

天价楼盘:每平米成本3万售11万

上海汤臣一品房地产项目创纪录定价引发质疑

对大多数人来说,11万元人民币绝对不是一个数目,11万应该可以买到一辆国产的中级轿车,在有些中小城市,11万甚至还能买到一套很不错的住房。可是在上海,有一个房地产项目,11万只能买到它一个平方米。虽然上海的房价这几年已经高得超出了人们的想象,可是这个每平米11万元的新纪录,还是让人觉得不可思议。这究竟是什么样的房子?凭什么叫出这样的天价?而又是怎样的人在买这样的房子?

【设备】

大门价值20万厨具市值百万

在上海浦东陆家嘴地区,20多年前,上海人都爱说“宁要浦西一张床,不要浦东一间房”,而今天,这里已经成为上海房地产发展最热的土地,站在外滩边,我们可以看到,有四栋高楼将浦东著名的地标建筑——上海金茂大厦挡在了身后,2005年10月29日,上海豪宅的纪录被这个叫做汤臣一品的项目刷新,开盘均价高达11万元/平方米,不过,汤臣一品究竟有什么过人之处,连很多上海人也没有亲眼见过,我们决定以普通购房者的身份去试一试。

记者:“是汤臣一品吗?我想看一看你们的房子。”

售楼人员:“要书面预约,我给你发一份表格,你先填写。”

在汤臣一品的看房预约表格上,记者看到了这样的项目:公司名称、职务、注册资金、以前在上海购买的房产等。而更严格的是,还需要200万的定期存款。

这样的条件,对记者来说,显然是不可能达到的,而事实上,汤臣一品也正是用这样苛刻的条件将无数好奇的目光挡在了楼盘之外,始终保持一种神秘的色彩,而很多人从外面看过这个楼盘以后都会说,不过如此而已。

【成本】

业内人士估计成本不到3万

8000多万,这对我们很多人来说是个天文数字,但是对汤臣一品来说,不过是普通的一套房子而已,虽然汤臣一品的配备的确可以说是极尽奢华,但是用8000多万的价格买一套高层公寓,这还是超出了大多数人对房子的理解,所以,从这个楼盘上市的第一天起,围绕这个天价的争议就从来没有停止过。

这些顶级的配备,加上陆家嘴的地价,成本究竟是多少呢?

海汉宇物业代理有限公司常务副总经理范伟国:“根据我们的经验,如果这种房子的成本算下来,大概也就在2万不到,3万左右这样一个最高的成本,假定他们是按照上海最高的时候收进的地价。”

不到三万的成本,怎么一下子就卖到了11万?

基强联合投资管理公司总经理陈基强:“假如说11万的话,可能跟成本不是两个概念,它一定有很特别很特别,很值得投资的点,才有这个价钱。”

究竟是什么特别的点,能让这个房子值这么多钱?汤臣一品的总经理徐彬告诉记者,是地段。汤臣集团总

已。那么,在这个楼盘的里面,到底有什么与众不同之处?而11万的天价卖的又是什么内容呢?记者向对方提出了采访要求,也终于看到了这个楼盘的庐山真面目。

在汤臣一品,记者看到了很多在电影里才能看到的设备。从大堂到电梯,都设有掌形仪,以便确认进入者的身份,一户三部电梯,而电梯里根本没有按钮,每一家住户只能到达自己所住的楼层,入户门产自德国,可以自动开启,具有防弹功能,价值20万。

更豪华的设备安装在厨房里。汤臣一品销售人员介绍:“厨具市值在100至120万左右。”

卫生间里同样配有顶级设备,意大利的超声波按摩浴缸,德国的名牌淋浴组,单是主卫的设备加在一起就价值50万。

屋内还配备了智能化系统,住户如果不想听到闹钟,甚至可以设定时间,窗帘到时会打开一定角度,让自然的阳光照进来,把住户叫醒。

不过,要想享受汤臣一品这些顶级配备,可不是一件容易的事,这套样板房面积597平方米,售价为每平方米14万元人民币,不包括家具饰品,总价超过8300万元。



20多年前,上海人都爱说“宁要浦西一张床,不要浦东一间房”,而今天,浦东已经成为上海房地产发展最热的土地

【买家】

汤臣声称已卖出一套1.4亿豪宅

汤臣一品去年10月开盘,创下了国内公寓住宅的最高价,也创下了开盘250多天一套房都没有卖出去的纪录,可是,让这些专业人士大跌眼镜的是,就在今年8月4日,买家还真的出现了,一个神秘的东南亚华人买走了第一套汤臣一品。记者采访了对方,对方告诉记者,其实,已经有一套售价1.4亿的豪宅卖出去了,买家是一个东南亚的华人,可是,上海地产圈儿的很多人都在怀疑这种说法的真实性。

徐彬:“我们不愿意透露客户的身份,现在所有的预售合同跟买卖合同里面,规定了甲方,也就是发展商,不能透露买房者的身份,你们问公证处,公证处一定跟你讲,有这回事,可是他还是会告诉你客户的资料。”

记者联系上海市房地产交易管理部门,得到的答复果然是不便透露。第一套汤臣一品成交的详情,成了一个无法求解的谜。

没有找到购房者,我们就无法知道那个买家是怎么考虑的,但房地产金融人士的眼里,这一套房的成交并不意味着市场认可了汤臣一品的定价。

但是我们不妨来推测一下购房者的购买动机。首先,他是否是为了投资出租购买这套住宅呢?

