

| 调查

“消失”的合生汇

◎ 记者 孙婉秋 左宇

数次爽约之后,6月18日,舆论漩涡中的苏河湾1号终于发出了“预看房”通知。

姗姗来迟的预看房并没有缓解业主和开发商之间的关系,随着配套更改、降标减配,横亘在双方之间的矛盾愈演愈烈,业主们的耐心和信任也近乎消耗殆尽。

近日,一份长达35页、黑红配色的文件在上海多个购房群内流传,这是苏河湾1号一期业主对外发出的联名书。配套商场变高楼、会所内80%的面积成为对外开放的超市和餐厅、减配降标、违约延期……业主们用标红、加粗的方式表达着对开发商的不满。

一边是一期业主大规模投诉,一边是二期新房铺天盖地的宣传。割裂又对立的现象让外界疑惑,究竟哪个才是真正的苏河湾1号。

捂地六年

争议中的苏河湾1号位于静安区海宁路板块,随着项目二期入市在即,其也成为近来营销号上的主角。“静安内环”“苏河湾C位”“封面之作”“稀缺地段”,多重标签傍身,看点十足。

然而对比一期来看,项目宣传中少了一项重要利好——商业配套合生汇。9年间,这个上海最大体量的旧改征收项目变动不断,更名易主,而今连曾经最大的卖点也不复存在。

2015年,珠江投资以毛地出让的形式拿下了原闸北区安康苑旧改,项目位于原闸北区苏河湾东部区域,由6宗地块组成,总占地面积近13万平方米,是当时上海最大体量的旧改项目。

作为合生创展创始人朱孟依旗下的又一地产板块,彼时珠江投资进入上海已14

个年头,相继开发了珠江香樟园、珠江香樟南园等项目。作为曾经的“华南五虎”之一,合生珠江系的地产模式热衷大盘开发和捂盘惜售,即青睐大体量项目,且周转速度慢,意在享受土地溢价。

安康苑项目也不例外,拿地六年之后,其才宣告入市。

2021年11月,安康苑启动认筹。彼时上海楼市刚刚经历过一波暴涨,市场热度犹在,叠加限价之下二手倒挂,市区新房甚为畅销。

更重要的是,由于拿地早,安康苑没有房地联动价,其取均价达到了12.88万元,相较2015年地块征收时每平方米2.89万元的土地评估价,利润空间丰厚。

这是一个理想的时间节点,销售去化和利润空间都有了保证。

二期宣传“隐身”

在一众新房中,12.88万元的开盘价并无优势,但安康苑留有杀手锏。

珠江投资为市场勾勒出一幅宏大蓝图。官方介绍称项目规划总建筑面积约100万平方米,包含超高层甲级办公、超星级酒店、高端住宅、合生汇商业等附属配套。

五角场合生汇珠玉在前,超20万平方米的商业中心让购房者充满期待。

宣传之下,业主齐骏(化名)心动不已,他劝住了原本打算买新湖明珠城的家人,坚持购入苏河湾1号一套170平方米的3房做婚房。

“当初开发商对周边商业的规划,让我们觉得前景特别好。”怀揣着这份憧憬,齐骏开始了为期两年半的交付等候期。可最近二期的宣传规划,让他的美梦破碎,“合生汇没有了,变成了一栋72米的高楼”。

多位业主告诉(国际金融报)记者,一期售卖时,开发商的沙盘、宣传文案以及项目围挡上的户外广告等,都标注了配套商业合生汇。而二期宣传时,合生汇“隐身”了,有销售介绍规划时称,合生汇没有了,变成了办公和商业。

业主提供的录音显示,开发商方面的客服部负责人表示当初合生汇商场规划并未申报,所以不存在改规划的说法。该负责人劝说业主,大型商场对生活影响较大,北京合生汇附近一直堵车,安全性等方面都不好。“宣传时告诉我们有商场配套生活便利,现在说会拥堵安全性不好。”前后矛盾的说法令业主啼笑皆非。

