

认购率高达667% 房价倒挂千万元

云锦东方云筑摇号被叫停 沪上顶级豪宅“打新热”或退烧

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

5月30日傍晚时分,位于上海市徐汇区龙启路377弄的云锦东方云筑显得格外静谧。该项目已基本完工,现场只有少量工人在做最后修缮。

就在当天下午,云锦东方云筑开发商上海东航置业有限公司(以

千万级豪宅引发“打新热”

如果能顺利买到小户型,就相当于能赚2000多万元。

时间拨转至4月。上海市公布第四批次新房集中入市名单,位于徐汇区滨江板块的云锦东方云筑名列其中,并以16.49万元/平方米的备案均价位列榜首,也打破了上海市新房备案均价的天花板。

据了解,云锦东方云筑此次共推出105套房源。其中洋房42套,均价约13.2万元/平方米;别墅63套,均价17.82万元/平方米,都是176~408平方米的大户型,房源总价约2457.7万元~9618万元。

购房者王力(化名)告诉记者,该项目认购时间为5月12日~16日,原计划6月1日摇号、6月3日开盘。购房需支付500万元认筹金,同时购买首套房需要冻资900万元,二套房更是需要冻资2900万

“假结婚”、代持暗藏风险

无论是“假结婚”还是代持,这些行为本身都严重扰乱了房地产市场的正常交易秩序。

潜在的巨大经济利益,也让各类“黄牛”蠢蠢欲动,“假结婚”、代持等乱象不断涌现。

“在排队认购时眼神必须坚定,否则就会有‘黄牛’凑过来介绍业务。”王力告诉记者,第一种就是“假结婚”,如果意向购房者单身或离婚,“黄牛”就会负责介绍高分乃至满分的异性;第二种则是代持,“黄牛”从上海市郊区找来社保“顶格”的老夫妻,然后购房者出资让他们出面认购摇号,再通过婚姻变更等方式避开限售。

在北京市金诉律师事务所主任

下简称“东航置业”)发布摇号暂停公告称,为维护房地产市场秩序,保障购房人合法权益,将暂停原定于2023年6月1日10时在上海市东方公证处举行的开盘销售摇号排序活动及后续相关活动。

《中国经营报》记者注意到,云锦东方云筑之所以被紧急叫停摇号、开盘,源于其一二手房价之前存

在,冻结时间长达20多天。

王力是土生土长的上海人,为了筹措购房资金甚至卖掉了位于中环附近的两套拆迁房。“虽然新房价格创新高,但二手房均价已超过20万元/平方米,部分别墅已超过30万元/平方米,部分别墅近两个月的成交价已经逼近30万元/平方米。因此,如果能顺利买到小户型,就相当于能赚2000多万元。”

正因如此,本次认购需要购房者提供过去12个月的银行流水并加盖徐汇区银行业务章。这也是上海自实行积分制以来首个要求提供银行流水的新房项目。

5月13日一早,王力便专门请假到位于芒果广场二层的临时售楼处排队登记。“那天非常热、非常

“假结婚”、代持暗藏风险

无论是“假结婚”还是代持,这些行为本身都严重扰乱了房地产市场的正常交易秩序。

潜在的巨大经济利益,也让各类“黄牛”蠢蠢欲动,“假结婚”、代持等乱象不断涌现。

“在排队认购时眼神必须坚定,否则就会有‘黄牛’凑过来介绍业务。”王力告诉记者,第一种就是“假结婚”,如果意向购房者单身或离婚,“黄牛”就会负责介绍高分乃至满分的异性;第二种则是代持,“黄牛”从上海市郊区找来社保“顶格”的老夫妻,然后购房者出资让他们出面认购摇号,再通过婚姻变更等方式避开限售。

在北京市金诉律师事务所主任

在明显倒挂,“打新”成功意味着可获得动辄2000余万元的隐性收益,这也引发了“假结婚”、违规代持等一系列乱象。

此前的5月25日,上海市徐汇区房管局一名工作人员向记者表示,已关注到云锦东方云筑项目的相关情况,具体处理措施还在研究中。

多位房地产业内专家分析认

晒,早上9点就已有不少购房者排队。一开始都是人工报名登记、核验材料,后面购房者实在太多就采用线上报名方式,但很多人一提交就出现卡顿,只能一直刷新,甚至有购房者直到5月16日最后一天都没完成认购。”王力回忆道。

