

责编 杨惠妹 美编 焦剑 校对 梁辰 电话:84285566-3258 bbtzbs@163.com

“一房一价”缘何难落实？

商报记者 齐琳 李子君/文 实习记者 王聪/摄

5月1日起,商品房销售须按要求“一房一价”,然而正如市场担心的一样,本报记者在“五一”假期(5月1日-2日)中对销售的新房和二手房进行实地调查后发现,在京“一房一价”目前依然只是一纸空文。而过渡期政策如何执行未定,二手房多家委托难统一价,对于房价高报低卖没有处罚的措施,以及牵头监管部门不明确等,是导致“一房一价”遭遇顽强抵抗的核心原因。



“一房一价”执行首日,多数楼盘仍仅公布数量信息,对价格信息讳莫如深。



在部分中介,公示出的价格仍然可以“商量”。

过渡期如何执行无明确规定

“我们早就领证了,现在剩下的房源不多,市住建委的网站什么都有,自己去看一看就行。”在“一房一价”执行的首日,记者来到位于北京市丰台区在售项目中景山,在售楼大厅内记者发现,该楼盘只在墙壁上挂着“五证”。新规要求公示的每套房价、容积率、绿化率、车位配比等,没有进行公示。

对于记者询问的“一房一价”应公示的疑问,一名女销售人员表示,目前处于节假日期间,售楼中心里挂的东西都是沿用过去的,还没来得及改,并且楼盘早已开盘,剩下的房源并不是很多,目前处于过渡期,还没有接到如何公示的指示。就在记者询问后,两名购房者前来向这位销售人员咨询所售房屋的相关情况,但并未关注该楼盘是否按照新规公示出应公示的内容,售楼人员也未提醒购房者有相关的信息。

根据国家发改委及北京市发改委公布的“一房一价”相关文件,已取得预售许可和销售现房的经营商,要在公开房源时,按照该规定实行明码标价,换句话说,该政策的执行时间并非“新”领取预售证的楼盘,而是溯及过往。

“但有很多楼盘之前是分几期申领预售证的,各期房源在销售的过程中有所重叠,不排除一期还没卖完又申领下一期,开发商便以剩余房源信息统计为由,无限拖延过渡期。”一位不愿透露姓名的开发商指出,由于上述监管措施并未明确给出“过渡期”的长短,因此未来监管是否能够落地将成为该漏洞是否能堵住的关键。

二手房多家委托难统一价

在首次纳入“一房一价”的监管后,京城的二手房中介开始用“撒贴”来应对相关部门的监管。

如果不是标志性的红色店面,记者很难看出中大恒基和平东桥店是一家正在营业的中介店面,原本贴在橱窗里的售房信息已经全部被撤走,留下空荡荡的玻璃橱窗。该店经理曹先生表示,撤下房屋信息是因为“上面有规定,这两天公司就会有新的要求,现在不能擅自张贴”。

无独有偶,记者随后在我爱我家位于和平西桥附近的一家店也看到,光秃秃的玻璃橱窗与黄色的门面在一起显得十分尴尬,玻璃上留下的不干胶痕迹显示着这个橱窗曾经的样子。在玻璃门后面,堆放着几张出售房屋信息的广告,单价都

用最大号的字体显示。“售房信息都是这两天摘下来的,上面不让贴,究竟怎么办还得听信儿。”该店经理唐仁华告诉记者。

并非全部中介都用“撒贴”的方式来应对“一房一价”。

记者昨日来到链家地产新光门店,看到在店内橱窗上,整齐悬挂着至少8个房屋出售的广告信息,单价从185万-295万元不等。“上面的价格能商量,至少能减2万-3万元。”当记者指着一套橱窗内标价185万元的两室一厅询问时,该店置业顾问王会彬痛快表示,这上面标的所有价格都能商量。“能在外面挂出来的都是房主急于出售、价格不高的房子,所以最后的成交价格都比上面标的价格低一点。”王会彬指着其中一套标价210万元的房子告诉记者,其实这套房子前不久已经出售,成交价格为208万元,只是店里还没来得及把这个信息从玻璃门上摘下来。

“不是我们不想贴,二手房跟新房还不一样,除了极个别独家代理的房源外,很多房源的房主都是一房多委托,可能在我这挂个牌,在其他中介也挂,每家中介给房主评估的价格或多或少都有些出入,这就让我们很为难。”上述多家中介的店员均告诉记者,在二手房的买卖过程中,房源共享是行内的“潜规则”,既有连锁店内部的共享,也有房主一房多个委托的共享,前者由于有总部统一管理,监管起来尚属容易,而房主的多家委托却是无法控制的。“明码标价对二手房来说太难了,很多房主自己也不清楚能卖到多少钱,可能在我家少报5万元,在其他家就多报5万元,最后能卖到多少是多少,而且根据规定,得拿到卖房者书面认可的委托书才算真正的明码标价,这几乎就是不能完成的任务。”一家中介的店员告诉记者,卖房者怕被一家中介“套牢锁定”,往往不愿轻易签合同委托。

