

资金监管为何挡不住房产中介卷款潜逃 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/492/2021_2022__E8_B5_84_E9_87_91_E7_9B_91_E7_c67_492320.htm 房产中介资金监管问题调查之一 仿佛一滴水掉进油锅里，刚过一段平静日子的房地产经纪行业又炸开了锅。随着深圳中天置业事件给房地产经纪公司带来的巨大信任危机，其资金地基进一步松动，20%的深圳房地产经纪公司面临关门，远在北京的经纪公司也开始坐立不安。11月19日凌晨五点，北京我爱我家房地产经纪公司副总裁胡景辉在网上发文，声称要给房地产经纪行业正名，呼吁切勿妖魔化房地产经纪行业。仅隔两天，媒体透露北京中大恒基董事长刘益良被公安部门刑事拘留。有传言称刘因为“涉黑”，更有好事者将两起发生在南北的事件联系起来。北京链家地产副总经理金育松、中原地产华北区董事总经理李文杰纷纷在博客上发文，对房地产经纪行业的前景表示担忧。“房地产经纪百强”年年卷款逃跑 房地产经纪行业一直以来就是事故多发地。2002年，北京恒基无限房地产经纪公司采取“向承租人收取半年以上租金、只支付出租人三个月左右租金”的方式占有大量租金，一年内骗取租金100余万元，最终卷款逃逸。公司幕后老板张风还曾在2001年用别人名字注册公司“百年恒基房地产经纪公司”，并以同样的手段诈骗了50余万元。2003年11月，北京坚石房地产经纪有限公司突然“罢工”，一夜之间“人去楼空”，卷走租金550余万元，受害群众多达770多人，在此之前，坚石公司曾被评为北京市首批“放心中介”之一。2005年11月到12月间，北京佰家房地

产经纪有限公司倒闭，并被以“涉嫌诈骗房主房屋租金”的罪名推上法庭。2007年5月，法院判定公司代表人董雪勇因故意转移、变卖佰家公司财产，私自藏匿，并使用假名经营其他公司，致使佰家公司在有执行能力的情况下，大量资产流失，无法执行法院生效判决，涉案金额达146.74万元。值得关注的是，佰家也是2004年“中国房地产经纪百强企业”之一。2006年9月，房地产中介“天津汇众”在市区内200多家店面突然全部关闭，受其欺骗的客户数量涉及1000多个家庭，涉嫌诈骗金额超过3亿元。该公司通过代收房款，要求客户将购房款打到公司账户，并将客户资金挪作他用。2007年11月，深圳发生“中天置业”事件，新华社报道被卷走的客户资金高达1.7亿元。公司负责人蒋飞擅自挪用买房人购房款，并以各种方式拖延时间，不支付给卖房人，最终发生卷款潜逃事件。“中天置业”同样曾被评为“全国房地产经纪百强企业”之一。几乎每隔一年，房地产经纪行业就会经历一次卷款潜逃事件，被曝光的企业大都会带着若干个耀眼的光环。而后政府必然出台种种措施，对其进行调控。但每次暴风骤雨后，经纪行业又都归于平静。业内人士认为这种短时间内的阵痛并未能真正触及到中介行业的根本。占用客户资金仍然非常普遍房产经纪行业的风险很早以前就已埋下。“现在开房地产经纪公司的，大多数都是白手起家。”曾经在二手房市场中从业3年的常先生告诉中国经济时报记者，早年的房地产经纪行业并不被人们认可，创业者大都是从外地进城务工的人员，这些人甚至仅仅高中毕业。“随便数一下内地的房地产经纪公司老总，本科毕业的没几个。”在许多人的记忆中，经

