

调控进行时

楼市众生相

国土部修法
挤压囤地空间

记者日前了解到,国土部正在对《闲置土地处置办法》(下称《办法》)进行修改,力图在闲置土地的认定、查处等环节更加趋于规范,更具有可操作性。《办法》自1999年4月经国土部发布施行后,至今未曾做过修改。

有多少闲置土地

外界对于闲置用地的关注,与房地产市场的火爆程度关联甚大。然而,一旦楼市走弱成交低迷,外界关注点往往转向房价何时见底,囤地之事似被淡忘。

囤地这个顽症如果得不到根治,将会一直困扰中国楼市。2010年,地方政府曾收回一些闲置多年的房地产用地。据国土部的统计,2010年全国共清理整治房地产闲置用地13万亩,处置近10万亩。

不过,国土部调控和监测司司长刘随臣今年曾透露,全国实际闲置房地产用地要远远大于这个数字,未来政府仍将加大查处力度。

外界对《办法》的最大关注点在于闲置土地的查处。它规定:超过出让合同约定的动工开发日期满1年未动工开发的,可以征收相当于土地使用权出让金20%以下的土地闲置费;满2年未动工开发时,可以无偿收回土地使用权。

虽然早有“无偿收回”之类的规定,但由于政府查处往往是“雷声大雨点小”,力度不到位,使得开发商囤地问题得不到真正解决,反而愈演愈烈。

对此,政府往往自称有苦衷。一位地方国土厅负责人曾表示,对闲置土地的收回,是个严肃的法律问题,怎么收、收哪些地、“闲置”多长时间就收回、哪些钱应该没收、哪些钱应该退还给开发企业等,希望相关部门能及早出台一个规范性的文件,这样执行起来可能地方国土部门的腰杆会比较硬,同时也为了避免将来出现法律纠纷。

办法将如何修改

相关权威人士透露,这次修改《办法》就是使之更加规范,更具可操作性,在闲置土地的认定、闲置责任如何确定、查处的流程上做出了更具体的规定,比如政府在查处过程中要告知企业等,企业也可以进行申诉等。

据介绍,比如开工标准,无论是闲置一年还是两年,都是以开工为起点计算时间,但社会上目前关于开工的标准有好几种,不同的部委也有不同的标准,此次修法就要确定一种标准,起码对土地是否“闲置”有个明确的判断标准,在实际执行中便于操作。

根据国土部的调查统计,现存的现实房地产用地中,大约有一半是因为政府原因造成的。这一方面会导致地方政府在查处土地闲置时“徇私舞弊”,一方面也会让一些企业将土地闲置的原因推向政府,以逃避查处。

对此,上述人士表示,是否是政府的原因需要各方提供“证据”,企业如果声称土地闲置是政府原因造成,那么就需要出具政府回应的意见,看看究竟是政府哪个环节出了问题,导致土地闲置。

此外,此次修法还考虑了一些“不可抗拒客观原因”的因素,如一些重大的会议像“奥运会”、“世博会”之类,在此期间出现的一些土地闲置,往往很难说清是企业原因还是政府原因,这需要特殊事情特殊对待。

“该办法的修改已经进入了最后论证阶段,一旦修改完善后就会上报国土部部长办公会,待通过后就可以经国土部发布施行。”上述人士称。据《第一财经日报》



调控之下,楼市促销花样百出,降价回笼资金成了不少开发商的当务之急 漫画 俞晓翔

■吆喝·亏本亏本

南京一楼盘放风
“零利润”卖房■开发商是昔日“江宁地王”得主
■记者估算,“放风价”的利润空间很小

如果有人告诉你,开发商可能要“零利润”甚至亏本卖房,你信吗?最近,江宁一家楼盘就传出了即将开盘的价格区间,对比当初的楼面地价,如今的价格区间的确是“低”了些。开发商称,按照预计的价格卖房基本没有利润。

下月首次推出两百套
新盘未开就说“卖亏了”

