

★中国第一房企富力地产遭遇北京困局

★新港地产打“李鬼”

★八问“国十五条”

中国不动产

CHINA REAL ESTATE

发掘不动产的商业价值

百人大调查：

中国房价死结

九大死结令房价问题错综复杂
地产新政下的战略调整
用系统方法看房价调控
四大城市房价走势



2006年7月号 定价：35元



ISSN 7-5388-5146-1

9 787538 851465

中国**不动产**
CHINA REAL ESTATE 发现不动产的商业价值

中国不动产丛书.7

全国工商联房地产商会 主编
黑龙江科学技术出版社 出版

阳光100 寻求二线城市开发项目

阳光100 中国TOP10大型房地产企业集团，是北京地产产品品牌走向全国的代表。在国内12大城市开发建设了18个项目，并以每年100万平米的速度在增长。现正开拓国内二线城市市场，现全国范围内寻地，欢迎有土地资源者前来联系洽谈。

联系人：路先生 李先生 范先生（集团前期开发部）

地址：北京市朝阳区光华路阳光100国际公寓D座12层

电话：65060100-281/283/285

传真：65068818

邮件：jianbing_lu@ss100.com.cn

Peng_li@ss100.com.cn

Lingjia_fan@ss100.com.cn

为城市创造价值

城市物业价值与城市价值是紧密相关的，为城市创造价值的本身也是在为自己的产品提升价值。

为城市创造价值不仅是一种贡献，更是这个历史时代赋予我们这一代开发商的责任。

站在城市发展的高度，站在历史的高度，超越单纯的商业层面以尽到一个发展商应尽的义务。

阳光100在中国

北京、天津、重庆、济南、烟台、武汉、长沙、成都、沈阳、南宁、柳州、桂林



「龙头交通」 两条地铁线主干道交汇处，坐拥地铁二、十三号线换乘站，轻松辐射城市，无缝衔接，无阻碍畅行京城。

「五星品质」 整体建筑品质、材料、工艺、服务全部五星标准打造，尊享五星品质酒店服务的奢华气度。

「创新空间」 写字楼后座拥有独立卫生间，淋浴间、休息室的总裁办公室，让商务更高，弹性空间设计，彰显精英本色。

「豪华配套」 西单商圈、金融街商圈辐射效应，沃尔玛、SOGO商场近在咫尺。

「一流物业」 最德律行量身设计，享受10000万平米楼宇管理经验结晶，尊贵从容，养身体会。

二环内 五星+5A商务综合体 荣耀登场





FOCUS PLAZA
福地广场

全国十大最具投资
潜力商务综合体

藏品·福地·秉承皇城千年龙
脉·坐镇宣武地理中心·演绎
财富人生无疆的境界。

藏品福地

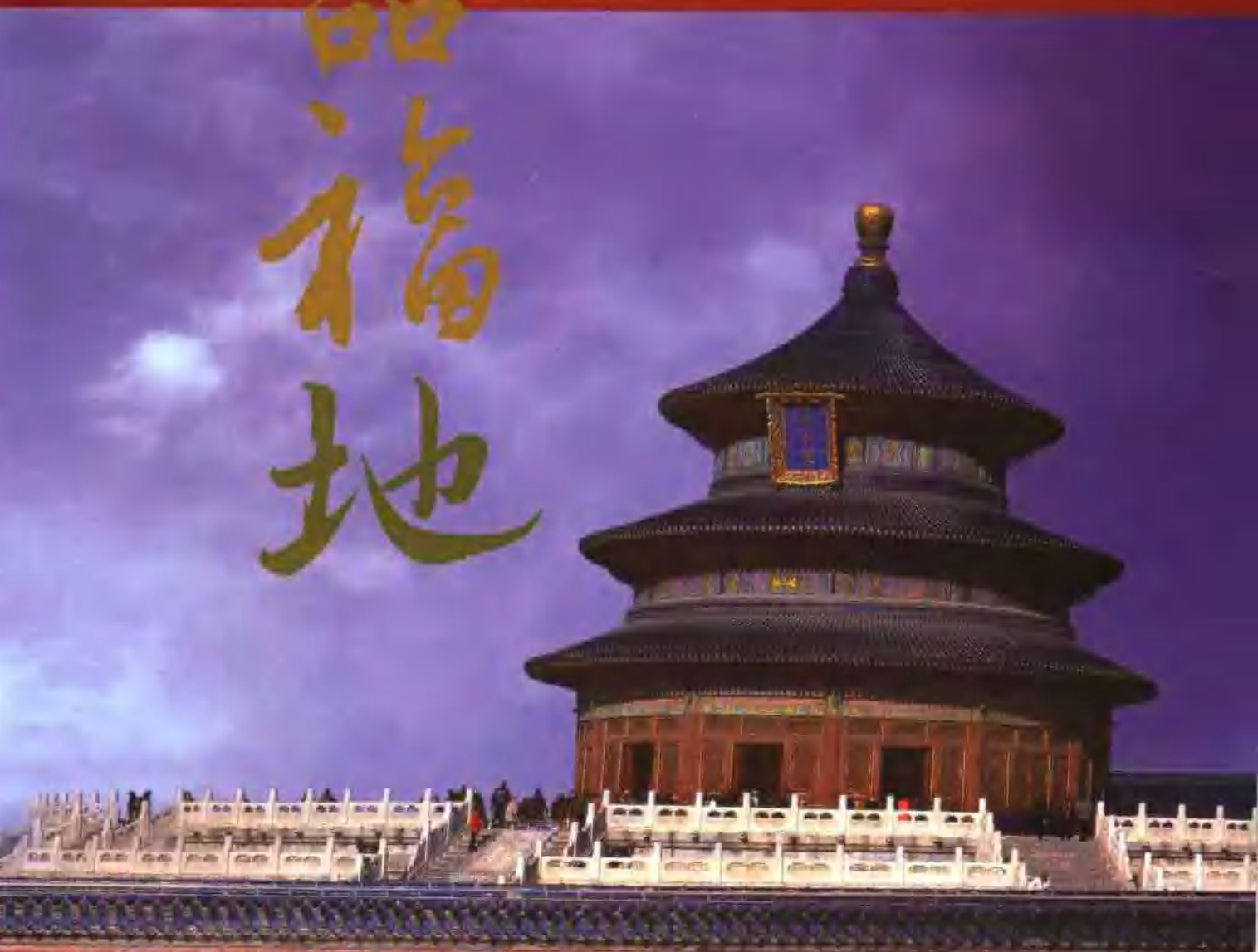
为十年计 投资福地 为百年计 进驻福地

【尊贵天成】二环内·天安门广场西南200米·

宣武区正中心·龙脉福地·

【区域勃兴】占据中国传媒业华尔街——国际传媒

