

拉锯 33 轮, 溢价率却只有 3.6%

每轮加价都是拍卖规则要求的最低加价幅度, 北大资源最终拿下良渚宅地

本报记者 印梦怡

昨日, 良渚宅地出让, 经过一个多小时、33 轮的“拉锯战”, 北大资源以 26.26 亿元总价击退对手郑州绿都地产, 溢价率仅 3.6%, 但成交楼面价达 16578 元/m², 相比和昌项目的楼面价 7559 元/m²——区域内原最高地价纪录, 已高出一倍还多。

随着“9.26”杭州土地新政调整了竞价规则, 地块起拍价相继作出调整后, 土地市场的分化也愈加明显。尽管溢价率被控制在低位, 但地价并不低, 于是主流房企纷纷开始作壁上观, 缺粮房企和外来房企则“蠢蠢欲动”。

途多次调整加价幅度, 从第 14 轮起不低于 100 万元, 第 29 轮起不低于 1000 万元……由于加价幅度小, 最后溢价率仅 3.6%。

据记者了解, 作为勾地单位, 北大资源就这块地与良渚街道早已有过对接, 对该地块“势在必得”。拿地后, 浙江北大资源地产有限公司总裁董建国表示: “因为对地块看好, 所以稍有溢价也在意料之中。”至于产品, “未来会打造成低密度的洋房或联排产品。”

溢价虽被压低 房企仍然谨慎

前天的乔司商贸城地块以及昨天的良渚宅地, 作为杭州土地新政后余杭区率先出让的宅地, 被业内人士视为杭州土地市场风向的“试金石”。前一宗地几乎是“闪电”成交, 昨天的良渚地块则出现了“拉锯战”, 但溢价都保持在低位。

双赢置业营销机构总经理章惠芳分析: “总体而言, 土地新政后, 房企们更冷静了, 报名单位以缺粮房企或企图入杭的外来房企为主。”

对此, 有业内人士感叹: 当下的杭州房地产市场充满了“矛盾”, 一方面是溢价被控制在低位, 另一方面地价仍然高企; 缺粮房企急需补仓, 但地价高只能先观望再伺机而动; 土地市场仍被看好, 但主流房企几乎销声匿迹。

昨天在良渚地块的出让现场, 记者也看到了金地、万科工作人员的身影, 虽未报名, 却也积极观望。资料显示, 金地今年仅在萧山湘湖拿了较小体量的商住地, 补仓需求较大, 金地内部人士告诉记者: “地价太高, 还在观望, 现在这个时机究竟适不适合拿地不好说。”

有房产商表示: “地价太高, 还在观望, 现在这个时机究竟适不适合拿地不好说。”



房地产经纪行业管理服务平线上线 首单交易诞生于豪世华邦采荷店

房地产买卖双方 给经纪人点了个赞

11月1日, 全国首个试运行的房地产经纪行业管理服务平正式上线在杭州市住房保障和房产管理局官网上线。这意味着, 今后二手房交易买卖结束后, 买卖双方需在该平台上对此次负责的经纪人进行综合服务评价, 而有关交易记录和评价信息将在相关经纪企业、门店和从业人员档案中实时记录和累积。

平台上首单成交与首个交易评价也在当天诞生。位于景芳五区的某房源, 合同编号 2016 转让 0426258, 由豪世华邦采荷店资深经纪人郝淑华售出, 从业人员编号 HZ_990000352。从系统显示的评价结果看, 买卖双方对本单服务的评价均为“非常满意”。

从业已有 9 年的郝淑华对这一模式很认可: 以往说起经纪人, 大家第一反应是中介经纪人很能忽悠, 说话不可信。但通过买卖双方对服务进行评价, 直观、高效, 方便日后客户对经纪人的筛选。对于经纪人而言, 有哪些不足之处也能及时改进。同样见证首单成交的豪世华邦经纪人王炜表示, 这一平台让服务更加公开透明化, 也给了经纪人压力: 要增强服务意识、提高职业素养。

首个通过该平台购买了房子的买家也表示, 这一平台减少了买卖双方的风险, 让交易更加安全, 还能规范经纪人服务, 希望日后平台服务能越来越完善。 本报记者 江嘉宜



扫描二维码 更多精彩 请关注微信 “杭州房产”

北大资源补仓良渚 楼面价 16578 元/m²

此次出让的余政储出(2016)40 号良渚街道核心区宅地, 紧邻良渚文化村, 靠近地铁 2 号线良渚站, 体量较大, 约 15.8 万 m², 由于总起价高达 25.34 亿元, 楼面起价 16000 元/m², 让大部分房企望而却步, 报名房企仅北大资源、郑州绿都、中粮和正荣这四家。而后面两家现场并未真正出手报价。

