

降房价、质量堪忧、配套不全引发业主退房

入住率不足 4% 中海淄博文昌湖项目遭业主维权

本报记者 颜世龙 淄博报道

从山东淄博市市区往西南方向驱车四十多分钟,就可发现几十座高层、多层和叠拼复式的楼盘。空旷的街道被冬季严寒笼罩,身处大片等待破土动工的荒地中让人觉得有些荒凉和突兀。

新楼盘频遭业主维权

希望开发商能对购房前所承诺的医疗、教育等配套资源不全和不具备交房条件、无完整楼房验收报告等做出合理解释并答应其退房要求。

2015年末,王海滨(化名)等四十位“中海·文昌湖”三期业主在山东省淄博市文昌湖省级旅游度假区管委会信访办前再次集结,经过签字、按手印等程序后被信访工作人员领到隔壁房间与中海淄博置业、城建局等当面表达维权诉求,希望开发商能对购房前所承诺的医疗、教育等配套资源不全和不具备交房条件、无完整楼房验收报告等做出合理解释并答应其退房要求。

据王海滨等三期业主介绍,自己是在2013年购买的房子,购房前开发商中海淄博置业承诺将在小

“宜居新城”入住率不足 4%

本来政府规定的是入住率达不到 30%不能供暖,但现在这两个地块的 1000 多户业主仅有 40 户入住,企业还是为了少数人进行了供暖,为此企业还承担了近百万的补贴费用。

值得一提的是,在王海滨等人上访时,中海淄博置业方面向其提供的《竣工验收报告表》(以下简称《报告表》)也存在可疑之处。记者发现,该《报告表》中环保、规划、设计等部门的意见栏不仅笔迹雷同,而且在公安消防一栏中竟然出现“该项目按消防设计建设完毕并取得建筑工程竣工验收消防备案登记表,编号为:(空白)”等字样,有业主质疑相关部门为“盖章部门”。

针对上述一二三期业主维权过程中指出的问题,记者分别致函文昌湖管委会住建部门、淄博市消防支队和中海淄博置业等多家单位,但截至记者发稿前仅得到淄博市消防支队正式回复。

据淄博市消防支队负责消防验收的刘哲介绍,所谓的一二三期楼盘其实是 A-08、B-10 和 B-07 地块(4 栋楼),目前三地块确实已通过消防验收。而当记者询问是否可以提供相关消防验收报告时,刘哲表示由于涉及企业商业机密所以暂时无法提供。而当记者提到企

业提供的《竣工验收报告表》中消防验收一栏编号为空白,刘哲表示并不清楚,“这个表并不是我们消防部门出具的。”

虽然中海淄博置业并未正式给记者回函,但一位不愿透露姓名的中海淄博置业王姓经理称,因为住建部门有关领导向其“打招呼”,但他愿意以“个人名义”对记者解疑答惑。

据王姓经理介绍,对于业主提到的“三小间”不完善、交房手续等问题,是因为在房屋销售阶段已经提前告知过业主,而且即使企业完善了“三小间”的铺装问题,业主在装修时也会重新铲掉,这样会造成不必要的浪费和麻烦,虽然淄博市有相关规定,但也要考虑到双方的约定,淄博像这种情况的并不在少数。“而且我们的各项交房验收手续都是齐全的。”

而就暖气和教育、医疗配套不全等问题,王经理说,A-08(一期)和 B-10(二期)地块在 2015 年冬季已经供暖了,本来政府规定的是入住率达不到 30%不能供暖,但现在这两个

区附近配套包括文昌湖小学等在内的教育、医疗和五星级酒店、会所等资源,但是在 2015 年 12 月向业主们交房时却发现除了该承诺并没有兑现,甚至连动工的迹象也没有。“我们在离城区这么远的地方买房子图的就是一个环境和配套,如果只是为了这刚盖起来的几栋楼任谁也不会买。”

