴存情况计算的贷款额度”、“贷款最高限额”、“按照房屋价格计算的贷款额度”三项额度中的最低值。

贷款最高限额为,一人申请住房公积金贷款的,贷款最高限额为50万元,两人或两人以上购买同一住房申请住房公积金贷款的,贷款最高限额为80万元。

按照房屋价格计算的贷款额度,贷款比例根据家庭购房套数、所购住房建筑面积确定。对购买首套住房且套型建筑面积在90平方米(含90平方米)以下或按规定购买保障性住房的家庭(包括借款人、配偶及未成年子女),贷款额度不超过所购房屋价格的80%;对购买首套住房且套型建筑面积在90平方米以上的家庭,贷款额度不超过所购房屋价格的70%;对购买第二套住房的家庭,贷款额度不超过所购房屋价格的30%,贷款利率按同期同档次基准利率的1.1倍执行。暂停发放缴存职工家庭购买第三套及以上的住房公积金贷款。

住房公积金贷款期限按以下两项的最低值计算:一手楼贷款期限不得超过30年;二手楼贷款期限不得超过20年,同时贷款年限加上楼龄不得超过35年。借款人年龄与贷款期限之和不超过法定退休年龄后5年。法定退休年龄一般按照女性55岁,男性60岁计算。

据了解,目前广州在执行公积金贷款时对于二套房的认定标准较为宽松,比如

以夫妻一方名义申请公积金贷款,卖掉再购买二套房的,在夫妻一方还清公积金贷款后,另一方还可再申请公积金贷款。但是新标准则更为严格,对于家庭购买二套住房的认定标准,通知(征求意见稿)指出,家庭已购房套数实行“认房”又“认贷”的标准。通过房管部门出具的《个人名下房地产登记情况查询证明》、人民银行征信系统《个人信用报告》及银行通过面谈、面谈等形式的尽责调查认定家庭房产套数。



CFP图片

## 厦门推出房贷“公转商”业务

厦门日前推出利用商业银行信贷资金发放个人住房公积金贴息贷款,以适应大量的购房群体需求。

公转商贷款是指厦门市住房公积金贷款金融业务受委托银行,按照厦门市住房公积金管理中心审批的个人住房公积金贷款额度,向借款人发放商业性个人住房贷款。其实质是商业性住房按揭贷款,由受委托银行发放贷款资金、承担贷款风险、获得贷款收益。

厦门市住房公积金管理中心表示,此项业务的推出将有效化解现阶段住房公积金贷款资金存量不足与职工购房贷款需求旺盛之间的矛盾,缩短职工贷款轮候等待的时间,保障住房公积金资金良性运作。缴存职工通过办理此项业务,可在不增加还款利息负担的同时,于较短时间内获得贷款资金。

目前厦门住房公积金贷款使用率已突破100%,为此厦门启动了住房公积金贷款放款轮候制度,轮候时间是两个月。“公转商”新政出台后,从本月开始执行,根据规定,提出公转商的购房职工,要同时符合个人住房公积金贷款和商业性住房按揭贷款条件,

申请“公转商”贷款时,公积金中心将按月贴息,既缩短放款等待时间,又不增加职工的还款压力。

正常情况下,公积金贷款提交公积金中心审批要去掉4个工作日,在房屋抵押登记手续全部办完才能放款,而商业贷款在抵押登记收件当日即可放款,公积金贷款比商业贷款的放款时间至少要晚10天,如果加上公积金贷款目前的2个月轮候时间,购房人需要等候的期限则更长。

“公转商”业务开展后,公积金中心按“先付后贴”的原则向贷款职工发放贴息资金,将在借款人还款次月为其支付利息补贴,贴息将转入借款人还款专项账户,借款人未履行还款义务造成的罚息和复利,公积金中心不予以贴息。

据介绍,目前首批承办公“公转商”贷款的受委托银行为建行、工行、农行、邮储银行厦门市分行,今后将根据实际情况适时增加承办银行。这项政策主要针对公积金资金的情况,一旦公积金贷款使用率下降,公转商贷款就会减少甚至暂停,灵活使用这项政策。(李香才)

## 百强房企售价稳定 楼市博弈再度升级

□本报记者 于萍

在经历了前三个月成交量下降后,楼市观望气氛日益浓厚。近期杭州、成都、南京、广州等地均出现楼盘打折促销情况,北京也有部分开发商调低了项目售价。不过,根据中国指数研究院的监测,当前降价销售仅是“个案”,百强房企售价仍保持稳定。

