

白金瀚宫已有业主自拆楼顶违建

三个小区有73户签订自拆协议,签订期过后将启动联合惩戒



文/片 本报记者 刘雅菲

最大的违建面积 达上百平米

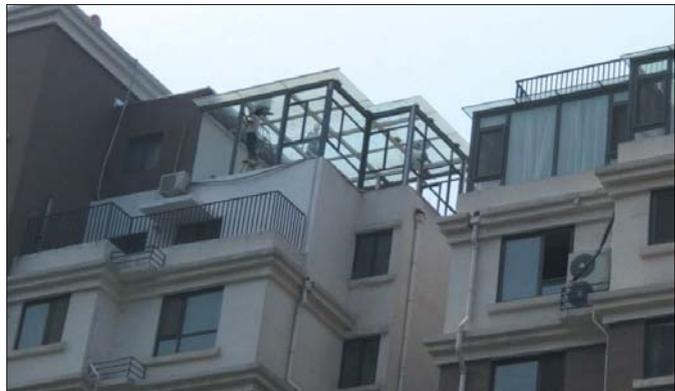
此前记者了解到,在白金瀚宫的楼顶有98%的业主都进行了违章加建,这些违建已经存在多年,而且近两年新交房几栋楼上的违建也有愈演愈烈之势,如果没有这次拆违拆临行动,它们可能还会存在挺长时间。“我看着大家都有或大或小的违建,没想到真的会拆。”顶楼的一位业主刘先生说。

7月3日上午10时许,记者再次来到白金瀚宫,在6号楼的楼顶中间单元看到,几位工人正在楼顶忙着拆除一处阳光房,原本的阳光房已经拆掉了周围的玻璃,只剩房顶。

“现在正在拆的这户是在楼顶加建的阳光房。”白金瀚宫物业经理陶先生表示,目前整个小区已经有两家拆除了围挡,两家拆除了楼顶的加建,还有4家打算拆,但是退层平台上的违建现在还没有拆除的。

没拆的业主看到这种情况也有点动摇:“之前一直觉得只要不让进门,这些违建就拆不

6月27日到29日,本报连续报道白金瀚宫楼顶违建,舜玉路街道办事处相关负责人表示将拿出五天时间进行自拆协议的签订,如果不签协议,将会启动联合惩治,停水停电停气等。7月3日,记者了解到,目前已经有业主开始了自拆。对于拒绝自拆的业户,也已经制定了更加详细的联合惩治方案。



白金瀚宫6号楼一户业主正在拆除楼顶违建。

了。但如果真的实行联合惩戒,停水停电,到时候日常生活都没法正常进行,还不如自己早早拆了。”刘先生说,他已经开始联系当时给自家做阳光房的人,了解拆除的具体步骤和拆后防水等后续工作的问题。

据陶先生介绍,目前物业公司正在配合居委会、街道办再次对所有的楼顶违建进行详细摸底,这一次摸底要明白违建的结构、面积,还要详细标注是否封闭消防通道、占用公共部位、是不是露台加建二层等情况。记者从统计表中看到,这些楼顶违建面积小的有六七平

米,大的有上百平米。其中6号楼一户业主房子面积为266平米,违建面积就达到了100平米。

通知下达一小时后 就有业主签自拆协议

6月26日,舜玉路街道办事处负责人曾经表示,从6月27日起算五天之内是居民签订自拆协议的期限。7月3日舜玉路街道办事处工作人员表示,考虑到工作情况,6月27日主要是上门通知业主,因此自拆协议的签订时间从6月28日起计算。

“我们组织了40名工作人

员挨家挨户送通知,如果家里没人就贴在门上,然后打电话通知,如果电话打不通就发短信,保证让业主都能收到通知。”上述工作人员表示,6月27日下午1点左右,工作人员开始逐户下通知,下午2点出头就有一位伟东新都二区的业主到舜玉路城管委签订了自拆协议,“这位业主家是在退层平台建了一层违建。”

此前记者了解到,这一次签订自拆协议的范围包括伟东新都一区、二区、白金瀚宫以及银丰山庄。但上述工作人员表示,由于涉及的违建量太大,全面铺开影响工作的开展,因此第一期先进行的是伟东新都一区、二区和白金瀚宫楼顶违建自拆协议的签订,银丰山庄将在二期进行,“可能伟东这边完成摸底,接着就会开始二期的工作。”

“因为这次要启动联合惩戒,因此对于违建的摸底必须准确,因此在6月26日我们启动了无人机拍摄,来更加准确地摸清楼顶违建情况。”上述工作人员表示,最终的情况和一开始的摸底有些出入,“此前我们摸底三个小区大约有360余户有违建,目前来看应该在320余户。”

据了解,截至7月3日下午6点,三个小区共有73户业主签订了自拆协议。“一区和二区的多一些,白金瀚宫的相对较少。”

违建将层层上报 惩戒分两步进行

在五天自拆协议签订期过后,对于没签协议的业主将启动多部门的联合惩戒。在白金瀚宫物业办公室门口,记者看到多部门的联合惩戒文件已经张贴。此前联合惩戒都是应用于别墅区,此次将如何应用于高层违建呢?