相比“9.26”杭州土地新政以前, 杭州的土地市场动辄加价幅度以“亿元”为单位, 昨天的竞价过程, 每一轮的出价都压在拍卖规则所要求的最低加价幅度上——从北大资源率先报价起, 郑州绿都地产便紧随其后, 双方的较量犹如“磨洋工”, 前 13 轮的报价每轮都仅加价 20 万元。以至于主持人不得不在中

6000+ 实体商家联动“双十一”, 全零售狂欢新体验

今天, 由飞凡商业联盟联合旗下 6000+ 实体和 50000 多品牌共同打造的全零售大狂欢“飞凡 11 天 全民狂逛节”活动正式启幕, 将持续 11 天为消费者打造线上线下联动的消费盛宴。红星商业集团、步步高集团、物美集团、绿地集团、新世界百货、欧亚集团、凯德集团、南京中商集团、银川新百、佳兆业集团、上海开元地中海等全国知名商业集团旗下购物中心、百货、超市以及万达旗下全国百余家万达广场倾情参与此次活动, 同时哈根达斯、麦当劳、汉拿山、屈臣氏、拉夏贝尔、GAP、SELECTED、JACK&JONES 等深受消费者喜爱的知名品牌也共同参与, 共同打造实体全国消费狂欢盛宴。



的优质场景享受优惠与服务, 让“网购族”化身“狂逛族”, 感受真实消费、真实优惠的全民狂欢盛宴。

飞凡狂逛节“约享玩购”嗨爆“双十一”

这次飞凡狂逛节活动涵盖“约享玩购”四大主题, 赠品、积分奖励、代金券优惠等都是“开胃小菜”, “一元闪购”“真 5 折”才是真正的“主餐”, 此外还有“网红直播红包”“摇一摇”等“佐餐美酒”都值得大家细细品味。

今天起, 消费者就可以到当地参与飞凡狂逛节的购物中心、商超, 用飞凡 APP 感受狂逛盛宴。活动的参与方式多种多样, 消费者可以先通过线上秒杀一张心仪品牌的闪购优惠券, 或者通过“约惠明星 全民分红包”、“约惠网红、粉丝抢红包”的形式, 与“明星、网红”互动的同时, 得到飞凡提供的零花钱、购物金或者品牌代金券。

另外, 在每个参与活动的购物中心、商超内, 还有诸多惊喜等待着顾客发现。“集鲸币, 抽大奖”活动是考验消费者“运气值”的游戏, 只要消费者在活动期间完成飞凡 APP 指定的任务, 就可以积累一定的“鲸币”参与平台的抽奖活动, 有机会获得和家人一起搭乘“飞凡号”游轮进行豪华航海体验等惊喜大奖。

飞凡狂逛节的“全民 AR 寻宝”游戏也会让消费者感叹“黑科技”走近身边的奇妙感觉: 只要消费者用飞凡 APP“AR 寻宝”界面扫描商场内部, 就会发现在商场里其实隐藏着无数“宝藏”, 眼疾手快地用手机屏幕进行捕捉, 就会“捕到”这些宝贝, 消费者还会从中获得商场内各品牌提供的购物金、品牌优惠券。这种丰富的场景体验互动方式, 不仅给消费者带来了无穷的实惠, 也让整个购物过程充满了乐趣, 让人意犹未尽。

正品、低价是每位消费者购物时追求的目

标。飞凡狂逛节期间, 不仅购物中心、百货会为消费者提供各大品牌的优惠活动, 大型连锁品牌商也为消费者提供了正品优惠: 飞凡通支付满减、爆款单品闪购优惠、活动专属优惠折扣等活动都可以让品牌粉丝享受比线上“双十一”更满意的折扣。

线上线下融合打造全零售消费升级, 飞凡狂逛节一鸣“鲸”人

如今, 顾客对消费体验需求越来越多样, 传统电商“低价”策略不再成为主要吸引点, 场景体验已成为零售业发展的风向标。飞凡商业联盟通过飞凡开放平台将互联网技术与实体场景进行融合, 实现了实体服务功能的激活和聚集, 让新一代的消费者感受到不一样的全零售消费体验。

这次飞凡商业联盟携手 6000+ 实体, 50000 多品牌商掀起的线下购物狂欢, 非常注重消费体验。实体的优势在于场景的丰富, 飞凡狂逛节发挥了实体这一特点, 在基础场景上用互联网技术进行改造升级, 使实体场景变得更加具有互动性和趣味性, 同时, 也融入了线上促销的玩法, 以红包、零花钱、闪购秒杀等方式刺激消费者通过线上提前获取线下商场的优惠信息, 从而走入线下, 实现流量的转化。

今天起至 11 月 13 日, 让我们来杭州拱墅万达, 走进飞凡狂逛节携手 6000+ 实体 50000+ 品牌所带来的全零售狂欢, 感受最真实、有趣、丰富的消费体验, 在充满惊喜和欢乐的消费过程中, 度过崭新的“双十一”。