从认购情况来看,截至5月14日,云锦东方云筑就有超过470组认购,认购率达448%,并触发积分。而在控制认购人数的情况下,到6月16日认购结束仍有超700组购房者参与认购,认购率达667%。该项目也成为上海市今年以来认购率最高的楼盘。

一名当地中介人士表示,由于竞争激烈,入围的购房者都是“社保巨子”乃至社保“满分”购房

“假结婚”、代持暗藏风险

无论是“假结婚”还是代持,这些行为本身都严重扰乱了房地产市场的正常交易秩序。

在司法实践中,经常会遇到一些借名买房或代持买房纠纷,比如一些人自己本身不具备购买经济适用房的资格,就借别人的名字和资格认购,但被借名的人看到房价的大幅上涨就心动了,到法院提起诉讼,以确认协议无效,要求退还房屋。

“即便是购买普通商品房,借名发生纠纷的概率也很高,甚至很多都发生在亲戚朋友之间。另外,如果被借名人出现债务纠纷,其名下的房产也可能被法院等强制执行。”王玉臣表示。

乱象频出也让云锦东方云筑

为,云锦东方云筑销售工作遭叫停,充分说明上海市各主管部门对于该问题的关注力度,即将整顿购房秩序,对于一些有炒房风险的高倒挂项目或将进行严管。“相关部门应进一步完善这类项目的认购标准或手续,加强监管审核力度,打击投机空间,坚守‘房住不炒’的底线,避免投机行为扰乱正常的房地产市场秩序。”

者。在开启认购的第三天,现场直接分出了满分和未满分两条排队通道。“在5月16日认购截止前,我帮一名客户顺利提交了材料。最终通过审核的购房者肯定不止700组,最终入围摇号的至少有800多组。”

“云锦东方云筑之所以如此火爆,最直接的因素就在于房价倒挂,购房者‘买到就是赚到’的心理表现非常明显。”易居研究院研究总监严跃进分析认为,目前“打新”情绪依然比较重,这也是大城市购房市场的重要特点。同时,虽然房地产市场近期有所降温,但部分大城市中心城区的高端项目依然供不应求,房地产市场的结构差异和不均衡问题也需要引起关注。

“假结婚”、代持暗藏风险

无论是“假结婚”还是代持,这些行为本身都严重扰乱了房地产市场的正常交易秩序。

潜在的巨大经济利益,也让各类“黄牛”蠢蠢欲动,“假结婚”、代持等乱象不断涌现。

“在排队认购时眼神必须坚定,否则就会有‘黄牛’凑过来介绍业务。”王力告诉记者,第一种就是“假结婚”,如果意向购房者单身或离婚,“黄牛”就会负责介绍高分乃至满分的异性;第二种则是代持,“黄牛”从上海市郊区找来社保“顶格”的老夫妻,然后购房者出资让他们出面认购摇号,再通过婚姻变更等方式避开限售。

实业母公司提供资金助力

在一、二线城市密集拿地的亚伦地产等地产“新面孔”,其背后的投资版图也受到外界关注。

“亚伦地产在南通市本地的声量不大,之前开发过几个项目,目前也有正在开发的项目。”一位要求匿名的江苏省地产行业人士向记者分析,这家公司“原来一直做财务投资,跟融创、龙湖集团等都有过合作,现在拿地或是觉得一、二线城市土地仍存增值机会,加之目前一些大开发商拿地节奏放缓,可能想‘抄底’拿地”。

记者梳理亚伦地产投资版图也发现,亚伦地产目前与龙湖集团在合肥、广州等地皆有合作。亚伦地产今年在广州市番禺区拿下的迎宾路BA0603009地块,或将由龙湖集团操盘。记者此前曾致电亚伦地产,办公室相关工作人员也表

考验品牌力、产品力

值得注意的是,除亚伦地产、伟星房产等积极拓储的“地产新势力”外,地方国企近年来亦在一、二线城市持续拿地。

“地方国企业绩贡献约有一半来自重点一、二线城市。大部分企业近两年的年均拿地金额超过150亿元,拿地较为积极,主要集中在总部及周边区域的高能级城市,以及长三角城市群。”克而瑞研究中心分析认为。

