

Special report

限价房里搭配建别墅 另类暴利引开发商竞逐

初步计算的“配建别墅”成本利润率超240%，销售利润率超70%

被中等收入家庭寄予解决住房困难厚望的限价房,由于相关政策的暂时性缺失,一诞生就有变味的趋势,令人担忧。

作为排头兵城市,全国首批10个限价房项目在广州一经推出,立刻引来重大关注。一时间,限价房规划遍地开花,京沪穗遥相呼应。然而,上海证券报记者在多日的深入调查后发现,限价房的开发仍然有着不为人知的乱象。

广州10个限价房项目中,记者抽样调查的7个项目几乎百分之百按照限价房用地“自留地”的方式出让,即开发商在拿到地块后可以留有部分用来自由规划开发,如可以做高档公寓、甚至别墅,限价房楼盘可能以“补地价”的方式将低价购得的限价房用地部分转为商品房用地也引发讨论;另外,表面称作限价房的“花都风神大道北项目”其实只针对东风日产乘用车公司内部职工购买,多数单套建筑面积更高达150平方米以上……

“近期雨后春笋般的限价房项目仅是各地响应建设部领导号召的案例尝试,还没有如经济适用房一样形成指引性文件。无章可循的结果是限价房很长一段时间只停留在尝试阶段,操作中的多样化做法决定了它不可能长期制度性保障中等收入家庭住房需要,而某些地方政府推出限价房的直接动因,也只是将其视为拉低城市房价均价,表彰调控政绩的方式。”上海房地产专家从诚称。

“限价房立足于调控而非保障,立足于对市场出现不正常情况的弥补而不是取代。”广州市国土房管局副局长黄文波日前接受采访时的表态,似乎也在印证专家的判断。

◎本报见习记者 周鹏峰 本报记者 于兵兵

优惠? 限价房用地里可建别墅

去年12月中旬,位于广州金沙湾的“保利西子湾”和广州科学城的“万科新里程”两个楼盘相继对外预售。与市面上其他商品住宅不同的是,这两个楼盘在当时住宅用地进行招投标出让时,根据政府规定“定死”了一个销售单价,分别为6500元/平方米和6000元/平方米,且比周边市场化商品房价格偏低,是为限价房。

由此,一场席卷全国的限价房兴建潮迅速展开。对于开发商而言,10%以下的收益率是应政府要求的社会和谐工程。限价房,被占据全国城市人口60%的中低收入家庭视为解决住房问题的崭新希望。

2006年10月,全国房地产龙头国企之一的保利集团通过“双限双竞”方式拿下广州白云区金沙洲B3736F01号商品住宅用地。

2007年12月29日,地块上矗立起来的崭新楼盘保利西子湾如期面世。在由政府统一审核申购资格的前提下,1600多名购房者排队到选房资格,该项目6500元/平方米的统一单价也被广州市房地局相关人士介绍为广州市区内最低价格。

随后,更多限价房项目被广州计划在2008至2009年推出,如中海地产的金沙洲B3734F01\02\04项目(下称富力项目),奥园置业的番禺中心城区南区4-3地块(下称奥园项目),亨利地产的花都区107国道D地块,以及风神汽车房地产开发公司花都风神大道北项目(下称风神项目)。

广州的10大限价房项目总建筑面积

近180万平方米,多数在今年内推出,占广州年商品房销售总面积的20%。“无疑,限价房的推出对广州今年的房价将产生重大影响。”市场人士判断。

然而,限价房究竟是以拉低商品房均价为目标还是调控手段,还是一个长期、可复制的住房保障体制,目前仍不得而知。而根据记者的了解,广州10个限价房项目大多数是“一议一”的个案操作,其中政府为开发商“配套”提供不同的优惠政策是最明显的特征之一。

一些具体的优惠如:保利西子湾4幢沿江楼盘定位为高档住宅,市场人士预计单价可能在万元/平方米以上;万科新里程占地8.8万平方米,限价房仅为6万平方米,余下2万平方米为联排别墅,单价在2万元/平方米左右,单套售价300万

