

以“公益”为名，行“商业”之实？

市民举报：涡阳县以兴建体育广场为名征集百亩土地盖商业小区

“征地的时候，跟我们说是用于公益事业，兴建体育广场。可没想到，现如今征来的土地却都被建成了商业住宅小区，真正的体育广场却只有破破烂烂的一小块。这不是欺骗我们老百姓么？”近日，有市民向本报投诉，涡阳县体育广场土地征集方面存在违规问题。为此，记者赶往涡阳，做了调查。

记者 宁大龙 李尚辉 文/图



正在建设的商业小区

群众投诉 体育广场变成了高档住宅小区

涡阳县的张师傅向记者介绍，涡阳县体育广场规划用地，原本是以涡阳县第四中学体育中心申报，占地面积398亩，并于近期获安徽省国土资源厅批准，此地块已预留约60亩并荒废十余年。他和其他108户居民，就居住在这块地以北的一片居民区内。但去年，县政府却忽然改变体

育广场的规划，将体育广场扩大为130余亩，在群众不知情的情况下，将张师傅等住户的房子划在体育广场的建筑范围内。并在没有事先通知情况下，忽然来到了张师傅等人的家，以要兴建体育广场为由，拆迁了他们的家园。知情人透露，该县交警大队的办公用楼也被拆迁。

现场观察 小区建设紧锣密鼓已现雏形

10月26日，记者来到涡阳县体育广场现场探访。记者看到，整个体育广场，只是位于小区北部的一块空地，占地也只是整个征地面积的一小部分。不远处，小区

的建设却是一派热火朝天的景象。记者看到，整个小区已经初现雏形，大部分居民楼已经建了足够的高度，正在做最后的完善。

售楼部 体育广场就是我们的“后花园”

记者随后前往该小区的售楼中心了解具体情况。

销售人员：“我们打造的是涡阳最高档的住宅小区，涡阳最大的体育广场做我们的活动广场。”

记者：“体育广场不是公益性的么？”

销售人员：“我们现在已经和政府达成了协议，在这面墙上给我们小区开个后门，方便小区里的居民到体育场活动。”

记者：“那体育广场不是变成我们小区

的后花园了？”

销售人员：“可以这么说吧！”

记者：“听说这里征地的時候是以兴建体育广场为名的，以后会不会出问题？”

销售人员：“当时征地的時候确实是说的建体育广场，但这和我们无关，这块地我们是以公开招标的方式，花费9000万从政府的手里买过来的。即使有问题，也应该是政府出面解决。”

国土资源局 兴建住宅楼是为了安置拆迁户

10月27日，记者采访了涡阳县国土资源局土地规划保护股的有关负责人田主任。

田主任：“这些居民楼应该是用来安置拆迁户的。”

记者：“可是在售楼部了解到，这个小区一共有9幢住宅楼，其中只有2幢是用来安置拆迁户的，另外2幢被开发商内部销售，而剩余的5幢则在公开销售中。”

田主任：“你说的这个情况我不是很清楚。”

为了了解这块土地到底是商业用地还是公益性用地，记者又采访了该局土地利用股的有关工作人员。但这位工作人员却表示，这块土地到底是什么性质，他们“不知道”，要记者去体育广场指挥部，但记者发现指挥部的办公室也早已撤销。

涡阳县建委 体育广场的规划我们说不清楚

记者电话采访了涡阳县建委。记者首先致电了涡阳县建委办公室，在多次沟通后，办公室的工作人员最终提供了建委规划股孙股长的电话，让他给记者介绍情况。但孙股长在听闻记者是为了体育广场的问题采访时，却介绍说，他也是刚从别的

机关调到建委规划股这个部门来，对于体育广场规划的事，他不是很清楚，具体要找谁介绍，他也没办法。随后记者再次致电了建委办公室，却被工作人员告知，如果孙股长都说不清楚的话，他们再介绍也显得不合适。

民生地产抒写楼市传奇！恒大华府逆市热销一枝独秀

9月底10月初，楼市二次调控出台，政策效果可谓立竿见影，各大中城市楼市迅速降温，各地观望潮、退房潮、降价暗流汹涌……这还不够，种种迹象表示，楼市还将进一步严控，9·29楼市新政才迎来“满月”，10月31日，又传出了一则“多地首套房房贷利率取消原先的七折优惠，最低提至八五折”的消息。记者了解到，在新政调控之下，合肥的住宅楼市受到了不小的波动。据悉，10份合肥市住宅类商品房销售套数为6573套，销售面积为647480.60㎡。在环比的变化中，销售套数环比下跌了554套，跌幅达7.77%；销售面积环比下跌了83188.27㎡，跌幅达11.39%。在同比的变化中，销售仍然是有下跌的现象，而且同比销售下跌幅度很大。一位业内资深人士表示，由于二次调控政策对于差别化信贷政策的执行更加严格，影响了很多购房者对于未来市场的预期，所以购房者持有观望的态度，促成成交量明显下降。