克而瑞研究中心统计数据显示,杭州大家房产近三年年均拿地金额超200亿元,年均拿地销售比达到0.61,拿地较为积极。南京颐居建设2022年以260.05亿元的拿地金额位居南京土储权益货值榜榜首,也是南京市唯一一家货值破200亿元的房企。

值得注意的是,在此轮地产周期中,除亚伦地产等区域性民营房



日前,云锦东方云筑因一二手房价倒挂而被紧急叫停摇号、开盘引发外界关注。图为云锦东方云筑项目施工现场。 本报资料室/图

落实房价倒挂治理长效机制

上海豪宅“打新热”不断涌现,反映出高端住宅市场存在供需关系不平衡的问题。

事实上,在云锦东方云筑准备入市之前,上海市高端住宅市场都保持着稳中有升的态势。第一太平戴维斯统计数据显显示,5月8日~21日,上海市单价8万元~12万元的公寓市场共成交256套,环比下降80%;成交均价10.78万元/平方米,环比上升12%。单价12万元以上的公寓市场则成交68套,环比增长89%,成交主力为百汇园项目。

在业内人士看来,云锦东方云筑如果得以在6月3日正常开盘,无疑将为上海市高端住宅市场添上浓墨重彩的一笔。如今,不仅云锦东方云筑项目按下“暂停键”,类似存在一二手房倒挂的豪宅项目也受到了影响。

比如,位于上海市黄浦区董家渡板块的绿城外滩兰庭二期项目,原计划在6月初入市。绿城中国相关负责人表示,目前,绿城外滩兰庭的工程进度还没达到取证条件,开盘时间待定。另有消息称,上海市高倒挂楼盘和热门“红盘”的取证、开盘时间

“假结婚”、代持暗藏风险

无论是“假结婚”还是代持,这些行为本身都严重扰乱了房地产市场的正常交易秩序。

潜在的巨大经济利益,也让各类“黄牛”蠢蠢欲动,“假结婚”、代持等乱象不断涌现。

“在排队认购时眼神必须坚定,否则就会有‘黄牛’凑过来介绍业务。”王力告诉记者,第一种就是“假结婚”,如果意向购房者单身或离婚,“黄牛”就会负责介绍高分乃至满分的异性;第二种则是代持,“黄牛”从上海市郊区找来社保“顶格”的老夫妻,然后购房者出资让他们出面认购摇号,再通过婚姻变更等方式避开限售。

在业内人士看来,在一、二线城市逆势拿地的亚伦地产和伟星房产等地产“新面孔”,背后皆有实业母公司支撑,能够在资金等层面得到助力。在当下不少民营房企出现债务危机、土地市场门槛下降之际,手中资金充裕的地产“新面孔”选择逆势进场抄底。

中指研究院华东大区常务副总经理高院生向记者表示,当前,这些被称为“地产新势力”的房企,其实成立的时间并不短,也一直有地产开发业务,如,在杭州市土拍市场多次现身的坤和集团等。这些公司之所以目前选择逆势拓储,也与其母公司和自身寻求业务转型密切相关。

势力’会崛起。很多新的民营企业往上发展,金融机构在合理杠杆下会与这批企业合作,进入良性循环。”亿翰股份董事长陈啸天表示。高院生则告诉记者,“地产新势力”密集拿地的现象不会越来越多。“因为房地产行业进入下半场,对房企品牌、品质会有一定要求,并非任何企业都能做房地产。目前涌现出的一些所谓‘地产新势力’,只是在前些年不怎么拿地,并不代表它们没有做过房地产,所以我觉得未来并不会出现太多新面孔。”

“未来,房地产市场还会以品牌房企为主导,品牌影响力、产品能力、成本管控能力等将愈来愈重要。”高院生表示,不排除一部分资金比较雄厚的企业,以投资而不操盘的形式去拿地。”总体而言,未来房地产市场对于开发企业的能力要求将越来越高。”

