

长沙个人合作建房记事

2005年“长沙市集资自建理想家园合作社”成立,有100多名会员加入。6月左右,“长沙市集资自建理想家园合作社”办公室搬离,发起人手机变成“停机”或“空号”。

2007年“长沙我建我家”成立了筹备会,并于2007年1月7日举行了“项目说明会”,工作人员在会上透露,报名人数在150名左右,但后来未找到相关信息。

2012年12月26日 来自温州的国内首个合作建房发起人赵智强在长沙宣称个人合作建房,价格可比周边商品房便宜四成左右。

今年1月20日“赵智强合作建房长沙网友见面会”召开,长沙很多人正式报名参与。

长沙“个人合作建房”遭多人退费

运作半年尚未拿到一块地 长沙探索8年,暂无成功案例

8月30日,长沙市民王铭(化名)郁闷地再次拿起电话,联系上了个人合作建房的组织方,要求退还报名费。去年12月底,温州商人赵智强在长沙发起个人合作建房,声称免去融资成本、销售成本、利润成本等费用,个人合作建房相比开发商的商品房要便宜40%,王铭就是看到这一消息后参加的。

然而,今年7月组织方带会员们查看意向地块时,组织方所估房价让会员直呼价格太高,与周边楼盘价格仅差几百元。合作建房尚未进入土地“招拍挂”环节,项目初步方案就已经“流产”。因为觉得与预期有差距及对组织方的管理不满,众多会员跟王铭一样要求退还报名费。

长沙个人合作建房前途再次变得不明朗。

愿望

600元就成开发商

去年12月,有全国合作建房“破冰”第一人之称的温州商人赵智强现身长沙,发起个人合作建房。

合作建房实行公司化运作,赵智强与湘籍专业人士组建了一个公司——长沙智强顺程投资管理合伙企业(简称顺程公司),赵智强任董事长。之后,新加盟的个人合作建房业主成为企业的会员。

赵智强称,公司通过召集合伙人共同出资,选购合适地块,以非盈利方式一起建自己的房子。因为没有融资成本、销售成本、利润指标及公关费用,只收取3%的管理费,合作建房的价格至少要比同路段、同品质的房子便宜四成左右。

王铭在看到招募合作建房者消息后,经过一番权衡,缴纳了600元报名费,成为顺程公司合作建房会员。在此期间,他参与过顺程公司组织的网友见面会、筹备委员选举会等几次前期会议。顺程公司称,截止到7月,参加长沙个人合作建房项目的团体及个人官网报名者达1000多人,正式会员近400名。

此外,顺程公司对参与目标会员的资金实力也有明确要求,会员必须先支付7成的建房款。“这就意味着每个会员要准备将近数十万现金,比付首付还高,实际上很难覆盖到中低收入群体了。”市民王成说,本来自己也有意向参与,但因没钱最终知难而退。

现实

房价便宜四成很难

时隔半年以后,合作建房迈入实施性阶段,顺程公司拟定了长沙个人合作建房项目运作初步方案,查看意向地块准备“拍地”。

7月14日,顺程公司组织会员前往查看了三个地块,分别是位于开福区163医院旁边的A地块、星沙工程兵学院附近的B地块和位于芙蓉区农科院附近的C地块。

根据顺程公司法人王传海提供的项目运作初步方案,3宗地建成后的预估房价(毛坯房)每平方米从4000元到5500元不等,可比普通商业楼盘便宜1500至1800元。

相比周边的普通商业楼盘,“理论差价”与“实际差价”并非一码事。王铭发现,A项目

预估成本在5500元/平方米以内,紧邻该地块的“心伽泊庄园”目前均价6200元/平方米左右。相比周边的楼盘只有700元的差距,与当初宣传的便宜40%有明显差距。

他算了一笔账,买周边现房可以立即办房贷,100平方米的房子出租3年有几万租金,相当于买期房每平方米少了几百元。他感慨:“如果3年他们没建好,就毫无优势可言。”

转眼又过去了一个多月,向组织方咨询项目进展也没得到回应,让王铭心情低落,以至于产生被骗了的念头,向组织方打电话要求退还报名费。7月以来,已经有多名会员向顺程公司提出了退还报名费的要求。