业内人士表示，楼市未来走势关键还是取决于国家是否会出台更加严厉的政策，他预计未来成交量将维持在七千多套。事实上，不少开发企业面对突如其来的新政准备调整开盘时间。“看的人多买的人寥寥无几。”蜀山区一位置业顾问李小姐告诉记者。整个十月，合肥楼市基本上都是参观楼盘的客户较多，而实际买的客户却很少。

品的精湛品质津津乐道，坦言对恒大精品期待已久。一位业主接受采访时说：“看过很多个项目，最终觉得还是选择合肥恒大华府比较放心，不仅仅因为看中了这里的远景前景，更看中了恒大地产的实力品牌、项目的综合素质。”据了解，恒大华府此次推出的新货面向中产阶层，丰富科学的产品将最大程度满足不同市场需求，以高品质的产品赢得市场欢迎。

能力三大因素赢得市场认可，如今的市场早已不再是卖方市场，客户购房越来越理性，我们只有多多尊重客户，多以客户为本，打造出客户所需的产品，才能在市场中站稳脚跟，领先他人一步。”

民生地产再创热销传奇

近期，有业内专家分析认为，楼市的刚性需求已经逐渐得到释放，楼市或暖迹象显现，这给众多开发商带来了机遇。但是，只有为大众消费者建造实惠的高品质精品住宅才会愈发受到消费者青睐。业内专家表示，恒大华府能备受市场热捧，最主要的原因在于恒大华府一贯推行的精品战略有效的提升了产品性价



恒大华府销量保持平稳

记者采访了恒大华府内部负责人张先生，他表示：“新政对恒大华府的销售影响不大，销量平稳，来看房的人数虽然有所减少，但‘质量’却上升了，很大一部分看房人都有买房的意向。加息对恒大华府这样的高端客户来说没什么影响，客户表示能够接受。”恒大地产热销的事实引发了众人的关注，一些业内人士表示，恒大地产集团是唯一一个有望快速超越万科的大牌企业，恒大地产集团在新政之下依然能保持热销佳绩，实属不易。关于为什么恒大地产能如此备受广大市民青睐？张先生继续表示：“任何东西热销，背后一定有其蕴藏的意义，恒大地产备受市民热捧，不是打几篇广告就可以的，顾客也会自己衡量利益得失，此次热销的真正原因还在于恒大地产一直以来，就以产品品质高、战略前瞻和超强的成本控制

比，受市场追捧也是必然的。事实上，恒大地产很早就进入发展潜力巨大的二三线城市及城乡结合部等升值潜力大的板块，土地成本仅为519元/平方米，这直接降低了源头的土地成本。恒大地产还通过其标准化运营与集约化管理，降低了运营成本；通过集中采购、统一配送，实现规模效益，有的原材料采购价是市场价的2-3折，这全面降低了材料成本。而工程集中招标，也降低了直接建设成本。此外，恒大还通过快速开发，减少资金占用、减少利息，降低财务成本。正如董事局主席许家印表示，由于恒大的利润主要来自于超前的土地储备战略，来自于超强的成本控制能力，来自于供应商、建筑商的让利，这让恒大打造老百姓买得起的精品地产成为可能。

合肥楼市遭遇“冰点”？

事实上，自9·29新政以来，合肥楼市住宅销量就已呈现下跌趋势，特别是银十最后一周住宅销量，成为“银十”四周以来销量最低一周。多数业内人士表示，成交量大幅下滑已经成了不争的事实，开发商对市场的信心逐渐减弱，拿地节奏明显较缓，今年的银十与往年相比较为“惨淡”，楼市调控达到了应有的效果。而对于银十之后楼市未来的走势，一位

“神秘楼盘”人气爆棚？

在走访了多家楼盘以后，记者发现不少楼盘都在搞优惠促销购房活动，尽管优惠幅度不一，但绝大多数楼盘的售楼部还是比较冷清。不过在走访中，记者却在知名开发商恒大华府的楼盘下看到了不一样的景象，售楼大厅里到处是来看房的人，而售楼人员更是忙得不可开交。为什么这家楼盘吸引了如此多的买房人？难道这里的房价比别处便宜？记者决定一探究竟。随后记者来到恒大华府售楼部，经过询问得知，恒大华府三期185-210㎡观山大宅正在火爆热销中，首付39万起，送30万家装和全屋地暖，买家还可以享受多重重大礼优惠。一位工作人员告诉记者：“老业主介绍新客户成功认购，可获得新客户认购总房款千分之五的等额购物卡一张。”这样大的优惠幅度，的确吸引了不少高端客户前来看房。大约11点左右，记者随机采访了多名客户，他们对恒大产

