

孔浦城中村改造签约率达96%

作为中心城区城中村中情况最复杂的村,这个签约率是如何做到的?

□记者 周科娜 通讯员 张和甲 毛建中

昨天,记者从宁波市城中村改造办获悉,作为宁波中心城区59个城中村中情况最为复杂的村——孔浦村,自今年11月10日率先启动360户集体房屋拆迁签约以来,截至目前,已累计完成签约住宅347户,涉及拆迁面积约5.4万平方米,签约率达到96%,并启动征收工作。

孔浦村由8个自然村组成,地势低洼、基础设施配套不完善、居住环境卫生较差,是江北区一个典型的城中村。由于自然村多又位于城乡结合部,外来人口集聚等特点,使孔浦村成为了中心城区59个城中村中情况最为复杂的村。这个不被大家看好的城中村改造项目,96%的签约率是如何做到?昨天,记者就此进行了一番了解。

孔浦村改造货币化安置率 远高于江北其他村

据宁波市政府提高集体所有土地拆迁货币化安置率的要求和《宁波市市区征收集体所有土地住宅拆迁货币安置补偿奖励和补偿规定》,江北区制定《江北区征收集体所有土地住宅拆迁货币安置补偿实施意见》,进一步提高货币化安置的吸引力,推动城中村拆迁安置由“调产安置”为主向“货币化安置”为主转变。

据介绍,孔浦村改造项目是宁波中心城区集体土地房屋拆迁货币

化安置政策出台后实施改造的第一个项目,其货币化安置比例超过50%,远高于之前江北区其他改造的城中村3%左右的比例。

江北区旧城改造办相关负责人告诉记者,由于拆迁工作涉及百姓的切身利益,江北统征所将拆迁公告在村里张贴,让村民第一时间知晓。拆迁工作启动后,对每户家庭进行详细的房屋确权,并对村民反映有误差和异议的房屋面积进行重新测量并公示,让

每一位村民感到踏实、顺心。

“从入户评估、补偿款计算,到协议签订,工作人员严格把握政策,把账算细算准,坚持一个标准补偿执行,真正做到阳光拆迁。”江北区旧城改造办相关负责人表示。

拆迁政策出台后,甬江街道及时召开户代表会议,详细讲解孔浦村拆迁政策和拆迁计划,并针对村民家庭实际情况提出有针对性的对策和建议,消除村民顾虑。

让村民代表全程参与拆迁 村民表示拆迁工作很“阳光”

由于孔浦村自然村多,在这次城中村改造中,被分为三个区块,分别是张王桂家区块、新老夏家区块、小陈家区块,并实施竞争性改造,规定当区块签约率超过80%,该区块协议才生效,立即发放拆迁补偿款。

小陈家区块提前4天达到80%签约率,拆迁办兑现承诺当场发放拆迁补偿款。一个区块成功促进带动其他区块的签约,最终为期一个

月的集中签约期结束后,张王桂家区块签约197户,签约率达97.5%;新老夏家区块签约62户,签约率达91%;小陈家区块签约89户,签约率达98.9%。三个区块签约率都超过了90%,协议全部生效。

让村民代表全程参与的拆迁是此次孔浦村城中村改造中的一个亮点。村民代表与街道干部、拆迁干部、村干部一起参与从前期摸底、调查、测量到上门宣传、讲解,再到意愿征询、签约

“全程化”服务等。全程参与拆迁的孔浦村村民吴先生告诉记者:“街道、拆迁干部对拆迁政策、货币化安置讲得十分透彻,全程跟下来,打消了疑虑,真正让拆迁工作晒在‘阳光’下。”

为解决城中村改造建设资金不足的问题,今年,江北区旧城改造办向国家开发银行申请棚户区城中村改造专项贷款,孔浦城中村改造项目获得贷款资金20亿元,为城中村改造提供了资金保障。

地产会客厅

科技筑家品质筑城 谱写宁波“美的生活”

——专访美的地产浙江公司总经理唐佩文

□记者 鲍玲玲

美的地产自2012年进入宁波以来,以“都市岛居”的概念打造了美的蝴蝶海项目,2015年底成功进入鄞州公园板块打造美邸园(推广名:美的公园天下),2016年10月,斥资15.4亿元夺得鄞州新城区陈婆渡东地段宅地,本月,又以楼面价8330元/平方米拿下北仑大碶九峰山地块……一步步谋划着其立足宁波的战略布局,拉开了深耕甬城的序幕。

项目特色鲜明 两盘总销破20亿

谈及美的蝴蝶海和美邸园项目时,唐佩文表示,“这两个项目各有特色,今年销售总量超过20个亿,确实跑赢了市场。”美的蝴蝶海以一个新兴区域打造的“岛居大盘”形象出现,可谓以近1000亩的规模开启“造城运动”。目前开发土地约400亩,经过4年的铺垫和积累,无论是品牌影响力还是产品竞争力都得到了北仑市场的关注和认可。期间,随着发展梅山新区的逐步推进升级,其复合型片区定位和板块发展所带来的红利效应正在日益凸显。

美邸园则位于生态宜居的鄞州公园板块,凭借得天独厚的自然资源,结合美的独有的智能化产品,真正将“公园豪宅”、“5M智能生活方

式”的概念落到实处。唐佩文介绍,区别于其他企业的操作模式,美的控股有限公司本身就是一家集家电制造、房地产开发、金融、物流等行业于一体的大型综合性企业集团,其开发的项目所涉及的家电智能化与工程建设都由自己的产品进行集成和落地。其最大的优势和核心竞争力源自底气十足的“可兑现”能力。

