

新城海棠园多层二楼不到八千元单价成交 近五年投资性购房颗粒无收

□ 通讯员 於歆程 记者 裴驰宇

9月9日,在阿里资产平台,法拍成交了新城海棠园一套多层二楼88平方米的房产(毛坯、带车位),成交价为68.7万元,折合单价约为7800元/平方米。

以这样的市价推算,意味着自海棠园开盘以来买入的房产,均跌进了最初买入的成本价。如果是投资性购房,那就是“颗粒无收”。



当年开盘时,还需排队买入

海棠园是一个品质相当不错的楼盘,靠近浙江海洋大学长峙校区。其首期开盘是在2018年初。当时,正值舟山楼市一轮高峰期,海棠园以1万元/平方米以上的均价开盘。由于海棠园是新城为数不多的多层带电梯房源,吸引了数百名的客户按次序排队领号,场面相当闹猛。

海棠园2019年下半年交付时,因其环境品质上佳,虽然其是毛坯,市价在1.5万元/平方米左右。而到了现在,9月9日成交的这套海棠园18幢203室的房源(含车位),所在楼幢为七层楼,一梯两户配有一台电梯,建筑面积88.12平方米,成交价为68.7万元,这样,折合单价为7800元/平方米,还没有剔除车

位的价值。

这套海棠园二楼88平方米房源,评估价为98万元。虽然法拍房源因为多种因素,其成交价与市场价相比,往往有一二成甚至更大的折扣,但是,7800元/平方米的法拍成交价,仍然远远低于最初的开盘价。

海棠园自2019年交付以来,目前入住率不算高。一位到过海棠园的外卖小哥说,海棠园的房子品质,在新城算得上好了。不过,小区“亮灯率”不太高,入住约有一半户数。这说明,该小区的投资性购房比例不在少数。以目前海棠园的市场价来看,如果是自住刚需客户还好,投资性客户哪怕是当年首期开盘买入的,也是陷入亏损地步。

商住公寓,更显市场不利

海棠园的市场价,在整个舟山楼市中,还算是好的。如定海老城区,一大批三十年以上房龄的高楼层旧房源,价格回到了十年以前。而景区的投资性旅游房产,眼下市价也是十分衰弱。

9月10日,一套位于朱家尖的绿城东沙度假村80平方米一楼带车位精装修公寓,以60.9万元的价格,在阿里资产平台成

交。该房源在2011年开盘时,价格就超过100万元,而现在,是以当年买入价的不到六折成交,显示市场相当低迷。

不过,东沙度假村的这套一楼公寓,目前年租金回报为2.94万元(连物业费)。按照60.9万元的拍卖成交价计算,租金回报算是可观了。由于楼市整体不景气,让房价受到抑制。

当下投资性购房,已几近消失

在2021年,国家大力调控楼市,大城市推出限购、限贷,房贷利率升高,舟山楼市的投资客也已经大幅离场。而到了现在,银行房贷利率、贷款成数处于前所未有的低位,目前,舟山楼市除了刚需以及改善性购房外,单纯投资性购房的,已几近消失。

在去年,我市一家头部房产经纪机构,在阿里法拍网上以单价一万出头的价格,试探性地拍

下几套新城的住宅房源。但是,这些新城的房源,目前的市价与去年的买入价相比,鲜有升值。从投资角度上来说,不算成功。

舟山多家房产经纪机构负责人说,现在买房的,纯抱着投资心态的,已经不存在了。所接触的客户,要么是首次购房的刚需,要么是小房换大房的改善型买家,但由于旧房子一时难以脱手,改善型的购买力尚显不足。

泰康“双有约” 长寿时代的家庭保障标配

近日,泰康越来越多的“幸福有约”客户同时拥有“长寿有约”和“健康有约”,强化自身及家庭健康保障和养老统筹规划,享有更健康的长寿人生。

作为“幸福有约”产品体系重要一环,“健康有约”以打造家庭管理式医疗(HMO)为目标,通过泰康独有的“保险+服务+生态”大健康体系,为客户提供全人、全程、全家、全生命周期健康解决方案。

