

无证施工 多次拒不停工整改

保利地产逾44亿元投资项目遭重罚

本报记者 余燕明 广州报道

日前,江苏淮安住建部门使用了最严厉的措辞,点名通报了保利发展控股集团股份有限公司(600048.SH,下称“保利地产”)在当地一个投资逾44亿元的房地产项目存在的严重违规问题。

这家央企地产商在2020年3月份收购了位于江苏淮安清江浦区的化妆品一条街项目,连同股权

无证施工、拒不整改

江苏淮安住建部门一位工作人员告诉记者,截至目前,淮安化妆品一条街项目仍未申请办理施工许可证。

江苏淮安住建部门一位人士在电话里向记者确认,淮安化妆品一条街项目存在违法施工等问题属实,淮安市建筑安全监督站对此进行了严厉处罚。

“建筑施工安全是‘易碎品’,任何时候都不能掉以轻心,”江苏淮安住建部门这位人士说,“淮安要创造、维护良好的营商环境,但更为优先的是生产安全。”

淮安化妆品一条街项目存在的违法施工及环境问题由来已久。近期,淮安市建筑安全监督站对该项目进行检查过程中发现,其存在违法施工、拒不执行主管部门停工通知、安全隐患多等严重问题。

保利地产通过保利淮海间接持有淮安化妆品一条街项目51%的权益,并由其实际控制。因此,江苏淮安住建部门通报批评了该项目违规问题,并将提请对保利淮海、施工单位等违法情况采取联合惩戒措施。

今年3月份,保利地产接管淮安化妆品一条街项目后,过去4个月时间里,在该项目未办理施工许可证的情况下,擅自组织江苏华阳建筑安装有限公司(下称“华阳建筑”)开展桩基(基坑支护及工程

及债权的交易对价接近10亿元,项目整体投资规模预计超过44亿元。

保利地产接管淮安化妆品一条街项目后,在未办理施工许可证的情况下,过去4个月时间里,即擅自组织施工单位开展了桩基及售楼处等部位施工。同时,项目施工过程中存在基坑支护无设计图纸、无施工方案、未履行专家评审程序等严重安全问题。

据悉,今年6-8月份,当地政

府相关部门多次要求淮安化妆品一条街项目停工整改,但该项目无视主管部门停工指令,继续进行现场施工。

江苏淮安住建部门批评上述问题暴露出项目公司及其控股股东保利淮海房地产发展有限公司(下称“保利淮海”)“法律意识淡薄”“安全意识淡薄”“社会责任意识淡薄”等严重问题,将提请对其违法行为采取扣除企业信用分、列入黑名单、暂停房屋预售许可办理等联合惩戒措施。

另据《中国经营报》记者获悉,淮安化妆品一条街项目原本由淮安当地国企独资控制,根据国有资产管理相关法规采用了进场交易方式,但在交易过程中存在为保利地产量身定制、定向转让的情形。

截至记者发稿,保利地产方面未对淮安化妆品一条街项目存在的上述问题作出回应。

更为严重的问题是保利地产在对项目违规问题上态度傲慢。今年6月份,淮安市建筑安全监督站连续两次对淮安化妆品一条街项目下达了停工通知,要求其停止施工;今年8月份,淮安市住建局大气办亦要求该项目停工整改。但保利地产无视主管部门停工指令,继续进行现场施工。

对此,江苏淮安住建部门通报批评上述这些问题暴露出项目公司及其控股股东保利淮海“法律意识淡薄”“安全意识淡薄”“社会责任意识淡薄”等严重问题。江苏淮安住建部门也对保利

地产作出了严厉处罚,除了对项目公司及其控股股东保利淮海、华阳建筑进行通报批评、按规定录入不良行为记录,对相关负责人进行约谈,将该项目违法事实移交城建监察部门进行行政处罚外,还将提请对保利淮海、华阳建筑采取扣除企业信用分、列入黑名单、责成商砼供应单位暂停材料供应、暂停招投标业务、暂停房屋预售许可办理等联合惩戒措施。

“目前淮安化妆品一条街项目正在进行整改。”前述江苏淮安住建部门人士告诉记者。

保利地产方面没有透露江苏淮安住建部门拟对项目采取的列入黑名单、暂停房屋预售许可办理等联合惩戒措施,预计会对该项目开发建设产生影响。



江苏淮安住建部门使用了最严厉的措辞,点名通报了保利地产在当地一个投资逾44亿元的房地产项目存在的严重违规问题。

江苏淮安住建部门一位工作人员告诉记者,截至目前,淮安化妆品一条街项目仍未申请办理施工许可证。但该项目一位销售人员则称,除了预售许可证以外,项目应办理的土地、施工许可等证件齐全,目前正在前期蓄客阶段。