被传出即将“零利润”卖房的楼盘是江宁殷巷的银城千花溪。这家楼盘体量不大,总共只有5幢楼,目前开发商表示项目可能将于这个月中下旬开盘。据了解,这家楼盘基本定位于刚需,面积最小的只有64平米。首次开盘将推出两幢楼共两百套左右的房源。

这家楼盘目前放出的风声是,平层房源预计11000—12000元/平米之间,少量的跃层房源预计13000—14000元/平米之间。开发商最近还宣布在开盘之前搞团购,参加活动的开盘时将最多减免300元/平米。

记者发现,银城千花溪附近楼盘不少:附近的万科金域蓝湾目前均价在13500—15000元/平米;王子公馆也将于最近开盘,作为银城千花溪的直接竞争对手,可能会开出万元左右的价格;而骏景华庭的售价与银城千花溪的预期价格类似,但却陷入长期滞销。

可是对于目前的预期价格,售楼人员在交流中告诉前来踩盘的客户,“我们卖亏了”。有市民质疑说:“哪有开发商亏本卖房的,你这价格也没算便宜到哪儿去啊。”

原来是昔日“地王”得主

其实早在2007年底,银城千花溪所在地块就已经被国土部门拿到土地市场上拍卖。经过多轮

举牌,一家开发商以1.64亿元拿地,折合楼面地价达到4145元/平米,成为当时的“江宁地王”,而当时江宁的房价还不到6000元/平米。由于这家开发商不看好后市,2008年又忍痛退地。

时间一晃到了去年4月,这幅地被命名为2010G08地块再次挂牌,起拍底价从2007年的0.65亿元飙升到1.25亿元。经过60轮厮杀,银城地产击败多家大牌房企,以2.88亿元拿下地块,折合楼面地价高达6449元/平米,又诞生了“新江宁地王”。

曾经有业内人士预测,G08地块一是一“傍上”万科,二是银城善于“做出附加值”,怎么也该卖到15000元/平米。

算账:
“零利润”是真是假

记者了解到,《南京市关于进一步规范商品房价格管理及修改作价办法部分条款的通知》对商品房价格构成有明确的约定。在购房人看到的房价当中,有商品房成本、利润和税金。其中商品房成本包括土地成本、前期工程费、建筑安装工程费、附属公共配套设施费、公共基础设施费、管理费用、销售费用、财物费用,普通商品房项目的利润被明确规定不得超过8%。

“一般来说,开发商把商品房的价格构成划分为三块:地价、利润和综合费用,而综合费用一般不超过40%。”一位业内人士表示,如果开发商将成本控制得好,综合费用还会下降一些。

照这个数字计算,假设银城千花溪的综合费用为总数的38%,剩余的62%为地价成本和利润,那么地价成本和利润总和则为6449 ×

100/62=10401。这意味着,这家楼盘的单价要卖到10401元/平米以上才有利润空间。而按照银城千花溪现在的价格定位来看,利润空间的确非常狭小。

解释:
要周转资金再去抄底

“按照千花溪现在的价格定位,我们基本没有利润。”银城地产营销部经理王政昨天承认了千花溪11000—12000元/平米的区间。他说,以这样的价格开盘,是为了快速周转资金。“现在的土地价格非常便宜,我们看好长期的市场,如果把资金周转起来,就有可能抄底土地市场。”王政说,由于整体基本没有利润,因此局部房源是低于成本出售的。

如果银城千花溪本月开盘价格真的在这个价格区间,无疑将成为南京楼市上罕见的公开承认“零利润”卖房的楼盘。

分析:
“零利润”显调控威力

“千花溪的‘零利润’,正是楼市调控显示威力的缩影。”一位不愿透露姓名的业内人士分析认为,开发商用自己的行动亲身体验到了市场的风险。

他认为,银城千花溪的以价换量正是市场选择的结果,但同时也表明开发商清醒地认识到后市看淡,相信随着楼市调控的深入,更多的楼盘会选择低价出货。

但这位业内人士并不认为,“零利润”入市就一定大卖。“开发商的利润多少,与购房人是否买账并不是一回事。只有价格达到或者低于心理预期,购房人才会出手。” 快报记者 马乐乐

