

楼市黑幕:官员去买房 最高打对折

上海一高档楼盘22名买家获三至五成折扣,买家多出自房地、规划、工商、公安等部门

在上海寸土寸金的徐家汇,名为帝景苑的楼盘售罄数年后,由股东纠纷引发的举报显示,约400户业主中,50余户曾获得一成以上的折扣,其中22名买家折扣高达三至五成。折扣买家多出自房地、规划、工商、公安等政府部门,显示了楼市里官商互惠的生态。



上海帝景苑 资料图片

【折扣表】

特殊客户 享受三至五成折扣

帝景苑项目位于肇嘉浜路1001号地块,原为上海无线电四厂所有。1993年,印尼商人黄进益以旗下香港荣福置业有限公司与上海无线电四厂合资成立荣福房产,开发该地块。

公司成立初期,因规划审批、动拆迁等等,项目推进缓慢。1997年亚洲金融危机爆发,印尼方面资金难继。1999年,台商蔡青峰接盘,项目再度启动。2002年预售,至2004年中建成售罄。

帝景苑项目公司股东处提供了一份购房折扣表,所依据文件包括帝景苑商品房销售合同、房屋登记及户籍资料。

当年手握土地大权的“上海第一处”朱文锦,并未出现在折扣名录中。2004年10月,朱以妻儿之名,在此买入一套157.89平方米的住房,合同价357.45万元,无银行按揭。此时,朱妻为华通开关厂一名退休工人,女儿不过20多岁。

从购房时间看,2004年底已是上海房价狂飙之时,朱家所付2.26万元/平方米的单价并未低于当时市价。不过,有股东方人士称,朱家其实未付房款。但这一说法未获证明。

原上海广电房地产开发有限公司总经理陆天明,于2003年1月签约购房一套。面积153.77平方米,单价6400

元,较开发商2002年11月制定的该套房屋底价9540元/平方米,折扣为33%,获益48万元。

帝景苑地块原属上广电系统的上海无线电四厂,项目开发时广电房产亦有参股,陆氏在此折扣购房不言自明。

陆天明同案犯,上海闵华实业联合发展有限公司董事长严金宝、莘庄工业区管委会原主任杨开平两人,也在帝景苑购房。其中杨开平于2002年12月签约,折扣高达39%,获益近60万元。

某上市公司总经理杨某,是享受折扣最大的买家之一。购房时为2002年10月,位于高层绝佳位置,面积168.58平方米,每平方米底价10150元,实际买价仅5000元/平方米,总差价近87万元。

现任上海市工商局一处级负责人杜某,也曾于2002年12月以妻儿名义签约购入一套168.15平方米的住房,折扣31%,获益约49万元。杜某曾执掌上海市工商局外资处,这正是与帝景苑项目开发直接对口的部门。

购买获三折以上优惠者的名单,还包括徐汇区前副区长家的家属,一位前市委领导秘书以及上海公安部门分局领导之子。数位银行职员也获得30%-50%的折扣。

一位参与帝景苑项目的股东方代表称,在享受三成到五成折扣的特殊客户中,除上述官员、国企高管外,还

有若干外籍商人,以及个别看似背景普通的年轻女性。

【潜规则】

开发商 以低价卖房打点官员

来自开发商内部的多份文件,一定程度上反映了上述购房折扣的由来。

2002年3月9日,荣福房产股东会会议达成决议:

争取在2002年11月底正式对外销售,2002年6月则开始内部认购;2002年7月召开的另一次股东会则提出,各股东一致同意先进行内部认购,以探市场需求,并称“本项目B、C、D栋住宅内部销售均价暂定9500元/平方米”;公司另一份传真文件,也确认“(内部)认购价格9500元/平方米正确无误”。

业内人士称,1999年后,随着上海房地产业逐步走出低谷,开发商以低价卖房方式打点官员之风渐盛,至上海社保案发后,此风才大为收敛。

一般而言,开发商通常会以30%的房产以内部认购等方式打折出售。为保利润,大部分折扣会控制在15%以内。能获30%-50%的高折扣者,通常都是有一定签字权限的中层官员,或一些特殊利益关系人。

折扣卖房的潜规则,在荣福房产2002年7月20日的股东会决议中表达得颇为露骨——“公司在开发该项目过程中,受到各政府及协作单位有关领导等的关心支持,

各股东一致同意授予蔡青峰总经理对于本项目销售中持有726.75万元的特别优惠处理权”。

根据荣福房产制定的计算公式,上述700余万元的特别授权,可给五位客户五折、给五位客户八折及给十位客户九折。而从实际操作看,超过20名买家获得了三至五成折扣,已大大超过“特别优惠处理权”。