此外,该项目还存在扬尘管控工作不力等环境问题。项目施工现场存在裸土覆盖不到位、施工作业未采取降尘抑尘措施及车辆冲洗装置设置不到位等情况,淮安市住建局大气办多次交办以上问题后,今年8月份,淮安市建筑安全监督站印发了专项通报,江苏省环保厅第三专员办督察现场再次交办,但该项目扬尘管控问题仍未整改到位。

江苏淮安住建部门也对保利

地产作出了严厉处罚,除了对项目公司及其控股股东保利淮海、华阳建筑进行通报批评、按规定录入不良行为记录,对相关负责人进行约谈,将该项目违法事实移交城建监察部门进行行政处罚外,还将提请对保利淮海、华阳建筑采取扣除企业信用分、列入黑名单、责成商砼供应单位暂停材料供应、暂停招投标业务、暂停房屋预售许可办理等联合惩戒措施。

“目前淮安化妆品一条街项目正在进行整改。”前述江苏淮安住建部门人士告诉记者。

保利地产方面没有透露江苏淮安住建部门拟对项目采取的列入黑名单、暂停房屋预售许可办理等联合惩戒措施,预计会对该项目开发建设产生影响。



江苏淮安住建部门使用了最严厉的措辞,点名通报了保利地产在当地一个投资逾44亿元的房地产项目存在的严重违规问题。

江苏淮安住建部门一位工作人员告诉记者,截至目前,淮安化妆品一条街项目仍未申请办理施工许可证。但该项目一位销售人员则称,除了预售许可证以外,项目应办理的土地、施工许可等证件齐全,目前正在前期蓄客阶段。

此外,该项目还存在扬尘管控工作不力等环境问题。项目施工现场存在裸土覆盖不到位、施工作业未采取降尘抑尘措施及车辆冲洗装置设置不到位等情况,淮安市住建局大气办多次交办以上问题后,今年8月份,淮安市建筑安全监督站印发了专项通报,江苏省环保厅第三专员办督察现场再次交办,但该项目扬尘管控问题仍未整改到位。

江苏淮安住建部门也对保利

量身定制、定向转让

尽管淮安国联集团以高价竞得了淮安化妆品一条街项目地块,但却没有选择单独推进该项目后续开发建设。

“项目计划在今年10月底、11月初开盘推售,首期房源价格预计在1.5万元/平方米左右。”上述淮安化妆品一条街项目销售人员告诉记者。

据记者了解,淮安化妆品一条街项目已取得了“和府”备案名,该项目销售推广名为“保利国联·和府”,预计首期将推出近400套房源。

淮安化妆品一条街项目的开发主体为淮安市联融置业发展有限公司(下称“联融置业”),保利地产在今年3月份收购联融置业51%的股权之前,该项目由淮安市国有联合投资发展集团有限公司(下称“淮安国联集团”)间接全资持有。

淮安国联集团属于淮安市国有独资企业,其附属公司在2018年以18.57亿元的总代价,竞得了淮安化妆品一条街项目地块,也成为近几年来淮安土地市场出让成交的总价地王。

淮安化妆品一条街项目的占地面积约12.26万平方米,规划地上计容建筑面积接近36.1万平方米,按此计算,当时该项目成交楼面地价超过5144元/平方米。

根据该项目建设方案,36.1万平方米地上计容建筑面积里,住宅面积超过34万平方米,商业面积为0.94万平方米,另外配套面积为1.11万平方米,建成后 will 提供近3000套房源。

尽管淮安国联集团以高价竞得了淮安化妆品一条街项目地块,但却没有选择单独推进该项目后续开发建设。在拿地一年后,淮安国联集团附属公司即在淮安市公共资源交易中心挂牌转让联融置业51%的股权。

根据联融置业51%股权的资产评估、评估情况,当时联融置业的资产总额为18.79亿元,负债总额为18.79亿元,净资产为零,净资产评估值为0.79亿元。另据标的资产挂牌条件,除了至少支付0.4