大道的起点位置·亮丽财富巅峰·



TEL/63517779.63566668

本广告为要约邀请·不构成要约·一切商业行为均以合同为准·开发商保留最终解释权

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

SGF **International Hotel Management Co Ltd**
北京国宾友谊国际酒店管理有限公司

中西合璧的国际化管理团队

A combination of International and Chinese Hotel
Management Expertise

多种管理方式 (全权委托、技术服务、酒店筹开和管理咨询)

Parts Blanche, Technical Services, Pre-opening and Consultancy
Management for existing, opening and conversion hotel projects

合理的收费体系

Flexible Management Fee Structure



传媒天下 谁与争锋

CBD顶级写字楼，紧邻国贸中心、嘉里中心，与CCTV、BTV三足鼎立；12万平方米传媒专属配套，全方位满足传媒行业发展趋势，东方梅地亚中心，层峰汇聚，掌控未来。



東方梅地亞中心
ORIENTAL MEDIA CENTER

传媒特别行政区
SPECIAL REGION FOR MEDIA

掌控话语权之核心圈已经诞生，传媒行业主流精英企业纷纷落户

亚洲传媒论坛

亚洲杰出传媒学术成就

Charm 昌荣传播

领跑CCTV广告代理业 连续三年CCTV独家代理

NuCom 新博

大中华领先的网络宽频数字新媒体

CMC

英皇CMC 国际大型音乐互动平台

中国新闻网
www.chinanews.com

专业的信息资源网站

5AMC | CityTV 城市电视

北京奥运委宣传部指定楼宇媒体宣传媒体

综艺 VARIETY

全球领袖级传媒商业周刊

中国广告云梯
China Advertising Top 100

中国广告权威巅峰全

86-10-65005858

销售中心：北京市朝阳区光华路4号
HTTP://WWW.MEDIACLUB.CN

投资商：九 台 集 团
发展商：北京东方梅地亚置业有限公司
物业管理：第一太平戴维斯物业管理公司

以上内容仅供参考，不作为任何法律文件。本广告内容由东方梅地亚中心提供，所有权利保留。如有任何侵权行为，我们将依法追究。The content is for reference only and does not constitute any legal document. All rights reserved. Any infringement will be pursued.

