

Special report

国内最大限价房项目离奇变身 成单位豪华自建房

优先甚至定向销售给单位内部员工,70%以上为三房、四房、复式、别墅,均价仅约2800元/平方米

广州乃至国内目前为止最大的一个限价房项目,竟然是优先甚至定向销售给单位内部员工的单位自建房,并且其豪华程度,更可算是“史上最豪华”单位自建房,这种嬗变令人颇为咋舌。仅这一个项目,按建筑面积占比看,本来旨在向中等收入家庭公开出让的广州10个限价房项目中,20%可能无奈成为特定群体的福利房。

上海证券报记者近日调查发现,广州10个限价房项目中,规模最大的花都区新华街风神大道北项目,开发主体为广州风神汽车房地产开发有限公司,项目案名“风神公社”。资料显示,该项目用地面积超过25万平方米,建筑面积超过38万平方米,均为10个项目的最高数额。以建筑面积计算,项目占10个限价房房源总面积的20%以上。若限价房统一以90平方米以下户型为标准,该项目应该可以为20%以上的申请购房的中等收入家庭解决住房问题。

受此“利好”消息的影响,广州房价稳步回调,今年1月比去年12月下降7.75%。

然而,一个鲜为人知的事实是,这个叫做“风神公社”的项目并不是向所有有条件的申购者对外开放,甚至也并非官方口径所称“优先”销售给某公司员工,而更类似于“定向”销售。

本报记者 于兵兵
本报见习记者 周鹏峰

最大限价房 实质却似“定向”销售

走进广州花都区汽车产业基地,很长一段路程都是一个航母级企业的领地,这就是广州东风日产乘用车公司,广州风神汽车有限公司即为东风日产乘用车公司在花都的新工厂。风神公社项目就坐落在这里。公开资料显示,风神公社项目在土地出让时约定,“该地的限价房将优先销售给东风日产乘用车公司员工”。

集体决策成立的项目公司。”另外,“小区的建设不以盈利为目的。”

日前,上海证券报记者就此事两次致电风神房地产公司,得到的回复是“房源只卖给公司内部员工。”不接待外来人员看房。当记者问及单位自建房有何差异时,该公司人士称“当然有差别”,但没有回复具体差别。

市场人士分析,“优先”出让给员工的另一种解读可以是员工选择后的房源可以对外出让。但这一说法并没有得到风神房地产公司的证实。据了解,东风日产乘用车公司目前员工6000余人,而在广州花都新厂,员工总数4000余人。根据记者的初步统计,该项目总提供房源约2700套左右。且项目周边目前没有任何可选楼盘,员工充分吸纳供应的可能很大。

最豪华项目 70%以上大户型和别墅

据当地居民介绍,东风日产和风神公司创造了广州花都一半的产值,地方政府对公司一直十分看重。在2007年7月举行的风神公社开工仪式上,东风日产乘用车公司党委书记赵战国称“项目受到市区两级政府领导的鼎力支持”,并“要将风神公社小区建设成为‘广州领先,花都第一’的小区。”

据了解,目前该区域房价大概在3000元至4000元/平方米,因此此次建造的风神公社地处相对偏远,价格可能再低一些,但当地居民认为,2800元的均价对于当地居民来说仍属实惠。

除了价格便宜外,风神公社的规划堪称“豪华”。据了解,除了在公开限价房用地市场拿到的廉价土地外,目前小区仍有占地136.8亩的金钟水库和占地154.7亩的教育及体育配套用地正在办理征地的手续。加上风神汽车有限公司现有的工业用地约104亩小山,这个总占地779.48亩的巨无霸项目可称汽车产业基地的“独立山庄”。

而根据上海证券报记者初步统计,在2700多套房源中,70%以上为三房、四房、复式和别墅房型。

“项目定位为花都汽车城的第一高檔、大型、综合性、多元化的欧洲小镇风情山水园林式居住小区。小区建筑设计力求展现高贵且贴近生活气息的后花园品质。”风神公社网站介绍。



莫让号称公开选房的限价房,成为某些内部人士的福利房(配图不涉及任何单位及个人)

“一举三得”如此“限价房”意义何在?

2007年4月,广州掀起的单位自建房之风,在广钢集团均价2050元/平方米的自建房面市后,广州造船厂、广州铁路集团、广州羊城铁路实业发展公司等多个企业获批建设单位自建房。此后,单位自建房是否鼓励成为市场热议话题。

上海房地产专家华伟曾公开表示,“官企不分之嫌”、“政府推卸保障责任之嫌”、“土地性质不明之嫌”成为单位自建房的三大隐忧。而根据专家介绍,从单位自建

房性质看,风神公社基本符合“定向销售”、“单位出资”等多个特征,唯一不同的是,以往自建房土地多是单位自有,此次却更是首涉招拍挂市场,而且是限价房地块。

“一些地方主管部门很聪明,他们动了单位自建房这个脑筋,是为了借企业力量解决弱势群体住房问题。但是,如果大型企业职工福利很好,不符合弱势群体特征,这种初衷就会变味。”一位不愿透露姓名的专家表示,“定向销售的单位自建房

充抵限价房任务,有偷换概念之嫌。这样表面看,限价房的指标超额完成了,严控自建房的政策法规又能轻易规避,还能从公开市场拿到低价的限价房用地,一举三得。但是,这样不能完全对外公开销售的限价房,又能有多少实际意义呢?”