另外,业主还质疑称,当前三期楼盘内只有 4 栋楼完工,其他的都还在施工阶段,除了尚未供暖外,还有噪音和垃圾污染,根本不具备交房条件,而且按照淄博市有

关规定,开发商必须要向业主出示综合验收报告和消防验收报告等合格手续,但至今中海淄博置业都未出示。而中海淄博置业方面则声称,交付给三期业主的 4 栋楼已经达到交房条件,且已经获得包括住建、消防等单位的备案合格手续,不存在业主所质疑的问题。一上午的言辞交锋由于双方始终对交房条件、验收报告等问题存在较大分歧而再次无果而终。

不仅是三期业主多次维权,二期业主也早已因“三小间”(即厨房、卫生间、阳台)问题、房屋质量

堪忧、房屋降价等问题而拒绝收房加入维权队伍中。据一期业主李先生介绍,自己的房屋到现在“三小间”问题都没有解决,瓷砖等根本没铺,所以拒绝收房。据记者查询有关资料显示,淄博市政府此前为整治房屋渗漏、墙面发霉等住宅通病,要求开发商必须对“三小间”进行一次精装修到位,即在竣工验收前将“三小间”所有功能空间的固定面全部铺装或粉刷完成,卫生间基本设备全部安装完成。要求建设单位提供多样化的装修设计,签订

合理解释并答应其退房要求。

值得一提的是,2015 年末中海淄博置业和相关物业公司法人接连换帅,而中海美国公司副总裁朱明辉、营销公司董事长曲咏海、原助理总裁范逸汀和执行董事兼总裁陈谊等高管接连辞职被外界视为公司内斗。

据克而瑞研究中心发布《2015 年中国房地产企业销售 TOP100 排行榜》,万科以 2120 亿元位居榜首,恒大则增长至 1376.3 亿元,中海以 1152 亿元的销售金额被甩在了第七位。

数据还显示,2014 年前 10 月,绿地、万达同比增长超过 30%,万科、恒大、碧桂园同比增长也都超过 15%,保利同比增长略低,唯独中海同比下滑了两个百分点。

近日,克而瑞研究中心发布了《2015 年中国房地产企业销

售 TOP100)排行榜显示,万科以 2627 亿元的绝对优势雄踞榜首,恒大地产和绿地集团紧随其后,2015 年分别完成了 2050 亿元和 2015 亿元的销售额,中海以 1492 亿元位列第五。据《中国经营报》记者统计,仅从 2013 年到 2015 年期间,中海和万科之间的销售额差距拉出了近乎一倍。另一方面,2015 年中海也被后来居上的恒大远远超出 500 多亿元。

显然,中建地产的加入并未给中海带来“如虎添翼”的效果。



在中海文昌湖项目,傍晚并没有几户亮灯。 颜世龙 / 摄影

过此事,作为企业只能是督促有关部门加快建设进程而已。”

但当记者询问为何业主购房合同中第 17 条提到会所、学校等产权是归中海淄博置业所有时,王经理解释说:“这是因为沿用了企业之前在济南项目的合同版本,是作为一个保险条款出现的。”

另外,据记者从中海淄博置业售楼中心了解到,除现在已售的一

二期外,四期将会以独栋别墅的形式为主,而当记者问到建设独栋别墅是否符合国家相关“禁墅令”要求时,王经理则表示,四期的政府规划还没有批下来,一切将以政府规划为准,“至于是否和国家政策相背,我们不好讲。”

就此事件,易居研究院智库研究中心总监严跃进表示,房地产市场出现问题的背后基本存在一样的规律,在房屋销售阶段工作人员都会夸大或美化项目,而实际和预期往往又存在差距,“中海·文昌湖”项目也是如此。很可能是工作人员打着央企中海集团的名义有所夸大,但当业主入住的时候问题就爆发了。从争议来看,无论是哪一方出问题,本质上肯定会对中海的品牌造成影响。但是就企业项目本身而言,这种问题并不算大事,但是站在对立面的业主却觉得都是大问题,这主要还是因为企业对业主利益的保护有所欠缺引发的。