开发商钻空子高报房价

“应对‘一房一价’开发商会采取先高价申报,再打折的做法,这种游戏在任何打折店早已不是什么新鲜事。”华远地产董事长任志强在谈及开发商规避“一房一价”的歪招时毫不避讳地指出,由于政策并没有定价环节的监管,只监督定价之后的涨价,开发商完全可以在备案的时候报高价来规避政策。“比如,一个本应报2万元/平方米的项目,为了怕备案之后不让提价,开发商很有可能把本案价格一次性提高到2.5万元/平方米甚至更高,再通过不同的折扣率一点点释放价格浮动。”

“在拿地环节没有限制价格,反而在买卖环节设定了上涨空间,这本身就不符合程序的,开发商肯定从自身的利润考虑,要报高一点,有操作的空间。”而一家品牌房企负责人更是

指出,在房地产调控领域执行一房一价之前,相关部门应在土地拍卖中对未来的房价进行限制,从而让大家对未来的市场有个预期判断。

事实上,高报低卖,为规避一房一价留有余地的并非只有新房市场。

“询价啊,你看好哪套房子我们直接给你报价。”在昨日采访的间隙,链家地产新光门店店员在接待另外两名购房者询价时一再表示,“现在买房的不多,房子的价钱还有的谈”。

“商品房是开发商自己盖的,定价权在开发商手里,但二手房是小业主自己的,可能今天在我这挂牌一个价,明天市场好了又提一点价格,市场不好议价空间会大一点,这些正常的市场波动并非不是中介能够控制的。”北京一家知名中介机构负责人坦言,相比于新房来说,二手房的买卖本身受市场波动较大,且房屋产权属于个人,实施上述明码标价的难度非常大。“如果强制执行,最终很可能小业主都会报一个特别高的价格,再随机进行调整。”

监管部门不明确

“商品房市场销售管理规则是住建部文件有效?还是国家发改委说了算?两者矛盾,以谁为准?”就在一房一价规定执行的当天,任志强就在微博上发出质疑,根据相关法律,房价的解释和监管执行的机构,属于不同的部门管理。如果发改委要发有关房价的文件,至少应和主管部门协商联合发文,而这次发布规定,程序就错了。根据我国《价格法》的规定,商品或服务的价格制定主要有三种形式:政府指导价、政府定价和市场调节价。大多数商品和服务价格实行市场调节价,极少数商品和服务价格实行政府指导价或者政府定价。

“在住房上,惯常的理解是,经济适用房等保障性住房采取政府指导价,商品房则适用市场调节价。那么,一房一价的价格管理规则是否算是行政干预,到底由哪个部门来监督这个规定的落实,是住建部门、工商部门,还是物价部门?这些问题,至今没有正式的官方解释。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭指出,目前,我国商品房销售牵涉到很多管理部门,比如发改委、住房与城乡建设部门、工商部门等,5月1日起施行的新“一房一价”政策在各地的“落地”情况该由谁监管,目前还不明确。而监管是目前国内政策执行到位的必要保障,如果连监管主体都不明确,即便是开发商或者中介要钻空子,那么也是漏洞在先,因此如何将该漏洞尽快弥补,应是多部门在“大检查”前须做的事情。

最新动态

国家发改委将彻查“一房一价”落实难

针对“一房一价”落实难,国家发改委价格监督检查司副司长张光远昨日表示,发改委将直接组织检查组对重点地区、重点企业销售商品房的情况进行专项检查,重点检查经营者不明码标价,不按规定明码标价和公示价格,在标价和公示的收费之外加收未予明确标示的收费行为,利用虚假的以及令人误解的标价方式进行价格欺诈等行为。

张光远提醒消费者,一旦发现开发商、二手房中介没有按照一房一价、明码标价的规定执行,可以向价格主管部门进行投诉,一经查实严惩不贷:“消费者如果发现商品房销售不执行明码标价的规定可以拨打12358价格举报电话,我们将进行及时查处,如果他确实违反了明码标价的规定的话,我们将按照价格违法行为处罚规定进行处罚。”

新闻背景

新房二手房5月起明码标价

国家发改委此前发文表示,5月1日起,商品房销售中须标明每套房源的总价和每平方米的单价;在售地下停车位面积和销售总价;物业服务内容和收费标准等,都要一一公示。4月27日,北京市发改委出台“一房一价”实施细则,相比国家发改委的要求,北京的要求更加严格,也明确了标价牌和价格手册分别需要明示的内容。

