

# 楼市清淡 小产权房暗潮涌动

## 多地新房和二手房签约量创下新低,而面对“小产权房群体”持续扩大,专家建议区别对待

■本报记者 陈青松

史上最热黄金周却成了楼市“寒季”。据中原监测全国主要的54个城市在黄金周7天合计签约套数为1.6万套,相比之前一周5.4万套的成交量下调幅度达到了70%。”北京中原地产市场研究部总监张大伟表示。

北京市住建委网签数据显示,国庆节假期前三天,二手住宅网签总量仅为137套,比平日大幅下降。据统计,9月30日至10月5日期间,广州全市总成交量为731套,仅比9月28日当天一天561套的网签成交量多了170套。9月30日至10月3日四天共网签490套,同比去年网签量下降272套,同比跌幅35.7%。

尽管如此,高压下的小产权房依旧还在活跃。

### 北京小产权房最后一个黄金周?

10月7日,《中国企业报》记者发现,作为重点整顿区域的房山区小产权房仍在“热销”。房山区是北京市小产权房最集中的几个区县之一,在北京市国土局的名单上,它以29个项目数仅次于昌平区位居第二。据记者了解,这些小产权房有一半以上都已经出售,而之所以销售旺盛,最主要的原因就是它低廉的售价。为吸引更多的买房客,这些小产权房甚至打出了永久产权的宣传语。

或许这是北京小产权房最后一个黄金周。

今年4月,北京市被纳入国土资源部清理小产权房试点城市。7月,北京开始集中清理整治小产权房。时隔两个月,9月17日,市国土局公布,初步清理出自2008年以来在在建在售的79个违法占地项目,正在进行查处。

在属于通州区的小产权房项目中,位列整个名单第66号,北京乃至全国最大的小产权房项目,便是张家湾镇张湾村太玉园。

“两年前我买房的时候,中介就跟我讲应该很快就会办到房产证,现在两年时间过去了,只是经常听小区里的人谈起房子‘转正’的事,根本就没有房产证的影子。非但如此,现在又赶上国土局清理小产权房。”太玉园小区住户王峰对《中国企业报》记者表示。

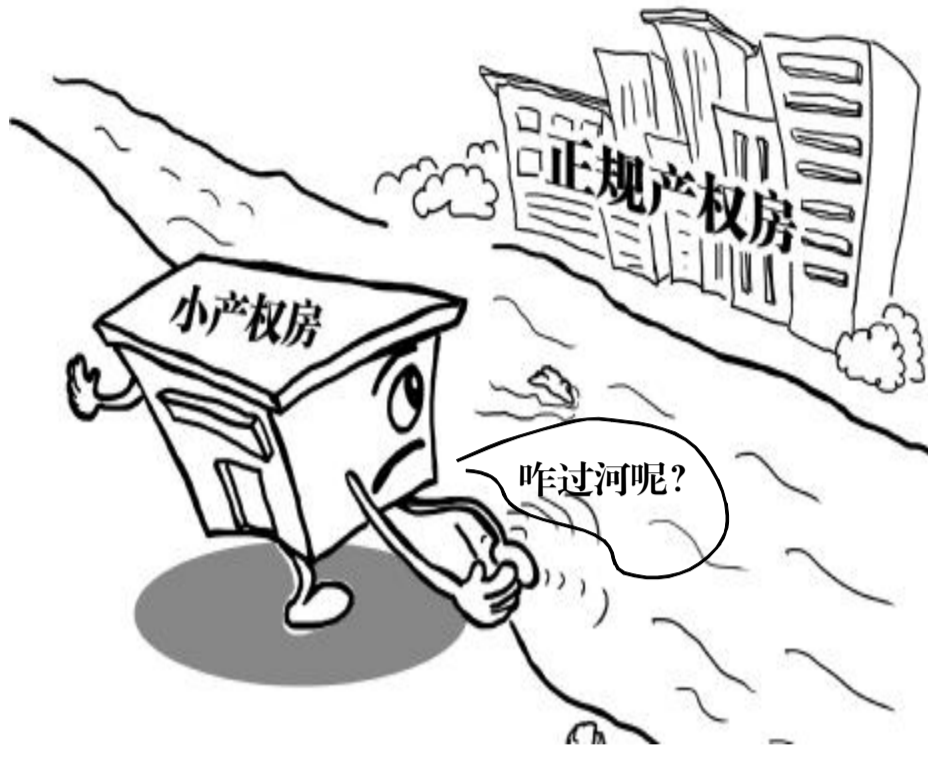
王峰今年三十刚出头,夫妻俩从外地到北京打拼五六年,辛辛苦苦攒了30多万元,眼看商品房越来越没有希望,长期租房子又不现实,只好在太玉园买了一个二手房。“听说国土部门刚刚下发政策,说是清理小产权房。小区里好多人都在谈论这事,我们也不知道怎么办。”

