

山东发布房地产易发问题治理时间表

三年基本解决烂尾楼等问题

3日,省政府网站上发布了《关于做好房地产领域易发问题治理工作的通知》,将加快治理国有土地上房屋征收程序不规范、房屋交易监管不到位、房屋交付不合规和烂尾楼盘难处置等房地产领域易发问题。



济南槐苑欣城已经烂尾12年。(资料片)

济南知名烂尾楼盘

除了文中提到的槐苑欣城、火炬东第,济南还有多个楼盘开工多年后尚未交房。

- 大城小院项目业主认筹近9年,项目因公司内部矛盾而停工。
- 燕子山路的“中国盒子”于2006年取得开发权,至今无法入住。
- 转山西路和经十路路口的凤还阁院,因开发商跑路成了空中楼阁。

本报记者 陈玮

对烂尾楼盘逐个制定方案

六年前,省城市民任先生以3960元/平米的价格,购买了济南东部火炬东第的房子,然而当初约定好2012年交的房子,至今却一直住不进去。“配套不完善,用的都是临时水电,二期三期的房子根本都没盖好。”任先生说,“现在贷款都还完了,房子却住不了。”

烂尾楼盘是不少购房者心中的“痛”,也是城市规划上难以抹去的伤疤。不少房地产项目烂尾多年,其中济南槐苑欣城项目从2004年启动以来,历经12年仍未完工。

“依法妥善处置烂尾楼盘”成为山东治理房地产领域易发问题的一项重要内容。据了解,针对烂尾楼盘,山东将逐个楼盘研究拟订处置方案。

根据烂尾楼盘的不同类型,山东规定了不同的处置措施。《通知》提出,对于挪用预售资金造成的烂尾项目,可敦促开发企业筹措资金,恢复项目建设;对于企业自身无力实施的项目,可协调其他有实力的开发企业接盘,尽快复工并达到竣工交付条件;对于债权债务复杂,难以协调接盘的项目,可借鉴三联彩石山庄项目的处理模式,按“购房者债权优先受偿”的原则,通过司法途径妥善解决,保护购房者权益。

严控商品房预售条件

提到烂尾楼,就不得不提到商品房预售。任先生觉得,正是商品房的不规范预售,使得自己和广大业主的钱被套牢,楼房烂尾后血本无归,只能干着急。

根据《通知》,山东将严格商品房预售管理,及时向社会公开预售许可等相关信息。而且,上述通知中明确提出,未进行房产预测绘,提供拟售商品房精确位置和面积的,不予受理预售许可。

有专家曾提出,预售资金管理是项目建设的最后保障。此次山东明确提出,各地要从严控新建商品房预售许可条件,鼓励推行现房销售。另外,《通

知》中还提出,各地可在房地产主管部门设立房屋交易资金监管专用账户,今年9月底前实现房屋交易资金监管全覆盖。

同时,商品房交付使用条件也或将变得更严格。凡未足额交存首期住宅专项维修资金、新建物业质量保修金的房地产开发项目,不予办理竣工综合验收备案;未取得竣工综合验收备案证明的商品房,不得交付使用。因未达到交付条件逾期交房的,开发企业应按照商品房买卖合同约定承担逾期交付责任。

中介违规经营将取消备案

看到《通知》,任先生虽然看到了希望,但是心里还是有疑惑,规定是出台了,那么怎么能保证落实呢?会不会变成“一纸空文”?

《通知》还给出了治理房地产领域易发问题的“时间表”:短期能够解决的房地产领域易发问题,将在今年年底前全部治理到位;对治理难度大、短期不能解决的,将制定完善相关规章制度,在今年年底前取得阶段性成果,在2018年年底基本完成房地产领域易发问题治理任务。

为保障房地产易发问题得到顺利解决,《通知》要求,各级政府每年听取一次房地产主管部门的全面工作汇报,及时研究解决房地产领域事关群众利益、社会稳定的重大问题。

对于市场主体违法违规行,不能简单地责令停止违法活动,限期改正,要严格依法予以罚款、没收违法所得等处罚。对违法违规经营的房地产中介机构,要取消其备案和房屋买卖合同网上签约端口,予以公示,并将有关信息通报工商行政主管部门。

省政府将按照“发现不了问题是失职,发现了问题不处理、处理不到位是渎职”的原则,对发现的违纪违法问题严肃查处,并按照干部管理权限移交纪检监察和司法机关处理。上级主管部门交办案件,下级作出行政处罚决定的,应同时将行政处罚决定书报上级主管部门;对处理不妥当的,上级主管部门应责令重新研究处理。

