

房价的本质

老 蛮◎著

探寻城市发展轨迹
把握房价涨跌规律

珍藏版

 海潮出版社
Hai Chao Press

京沪广深，四个一线城市，我采取的写作顺序，是从南到北。南中国的深圳和广州，温暖而有朝气，即使在指责深圳的泡沫时，我脸上都带着笑意。

房地产绝不可能脱离城市的发展而单独存在，它固定在城市的各个区域，是城市的组成部分，更是城市发展之路的见证。

珠三角的广府文化区和长三角的吴文化区，自古商风鼎盛，因此很容易就与商业文明结合，它们的经济发展最为蓬勃有力，它们的房地产市场也成长为中国最健康的市场。

——老蛮

ISBN 978-7-5157-0015-1



定价：32.00元

房价的本质

老 蛮◎著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

房价的本质/老蛮著. —北京: 海潮出版社,

2011.10

ISBN 978-7-5157-0051-1

I.①房… II.①老… III.①房价-研究-中国

IV.①F299.233.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第167499号

书 名: 房价的本质

作 者: 老 蛮

责任编辑: 陈开仁

封面设计: 天吉之赋图文设计有限公司

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路19号

邮 编: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京中印联印务有限公司

开 本: 650mm×930mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 180千字

版 次: 2011年11月第1版

印 次: 2011年11月第1次印刷

ISBN 978-7-5157-0015-1

定 价: 32.00元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

序 言

探寻城市房地产市场背后的文化机理

老 K

作者老蛮是我多年至交，这部书可算是其多年厮混打拼于珠三角地区房地产业的一个阶段性总结吧，用他自己的话说，此次写作，将他自己多年职业经历的所见、所闻、所感和所思所想和盘托出，“淘洗得相当干净”。所以此书能得以顺利出版，我自是乐观其成。于私，见挚友能有此成就，立言于世，当然欣慰；于公，观吾国当下房地产市场之乱象，实有赖于此类清醒明智而富有洞见、实务操作经验与理论深入思考相结合的书出来，以廓清理念，正本清源。

为书作序，对我来说委实是件颇为踌躇之事，这是为别人卖瓜，夸是必不可少的，但要夸到点上，夸得客观，比如说像作者曾在帖子中自况的那样：“公平与正义，就像是我血液中的红细胞一样，在我生命中具有本质性的意义”，这种夸张得近乎无耻的话，我就不能说，对吧？但我又必须夸一夸这本书，我不敢说，这是最好的房地产著作（其实如果加上之一的話，也可以这么说）；但是，在我有限的阅读范围中，我可以

001

序
言





负责任地说，这是最独特的一本房地产著作，不用加之一！

说它独特，是因为：

首先，从观点上看，它不同于以往的任何一本论述我国房地产市场状况的书，熟悉房地产经济的人们应该都知道所谓的空方和多方，但是在本书中，作者对双方都表示出极大的蔑视和不屑！可以透露一点的是，在老蛮写作之前，我就不无担忧地提醒过他，在当下这种浮躁的社会氛围之下，进行这样的写作，采用这样的一种“两面都不讨好”甚至“四面树敌”的话语叙述策略，是很危险的，是要冒巨大的话语风险的。但是他无所畏惧，以其一贯的强悍作风和言说勇气，悍然出击了。

其次，他的独特，还体现在其论述思路和观察视角之上。也许是在下所读有限，以往，还真没怎么发现从繁琐枯燥的经济数据中发现其背后隐藏着的文化元素的文章书籍。以往的各类书，要么是就经济说经济，最多联系或引申到相关领域，要么呢，就是就文化说文化，就历史说历史，比如说我很喜欢的一些品评城市的小品文。但是把一个极具专业性的经济领域的市场表象，进行历史的、文化的、人文的观察、解读，探寻其脉络进而掌握其规律，用作者自己的话说，就是“唯有读懂这个城市的文化，才能读懂这个城市”……“唯有把握历史，才能开创未来”。这种广阔的视角，纵横捭阖的战略思维，是在我以往的阅读经历中极少体验到的。特别是论到深港一体化问题、上海房地产业界的民资出路、首都北京的巨无霸式突进、