上述工作人员表示,街道办事处统计摸底之后将上报给区拆违拆临领导小组,区拆违拆临领导小组会上报市拆违拆临领导小组,然后再进行联合惩戒。

“联合惩戒也将分两期进行。”上述工作人员表示,第一步要惩戒的主要是四大类。第一类就是占用公共区域的违建,包括进入公共区域的楼梯。“如果业主要到公共区域,必须从公共的楼梯进入。”

第二类是侵占消防通道的违建,“有的业户把消防通道用一个防盗门锁起来了,业主想的是封上消防通道小偷就进不去了,但是一旦发生危险,居民也无法通行。”

上述工作人员表示,第三类是在退层平台加建二层。第四类是砖混结构的违章建筑。“楼板承受能力有限,因此砖混结构的违建不管是什么位置,不管什么部位,都是第一步联合惩戒的。”

除了这些违建,第二步要惩戒的就是退层平台上的违建了。“退层平台上的违建是量最大的,我们也希望通过第一步的联合惩戒,能够敦促这些退层平台上违建的业主早日自拆。”

偿还永续债+引战700亿

资本结构优化助恒大盈利增长

7月3日,中国恒大(HK.3333)发布销售简报,6月实现销售额611.2亿,行业第一,同比增95%,环比增60%。这意味着本年度1-6月份,恒大累计实现销售额达2440.9亿,同比增72%,完成4500亿年度目标的54%。

均布局强管控, 恒大上半年业绩优异

公告显示,恒大6月份新开盘项目32个,实现销售面积605.4万平方米,同比增44%,环比增63%。据记者了解,恒大上半年新开盘项目累计达79个,销售2475.1万平方米,位居行业第一,同比增49%。下半年按计划还将有223个新项目开盘。

行业人士认为,大量的新开盘项目是恒大6月份及上半年销售双双创新高的重要因素,下半年新开盘力度远超上半年,销售量亦将远超上半年,全年销售将轻松突破4500亿目标,有望超5000亿。

今年上半年,全国楼市调控不断收紧,恒大在全国政策紧缩的背景下表现不俗,实现逆势增长,据行业

人士分析,主要有两大因素。一是合理的项目布局。据了解,恒大在全国240多个城市布局了700多个项目,一二线城市占比超七成。在楼市调控下,采用全国化布局受调控影响相对较小,增长稳定。二是对项目严格的内控管理。恒大过硬的产品品质、强大的成本控制能力、市场定位准确的产品线、大规模快速开发能力、全部精装交楼等市场优势明显,其更是全国唯一实施全精装交楼及无理由退房的房企,推动销售稳健增长。

行业普遍认为,权益销售额是销售业绩最真实的反映,能更客观地显示房企实力。近年来土地成本高涨,房企合作开发项目越来越多,部分房企在统计销售额时却未剔除非持股部分,导致部分房企的传统销售数据难以反映

其真实销售能力,而权益销售由于能够更客观地体现房企的资金运用和战略把控水平,已经受到越来越多专业机构和投资者的关注,权益销售比例越高的企业,锁定利润的能力也越强。

恒大自2017年开始由“规模型”向“规模+效益型”转变,企业在保证20%左右增速同时确保效益稳步增长。根据克而瑞最新发布的2017年1-6月权益销售榜单,恒大以2291.6亿位居行业第一。克而瑞认为,权益销售更能反映企业最真实的销售能力以及资金和投资实力。业内人士指出,从前6月销售业绩看,恒大保持规模持续增长,并通过持续打造环节精品、提升产品附加值、降低成本等举措,实现量价齐升,加上其一系列优化资本结构举措的推动下,预计

利润将实现大增。

永续债全部赎回, 释放逾百亿股东利润

今年以来,恒大通过赎回永续债、引入战略投资、发行低息长期美元债等措施不断优化资本结构。据公告显示,截止6月底,恒大已完成全部永续债的赎回。

今年年初,恒大宣布将在年底前赎回三分之二永续债。截止6月30日,其已提前超额完成目标,赎回了全部永续债。业内预计此举将释放逾百亿股东利润。分析人士指出,恒大业绩连年稳健增长,却仍因偏高的永续债规模为外界诟病。恒大仅用半年,就提前赎回全部永续债,不仅能极大优化债务结构,还将大幅减少利息支出。

另外,恒大今年引入两批共计700亿战略投资,目

前已全部到账。以恒大2016年年报数据测算,引战完成后,恒大净资产将大幅增厚,净负债率将由119.8%大幅降至61.2%。今年6月,恒大成功发行38亿美元债券,加上要约交换债券28.24亿美元,合计发债66.24亿美元,利率最低6.25%,期限最长8年。分析认为,此次发债规模大,利率低、期限长,将极大改善恒大债务结构。

分析人士指出,恒大上半年销售持续畅旺,反映其高性价比的刚需产品契合了市场需求,随着下半年销售旺季的到来以及大量新项目陆续开盘入市,恒大突破4500亿目标,甚至超5000亿销售都是大概率事件。在销售量价齐升、提前赎回永续债、成功引战、债务结构优化等多重利好下,利润空间将进一步打开。

(记者 杨小萃)