

供货商曝某开发商工程用材黑幕

为省钱用非国家标准的产品;供货120万元要吃50万元的回扣

本报记者 史一方

“跟某某开发商合作过,为他们供过货后,我再也不敢买他们家的房子,也告诫我的亲朋好友都不要买。”

上周,当钱江晚报爆出某房企的质量问题后,引发了热议。一上海供货商看到之后,深有感触,专门打电话给钱报热线,不吐不快。其爆料对象,是某华南开发商,该房企在杭州也有不少项目。



扫描二维码
更多精彩
请关注微信
“杭州房产”

隐蔽工程用材 能省则省

陆雪涛(化名)是浙江人,大学毕业之后留在了上海,并创办了一家小公司,成为上海房地产开发企业的一位合作供货商。

他与不少房企合作过,与某华南品牌开发商的合作却让他胆战心惊。“触及到我的底线了,合作过一次之后,就再也不敢与其合作。”

该楼盘是上海一豪宅项目,楼面价12000多元/m²,开售的价格为45000元/m²,如今的在售尾房以及二手房价都在70000元/m²以上。

“说是豪宅,在隐蔽工程上的成本‘节约’得让你难以想象。”陆雪涛说。

陆雪涛为该楼盘供应电线电缆。“按原来的设计,应该用熊猫牌电线电缆,但开发商换成了价格相对较低的起帆电线电缆,而且要求不用国家标准的产品,而是使用非标产品。”陆雪涛说,不用熊猫用起帆,同类产品可以节省50%,而不用国标用非标,又可以节省30%,也就是说仅电线电缆一项,该楼盘成本就节约了65%。

“短期或许不会产生问题,但等到电线电缆产品老化,有可能出现隐患。”

陆雪涛还透露,他从总包方了解到,该楼盘的楼板厚度从设计中的15cm降为10cm,钢筋含量更是少得离谱,远低于国家标准,“胆子非常大”。

该楼盘交付后同样出现了大量的质量问题,天花板剥落,众多购房者拒绝收房。“许多购房者都在收房时发现了大理石地砖的问题。大理石价格昂贵,也是豪宅的体现,但开发商为了省钱,将破损的地砖照样使用,破损处用填缝剂掩盖,以为可以蒙混过关。”

贪腐问题严重 开口就要30%的回扣

陆雪涛认为,之所以质量问题严重,除了开发商在材料上节省成本,工程上管理缺失外,采购上贪腐现象严重也脱不开干系。

“譬如电线电缆上节省下来的钱,很多其



刚交付楼盘的地板渗水(图文无关)

实变成了回扣,进了某些人的腰包。一单120万元的生意,我就要给他们50万元回扣。”他透露,“地下室的阀门也都是让我供货的,但开发商的采购部门要求我找熟悉的工厂贴牌生产,以此蒙混过关,从而拿更多的回扣。”

陆雪涛说,该华南开发商的采购回扣胃口颇大,在30%以上。“上海本地的开发商要好得多,就是按行规,回扣一般在4%到5%。在建材的采购上也比较严格地遵照设计方案,品质上比较有保证。”

在与该华南品牌开发商合作过一次之后,陆雪涛断然停止了合作。“很多人拿两代人的积蓄和工资养一套房子,甚至做几十年的房奴,房子最起码的品质总要有。我觉得这家开发商已经触及我的底线了。”

本月楼盘开盘数量减半

调控后房企主动调整开盘进度;受“结顶令”影响,部分项目或首开无望

进入11月,楼市的供应量相比过去几个月明显下降。购房宝数据显示,本月预计开盘的仅20余个楼盘,相比九、十月份直接减半。

记者了解到,一些原本计划在今年年底前开盘的新项目,可能已经赶不进这个时间节点。一方面,受到去年十月出台的预售新规影响,楼盘的开盘周期被拉长,不少项目在年底前还不满足申领预售证的条件。另一方面,调控政策出台一个月后,楼市明显降温,开发商集体进入观望期,并不急着赶进度、赶指标,年底前的一些供应被推后到了2017年。

受“结顶令”影响 部分项目今年首开无望

据记者统计,本月预计有20余个项目开盘,其中首次入市的楼盘共11个,大部分是去年下半年成交的地块。与九、十月份相比,月供应量减少了近一半。

眼下,预售证申领十分严格,这些楼盘能否全部如期开盘也还是个未知数,之前已经有不少原定于十月开盘的项目延期开盘。

部分新项目开盘时间延后,是受到了去年十月出台的“结顶令”影响,该政策规定,多层房源需结顶,高层房源需建造至十层以上,才可以进行销售。

“去年年底至今年年初成交的地块,在年底前可能就无法开盘了。”双赢机构总经理章惠芳表示。今年成交的地块中,目前申领出预售证的仅中国铁建保利·像素和宋都·东郡之星两个楼盘。

某房企营销总监透露:“住建部出台了

‘9不准’规定后,杭州正在进行相关的整治,眼下各个环节的审批都很严格,如果工程进度没有跟上、有指标不达标,预售证就拿不到,也就无法开盘。”

奥体板块和萧山市北的多个楼盘,都遇到了类似的问题,原定于本月开盘,因为工程进度不满足预售条件,如今都只能将首开时间调整到下个月。

另一方面,今年成交的多是高价地块,用“九个月开盘”这样的高速开发模式,对高价地来说显然不太合适,一方面是中高端产品的规划周期更长,另一方面是高价地的风险较大,房企也会比较谨慎。

市场进入观望期 开发商主动选择调整进度

供应量减少的另一大原因,是在调控后迅速降温的市场下,开发商主动延迟了项目入市的进度。

记者了解到,今年年中成交的一些地块,如今过去了近半年,却还没有定下项目规划。某开发商代表向记者透露,面对市场行情不明,产品应该怎样去定位、价格体系又如何规划,这些问题都很难快速决定,因此现在只能选择暂缓节奏。

浙报传媒地产研究院院长丁建刚认为,在当前的市场行情下,不少开发商都会选择暂缓推盘进度、停下来观望。“新政后杭州的楼市变得非常不明朗,面对难以判断的未来房价走势,不仅购房者在观望,开发商也选择了原地卧倒的方式来应对。”丁建刚说。

原定于今年年底首开的金地大运河府,就由于定价上的问题,推迟了开盘时间。大运河府并不是个例,有不少开发商存在此类情况。

开发商不急着推盘的另一原因则是,大部分房企在今年火热的楼市下,早已经完成了销售指标,年底为冲销售指标而入市的这部分供应量会有所减少。“如果公司的总指标还需要再冲一冲,尤其是涉及到今年销售额总排名排名的情况下,我们会配合公司在年底前再推一到两幢楼,否则应该不会再申领新的预售证了。”某房企工作人员透露。

成交量下滑 去化周期也会发生变化

透明售房网数据显示,截至10月31日,主城区住宅库存不足1.6万套,按照过去12个月楼市的去化速度来计算,住宅的去化周期仅为3.2个月。

其中,上城区、之江区、滨江区的住宅去化周期不足3个月,但这些并未算上还没有入市的潜在供应。记者了解到,尽管今年的最后两个月供应量明显下降,但滨江区、之江区等去化周期较短的板块都有新项目即将入市,再加上续销加推的楼盘,库存量将保持稳定。

10月杭州市区成交量明显下滑,投资客大减,购房者进入观望状态,预计接下去两个月成交量将继续下滑。由于库存去化周期本身就是一个动态的数字,随着成交量的下降,库存去化周期也有望在未来几个月见底后回升。

本报记者 楼肖桑 吴佳怡