

谁在给“高烧”楼市火上浇油?

——房地产开发商“恐慌式营销”乱象调查

杨毅沉 郑钧天 袁军宝 董建国

“这一层开盘卖8万,下一层再开盘肯定就不是这个价了。”当北京某楼盘售楼小姐用下这句话后,看房遭遇坐地涨价、囤积捂盘折磨的唐小姐心更慌了。

记者近期在全国多个热点城市调查发现,房价“疯涨”的背景下,一些楼盘随意涨价、卖公寓捆绑销售别墅、无证卖房,“火上浇油”的营销策略不仅推高了楼市预期,而且已违规甚至违法。

明码标价沦为“坐地涨价” 国家相关规定遭遇无视

记者9月份在北京、上海、福建、山东等地采访10余家新盘售楼处,都没有找到相关价格公示,所有报价都是售楼小姐口头报价。同时,还有不少楼盘强制消费者交纳“订金”,但这笔费用并不计入房款中。

多位购房者向记者表示,总觉得哪里有些不对,但是房价一天一个价,明明心里不舒服也无力追究。

实际上,早在2011年3月国家发展改革委发布过《商品房销售明码标价规定》,以加强房地产市场价格监管。各地也都相继出台了相关实施细则,剑指商品房销售中存在的标价混乱、信息不透明、价格欺诈等问题。

但记者在采访中却发现,这一系列商品房销售明码标价的监管政策,目前基本上被开发商无视。

在上海,记者走访了多个住宅项目发现,随意涨价现象较为普遍。如在位于上海嘉定区的“碧桂园·嘉誉”,一位购房者告诉记者,6月开盘之前,售楼人员一直宣称单价在每平方米2.3万元左右,但开盘后直接飙升到2.9万元。目前,该楼盘9月的销售单价已达到每平方米3.2万元。另一位已经认购的购房者告诉记者,由于该楼盘价格远超之前



的报价,他不得不放弃认购,但碧桂园逾期仍未退还其认购金。

在济南,一些热门楼盘的定价也十分混乱。如在购房者交纳“认筹款”时,开发商并不会明确告知楼盘价格,只是有个意向区间。随着房价不断上涨,最终价格基本都高于这一区间,引发购房者不满。

捂盘、搭售、无证卖房乱象频频

记者调查发现,目前,“饥饿营销”已经满足不了房地产开发商的胃口,部分企业违反价格法、消费者权益保护法等法律法规,公然进行“恐慌式营销”,直接推高了楼市预期。

——捂盘。在一些热点城市,很多商品房经营者利用信息不对称进行捂盘。分单元卖房已成过去式,分层卖房的模式正在推开。“我们现在都是一层一层地卖,一口气都卖了还怎么升值呢?”北京石景山区“紫御长安”楼盘的一位销售人员对记者说。

《商品房销售明码标价规定》中明文要求,对取得预售许可或者办理现房销售备案的房地产开发项目,商品房经营者要在规定时间内一次性公开全部销售房源,并严格按照申报价格明码标价对外销售。

除了分批卖楼,有楼盘甚至直接谎称“没房了”,人为形成房源稀缺的市场恐慌状

应。《商品房销售明码标价规定》规定,“对已销售的房源,商品房经营者应当予以明确标示”,但在位于北京亦庄开发区的“国锐金顶”楼盘售楼处,销售人员向记者表示“仅剩最后两套70年产权住宅”。记者在北京市住建委房地产交易信息公示查询发现,截至9月27日,仅该项目“3B住宅楼”就有80套房源为“未签约”状态。

——搭售。同样是在北京“国锐金顶”楼盘,要想买到那两套“仅有”的房源,还要有个附加条件。销售人员称,若要购买上述公寓房,必须要同时购买同一开发商旗下位于北京密云的一套别墅,两套房总计2300万元。