至400万元;龙光项目有10%的建筑面积可自行选择物业形态,目前规划已定为别墅类,从施工平面布置图上看,别墅用地面积占整个项目的30%以上;中海金沙湾项目也配有部分商品房,但具体比例和价格未定;富力项目为富力集团与另一开发商合作,知情人士称也会建部分商品房。

买地建限价房的同时,还可以另外获得建别墅的地,这在国家对独栋别墅用地已下“禁令”、高档物业用地也是寸土寸金的调控年代,可谓开发商难得的获利机会。由此,限价房建设不再是只为政府打工的赔本买卖,反而一转向成了开发商眼里的“肥肉”。“限价房是政府与开发商双向选择、互利互惠的结果。”一位地产资深人士表示。

暴利? 成本利润率可达240%

专家介绍,一般来说,目前商品住宅收益率在50%以上。而目前广州限价房项目的利润到底如何?

万科地产内部人士为记者算了一笔账:“我们的土地成本大概在2600元至2700元/平方米,建设成本2000多/平方米,总体而言,限价房销售利润率在10%以下,这个项目的利润主要靠别墅支撑。”

万科的回答与龙光集团说法趋于一致。龙光项目公司工程人员告诉记者,该项目拿地成本1300多元/平方米,建设成本约1300元左右,再加上装修、绿化等一系列费用,这个最高限价仅有4000元/

平方米的限价房项目销售利润不到10%。“不过我们有10%的建筑面积是建别墅的,我们的利润主要来自这里,销售单价预计在1万-2万元/平方米之间。”公司相关人士告诉记者。

而记者从龙光项目施工平面布置上发现,建筑面积10%的别墅项目占地面积大约在40%左右,除山体因素外,实际占地也有30%多。受此影响,真正的限价房项目容积率看来就非常紧张。万科一位销售人员介绍,相临不远的万科项目与龙光项目单价相差2000元。从房型上看,万科新里程两梯6户,分别有16层和12层;而龙光项目则是两梯9户,18层。

“一个两梯9户的商品房项目其实居住密度是非常高的,这样的限价房能有多大的市场认可度,现在不好说。”专家表示。

从公开资料上看,万科与龙光的楼盘容积率都为2,而龙光的策略无疑是压低别墅容积率,提升品质和价格,以弥补限价房4000元/平方米的限价损失。

据了解,龙光项目总建筑面积约28万平方米,以10%造别墅计,别墅建筑面积2.8万平方米,即便以单价1.5万元/平方米计,可回款4.2亿元。除去1300元/平方米的地价,即便建设成本高达3000元/平方米,销售利润率也能达到70%以上,成本利润率则超过240%。如

果加上限价房部分,该项目回款总值可超过14亿元,平均销售利润率至少在33%以上。

对于限价房部分,开发商也有后备选择。“部分限价房如果2年之后没有卖掉,政府就以售价回收。如果政府不回收,开发商就补地价,然后以普通商品住宅的性质出售,这个房子不止这个价,我们不承担弃购的问题。”万科工作人员称。

“在建保障性住房方面,多数大型企业是愿意参与的,这不仅有利于拉近政企关系,也确实有利可图。”一家大型房企老总告诉上海证券报。

合规? 限价房配建别墅被称政策特许

“最早的双限房可以说是政府与开发商协商的一个结果。当初是二八开,即20%建大户型,80%建小户型,但价格是限定的。”房地产专家韩世同介绍。如今,二八开成了商品房与限价房的分水岭。“公司在拿地时就与相关政府部门约定二八原则,即20%用地面积