“说实话,我现在有点后悔,不该选择小产权房。”王峰说。

记者了解到,像王峰这样的刚需一族,不仅在通州太玉园小区,在其它郊县的小产权房社区里也不在少数。

不过,与心里打鼓的王峰不同,也有住户并不以为然。在离太玉园大门不远的地方,一对正买菜归来的年轻夫妻说,“早就听说要清理小产权房,房子是用来住的,我们又不卖,无论是大产权还是小产权,对我们来说没有多大意义。如果让搬,怎么搬?再说了,小区内成千上万的住户,又不是只有我们一家。”

美联物业全国研究中心主任徐枫表示,



王利博制图

现在各地几乎每天都在新建小产权房,主要购买群体是中低收入阶层,他们普遍存在“赌政策”的心理,毕竟“法不责众”,政府部门很难“一刀切”。

湖南火炬律师事务所律师罗旷在接受《中国企业报》记者采访时分析称,小产权的出现是由于一些城市房价过高,远远超出普通工薪阶层的购买力,导致许多工薪阶层买不起房,而小产权房房价相对低得多,故许多工薪阶层明知小产权房不受法律保护,看上其价格低廉,抱着侥幸的心理来购买,以期国家到时能出台相关法律来保护他们的利益。

调查还发现,购买小产权房的购房者,还有一种是退休后到农村居住享受田园生活的老人以及中等收入人群为度假享受考虑购买小产权别墅,少数人购买小户型投资。

除了已经建成的成熟小产权社区,亦有被叫停的小产权房项目。

在房山区西潞街道太平庄村唐城公寓,经附近居民指点,记者找到几栋刚建完两层并未完工的小楼,周围杂草丛生。村民告诉记者,这便是唐城公寓,听说唐城公寓没有获得审批,未封顶就被叫停了,还有传闻说这个项目将被拆除。

### 小产权房仍可售卖

79处小产权房被清理,其是否仍可售卖?

在通州太玉园小区,记者发现,底商中有几家房产中介挂锁关门。附近的商户和居民介绍,此前这里中介生意还很红火。不过,记者在调查中还是发现了端倪:房产中介仍在暗地里销售小产权房。按照中介公司留的电话,记者致电销售人员电话了解时,对方称太玉园小区仍有房可出售。

“通州太玉园3居室、格局好、房主急售、价格便宜。”“太玉园97m<sup>2</sup>、5567元/m<sup>2</sup>、总价54万元”、“土桥太玉园、小产权、低价出售、正规两居、随时看房”、“太玉园小产权的

房子、价格低、业主急售”、“太玉园小区、超值3居、不限购”……登录北京二手房网,搜索太玉园小区后,大量有关太玉园的房屋出售项目扑面而来。

《中国企业报》记者以购买太玉园房子的名义拨通了一家房产中介的电话,一名赵姓中介人热情地向记者介绍,“太玉园200多幢楼100%全住满了,火得很。现在出售的房子低层的少,主要是七层以上的。”

被问到价格时,赵姓中介人极力介绍太玉园的便宜,“一套90多平方米的房子才50多万,平均每平方米才5000多元。”

当记者问为什么这么便宜时,中介表示,太玉园是小产权房,买卖的时候可以过户“小房本”,没有大房本(即正规商业地产业的房产证)。

记者显得有些犹豫,赵姓中介人又说,“将来都是可以办正规房产证的,放心。”

随后,《中国企业报》记者咨询别的小产权房项目的买卖情况,得到的回复都是大同小异,其中崔村镇东崔村北别墅的户主蒋女士向记者介绍,自己的别墅刚刚精装两年,才住了半年,不过自己准备出国,所以准备将别墅卖掉。“价格才每平方米5000多元,不过是小产权,没有房产证,如果要买大产权的,价格每平方米10000多。”

### 小产权房如何解决

据张大伟援引各机构不完全统计数据显示,北京目前小产权房数量约占整个房地产市场的20%,涉及近30万户家庭。

那么,如何处理小产权房的问题?