消费者权益保护法中明文规定,消费者有权自主决定购买或者不购买任何一种商品、接受或者不接受任何一项服务。

对此,消费者维权律师邱宝昌表示,开发商借楼市火爆强行搭售商品房,不仅涉嫌违反价格监管法律法规,同时损害了消费者的自由选择权,是一种强买强卖的行为。

——无证卖房。如碧桂园在广西南宁天玺湾项目销售抢跑,在未能达到预售条件的情况下,伪造证明办理了预售许可证,其违规销售的房源揽金6亿元。而在北京周边“北三县”之一的河北香河“大运河孔雀城”项目,没有预售证仍然让买房者交数万元认购款。此外,下半年以来,挖个坑就卖房的现

象更是在郑州等城市屡禁不绝。

价格监管不能“一限了之”

记者调查发现,地方政府预售定价政策被钻“空子”,是商品房明码标价规定沦为“一纸空文”的重要原因。

在2011年中央和各地出台价格监管措施剑指房地产销售领域中价格乱象之后,不少地方不仅要求开发商在销售时“明码标价”“一房一价”,还要求开发商在取得预售或现房销售资格的同时备案最高销售价,在实际销售中房价不得超过此价格。

而据调查,在实际销售过程中,各地的政策很难约束房地产开发商乱涨价的猫腻。济南思源房地产经纪有限公司咨询顾问中心总监单俊忠总结了开发商应对的政策手段:一是申报价格远高于实际定价,为后期推盘频繁跳价留有余地;二是实际价格可以高出“认筹”期间的意向区间,实现“隐性”涨价。

此外,各地价格部门对房地产营销环节监管执法缺位,纵容了开发商的违规行为。

记者近期拨打北京市价格举报电话,反映上述商品房销售违规行为。在举报整个过程中,相关人员显得对业务并不“熟悉”。记者按要求列举违法违规行为后,接听举报的人员在记者的提示下,才知道北京市发展改革委2011年印发过《北京市〈商品房销售明码标价规定〉实施细则》,有关行为涉嫌违反其中规定。

业内人士认为,有关部门并不能对预售价等价格“一限了之”,应尽快出台更加合理、严格的房价定价机制。福州大学房地产研究中心主任王阿忠认为,房屋预售价必须“一房一价”“明码标价”,让房价公开、透明是房屋预售价格制度的作用之一。此外,要加强监管执法,防止开发商“浑水摸鱼”推动房价非理性过快上涨。

上市公司开启扎堆卖房模式 楼市再添预警信号?

又一家公司加入卖房行列,近日上市公司卖房屡成市场热点,今年上半年上市公司股东套现5000亿元,是前年一整年的2倍,也是市场热点,随后股市掉头向下,房市是否会重蹈覆辙?

天和防务27日晚发布公告称,公司拟将3套房产公开出售,北京这三套房子可便宜,最便宜的拟转让价格为680万元,贵的要1250万元。转让理由是有效盘活公司存量资产,预计产生收益约1000万元。

此前最出名的卖房者是*ST宁通B,该公司卖两套北京房,预计收益1200万元,尽管弥补不了上半年亏损,媒体还是将之称为卖房保壳,获得强烈反响,人们对此新闻有各种解读,比较流行的是实业艰难,房地产暴利,做实业不如买房子。此后,*ST新梅、海航创新、高鸿股份都加入卖房大军。

如果不同的经济主体不约而同做同样的决策,的确值得警惕,比如去年,上市公司股东们不约而同选择出售股权。

去年上半年上市公司大股东及高管减持套现金额高达5000亿元,相当于2014年全年的2倍,创出史上最大规模减持潮。

兴业银行股东减持金额达311亿元,恒生银行减持兴业银行超过295亿元,此外,京东方A被减持131.83亿元,中信证券被减持115.15亿元,中国重工被减持83.52亿元,减持金额较大的还有酒钢宏兴、文峰股份、万邦达、南钢股份、紫金矿业等。

和这些大户相比,更多的是蚂蚁搬家式减持,去年上半年有1300家上市公司遭遇减持,如果现在查询F10相关信息,大多都有高管减持套现记录。

上市公司股权也是商品,是商品就有可以卖出的价格,疯狂套现减持的局面在去年5月和6月达到高潮,沪深两市净减持金额近2000亿元。这就说明,这些是真正聪明的投资者,他们卖到了高点,又把握住了逃亡的最后关口。

