

复盘今年前三季度瑞安 土拍 看看哪个片区出让土地最多

■彭丽明

今年前三季度,瑞安全市成功出让25宗(住宅、商服)地块,土地总成交面积达925亩,出让面积720.6亩,土地出让金额收入达到117.48亿元。

而去年全年土地拍卖成交金额为146.6亿元,也就是说,今年前9个月土地出让收入已达去年的80%。那么,今年前三季度瑞安哪个区出让土地最多?溢价情况如何?哪家房企拿地最多?一起来看看

关键词 哪里出让最多

滨海新区卖地数量、收入均最高

瑞安各板块前三季度卖地哪家强?据统计,出让土地数量和面积最多的均为滨海新区,前三季度该板块共拍出7宗地,土地出让面积约172.8亩,其次是塘下镇,共拍出5宗地,出让面积约165亩。

与此同时,滨海新区凭借着土地出让数量和面积上的优势,土地出让成交金额约为33.36亿元,成为瑞安前三季度土地出让收入最多的

板块,其次是瑞祥新区,共有4宗地块出让,收入约32.9亿元。

今年以来,滨海新区土地、楼市两热,该区除了宅地出让数量创新高之外,楼市方面也被行业戏称为当红炸子鸡。根据市场方面的信息显示,今年瑞安主城区一手新盘推售方面,滨海新区的中梁德信峰荟荣登为年度网红项目,两开两罄、两千人摇号的火爆场面令人印

象深刻。

据悉,随着城市向东发展以及瑞祥新区开发接近尾声,近年来滨海新区一系列规划利好的释出,助推楼市走热,预计该板块未来还将是土地供应集中带。

此外,前三季度飞云街道、锦湖街道各有3宗地块出让,马屿镇有2宗地块,东山街道1宗地块。



关键词 土地溢价率情况

超半数量地块封顶成交 多个板块地价创新高

今年在疫情影响之下,瑞安土地市场不仅没有降温,反而全面回暖,超半数量地块以封顶价成交,土拍市场持续火爆。

记者统计发现,前三季度成功出让的25宗地块中,有13宗土地封顶成交。封顶成交的土地不仅分布在瑞祥新区、滨海新区这样的主城区热门置业板块,还出现在东山、马屿、阁巷、飞云、塘下等镇街板块,全市各大片区土拍市场一片火热。

在土拍热的带动下,我市多个板块地价也创下新高。其中,瑞祥单元07-8部分地块成为前三季度瑞安成交楼面价最高的地块。该地块位于瑞祥新区红星村,占地面积约22.36亩,最终以封顶楼面价14980.257元/平方米+配建面积3200平方米,实际楼面价16421元/平方米被石榴收入囊中。与此同时,该宗地块也刷新了近5年来瑞祥新区地价新高。

无独有偶,今年大热的滨海新区最高摘地楼面价也达到了14247元/平方米,创历年新高。

此外,前三季度刷新地价的还有东山和锦湖街道。年初,华鸿竞得东山西单元经济开发区起步区07-04地块,实际成交楼面价约13543元/平方米,8月,绿城竞得锦湖街道周岙村城中村改造C地块,楼面价10290元/平方米。

关键词 拿地房企榜

荣安拿地投入29亿排第一 高价地背后站着多家房企

土拍市场持续回暖,少不了房企的积极参与。据统计,前三季度,瑞安涉宅地拿地金额榜首为荣安,拿地金额约29.45亿元,绿城第二,拿地金额约16.16亿元,华鸿第三,拿地金额约12亿元。

同时,华鸿、荣安、中梁、石榴、金地、绿城这6家房企拿地宗数均为2宗,从数量上来看平分秋色,不见了前几年一家独大的现象。另外,涉宅地拿地出让面积榜首还是荣安,占地面积约113.3亩,中梁第二,占地面积约76亩,

绿城第三,占地面积约70.6亩。

值得关注的是,今年随着地价高涨,不少高价地背后实则站着多家房企。例如瑞祥新区的璞悦ONE项目,虽是荣安摘地,但实际上该项目背后还有大发、国鸿和三盛三家房企共同参与。

多家房企参与一个项目运作,这在瑞安并不少见。一般来说,面对高价地,大多数项目倾向于采取房企合作的方式,一方面避免成为拿地的竞争对手,另一方面也可以风险共担。(以上数据取自浙江省土地使用权网上交易系统)