纪公司门店数量增多也就是近四年的事情，不仅满街都是，而且在各个社区安营扎寨。“那时一些胆子大的人看好这个市场，就开始疯狂扩店，每开一个店都需要一次性支付几万元的费用，但当时大家都不会去考虑钱的问题。”现在在北京通州区经营两家门店的张先生对当时的情形记忆犹新，2003年时他在一家房地产经纪公司当业务员。“现在北京市场上的几家大经纪公司，没有一家不是在2003年左右开始疯狂扩店的，到2005年，市场已经形成一定格局。”张先生在2005年底创办现在的公司，他认为自己错过经纪行业发展的黄金阶段，“那时市场客户的钱源源不断，弯腰就能拣到钱。”正因为钱来得容易，经纪公司并不指望银行的贷款，占用客户资金的现象非常普遍。“这种现象到现在依然存在，只是不再像之前那样多，特别是在政府的宏观调控下，部分经纪公司缩回伸向客户交易金的手，即便如此，沉淀在经纪公司账户中的现金依然非常可观。”常先生说。“据我了解，北京市场通过资金监管成交的房子不到一成，按照去年7万6千套的成交量，将近7万套房子的资金都存留在经纪公司手中，即使平均售价100万元，沉淀的资金也有7000亿。”他说。脆弱的资金链即便房地产经纪公司卷走的钱不多，影响到的社会个体数量也远超其它行业，专家认为对房地产经纪行业在资金链条安全性上的要求应当高于其它行业。“房地产经纪行业的公司都有两条资金链，一条是自有资金，还有一条是客户的钱。以前大部分都是客户的钱，现在政府监管严了，部分客户资金必须走资金监管，所以客户的钱少了。”北京顺驰房地产经纪公司企划部经理门大伟将两条资金链比喻成两条河，一条河干了另一

条就会补水，如果有一天补给跟不上就极易发生断裂的危险。事实上，近年来发生卷款潜逃事件的经纪公司大部分均因挪用客户资金应急，最终导致资金链条断裂所致。最初的几起事件中，经纪公司均从事有亏损的其它业务，而最近的这一起，直接诱因是楼市走低。“房地产经纪行业的运营成本很高，一个中等规模门店每月的最低开支最少要10万，北京市的大型中介公司门店都在500家以上，他们每月的最低运营成本5000万元，还不包括广告和人员开支。如果盈利不能保证支出，这个公司就处在危险境地，而这直接取决于市场的好坏。”张先生给记者算了这笔账，他据此认为规模越大的公司越容易在市场低迷时出现问题。显然，对于正处在发展初级阶段的房地产经纪行业，要想维持“大体量”公司的运作，仅仅依靠创业初期积累的资金远远不够，从成熟企业的运营模式来看，他们并未完成资本的原始积累。

资金监管缺乏执行力 房产经纪行业最早设立的准入门槛仅为开办经纪公司必须有四名员工具备北京市经纪人资格。2004年，从事房屋租赁代理业务的房地产经纪公司须交纳租赁代理保证金60万元。2007年新申请从事房屋租赁代理业务的房地产经纪机构，除了需要交纳60万元租赁代理保证金外，注册资本不能低于100万元，从业年限不低于3年；而在开办经纪公司的要求上，依然执行最初的标准。

在许多人看来，相比北京的房价，门槛设置有点过低。“行业的准入门槛和政府监管就像翘翘板的两端，如果门槛低，就必须加强政府的监管。”国务院发展研究中心社会发展部副部长林家彬在接受中国经济时报记者采访时表示，对风险较高的行业，更应当执行严格的监督制度，资金监管应当严

格执行。但从各地发生经纪公司卷款潜逃事件的频率来看，实施效果并不明显。了解到，自2006年底建设部发文要求各地在房地产经纪行业实施资金监管政策以来，大部分地区都没有对资金监管政策进行严格的执行和操作，其制定的实施细则中模棱两可的选择太多。“在香港，经纪公司不能从事资金监管业务，一旦买卖双方达成购房协议，剩下的贷款、资金划转都交给第三方办理，其中银行和资金担保机构承担着资金监管的责任。”曾在香港从事多年房地产经纪工作的叶先生告诉记者，内地的银行虽然承担着资金监管执行机构的职责，但缺乏执行动力。因为“银行并不能从资金监管中得到好处。”“行业的管理者应当采取鼓励措施，激发政策执行机构的积极性。”林家彬认为政府应当给从事资金监管的相关机构一定的“好处”，实现其权利与义务的平衡。“房地产经纪行业正处在发展的初级阶段，更应该严格控制行业风险，相关的政策需要落到实处。另外，为了尽量减少消费者的损失，可以考虑建立旨在保护消费者的、要求房地产经纪公司加入的强制性商业保险。”林家彬建议。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com