尽管如此,业内人士仍然指出,部分供应过剩的城市潜在风险较大,一些开发商在市场观望情绪较浓的情况下可能会通过降价促销尽快走量。

## 降价促销仍为“个案”

“最差的开年”,近期一些业内人士以此形容今年的楼市表现。成交量出现下滑、信贷环境不容乐观、部分城市房价出现波动,这都加剧了市场的观望情绪。

中原地产研究中心数据显示,年初至今,54个大城市合计住宅签约49.7万套,较2013年同期下降了25%。3月以来,54个大城市合计住宅签约14.9万套,同比下降了36%。

成交量下滑所带来的销售压力,让一些楼盘率先下调售价。中国指数研究院统计显示,目前杭州、成都、南京、广州等地均有楼盘打折促销,德信北海公园、天鸿香榭里、复地

新都国际等项目售价均出现不同程度的下调。北京地区部分楼盘也出现价格松动,位于北京天宫院区域的万科橙项目毛坯房销售均价为2.1万元/平方米,比此前对外宣传的2.6万元/平方米(精装)价格低了5000元/平方米,位于通州的东亚印象台湖项目二期入市价格也从预期的2.6万元/平方米调整为2.2万元/平方米。

尽管出现降价苗头,但根据中指院的监测,出现降价的仍属于“个案”,百强房企旗下绝大多数新开盘项目价格仍保持小幅上涨,去化情况较好。

“个别项目降价促销,实际上是企业促销回笼资金的需要,一些项目价格调整后和周边项目的价格仍然持平。从市场整体情况看,大幅打折促销行为目前并无蔓延迹象。”中指院分析师直言。

中指院统计显示,从近期重点房企开盘项目价格走势来看,绝大多数百强企业楼盘价格呈现持平或上涨趋势。旭辉集团在天津的项目旭辉御府3月15日开盘价格较前次上涨5%左右,去化率达到100%;中海地产在南京的项目中海凤凰熙岸首次开盘上涨了27%,开盘当天去化99%;保利地产在重庆的项目保利林语溪与上次开盘价格基本持平,去化率近九成。

业内人士表示,从市场整体情况看,虽然2014年前几个月成交回落,但百强房企旗下绝大多数新开盘项目价格仍保持小幅上涨,去化情况较好。相比之下,部分中小企业面临资金短缺、土地储备减少等不利局面,生存空间缩小,不得不采取降价促销策略。

## 市场分化更加明显

从近几年房地产市场的发展趋势来看,竞争和分化是行业的两大主题。这不仅体现在城市间楼市表现,也体现在房企的经营业绩上。

中指院、中国房地产TOP10研究组最新发布的中国房地产百强企业研究成果显示,随着行业集中度持续上升,百强综合实力TOP10企业的市场份额达到了12.0%,占百强企业销售额总额的39.1%。其中,万科、保利、中海、恒大、绿地和碧桂园6家房企销售规模均达到千亿元,销售额平均增速超过40%。

由于城市间的分化,百强房企在区域布局上正明显向一二线城市倾斜。根据中国房地产TOP10研究组的分析,前50家百强企业的重点项目中,来源于一、二线城市销售额累计占比为84.9%,其中仅北、上、广、深四个一线城市的销售额占比已达到41.3%,杭州、天津、南京、成都、重庆等重点二线城市也受到百强企业的极大关注。万科、保利的重点项目中有65%位于一

线城市。同时,部分以三四线布局为主的百强企业也积极转战一、二线城市,如佳兆业2013年合同销售的65%来自一、二线城市项目,全年销售额同比增长38%。

业内人士表示,百强房企大量布局一、二线城市,代表了房企对于未来楼市的预期。自2013年至今,不同城市的楼市分化明显,一线及部分热点二线城市供不应求,鄂尔多斯、营口等部分三四线城市供应量超过需求量,市场库存处于高位,供应过剩风险加大。

数据显示,一线城市2013年商品住宅销售供比为1.1,除广州与上年基本持平外,北京、上海、深圳均较出现提升,其中北京2013年销售供比达到1.5,市场供不应求矛盾突出;二线代表城市销售供比为0.9,低于一线城市,不同城市间差异明显,南昌、杭州、青岛等城市供应量超过需求量。相比一、二线城市,三、四线城市供过于求态势严重。

“供应过剩的城市楼市潜在风险较大,一些开发商在市场观望情绪较浓的情况下可能会通过降价促销尽快走量。”中指院分析师表示,今年以来,多数城市成交量有所回落,市场观望氛围渐浓,不排除部分企业或主动应对市场变化、或受限于资金压力被动进行降价促销以回笼资金,后市供应压力较大区域为了促销跑量将有可能更多地加入降价促销行列。