金融产品走进直播间 专家提示理性投资

买它,买它,买它!当你在直播屏幕外听到此类吆喝声时,主播卖的不再是大家常见的食品酒水、美妆个护等,也有可能是金融产品。近期,金融圈刮起了一股直播带货风,越来越多的金融机构将与用户互动的阵地搬到线上,好不热闹。据了解,自5月28日支付宝宣布打通淘宝直播、正式开放平台直播能力,截至目前,已经有包括工行、农行在内,超过70家金融机构把直播间迁到支付宝,累计覆盖过亿人次。

热闹之余,记者在采访调查中注意到,部分基金保险机构在利用直播开展金融产品营销宣传或销售时存在不规范操作,直接损害投资者利益。

10月12日12时左右,记者登录某支付平台App并点击理财直播专区后发现,基金保险机构工作人员开直播的

居多,直播内容主要为理财知识、投资理念的宣讲,以及理财产品的推介,其中热门直播间有数十万投资者观看。

不过,记者仔细梳理发现,有部分直播间的名字使用绝对回报、安心躺赢、大病都不怕等诱导消费者进行冲动消费的用语;还有部分直播间为了迎合投资者,会潜意识地放大对金融产品高收益等内容的宣传,而淡化风险讲解;另外一部分直播间里的主播非专业人士,对保险知识一知半解,却还被包装成保险专家。

上海某基金机构已在上述平台累计直播16场,工作人员向记者透露:我们直播主要以投教为主,也会结合实际情况向投资者推荐一些绩优产品,但带货能力有限。主要因为头部公司在直播方面会有专门的团队、设备,甚至会邀

请一些流量明星到直播间,而相比之下,我们无论是观看人数还是成交量都还有进步空间。

对此,中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东在接受采访时表示,与普通的实物商品不同,金融产品的虚拟特征和金融属性决定了其不能通过私人直播平台带货销售,否则很难纳入金融监管范畴,容易引发欺诈、非法集资、洗钱等违规行为,因而金融产品的销售要纳入合规的市场渠道销售,以便使其在依法监管下合法销售,而不像实物销售那样可以利用任何的互联网平台开展直播带货销售。

近期的理财营销直播大多基于外部平台,并不是金融机构的自营网络平台,如银保监会近日发布的《互联网保险业务监管办法(征求意见稿)》提到,获得

保险代理业务许可的互联网企业,可以开展互联网保险业务,也就是说,拥有资质的互联网企业,直播带货卖保险是合规的。然而,网络直播的准入门槛低,对于直播相关的平台资质、主播资质以及在直播营销时的合规性问题存在较大风险隐患。对此,监管部门应加大监管力度,并明确相关网络直播平台和主播资质要求的法律法规,从网络直播平台的资质出发,进一步要求平台对主播的资质予以监管。同时,监管部门应对平台和主播的资质不定期予以抽查,从而把好金融产品的质量关,尽可能降低相关金融产品隐患,为投资者推荐优质、安全、放心的金融产品,让公信力和网络的销售力相辅相成、相得益彰。国浩律师(上海)事务所律师朱奕奕补充道。

那么,面对直播带货金融产品这一

新模式,投资者应如何理性选择、保护自身合法权益?

刘向东认为,投资者应审视这种直播销售渠道的正当性,同时对虚假宣传要有鉴别能力和对高息诱惑的抵抗力,避免陷入金融欺诈的圈套。

首先,投资者应核实相关平台和主播是否具有相应资质,核实相关信息,并注意在投资时选择正规的机构、渠道和正规的从业人员。其次,投资者应及时关注监管层面发布风险提示,提高自身对于相关金融产品知识的了解。最后,投资者应强化自身法治意识和契约精神,树立理性投资观念,防范风险,如果遭遇损失和纠纷,需通过正规渠道寻求救济、维护自身权益。朱奕奕建议。

(据《经济日报》)

华夏银行 HUAXIA BANK 温州瑞安支行 WENZHOU RUAN BRANCH

金时为开
慧盈个人结构性存款



春值一树,夏日承荫
投资当下,【盈】享未来
专属特供,多期限选择
热门标的,本金保障
慧盈结构性存款,给您稳稳的幸福

详情请咨询华夏银行温州瑞安支行

热线电话:66805902 地址:瑞祥大道1301号和鑫家园一层(吾悦广场对面) 本金有保障 收益有风险 投资须谨慎