【利益交换】

开发商 变更土地合同获利

与早年盛行的“合资开发”故事类同,中方上海无线电四厂有地无钱,外商黄进益持币觅地,双方合股开发。然而早年的外方往往资金不济,加之上世纪90年代末沪地不景,上家空持项目而无开发,多有转手之举。

1999年,台商蔡青峰以兆丰国际(上海)有限公司,参股接管帝景苑,与两名上家签署《合作开发协议》。至2004年9月,蔡青峰已在荣福房产控制了53%的股份,原大股东香港荣福持股为46%,沪方仅余1%股权。

蔡氏入场,能量非凡。其盘活项目的关键一招,即是完成了土地合同的首次改签,将帝景苑项目由外销改为内销。就土地出让金而言,内销、外销,相差巨大。

1999年6月,上海市房地局与荣福地产三方股东重新

签署了土地出让合同,土地出让金由1993年的1397万美元改为1683万元人民币。由此,蔡氏轻易盘回近亿元资金。

蔡氏的能量,更体现在项目土地合同的另外三次改签。2002年12月,2004年1月及2004年6月,在帝景苑项目从预售到售罄的不到两年时间内,通过三份土地转让补充合同,这个占地1.6万平方米的项目,其建筑面积从1999年合同约定的64124平方米,最终增至90297平方米,容积率增加近50%,而补缴保证金总计不足500万元。

提高项目容积率,是地产业“官商合作”之利藪。以每平方米万元的开盘价计,帝景苑项目凭提高容积率获利即达数亿元。而获得这一利益的前提,则是土地、规划、建设甚至更高级别的政府部门,须环环打通。

规划系统人士称,频繁变更土地出让合同,正是相关各方掩盖利益交换的明证。

多方证实,因卷入帝景苑事件,上海市规划局已有唐文青、吴建刚两名官员被检察机关调查,另有上海规划系统数名人员被查。一位接近上海市规划局的人士称,问题出在“项目验收”环节。

接近荣福房产的人士则进一步指出,该公司在2003年底付出一笔超过300万元的“政府规费”,或与案情有涉。

据《上海商报》

世上最老教授昨喜度108岁生日

透露长寿秘诀是“遇事心平气和”

“郑老出生于1900年5月6日,5月6日正好是他阳历的108岁生日!”昨天,是南京大学老教授郑集的108岁生日,也是他原本准备进行养生讲座的日子。

“我要请大家原谅,由于身体的关系,我今天不能去做报告了。”昨天南京气温高达31℃,在医生的建议下,大家都劝郑老以身体为重,不宜到人多的场合。郑老没有坚持前往会场,但他心里特别过意不去,一再请大家原谅。

众多“粉丝”挤满会场

“来了好多人,都想看看郑老的风采。”昨天下午两点,原定由郑老主讲的“乐健百年”养生免费讲座正式开始。

会场的座位全都坐满了,还有不少站着。“我就想来看看郑老,看他这么长寿,我们也有信心。”一些满头银发的老年人说。为了能来听讲座,有些观众是从江苏其他城市赶来的。

当听说从健康考虑,郑老可能不到现场演讲时,观众们表示理解。“毕竟他那么大岁数了,人这么多,万一感冒了可怎么办?”

郑老为“失约”向大家致歉

“请大家原谅,我到这个年龄没有办法。”对于“失约”一事,老人一再表示要诚心致歉。

据了解,为了能进行这场讲座,郑老已经整整准备了一个星期。他说,希望大家不要为他担心,他会保重自己的身体。同样,他也希望关心他的人都能健康。

记者昨天在郑老家中看到,老人状态不错。但毕竟年事已高,现在又是传染病高发季节,加上天气炎热,不得不为老人的健康考虑。对于108岁的老人来说,健康是第一位的。

长寿秘诀是遇事心态好

作为世上最老教授,说到长寿秘诀,老人的兴致可高了。

作为我国著名的营养学大师,郑老不管是在科研上,还是在自己的亲身实践方面,都证明了自己的杰出。为了让更多的人了解科学的养生方法,郑集老人花一年时间整理和口述了《鉴证长寿》一书,成了世界上最老的科普作家之一。

老人一再表示,“生活不能违反自然规律。”郑老说,“要想长寿,一定要科学化,要顺应生理、自然规律,适者生存。遇到事情要想得开,想得通,要心平气和。”