趁行业洗牌谋求转型 “地产新势力”逆势入场抢地

本报记者 方超 张家振 上海报道

在地产行业加速洗牌之际,一批地产“新面孔”正在各地土拍市场中“大显身手”。

近日,在西安、广州等地频繁抢地的南通亚伦房地产开发有限公司(以下简称“亚伦地产”)引发外界广泛关注。中指研究院统计数据显,今年1~4月,亚伦地产权益拿地金额达到40亿元,位列

土地市场涌现“新面孔”

今年以来,区域民营房企亚伦地产的拿地足迹已遍布合肥、西安、广州等一、二线城市,成为房地产行业关注的焦点。

将时间拉回到今年4月6日。彼时,位于西安市高新区丝路科学城的1宗62.29亩的住宅用地吸引了碧桂园、华润和龙湖等7家房企参与角逐。在经过多轮竞价及摇号后,该地块最终被亚伦地产以16.5亿元的代价“斩获”。据悉,该地块是西安市土拍史上的第三宗摇号地块。

在夺得西安高新区地块仅一周后,亚伦地产又现身广州市土拍市场。公开资料显示,在2023年广州第一轮集中供地中,广州市番禺区迎宾路BA0603009地块在经过17轮报价后提前封顶进入摇号环节,最后被亚伦地产以23.23亿元拿下。

在连续拿下西安、广州热门地块后,亚伦地产迅速成为地产行业关注的焦点。中指研究院发布的《2023年1—4月全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示,亚伦地产以40亿元权益拿地金额

全国第21位,甚至超过保利置业、碧桂园等多家全国知名房企。

亚伦地产逆势入场抢地并非个例。《中国经营报》记者注意到,近年来,伟星房产、杰立建设等企业先后现身南京、杭州等热点城市土拍市场。据中指研究院统计数据,2022年,伟星房产权益拿地金额达152亿元,闯入全国排行榜20强,将中国金茂、深圳地铁集团、南京颐居建设等央国企甩在

土地市场涌现“新面孔”

位列全国第21位。

记者注意到,在进入西安和广州之前,亚伦地产早已布局合肥等城市。2022年9月27日,合肥市第三轮集中供地竞品质环节结束,亚伦地产以6.86亿元竞得瑶海YH202210号地块。

在一、二线城市凶猛“抢地”的亚伦地产,到底是“何方神圣”呢?记者梳理发现,亚伦地产为江苏亚伦集团股份有限公司(以下简称“江苏亚伦”)100%控股企业,后者在1994年6月首次进军房地产业,开篇之作是25万平方米的江苏纺织面料专业市场。此后,江苏亚伦相继成立了10家房地产子公司,全力投入商业地产开发、城市综合体改造和商品房住宅建设。

对于在一、二线城市密集拿地之举,记者近日致电亚伦地产,该公司办公室工作人员回应称:“公司只是拿了一点地而已,其他情况不方便接受采访。”

无独有偶,除亚伦地产外,近年来在合肥、南京、杭州等地持续拿地的伟星房产也颇受外界关注。

身。多位行业人士在接受记者采访时表示,在房地产行业的“黄金时代”,不少民营房企巨头依靠“三高”经营模式,快速跑马圈地实现销售规模攀升,但在地产行业洗牌之际,此前“叱咤风云”的房企巨头开始在土地市场隐身。而一些此前在土拍市场无力与其竞争的中小规模房企开始逆势入场拿地,成为土地市场中的“地产新势力”。

在3月份举行的南京市2023年首轮土拍中,多家开发商参与竞拍河西滨江核心G03地块,该地块仅1分钟就触顶摇号,最终被伟星房产以楼面价43173元/平方米、总价31亿元的代价拿下。该地块也成为南京历史上的第二高地价。

夺下南京河西高价地项目,仅是伟星房产持续拓储的一个缩影。中指研究院发布的《2022年全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示,2022年,伟星房产权益拿地金额达152亿元,名列全国第18位。而在今年1~4月,伟星房产更是以78亿元权益拿地金额,闯入全国前十强,排名高于龙湖集团、滨江集团和金地集团等知名房企。

记者注意到,伟星房产起家于浙江省台州市临海市,目前划分为东部区域和浙江区域。其中,东部区域公司为位于安徽省芜湖市的伟星置业。对于在南京等地的拿地举动,记者致电伟星置业并发送了采访提纲,但截至发稿未获回复。