图书在版编目 (CIP) 数据
中国不动产 7
全国工商联房地产商会主编.
哈尔滨: 黑龙江科学技术出版社, 2006. 7
ISBN 7-5388-5146-1

I. 中
II. 全
III. 房地产业—概况—中国
IV. F299.333
中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第054779号

责任编辑: 曹家齐
中国不动产丛书 7
CHINA REAL ESTATE

出版单位: 黑龙江科学技术出版社
地址: 哈尔滨市南岗区建设街41号 (150001)
电话: (0451) 53642106
电传: (0451) 53642143 (发行部)
开本: 889 × 1194 1/16
印张: 5
版次: 2006年7月第1版 2006年7月第1次印刷
广告经营许可证号: 230106M010122
书号: ISBN 7-5388-5146-1/F·533
定价: 35元
版权所有, 不得翻印

主办单位: 全国工商联房地产商会
特别协办: 全国工商联房地产业商会设计联盟
中国房地产规划发展基金会
中国城市房地产开发集团战略联盟
编委单位: 全国工商联房地产业商会传媒中心
北京精英联合信息咨询有限公司

学术顾问 Academic Consultant	王利文 Wang Liwen 甘丽俊 Gan Shijun 冯利芳 Feng Liliang 江伟 Jiang Wei 刘太格 Liu Taige 李泊霆 Li Boxi 李凤兰 Li Fenglan 张东平 Zhang Dongping 林祥雄 Lin Xiangxiong 金南野 Jin Nanyue 饶义人 Rao Yiren 姜佑西 Qin Youxi (以姓氏笔画排序)
海外召集人 Oversea Organizer	廖争鸣 [美] Kevin Mo [USA] 林祥雄 [新] Lin Xiangxiong [Singapore] 高广 恒源 [港] Yan Koi [HK] 曾德贵 [台] Zeng Dexian [Taiwan]
Law Consultant 法律顾问	中伦金通律师事务所 王飞 Wang Fei
编委会主任 Editorial Committee Director	聂梅生 Nie Meisheng
副主任 Deputy Director	卢铿 Lu Keng 张雪燕 Zhang Xueyan 陈世民 Chen Shimin
Chief Editor 主编	姚基人 James Yao 任世红 Ren Xuhong
执行总经理 Executive General Manager	卢元强 Lu Yuanqiang
执行主编 Executive Chief Editors	吴京辉 Wu Jinghui
常务副主编 Executive Vice Chief Editors	王亚清 Wang Yuqing
Editor Director 编辑部主任	孙一工 Sun Yijiang
行政助理 Administrative Assistant	邵小娟 Shao Xiaojuan
记者 Writer	杜伟伟 Du Weihui 茹珊珊 Ru Shanshan 张浩 Zhang Hao 孙良 Sun Liangyi 苏欣 Su Fang (特约) 魏佳 Shuang Hang (特约) 张静茹 Zhang Jingru (特约)
Art Editor 美术编辑	陈艳玲 Chen Yanling
News Photographer 摄影记者	孟雷 Meng Lei
Vide Manager 摄影经理	马红霞 Ma Hongyuan 刘伟 Liu Wei 赵强 Zhao Peng
Technology Director 技术总监	张栋梁 Zhang Dongliang

办公地址: Address of Central Department
北京市东城区王府井大街172号丹耀大厦807室
Room 807, Danyao Mansion, 172# Wangfujing Avenue, East City District, Beijing, China
邮编 Zip Code 100006
电话 Tel: (010) 65270561 传真 Fax: (010) 65272360
地方办事处
华东地区: ASG控股集团有限公司 联系人: 应晓云 电话: 021-50807231
西南地区: 成都通合门业有限公司 联系人: 任维红 电话: 028-87680889
编辑部:
电话 Tel: (010) 65270561 传真 Fax: (010) 65272360
网址: www.louking.com.cn
电子邮箱: czt@126.com blackjack2008@vip.sina.com

中国不动产
CHINA REAL ESTATE

2006年7月号

目录 CONTENTS

独家报道

- 14 中国第一房企遭遇北京困局
16 富力地产欲拆股应对危机



62 新港地产打“李鬼”

因为咨询业门槛低, 员工辞职另起炉灶是常见的事。但是, 这种创业行为很可能会因为“不正当竞争”而触犯法律。比如最近“华为”诉“港湾电子”案。新近在房地产业也发生了一起李逵“新港”诉李鬼“新港”的公案。