鲜花蛋糕让老人觉得浪费

知道昨天是郑老的阳历生日,很多人都赶到郑老家中,为他庆贺生日。

“看,这是老朋友送给您的生日蛋糕。”“怎么又花钱了,浪费啊!”郑老有些心疼。

昨天,快报为祝贺郑老的生日,特别送上了鲜艳、喜庆的花篮。听说是送给108岁的老寿星,花店的扎花人员也特别用心,红掌、粉红色玫瑰、紫红色的香水百合等,看上去非常喜气。看到漂亮的花篮,郑集老人开心地笑了,但又“埋怨”记者浪费钱。

快报记者 黄艳

江苏都市网红娘频道上线在即,人气空前火爆

张纪中当红娘 南京单身男女报名忙

江苏都市网2008年重头戏之一的“红娘频道”将在本月11日上线,导演张纪中携新版《鹿鼎记》部分剧组人员来宁道贺,并参加频道揭幕仪式暨红娘频道首场相亲大会。

喜庆消息昨天一经刊登,立即引起了众多单身男女的密切关注。帅哥美女们纷纷登录江苏都市网(www.js.cn)或前往JEEP酒吧报名参加,引爆“相亲”大会第一浪潮。

明星助阵,帮你参谋“意中人”

昨天,也有很多网友提出疑问:“征集‘韦小宝’是不是只要男的啊,女的能报名吗?”

其实,江苏都市网此次征集的是60位单身男女,女孩当然也能报名,只要是单身哪怕是离异的也有报名的权利。而本次“红娘频道”首届相亲大会则选择在南京最著名的明星酒吧“JEEP酒吧”内,张纪中将率韦小宝的正牌“夫人”舒畅、胡可亲临现场,到时张导演将会把南京的“韦小宝”们用红绳与姑娘们分

开,只有接到美女舒畅、胡可抛出的绣球才能优先选择意中人,并在现场大声告白。

只要你够勇敢,嗓门够大,你就有机会和明星合影,还有机会抱得美人归。

网友浑身解数 抢占参会名额

据悉,设在JEEP酒吧的现场报名点,昨天也是热闹非凡。

另外,得知报名火爆的张纪中也乐得哈哈大笑,“看来我退休后不用愁了,我可以去当红娘嘛!”

鉴于想报名的读者人数众多,江苏都市网为了方便报

名,特增加了电话报名服务。现在,除了网络报名和酒吧现场报名,只要你拨打84783555也将有机会参与此次“相亲大会”。

60人中有1人能获得1000元苏果券

只要参与此次活动就有机会获得大奖1000元苏果券;其余幸运网友还将有机会获得10套由张纪中、舒畅、刘芸亲笔签名的精美画册,20张明星照片;而“傻哥”成奎安更是倾力支持,1000元JEEP酒吧消费抵用券更是免费大派送。(黄路莹)

■特别提醒

三种报名方式

1. 登录江苏都市网(www.js.cn)找到“寻找南京韦小宝、张纪中揭幕红娘频道”报名,留下你的真实姓名、简单的个人介绍及联系方式即可;
2. 前往水西门大街南湖路1号(原南湖电影院)的JEEP酒吧填写报名表;
3. 拨打电话84783555报名。

国美电器邀您 周末感受AC米兰

即日起凭本报免费赠送入场券

快报讯(记者 杨坤)国美电器携手AC米兰互动中国本周末将在南京掀起“米兰风暴”。世界足球顶级豪门AC米兰中国行,5月10日、11日抵达南京。国美电器作为AC米兰中国活动推广赞助商,将担负起本周末米兰“足球公园”南京之旅的全程“护航”工作。

据悉,AC米兰“足球公园”本周末将在南京五台山体育馆精彩上演。届时,AC米兰国际巨星马萨罗等人将亲临现场,为球迷签名留影。同时现场会有花式颠球、过人表演、顶球行走及花式射门表演等众多精彩纷呈的互动节目。

本次足球活动的器材设备都是从AC米兰俱乐部原装进口,由AC米兰俱乐部专业团队指导场地搭建。CCTV-5也会对本次活动全程进行跟踪报道。

国美电器作为首度和AC米兰合作的赞助商,将协助AC米兰在南京组织起完美的现场活动。据悉,米兰南京之行是国美电器“后黄金周”的一项重要活动,为国美电器“后黄金周”系列促销活动助力。

有意参与活动的球迷读者,请正确填写下图AC米兰球员的名字,即日起凭快报前往国美电器新街口店,领取免费入场券。此次国美电器为广大南京球迷准备了1000张免费入场券,请抓紧时间领取。

