

谁在炒作环京楼市“停排”

多个项目声称停排

“今天太热闹了，真是哭笑不得的一天。涿州孔雀城排卡门被挤爆，警察出动清人；香河K2狮子城客户没买到房要跳楼；武清某项目半天直接停止排号。环京周边发展带来大利好，房价成千地涨，抢不到就损失很多……”2月25日，这段话被环京楼市销售人员在微信朋友圈广为转发。

看到这样的消息，有人认为环京楼市太过火热；也有人认为这是开发商人为制造的假象。那么，真相到底如何呢？

据知情人士透露，涿州孔雀城排卡地为北京西三环花园桥，因排队原因导致辅路拥堵，因此引起警方注意，并非是“排卡门被挤爆，警察出动清人”；上述武清项目于2月24日晚便向各大渠道下发2月25日停排通知，并非是“半天停止排号”。

至于“香河K2狮子城客户买不到房要跳楼”的说法，更是无稽之谈。有媒体报道称，该事件当事人的丈夫为现在狮子城分销公司下面的一名销售，因公司拖欠近9万元薪资，讨要近一年始终无果的情况下，当事人选择到售楼处现场撒传单，想讨回薪资。出乎意料的是，当事人无奈之下的讨薪行为，却被编排成了“楼市销售火爆的证明”。

故意策划的谎言

有业内人士分析认为，上述“闹剧”实际上是开发商或者代理销售机构人为策划的事件，通过这种“营销手段”来为环京楼市造势，但这种“炒作”难掩谎言的本质。

“此类市场虚假火爆多少说明市场交易秩序有点混乱，所以出现违规销售以及销售管理混乱等问题。同时或被部分房企利用，成为一个营销热点。”易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受北京商报记者时表示，在买房方面，购房者都是弱势群体，如果开发商利用这一行为故意制造营销噱头，是要接受刑事上的处罚和道德上的谴责的。

事实上，除了上述营造热销之外，近



2月25日，一条关于“涿州孔雀城排卡门被挤爆，警察出动清人”的消息被环京楼市销售人员广为转发。无独有偶，武清部分项目也放出销售过热、不排卡的通知。北京商报记者调查后却发现，看似一片火爆的环京地区楼市，实际上不乏人为炒作的因素，其中“涿州孔雀城项目是因五证不全而停排；武清停排的项目也均是正常销售原因”。业内认为，这是一个由售楼人员故意策划的谎言，还有拿去年廊坊楼市政策充当新政忽悠购房者的信息。这反映出环京房地产市场的乱象，市场秩序有待规范。此外，环京楼市承接北京外溢购房需求，导致区域楼市紧俏。今年3月会有较多项目入市，届时环京楼市走势会更为清晰。

期环京楼市还存在另一个谎言，即环京房价只许涨不许跌，且是政府明文规定的。销售人员发给购房者的截图显示：预售证下发后3个月内不得进行价格调整，每3个月可调一次，上调幅度10%以内，不允许下调。

对此，有业内人士认为，上述政策其实是2016年4月1日廊坊限购措施“廊九

条”的内容。环京楼市的销售人员拿出近一年前的内容作为新政去忽悠消费者，这完全属于骗局式谎言。

据一位长期在廊坊从事新房代理的销售人员介绍，环京楼市存在供不应求的现象，这也是开发商以及销售机构营造热销现象的前提之一。近年来，由于北京供地远郊化、人口疏散等政策的推进，环京区

域的楼市越来越受到市场重视，但为防止当地楼市大起大落，政府部门对当地楼盘进行了严格的调控措施，比如限制入市价格等，但很多接近北京区域的项目为了获得高价入市机会，宁可推迟入市时间，这成为当地区域新房供应量减少的原因之一。

环京市场有待规范

“上述‘跳楼’事件，反映出环京楼市交易秩序的混乱，也引起市场一些恐慌。”严跃进表示，这类行为不利于当地房地产市场正常交易与稳定发展，建议相关部门进行细查。

亚豪机构市场总监郭毅认为，环京楼市不规范现象较多，但是整个区域的消费需求其实也是比较旺盛的，不过没有一些销售机构或者房企过度炒作的那么“火热”。此外，对于环京楼市而言，由于整体规划利好的推动，未来的价值增长空间还是可以预见的。

据相关机构统计数据显示，环京区域的许多房地产项目基本都计划在3月中旬左右入市。据不完全统计，涿州、天津、唐山等11个环京县市共有33个项目（含“停盘”项目）供应，随着这些外地项目的涌入，“环京楼市”的范畴也比以前被扩大了很多。其中，香河、唐山、大厂供应项目数量占据前三。

业内认为，环京楼市整体来看处于供不应求的格局，3月许多项目入市后，将有可能再次将环京楼市推向风口浪尖。

对此，严跃进认为，目前房企推盘节奏是在加快的，所以包括成交面积和成交均价都有可能出现继续上升的可能。因此，后续的价格管控还是很有必要的。值得注意的是，对于环京楼市需要采取更为严厉的价格管控和市场预期引导，以防范房价的过度波动。

