

»人物

毕业5年,
他成了百万富翁
我成了百万富翁

谭肖的郁闷

最近这两个月,谭肖的日子过得有些纠结。除了周六、周日两天要搭乘免费看房车奔往郊区各个楼盘看房子,还要承受女友有意无意的埋怨——上半年没有出手买房。

谭肖2004年大学毕业时进入南京一家著名的本土企业,3年后跳到了另一家上市公司。年薪从10万涨到15万,算是这个城市的高收入阶层了。

“可惜的是,前几年没有买房,要结婚时发现买不起了。”谭肖感慨,这几年存了30几万,算上家里再支援的20万,想买主城的房子,就算凑够首付,也还不起按揭。

实际上,以谭肖的实力,如果在2009年初河西房价低谷8000-10000元/平方米时出手,按揭四五十万,还是能买到一套120平方米的三室套。但现在河西房价几乎翻了一倍,像样的房子单价都在1.8万-2.5万元/平方米,没有200万买不到一套像样的房子。

谭肖女友心上有一个解不开的结,除了对购房压力陡然翻倍的不满,甚至转移到对谭肖智商和判断力的怀疑上来。每当此时,谭肖就非常羡慕同班同学李维。

李维的发迹

当年因为专业课不够强,李维毕业后进了一家中介公司。从最底层的业务员做到店长,收入也从最初的二万三万提高到了现在的十几万,与谭肖不相上下。

不同的是,毕业第二年(2005年),李维就从家里借了十万元首付,买了当时单价3000出头的水月秦淮。2006年初,又首付6万元,以2500元的单价拿下了江浦钱塘望景花园一套顶跃。

“到2007年,江北房价直冲五千,江宁房价破六奔八,城中直冲两万时,所有同学都羡慕李维的投资眼光。”谭肖告诉《金楼市》记者,当时的确动了买房的心思,但等他做好准备去看房时,刚好出了后来导致2008年一年低迷的楼市9·27政策。售楼处一夜间都空了,打折促销不绝,“我怕接了最后一棒”。

谭肖也许错过了买房的最佳时机。

2009年,为刺激楼市交易,国家营业税、契税优惠政策纷纷出台,楼市慢慢升温。

就在这一年,钟山晶典打出6059元/平方米起的促销价,中介店长李维以6500元/平方米的价位入货钟山晶典一套90平方米两房,卖掉已经升值了一倍的钱塘望景花园;随后,把水月秦淮卖给一对小夫妻,以9000元单价买了星雨华府一套120平方米的三房。

“不计本息,江宁、江北两套房共赚了六七十万。钟山晶典是一次性付款,现在已经升值了三十万,星雨华府做了部分按揭,但四五个月内也已经升值了八十几万。”

现在,李维名下两套房,三十几万贷款;谭肖名下无房,有三十几万存款。按资产总值计算,李维的身家在300万元左右,谭肖是30万元左右。

谭肖告诉记者,因为不想承担过多的还款压力,谭肖的买房范围已经从主城转到了郊区。可是江北年初时还四千不到的楼盘,现在转手卖八千,心理上很难承受。“只能在仙林或江宁选择,价格也都在万元以上。算上20年贷款和利息,购房合同一签,马上就会变成百万富翁。”

财富沉浮录

“凡是已有的,还要给他更多;凡是没的,连他剩下的也要拿掉。”

马太效应,不幸成了今天楼价飙升背景下,芸芸众生的真实写照。

踩准了房价上涨的班车,不管是2007年那一波还是2009年这一波,资产都会随着房价升值翻倍增长,瞬间暴富;下手迟疑或者看空楼市的,只能看着房价绝尘而去,房子离自己越来越远。

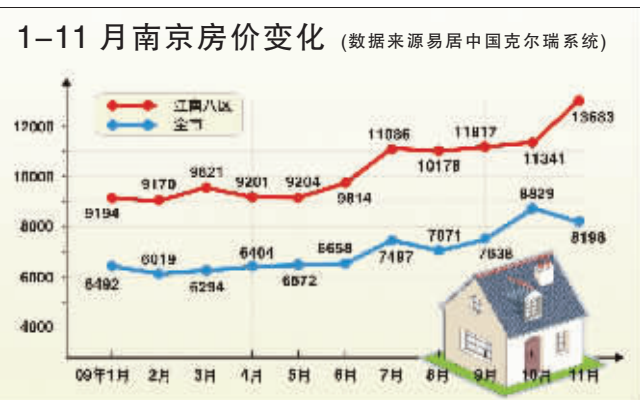
一个缩影是,同一收入水平线上的人,因为房产的买入时间和拥有数量不同,其财富悬殊也越来越大,生活差距由此拉开。就像知名策划人蔡照明的感悟:人生的第一次差距,从买房开始。

本版采写 快报记者 杨连双



“可惜的是,前几年没有买房,要结婚时发现买不起了。”
资料图片

»数据参照



(应采访者要求,谭肖、李维、李月、刘英均为化名)