品牌认知与客户基础 助力战略扩张

12月9日,美的地产再下一城,以总价4.17亿元拿下了北仑大碶九峰山5#-1地块。唐佩文透露,此次拿地是志在必得,8330元/平方米的楼面价也在公司的预期范围之内。首先,继美邸园和陈婆渡项目相继落地之后,公司也希望在梅山板块继续扩张,“当梅山到北仑之间有这样一块优质土地出现的时候,我们没有理由不去争取。”其次,多年来得益于美的蝴蝶海项目的成功,美的地产在北仑地区拥有了良好的品牌认知度和客户基础,也让公司有信心持续进驻,新项目的建设将与美的蝴蝶海实现资源共享。

关于新项目的产品定位,唐佩文分析,明年北仑区域的库存会相对减少,因此在产品定位上倾向于以改善性产品为主,地块容积率>1.0且≤1.05,能够打造出部分联排产品,基于地块面积不大,将作为一个“短频快”

的项目。

专注产品品质 美的看好宁波发展

2016年,是美的地产全新三年战略规划的起始年,而2017年,其深耕拓展的脚步也不会停歇。目前,旗下四盘主要集中在鄞州南面和北仑两大区块,唐佩文强调,美的地产将持续看好宁波房地产市场的发展,包括江东、东部新城在内的大鄞州板块,西扩之后的大海曙板块以及北仑梅山板块都是其重点关注的区域。此外,美的地产也在浙江其他有潜力的城市,例如,杭州、嘉兴、金华、绍兴等积极寻求机会进入并力求深耕,而宁波的定位无疑将是整个浙江区域的大本营所在。

同时,唐佩文预判2017年的楼市会呈现相对平稳的发展态势。从供求关系上看,未来潜在供应量接近八九百万平方米,且不少项目地价不菲,明年必须要在“高房价”预期拉升和较大的市场供应量之间找到平衡。当然,小片区范围的激烈竞争在所难免,作为开发商会尽量避免“价格战”,关键还是提升建筑品质。尤其是当“全装修”作为附加值参与到购房选择之后,不应一味追求国外品牌的堆砌,而是更加关注材质本身和施工工艺的细节处理,充分体现产品的使用性、功能性,助力购房者生活方式的改善和生活品质的提升。

一周楼市速递

上周成交1609套 均价16827元/平方米

□记者 鲍玲玲

根据中指院宁波分院的数据显示,上周(12月5日-12月11日)商品住宅成交1609套,较前一周增加475套;成交面积19.9万平方米,较前一周增加5.98万平方米,环比上涨42.9%。上周商品住宅成交均价为16827元/平方米,较前一周上涨9.37%。

从成交量上看,鄞州区上周成交603套,成交面积7.33万平方米,在各区中排名第一。从成交结构来看,上周宁波市区成交结构仍然以100-120平方米首次改善住宅为主,总共成交435套,占比27.04%;其次是120-144平方米的品质改善型产品,占比22.62%。

单盘成交方面,表现出色的楼盘相对集中。景瑞缙香郡、融创信达东悦府、中房未来盛园分别以22622平方米、21707平方米、13287平方米分列周成交面积排行榜前三位,融创信达东悦府、保利印江南、景瑞缙香郡分别以68731.63万元、30587.45万元、28781.66万元名列周成交金额排行榜前三甲。上周,其他成交较好的楼盘还有恒威海上花苑、罗蒙环球城等。值得一提的是,截至12月11日,宁波市区商品住宅可售套数仍有27646套,可售面积为363.06万平方米。

巍然视点

购房,不妨悠着点

最近一段时间,多人购房之事咨询本人,其害怕房价上涨的焦虑,乃至恐慌之情露于言表。但笔者认为,购房的最好时机已过,目前房价进入到一个平台期。如果不是急着购房的市民,切勿慌忙托人找关系订购,完全可以“悠着点”,通过货比三家作出购房与否的选择,或等一等观察下步的市场行情再作决定。

笔者认为,购房可以“悠着点”,至少有以下三个因素支撑:

一是,自今年国庆以来,海曙、江北、鄞州等主城区已有大批新盘相继入市,其中,今年12月份共计有17个楼盘开盘,保守估计每个楼盘平均推出200套房源,就有3400套新房面市。因此,从这个数量上来说,市场上有充足的房源供应,购房者也有较大的挑选余地。

二是,从2016年年初至今,我市土地市场持续活跃,至11月底,全市总推土量近800万平方米,尽管这些土地成交量,不可能全部成为明年的楼市供应量,但相比于往年,明年楼盘供应量肯定“相当可观”,这个供应量会有效成为抑制房价上扬的“压仓石”。

三是,目前,宁波二手房房源充足,且存在着二手房与一手新房明显的价格差异。市场上一旦一手新房价格过高,购房者就可能倾向二手房。因此,充裕的二手房源已成为新房市场价格上涨的“缓冲地带”。

同时,笔者认为,伴随着我市地铁一号、二号线相继开通,外环线的全线贯通,半小时以内的交通圈形成,区域之间交通便捷,城乡往来切换快捷,区域概念正在弱化。因此,拓展了楼盘开发的空间,扩大了人们的居住区域,从而也会缓解房价的涨势。

再从政策角度来分析,宁波购买房子的契税减半政策,将于今年12月31日终止。估计从明年起,银行也有可能提高首付比例与房贷的按揭利率,而这些购房政策优惠的降低或取消,也会制约房价的上扬。

还要特别指出的是,对于购房者而言,要克服“买涨不买跌”的心理,别去“跟风追涨”,笔者始终认为,在楼市的“低谷期”恰恰是购房的良机;相反,争先恐后地去连夜排长队,蜂拥而上去“抢购”,反而会助推开发商提价。在这种背景下购买的房子,购房者往往会陷入“价格买高了”的懊恼之中。