由开发商自由规划,80%用地面积建设限价房。”万科销售人员介绍。

对于政府与开发商的约定是否合规,市场反应不同。“限价房可以做别墅吗?我们从来不知道。如果可以,我们也愿意去拿限价房用地。”广州一家开发企业领导在接受记者采访时表

示诧异。

但另一些资深业内人士对此不以为然。“如果近两年一直在招拍挂市场拿地,应该熟悉这种模式。”上海兴海房产综合开发公司副总经理谢国亚称,政府部门以各种变相优惠的方式鼓励开发商参与保障性或类保障性住房的建设,这是惯常做法之一。上海以前也做类似的事,比如开发商开发商品房需要拿出部分建筑面积用于安置回迁户,而广州是反过来,大部分是限价房,其中一部分是商品房,这样也可以提高开发商的开发热情。

“应该说二八分成是为解决保障性住房供给的特许政策,限价房项目多大面积可以用于商品房建设和销售,是明确写在土地招标文件中的,开发商在拿地时具有同等的判断依据。”专家表示。

最新市场消息显示,除广州、北京等已经推出限价房或限价房建设规划外,上海等地方政府也在积极酝酿限价房产品,以响应中央有关部门的号召。

“如果所有限价房项目都有‘一事

一议’的配套优惠,那推广复制的可能就不大。加上申购资格审核这个最大的难题,限价房会不会重演之前北京经济适用房的混乱局面,成为开发商与投机者新的寻租空间,将是有待检验的问题。”上海易居房地产研究所所长李战军称。

面对市场对限价房的多种疑惑,广州相关部门和相关企业多数婉拒了记者的采访要求。广州市国土房管局回复:“您的采访函经批示此事还在研讨,暂不方便全部回答。”

“关于限价地项目的开发,我司尚无开发限价房的经验,做限价房的目的是响应政府政策,关注解决中低收入者的居住需求,在保证企业经营效益的同时,肩负企业公民责任,其他暂不便接受采访,我司会按政府相关政策进行开发。”奥园置业回复。

“限价房的推出标志着广州落实民生承诺、妥善解决住房问题方面既务实、又创新。标志着我市多层次住房梯级供应和消费体系的正式形成,和谐社区建设实践有了新发展。”广州市房地局曾经表示。



资料图

乱象? “补地价”和单位自建房充抵也是问题

另一个存在于限价房市场的“另类”现象是“补地价”的做法。

据此前公开报道,保利西子湾项目中的高档住宅部分将通过“补地价”的方式获得商品房销售资格。保利公告显示,西子湾地块成交土地面积为80759平方米,成交价款4.13亿元,地块容积率不超过2。以此测算,该项目楼板地价约为2557元/平方米。如果以1万元/平方米的销售价格计,高档景观住宅部分的成本利润率也达100%以上,销售利润率则达50%以上。

或许正因如此,保利地产在该项目正式发售当日对广州本地媒体表示将针对高档住宅部分补足了地价。上海某房企负责人则认为,补地价的时间段对于限价房是个问题:如果没有在土地出让前确定,就有“非透明操作”的可能。

另一业内人士则称,应该以理解的态度去看这一问题,因为在开发的过程中,开发商也有可能遇到不可抗力,成本增加,这个时候就需要政府相关部门通过一种变通的方式给予开发商应有的补偿。

除了买限价房用地配建别墅项目的“套餐方案”、补地价方式模糊等特征外,广州限价房项目更有深意的一个现象是以类似单位自建的项目“充抵”限价房规划。

根据记者初步了解,广州风神汽车房地产公司承建的风神公社项目原本计划“优先”销售给东风日产公司员工,但广州风神汽车房地产开发有限公司员工向记者介绍,这个在广州10个限价房项目中占地面积最大的楼盘将只卖给公司员工,不对外销售。销售单价2800元/平方米,大部分户型面

积在150平方米以上,甚至还有复式结构房型。

这一新事物诞生初期的乱象如何控制,已经摆在了决策者的案头。“我们不希望最后的结果是,极少部分所谓‘幸运’的中等收入家庭住上了限价房,开发商赚得超值收益,地方政府实现拉低房价的目标,整个市场没有根本改变。”戴德梁行一位资深人士这样表示。

对这些乱象的具体情况,本报还将持续关注、报道。(本报实习生郑美玲对此文亦有贡献)



限价房初生阶段制度未全,发展步伐是否应该缓一缓? 资料图

■记者观察

中等收入家庭安居工程任重道远

◎本报记者 于兵兵
本报见习记者 周鹏峰

如果排除20%以上的富裕阶层,再排除10%以上的低收入家庭,中国城市中低收入家庭占比高达60%以上。限价房,这个目前最热门的房地产词汇,真能提供千万广厦,令天下寒士尽欢颜?