与此同时,不少业主担心地块改建为72米高楼后将影响到部分楼层的采光和景观。北京观邦律师事务所律师郎克宇告诉记者,宣传的配套商业取消,甚至从未申报过规划显然是违规的,这涉及虚假销售。其表示如果

影响采光,开发商应争取业主同意,并进行相应补偿。

“消失”的不仅是合生汇,一期业主连完整的公共区域都无法共享。

业主安达(化名)告诉记者,开发商将1号楼、3号楼与大型户的2号楼、别墅区隔开,中间建设围挡或墙体,“此前我们强烈抗议过,但未能成功”。

安达认为隔断并不合理,“小区面积不大,仅3栋楼和部分别墅,且同时期建造,没必要隔开;其次小区容积率高,对于超高层来说,隔断意味着公共活动空间进一步减少,损害业主权益”。

规划配套更改、小区内建隔断,加上其他建设问题,开发商的种种操作令安达灰心,她的诉求已经从要求开发商整改变成了退房。



苏河湾1号

孙婉秋 摄



左宇 摄

迟迟未兑现的预看房

对于很多业主而言,等候两年多的房子依然承载着他们对家的期许,房地产下行期,大家最核心的诉求还是按期交付。

根据《上海市住宅工程分户验收后,建设单位应组织预看房或预选房的业主查看所购或所选房屋的质量情况,并在工程竣工验收前对业主提出的房屋质量问题完成整改。也就是说,交付前开发商不仅要组织预看房,还需要将业主提出的问题进行整改。

按计划,苏河湾1号一期将于2024年6月30日交付,时间临近,开发商却多次爽约,迟迟未能组织业主进行预看房流程。

“4月底部分业主预看房临时取消后,5月20日的预看房又被通知取消。”一再爽约让业主忍无可忍。5月18日,近百位业主抗议,开发商项目负责人张某某无奈承诺于5月30日再次预看房,可最终又爽约了。业主方(化名)不解,多次爽约,如果不是项目有问题,为何不敢让业主看房?

费方直言,其询问过专业人士,一般楼盘会提前2—5个月组织预看房,留足整改时间。也有业内人士告诉记者,“6月底交付很赶,时间可能来不及。”

记者在实地走访时看到大批工人在施工,项目建筑工地上施工铭牌写着,安康苑

一期项目开工日期为2019年12月31日,竣工日期2024年5月20日。如此来看,当下的进度显然不及预期,有工人告诉记者,建设进度耽搁是受到疫情影响。

这一说法显然站不住脚。安康苑开售时项目已经封顶,与其同批次入市的内环项目中,保利天汇、仁恒海上源、新湖明珠城、九庐、绿地海珀外滩等均已交付,其中保利天汇相较安康苑更是早交付了1年。

种种“意外”耗光了业主们对开发商的信任,更为重要的是,尽管尚未走进新房,但楼盘的不少问题已经暴露。

去年底,业主发现楼栋外立面所用铝板与宣传时不一致,“样板间外的铝板是拉丝哑光且平整度很高的,实际使用的是亮面铝板,且上墙不久便已鼓包、不平整,显得档次很低”。彼时,开发商承认更换了铝板样式,并承诺对已售楼栋进行整改,但整改后的铝板依然存在问题。

小区的公共建设也让业主多有不满:天目西路大门原设计用大理石柱做支柱,实际却是木质的;外部围墙采用红砖堆砌,但工艺较差,墙面并不平整;小区内绿化景观效果在业主看来“基本没有”,与高端定位不符……