专家表示,小产权房的处理,比较可行的途径是政府有关部门将其回购,用于中低收入阶层的保障性住房。

万科总裁郁亮也建议政府将小产权房改造成公寓,以提供给刚进入城市的第二代农民工居住,解决部分百姓的居住问题。

(下转第十一版)

# 最长黄金周之产业难题

## 车企遭“黑色”黄金周

■本报记者 陈青松

“金九银十”一直是汽车行业的营销旺季,然而,受“钓鱼岛事件”的持续影响,早在8月份即陷入低迷的日系车企,在经历了黑色的九月后,即使在中秋、国庆双节的日子,也是寒意袭人。

近日,《中国企业报》记者来到素有“中国车市晴雨表”之称的北京亚运村汽车交易市场,看到热闹的交易市场里,德系、美系、韩系车营销大厅里熙熙攘攘,提车的、问价的消费者络绎不绝。相比之下,日系车营销店却是门前冷落鞍马稀的情形。

“自从8月份开始,我们店铺的汽车销量便开始下滑。”亚运村汽车交易市场一家日系车品牌店的销售顾问张林(应采访者要求化名)向《中国企业报》记者介绍,“尤其是九月份,随着全国性的抵制日货情绪弥漫,我们店铺的汽车销量遭受严重挫折,一天卖不出几台车。不仅来看车、买车的消费者大幅减少,而且更严重的是,客户‘退订’现象激增。”

“所谓‘金九银十’,再加上国庆中秋,对汽车销售来说绝对是销售旺季,但事实上结果只能用‘惨淡’两个字来形容。”张林脸上满是失望,“九月份,我们店的销量至少比同期下滑了六成以上。国庆期间,下滑至少七成以上。”

“除了我们店,其它经销日系车的店情况也好不到哪里去。在广州、上海,我都有日系车4S店的朋友,有朋友经营的4S店一周才卖出两三台车,有朋友表示自己的店都有关张的危险。”在汽车销售领域有着十多年经验的张林介绍说,此次日系车在中国市场遭受重创,是继去年日本大地震后的又一次重创。

在对北京其它一些汽车市场进行调查时,《中国企业报》记者发现多家日系车4S店门可罗雀。一位丰田4S店负责人也表示,以前一个星期卖二三十几台车没问题,现在一个星期能卖出两三台都很困难。

此前,一汽丰田公关室总监马春平对记者表示,进入9月份之后,经销商陆续反馈订单撤销现象,表明日系车再一次遇到危机。虽然如此,不少日系车仍在努力做着促销。然而,日系车努力促销的效果并不明显。

最新消息显示,日本最大汽车制造商丰田汽车公司9月在中国的销量比8月的水平暴跌五成,预计10月份在中国的生产量比去年同月减少56%。丰田公司表示,将考虑暂时停止向中国出口整车。

铃木汽车表示,集团9月在华的销量减少了7%至2万辆,产量已大减三成。

## 12306 漏洞频出 中标企业被指暗箱操作

■本报记者 郭奎涛

“我从早上七点一直守到晚上九点,老让排队,就是订不上票!”“铁道部回应说是因为点击量过大,淘宝天猫搞促销那么大的点击量也没见瘫痪过。”“这还是花3亿多元升级的,据说中标的公司存在暗箱操作嫌疑。”

中秋、十一双节前夕,在一辆刚刚驶离北京的列车上,原本默不作声的乘客围绕铁道部12306新客票系统展开了激烈的讨论。

日前,12306系统先是被网民指责重复排队却始终不能订票,又被曝光存在可以利用个人账户盗取他人账号等6项低级漏洞,新客票系统合计3.3亿元的招标额及中标的同方股份和太极股份也被质疑存在暗箱操作。