针对本报近日连续关注的限价房问题,昨天,记者再次致电广州市房管局,得到的回复是:“对近期报道的有关限价房的问题,我们都还在核实,近期不会接受采访。”

记者观察

变了味的限价房,乱相亟待反思

◎本报记者 于兵兵

上海证券报此次耗时长久的限价房调查结束了,我们的初衷是了解广州限价房现象的可复制前景,以帮助中等收入家庭用更理性、客观的心态看待限价房的未来。然而,随着调查的结束,我们的心情也变得有些沉重。

不可否认,中央鼓励限价房的政策初衷可赞。通过限制土地价格,进而限制住宅销售价格的方式为更多中等收入家庭圆安居梦想,这在和谐社会大背景下,是一个鼓舞人心的信息。但是,如果限价房政策在地方执行中悄然变味,这一初衷又能实现多少呢?

乱相一:限价房地块有“套餐”。为了刺激开发商的开发热情,广州多个限价房配套商品房用地甚至别墅用地。由此,限价房项目成为开发商追逐高档项目的又一个窗口,限价房地块招拍挂信息前,站满了实力雄厚的地产巨鳄和地方实力企业。而实际操作中,企业往往以压缩限价房用地,提高限价房容积率的方式提升商品房的品质,以抬高价格。暴利由此产生,限价房一边的品质却很难保证。

乱相二:单位自建房混水摸鱼。同样为了满足大型企业的需要,地方政府将限价房地块项目以优惠价格卖给企业,用于单位自建房的建设。一个混淆视听的概念是,地方政府以掺杂了单位自建房的限价房政策,实际上,能够真正从公开市场上购买的限价房大幅缩水。另一边,大型企业员工用最低的价格住上三房、四房、复式甚至别墅,社会公平与和谐再受质疑。

还有将限价房用地补地价后变身商品房的可能,等等等等。乱像丛生,根源为何?“Make a deal!”一位市场人士一语道破天机。在政策和细则没有先行的情况下,这是一个中央政府与地方政府的博弈,也是一个某些地方政府与开发商的交易,一方面,地方政府为了彰显宏观调控业绩,千方百计凑足保障类住房的数量。短期内既可以稳定市场,又可以提高政绩。另一边,再和开发商商讨多种对策——保障弱势群体住房需求的动力,远不及关注自身市场数字化效果和保障相关利益群体的利益的动力强劲。

乱相的危害可想而知,若有若无的寻租空间自不待说,就是现在刚刚矗立起来的崭新限价房,能为需求者带来多大的居住满足感,实在有待检验。根据我们的调查,某限价房楼盘为两梯九户设计,局促的空间就是为旁边的非限价房部分提供开阔视野的可能。设计师称,这在住宅产业已经走入21世纪的今天,是一个可悲的信号。

即便如此,应该肯定,广州的限价房在某种程度上为全国做出了响应中央号召的执行表率。“多做多错,少做少错,不做不错。”一位广州政府部门工作人员也这样感慨。而我们的报道,是期望在肯定初衷的前提下对地方决策者提供一定的借鉴。住房保障任重道远,如果一心只在用限价房价格拉低城市住房均价的数字游戏上徘徊,如果不对工程质量和实施过程做到切实的全程把关和监控,限价房或许只是昙花一现,或许很快沦为“滞销”,或许反而有违和谐。

更多的对限价房的反思,期待来自于地方政府自身,甚至有责任的开发商们,一个新生事物从缺憾到完善,各方共同努力的结果。

上海楼市另类限价:单价2.5万元以上等三类高价房严控入市

◎本报记者 唐文棋

近期“上海房价跌破万元”的消息,搅乱了“一池春水”。从单纯数据表象来看,似乎上海楼市受调控影响的效应已现。但细究下来,上海高价楼盘未能在整体成交中“发力”也是重要原因。昨天,上海证券报记者从业内人士处获悉,上海早在去年底,就开始严格控制三大类高价楼盘的供应,分别是销售均价高于2.5万元/平方米、或属于花园住宅类型、或处于内环以内区域的楼盘。