■吆喝·特价特价

推出百套特价房
价格跌回两年前
常州一楼盘促销下猛药

近日,路劲集团常州公司总经理刘涵的一则微博引起了众人的广泛关注,微博称:御城5期百套特价房,均价5600限时抢购,湖塘地产降价风暴已经掀起。

此次该公司推出的是实打实的100套特价房,而且在户型、朝向、面积等均未做明显的限制,仅仅两天时间,这100套特价房已销售一空。房产管理部门人士认为,年关临近,开发商资金紧张,这只是一个应急之举。但一个不可否认的事实是,刚性需求仍然旺盛,只要房价适中,仍然不乏购买者。

“一夜回到09年”

有网民发帖称,该楼盘部分住宅最低价已下探至4400元,这是该楼盘在09年左右的销售价格。“一夜回到09年,震惊!”据了解,湖塘是武进的核心城区,楼盘密集,御城是一个大型楼盘,占地486954平方米,位于武进常武路与长虹路交界处,地理位置优越。相关资料显示,御城一期开盘于2008年,当年开盘均价约在4000元左右,此后价格一路走高,至去年上半年4期开盘时,其楼盘均价最高时已涨至8000元左右。

据了解,此次推出百套特价房的御城5期为2013年交付的期房。

几天工夫全卖光

近日,记者来到该楼盘售楼处。据售楼处工作人员介绍,此次御城5期提供的百套特价房均来自于其中两栋相对较偏的34层高层,均价的确为5600元,“只是在楼层方面有所限制,特价房都集中在1-18层。”

特价房信息的发布使御城5期的销售出现了“井喷”,据该公司负责人介绍,微博发出后仅仅一天时间,已有将近40套房屋被认购,而平常要达到这样的销量,需要花费一个月的时间。另据记者了解,截至昨日,这100套特价房已经销售一空。

过年关回笼资金

“目前房地产市场正处于调整期,买卖双方均在观望,而这样的情形已经僵持了很长时间,肯定有一方做出让步。”刘涵介绍说,现在又面临年关,恰好借此机会,通过特价来适当回笼资金,为将来后续的开发做好资金的储备。”

武进区房管部门人士表示,“这只是开发商的应急之举。”

百套特价房是“孤例”

365房产网调查数据显示,在常州五大区70个在售楼盘中,各案场报价出现下降的仅有3家(10月31日与10月初相比),降价幅度最大的为8.3%,最小的为2.9%。再综观常州五大区的在售楼盘,价格均保持平稳,常州市区部分几处位置较好的楼盘甚至逆势上涨。如此看来,如此推出百套特价房只是一个“孤例”。 快报记者 刘劲松

■应对·招招鲜

促销:8万抵48万

昨天,迈皋桥地区的苏宁名都汇打出了“买房8万抵48万”的优惠促销措施,堪称在城北地区的楼市投下一枚炸弹。开发商表示,这个举措主要针对即将加推的118平米新房源,只要在开盘当天缴纳8万元的认筹金,并在一个星期之内签约可享受8万抵48万的优惠。

按照8万抵48万即总价直降40万元计算,3000多元/平米的降幅打破楼市的平静。

房型:改成全部朝南

近日,江宁的托乐嘉宣布即将推出名为iHome的公寓楼,开发商要牺牲亿元利润,“砍掉”朝北的房子,做成全朝南的房源。

“过去主要是代价过于高昂,从未有开发商考虑过这样的设计。但是我们牺牲上亿元的利润,做到了全明、全朝南、全通透的公寓。”开发商有关人士表示,在楼市淡季下,除了价格之外更要比拼质量,这也是他们这么做的初衷。

宣传:百辆轿车巡游

70多辆奥迪和30多辆帕萨特在售楼处外排成长队,每辆车的后窗上张贴着整齐划一的广告,不知道的人还以为这是要迎亲。昨天,南京仙林一家楼盘策划了这么一个用流动车体作为活广告的活动。

业内人士认为,开发商此举一方面有宣传的作用,另一方面似乎暗指“要把房子当作女儿嫁给你”,主动取悦购房人的姿态十分明显。 快报记者 马乐乐