

# 众筹买房成风 机遇与风险并存



## 买家确获部分“实惠”

投入十几块,或者是几千块就可以有机会拿下一套几十万甚至几百万的房子。不管是不是噱头,这对于买房子的人来说,很难说不是“一本万利”的买卖。这也是为什么当下只要有房企以“众筹”的名义推房源,都是一呼百应。而事实上,按照目前几大开发商推出的“众筹”方案来看,对于买家来说,的确看不到会吃亏的地方。“无非是一种赌博,多数人集资成全少数人买房。”

以远洋地产此前的“11元筹首付”的众筹项目为例,在网上支付11元,买家获得一套房三成首付款的抽取资格,众筹完再抽出一名买家独得这笔首付款。以小博大,而且是十几块博几十万,这对于很多买家来说都可以作为一种尝试。而更为关键的是,在开发商的众筹当中,投入的小数额钱如果没有取得首付款,但却能够获得开盘额外的折扣。例如,上述远洋的项目,买家一档支付5000元参与众筹,就可以获得远洋全国12个城市25个楼盘最大优惠力度的折扣购房资格,尤其在北京地区,一套房最高可省60万。

而在万科与平安好房推出的众筹合作当中,更是将众筹固定收益化。记者在其网络的众筹平台上看到,众筹的门槛最低5万元,最高不超过13.5万元,持有期限为10个月。而众筹者除了享均价4800元/平方米(市场售价是5500元/平方米)的优惠购房券外还将获得年化3%的固定收益。黄韬就认为,“这实际上就是变相的降价,从获利来说,买家还是可以尝试的。”

## 不属“非法集资”但有风险

“众筹买房这种方式是国外前几年就有了,我们也曾经想过尝试,但其中有不小的风险,所以就没着手去做。”广州某家知名的房企老板向记者表示,“众筹”这种手段买家能得实惠,开发商也能卖房,可谓一家便宜两家得益,但是却也很容易触碰到“非法集资”的红线。

记者查阅到,所谓非法集资,是未经有关部门依法批准,承诺在一定期限内给出资人还本付息。还本付息的形式除以货币形式为主外,也有实物形式和其他形式向社会不特定的对象筹集资金。

对于眼下,众多房企大肆进行的“众筹”行为,广州威戈律师事务所律师陈宇昆表示,这是在打法律的擦边球。“对于众筹方式来说,开发商没有直接获取众筹款,而是以抽奖或者其他的方式将这部分钱返还给部分的参与者作为首付或者房款,从法律上说并不是‘非法集资’的行为。”

陈宇昆分析认为,此前法律上并没有出现过这种方式的案例。“在法律上也没有哪条明文这个行为违法,按照法无明文不为罪的原则这不算违法。”但同时陈宇昆律师也提醒,这种行为是存在风险的。“这种众筹其实就和‘双色球’彩票形式差不多了,有博彩的性质,数额小还好,如果众筹数额大,参与的时候自己需要考虑到承受的能力和相应的风险。”

## 抢眼“众筹”楼市流行

2014年已经被称为房地产行业“众筹元年”。从今年的“双11”开始,网络“众筹买房”活动就甚嚣尘上。包括远洋、万科、龙湖、保利、方兴等众多房企都投入到“众筹”大军当中。当时,这种“众筹”方式一度被认为是房企借力“双11”所进行的短暂时促销活动的。但随后,房企的“众筹买房”并未随着“购物节”的过去而停止,相反是愈演愈烈,投入的力度也越来越大,涉及的楼盘和房源数量也不断地增加。

在房企中,对网络众筹最为钟情的是远洋和万科两大房企。

其中远洋联手京东在今年的“双11”就推出推出11元参与1.1折购房抽取资格活动。当时曾一度引起市场的震动。而在“双11”过后,11月14日,远洋更是将活动升级推出一项名为“11元筹首付”的项目,具体的操作方式是,京东用户在网支付11元,将获得一套房三成首付款的抽取资格,当首付款募集满额后,远洋和京东即从所有支持用户中,抽出一名用户获得这笔首付款。这也被业内人士称为“抽奖式众筹”。

而与远洋相比,作为行业龙头的万科同样也是力推“众筹购房”,

但其方式就更为“规范化”,也更模块化。从11月17日开始,万科与平安好房网联手推出了房产众筹项目“平安&北部万科城”,一次性推出216套房源众筹,如果此次众筹成功将创下国内单次房产众筹房源数量最多的纪录。记者了解到,这已经是万科与平安好房网的二度合作进行房产的“网络众筹”。