去年为了套现,因违规减持频发,深天地A、雏鹰农牧、中洲控股等多家企业还因此领到了交易所的监管函,海润光伏董事长遭上交所公开谴责。尽管吃相不佳,但是能拿到钱才是真的。

这说明,上市公司的股东和高管们,一般被称作产业资本,是非常聪明的,他们对



公司了如指掌,公司值多少钱他们最清楚,眼看着飞涨的股价,早就觉得价不值了,能卖就卖才是理性选择。

在减持发生之后,往往还被认为是利好,因为股权稀缺,有些大宗交易减持价甚至高于二级市场价格,每隔一段时间股价就涨一次,有筹码就不愁能赚到钱。

近来房价上涨,抢房成风,房市成为地道的卖方市场,有房不愁涨,抢房者大都是普通居民,这和去年股价上涨的接盘者为散户相类似,是不是意味着筹码又交到了普通人手中?

去年上半年的减持潮已证明上市公司股东和高管们是聪明的,那么这段时间上市

公司卖房,是否能证明上市公司也是聪明的,还有待市场检验。

市场还有另一面,就是在一些上市公司卖房的同时,房企还被热捧,比如万科股权遭疯抢,恒大除了万科还买入两家地产公司股权,融创40亿买入金科股份,成其第二大股东。这些投资金额,远比那些甩卖房产的金额要多得多。

那么究竟谁是聪明人,是买入房地产股权的恒大融创,还是卖出房子的*ST宁通B们?是那些在舆论中看空房价的人,还是跑到售楼处拿真金白银为房价投票的人?

(证券时报)

中铁二十三局集团四公司首次党代会明确提出: 用“六个加强”确保实现奋斗目标

周安才

9月22日,中铁二十三局集团四公司第一次党代会胜利闭幕。这次大会除提出了“三步走”发展思路 and 实现“一个目标”、确保“两个突破”、推动“三个转变”、促进“四个提升”、发挥政治引领作用的“五个坚持”以外,还明确提出了“六个方面”的具体举措:

一是加强理论武装。要进一步强化学习制度,制定学习规划,改进学习方式,落实考评机制,根据不同层次、不同年龄、不同岗位党员的思想实际,组织开展各具特色的理论学习和业务培训;特别是抓好“两级”班子的中心组学习,通过网络媒体、专题报告、集中学习、个人研读、座谈交流、知识竞赛等途径丰富学习载体,充实学习内容,在全公司形成浓厚的学习氛围。

二是加强队伍建设。要深入“四好班子”创建活动,进一步增强“两级”班子的使命感和责任感。要积极探索各类人才“成长有通道、进步有阶梯、发展有空间”的动态管理办法;要继续贯彻“项目经理分级、科技拔尖人才、管理骨干业绩档案”三项制度,实施以“岗位能力为基础,以个人业绩为核心、多种分配形式并存”的薪酬分配制度,健全项目管理者与项目收益、价值创造相挂钩的激励约束机制;要采取岗前培训、转岗培训、业务

培训以及“导师带徒”等形式,通过岗位练兵、技术比武等活动,把对员工的教育培训贯穿到履职履责、素质提升的整个过程;要打通管理人员在不同单位、不同岗位、不同专业之间的复合发展平台,打通机关与基层之间的工作交流渠道,把合适的人放到合适的岗位上,为公司战略转型提供人才支撑。

三是加强党建创新。各单位要以此此次巡视整改为契机,对政令不畅、制度落实不力、违规违纪的行为,坚决给予问责处理、刮骨疗毒、消炎去火,着力营造风清气正的发展环境。要严格遵循“四同步”规定,健全组织机构,配齐专职书记,规范项目过程管理,把党建工作思想工作纳入项目策划范畴;要高度重视政工干部培养选拔,拓宽进口、畅通出口,切实解决“后继无人”问题;要坚持落实“三会一课”、民主评议等党内生活;要广泛开展“我是专业一把手、攻坚克难急先锋、抢平大突击队”等劳动竞赛,促进项目管理水平的提升和生产任务的完成。“两级”班子成员要认真落实“三重一大”决策制度实施办法,坚持会前沟通、会中民主、会后集中、会后执行的原则,严格履行决策程序,有效规避决策风险,切实提高决策质量;要坚决做到“签发的白条不付款、结算签订手续不完善不付款、结算依据不明确不付款、不使用规范格式不付款、不符合财务规定的签字不付款”的“五不”原则,把好党政会签的