“健康有约”首创行业十年保证续保,采用“一单一册一卡”创新模式,解决中高净值客户医疗支付、体验与资源三重需求;并通过“1+1+N”的保障框架,分别代表一项必选责任保大额医疗、一种可选责任保高额门诊医疗和包括保齿科、疫苗等在内的N种延伸医疗,为客户提供健康咨询、健康促进、健康体检、慢病管理、

疾病预防和就医服务等贯穿全流程的健康管理服务。

为进一步匹配“幸福有约”,泰康在销售端,坚持以新型绩优队伍健康财富规划师(HWP)为核心带动销售队伍转型创新,为业内带来一支专业化、职业化、绩优化的精英销售团队。截至2024年8月,HWP总人力已突破两万。

在服务端,泰康之家养老社区布局全国35城42个项目,实现19城20社区连锁运营,泰康居民超13000人。在投资端,截至2024年6月30日,泰康管理资产规模超38000亿元,泰康管理养老金规模超8900亿元。泰康资产位列IPE2024年全球资管500强第58位,中国第3位。泰康保险集团连续7年荣登《财富》世界500强。

(夏文武)

平安人寿 重磅推出高尔夫俱乐部 提供更多高水平竞技的平台与机会

8月24日,中国平安杯高尔夫精英赛暨平安人寿高尔夫俱乐部(以下简称“俱乐部”)成立发布会活动在上海崇明岛举办。

活动当天,知名高尔夫运动员梁文冲等嘉宾为平安人寿高尔夫俱乐部开球。梁文冲化身教练,为前来体验的平安人寿客户子女示范高尔夫球动作要领,并为具备一定高球基础的小朋友提供个性化指导,教导他们精准操控手臂力量、提升技术和策略。完成分组练习后,小朋友们参与了“闯关大比拼”和趣味运动会,在风景宜人的果岭上挥洒汗水,充分感受这项集智慧、力量、策略于一体的优雅运动带来的乐趣。

雅运动带来的乐趣。

一位陪同孩子参加青训营的客户对活动给予认可:“这次平安针对小朋友的青训营活动,在如何培养孩子兴趣这方面,对我也很有启发。希望有机会能参加平安人寿举办的高尔夫赛事,日后不断去到更大的平台,是我们孩子更好发展的一个路径。”

未来,俱乐部还将引入更多知名赛事机构,携手专业裁判团队,打造高水准的俱乐部成人赛事,为广大球友提供更多参与高水平竞技的平台与机会。

(平安人寿浙江分公司)

台州银行舟山分行 践行“金融为民”初心

一直以来,台州银行舟山分行秉承“以客户为中心”的服务理念,积极践行为群众办实事,下沉服务重心,用更有温度、更有速度的实际行动提升服务质量,满足广大客户金融需求,做好群众“家门口的银行”和老百姓“身边的银行”。

近年来,该行下辖各网点通过优化厅堂服务、打造服务专区等措施,为客户营造舒适的环境,设置公益一杯水爱心休息点、户外劳动者服务站点、户外职工休息点,配备休息座椅、爱心凉茶、清凉药品等。

不仅如此,该行不断延伸服务半径,将消暑服务带到村居、社区。如该行营业部在定海区甬东村文化礼堂开展多场次生活圈后备箱夜市,工作人员向村民普及金融知识的同时,把

受村民欢迎的积分兑换物品送到村文化礼堂,整个活动现场热闹非凡。村民们学到防范电信诈骗等金融知识的同时,也兑换到了实用的生活用品。定海支行在定海海新村开展村居夜间电影节活动,活动现场还准备了解暑饮品和套圈游戏,让村民们在享受视觉盛宴的同时也感受到了台行的温暖与关怀。

送服务上门,让“特需”客户享受到专属服务。该行开辟老年上门服务绿色通道,为身体不便的老年客户提供上门延伸服务,让老年人足不出户即可享受优质金融服务。

该行不断创新业务模式和服务方式,将金融活水滴灌赋能,书写普惠金融服务地方经济高质量发展新篇章。

(洪倩)