北京京润律师事务所律师张志同认为,业主因为降价而要

求退房在法律上是站不住的,既然双方签订了合同,房价的上涨或下跌都需要自己来承担,因为买卖即意味着风险。

至于小区配套不全的问题,应该看当初企业是如何宣传的,如果企业在宣传中将此作为很重要的卖点,对业主购买与否也起到了重要作用,这就是合同重要的组成部分。如果政府没有做出过这种配套设施的规划,那么企业就存在虚假宣传的嫌疑。如果政府批复的规划是由企业来建设但是企业没建设,则可能构成欺诈,那么合同是无效的,建议业主调取政府部门的有关规划再做结论。

中国房地产资源委员会副会长李勇在接受《中国经营报》记者采访时表示,当前国内业主维权事件频繁发生或与当前房地产市场不景气有关,开发商降价必然意味着业主利益受损,再加上本身企业存在一揪住“小辫子”不放,进而一再发生维权或退房事件。

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

本报记者 赵毅 广州报道

2016 年 1 月 19 日,中国海外发展(00688.HK)发布公告称,公司执行董事兼总裁陈谊因需要投放更多时间于其他事业发展及个人事务而辞职。紧接着 1 月 20 日,中国建筑宣布,因年龄原因,中海地产前任主席孔庆平光荣退休。

近年来,中海高管离职颇多,出走高管不乏地方公司总经理,

人事风波又起

“整合对每一个中海员工的选择都有两个:一个是怎样去适应这个变化,然后更好地发挥自己的作用;一个是抗拒变化,选择离开。”孔庆平的这句话似乎有几分预言的意味。

2013 年 8 月 6 日,孔庆平卸任了中海地产董事长,原行政总裁郝建民接替其位,成为第三代掌门人。

摆在郝建民面前的除了 1400 亿港元的销售目标,还有中建地产与中海地产重组的“摊子”。在 2013 年中期业绩会上,中海宣布其控股股东中建集团拟将中国建筑房地产业务、中国中建地产有限公司,以及中建国际建设有限公司运营的房地产业发展业务注入中海。郝建民无疑接下了这个“摊子”。

据了解,中国建筑旗下共有 3 个主要地产平台:中海地产、中海地产旗下的中海宏洋地产以及中国建筑旗下其他的地产企业,包括中建股份地产事业部、中建地产、中建国际等。从区域和业务划

包括杭州分公司总经理张旭忠、南京分公司总经理李宏耕、广州分公司总经理毛文斌、上海分公司总经理张泽林、宁波分公司总经理童建良等。

作为地产界“黄埔军校”,中海地产的人事变动向来备受瞩目,在中海系整合之际,老将们纷纷离去,是管理模式出现问题?还是权利分配失衡导致内耗严重?此次陈谊的辞任再将这家央企推上了风口浪尖。

尽管委任总裁,但陈谊在中海唯一能够分管的领域,是海外地产业务——该业务仅有美国纽约一个商住混合项目。他最初是通过中海的投资拓展部管理美国公司,但投资拓展部在 2015 年底被郝建民裁撤掉。

同时,郝建民也在低调架空陈谊所代表的原中建地产系人员。有消息指,整合过去的采取降半级录用,待遇跟着级别走,这种方式导致当时大多数中建人员被迫离职。

业绩不达预期

中海系重组大戏开始之际,业界普遍认为,中海即将超越万科坐上房企老大的位置。然而,从进行托管至今,中海系构建“航空母舰”超越万科的预言非但没有实现,反而在销售业绩与万科的差距越拉越大。

2013 年,郝建民接任中海主席之时,公司销售金额为 1170 亿元,中海首次进入千亿梯队,在排行榜中位居第五。彼时,同时进入千亿梯队的还有万达、碧桂园及恒大,恒大地产以 1082.5 亿元的销售金额位列其后。

重组大幕下的变局

一山不能容二虎,在中海地产这座山头,郝建民早已划好自己的领域。在陈谊任职总裁期间,郝建民仍兼任着行政总裁,这一方式显然与港交所相关规则不符。根据港交所规定,主席与行政总裁不应由一人同时兼任,但郝建民却并没有放手的意愿。

然而,这一系列的高层变动并非偶然。这与郝建民从 2014 年起在中海内部掀起的一场改革有关。中建地产并入中海地产过程中,中海地产同时进行的是公司组织架构与管理决策的调整变革。从 2013 年年底开始,中海地产舍弃已实行多年的区域化制度,改为大部制纵向一体化管理,由区域管理模式转为总部集权的垂直管理模式,分别成立了销售