专题报道

64 红绿两旗开拓房地产业新思路

——全国工商联房地产商会成立五周年庆典系列活动重彩开幕

新的调控政策下, 企业应该在哪一方面用功? 全国工商联房地产业商会在五周年庆典系列活动第一站, 亮出了“绿色地产”、“建筑文化”两面旗帜。



66 关键时刻发挥行业组织桥梁作用

——地产新政后各地房地产商会迅速采取行动

68 地交会: 中国土地交易第一平台

18 打开中国房价死结

20 死结之一：房价越高需求越旺

解决需求不能千军万马过独木桥

社会财富二次分配是关键

大量拆迁与新区开发必然导致房价上涨

房地产四个中长期需求不可逆转……

24 死结之二：结构失衡供需错位

中小户型要提高功能

新政对户型设计是一个新挑战

大户型住宅价格将上涨

结构调整政策引出诸多难题……

28 死结之三：土地越拍房价越高

土地价值上升才刚刚开始

土地不能从紧缺变成稀缺

呼市房价高涨主要由于地价

土地拍卖价格会受未来预期房价影响……

32 死结之四：釜底抽薪动力不足

下半年房地产贷款额度会收缩

首付3成对二次置业的群体影响不大

3成首付有利于给“投机客”降温

营业税政策对投资者打击大……

34 死结之五：信息缺失野马脱缰

新政能有效限制“销控”

假按揭是房价上涨的“导火索”

信息传递问题造成大盘涨价过快

房地产利润应通过增值利润来实现……

36 死结之六：空置率与房价齐头并进

空置率提高会推动房价上涨

空置率是否高不能单看数字

中国的空置率实际非常低

用提高空置率抑制房价……

38 死结之七：二手房市场进退失距

如设缓冲期会迫使二手房尽快出手

营业税难以遏止炒房

北京交易量下降房价不会降

二手房价对新房影响越来越大……

41 死结之八：开发成本水涨船高

项目品质的提升必然会带动房价的提升

成本是房价上涨的主要动力

山城开发增加额外成本

分担基础设施加大开发成本……

42 死结之九：“看得见的手”不敌“看不见的手”

从调控房价转向调控政府

不是抑制房价问题，而是城市规划问题

政策出台前还需进行论证

供给结构问题急需政府解决……



北京别墅史 2006年

1995年 北京别墅以建筑为价值
2003年 北京别墅以环境为价值
[红螺湖别墅] 天生山、湖、林、鸟、鱼、星
北京别墅以自然稀缺为价值



2006年 北京 / 别墅价值在于拥有多少不可复制的自然资源

Hangluo Lake Villa
红螺湖别墅

PRE-OPENED 2006年 —— 红螺湖别墅 AAA 级别墅，由著名建筑大师设计，位于北京上风上水之地，拥有得天独厚的自然资源，是别墅中的极品。红螺湖别墅位于北京上风上水之地，拥有得天独厚的自然资源，是别墅中的极品。红螺湖别墅位于北京上风上水之地，拥有得天独厚的自然资源，是别墅中的极品。

Vip Hotline 8610-60682666



46 地产新政下的战略调整

49 八问“国十五条”

51 抑制房价需要冷处理

53 用系统方法看房价调控

房价问题可以看作是经济系统中的一个子系统——房价动力系统。本文通过分析房价动力系统中各个子系统的运动及其相互作用,对如何调控房价提出了自己的独到见解与一些具体的对策。

56 上海房价:动荡后的平静

57 深圳房价:疯狂“过山车”

58 天津房价:欲与北京试比高

59 成都房价:稳步增长后劲十足

60 重庆房价:被土地拖累?

在北京、深圳、呼和浩特等城市房价急速增长的同时,重庆一些楼盘却在打折销售。开发商既有当地名企,也有外来巨头。是个别楼盘的个别现象,还是重庆楼市走低的信号?个中缘由是什么?其他城市可以借鉴什么?

传媒视野

12 限价房政策能否实现预期目标?

13 新政将会带高大户型房价?

区域市场

70 好房子要用细节打动客户

72 阳光100领跑二线城市地产开发

74 崇外商圈加快升级国瑞城花市商街达沸点

75 京城再现“苏式园林别墅”绝世经典

——访北京龙鑫房地产开发有限公司总经理于小刚

76 中国建筑界首次颁发“建筑文化斗拱奖”