除了远洋和万科以外,还有绿地的“微信众筹抢房”、方兴地产的“100元众筹30万”等等,一时间,“众筹购房”已经不仅是个别的“眼球营销”,而更像是演变成了一种置业的潮流。

## “众筹购房”难成市场主流

眼下各大房企热衷于“众筹”,甚至在宣传上更是铺天盖地,但在行内专业人士眼里却只是一种营销的手段,很难成为市场的主流。

中原地产项目总经理黄韬现代理广州多个楼盘的销售,在黄韬看来,无论是多大的房企,包括万科、保利、远洋在内,目前所推出的“众筹购房”都是一种营销的手段,而且是一种“非主流”的手段。

“众筹更多只是一种吸引人眼光的营销方式,不会成为市场销售的主流。”黄韬分析认为,现时把“众筹买房”闹得最厉害的是远洋和万科,这两家房企都是行业的领头羊。“他们也并不是以众筹的方

式大规模的推房源,只是少量地推出来。”比如远洋目前是在北京、上海、杭州等全国9个城市拿出9套房源,包括北京远洋春天著精装LOFT户型,秦皇岛的海悦公馆和大连红星海100平方米以上的三居室,天津和抚顺远洋城的两居室。而万科的动作稍大一些,最新推同的众筹是216套房源,但也只是集中在广州北部万科城一个项目。

“之所以我认为众筹这种模式不可能成为主流,原因就是范围会被大大限制。”黄韬称,开发商推出众筹的只是很少的一部分房源,不会大范围的众筹,而且更多是个盘行为。“像万科、远洋这样的房地产

开发商,一个项目一期所推出来的房源数量动辄就上千甚至几千套,拿出众筹的只是少量,更像是吸引人眼球的噱头。”黄韬认为,这种众筹的方式在作用上与去年部分楼盘以五折甚至更低折扣推出一套特价房然后竞拍的效果是一样的。“都是为了吸引更多的人关注他们项目。”

对于“众筹”很难成为主流的观点,黄韬还表示,这与购房这一市场行为的特殊性有关。“众筹是靠网络平台进行的,但买房不可能只通过网络,这就限定了众筹买房只是个案,不可能是主流。”

# 山东综艺冠军明星亲临中坚1878 为12月底即将诚意登记造势



12月13日,综艺明星见面会冠军专场演出在中坚1878营销中心隆重举行。知名综艺评委武文携山东电视台综艺频道金牌栏目《综艺满天星》冠军明星王亚飞、宋健凯、程亚丽及张云峰等国内知名艺人,亲临山东首席民国风情商业街——枣庄中坚1878营销中心现场。明星们现场展示超凡才艺,带给枣庄市民一场精彩绝伦的经典视觉盛宴。

这是一次商业王者与娱乐冠军的巅峰演绎。演出现场人气爆棚,座无虚席,就连内场两侧也都站满了热心观众。中坚1878的朱总和项总分别做了振奋人心的开场演讲,总结通报了本项目惊人的进展情况:300多套商铺就有2300组客户到售楼处咨询,1800多组意向登记客户,700组来电咨询。这里有商业王牌——银座商场,这里有鲁南最大的巨幕影院——横店影视城,这里有枣庄最大的美食街——55个餐饮品牌入驻,这里是枣庄最美商业街——民国风情独一无二……

紧接着,冠军明星、荧屏人气偶像绚丽登场,表演了精彩的歌舞、惊险的魔术和精湛的杂技。王亚飞现场与观众互动送出了自己的新歌唱片。

“铁下巴”展示了下巴绝活,除了顶起凳子、话筒、宣传单、钱币,还用下巴顶起了梯子上的美女工作人员,很了不起。魔术大师张云峰除了表演经典魔术“大变活人”之外,还上演了最为惊险的“空箱逃生”,现场观众度过了惊心动魄的30秒。国内最有影响力的抖空竹表演,高难度的动作,引来现场观众的阵阵掌声与喝彩。

抽奖环节,现场随机邀请几位观众同时参与,做到每个环节的公平公正。10位现场观众幸运获得了电动车等奖品。

据悉中坚1878民国风情商业街,即将于12月底正式诚意登记。另外,同样是由中坚集团携手美星集团打造的高端住宅项目——中坚一品项目,也即将上市。中坚一品位于东湖版块,西昌路与枣曹线,也就是我们说的二级路交会处,包括联排美墅、多层电梯花园洋房、高层电梯公馆三大物业类型,将打造成枣庄唯一的地标性豪宅标杆!

活动结束后,现场许多市民纷纷涌入营销中心,咨询项目的具体情况,不少人对中坚1878、中坚一品都表示期望很大、很喜欢,如果价格合适,肯定考虑购买。(记者 胡文清 王震 孙勇文)