蔡为民:“我想他没有租个15万到20万人民币一个月,我想他是没有什么投资回报率可言,但是这样的一个价位,什么人去租呢,我是非常怀疑。”蔡为民告诉记者,一般的世界500强的高管,每月顶多也就花2万块钱人民币租房,而CEO可能花到每月1万美金,这已经是相当高的价格了,所以出租一个月15万到20万人民币基本不可能。

徐彬:“但是如果你今天把它当做是一个艺术品,是一个收藏品,其实你就看懂了,所以我们这里的客户绝对不会买来投资的。”

既然不是投资行为,那么只有自住了,可是,谁来买这么贵的房子自己住呢?我们在汤臣一品的楼书上看到了这样一行字:“只献给巅峰世界的杰出人物。”

徐彬:“你不要以一般小市民,我有100万,我有200万,我有500万,我有5000万,来看这个房子,那你不是我的客户,你也不懂得我的房子:你现在想你有10亿,这个房子只占你不到

1/10的资产,你买不买?甚至我们今天找的不止是10亿,可能是50亿、100亿的富豪,那他买不买?”

为了严格地筛选出自己的客户,汤臣一品还专门做出来一套预约看房的办法,就是对所有来看房的客户进行资格审查。

徐彬:“参观我们这里的房子的,必须要填一个详细的表,包括在上海你有多少个房子,你有多少资产,你必须写清楚,然后你在哪一家公司,你是什么职位,这都必须填的。”

汤臣海景花园有限公司专案助理冯忠良:“我们第一个关卡是预约单,第二个是去看A栋客户的人,他必须要有200万的定存单。”

汤臣公司想用这样的手法,找到更多有效的客户,但是对于汤臣公司的如意算盘,市场人士却表示怀疑。

蔡为民:“对于很多的比较低调的中国富豪来讲,他不太容易去购买这样的产品,那么你说在世界500强的这种CEO呢,他又大可不必在中国去买一个这么昂贵的产品,作为偶尔居住使用。所以你就想不出来,到底谁会购买。”

【环境】

汤臣周围不乏天价楼盘

在上海,汤臣一品这样的豪宅并不感到孤单,因为在它的周围,其实还有很多让普通市民望而兴叹的天价楼盘。

蔡为民在台湾从事房地产研究十几年,1999年来到上海,正好经历了上海楼市从低迷到火爆的过程,他告诉记者,这7年间上海房价的制定策略,也走过了不同的阶段,1999年时还是成本定价,开发商只求销售率,售价比成本高出一部分就行。而到了2002年-2003年,房价开始走高,投资者、投机者,都聚拢在楼市,成本定价就变成了市场定价,市场能够接受多少钱,就卖多少钱,拥有好地段的开发商们定出的,往往是市场能够接受的最顶端的极限价位。

在2002年后,上海市中心区房价保持了每年30%的增长幅度,与此同时,高档住宅市场不断形成扩大,2002年,还只有2个高于2万元/平方米的新盘上市,到2004年,高于2万元/平方米的新楼盘就已经多达23个。

第一个被称为“豪宅”的世茂滨江花园售价3000美元/平方米以上,但很快更多更贵的豪宅涌现出来,华府天地在开盘时,定价达到了7000美元/平方米,成为当时最贵的公寓楼盘。但是,两年后的今天,与上海华府天地相似价格的楼盘已经不止一处,上海豪宅市场被迅速培养了起来,汤臣一品的定价显然也瞄准了更高级别的消费市场。

【举措】

限制外资购房不是临时性措施

有人给汤臣一品算了一笔账,每平米卖11万,总共的销售面积是9万多平米,如果每套房子都以这样的价格卖出去的话,那么整个楼盘的销售收入将达100亿元人民币。而目前中国内地第一高楼上海金茂大厦的总造价是5.4亿美元,折合40多亿人民币,也就是说,卖掉汤臣一品的所有房子,至少可以再造两座金茂大厦。

不过对汤臣一品周边的邻居们来说,他们更关心的是,自家楼盘的销售业绩。一家楼盘拿汤臣一品做了价格参照,而另一家楼盘销售人员直接做了品质上的比较。记者感受到,这些动辄五六万一平米的豪宅正因为有了汤臣一品的对比作用,似乎显得不那么贵了。

《中华工商时报》副总编辑水群:“房价就脱离了当地人群的收入标准,就是泡沫。上海的豪宅,有多少上海人买得起?恐怕1%都不到。如果说收入增长,跟不上这种房价上涨的幅度的话,那么这个泡沫迟早或晚就会破。”

国家发改委经济研究所研究员王小广:“我们搞宏观调控一定重点打击过度的投机需求。”

记者:“最近出台的限外购房,是否在这方面具有特别积极的意义呢?”

王小广:“应该是,现在都在呼吁防止外部资金的进入,特别是一种炒作,这对房地产市场的稳定有一定的隐患,所以用这种设限办法,提高门槛,或者限制投机,这不光是临时性的措施,还要坚持。”

央视《经济半小时》供稿