审核关口,从而增强重大事项在决策和处理上的透明度、公开度和清晰度。

四是加强文化铸魂。要通过选树一批时代特征突出、企业特色鲜明的新典型,大力弘扬新风尚,积极传递正能量;要通过官方主流媒体,加大工程建设、项目管理、社会责任和企业精神、典型人物等的宣传报道力度,不断提升企业知名度、美誉度和影响力;要通过关注舆情动态,建立健全舆论事件应急预案,提高应对处置能力,积极维护企业声誉和利益。要以“诚信忠义、团结协作”为重点,通过“铸魂、育人、塑形”三个途径,着力打造思想同心、工作合力、行动合拍的坚强团队;要组织编印《企业文化手册》和《宣传画册》,构建具有四公司特质的精神文化、制度文化、物质文化和行为文化新体系,统一规范视觉识别系统、理念识别系统和行为识别系统,促进企业文化与生产经营的深度融合、价值认同与企业发展的同步提升。

五是加强正风肃纪。一要树立大局意识,强化荣辱之心。作为企业员工,不能充当看客或者扮演过客,对企业一定要有感情,把感情演绎为责任。二要树立担当意识,强化功过之心。三要树立底线意识,强化敬畏之心。各级领导干部要自觉遵守《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》和《中国共产党问责条例》,把牢公与私

的警戒线、情与法的高压线、权与利的分界线。纪委要完善预警机制,对发现的苗头性、倾向性问题,要早提醒、早纠正,防止小错误演变成大问题;并综合运用提醒约谈、监察巡视、问责追究、通报曝光等监督方法,“木鱼”天天敲、“紧箍咒”天天念,形成持续有力的震慑作用。

六是加强民生服务。工会组织要坚持以人为本的“依靠”方针,真正把民主决策、民主管理、民主监督落实到企业生产经营的全方位、深层次,创建和谐劳动关系;要深入开展劳动竞赛、技术比武活动,积极创建“工人先锋号”,鼓励员工争当“工人先锋号标兵”;要用从职工群众最关心、最直接、最现实的利益问题入手,认真落实“三不让”承诺,扎实开展“四季送”活动,督促基层按时发放工资,足额上缴“五险一金”,把解决“上学难、婚恋难、养老难”等这些暖人心、稳人心、得人心的民心工程办好办实。共青团要紧紧围绕“抓基层、治污损,强基础、提质量,紧内功、增效益”主线,积极开展“青年突击队”、“青年文明号”、岗位练兵、技术比武等竞赛活动,引导青年职工在建设企业、发展企业的生动实践中实现自我、展示作为。维稳办要加强矛盾纠纷排查工作,建立化解矛盾纠纷的长效机制,努力搭建企业与员工发展共进、成果共享的和谐平台。

刚果(金)630 涵洞项目 提前两日通车

由中铁八局海外分公司施工的刚果(金)630大道涵洞项目于9月23日晚上21:00正式通车,公司主要领导、刚果(金)大型工程局局长、市政道路局总经理及金沙萨市民代表共同参加了通车仪式,当地媒体对仪式做了详细报道。该项目于7月25日开工,工期2个月,项目合同总金额232万美元。项目位于首都金沙萨市东西方向交通主动脉630大道上,紧邻Socimat广场。

为实现业主提出的工期要求,刚果金项目部广开思路,积极谋划,经过经济技术比选后最终确定采用预制拼装的形式,并克服了现场、电管网改迁等不利影响,安排两班人员进行不间断施工,确保在安全和质量可靠的情况下,按期完成了各类结构件的预制、拼装和路面工程等。项目部还有预见性地对涵洞周边道路状况和交通流量做了详细勘察,制定了切实可行的绕行方案,通过设置单循环道路等措施,在现场设置诱导标志,从而将交通拥堵降到了最低。