2007年8月,国务院下发“24号文”,全称《国务院关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》,住房保障体制服务对象从以前的中低收入阶层缩小为低收入阶层,旨在以有限的财政力量切实保证10%的低收入人口住房需求,主要模式即由政府主导开发廉租房和经济适用房。

但随后而来的,是关于中等收入家庭住房问题被政策边缘化的质疑。随着日益上涨的房价走势,中等收入家庭的买房希望渐行渐远。“这(仅保障低收入家庭住房)等于鼓励人们不劳而获,因为与其努力赚钱买房,不如坐等福利房。”香港一位上市地产业公司总裁曾经以香港廉租房的经验提醒内地市场。一时间,楼市“夹心层”成为继城市贫民之后住房需求市场的又一关注焦点,在社会和谐的大目标下,“夹心层”的住房问题也在去年下半年开始进入决策部门的视野。

此后,建设部副部长公开表示,鼓励以限价房和经济适用房的形式为中等收入家庭提供住房产品。以此为源,市场终于在2008年初看到了限价房大潮的到来。然而,目前的限价房真能让中等收入家庭圆梦安居吗?在上海证券报记者为期两周的调查过程中,多个专家表达了限价房可能只是昙花一现的担忧。

广州2008年计划推出180万平方米限价房,占广州全年商品房销售的20%。“20%的占比与60%的城市中等收入家庭比例并不相配,何况广州能保证每年推出180万平方米吗?”专家表示。

而随着限价房“配套优惠规划”的案例频出,限价房用地可建滨江豪宅,可建150平方米以上复式住宅,甚至可以建联排别墅。这180万平方米住房中有多少能提供给占比60%的城市中等收入家庭,真是一个大大的问号。

“目前限价房推出目的主要是为了平抑房价,而不是保障供给。政府部门要求即要防止房价短期大涨,也要防止房价短期骤降。于是,限价房如何推、怎么推都成为房价调控的工具。”房地产专家丛诚表示。

在推出了10个限价房项目后,广州相关部门随即表示,限价房用地短期不会再推出,广州房价年内不会再降。此后在媒体询问下口径修改为“视市场情况而定”。

如果决策层的目光仅停留在“短期抑价”这个层面,那么限价房品质能保证多少就很难说了:比如采访中家庭的买房希望渐行渐远。这(仅保障低收入家庭住房)等于鼓励人们不劳而获,因为与其努力赚钱买房,不如坐等福利房。”香港一位上市地产业公司总裁曾经以香港廉租房的经验提醒内地市场。一时间,楼市“夹心层”成为继城市贫民之后住房需求市场的又一关注焦点,在社会和谐的大目标下,“夹心层”的住房问题也在去年下半年开始进入决策部门的视野。

或者,一些地方政府从未想过真正做足这一功课。“不能否认,土地财政目前仍然是地方财政收入的最重要来源之一。自1999年房地产市场启动以来,发展房地产业已经成为众多城市的核心工作之一。投放大量人力物力财力做保障性供给,在短期来看,仍然动力不足。”专家称。

除了确定供应占比外,保障性住房建设还有很长的路要走。比如建设主体的设定,是继续由政府与开发商合作,还是成立专门的非营利机构?比如融资途径的创新,是利用银行信贷、产业基金支持保障类住房建设,还是动用公积金积累资金实现投资收益?另外,限价房申请者资格认定、限价房建设监管工作等等都在等待有作为的政府部门拿出切实的方案,令其真正规范化、制度化。

如果这些都不入政府部门的“法眼”,仅停留在平抑房价的短期效应,限价房,真的能走多远吗?