公司、工程公司和地产运营公司,3 家公司各司其职,由总部直轄。通过实施总部垂直管理,在对各地方公司高层削权。

在易居研究院智库中心研究总监严跃进看来,垂直管理模式本质上是不太鼓励区域公司或者基层自主创新商业模式或经营模式,一定程度上也是中海希望以提纲挈领的方式来抓业绩。包括销售公司、工程公司和地产运营公司或被认为三大业务支柱,所以会采取此类模式进行管理。

而在公司总部,中海地产核心管理层对公司的决策和管控也在集中。接任后的郝建民立刻成立战略管控委员会,他从原设计部、财务部、合约部抽调了十个人,并亲自担任委员会的主任,郝建民还找来了自己任职中海北京公司时的

财务总监林晓峰担任这个委员会的具体负责人。

这个部门在成立后大权独揽,掌管着中海几乎大部分项目策划、项目定位、设计方案、利润指标和工期。与此同时,中海成立的营销公司和工程公司,华南区域负责人曲咏海担任营销公司董事长,工程公司则由阙洪波负责,他们都划归战略管控委员会直接管理。

“成立战略管控委员会,或是对区域管理制度不信任,对于相应的效率和收益都不满。”严跃进向《中国经营报》记者表示。

一方面加剧收权区域自主权,另一方面,集中总部核心管理层的决策权,郝建民逐渐形成绝对掌控的同时,也为人事巨变埋下隐患。

尽管中海还是在利润率方面保持了一贯的稳定性,但也有分析认为,托管前分散更多中海地产的精力,这或许影响了中海地产自己的发展。

除了销售业绩的直观表现之外,中海在其他领域的尝试也并不顺利。有报道称,中海在重庆、西安等地做的养老地产,普遍都遭遇滑铁卢,盈利并不理想。

针对以上问题,《中国经营报》记者联系中海方面进行采访,然而截止到发稿日期,对方并未给出明确回复。



2015 年 12 月 28 日,维权业主和中海淄博置业、管委会城建局在谈判。 颜世龙 / 摄影

装修书面合同并注明给排水、地暖、电线等隐蔽工程管线走向,明确双方权利义务,约定保修责任、保修范围和期限。

据记者查询有关资料显示,淄博市政府此前为整治房屋渗漏、墙面发霉等住宅通病,要求开发商必须对“三小间”进行一次精装修到位,即在竣工验收前将“三小间”所有功能空间的固定面全部铺装或粉刷完成,卫生间基本设备全部安装完成。要求建设单位提供多样化的装修设计,签订

合理解释并答应其退房要求。

值得一提的是,2015 年末中海淄博置业和相关物业公司法人接连换帅,而中海美国公司副总裁朱明辉、营销公司董事长曲咏海、原助理总裁范逸汀和执行董事兼总裁陈谊等高管接连辞职被外界视为公司内斗。

据克而瑞研究中心发布《2015 年中国房地产企业销售 TOP100 排行榜》,万科以 2120 亿元位居榜首,恒大则增长至 1376.3 亿元,中海以 1152 亿元的销售金额被甩在了第七位。

数据还显示,2014 年前 10 月,绿地、万达同比增长超过 30%,万科、恒大、碧桂园同比增长也都超过 15%,保利同比增长略低,唯独中海同比下滑了两个百分点。

近日,克而瑞研究中心发布了《2015 年中国房地产企业销

售 TOP100)排行榜显示,万科以 2627 亿元的绝对优势雄踞榜首,恒大地产和绿地集团紧随其后,2015 年分别完成了 2050 亿元和 2015 亿元的销售额,中海以 1492 亿元位列第五。据《中国经营报》记者统计,仅从 2013 年到 2015 年期间,中海和万科之间的销售额差距拉出了近乎一倍。另一方面,2015 年中海也被后来居上的恒大远远超出 500 多亿元。

显然,中建地产的加入并未给中海带来“如虎添翼”的效果。

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼

中海地产人事震荡 千亿老大哥陷变革烦恼