

一个与开发商盖别墅有关的真相：迫不得已 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/613/2021_2022__E4_B8_80_E4_B8_AA_E4_B8_8E_E5_c57_613751.htm 一个和开发商盖别墅有关的真相很可能出于“迫不得已”这四个字，至少今年39岁的林少洲说自己替富人盖房子是“被逼无奈”。他想起他在老家广东潮汕的亲戚们这些年的日子越来越不好过，收入没什么变化，支出却大量增加了：“中国过去20年最大的成就是经济持续增长创造的奇迹，但是我想其中80%以上的人没有享受到经济增长的成果。所以，现在国家的政策中心是扶持弱势群体，对强势群体采取抑制的政策。”提起自己正在开发的北京湾别墅项目，他说：“我那块地在六环路外八达岭边上，盖高层有人要么？我只能剥削富人，让富人来买单了。要是卖给穷人或者卖得更便宜些，能挣更多的钱。所以，如果能盖高层，没有人愿意盖多层，如果能盖多层，没有人愿意盖别墅。”“高端价往往风险也大，一块地就一点点面积，从拿地到开始卖，折腾好几年，又要盖大会所又要挖人工湖，成本也不少，最后还可能卖不出去。”开发商们可能会这么向你哀叹。一般来说，由于土地出让金、建安成本等比较高，别墅对资金占有的压力比较大。如果算动态成本，普通高层项目可能前期投入人民币1到2个亿就能开卖了，到了豪宅，也许投入四五个亿之后才开始有销售回款。当然，虽然事情是那些任劳任怨的开发商们干的，最后的钱一定是大家凑的。即使你足不出户，你也不可能不替家门外的南国黄蜡石或者那几颗有着400年树龄的智利密棕买单。高端价不意味着高利润，这好像也是一个基本的事实。别墅的单

一利润肯定是高的，但经济适用房的利润总量一定更高，开发商们会轻而易举地用几个数字向你说清楚这个问题：如果一个别墅项目的容积率是0.34，那么盖高层可以做到3.4，10万平方米可以变成100万平方米。如果别墅每平方米赚2000块钱，难道高层每平方米才赚200块吗？不止，起码比别墅多好几倍利润呢。从销售利润率来说，众口一词的别墅正常销售利润率在北京大概在20%到30%之间，也有从平均利润率的基础上一直升到50%、100%甚至更高，这通常是由于土地升值带来的高额利润。纳帕溪谷项目的销售经理王宣说：“我觉得利润这个问题很复杂，从开始拿地、建安成本到后期的整个运作和最后定价，都跟市场大势有很大的关系。比如你在80年代拿到的地现在来卖，肯定利润高得很。”“现在一方面楼盘全面涨价甚至成倍的增长，一方面又感觉到普遍行业资金的短缺，如今房价是涨了一倍，而拿地的成本比以前要加价到10倍。”《楼市》杂志的总经理蔡鸿岩(蔡鸿岩博客,蔡鸿岩新闻,蔡鸿岩说吧)在一次论坛上说，“但是，发展商再不挣钱、再有风险，他也觉得拿到地我也是手里拣着的算是块肉，不管有没有以前那么肥，肉舍不得丢了，骨头也舍不得丢了。”庞博国际地产综合服务机构的执行董事刘东在北京已经有了12年的地产业经历，他注意到这些年，一方面是开发商人群的变化：“现在与5年前完全不一样了，那时候别墅都是不知名的开发商在做，现在都是知名开发商在做，因为大开发商们在北京四环路以内拿不着地了。”另一方面，消费人群的构成也在发生变化：“像10多年前，北京400万到600万的别墅都是港台或者海外的人在买，我们当时100多套别墅全都是在香港成交的，国内部分可能只有5%。1997年

金融风暴之后，海外的比例越来越少，国内的客户开始越来越多。”“这里最大的一个问题是人的消费欲望被点燃了，这些年中国制造了很多富人，这些人是一定要尝试消费的。”

