

本报记者 慈玉鹏 秦玉芳 北京 广州报道

耗资700多万元买了一套房，市价一度涨到了900多万元，结果却因涉经营贷而被迫拍卖，拍卖价只有600多万元，短短一年左右的时间亏损数百万元。

这是发生在深圳垫资购房者身上的真实事件。

惨痛的事实绝非孤例。

一份“深房理”会员炒房举报材料的披露，让深圳炒房客们的杠杆黑洞迅速曝光，也让房产咨询中介“一站式”购房融资配套模式浮出了水面。

多位知情者告诉《中国经营报》记者，“深房理”引导会员腾挪资金垫资购房，其中包括经营贷“转贷”还款等配套融资；此外，“深房理”还通过房产股份化模式设计，撮合资金量不足的会员股份制买房，其间相关资金中介还推介银行及小贷公司进行合作业务，上述系列操作引发监管及市场高度关注。

就相关事项及调查进展，微博大V“深房理”——李雪峰称不便回复，仅表示网络相关内容不属实。

来自银行业务人士的消息，今年以来银行持续加强对经营贷申贷及贷后资金监管，“深房理”事件更让金融机构紧张不已。目前，银行已经在梳理相关楼盘的贷款业务情况，对发现问题的经营贷采取提前回收等措施，下一步可能有一轮更大范围的检查。同时，部分银行分支行与贷款中介的合作也更加审慎，不仅在新推荐客户申贷资料、营业流水、资金用途等方面审查更严，对存量业务的风险筛查范围也在扩大。

“摇篮式”购房模式

知情人提供的材料显示，“深房理”曾在2019年7月发布一篇“介绍会员与‘摇篮式购房计划’”的文章。文章称开办“摇篮式购房计划”要解决所有关于投资房产面临的问题，包括拿到首付款、购房资格、解决月供等，会员可先通过小贷机构垫资买房，拿到房产后再抵押申请经营贷偿还垫资。

2020年，身在江苏的张颖（化名）在微博上看到了“深房理”的相关信息，在缴纳会员费后成为了“深房理”的“摇篮会员”，欲购入深圳前海时代的一套商品房，总价728万元。张颖表示，在“深房理”及相关人士的引导下，她先通过垫资形式全款买下房后，再用房产办理经营抵押贷款。

记者获得的合同显示，张颖与深圳市金赢信小额贷款有限公司（以下简称“金赢信小贷”）签约借款436万元，月利率3%。最终，结合自筹资金等，张颖购买并成功过户该房产。按照计划，下一步是运作经营贷填补垫资。

深圳某房产中介负责人表示，过去几年深圳房价持续大幅上涨，使得炒房者对该地商品房升值空间非常看好，各种渠道加杠杆买房的情况越来越常见。像“深房理”这类中介机构各种操作都是在帮助炒房者解决购房资格、资金等方面的问题。“不仅在深圳，在房价上涨较多的一线城市也存在这类中介机构。”

然而，张颖的经营贷填补垫资计划最终失败了。

因无法按期偿还小贷公司贷款，张颖被金赢信小贷起诉。依照法院判决，张颖上述房产被以660万元价格拍卖，拍卖资金用以偿还贷款债务，张颖最终只拿回123.26万元。

值得注意的是，记者获得的判决书显示，该笔借款涉及砍头息。法院认定，张颖于2020年4月7日即签订借款合同前，向金赢信小贷支付10.9万元。

七部门联合调查

近日，在微博名称为“深房理装修队003”发出102份“深房理”会员炒房资料后，深圳银保监局、深圳市住房和建设局等七部门发布公告，就举报反映的“深房理”提供“一条龙”服务教唆协助借款人骗取信贷资金违规用于购房等问题展开联合调查。

公开信息显示，“深房理”是一名微博大V，原名李雪峰，他在微博中给自己的定义为“房产专家”。微博信息显示其居住在深圳，毕业于西安交通大学，现拥有超146万粉丝。

值得注意的是，“深房理”不仅被指撮合购房者与垫资机构合作，还被指直接涉足资金拆借服务。

记者获取的材料显示，“摇篮式购房计划”推出时，“深房理”曾提出“资金抱团取暖”，表示因市面上垫资成本太高，大部分购房者面临有贷款记录、银行不给批放贷问题，“深房理”系统可向有多余资金的会员们拆借、撮合，帮助购房会员找到垫付首付款，购房者降低成本，出资者赚短期利息。

据知情人透露，在2020年4月经营贷收紧前后，“深房理”相关小程序推出“帕累托板块”。微信名为“高岩&李雪峰@深房理”在“深房理”会员群里发布信息表

示，其以个人名义向“摇篮会员”短期拆借，安全问题由其个人承担，拆借时间半月起，不足半月按14天支付，利息按照每天万分之五计算。因增加人工及应用利润保障资金安全等原因，向外借出利息暂定为每天万分之七，参与者仅限“摇篮会员”。

相关资料显示，4月21日，“高岩&李雪峰@深房理”在“深房理”会员群再次发布信息表示，关于因贷款新政策影响，“摇篮会员”中有少量“全款买房在抵押贷款”（6个月不允许贷款）遇到困难，其作为担保人向其他“摇篮会员”借款，规则参考“帕累托改进资金项目”。

“近来因为银行严查经营贷资金用途，之前办理的抵押经营贷也面临可能被提前收回的风险。一旦经营贷资金被提前收回，如果不能及时找到资金填补缺口，房产可能面临被处置的危险”，一位“深房理”会员告诉记者，此前“深房理”通过会员群招募了多名股东，集资购买了一套深圳北站附近房产，总价不足800万元，三成首付，几位股东按照比例共享信贷和抵押贷。

此外，“深房理”事件的爆出，更加剧了金融机构对经营贷风险排查及新增业务审核的力度。

某国有银行业务人士向记者透露，事件爆出后，银行对相关楼盘的按揭贷款和房抵经营贷做了筛查，也确实查出了有问题的贷款，但目前来看笔数不多。

“市场上有很多做贷款业务的居间服务商，他们都是通过自己营销渠道找客户，然后推荐给银行。‘深房理’这种业务的贷款，申贷资料都是经过中介包装过的，有的银行分支行与其相关中介机构合作多的，有可能做得多一些。”上述国有银行业务人士如是表示。

某股份制银行深圳支行业务经理指出，银行也会跟房产中介进行申贷业务推荐的合作，不过一般来讲，房产中介推荐的申贷客户经营贷比较少，主要是按揭贷款，有些银行为了拓展客源，私下也会与贷款中介服务商进行合作，做经营贷和消费贷多一些。“这些中介资质参差不齐，如果风险把握不好，也可能存在内外勾结，导致经营贷被‘套用’的情况出现。”

上述国有银行业务人士透露，近年来对经营贷的检查一直在持续，而且越来越严。之前监管要求银行自查，实际效果并不理想，下一步可能还会有更大范围和力度的检查，“深房理”事件更添了一把火。“现在银行不仅对经营贷申贷资料、营业流水等真实性进行多维度核实，而且对房产中介、贷款服务中介等中介机构推荐的申贷检查的更严，除了‘深房理’相关的合作机构终止合作外，银行跟很多中介的合作更审慎了。”