

两周前中央下达的新“国十条”,被业内称为“休克疗法”。亢奋的投资客们转身而逃,交易量一夜熄火。事实上,仍有部分投资客已在筹划抄底新开的高端楼盘。“如果没有新政,未必会买,或者不会买这么多;但现在有了新政,开发商定价会理性很多,此时未必不是买入的机会。”一位投资客如是说。这种信心,或是得益于过去几年投资高端楼盘的收益。

# 投资豪宅,他们六年来最赚钱的生意

## 做生意,不如买房产

也许是无心插柳。当时买人的几套金陵王府,王允林的本意是想做成不同风格的样板房给家装客户参观,想不到后来的增值收益并不亚于做企业。

2004年,王府大街上的金陵王府,成为南京第一家“破万”楼盘。在王允林看来,金陵王府既占据南京市中心新街口,又有闹中取静的环境,建筑也有特色,就兜底买了最后几套房,每套面积在150-200平方米左右。

“没想到,这以后的几年,房价直线上升,两三年内一套房的价格增值就远远超过做二十套家装工程的收益。而后者要连续忙上数月,牵涉到人力资源管理、督工、后期质量维修等各方面工程。”

至今令王允林后悔莫及的是,错过了当年同处新街口的金鹰国际花园,开盘时的单价只有4750元。随后在2006-2007年度,王又在市中心陆续买入了其他几处豪宅。

而2009年底南京房价高峰阶段,王允林以3万元左右的价格卖出了金陵王府的部分房源。笔者粗略计算,仅这一次出货,王允林的保守净收益就在千万元以上。

新政的风口浪尖之下,王允林又准备在奥体的滨江新盘御江金城开盘时一次性拿下数套房产,理由是看好奥体未来的区域发展空间和楼盘的整体品质品牌。

“我的投资理念是只投市中心豪宅,因为过去七八年的投资经验没有失败过。”

王允林坦承,他的个人资产中,有30%用于投资不动产,30%用于企业流动资金,剩下部分做固定存款。而“投资不动产的收益非常令人满意,其实并不比做企业来得少,只是后者有着不同的意义”。

## 两套房3年赚1千万

与做家装公司老板的王允林不同,本身做商业地产职业经理人的刘东算是房地产业内人士。他的投资嗜好是“稀缺资源,别墅为上”。因为“这种稀缺物业的升值速度总是最快”。

位于紫金山东麓、环陵路上的帝豪花园是南京最早的独栋别墅社区之一。依傍紫金山得天独厚的自然资源,被业内人士形容为“帝豪花园不是用来住的,而是用来听的”。目前,这座别墅社区内住着南京最高端的外籍人士、私企老板、上海跨国企业高管等人士,租金在3万-4万元/月。

2004年,在帝豪花园已交付多年后,对紫金山别墅情有独钟的刘东在开发商手中买下了几套保留房,总价300万-400万元/套,折合不到2万元/平方米。而在今年4月,帝豪花园二手房的报价在4.5万-5万元/平方米,270-350平方米的独栋别墅,挂牌总价约在1200万-1800万元/栋。

## 高端物业投资黄金法则

### 第1 绝佳地段

这也算老生常谈。对于豪宅而言,地段价值表现为繁华的市中心,或城市稀缺资源的所在。如香港的半山、浅水湾,上海的南京西路。

在南京,目前为新街口、紫金山、玄武湖。这些地段豪宅约在3.5万-5万元/平方米。

### 第2 稀缺资源

豪宅价值还因占据了不可复制的稀缺资源,首先是景观环境自然资源,其次是城市中心的配套资源。在南京,首推紫金山、老山、三山等山景资源,以及玄武湖、莫愁湖等湖景资源。就城市资源而言,仍以新街口最集中,奥体、新江东后来之势凶猛。

### 第5 王牌物业

高端的社区和楼盘都会聘请国际知名的物业管理机构来管理社区。

豪宅社区对物业管理的要求比较高也比较严,尤其在隐私和治安方面。

### 第4 品牌价值

正如万宝龙、奔驰之于男人,香奈儿、LV之于女人,豪宅消费人群也有自己的品牌信仰。龙湖、星河湾、绿城、仁恒等是国内认可度比较高的豪宅品牌。在南京本土也涌现了一批好评度高的地产品牌。