观唐项目的市场部经理畅磊分析说，“这些客户我能看得出来，几年前都是开着富康很一般的人，然后迅速起家、迅速发财，马上开始消费很好的房子和汽车。”以观唐一期的销售为例，客户比例中完全外籍身份的占25%，另外70%多是有过境外生活经历的中国人。也许是因为已经投下了大价钱的开发商们实在急于把他们的产品卖出去，也许是因为大量海外背景的特殊客户群体构成，北京别墅的建筑风格经常呈现出一种“百花齐放”的样态，在东方太阳城的销售总监胥庆文看来，“百花齐放实际上是挺遗憾的事情，北京就是一个联合国，什么样的符号都有”。这种联合国样态经常会被一些忧患人士批评为“中国建筑不中国”，或者“一种失去文化根基的精神游离”，就像曾在中国住过28年的意大利人利马窦早在400多年前就下过结论：“我认为中国人有一种天真的脾气，一旦发现外国货质量更好，就喜好外来的东西。”

“朱锔建筑工作室”的主持建筑师朱锔曾有过国外留学和工作的经历，在他看来，“住宅按说是非常轻松的，包容性最多的，我发现中国的别墅可能是世界上细部最多、符号性最强的住宅，做得非常紧张。我看着那些个住宅，就在想开发商花这么多钱干吗呀？真是没有必要”。而艺术家艾未未态度鲜明地说：“对我来说，这不是一个风格的问题，这就是建筑的身份问题。最后无非是说，是什么东西在支持你这样做。”有一个别墅项目曾经试图整理出北京高级住宅的发展脉络，它的也许不无道理的归纳是1800帝制时代以四合院邸为

代表的中国最早的等级建筑，用复杂的空间演进表达权贵阶层的等级森严，1970政贵时代政贵要人居住的行政公馆，具有当时那个时代的质朴外表和宽大平和的空间尺度，1990对外开放时代集中温榆河与机场之间的舶来别墅，第一次外来移民潮造成的第一代中国别墅群，1997拜物时代完全仿制国外的建筑或是粗放设计的类洋房，2001博物时代新的财富趣味从乍富者转向海归和城市中产，无论是中式别墅还是原生态西班牙风格别墅，建筑的风格开始变得多元。在全国，开始集中地出现一批有着明显中式建筑符号的别墅大概是2004年前后的事情，不仅仅具有像紫庐、易郡、耕天下、九间堂、葑湄草堂、上善若水这样诗意的中国味道的案名，建筑本身也试图传递出中国文化所有的和谐、平和、清寂、幽宁、冲淡之类的气质。一种被放大的普遍观点是：这是在向中国人的传统的生活方式回归，不仅仅是建筑风格，也包括了传统的邻里关系、生活态度、处世理想和人生境界等方面的内容，因为这样的居住更能唤起我们古老的记忆，能满足我们骨子里传承下来的精神需求。紫光地产的董事长吕大龙大概是属于刘东所说的转向别墅开发的知名开发商之一，他主持的观唐项目是最早在北京出现的中式别墅，他回想说：“当时投资人也很犹豫，但是从纯粹的供求关系来说，我们投资人本身也是中国人，也喜欢这种东西，自己喜欢为什么别人就会不喜欢呢？”“建筑是有识别性的，普通人通过房子的内部装饰来处理，而有钱人通过外部建筑来标识一件事情。”对于自己一手创造的符号化产品，吕大龙调侃说：“文化就是由高向低，从上向下的，我们主动去学习美国、学欧洲，但是缅甸你不学，越南离你这么近你也不学，这就是强势和弱势

的关系。只是中国文化比较顽强，而且现在也算不弱，挣巴挣巴也就起来了。我们只是顺应这个潮流，在潮流到的时候给出一点符号性的东西让大家自娱自乐一下。”尽管如此，可能没有一个行业能像房地产那样与人的生活状态维系得这样敏感和持久，上海实业发展股份有限公司的总裁卢铿说：“这几年，住宅竞争过程中一个不被许多人关注却又实际存在的因素就是居住审美的快速进步，居住的哲学就是在形式和内涵的美中取得家园的安逸感觉。审美是具有力量的，它正在成为一种越来越强烈地影响着社会发展的力量。”卢铿的祖父卢作孚是旧中国最大的民营航运公司民生实业公司的创始人，卢作孚虽是民生公司总经理，死后却无财产传世。据说，卢铿得到的唯一财产是祖父题词的一张纸条，上面写着：“愿人人皆为园艺家，将世界造成花园一样。”

1 100Test
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com