该项目的实施,是对预制拼装涵洞的积极尝试,为以后此类项目施工组织的编制和成本测算提供了依据,有利于提升工厂化预制水平和形成标准化、规范化的预制和施工流程。

630大道涵洞的通车得到了刚果(金)国家大型工程局、市政道路局的高度评价和金沙萨市民的一致赞赏,对公司在刚果(金)进一步巩固市场,扩大影响力和市场份额具有重大意义。

(唐鹏飞)

中关村“爱国者”: “诚信”助力互联网与实体经济融合

李峥巍

在北京中关村,创业公司“爱国者”创新“竞质排名”模式,打造诚信联盟平台,吸引500万实名制用户,品牌价值今年突破百亿元,更有效促进互联网与实体经济深入、高效融合,为我国迅速壮大的互联网经济健康发展做出探索。

创客眼中的“互联网之忧”

“如今的中国,放眼看去,我们有众多大型互联网公司,制造业规模也跃居世界领先,但我们具有全球影响力的品牌却少得可怜。我们的互联网环境还不成熟,不诚信、假冒伪劣已严重威胁着中国互联网经济。”在互联网科技领域打拼二十多年的资深创客、北京爱国者欧途欧网络科技有限公司董事长冯军一语道出业界担忧。

1993年,冯军创立了北京华旗资讯数码科技公司,开始了在“中国硅谷”北京中关村的创业历程,“爱国者”成为他创立的IT行业知名品牌。可以说,冯军见证了中国互联网行业发展的从无到有、从小到大、从落后到并行甚至是赶超的转变。

然而,随着互联网信息资讯的“爆炸式”增长,以次充好的商品和缺乏诚信的服务在互联网上屡屡出现,这让互联网“老兵”冯军格外紧张。“很多小企业、年轻创业者打不起广告,如果这样就被排除在互联网推荐之外,便会让整个行业陷入困境。”他说。

于是,“爱国者”在2014年宣布,成立“爱国者诚信联盟”,以平台化机制将国内诚信企业聚集起来,形成“抱团取暖”效应。

“竞质排名”的“抱团”探索

在对海外市场进行研究后,冯军认为,企业通过诚信而“抱团”将成为我国互联网企业做大做强的关键。

“竞质排名”便是“爱国者”在建立诚信联盟后做的积极探索。

“爱国者”提出的“竞质排名”就是利用爱国者诚信联盟,联合中小企业、年轻创业者等,运用诚信联盟平台,通过互联网让一些讲诚信的、难以负担广告排名费用的中小企业,获得入驻平台展示的机会,销量和实名消费者好评度将成为排名次序,以彰显诚信、品质对企业网络销售的重要性。

“竞质排名的本质就是,谁的产品质量好,谁在前面。用户购买商品或服务后为商家打分,质量好、评分高、成交量多的,综合排名靠前。相反的则综合排名靠后。”冯军说,为此,平台推动所有用户完全实名,以避免“刷单”等乱象。

虚拟网络与现实经济的融合

“竞质排名”等诚信探索带来的改变是显著的,如今,爱国者诚信联盟已经吸引500万个实名会员,100多个商圈合作伙伴,1000多名诚信代理人,10000多个国货产品。

而在冯军看来,诚信的文章才刚刚破题。爱国者打造的“竞质排名”将随着大数据的延伸,最后将出现涉及各行各业的中国互联网企业诚信排行榜,诚信成为行业的新共识。

业内人士认为,在互联网与实体经济加速融合的过程中,以“竞质排名”等为代表的创新探索,将为国内互联网经济健康发展提供重要保障。冯军常说,如今自己开始了在中关村的“第三次创业”,他开始将实名制、诚信化带来的行业资源,汇聚成行业的资源分享平台“共创汇”,吸引企业家、创客等各类群体在此平台上互动,以此提升交流,推动互联网圈子越做越大,越来越强。