80 不动产阅读

78 资讯

写字楼特刊简介

2006 北京顶级写字楼5大发展趋势

2006 北京甲级写字楼市场分析报告

福地广场:内城“金十字”投资价值分析

德胜尚城:诞生在都市记忆中的现代建筑

★ 我们是房地产互动网络电视信息服务商,房地产网络电视服务业的领导品牌

★ 我们是房地产视频营销综合解决方案服务商,提供最专业的房地产网络视频信息的制作、发布和分销全套服务

★ 我们中国最大房地产网络电视联播网络运营商,提供房地产网络视频直播、轮播和点播服务,实现人群最大覆盖和最有效传播

北京家和互动网络科技有限公司

地址:北京市朝阳区建国路南郎家园社区B号盛世家园D座1302

邮编:100022

总机:010-85892234

传真:010-85802404

Email: service@homhow.com



限价房政策能否实现预期目标？

九部委《关于调整住房结构、稳定住房价格的意见》发布后，建设部有关人士日前进一步表示，将对中小套型房屋项目进行限价开发，以遏制房价过快上涨。

限价房政策执行中可能存在哪些问题，能否得到贯彻执行并进而实现预期目标——通过改变住房供给结构让商品房价格回归理性，为各界人士广泛关注。

京华时报

《京华时报》

中低价房应确定购买者标准

对于北京市国土局推出的6块中低价商品房地块，北京市知名房产中介——中原地产的总经理李文杰表示，这对于中低收入人群而言无疑是一个好消息，但这6块地的位置还是稍显偏远，都在五环以外。“中低价位商品房推出来以后，肯定会有人去炒房。这种中低价位的房子不应该是所有人都能购买的，政府部门还需要确定具体的操作细则，比如对购买对象设定一定的门槛，此外，还应出台细则，比如如何保证开发商开发的中低价房子都能卖出去等。”

据了解，此前市建委相关负责人在今年“两会”时曾经表示，对于限价商品房，本市将借鉴青岛模式，对购买对象的收入等作出具体规定。

COLDWELL BANKER



《信义不动产》

限价房到底会不会执行？

从政策调控的角度说，如果推出限价商品房，未来市场上房屋供应就会出现四种形式——商品房、经济适用房、限价商品房、廉租房，这实际上是与经济适用房政策有所重叠的。除了商品房以外，其他的供应形式背后都要有政府相关财政支持。一方面，政府要强制执行。另一方面，政府也要适当让利。但住房毕竟不是公共用品，作为市场化的产物，是否该过多依靠政府调节供需是值得探讨的。住房本来是一种消费品，对消费者来说，肯定是希望花钱少，房子的品质越高越好，但是对于供给一方来说，四种形式的供给方式，起点不同，市场规则不同，不能体现真正意义的供求关系。短期来看，作为过渡政策还可以，但长期则不利于行业持续发展。

实行限价很多配套工作需要跟上，否则也会出现问题：如限价房从拿地环节开始，鉴别成本就将非常高，不仅要在定价及供给量方面多方考虑，还要对购买者是否符合标准进行识别，避免造成群众期望过高。

金羊网

《金羊网》

“限价房”切勿重蹈经济适用房覆辙

“限价房”对于地方政府来说，根本没有足够的激励。限价房的基础是“限价土地”，现在，“卖地”是地方政府财政收入的主要来源之一，土地价格越高，地方政府的手头也就越活。在这种情况下，要地方政府压价，有可能吗？即使有，也难免沦为“形象工程”，就像现在的经济适用房，成了一张“画饼”。

“限价房”，应该属于一种“最高限价”，最高限价带来的首先就是“过度需求”和“销售者偏好”，由于需求量大于供给量，在这个卖方市场中，售房者完全有可能根据自己的偏好，决定把限价房卖给谁，不卖给谁，“走后门”也因此应运而生。一旦限价房“一房难求”，谁能保证不会出现“插队”？市场被扭曲的结果，是低效率、是不公正。



《北京晨报》

限价房对房价影响有多大？

明天地产业务总监陈云峰认为，推出限价商品房肯定会对区域房价产生抑制作用。因为房地产有一个特点，如果有一家把价格提上去，其他楼盘都会跟进，但只要有一家把价格降下来，其他楼盘最起码不会涨价。因为目前房价整体在上涨，如果给一些区域增加中低价房，会拉低整体房价。

他预计，以后推出的限价房价格会根据所在区域的房价水平来定。如果所在区域房价是7000元/平方米，那么限价房价格可能会把房价定在5000元/平方米。

但北京城建集团下属投资公司副总经理刘新虎认为，虽然会对区域房价有些影响，但因为这次共推出126公顷地，可建三、四万套房子，对于庞大的市场需求量来说只是杯水车薪，而且这些地块不会集中上市，因此对房价影响有限。

编辑 / 温慧抒

新政将会带高大户型房价?