即便业主们多次反馈,开发商的整改措施依然有限。

销冠遭滞销

2023年初,打着“88万方一线滨江综合体”的旗号,缦云上海入市,为了宣传造势,项目火力全开,全网近乎无死角地铺设广告。

一期1批次中,缦云上海推出182套房源,收获326组认购,认购率180%,未触发2.0的积分。

同年5月,缦云上海调整策略,二期2批次中仅推出26套房源,稀少的房源量让项目即便只收到68组认购,262%的认购率也能够触发积分。

随后“触发积分”成为缦云上海营销的一大新亮点,围绕于此延伸开来的话术不断出现在销售人员口中。

凶猛的宣传攻势未能阻止缦云上海认购率下滑的趋势,二期2批次认购创262%的纪录后,二期、三期1批次的项目认购率降至176%及114%。

今年3月,缦云三期2批次开盘,112套房源最终仅收获64组认购,即便这么低的认购表现也存在“水分”。开盘前,网上有中介发文招募看房充场者,要求男女不限,穿着大气上档次,地点在杨树浦路上。由于该时间杨树浦路上开盘项目甚少,因此市场将目光投向缦云。

网上房地产数据显示,去年12月开盘的缦云三期1批次加上今年3月的2批次,共有房源349套,目前已售仅145套,尚有204套未售,去化率刚过四成。

有参与缦云项目分销的中介声称对这一结果并不意外,其直言这是市场上为数不多高举采用渠道销售的项目,“因为它凭自销难以去化”。

其所言非虚,缦云上海宣传中的最大亮点在于杨浦滨江,但杨浦滨江岸线总长15.5公里,是中心城区中最长的一条岸线。岸线以杨浦大桥为分割,杨浦大桥以西为内环,区域范围也是杨浦内唯一一个被纳入上海市2035总规地图上面的CAZ(中央活动区),规划为城市主中心,作为城市核心功能承载区,也是杨浦区近来发力的重点。缦云上海位于杨浦大桥以东区域,属于中环,周边多拆迁,界面老旧破败,景观不佳,短时间内改善难度较大。

此外,去年12月的三期取证时,中环的缦云上海均价提至12.1万元/平方米,远高于板块周边竞品价格。要知道,杨浦内环内保利越秀和樾天汇和保利建海玥天汇均价才11.5万元/平方米。

过高的定价也拉开了缦云上海和周边次新房的价差。距离缦云上海仅500米左右的东外滩1号是板块内知名次新房项目。链家网显示,该小区目前有8套房源在售,均价为10.3万元/平方米。这也意味着当前上海市区普遍存在的倒挂现象并未出现在缦云上海,甚至其均价已高出周边次新房近2万元/平方米,杨浦滨江内环内一线江景的次新房阳光城滨江悦部分房源挂牌价也才13万元/平方米以上。

和安康苑项目一样,缦云上海也宣称是综合体项目,涵盖购物中心合生汇、品牌酒店、滨水总裁公馆、5A甲级写字楼。在安康苑合生汇项目“消失”后,缦云上海的11.3万平方米超级合生汇商业广场还能如期而至?

几经变更

混乱的情况不止于此。

一期开盘后,安康苑为推广名,官方备案则是安康名邸,这也被市场吐槽豪宅楼盘搭配动迁房项目名。此番二期开盘,项目摇身一变升级为了“苏河湾1号”。

市场认为,其更名是想要蹭上“苏河湾”的热度,凸显格调。另一方面,一期之后项目已由珠江投资转让给同集团旗下的合生创展,后续开发建设操盘均由合生创展负责。

去年6月,合生珠江系迎来终极合并,这场整合以合生创展全面“收编”珠江投资

而告终。项目营销人员告诉记者,苏河湾1号已全面由合生创展团队接管,珠江投资则退出房地产开发业务。

接棒而来的合生创展不仅努力蹭热度,更拉出其去年操盘的上海销冠项目——缦云上海作背书,试图在第8批新房中与市场见面,营销人员告诉记者,二期均价相较一期略有提高,超过13万元/平方米。

二期项目品质如何尚未可知,但可以确定的是,合生创展一定会复制缦云项目营销端的打法。