

嘉华:拿地到开盘用了 10 年

等了 10 年

2001 年,香港嘉华集团以总价仅 2.59 亿元购得建国西路 68 号地块,折合楼板价只有 1703.94 元 / 平方米。

根据嘉华集团 2006 年年报披露,建国西路 68 号 a 及 b 地块位于建国西路、嘉善路一带,总建筑面积约 14 万平方米,是徐汇区旧城改造最后的大型地块之一,计划开发成一个包括豪华住宅、高级商业设施及酒店配套、服务式住宅在内的“标志性综合项目”,第一期开发预计将在 2009 年完成。

但是整整十年过去了,嘉御庭一直都是“犹抱琵琶半遮面”,直到去年姗姗来迟。据网上房地产显示,嘉御庭已于 2011 年 9 月 8 日拿到预售许可证,一期共推出房源 198 套,登记备案的报价区间为 69700 -131200 元 / 平方米。

与嘉御庭命运雷同的还有嘉华集团在上海的另一市区高端地块,静安区严家宅三期地块,也就是今天的嘉天汇项目。总楼面面积 10 万平方米。目前可查到的信息寥寥无几,仅有的信息显示,2002 年 4 月 29 日,上海静安区加强旧区改造力度,区政府正式将严家宅三期地块批租于香港嘉华集团,发展商将斥资近 10 亿元,发展约 13 万平方米高尚住宅,参与旧区改造工程。

嘉天汇与嘉御庭动工时间仅



■2001 年,嘉华取得建国西路 68 号地块,总价 2.59 亿元,楼板价 1703.94 元/平方米。

■2006 年 4 月,该项目正式开工。

■2011 年 9 月,嘉御庭开盘,共分三期开发,一期计划于 2013 年年初交付,三期则计划于 2015 年交付。

仅相差一个季度,至今已近十年有逾,虽然屡有传闻称嘉天汇将于今年上半年推向市场,但是直到今天依然杳无音讯。

5 年翻 5 倍

嘉华集团于 1980 年进入中国内地发展房地产业务,属于进驻国内较早的大型港资房企之一,在内地的开发保持了港资开发商特有的保守缓慢的作风,其在上海最成功的项目慧芝湖花园从 2005 年开盘,直至今年 10 月,才推出收官之作,短短几年时间,价格也翻了几倍。

于此同时,嘉华似乎开始加快内地项目的发展速度,未来 5 年在内地的投资量将达 50%,位于徐汇区的嘉御庭、静安区的嘉天汇、闵行区的吴泾项目嘉怡水岸、青浦区的朱家角项目以及闸北区苏河湾 43 号地块轨道交通上盖商业项目将相继亮相。

但事实上,除了朱家角项目是 2010 年拿地外,其余项目均是早期以较低价格拿地,仅嘉御庭、嘉天汇就可追溯到 2001 年,2002 年,拿地 10 年项目才酝酿推出,而这十年,上海地价和房价的增幅不言而喻。

仅以嘉御庭来说,易居中国的数据显示,嘉御庭所处的内徐汇板块,2006 年的成交均价是 22437 元 / 平方米,按照目前均价 8 万 -10 万元 / 平方米计算,5 年就翻了近 5 倍。

警惕“捂盘”

日前,笔者前去嘉御庭现场了解到,嘉御庭总共分三期开发,均为高层和小高层,一期将于 2013 年年初交付,三期最早也要到 2015 年。

对于为何这个地块需要用 10 年的时间才推出,该售楼人员称,原来是法租界,属于徐汇区天平街道,要求很严格,所有规划都要审批同意,包括绿化、景观设计、层高等等,政策原因、拆迁原因、审批原因都是阻碍项目及时推向市场的因素,直到去年才全部解决。

而对于目前的销售情况,该负责人表示不方便透露,但是整体销售符合之前的预期,至于下一批房源何时推出,他当即向笔者表示无可奉告。

有关专家指出,在现金为王的今天,不少开发商明目张胆捂盘的原因人尽皆知,无非就是两个原因,一是开发商的利润已经呈现急速下滑态势,二是很多开发商对后市依然保有信心,觉得熬一段时间市场就能转好。

要遏制开发商捂盘、囤地等违规行为,不能仅仅停留于表面整改,而应该制定明确而严厉的处罚细则,并提高执行力,从经济上让捂盘开发商自食恶果,就启动问责处罚程序,建立一个健康的楼市环境。