九部委联合发出“十五条意见”以来,市场充斥着各种传言和讨论。在九部委发布的这一箩筐细则中,最引人注目的,就是“自2006年6月1日起,凡新审批,新开工的商品住房建设,套型建筑面积90平方米以下住房(含经济适用住房)面积所占比重,必须达到开发建设总面积的70%以上。”此令一出,开发商一改往日的镇定自若,谈笑风生,陷入了少有的慌乱中。6月20日,作为首个出台细则的城市,深圳更明确规定:70%90平方米以下户型严格针对单个楼盘。几家欢喜几家愁。90平方米以下中小户型占70%,意味着大户型总量的减少;那么,大户型会不会像有的开发商期盼的那样成为房地产新政下的利基市场?

扬子晚报

《扬子晚报》

大户型热销,会涨价!

一些已经在建的开发商乐观地预计到大型未来的紧俏市场,开始放出大户型热销、涨价的传言。

近日,河西龙江一家楼盘“逆市”推出一批150平方米左右的房源,销售公司称,当天便售出90多套房源。此消息一时引起市场哗然。

“我们的房子卖得不错,但超过144平米的房源也不足10%”江北一家稳居销售排行榜榜首的楼盘负责人这样说。

“今后我们的房子堪称城中绝版了,涨价应是必然。”一家高档楼盘的负责人对记者称。

大河报

《大河报》

90平方米底线会成利好消息吗?

业内人士透露,目前市场上多数滞销楼盘及部分尾盘,多是户型大、总价高。如今,这些不好卖的大户型却假借政策,被炒作成了“稀缺产品”!

在郑东新区看房的赵先生说,他原计划买80平方米的小户型,但想到2年后准备要小孩,房子面积肯定偏小,到时要换大户型,不但要交营业税,还涉及装修等问题,很麻烦,还是买大户型吧。但也有看房者表示,现在房价偏高,还是先买小户型算了。

其实,大户型涨价对开发商来说,是一个比较慎重的动作,不少开发商处于观望状态。一位开发商说:大户型是否涨价,还要看市场反应。

有专家认为,目前房地产调控政策与市场反应出现不一致的现象,是多方面因素造成的。与开发商的炒作有关系,也与所出台的政策有关。一项调控政策的出台,需要通过一定的传导机制和实施条件才能在市场上产生效果。

这位专家建议,房地产调控措施应该是有效的,当前要做好政策宣传工作,让广大群众、特别是购房者明确国家调控方向,从而形成政府和消费者的合力。

钱江晚报

《钱江晚报》

“大户型涨价说”哗众取宠

“房源的楼层位置好不好,景观资源如何,这是定价时首先考虑的内容,而非房子的面积。”燕子在房地产公司工作多年,算是资深业内人士,她私下认为,“大户型涨价”一说,多少有些哗众取宠。

“同样的价格,面积大意味着总价高,我们肯定会考虑购房者的实际承受能力。所以在一定程度上大户型的单价反而比小户型低。”燕子说。

记者调查发现,即使从今年6月1日开始套型建筑面积90平方米以上户型的市场供应量减少了,目前的大户型房源市场存量要消耗完,也需要相当一段时间。另一方面,对自住型购房者来说,买房除了考虑房价之外,还需要考虑实际居住成本——买得起,是不是也住得起?这些包括与建筑面积直接相关的物业管理费以及水、电等能源使用费。

精品购物指南

《精品购物指南》

大户型房价酝酿上涨5%至10%

“国六条”中90平米以下的住房面积要占总面积的70%以上的要求,成了部分开发商的利好消息。部分拥有大户型的开发商准备提高销售价格,涨幅在5%-10%之间。

“我们对大户型的涨价最迟在本月下旬实施。”重庆奥林匹克花园置业公司总经理助理吕锋告诉记者“所有商品住房的售价在现有基础上每平方米加200元左右。”据介绍,准备提价的房子全是准现房,约400套。

刚公布的“国六条”成了本次大户型涨价的导火索。吕锋说,今后大户型越来越少,房价肯定要上涨。

在售大户型准备涨价不止是奥园一家。记者从纬联地产、中原地产等房产销售代理公司了解到,有不少大户型项目都在酝酿涨价。“据我们掌握的情况,目前有4个大户型项目准备涨价。”纬联地产常务副总张建军告诉记者,但不能透露具体的楼盘名称。他表示,准备涨价的项目以花园洋房大户型最多,涨幅在5%-10%之间。

编辑/温慧抒

一起事故导致富力集团在京项目全面暂停。一个地方房地产企业在短短4年内成为一个全国性的、综合实力排名第一的房地产企业。其迅速膨胀的五彩肥皂泡下，到底掩盖了什么样的危机？

