

深圳：“创新之城”如何承受楼市“逆势”躁动

在“房住不炒”上先行示范，也是“建设中国特色社会主义先行示范区”必须直面的课题

疫情之下，深圳房地产市场

走出一波“逆势”热度

房住不炒，关乎人民安居乐业，也事关深圳长远发展。市场已发出担忧：高房价可能带来产业和人才“挤出效应”，或将成为这座创新之城的“不可承受之重”。

警惕脱实向虚，需打击炒作、增加供应多措并举共同发力

本报记者赵瑞希、孙飞

今年是深圳经济特区设立40周年。在科技创新不断拨云开雾之际，深圳楼市却让人直呼“不懂”、冥思“有惑”。

买房先交“喝茶费”，二手房挂牌价跳涨；“经营贷”违规冲抵房贷……疫情之下，深圳房地产市场走出一波“逆势”热度。

房住不炒，关乎人民安居乐业，也事关“创新之城”长远发展。市场已发出担忧：高房价或成这座创新之城的“不可承受之重”。需要打击炒作、增加供应多措并举共同发力。

炒风再起，引来监管整治

近期，深圳楼市不消停。

先有“喝茶费”传闻，再有“经营贷”入市消息，期间二手房挂牌价更是出现跳涨，一波接一波的“逆势”行情显示，炒作“风云再起”。面对楼市躁动，监管部门已出手打击违规行为。

——“喝茶费”重现深圳楼市，中介人员被终身禁业。

3月下旬，市场传出深圳宝安中心区一些新盘需缴纳“喝茶费”后才可买房的消息，有中介人员称，“总价1150万元，‘喝茶费’70多万元。”“总价2200多万元，‘喝茶费’150万元。”

宝安区住房和建设局4月3日发出通知，联合市场监管、公安、税务等相关部门对房企和中介收取“喝茶费”等外费用违法进行调查，并表示一旦发现将暂停涉案楼盘全部房源网签权限。

4月27日，深圳市房地产中介协会在其官网挂出惩戒通报，认定中原地产员工张兆灿在其离职后仍借中原地产壹方中心分公司门店之便，向消费者索取“喝茶费”以炒卖热门楼盘物业。虽其行为未遂，但性质恶劣，列入行业黑名单，并终身禁业，相应不良记录抄送有关征信机构。

——“经营贷”流入楼市当房贷，监管部门要求银行全面排查。

当前，房贷利率近5%，而一些房抵经营贷利率约4%，利率倒挂之下，近期深圳出现“经营贷”违规流入楼市的苗头。

针对这一现象，监管部门紧急排查。4月22日，中国人民银行深圳市中心支行公布初步排查情况：辖区存在个别商业银行有客户先全款买房，再以该新购置房产作为抵押申请“经营贷”的情况，但规模占比很小。该行和深圳银保监局已要求商业银行对信贷资金是否违规流入房地产领域开展全面排查。

——开发商捂盘惜售人为制造“秒光”，主管



▲一位市民路过位于深圳福田区香蜜湖片区的一个房地产中介公司门店(5月10日摄)。 本报记者赵瑞希摄

部门对其锁盘限制交易。

根据规定，对取得预售许可或者办理现房销售备案的房地产开发项目，商品房经营者要在规定时间内一次性公开全部销售房源。然而，深圳的一些楼盘却出现多次加推。

“一个楼盘分三次销售，给老百姓释放每次秒光的信号，对这种行为要坚决予以打击。”深圳市住房和建设局局长张学凡说，目前住建部门已经对该项目开发商，采取了限制网签等措施，并将其楼盘惜售的违法违规材料移交给相关部门。

——二手房挂牌价跳涨，主管部门开展涨幅异常排查。

“贝壳找房”数据显示，华润城润府一期2019年四季度成交的11套二手房，每套单价在每平方米12万元至14.7万元之间。而目前挂牌在售的房源中，有24套报价在每平方米17万元以上。按照挂牌房源最小83平方米计算，单套上涨幅度最少也近200万元。

针对热门片区二手房价格跳涨现象，深圳市住建局表态，部分业主挂牌价过高，严重背离市场价格，将严肃处理恶意哄抬房价等不良市场行为。

“贝壳找房”深圳平台4月26日发布声明，升级信息发布审核制度，积极配合主管部门开展数据收集和报送，对于被主管部门点名和限制发布的小区和楼盘，立即下架。

房价难倒人才，城市如何创新

在不少深圳市民的微信群中，兼顾位置与学位等优势的华润城四期(润玺一期)，成为讨论的热门词汇。

在新房限价的背景下，这一项目呈现“一房难求”的局面，项目前几期的二手房挂牌价有的已达17万元/平方米，而新房价格据市场猜测约10万元/平方米。抢到新房，坐地就赚，导致新房像股市打新股般紧俏。