小结

嘉华

2011 年 9 月 8 日,位于建国西路上的豪宅项目嘉御庭终于撩开面纱,10 万元/平方米的定价让他轻易步入上海顶级豪宅行列。然而,这块土地从拿地到面市中间经历了整整十年时间。

地产评论员 许佳婷

为价格博弈战中最后的坚守者。

亟需革新

国企央企具备了与生俱来的优势,在地方政府招商引资冲动下,更容易获得资源。“成立晚、起点高、目标远”是国企的通性,但正所谓不进则退,相比一些优秀的民营企业,国企近几年来发展速度较慢已经成为不争的事实。

从刚需到保障房,中星一直致力于亲民化住宅的建设,然而转型并非一蹴而就,尤其对于国有企业来说。

位于中山西路虹桥路的中星美华村就曾被业界诟病——中星美华村的外立面设计显得较为“特别”,看似办公楼风格的外立面与社区内的老洋房并不呼应,且主打的历史人文底蕴概念和现代化的外立面矛盾,最终导致外立面的接受度不高。虽然中星美华村打着历史产品重新打造的旗号,想要做一个现代与历史人文相结合的产品,但是最后却让高端的购房者有些看不懂,在整体感觉上显得颇为掉价。

大嘴任志强就曾指出,国企在占用比民营企业多得多的资源基础之上,做出的贡献并不比民营企业多。

中星:红庐 3 个月仅售 1 套

陈道明难救红庐

作为中星集团在上海最具代表性的豪宅作品,中星红庐于去年下半年高调开盘,甚至邀请了著名演员陈道明担纲代言人。但是据网上房地产数据显示,截至今年 3 月底,整个项目开盘大半年来仅售 13 套,其中今年开年以来仅 1 套。

位于长宁区中山西路虹桥路路口的中星美华村则是中星集团市区高端豪宅公寓的代表,从 2010 年 12 月开盘至今,也仅仅去化掉了 46 套,其中包括开盘月集中去化的 20 套,今年的成绩也仅为 1 套。而位于佘山板块的中星佘山溪语,今年 1-3 月份也只成交了 3 套,成交均价为 22000-23000 元 / 平方米。

除了销售低迷之外,中星集团在豪宅转型之路上同样遭遇“尴尬”。据业内人士透露,中星美华村首幢商品住宅楼于 2006 年 9 月中旬结构封顶,整个项目 2007 年 3 月竣工,真正开盘销售却是 2010 年 12 月。这几年,受大虹桥等利好因素影响,中星美华村房价一路水涨船高。



中星红庐开盘至今销售情况
(数据来源:网上房地产)

年/月	销售套数
2011/6	3
2011/7	3
2011/8	0
2011/9	2
2011/10	1
2011/11	1
2011/12	2
2012/1	0
2012/2	0
2012/3	1
合计	13

不差钱

2011 和 2012 年是上海中星集团项目集中上市的“大年”,首开或续推的项目包括中星美华村、中星红庐、海上名豪宅、海上御景苑、莱顿堡、城际广场等多个项目;同时,还包括浦东曹路 200 万平方米保障房和嘉定城北两个保障房项目的建设。

但是令人不解的是,中星主推的三个高端项目——红庐、美华村和佘山溪语都未获得理想的销售成绩,当市场上“降价潮”蜂拥而至的时候却并未看到中星的身影。有关人士指出,中星集团这几个项目的拿地时间都比较早,土地成本相对较低,因此价格完全可以成为中星项目脱颖而出的一大利器,但是中星却并未在降价潮中有所表现,没有获得购房者青睐也就处于情理之中。

有关专家表示,中星集团不愿意降价的根本原因在于他们作为国企拥有雄厚的资本。与民企相比,国企拥有更宽松的融资环境和低廉的融资成本。在今年政策愈发收紧的情况下,房企资金链开始经受考验,拥有雄厚资金链的国企很有可能成

中星

作为上海本地的老牌房企,中星集团一直致力于保障房建设,之后逐渐转型开始商品房运作,在刚需范围内获得了很多购房者的良好口碑。近几年,中星集团再次大幅度转型,将触角从刚需逐渐伸向高端豪宅范畴,原本躊躇满志却在销售上惨遭滑铁卢。