中国第一房企遭遇北京困局

文 / 《中国不动产》特约记者 江清



6月9日北京传出新闻：北京富力城开发有限集团（以下简称富力）在京建设项目全面暂停。直接原因是“富力又一城”施工工地因管理混乱导致一名工人死亡。北京市建委委员张玉平随后宣布，北京富力城开发有限集团建设项目施工许可审批被全面暂停。施工单位广州天力建筑集团将被停止在北京参与投标90天。

北京市建委负责人表示，富力项目自建以来，现场管理混乱，发生多起安全事故，群体纠纷，主管部门将对该项目的开发与施工方都进行严厉惩处。

这段时间内，别的企业也发生了施工安全事故，也死了人，为什么单独富力所有在京项目会被叫停？

北京富力项目为何被全面叫停

一位资深房地产律师在接受《中国不动产》采访时分析说，事故发生后，“挨板

子”的应该是建筑商广州天力建筑公司（以下简称天力）。由此产生的主要经济责任都应该由天力承担，富力承担相关法律责任。

从合同责任来看，施工现场安全事故由施工单位（天力）负责，事故给项目带来的损失，也由施工单位负责。但从房地产法规以及建筑法规范围内的责任来看，由于法律的强制性，发生事故要追究导致事故的相关单位（主要是富力）的责任。

北京市建委“一石二鸟”对富力在京所有项目叫停，自然有其道理。奇怪的是这并不是富力第一次受到天力的牵连。为什么发包商富力对承包商天力如此呵护备致？

业内人士透露，天力和富力虽然是各自独立的公司，但属于同一控制人。双方的关联交易非常紧密。

1993年，现任广州富力地产股份有限公司董事长李思廉和联席董事长张力共同投资2000万元创办广州天力房地产开发公

司。可以说，富力的前身就是天力。虽然前两年天力从富力集团剥离出去，但富力的多数项目仍承包给天力，富力在其香港上市的招股说明中明确指出，天力是富力最大的承建商，富力通过贷款担保支持它的发展。最近的担保记录是2005年4月30日至2006年4月30日，为期一年4.95亿的贷款。

而富力引以为傲的“占领产业链上下游”的做法，从另一个角度证明天力与富力具有关联性。张力多次指出，“我们自己买地，自己设计，自己建设，自己卖楼，自己管理，连混凝土都是自己制造的，大大降低了成本。”其中的“自己建设”，应该可以解释为由天力建设。

不幸的是，被富力视为手足的天力进京后，一直不断惹祸。

2003年非典刚过，天力施工的富力城项目由于发生劳务纠纷，上百名安徽籍民工封堵东三环双井路口。2004年，天力施工的富力城，连续发生3起安全事故，导致3人死亡；2005年，天力施工的富力又一城A区在没有办理施工许可手续的情况下擅自开工，罚款65万元；2006年5月，富力又一城B区在没有办理施工许可手续的情况下再一次擅自开工，即便发生了这些违法、违规事件，天力仍能在富力建设项目招标时继续中标。

但纸包不住火。日前，富力在京项目终因安全事故被全面叫停。6月6日下午，由广州天力公司施工的北京富力又一城施工工地发生模板倒塌，导致一员工死亡，事故发生后，据市建委委员张玉平介绍，事故发

生时，项目经理在广州，执行经理没有上岗证，总监理工程师在场，但没有上岗资格，甚至连死者姓名和身份都没有查清楚。“这个问题相当严重。”张玉平批评说。

接二连三地重复同样的错误，导致企业安全性受到威胁。北大纵横管理咨询公司战略咨询中心总监郭卫东在接受《中国不动产》采访时一针见血地指出，富力在京项目被全面叫停，说明企业存在重大管理问题。

“从开发企业的角度看，是项目管理出现了问题。原因可能有两个：一，对项目管理的重视程度不够；二，项目管理运作平台没有搭建起来。富力近年来跨地区发展的项目比较多，更需要建立一个规范的项目管理制度以及流程。如果管理不到位，难免会有类似事故发生。从事故的具体细节来看，施工企业无法提供死者姓名、年龄档案，以及总监理工程师没有上岗资格，说明企业的基础管理非常差。”郭卫东说。

这与富力肥水不流外人田的赢利模式不无关系，这种赢利模式的优势是全面掌控房地产行业开发、建设、销售、管理各个层次和环节的利润；通俗的解释就是能自己挣的钱，绝不会让其他人挣（这就不难理解为什么富力在富力眼皮底下违法，而富力一直无动于衷了）。但这种模式潜在的隐患带给企业的伤害也可能是致命的。“2年前，江苏南通某建筑公司的一个项目发生了重大建筑事故，建设部知道后，责令该公司在全国各地承包的项目全部停业整顿。”那位资深房地产律师说。像富力这样把大多数项目承包给一个建筑公司的做法，无疑是在冒险。