也有业内人士提出，“环京楼市房价上涨过快，存在一定的市场风险，另外还有市场乱象带来的风险，因此，购房投资者需谨慎入场。此前，包括燕郊、固安等地爆发的维权事件也值得警醒”。

北京商报记者 彭耀广

· 楼市动态 ·

SOHO天山广场启动预租

北京商报讯（记者 彭耀广）2月28日，SOHO中国于上海虹桥CBD的SOHO天山广场项目正式亮相并启动预租。另外，SOHO中国旗下的共享办公产品SOHO 3Q也将在北京天山广场设立分中心。天山SOHO 3Q规划工位近1000个，预计于7月完工。目前北京、上海两地共有17个SOHO 3Q中心，总工位数超过1.6万个。

据了解，SOHO天山广场于2016年底竣工，近期已正式开始预租。虹桥CBD成熟的商务环境及有利的地理位置已吸引了大批国际知名企业的入驻。SOHO天山广场作为该区域近期唯一整体新建的商业综合体，将极大提升区域内办公和商业设施的品质，并成为该区域内一个独特、有活力的城市新地标。

资料显示，SOHO天山广场位于上海长宁区交通大道天山路与遵义路的交叉口，项目总建筑面积约17万平方米。其中包括约7.4万平方米的办公面积及约1.7万平方米的商业面积。项目集超甲级办公楼、共享办公、星级酒店、高端商业于一体，已获得LEED金级认证。项目主要由北侧14层和南侧31层的办公楼组成，裙楼规划为商业。项目南侧规划为凯悦嘉轩(Hyatt Place)酒店，预计于2017年底开业。

值得注意的是，在2016年的半年报业绩会上，SOHO中国董事长潘石屹曾表示，要在上海出售3个非核心项目，分别为凌空SOHO、虹口SOHO以及近日亮相的SOHO天山广场。

地产三强之争夺变数

即便各界不看好今年楼市的理由众多，预售证审批收紧、限购、限贷加码，2017年市场环境阻力重重，但截至目前，规模房企和品牌房企表现依然抢眼。过去的两个月，行业集中度升高的趋势已经非常明显，从三大龙头到百强企业，开年之争非常激烈，抢占先机已成共识。

据克而瑞研究中心发布数据，碧桂园以985.2万平方米的销售面积、872.1亿元的流量金额位居榜首。排在其后的恒大前两月销售面积为778.1万平方米，万科为630.1万平方米。前两月的权益金额榜单中，恒大则以651.5亿元排在首位，碧桂园和万科分别为628亿元及618.6亿元。

预计3家房企的缠斗将延续到年底方能揭晓最终排名。

数据显示，面对调控压力，百强房企销售门槛进一步提升。2017年1—2月，TOP 10房企的金额门槛为185亿元，距去年一季度TOP 10房企的销售门槛仅一步之遥，其他分段的金额门槛也非常接近去年一季度

水平，下月完成突破不成问题。此外，TOP 10房企面积门槛高于去年一季度，差额达11万平方米，龙头房企竞争格局愈加激烈。

50强房企中有16家销售额实现同比翻番，增幅50%以上的已达17家。从这些房企业绩提升的原因来看，主要是得益于前期布局安排合理，抓住了市场窗口，在市场上行的时候能够有充分的货源供应。碧桂园百尺竿头更进一步，在去年突飞猛进的基础上，开年就取得亮眼的成绩，连续两个月坐上销冠宝座。作为后起之秀的龙湖、鲁能和旭辉，今年也显示了凶猛的冲劲，千亿目标已不在话下。而首创和泰禾凭借高端项目的热销，前两月业绩大幅增长。中梁、俊发等房企则凭借三四线城市深耕，业绩也实现了突破。

年初以来，房企并未放缓营销步伐，推动业绩持续走高。一则面向春节期间大量返乡客源上阵“返乡置业”，受益于精准客群覆盖，大手笔营销带来可观现金流；二则发力

新年营销节点，或借道央视资源，或迎合客户兴趣点，获取广泛客源关注。其中，2016年登上行业冠军宝座的恒大，今年以来，在全国范围内的企业营销也一直持续。1月，恒大面向全国启动“返乡置业”，最高优惠8.8折，助力单月实现销售额372亿元，同比增长75%。其后于2月下旬提出“千亿新品暖春钜惠”活动，铺向全国180多个城市500多个项目，时间持续至3月底，抢跑之意可见一斑，地产“一哥”之争将更为精彩。

碧桂园近两月的营销活动频繁，预计未来仍将有不少活动推出。龙湖也在2017年持续加码企业营销，仅在1月，既于重庆、沈阳发起“返乡置业”，多盘联动造势，又于西安推出“年货节”，当月销售额即超百亿元，较2016年同期几乎3倍增长。此后，值元宵节期间，企业在厦门、西安等多个城市上演元宵喜乐会，并推出相应的购房优惠，名为庆祝佳节，意在顺势销售。

北京商报记者 董家声