### 重复排队

“北京西站的票是从早上8点开始在网卖的,我7点59分刷新时还显示的是不能预订,8点刷新时已经只剩1张座票了。”一位去住石家庄的买了站票的青年乘客苦笑着说,后来剩余票数虽然变多了,提交完订单又被强制排队。

上述“排队”是铁道部今年为了缓解流量高峰对于系统压力推出的新措施,但是,用户排完之后依然无法出票,不得不再次排队。难怪网友调侃说,12306系统是将火车站的队伍搬到了网上。

铁道部的人士则解释说,双节前夕,12306网站日点击量高达14.6亿次。

“日点击量15亿次,按照每天开放12小时计算,也就是按平均每小时1.25亿次点击量,每人订一次票从登录到预订再到支付产生10次点击量计算,也即日均1250万人次,平均每分钟20.83万人在线,每秒钟3427人在线,这流量都承载不了?”有专业人士评论说。

### 设计低级

就在大家纷纷“吐槽”网上订票难的时候,坐在记者对面的一位四十岁左右的男子得意地向大家介绍起了自己订票的捷径:12306系统为海外人员预留了一个专用通道,只要在电脑中输入特定代码,国内乘客也可以享受这一待遇。

记者了解到,这名男子在海淀区一家从事网站架构设计的公司上班,其所在公司的合作伙伴主要是各大院校的门户网站。

其实,这一订票捷径与12306系统的漏洞相比微不足道。根据互联网漏洞举报与修补平台乌云的报告,技术人员可以通过12306系统的某一漏洞任意修改其他用户的密码,直接通过盗用的大量账号为自己订票。近一个月内,12306系统类似的漏洞多达6个。

“从安全的角度看,这样的漏洞有点简单和低级。一般网站上线前,公司都会对系统进行系列的严格测试,这种简单的错误和漏洞都能避免。”乌云相关负责人在接受记者采访时表示,已将漏洞的细节通过邮箱提交给铁道部相关部门。

### 招标存疑

有消息表明,如果不计算硬件和带宽投入,12306的系统成本绝对不会超过千万元。现实的情况却是,这一新客票系统的招标额高达3.3亿元。而且有券商人士声称,中标方之一太极股份在结果公布之前就被业内知晓。

9月27日,铁道部再次发表声明,声称招标代理机构依法在“中国采购与招标网”上发布招标公告,共有7家单位购买了招标文件。标书售出20天后,项目在京公开开标,共5家投标人递交了投标文件,报价最低、得分最高的太极股份与同方股份为中标单位。

然而,从开标到确定中标候选人,铁道部需要仔细比较5家投标人大量的设计方案、报价等大量投标文件,铁道部仅仅用了不到两天的时间,动作之迅速令人怀疑。

“12306网站招标全部信息公开,包括参与投标企业的名称、资质、营业执照、报价方案等信息,这怎么能证实其说的是事实呢?”知名律师董正伟说,早前,他和另外两名网民先后提出了要求铁道部公开招标信息的申请。

日前,又有网友曝出,12306系统招标人“铁道部信息中心”主任吴建中同时兼任15家企业法定代表人,其中的中铁信息工程集团正好与太极股份等同时参与了12306系统的建设。

# 旅游经济:利润可以在门票之外

■孟志强

黄金周出门旅游本来是一件皆大欢喜的事,但总是有那么一些状况让游客们乘兴而去,败兴而归。不断高涨的景区门票价格就屡次遭游客集体吐槽,但吐槽归吐槽,价格照涨不误,黄金周期间一些景区更是在门票上玩起了“报复性涨价”的猫腻,不少网友惊呼祖国的秀美河山成了“看不起”的风景。有网友调侃说,如果李白、杜甫这样的大诗人生活在现代社会,他们就写不出流传千古的好诗篇,因为他们付不起高昂的景点门票。