植物药身份有望成中药输欧突破口

根据欧盟2004年生效的《传统植物药指令》,从今年5月1日起,凡是未经注册的植物药将不得再在欧盟市场上作为药品销售和使用。就中医药入欧七年“零注册”的问题,业内人士指出,短期来看,中药进入欧盟的路尚未被封死,中国药企仍有一定的回旋余地,但积极争取注册才是长久之计。如果利用好这场身份危机,甚至可以为中医药在欧盟的发展打开一片更加广阔的天地。

欧盟市场不能弃

欧盟目前是世界最大的植物药市场之一。旅居荷兰的资深中医药专家、欧洲中华医药研究发展中心主任林斌教授介绍,目前欧盟植物药市场规模已达168亿欧元(约合249亿美元),流通的植物药多达1200多种,平均60%以上的欧洲人使用过植物药。

可中药所占的市场份额十分有限。中国医药保健品进出口商会提供的数据显示,2008年,我国对欧盟各国的中药出口额仅为1.93亿

美元,其中注册难度最大的中成药出口额更是少得可怜,只有1324万美元。

林斌说,中药大规模地进入欧盟始于上世纪90年代中后期,近年来发展势头不错。据不完全统计,目前欧洲经过中医药培训的西医师、理疗师、牙医和在中国受过系统中医教育的医生共有15.5万之多,其中专职从事中医的占30%,中医医疗机构近4万所,大部分以针灸为主,兼用中药的占30%-40%,应诊的患者每年超过650万人次。

如此进展来之不易,如果因为中药注册瓶颈而中断不能不令人扼腕叹息。林斌说,中医药在欧盟的发展不仅意味着巨大的产业利益,也是一种文化传播,因为源远流长、博大精深的中医药是中华民族特有的一种文化符号。

注册也要讲窍门

困局已经形成,中国药企又该如何突破注册“瓶颈”,守住欧盟这块市场?林斌认为得从长短两方面入手。

短期来说,所谓中药将被迫全面退出欧盟市场的说法言过其实。实际上,欧盟植物药市场的大门并没有关严,药企要善于利用政策“缝隙”保住市场。

欧盟委员会负责卫生医疗事务的发言人弗雷德里克·文森特向记者证实,即便是在5月1日之后,部分中药仍可以像过去一样作为食品或保健品进入欧盟,只要不标明是治疗或预防某种疾病的药物,就无需注册,至于如何划分食品和食品将取决于成员国。

林斌说,目前欧盟成员国在指令的执行上已经出现了明显差异,其中英国政策收得较紧,除中药材外,但凡加工后的成品药都不得入关;而荷兰的政策则比较宽松,短期来看对中药进口限制不大,暂且可作为中药进入欧盟的跳板。

但林斌指出,利用政策缝隙毕竟只是权宜之计,因为这在很大的不确定性。着眼于中医药在欧洲的长远发展,中国药企还是应该积极注册,以取得正式药品身份。

林斌建议,国内药企可联合欧洲的知名科研机构和销售公司,共同准备材料,提供

检测数据,这样成功率会更高。必要时,国内企业也可以联合提出申请。

此外,向哪个欧盟成员国提出注册申请也很有讲究。文森特承认,虽然欧盟有统一指令,但各国在执行时差异较大,审批难度不尽相同,费用也有所差别。据他所知,德国的注册费用就比葡萄牙和捷克高一倍。

化身份危机为契机

欧盟植物药指令固然给中药进入欧盟设置了不小的障碍,但林斌更愿意看到中国药企能化这场身份危机为发展契机。

林斌认为,欧盟出台植物药指令并非针对中药,之所以造成中药注册难,是因为当初负责起草指令的人基本都是西医背景,而他们在意的也只是欧洲本土数量相对较少、配方相对简单的植物药。植物药在欧盟已有700年历史,早在上世纪90年代,欧盟就着手规范植物药市场,当时中药才开始成规模地进入欧盟,从欧盟立法初衷来看,的确不是为了限制中药。

但欧洲比利时-荷兰草药基金会主席克里斯·达南向记者透露,欧盟委员会在2008年和欧洲药品管理局的往来文件中承认,指令中的注册要求不适合中药和印度草药,但由于没有时间和资金找出解决办法,这个问题被甩给了成员国自行解决,也就出现了各国自己掌握管理和审批尺度的状况。该基金会日前已向设在卢森堡的欧盟法院提起诉讼,试图推翻欧盟植物药指令。

林斌指出,欧盟植物药指令也有积极的一面,中医药界应积极应对,化危为机。

究其初衷,欧盟植物药指令是为了解决欧盟市场上传统植物药长期没有合法药品身份、大多以保健品和食品销售的窘境。

林斌说,有了这部指令后,中药可以按照简易程序取得药品身份,虽然门槛依然很高,但与以往只能按照和化学药相同的标准注册相比,要容易得多。其实中医药取得正式身份不乏成功案例,如中医的针灸如今在欧洲已是相当流行,其费用大多被纳入欧盟国家的医疗保险体系。

据新华社电