限制性通知悄然出炉

据悉,一份名为《关于加强商品房预售方案审核有关问题的通知》在去年底悄然下发。该通知从销售单价、物业类型、所处区域等各个标准入手,进行了相对明确的规定。按照通知要求,凡是销售均价高于2.5万元/平方米、或属于花园住宅类型、或处于内环以内区域的楼盘,皆属于严格控制及监管的对象。“控制得非常紧,预售许可证很难拿到。”业内人士称。

通知同时规定,房地产开发企业在申请预售许可证前,需填写一份《商品住宅预售方案申报表》,将定价方式、价格调整幅度、最高价及最低价填写清楚,经由各区各房地产交易中心进行审核并上报于市级房地产交易中心,审核通过之后才可以取得预售许可证。“这一步骤以前可是没有的。”一位以开发高价楼盘闻名的开发商告诉记者。据他介绍,自该通知下发以来,楼盘的预售许可证申请时间明显延长。

超越“最高价”要重申
此外,通知中的另一规定引起

了记者注意。该规定称,如果楼盘的最终实际成交价超过了之前上报的“最高价格”,开发商需重新提交审核申请,并且“暂停网上备案”。而这一对销售过程中盲目提价的行为进行限制的规定,即表明了对高价楼盘进行价格限定的态度。

楼市成交格局相应变化

记者查询了上海市房地局的登记系统,在卢湾、静安和黄浦这三大“盛产”高价楼盘的传统市中心区域内,今年获得商品房预售许可证的项目寥寥无几。静安区仅有2个项目拿到了预售许可证,黄浦区的黄浦丽园在最近才成为区内唯一一个获得预售许可证的楼盘,而卢湾区则是“颗粒无收”。

根据上海官方网站“网上房地产”的统计数据来看,进入2008年以来,由于针对高价楼盘的限制并未“松绑”,楼市整体交易延续了去年的态势——仍以外环以外为重点成交区域。最近一周以来排名成交前十的楼盘,也几乎都是动迁房和配套商品房项目。业内人士认为,在大量中低价格项目的“稀释”下,上海楼市整体平均成交价格走低也就在情理之中了。

山西杏花村汾酒厂股份有限公司 董事会决议公告
山西杏花村汾酒厂股份有限公司第四届董事会于2008年2月25日在公司综合楼会议室召开了第二十二次会议,应到董事十一名,实到董事九名,安智海董事长委托郭宏董事出席并行使表决权,容和平独立董事委托田旺林独立董事出席并行使表决权,公司监事会成员及总经理列席了本次会议。会议审议通过如下决议:
一、审议通过2007年度生产经营计划及内部专项投资计划;
二、审议通过董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会议案,并同意将该事项提交股东大会审议;
三、审议通过《山西杏花村汾酒厂股份有限公司董事会审计委员会议事规则》;
四、审议通过《董事会审计委员会对公司年度财务报告的审议工作程序》;
五、审议通过《独立董事工作制度》;
六、审议通过了《关于处理公司2007年度资产损失的报告》。
根据《企业会计准则》规定,公司对2007年度发生的资产损失做了相应的会计处理,净损失共计8911164.94元。其中:定额内损耗8749278.91元(包装材料495768.01元;半成品7960945.87元;产成品292665.03元);超定额损耗及报废包装材料损失161886.03元。
特此公告
山西杏花村汾酒厂股份有限公司 董事会
二〇〇八年二月二十七日

宁波康强电子股份有限公司 2007年度业绩快报
本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。
特别提示:
本公告所载2007年度财务数据仅为初步核算的结果,已经公司内部审计部门审计,但未经会计师事务所审计,与最终公布的年度报告可能存在差异,请投资者注意投资风险。
一、2007年度主要财务数据
指标以归属于上市公司股东的数据填列,净资产收益率按全面摊薄法计算;
③上年末和上年同期数据以按《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》调整后的数据填报。
二、经营业绩和财务状况的简要说明
1、公司报告期内主要盈利指标较上年有所增长,主要原因为公司于报告期内减持长电科技(600584)无限售流通股210.0411万股,扣除投资成本后,增加投资收益2326.78万元(税后)。
2、减资产收益率较上年度下降8.79个百分点,主要是公司于2007年2月7日向社会公众公开发行人民币普通股A股2500万股,扣除发行费用后,公司募集资金净额26203.19万元,导致公司净资产增幅较大所致。
3、总资产、所有者权益、股本和每股净资产在报告期内有较大幅度的增加,主要原因为公司于2007年2月7日向社会公众公开发行人民币普通股A股2500万股,新增股本2500万元,增加资本公积2370.32万元所致。
三、备查文件
1、经公司法定代表人、主管会计工作的负责人、会计机构负责人签字并盖章的比较式资产负债表和利润表;
2、内部审计部门负责人签字的内部审计报告。
宁波康强电子股份有限公司 董事会
二〇〇八年二月二十八日