## 招商地产获招商银行百亿信贷额度

□本报记者 张昊

中国证券报记者3月25日获悉,招商地产获得招商银行100亿授信额度,并于近日签署协议。

## 融资渠道优势

“这次获得来自招行的100亿元信贷额度,是招商局集团旗下企业互相协同的表现。”招商地产董秘刘宁直言此次信贷额度的获得可以解读为招商局集团对于公司的支持。

事实上,融资成本一直都是招商地产的竞争优势之一。在国内,招商地产很少使用信托、房地产私募股权基金等高成本融资渠道。在国外,已经打通境外融资渠道的招商地产的融资成本依然低于民营房地产企业。

刘宁表示,招行授予的这100亿信贷额度如何使用,将取决于具体的项目。不过,基本可以肯定的是利率水平不会大幅超过基准利率。

“融资渠道的优势为公司的发展提供了更多的施展空间,在市场向好的时候,我们可以放大杠杆,在市场下降的时候,我们也会维持

健康的负债率。”刘宁说。

## 大股东“大礼”可期

除了前述融资资源,市场一直预期招商地产还可能从大股东手中获得土地资源。有市场人士表示,2014年伊始获得兄弟公司的融资支持,很可能预示着公司将在今年进一步获得来自大股东的“大礼”。

“虽然去年定增方案中的土地价格不够‘优惠’,但是这并不能打消市场对大股东扶持公司的预期。”深圳一位市场人士对中国证券报

记者表示,目前招商地产依然是招商局旗下少有的利润增长点之一,“招商银行、招商证券、招商局国际等公司的利润增长预期都不及招商地产明显,特别是招商局集团近年着力集团内产业的协同发展,强化业务互动,未来很有可能继续为招商地产的发展提供进一步支持。”

刘宁也表示,作为招商局集团旗下的核心企业,集团资源始终都是公司的竞争力之一。“公司此前的多笔境外融资都获得了招商局集团的担保,大股东给予的资源是公司未来参与市场竞争的重要依托。”

## 嘉应制药打造天然冰片产业基地

“供给短缺造成天然冰片价格昂贵,目前国内基本上只能用人工合成冰片替代。”黄利兵指出,“而合成冰片是有副作用的,日本等国外药品都要求用天然冰片,未来随着对药品品质要求的提高以及国家相关标准的出台,国内厂商对天然冰片的需求量将大大提高。”

作为公司天然冰片项目负责人之一,华南理工大学苏健裕博士表示,嘉应制药在梅州打造天然冰片产业化具有得天独厚的优势:首先,公司通过引进吸收再研发,掌握了种源,自己可以培育树苗;其次,梅州的土壤气候非常适合种植梅

片树,纯度高,不含樟脑,可以达到国际企业的需求标准;最后,公司提炼技术水平处于行业领先地位,目前具有十几项专利,提纯技术可以达到99%纯度。

黄利兵介绍,目前梅州市政府非常重视公司的冰片产业化项目,想把梅片树种植打造成梅州的重要产业,政策支持力度非常大,未来预计每年给公司提供一万亩梅片树种植的土地供应,至2018年将总体达到5万亩左右。同时,该项目已被列入广东省扬帆计划,是全省二次绿化、打造绿色GDP的重点项目,获得广东省各级政府及

当地农户的鼎力支持,并享有减免增值税、所得税等多项优惠。

业内人士表示,天然冰片产品的经济效益非常可观,目前国家药典标准96%纯度的产品市场价格约2800元/公斤,纯度99%的产品市场价格约8万元/公斤。目前公司拥有3000亩已经与农户签订了30年土地使用协议的梅片树种植基地,2014年梅片种植基地有望从3000亩扩产至10000亩,按照3年的成长周期,预计到2014年底、2015年底,2016年底分别至少可以产出2吨、7吨、45吨天然冰片产品。

## 分布式光伏“长不大” 扶持政策酝酿调整

□本报记者 郭力方

“尽管去年9月以来国家发布了一系列旨在启动国内分布式光伏发电市场的扶持政策,但受制于收益率低、并网备案程序复杂、融资难等一系列问题,目前市场实质上还未真正启动。”在3月25日举行的“instersolar中国光伏产业国际论坛”上,国家发改委能源研究所研究员王斯成如是说。

这一说法与不久前能源局相关人士“列入首批18家国家分布式示范区的项目无一开工”的表态相互印证。王斯成透露,国家能源局近期正通过密集组织专家座谈、项目现场会议等形式全面听取业界意见,并依此对现行政策进行调整。