“华润城四期共有约1200户，预计6月开盘。此前华润城二期的中签率是10.9%，三期是13.8%，四期目前来看中签率可能会更低。”一位中介机构工作人员告诉记者。

“摇号中签”成为类似网红新盘的销售方式。房源推出后，有意购买且具有购房资格的市民进行“认筹”，并缴纳数百万元的“认筹金”，随后摇号公布结果，未中签的“认筹金”则予退还。

“万一摇上号了，就能大挣一笔，何乐而不为呢？”一位深圳市民表示，尽管不是“刚需”，但自己也准备去“认筹”。

业内人士介绍，此前深圳楼市传来的百万元“喝茶费”，即由此应运而生。粗略计算，一套100平方米的商品房，若以限价10万元/平方米计算，总价约1000万元，二手房如若卖到1500万元，就算

“喝茶费”达到百万元，仍然“利润空间”巨大。

“新房和二手房之间‘价格倒挂’现象的背后，是住房供应不足的问题。”深圳市房地产和城市建设发展研究中心主任王峰认为，深圳每年新增约50万户籍人口，但可售商品房库存不到300万平方米，供需矛盾一定程度存在。

在北上广深四个一线城市中，深圳土地面积最小，不到2000平方公里，实际管理人口超过2000万，人口密度大于北上广。

与此同时，根据深圳基本生态控制线的管理规定，至2020年，不少于974平方公里的土地面积不可开发。为稳定产业用地比例，保障产业空间需求，至2020年深圳工业用地占建设用地比重不宜低于30%。再除去民生设施、商业服务等用地，可供居住开发的用地可谓“捉襟见肘”。

一方面是现有居住开发用地回旋余地不大，另一方面是科技创新带来的“人口红利”，进一步加剧了住房需求矛盾。此外，深圳人口平均年龄33岁，较为年轻的人口结构、快速增加的在校人数，也使学位房价格“蠢蠢欲动”。

“别的城市房价较为稳定、甚至‘微跌’，而深圳却异常‘坚挺’甚至火热，疫情冲击、房价上涨、成本抬升，给企业的发展、员工的信心都带来影响。”一位科技公司高管说，一方面企业可能会选择流出、迁往成本较低的城市，比如珠三角周边城区或中西部省份，另一方面是畸高的

房价可能对城市吸引力产生负面影响。“如果人才不来了，城市还怎么创新？”

警惕脱实向虚，落实“房住不炒”

疫情影响未散，经济恢复尚在路上，楼市却已异常火热，“两张皮”现象不免引人忧虑。一方面要警惕脱实向虚的不良导向，另一方面是土地供给结构性失衡导致的住宅供应不足，需要长效机制持续发力。

落实“房住不炒”，对于违法炒作常态化的打击势在必行。不少业界人士认为，作为市场经济活跃的地区，大量投资者聚集深圳，也有部分群体投机情绪浓厚，甚至催生不当违法行为。

深圳市住房和建设局负责人表示，在热点地区之外，深圳其他区域销售、交易总体稳定，不排除个别中介机构和人员恶意炒作。接下来，深圳将通过严格执行限购、限价、限贷、限售、限户型等“五限”调控措施等，确保房地产市场平稳健康发展。

不少专家认为，面对当前供需矛盾，要盘活“城中村”等存量资源。《深圳市住房建设规划(2016—2020)》显示，截至2014年底，深圳住房总量达5.59亿平方米，其中原村集体及村民自建房屋、工业区配套宿舍等占比48%。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，“治本”之举在于大量增加商品房供应，加快公共住房建设。

面对高房价可能带来的产业和人才“挤出效应”，深圳提出，2018年至2035年，建设100万套低价的公共住房。

为落实住房供应任务，深圳市规划和自然资源局5月8日印发《深圳市落实住房制度改革加快住房用地供应的暂行规定》，确定11种住房用地供应渠道，在原有的新供建设用地、城市更新、棚户区改造、土地整备项目建设4种供应渠道外，新增原农村集体未完善征(转)地补偿手续空地、历史遗留未完善出让手续用地、已出让未建用地、已建的合法用地、机关企事业单位空闲的存量用地、基础设施用地配建和轨道交通用地综合开发等7种住房用地供应渠道。