»表情

在南京,无奈比谭肖更深,赚得比李维更狠的居民比比皆是——

一座城市的百态楼事

功成离场

邓永忠在南京开了一家销售代理公司。2008年底,业内对楼市一片悲观,判断两三年内很难走出低谷的时候,邓永忠对身边的朋友说,明年楼市股市都是牛市。

他的判断依据是,所有人都认同一件事物的时候,真相肯定在少数派这边;而且,中国楼市股市都是政策市,没有中国政府扶不起的市场。

为了验证这一判断,他在2009年初分别在南京、广州和澳门各购入了一套房产。南京的房产选择世茂滨江新城,以当时9000元/平方米的促销价购入。仅在6个月后,这套房的单价涨到2万元/平方米,坐地赚了100多万。

“这轮房价上涨,广州、深圳的涨幅在30%左右,而南京整体上涨50%,个别区域达到100%。”从地产从业者的角度分析,邓永忠认为南京今年的房价不仅补上了去年的不足,而且过度透支了未来的空间。而南京的城市化进程水平、城际大交通配套都远不到支撑这一房价的地步。所以“留下自住的,今年和前几年囤在手里的,已陆续出货”。

被迫出局

而城市里的另一部分人群,似乎已不再关心房价。

“两人月收入之和7000元,扣除生活各项费用,每个月存2000-3000元,只能承受总价40万-50万元的房子。现在,南京有这样的房子吗?”

李月夫妻俩现在跟大学同学合租在鼓楼,每个月房租要出到1000块。因为在奥体工作,所以一心想在珠江镇买房。因为楼盘少,遂苦等一家新盘

开盘。预期价格从五千涨到六千,最后开盘前附近拍出了几块高价土地,开盘价一下子涨到七千以上,现在珠江镇基本没有八千以下的房子了。

“南京一家业主论坛华侨路茶坊里有一篇热帖,说的一对夫妻,看完热播电视剧《蜗居》后忽然感悟,准备离开南京回家乡生活。我想也许我们回老家会更合适一些。”李月告诉记者,她家在常州农村,如果在常州市区找一份工作,收入不会比南京低多少,但房价只要南京的1/3就够了。虽然机遇和城市配套要差一些。

高处不胜寒

在南京一家房地产公司任部门经理的刘英,年薪在20万左右。她直言,自己只是工薪阶层。当年140万元买到的房子,今年已经涨到380万-400万左右,以现在的收入根本买不起。现在有房住,有车开,也许只是因为出生得早,赶上了福利分房,卖掉房改房,在房价上涨前,改善了生活。

从业16年的刘英回忆,涨价最疯狂的2007年,南京房价整体上涨了2000元/平方米左右,左邻右里2小时涨价1200元/平方米成为震惊全国的新闻。而今年一小时涨一二千的楼盘比比皆是,不仅江南八区成交均价突破万元大关,包括高淳、溧水、六合在内的全市成交价格也逼近9000元/平方米。

刘英所在的房地产公司,今年提前完成了销售任务,销售金额和利润也远远超出计划。董事会提高了明年的开工量和销售目标。但身处执行层面的刘英,却感到了一种高处不胜寒。

»数字



房价涨幅最猛的一年

令李月夫妇绝望而出走的江北,的确是今年南京房价涨幅最大的区域之一。

“年初时,桥北的最低价是3090元起售,大部分楼盘价格在3200-3600元/平方米;珠江镇稍高一些,均价在4000元/平方米左右。”朱明翔曾是江北某楼盘的案场经理,他回忆说,七八月时出现涨价苗头,但跟往年一两百的涨幅不一样,今年开发商每次提价都是800-1000元/平方米的幅度,且提价频繁。几轮下来,目前,桥北、珠江镇大部分在售楼盘的价格都在8000元/平方米以上,不到一年涨幅高达100%。

同样涨幅惊人的还有令谭肖百般纠结的河西。2、3月时融侨中央花园的最低价曾卖过7500-8000元/平方米,宋都美域的价格在8000-9000元/平方米。目前,奥体-江东门-龙江大部分在售楼盘的价格基本在1.6万-2.5万元/平方米,今年从1.2万元/平方米一直涨到

2.5万元/平方米的金地南京,新一批房源的价格可能卖到3万元/平方米。

涨幅高达100%的还有城中,年初时一批卖过1.4万元/平方米的豪宅,现在都在3万元左右了,还有新盘要卖出3.7万、4万元、5万元的高价。其他区域幅度略小,但也高于以往任何一年。

价格一直坚挺的东方天郡位于仙林,2008-2009年上半年一直以8000-8500元/平方米的均价销售。直到“全市都涨了,实在挺不过去,一批尾房才涨到1.3万元/平方米”。而仙林三家新盘诚品城、三味公寓和仙龙湾的开盘价,也分别喊出1万元和1.3万元的新高,比年初时上涨了4000-6000元/平方米。江宁整体房价也从二三月时的4000-5000元/平方米涨到现在8000-9000元/平方米。百家湖国际花园、金王府、铂金公寓等一批楼盘的新房源,定价都在万元/平方米以上。