不少专家均对中国证券报记者表示,除非政策尽快调整到位,使投资分布式光伏发电项目的收益预期逐渐明朗,否则,要实现国家能源局年初制定的“2014年分布式光伏发电装机达8GW”的目标并不容易。

## 多种因素制约市场成长

王斯成介绍说,2013年国内分布式发电装机仅实现过去“金太阳工程”收尾的3GW规模,真正分布式光伏“新政”刺激下打开的市场可谓微乎其微。

他指出,限制分布式光伏一时“长不大”的原因涉及多个方面,其中最主要的是投资收益前景不明让各路资金“望而却步”。据他介绍,目前政策上鼓励自发自用,如果剩余电量要上网的话,则按照脱硫煤电价加上0.42元/千瓦时。但实际操作过程中,一些分布式项目遭遇“尴尬”:一方面,自发自用无法长时间保证稳定;另一方面,如果全部发电量并入电网,项目投资的内部收益率仅为3%~5%,并没有多大吸引力。

分布式光伏发电项目融资难的问题始终未得到解决,也是原因之一。一家与会光伏电站开发商告诉中国证券报记者,因为收益不稳定,银行并不接受以电站收益作为抵押来贷款,而必须用实物作为抵押。即便能拿到银行授信,贷款年息也高达10%左右。这意味着开发商想投身其中必须承受高额的自有资金垫付压力。

国家发改委国际能源研究所所长王进则直言,国内划定的分布式光伏发电示范项目资源早已被圈占,但少有实际开工的,这是行业面临的普遍现状,应引起政策方重视。

## 政策酝酿再“救市”

王斯成表示,国内分布式光伏发电目前遇到的问题已经引起政策方的重视。他透露,近期以来,国家能源局组织一系列专业企业座谈协商,并组织专家赴示范项目现场调研,此前针对分布式光伏的一系列扶持政策将有望尽快调整,以确保全年装机8GW目标的如期实现。

王斯成称,政策调整的方向主要在于:一是度电补贴方案将更加细致到位,确保投资分布式光伏发电项目能获得实际利好;二是国家将引导各地建立起针对分布式光伏发电的省级融资平台,以解决目前限制市场扩容的融资难题以及投资回报预期不明确的问题。

国家应对气候变化战略研究和国际合作中心主任李俊峰对中国证券报记者表示,当前要真正启动分布式发电的国内市场,最关键的是需要一整套清晰的行业运行机制,让投资者有明确的投资回报预期。同时,还需要从技术层面继续扫清并网问题上的障碍。

王进则认为,目前已将部分审批权下放至地方省市级能源局等监管部门,但地方的相应职能却还未跟上,因此应鼓励各地及时出台支持分布式光伏的政策法规。此外,分布式光伏的并网、备案等问题涉及能源局、住建部、环保部、消防管理局等多个部门,应建立部门之间的协调机制,使政策支持的措施更加细化化。

## 敲定万亿交易额目标

## 山西加快发展电商

□本报记者 李香才

近日,山西省商务厅、财政厅、经信委等14个部门联合发布《山西省关于加快发展电子商务的指导意见》,设定2015年全省电子商务交易额的目标为1万亿元。

为了实现这个目标,山西省将全力推进“3111工程”,即:打造3个主体集聚、特色突出、错位发展的电子商务产业园区,培育10个面向消费者的专业网络购物平台、面向企业间交易的专业电子商务平台,扶持100家具有一定规模的电子商务应用和服务企业,发展壮大1000家规模网商,促进电子商务服务。

为鼓励电商企业发展,除法律、法规另有规定外,将允许电子商务企业注册资本分期缴付,注册资本首期缴纳20%,其余在2年内缴足。凡已登记注册取得营业执照的经营者从事电子商务活动,且已开展的经营活动与登记注册的经营范围相一致的,不需重新登记注册。对只在网上从事经营活动的经营者,可在符合相关规定的前提下,将其自有或租用的住宅作为经营场所依法登记。

□本报记者 游沙

嘉应制药总经理黄利兵在公司2013年股东大会上表示,公司在整合金沙药业的基础上,将天然冰片产业化作为公司新的利润增长点,公司未来将步入一个快速发展的成长期。

据介绍,天然冰片是一种名贵珍稀药材,是生产公司产品双料喉风散的主要成分,同时是治疗心脑血管等名贵中成药的主要材料,也是一种高级香料、食品添加剂和重要的医药中间体,应用非常广泛,价值高。