亿元股权对价外,受让方还应替联融置业偿还其欠付淮安国联集团附属公司的9.58亿元股东贷款。

因此,保利地产最终受让联融置业51%股权连同债权的交易对价接近10亿元,相当于以挂牌底价取得了淮安化妆品一条街项目的实际开发权益。

根据《企业国有资产法》及《企业国有资产交易监督管理办法》等相关法规,企业国有资产转让应当进场交易,原则上不得针对受让方设置资格条件,确需设置的,不得有明确指向性或违反公平竞争原则,所设资格条件相关内容应当在信息披露前报同级国资监管机构备案。

但记者查询当时联融置业51%股权挂牌条件后发现,实际上在交易过程中存在为保利地产量身定制、定向转让的情形。

挂牌条件里明确作出了限制,要求意向受让方须为《财富FOR-TUNE》杂志2015~2018年连续四年入选世界500强企业或其附属公司;2016~2018年连续三年位居中国房地产企业销售榜单上前10强;2018年披露的公司资产负债率不高于80%。

这些限定的挂牌条件逐一对照后,受让方则直接指向了保利地产。而最终保利地产也以挂牌底价顺利取得了联融置业51%的股权,并在2020年上半年将其纳入了上市公司合并报表范围内。

保利地产及淮安国联集团方面均没有解释在联融置业51%股权转让过程中所存在的量身定制、定向转让的情形,是否涉嫌违反企业国有资产交易的相关法规。

据保利地产方面披露,淮安化妆品一条街项目可售面积将超过34.8万平方米,若仅按照项目首期预计1.5万元/平方米销售均价推算,也将至少为保利地产提供逾52亿元可售货值。

远洋集团加码“南移西拓” 纵深布局全国市场

本报记者 庄灵辉 卢志坤 武汉·成都报道

远洋集团控股有限公司(03377.HK,以下简称“远洋集团”)今年初发布五期战略,在持续深耕京津冀区域的同时,加速“南移西拓”,优化和平衡全国布局,纵深开拓全国市场。

据悉,远洋集团将继续贯彻“南移西拓”的战略布局要求,在巩固京津冀基本盘的基础上,坚持高质量投资标准,加强对长三角、珠三角城市群及中西部中心城市等重点深耕区域优质地块的补仓力度。

为顺应战略发展要求,远洋集团对开发主业进行组织架构调整,形成了北京、环渤海、华东、华南、华中、华西6个开发事业部,其中,华西、华中两个事业部为新设。

远洋集团认为,长江三角洲、粤港澳大湾区、中西部中心城市及其都市圈,均有明显的发展潜能。择机进入高增长潜力城市,不仅是规模化发展的现实需求,也是未来寻找新的增长点的前瞻判断。这一思路背后,是远洋集团对国家战略规划的深耕与思考。

战略实施至今已初显成效。远洋集团2020年半年报显示,今年上半年,远洋集团已有62%的开发收入来自于华东、华南、华中、华西地区,去年同期,这一数据则为47%。而截至目前,远洋集团已经先后进入了52个城市,布局城市数量较四期战略时已实现翻倍增长。

“现在都在讲‘躬身入局’,只有亲身参与到区域市场,才能保持对市场敏感,才能‘谋定而后动’。”远洋集团总裁助理、华西区域总经理史志勇告诉《中国经营报》记者,之所以实施“南移西拓”战略,是远洋集团希望通过优化和平衡土储布局,谋求新一轮的跨越式发展。此后还将结合各城市特色,聚焦开发主业继续加码“南移西拓”。



远洋国际中心。

本报资料库图

巩固深耕华中区域

今年上半年,远洋集团在“南移西拓”战略下加大了拓储的力度,先后在15个城市累计获取18个项目,总楼面面积及应占权益面积分别为201.4万平方米及117.1万平方米,这使得远洋集团的总土地面积由2019年末的3724.3万平方米上升至3741.8万平方米。这些新增土储中,来自“南移西拓”区域的建面贡献为72%,且集中于杭州、济南、郑州等远洋集团深耕的重点城市。

从今年上半年的土储增幅来看,远洋集团并未激进拿地。远洋集团华中区域常务副总经理娄文华透露,今年上半年,华中区域

新增土地储备占集团不到20%,主要是郑州所获地块。“目前集团拿地一般都是以快周转为标准。我们一般会结合不同的城市发展阶段,可能更关注小体量或者中等体量的项目。”

实际上,远洋集团自2010年即进入武汉,至今已深耕十年,已开发出远洋庄园、远洋世界、武汉心汉口、东方境世界观等标杆项目。此次新成立的华中事业部就是以武汉为中心,覆盖郑州、合肥、长沙、南昌等城市,开发项目近20个。对于华中区域来说,要思考的课题或许是如何在稳住存量的同时发展增量。