困局

历经半年未拿到地

因为会员普遍认为价格难以接受,组织方还没有正式参与土地“招拍挂”,只好重新调整方案。

记者发现,前期顺程公司有拿地意向的三个地块均在二环以外。王传海表示,市区成熟地块地价高拿不起地。由于拍地需要资金,在地块面积的选择上也有限制,通常只能选择小面积

的地块,否则合作建房者无法召集起那么多人。再考虑到强制规定的商住比、容积率等地块因素,让合作建房者选择范围变得更狭窄。

据记者了解,顺程公司运作半年多以来至今没有拿到一块建房用地。

■三湘华声全媒体记者 黄定都 实习生 易小姣

四问

政策支持吗?

政策不明朗,或成为个人合作建房最大的拦路虎。建房需要相应的资质要求,按照业内人士说法,“住房建设主管部门就只和房产公司打交道”。因此,截至目前,政府层面对于合作建房并没有明确政策支持。长沙市住建委副主任赵志宏告诉记者,迄今未听说长沙顺程公司个人合作建房这回事,只能由具有房产开发资质的公司来建房。

2

能拿到地吗?

湖南房地产业协会首席经济学家王义高分析,合作建房者很难成功拿到地。他称,当下从经济结构、产权关系、土地政策、运营模式等方面都没有给个人合作建房提供太多的机会和法律政策的支持。首先,不允许私人购买土地;其次,土地财政情形下,“招拍挂”制度就是在推高地价,不管是土地用作合作建房还是开发商品房,最终价高者得。

3

由谁来建?

王传海则告诉记者,拍到地之后会由有房产开发资质的公司来建房,除了找开发商合作代建之外,也可能自己成立房产公司。在温州,赵智强采取的方法是跟开发商合作,支付对方3%的项目代建费。

华盛世纪城房地产开发公司副总经理陈光辉认为,这对开发商来说并不一定有吸引力,因为后期很多的合同和文件都需要开发商去签订、衔接。一旦承建房子以后,开发商要承担房屋质量责任。建筑商工程款也是与开发商结算,除非事先将房款打到开发商账户,否则一旦出现工程款拖欠,将会由开发商担责。在没有其他利益的情况下,开发商一般不会与合作建房者合作。

4

能拿到房产证吗?

而在观望的合作建房者里,有人就明确表示,是因为对政策不明朗的担心,顾虑无法顺利拿到房产证。赵智强在家乡温州的个人合作建房项目“理想佳苑”,正因为政策方面因素,业主至今仍没拿到房产证。

陈光辉直言,一个房产项目开发下来,涉及的审批将近100来项,“很可能摸门路不清,需要到处跑,打的费都不知要多少,一个环节没搞好,就可能影响项目建设周期,甚至影响到产权证”。



■漫画/王珏

国内连线

多个城市曾发起个人合作建房

太仓:钱生辉

2009年,钱生辉征集了16位有意愿集资建房的人,共投资415万在太仓拿下一幅商住用地。2010年1月4日,项目拿到预售许可证。一共有30套住宅,其中16套分配给当初16位合作者,其余均对外销售。

许昌:杨金城

2008年,杨金城与合作伙伴成功拿到一宗面积为58亩的地块,2009年9月项目动工,到2011年6月,12幢多层住宅、456套房已全部交工,入住率为71%。

惠州:范忠洲

2012年7月7日,范忠洲通过微博发出合作建房倡议:“由我牵头在惠州城区买地合作建房,买地楼面价1000元/平方米,建安成本1700元/平方米,成本控制3000元/平方米内。”9月初,范忠洲对媒体记者透露,项目仍停留报名阶段。此后无更新进展通报。

北京:于凌罡 赵智强 孙智群

于凌罡2007年折戟北京,2012年11月,他重整炉灶,倡议合作建公租房;2011年12月18日,赵智强团队召开发布会,宣布以北京为其合作建房的第二站;2012年7月11日,由孙智群牵头的北京合作建房举行发布会,正式对外进行推广。