“万恒争霸”加剧 恒大前七月销售已达1848亿

今年初,恒大集团上调2016年销售目标至2000亿元,从今年1-7个月的销售数据看,恒大跨入房企两千亿军团毫无悬念。数据显示,仅今年1至7月,恒大销售额就逼近两千亿。随着传统销售旺季的到来以及新项目陆续入市,预计恒大的热销势头将延续,有望冲击3000亿。多家机构研报指出,近年来房地产市场优胜劣汰加剧,恒大、万科进一步扩大与同行的领先优势,“万恒争霸”的行业格局愈加凸显。

430.1亿,继续创单月记录

8月3日,恒大(HK.3333)发布销售简报,7月实现销售额430.1亿,同比增205%,环比增37.2%,不仅刷新公司单月销售新高,更创下房企单月销售历史最高纪录。

最新的市场报告显示,7月54个重点城市商品住宅成交量创5个月最低,环比下降8.77%,而恒大7月销售环比大增37.2%,反映了满足刚需、高性价比的产品都会得到市场认可,在竞争中脱颖而出。

今年前七个月,恒大各地项目持续热销,屡创当地楼市销售纪录。据悉,今年7月,恒大在全国各地有多个项目入市,一举创下了单月销售430亿的行业历史最高纪录。30日、31日,恒大多盘齐开,首日即销售超80亿。其中上海“恒大海上威尼斯”开盘当天销售额达28.3亿。北京滨河左岸开盘销售23亿,兰州恒大翡翠华庭、许昌恒大翡翠华庭、长春恒大

净月公馆三项目开盘当天共销售18亿。

分析人士表示,近期恒大销售不断攀升,累计销售额与万科之间的差距不断缩小,单月销售额更突破400亿,力压万科,按其强劲增长势头,超越万科或成大概率事件。

1847.9亿,销售额逼近全年目标

数据显示,恒大2016年单月销售超200亿已成常态,并在最近两个月连续突破300亿、400亿大关,反映了其愈发强劲的销售势头。从今年1-7月的数据即可看出,恒大在此期间累计实现销售额1847.9亿,同比增82.6%,已完成全年2000亿目标92%。

据悉,恒大旗下项目今年持续热销,哈尔滨恒大盛和世纪、西安恒大翡翠华庭、衡水恒大绿洲、天津恒大帝景等开盘即售罄,创下多项楼市纪录。从统计数据看,恒大7月完成销售面积625.5万平方米,同比增248.3%,环比增

49.2%;1-7月累计完成销售面积2286万平方米,同比增73.5%,继续全国第一。

分析人士认为,恒大仅用7个月销售额就逼近两千亿,预计随着传统销售旺季的到来以及新项目陆续入市,其热销势头将延续。

3000亿,年度目标或将改写

市场研究报告显示,恒大自去年实施“无理由退房”以来,成效显著,客户来访量、成交转化率等均有提升,今年3月恒大举行无理由退房一周年活动发布会后,其全国多个项目的销售再度出现爆发式增长,这也是恒大近几个月销售屡创新高的重要因素。

其次,恒大产品定位于满足首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求,产品结构合理:中端至中高端产品占85%,高端及旅游度假产品占15%,这一产品结构与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求。

恒大是全国唯一全部精装修交楼的企业,所有装修单位均为中国行业龙头企业,所用材料均为国内外知名品牌产品。并实现拎包入住,与国内知名品牌家居企业建立合作联盟,业主在购买恒大楼盘后,可享受最优质、最优惠、最快捷的知名家居产品,实现拎包入住。

其产品品质过硬,恒大通过制定苛刻的6000条工艺标准,保证工程质量过硬。据了解,恒大项目的施工单位必须至少为全国前十强单位,且通过严格的监控和过程验收机制,保证精品品质。恒大严格实行精品战略,与国内外800多家品牌企业建立战略联盟,在设计、施工等房地产开发链条上严格实施标准化管理,打造“环节精品”。

恒大通过强大的成本控制能力,尤其是采用“全球统一采购,全国统一配送”的模式,确保产品品质,又有效控制成本,确保产品高性价比。数据显示,2015年,恒大销售均价约7500元/平方米,减去约1500元/平方米的精装修均价,恒大销售

均价为6000元/平方米左右,契合民生需求。

业内人士认为,恒大产品契合刚需市场,品质和性价比优势明显,其更是全国唯一实施全精装交楼及无理由退房的房企,今年前7个月的销售额就逼近全年目标,预计今年后面5个月将持续发力,有望冲击3000亿。目前,恒大已进入《财富》2016世界500强,位列中国500强43位,不断增长的销售额将推动其营收继续创新高,预计其未来在世界500强的排名将大幅提升。

园林环境全面升级,恒大项目按豪宅标准为普通住宅项目设计园林环境,现已形成以湖景为核心的十大园林主题。此外恒大充分利用地形、地势以及当地自然资源,将社区园林打造成健康的生态系统。配套设施完善便捷,实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用,首期配套就包括运动及健身会所,恒大影城、超市、银行等,并优先考虑商住分离,提高商业价值和住宅品质。

记者 刘亚伟