对于刚成立的华中事业部,

开拓华西市场

为顺应“南移西拓”等五期战略,今年远洋集团对开发主业进行了组织架构调整,相继成立了华西和华中两个事业部。

此次独立成立两个事业部,无疑缩短了业务条线和管理距离。远洋集团认为,长三角、粤港澳大湾区、中西部中心城市及其都市圈,均有明显的发展潜能。择机进入高增长潜力城市,不仅是规模化发展的现实需求,也是未来寻找新的增长点的前瞻判断。

“目前华西事业部刚刚成立,在市场、团队以及和区域的合作等方面确实存在一些困难需要克服,但这都是正常的,毕竟我们是来开拓市场的,一开始不可能所有都完善。”在史志勇看来,新成立的华西事业部更像是远洋集团的“先锋”,前期主要是打开华西市场,但也自定了年度翻番的业绩目标。

实际上,远洋集团自2010年

娄文华表示,目前华中事业部内部自定的业绩标准是其余几座城市的业绩都能达到和武汉同等规模。而目前华中事业部的发展路径也是做好存量的同时,努力发展这几座城市的增量。

除发展几座省会城市的增量外,娄文华表示也会考虑发展潜力较好的非省会城市投资。“远洋集团选择一座城市深耕的标准主要是看城市的发展潜力,目前主要是坚守省会城市,如果非省会城市本身发展潜力不错,像宜昌、襄阳等,有时机我们也会考虑。”娄文华说。

“我们开发项目的心态不是售出后就万事大吉了,开发商真

就开始派团队入驻华西区域,2017年也选择了部分重点城市入驻,并为当地留下了一些标杆项目。比如成都的商业地标远洋太古里即是远洋集团与太古地产联合开发的第二个项目。据了解,当时项目涉及十余个街道,还包括地铁、规划以及大慈寺文物保护等诸多问题,处处可见对企业开发能力的考验。

虽然成渝有成功的商业开发经验,但在住宅项目开发方面,远洋集团聚焦主业下的“西拓”并未激进拿地,而是选定西安、成都和重庆等重点城市进行研究后布局。“集团对我们的要求是精耕细作,强身健体,要做就要做好,不盲目投资,所以进入任何城市前都要‘谋定而后动’。”史志勇说。

目前来看,成效较为显著的是西安。远洋集团半年报显示,今年上半年,西安的协议销售额约16.5亿元。

正的使命是在项目售出后才得以体现,综合开发项目尤其如此。”娄文华表示,开发的商业项目开业后,远洋集团还会不断地调整优化项目定位,以期效果得以完善。

这也是为何成都远洋太古里成功开发后,多个地方政府纷纷找到远洋集团,洽谈合作开发地标性项目。

远洋集团正在武汉汉阳区打造归元寺项目,集街区式商业、写字楼、公寓、住宅于一体,项目整体规模超过240万平方米,目标即是成为未来武汉的一张商业名片。

远洋商业武汉归元寺项目总

像华南的深圳、中山或者华中的武汉一样,西安这座城市也被远洋集团寄予厚望。“西安是我们进入较早的城市,今后和成渝成为华西区域重点深耕城市,辐射周边,发挥出‘以点带面’的效果。”史志勇表示,远洋集团进入一个城市对标的都是前十位的房企,要较快地在入局的城市排进行业前列,才能真正深耕这座城市。

此外,远洋集团聚焦开发主业的同时,也在利用自身产业优势促进产业协同发展,比如华西区域已经有物流园等产业,将来怎样促进其与住宅、养老、科技等协同发展,将是远洋集团所要思考的重要课题。

而每个城市的发展模式也不尽相同,远洋集团在各个城市的拓展模式也就有不同的侧重。“比如西安偏向于参与旧改,成都则是产业化比较高,贵阳侧重综合土地开发。”史志勇说。

经理黄碧宇介绍,在项目的操盘上,远洋用政府既定的城市规划作为设计大纲,再结合区域文化特点、历史文脉、现代商业等多方面元素,将设计进一步深化。归元片区有城市甲板的概念,远洋希望把街区二层做出“街”的感觉,通过这个甲板,将归元寺和长江串联。

娄文华说,远洋愿意与城市共同发展,进行有机结合,这是远洋区别于其他企业的地方,远洋有一些前瞻性的研究,不是简单地把房子盖完就卖掉了,更多的是结合每个城市和区域的不同发展要求,选择不同的业务发展方式,最终做到多方共赢。