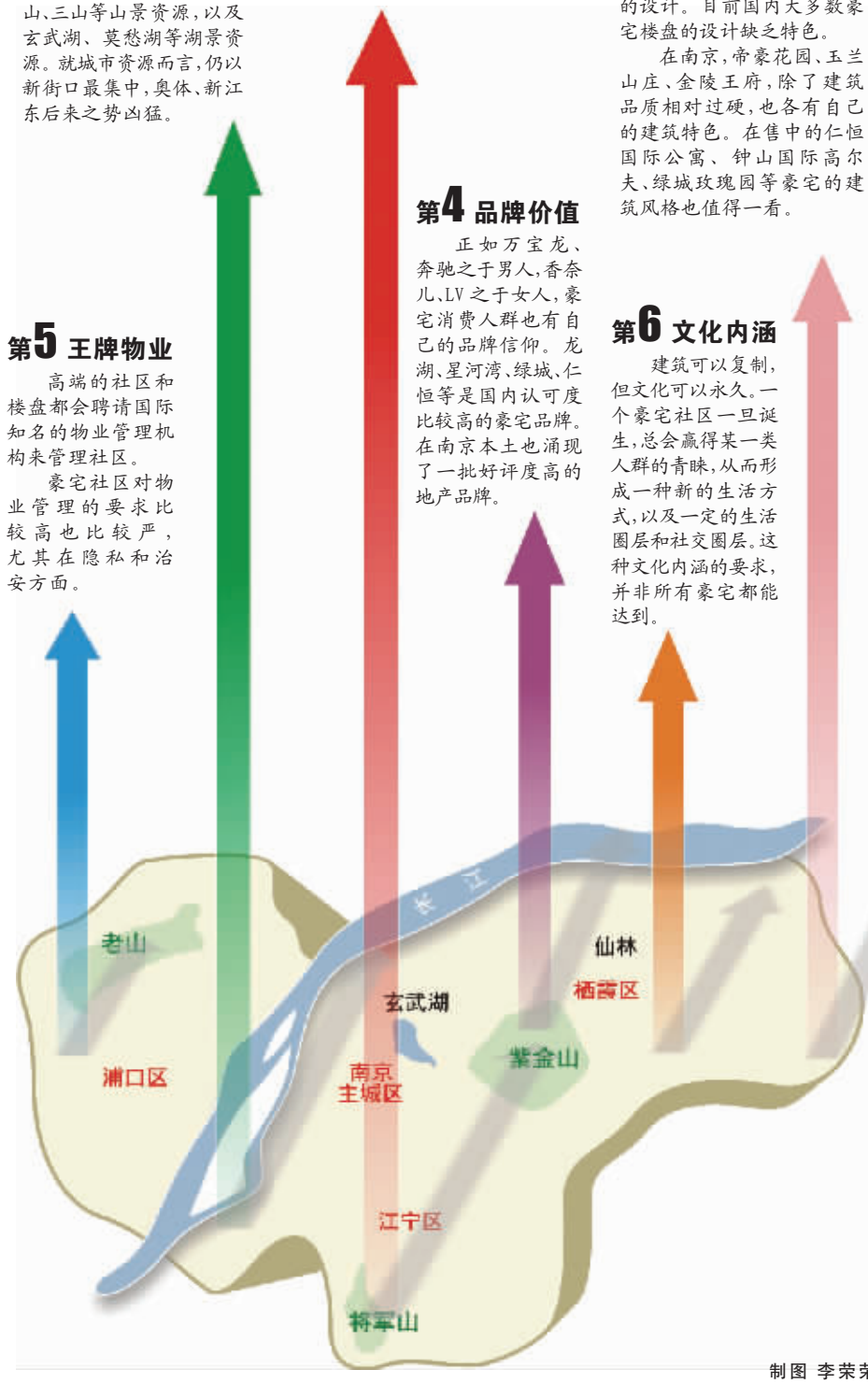
### 第3 建筑品质

豪宅的建筑品质必须是一流的。但光有好的建造质量还不行,还必须要有很好的设计。目前国内大多数豪宅楼盘的设计缺乏特色。

在南京,帝豪花园、玉兰山庄、金陵王府,除了建筑品质相对过硬,也各有自己的建筑特色。在售中的仁恒国际公寓、钟山国际高尔夫、绿城玫瑰园等豪宅的建筑风格也值得一看。

### 第6 文化内涵

建筑可以复制,但文化可以永久。一个豪宅社区一旦诞生,总会赢得某一类人群的青睐,从而形成一种新的生活方式,以及一定的生活圈层和社交圈层。这种文化内涵的要求,并非所有豪宅都能达到。