深圳市规划和自然资源局副局长王策飞表示，深圳市从2020年起加大居住用地供应力度，当年计划供应居住用地293.2公顷，占计划供应建设用地总量近25%，与2019年计划供应的150公顷相比，增加近一倍。

据了解，截至目前，深圳今年已供应居住用地30宗54公顷，正组织供应的居住用地12宗78公顷。

与此同时，深圳30%的工业用地比重，是否有足够合理？伴随着住宅矛盾的凸显，这些问题也开始引发关注和讨论。

业界人士认为，一些说法未见得科学合理，但在深圳改革创新发展中孕育的公共议事氛围、政府与市民之间的良性互动，推动形成社会共建共治共享的发展局面，也让不同的观点在争论中“越辩越明”。

去年发布的《中共中央 国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》明确提出，“建立和完善房地产市场平稳健康发展长效机制，加快完善保障性住房与人才住房制度”。

直面困难，没有退路。面对当前发展与现实之间的矛盾，在“房住不炒”方面先行示范，为科技创新持续赋能领航，这是时代赋予这座“创新之城”的重要课题。（编辑刘梦妮）

“少亏当赚，活下来就是赢家”

“中国灯饰之都”迎战“生死大考”

街，也只有零星店铺开张。

记者入住的酒店反映，往年此时一房难求，“街上到处都是外国人”，现在入住率仅有两三成。

在大型灯饰卖场星光联盟一楼，阿尔特灯饰门店销售员璇说，前一天经常只有一两个客户，“往年这个时候，一天到晚都在忙着接待，连吃饭喝水的时间都没有。”

三月份是推新款的最佳季节，很多企业会选择这个时间召开新品发布会，全年过半订单能在此时敲定。

“灯饰企业靠新款产品打市场，新品发布会接单情况如何，决定了一年的业绩。因为疫情，我们取消了今年的新品发布会。”儒思灯饰销售经理杨唯伟说，今年的新品其实都研发出来了，但因为没有客户，订单大受影响。

“往年上新时，最差也能接几百万订单，今年只接了几十万元。”他补充说。

无单可做，很多企业的状态是“复工不复产”。

记者在古镇一家大型灯饰企业的车间看到，偌大的厂房里，只有几十个工人在忙碌。

从业30多年的华艺灯饰国际馆总经理区洪盛说，产业链一环扣一环，生产端是复工复产了，不敢生产和生产，怕造成库存积压。“我们的开工率只有六成左右。在古镇，往往都是招工难，开工不足的情况已经多年未见。”

王东阳原计划将员工数量扩充至800人，但目前只能维持在400人左右。“现有订单可以做到五月份，到那时如果没有新订单，员工就要放假了。”

订单延缓导致库存积压。王东阳说，企业一直是按照订单生产的，产品基本不会积压。但这次几百万元的货做好了，又不能出货，库存压力凸显。

部分小微企业现金流说断就断

王东阳的公司只做外销型灯饰，产品远销世界各地。他告诉记者，二月份刚复工时，海外市场

表现强劲，接了不少订单，但从3月25日起，陆续有客户要求暂停、延迟或取消订单。

“欧洲影响最大，订单基本上都是暂停、取消。尼日利亚那边通知我们四月中旬发货。

迪拜机场停了，沙特阿拉伯市场关闭，也不能出货，具体时间不明朗……”他颇为无奈地说，货出不去，现金自然无法回笼，但供货商的货款还要支付，厂房租金、员工工资等固定支出也不少。

从未欠过款的王东阳，最近向银行申请了一笔2000万元的信用贷款，但能否批下来还是未知数。在古镇，像王东阳这样的企业已算好的。对于出口市场单一、只有一两个客户的中小企业来说，情况更糟。

古镇经信局局长曾晓芳介绍说，镇上2万多家灯饰照明企业中，年产值超2000万元的规上企业不足200家，大部分是50人以下的小微企业和个体户，现金流断裂不断。

截至目前，古镇灯饰出口比例已经达到五成左右，国外市场暂停，国内市场还没有恢复，产业面临“停摆期”。多位业内人士称，原有订单顶多能让部分企业撑到年中，下半年很可能有一批企业退出。

