

# 杭州房企进入到冲刺阶段,东澜府昨天一次性推出 1368 套现房

## 11月,大量刚需新房将扎堆入市

本报记者 孙晨

每年从11月开始,房企进入冲刺阶段,房源大量入市。钱报记者了解到,多个刚需大盘在11月开盘,其中现房销售的东澜府更是一次性推出1368套房源,刚需购房者将迎来一个小小的高潮。

主城区的新推房源则以改善为主,申花、艮北新城、城东新城等板块不少单价4万元/m<sup>2</sup>以上的改善型楼盘将展开竞争,争夺购房者。钱江新城也有单价6万元/m<sup>2</sup>以上的楼盘首开。

### 余杭和萧山 11月有大量刚需房源入市

本月,杭州不少刚需大盘将入市。尤其是余杭区,将有12个楼盘首次入市,3个在未来科技城,3个在临平,2个在崇贤,其余分布在各个板块。90m<sup>2</sup>小户型将集中亮相,它们中的大部分总价在300万元以内。

特别是崇贤板块的东澜府昨天一次性推出1368套房源,且全是现房,户型面积在89m<sup>2</sup>至125m<sup>2</sup>之间,均价在21300元/m<sup>2</sup>左右,如果按照89m<sup>2</sup>算,总价大部分在200万元以内。记者了解到,89m<sup>2</sup>户型有684套,套数相当可观。据悉,项目整体精装交付预计在2020年上半年。

之前入市的几个现房项目,如远洋路劲上河宸章、都会钱塘东区,虽然是毛坯交付,但总价都不高,一次性开盘都告售罄,可见刚需购房者的需求之旺。而东澜府1368套能否一次性卖完,值得关注。

另外,有两个超级大盘也备受刚需关注。一个是未来科技城的地铁万科天空之城,地铁上盖再加上超大体量,这将是城西版本的“杨柳郡”,相信会受到未来科技城的购房者欢迎;另一个是位于萧山的融创森与海之城,这个超级大盘被定位成多功能复合的未来国际生活之城。这两个项目都以“城”为概念,可想而知其体量之大,又都是品牌房企开发,品质可以得到保证。

### 主城区改善房源居多 凤起钱潮将迎来首开

在主城区,11月的新增房源以改善为



东澜府售楼处现场

主。位于钱江新城的凤起钱潮终于迎来首次开盘,该项目是去年4月拿的地,迄今已过去一年半。

对于入杭不久的安徽置地来说,凤起钱潮是其在杭州的第一个高端住宅。最终领出的预售证价格,高层6万元/m<sup>2</sup>以上,洋房甚至超过7万元/m<sup>2</sup>,算下来,一套170m<sup>2</sup>的高层房源也要1000多万元。能否在绿城、滨江、融创、仁恒等品牌房企扎堆、豪宅林立的钱江新城脱颖而出,安徽置地接受考验。

关注度比较高的还有城西文教核心区的中海黄龙云起,该楼盘预计在11月首次开盘,虽然周边没有可参考的新房,但离其很近的二手房枫华府第,大户型挂牌价普遍在5万元/m<sup>2</sup>以上。

目前,在杭州楼市的金字塔结构中,底层的刚需房源和顶端的豪宅产品都卖得不错,竞争较激烈的是居于其间的改善房源,单价在4万元至6万元/m<sup>2</sup>之间。

这些改善型楼盘集中在艮北新城、城东新城以及申花板块。11月,艮北新城和城东新城有多个楼盘续推,包括艮北新城的越秀招商天悦江湾、招商越秀公园1872、城东新城的三湘印象森林海尚和首开东钱城金茂府,尤其是城东新城,由于房源众多,改善型购房者可以慢慢挑选。

申花11月则有新盘推出,九龙仓的天玺和天荟将会首开。同板块的古翠隐秀售价54000元/m<sup>2</sup>。九龙仓入市后申花的改善型购房者有了更多的选择。

## 限价时代,房企员工的跟投收益锐减

**本报讯** 近日,百强房企三盛宏业在杭州临安的项目颐景御府停工,并被曝出拖欠包工头9000余万元。据财经媒体报道,三盛宏业遭遇这一困境的原因是拖欠了内部员工购买的公司理财。

房企向员工发行内部理财的行为十分常见,除了可以筹措资金,也可以让员工获得薪酬之外的收益。前几年流行的项目跟投也属于其中一种。在楼市火爆的日子里,房企员工对于项目跟投的参与度一直很高,因为年化收益可以高出银行理财好几倍。但是,随着限价时代到来,不少项目仅仅只有微利,甚至面临亏损,员工的跟投又会受到怎样的影响?

去年3月,钱报记者采写的《房企跟投揭秘:有人一年赚一亿》一文,报道过房企员工跟投的机制和收益。一些运营良好、销售业绩出色的项目,可以为跟投的员工带去年化

50%以上的收益率,如果房子卖得快,资金回笼得快,再加上公司配给的杠杆,跟投的年化收益甚至可以超过200%。

但现在,跟投的年化收益率明显降低了。“从去年开始,我们内部的一些跟投项目,年化收益都调低了。”一位参与跟投的房企员工告诉记者,对项目的收益预期普遍降低。

某全国性房企的一位内部人士告诉记者,该公司从2017年开始实行跟投机制:“公司在全国的项目都可以投,普通员工都出于自愿原则,但房企管理层必须强制跟投,跟投额度按职务高低划分。”

这位工作人员透露,员工对跟投的热情今年以来明显减弱,最直观的原因是限价。“一个项目跟投开始前,财务会测算出一个大概的收益率,但在限价这么严格的情况下,很多项目拿地价又高,最终的利润十分微薄,甚至有项目摆明就是要亏损的,那当然没有人

愿意跟投了。”

另一家房企的员工则表示,受到限价的影响,即便是销售火热的楼盘跟投也未必划算:“我跟投的是城西的一个项目,当时因为和限价博弈迟迟没拿预售证,结果等了大半年依然一分未涨入市。尽管房子卖得很好,但价格受限,利润很低,另一方面项目周期拖得很长,对于投资回报来说自然就不划算了。”

这位员工坦言,从该项目开盘开始,陆续几次结算后,她仅仅拿回了本金。“算上机会成本,事实上是亏了。”

房企的跟投,因为金额大,不少基层员工都是合伙凑本金,一旦项目情况不理想,愿意凑钱的人少,跟投的人自然就少了。“我们内部都是100万元起投,都要5个人以上凑的,一般有8%以上的年化收益率大家才有热情。”

本报记者 楼肖桑 孙晨