制图 李荣荣

“这种顶级别墅,占据了不可多得的自然资源,风景极佳,建筑形态也极有特色。后面的开发商想再在紫金山拿到类似位置的土地很难。这就注定了它们是金字塔顶端的产品,本身的体量很小,对应的人群也很少。但随着经济发展富人的群体在扩大,改善生活的人越来越多,对顶级物业的需求也在增加,因为稀缺的顶级物业注定是要升值的。”

或许是基于同样的投资心理,2007年位于老山脚下的绿城玫瑰园开盘时,600万元/栋的独栋别墅,刘东跟朋友合伙买了两栋。仅仅不到3年,目前绿城玫瑰园独栋别墅的报价已升到1200万元/栋。“这意味着,刨去税费,转手我们就净赚1千万,而且接手的人很多。”

## 此时要不要购入豪宅?

“但并非任何时刻、任何豪宅都是升值的,首先豪宅要辨真伪,其次也要看准时机。”

王允林坦承,如果没有新政,他今年也有可能买房,但不会一次性买人多套,因为3月底4月初房地产市场格外疯狂,开发商一般会透支半年到一年的预期卖出高价,留给购房者的升值空间就相对较小。现在则不同,每次政策调控,都会带来一波价格震荡,而本轮调控力度又极猛烈,开发商肯定会适当降低开盘价格。这或者就是理论上逢低买入的机会。而首付和利率政策,对一次性付款的客户,几乎不构成任何影响。

而在业内人士刘东看来,购买豪宅除了投资收益相对较大,更重要的一点也许在于,持有那些占据稀缺资源的顶级物业,本身即是身份的象征。“这跟投资商铺是同样的道理,社区商铺根据月租金定价,而新街口的商铺也许租金收益是赔钱的,但市价极高,因为新街口的店对许多品牌而言本身就是广告。”

同理可知,为什么香港半山的别墅、浅水湾的豪宅始终价格高企,又拥趸不断。任何一座城市都有自己的“半山”和“浅水湾”豪宅,成功购入了这类豪宅,以后的价值还会不断升高。

“而在政策调控阶段,豪宅的购入价值就不仅是博升值。更在于,它是整个房地产市场价值震荡时,保值能力最强的产品。”

刘东建议,目前的市场情况先观望为上,等市场情形相对明朗后,再寻找机会投资。“其实无论豪宅也好,普通物业也好,都有自己特定的消费群。如果该类产品脱离了该人群的承受力,就可能发生价格调整。因此,投资一种物业产品要考察清楚这种物业是否适合其消费群,在消费群的承受能力内是否有投资空间,即可判断是否值得出手了。”

近期活跃楼市的业内人士“南京大萝卜”也建言,目前是新政后的群体性观望期,冷静之后,占据稀缺资源的高端物业会体现其价值感。

快报记者 杨连双

## »反面教材

# 眼光不准,投资别墅一样亏

2001年,赵先生在江宁买了一套叠加别墅。今年5月,他准备移民出国,年后开始就将这套别墅挂牌出售。其单价比附近普通住宅低了2000多元,至今仍未有卖掉。在调控政策出台前,还有不少人来看房子,最近看房人却越来越少。

这套别墅是1-2层,总高4层,

6房3厅3卫3阳台,还有一个60多平方米的院子。253平方米的房子,报价210万元,单价仅8500多元。奇怪的是,同一个小区的普通住宅单价大部分都在1万元/平米以上,周边一些新一点的二手房价格甚至要1.2万到1.3万元/平方米。照此计算,这套别墅比普通住宅单价足足便宜了2000多元。赵先

生是外地人,买这套别墅主要是出于投资考虑。这么多年来,他没有装修也没有出租,房子一直空置。这些年来,他不仅损失了房子的租金,而且房子的增值远不如普通住宅,相比的收益差距非常大。

为什么别墅价格比住宅还低?为什么这样的房子却难以出手呢?江宁一位资深中介人士介绍,正常

情况下,别墅的价格是远高于普通住宅的。与该小区一墙之隔的独栋别墅区,里面的别墅一套就是数百万,单价在2万元以上。而这套别墅属于叠加别墅,只能算类别墅,无论是设计、景观都与真正的别墅距离很大。另外一个问题是,因为价格比较低,当时投资这类别墅的人比较多,结果就是入住率

低,小区人气不旺,也影响了房源的增值。另外,面积大,总价高也是阻碍其顺利出售的重要原因。

业内人士认为,别墅不等于高端物业,特别是一些伪别墅、类别墅产品,其保值升值都要大打折扣。高端物业投资一定要注重品质,注重稀缺的资源。

快报记者 文涛