“过去都是看样订货，直播卖货还是今年get的新技能。”范杨沫说，“虽然订单还要慢慢来，但这种引流方式还是比较有效的。昨天就有一个宁波的经销商，通过直播订了一些新款。”

既盯市场风向也盯政策导向

尽管门店访客不多，但托兰灯饰销售经理范杨沫依然非常忙碌。

销售前台支着简单的直播设备，这位年轻的销售经理，时而在镜头前介绍不同款式的灯饰，时而回到电脑前查询报价……

“过去都是看样订货，直播卖货还是今年get的新技能。”范杨沫说，“虽然订单还要慢慢来，但这种引流方式还是比较有效的。昨天就有一个宁波的经销商，通过直播订了一些新款。”

王东阳原计划将员工数量扩充至800人，但目前只能维持在400人左右。“现有订单可以做到五月份，到那时如果没有新订单，员工就要放假了。”

部分小微企业现金流说断就断

王东阳的公司只做外销型灯饰，产品远销世界各地。他告诉记者，二月份刚复工时，海外市场

为了应对疫情，古镇大型灯饰卖场华艺广场，也已经举办了多场培训，鼓励商户开拓直播等网上销售渠道。场内的300多家商户，已有三分之一定时直播。

“少亏当赚”成为不少企业今年的目标。

“活下去是最重要的。”杨唯伟说，公司正在努力给经销商让利，“我们在全国有几十家专卖店，让经销商活下来，企业就有希望。只要有订单，不管赚不赚钱，先做下来再说。”

危机之下亦有商机显现。一些企业敏锐地捕捉到新的商业机会，并迅速调整产品结构和经营策略。

疫情暴发后，华艺照明紧急启动了紫外杀菌灯的研发和生产，2月开始在实体店和线上全线推广，销售异常火爆。

公司副总裁卢伟林说，越是困难越要跟紧国家政策的引导方向。疫情初起，公司就部署强化项目团队，随着国内大型基建率先复工，公司的灯光工程项目，就成了对冲疫情冲击的一大优势。

古镇之光“疫”后更加闪亮

正在经受“生死大考”的古镇灯企，正是我国中小微企业的一个缩影。

卢伟林认为，古镇灯饰行业尽管占据较大市场份额，但产业仍处于手工制作、低端贴牌、外观创意的层次。企业众多，却少有自主品牌。

“满天星星不见月亮”，全球甚至全国的大型照明企业无一落户古镇。疫情冲击下，要素成本上升、恶性竞争加剧、技术含量低下等产业痼疾显得尤为突出。

疫情带来的行业危机，如大浪淘沙，优胜劣汰在所难免，但产业链优势仍在。卢伟林等业内人士呼吁，政府和企业携手，长短周期政策结合。在减负救急基础上，立足产业关键点，加大转型

升级引导力度，带动行业涅槃重生。

多家灯饰企业认为，短期内，需着眼为企业减负救急，让金融活水真正流向中小微企业，让企业“稳下来”。

一位企业负责人直言不讳：自疫情以来，国家出台了不少金融政策，如贷款展期等，是对企业实实在在的帮助，“贷款延期两三个月，对企业是救命的”。但贷款成本还是很高，很难拿到年化率5%以下的贷款。

记者在采访中发现，降低融资成本，在基层还是感到“雷声大雨点小”。有灯饰企业跟几家银行不断沟通，都说有降低融资成本的政策指引，但没有实施细则，谁都不愿意迈出第一步。

多位企业人士建议，疫情下由财政、银行合力设立中小企业紧急救助资金，督促银行真正让利降息，由财政贴息，帮助企业渡过难关。

古镇灯饰产业，从无到有，从小到大，靠市场支撑。但大而不强、低端竞争严重一直制约行业发展，这要求政府对加强产业转型升级的扶持。

王东阳说，灯饰制造一直受制于人工，需要对设备进行智能化改造，提高产品附加值。他的企业近年来加大了设备投资的力度，但智能化改造在技术、资金上都离不开外部支持，仅靠小企业自身很难实现。

这位企业家还表示，“我们想做一个光源的研究，但是单靠一个企业没办法支撑。希望政府部门牵线搭桥，让企业能够承接高校部分科研成果转化。”

华裕集团是当地老牌的灯饰企业。总经理胡佩雅对记者说：“我们家族做灯做了30年，以前一直做贴牌代工。今年我们请了设计师，组建了产品研发团队，准备生产自己的产品，这些年的经验让我们明白，只有产品过硬企业才能一直走下去。”

大浪淘沙