出现这种情况当然有很多方面的原因,但一些地区和部门双眼不离门票,把门票当做旅游经济效益的主要来源无疑是其中很重要的一个原因。我们认为,把旅游收入寄托在门票上实在是捡了芝麻,丢了西瓜,在某种程度上,门票经济已经成为阻碍旅游产业做优做强的一块绊脚石。当下,旅游行业亟须走出门票经济的怪圈,从门票经济向产业经济转型。

每到黄金周的时候,关于国内景区门票价格的问题就会成为网友谈论和吐槽的主题,今年似乎也依然延续着这一“传统”。假期还没到,一则关于中外景区门票价格的微博便开始在网络上流传开来,直到假期结束,仍然没有减热的迹象。在这则微博中,网友吐槽称世界景区门票中国最贵,并列出国内外众多景区价格进行对比。该微博称门票价格九寨沟310元,张家界245元,而美国黄石国家公园折合人民币只75元;法国卢浮宫只80元,俄克里姆林宫40元,印泰陵2.5元;武夷山250元,黄山230元,日本富士山免费,

尼亚加拉瀑布免费。有网友调侃说目前国内景区价格处于“世界领先”地位,“一个张家界等于三个卢浮宫”。

据《中国青年报》报道,近日某门户网站上的调查显示,89.2%的人认为门票“太贵了”,门票支出严重影响旅游热情”。国内权威旅游研究机构与携程网今年4月发布的一项调查报告也证实,门票花费在旅游花销中占比最大,达到21.92%。61%的受访者认为5A景区的票价应该在60元以内。而《经济参考报》最近的统计发现,全国130家5A级景区中接近一半门票价格过百元,其中超过一成门票价格在200元以上。

这也不由让人想到峨眉山景区上市15年后,其门票和索道收入依然占到公司总收入的63%左右,而宾馆酒店服务收入仅占到23%。当然,峨眉山景区“不是一个人在战斗”,这种高价门票式的“门票经济”是国内景区的通病。

旅游产业发展到今天,总体产业规模和就业人口数量都已经非常庞大,已经成为不少地区的支柱性产业。加上旅游业绿色无污染,行业辐射范围广,能够有效带动地方经济增长,提高就业率,各地政府可以说都很重视旅游业,积极开发利用当地旅游资源,甚至想方设法创造旅游项目,以吸引游客光临。但是不断增长的门票价格似乎让现实正在离这种初衷越来越远。

就经济学的角度来讲,景区单纯依赖门票创收的做法也是不明智的。在旅游经济的系统工程中,门票只是一个环节。如果门票价格合理,将大大提升景区人气,带动周边酒店、餐饮、购物、娱乐等多重利

好。说的稍微学术化点,就是旅游产业亟须从门票经济向产业经济转型。

所谓门票经济,简单来说,就是在一定的旅游市场内,经营者和管理者以收取门票为主导的盈利模式和管理模式的旅游经济。相对于产业经济而言,门票经济过度地依赖门票收入,景区门票在游客消费中所占比重过大。

产业经济则不仅仅靠门票收入,相对来说,它更侧重于由于景区的存在所带动的旅游业内其他部门经济增长,侧重于景区对其它部门的拉动作用,“门票”仅仅是拉动产业发展的手段和途径,门票收入仅仅是旅游收入的一小部分。

杭州西湖的免费实践就是一个不错的转型。资料显示,杭州西湖自2003年开始实行免费以来,景区每年直接减少门票收入2530万元,但带动了景区商业网点经营价值的提升和关联产业的发展。西湖景区放弃以提高门票价格实现创收的“门票经济”发展思路却带来许多“意外”收获。实际上,免费的西湖为杭州每年创造了数百亿间接收益,更为重要的是提高了这座城市居民的生活质量。从物质层面上,门票免费模式带动了包括餐饮、住宿、购物等一条“旅游经济”产业链的繁荣;从精神层面上,门票免费模式则拉近了游人和这座城市,乃至秀美河山的距离。

摆脱门票经济的惯性思维,让当代的李白、杜甫也能遨游中国大好河山,以产业经济的思路来推进景区发展和提升,强化综合收入模式,做大旅游产业链,做大旅游产业,深入带动发展旅游要素和关联产业,愿中国旅游业的转型不会让我们等得太久。