郭卫东认为“很多房地产开发企业在初创期也都自己建设项目，当企业到了扩张期后，就引进了众多的建筑公司‘竞聘上岗’，如果还沿用创业时的管理方式，必然会产生管理漏洞，同时还会加大管理成本，企业从长远发展的角度考虑，需要集中资源做自己擅长的事。”

经不起推敲的第一

富力曾被评为房地产综合实力第一名。

2005年12月17日，国家统计局和某公司联合公布了2004-2005年度房地产领先企业信息，富力荣登榜首。有意思的是，被业内誉为领军者的万科连前40名也未能挤进。虽然有人对此提出质疑，但富力发言人却认为这是“实致名归”的结果。

如果比较二者过去的盈利能力，富力确实更高一些。截至2005年底，富力以近60亿元营业收入创造了近13亿元的净利润；而万科则以过百亿的主营业务收入获取了13.5亿元的净利润。因此，3月15日富力年报公布的当天，富力地产(2777.HK)股价因受年报利好刺激上升了4.5%。

但是，盈利能力高并不代表公司的价值高。国泰君安证券公司分析师张宇认为，房地产行业是一个周期性行业，企业在某一时段的高赢利能力不见得就能给投资带来良好投资预期。也许去年盈利不错，但今年就有可能亏损。资深房地产律师则认为，富力违法成本增高将反噬企业盈利能力，届时，富力将不得不面对上千业主因延期交房导致的索赔问题。

有业内资深人士给富力算了笔帐。按一个项目停工一天直捷，间接损失80万元计算，富力在北京的7个项目停工一天的损失是560万，一个星期的损失是3920万元。所以，类似富力这样摊子大的地产企业，一再出现施工违法事件将非常危险。

据了解，随着国内宏观调控的各种消息在香港市场上流转，富力地产的股价已开始大幅下挫。

公司稳定性、安全性差，是企业缺乏战略目标的结果。中信证券研究部经理王德勇分析说：“很多房地产企业很糊涂，不知道自己该做什么，只盯着盈利这个很虚的目标，什么都做，到了最后就从明星企业变成了流星企业。”

另外，很多房地产公司还存在业务结构不合理的问题，比如业务大多集中在住宅开发领域，这样企业受到财政和调控的影响会比较大。

不久前，富力公司董事长李思廉表示，受调控新政影响，富力地产将对手中2-3个

大型项目的规划做出调整。

“我感到富力还处在一个项目公司的阶段，你很难从他们的产品归纳出什么特征出来。”一位开发商说，相比之下，业内公认的领军企业万科早已形成了自己的产品系列。

富力规模这么大，还被称为项目公司，郭卫东认为这其实是开发商的心态问题。“有些开发商不是做企业的心态，而是做项目赚钱的心态，可以归结为一种短期心态，这种心态肯定会关注如何在近期获得更高的利润，而不会想到打好管理基础，做好技术研发之类的问题，更谈不上为客户创造价值了。”

一位北京富力城的业主在收房时，大呼失望。他说，他买的是精装修的房子，却看到如下景象：

书房的整个墙面凹凸不平，墙色深浅不一，四周踢脚板上的钉子眼历历在目，其上方墙面脏污一片，挂着深深浅浅的棕色。

书房内屋顶的石膏线多处断裂，露着大大小小的裂缝；

书房的木地板被深浅不一的划痕覆盖；

飘窗的窗框上方缝隙外露且多处裂缝；

浴缸两侧的瓷砖，参差不齐地露着磕掉瓷后的白茬，摸上去可以划破手，地漏处的瓷砖碎掉后粘在了一起；

……

据《中国不动产》调查，对富力城装修质量产生抱怨的业主不在少数。也许有人认为，装修问题是装修单位的责任，富力作为一个完整产品的提供商就没有责任了吗？答案是否定的，这就跟汽车刹车失灵，汽车生产厂家把罪过推卸到刹车器生产厂家一样让人不能接受。

那么富力为什么能在销售上取得成功呢？

“有些项目公司在规划设计上可能做得比较到位，又善于进行概念炒作，再加上拿到了升值潜力巨大的土地，因此在市场需求旺盛的时候就能获得巨额的利润，但面临‘国六条’后越来越苛刻的市场环境，他们就得换种活法了。”郭卫东说。