河南诸市的中原文化的现代化困境、财税体制的根源性作用问题等等，皆可看到这种从宏观上把握问题的大视野！从作者的一些充满热血的激扬文字中，我们还可以真切地触摸到 20 世纪 90 年代以后越来越淡漠越来越远逝的某种理想主义激情，而尽管他不无调侃地对我所主张的“人文关怀式的理想主义”嗤之以鼻，但我依然能感受到他那一份深深的家国情怀，而且，这份激情中更有冷静犀利的理性思考！

再次，老蛮之行文，亦足够特立独行，而不流于俗套，更不曲阿谀世。比如说，论经济必有数据，这是常识，但如何运用和解读数据，看出数字背后蕴藏的玄机，这就是考验水平、眼力和思维的事了。朋友们或许都知道老蛮对于“金融技术流”那套伎俩的鄙夷，亦当知他对于那种胡搬乱套生硬适用西方的那套所谓“数学模型”来评述中国经济的不屑和贬斥。在本书中，他重数据更重数据背后的规律性因素，更致力于传播一种思考问题解决问题的方式和方法给大众（如计算一个城市的合理房价的那个方法，这就是典型的“授人以渔”啦。）再比如说，论到各个地域文化特点的时候，除了广府文化和吴地文化，哦，还有荆楚文化（这是其乡愿，软肋所在，嘿嘿），其他的中原文化（包括其在南方地区遗下的客家文化），东北地区文化等等，不乏深刻的洞察力。至于各种诙谐说法，形象比喻，嬉笑调侃之辞，激愤怒骂之语，则更是所在多有。在其写作此书的近半年时间内，大大小小的论战几乎天天都有，我





曾与其开玩笑曰：你这是小吵天天有，大闹每周来啊。他嘿嘿一笑，以主席名言回我：与人奋斗，其乐无穷。

吹捧告一段落，照例得挑挑毛病，然后再说声瑕不掩瑜之类的客套话了。但是我得说句看上去很无耻，但很真诚的话：这本书，还真是挑不出啥毛病来！如果硬要循这个例，那我只有重复一遍“吵过的架”，什么缺乏人文关怀啊，缺乏现代民主理念啊，实用主义太严重啊，普遍规律（普世价值）与中国特殊论（以及地域有别论）之间缺少逻辑纽带啊等等这些，而这些，大多属于所谓的“三观”范畴的事，那不是吵个一架两架能解决的，也许双方永远都无法说服彼此。所以，我还是不在这儿重复打这些嘴仗了。再次重申，我之所以啰啰唆唆地列举上述这些我所认为的“不足”，绝不意味着我就比老蛮他更高明，也许，事实是恰恰相反……

目 录 CONTENTS

序言	001
----------	-----

第一部分 总纲

1. 写在前面的话	002
2. 房地产市场的四个递进阶段	004
3. 城市化进程	009
4. 城市化进程之二	014
5. 城市规划	017
6. 供求比例与市场阶段	019
7. 市场类型	022
8. 产业分工	026
9. 永远的供不应求	029
10. 永远的供不应求之二	032
11. 生存资源的争夺	035
12. 房价上升过程	038
13. 房价的本质	042
14. 说不完的房地产	045

第二部分 城市篇

1. 细煮深圳	052
---------------	-----

001

目
录





2. 细煮广州	075
3. 速拌广东三市——佛山、东莞和汕头	096
4. 慢炖福建三市——泉州、福州和厦门	113
5. 慢炖成都	122
6. 慢炖重庆	131
7. 细煮上海	140
8. 速拌苏南三市——苏州、无锡、南京	159
9. 速拌合肥	172
10. 速拌武汉	177
11. 速拌南宁	183
12. 细煮北京	188
13. 速拌天津	197
14. 速拌沈阳	203
15. 细煮郑州	210

第三部分 附录

1. 评说旅游地产	228
2. 戏说城市房价上限计算模型	232
3. 笑侃房地产开发报建流程	235

第一部分

总 纲

对住房的需求，一般而言，按从低到高的顺序可分为：首次置业型需求、改善型需求、投资需求和投机需求。当然，任何一种需求，都可以兼容其他需求。譬如，首次置业型的客户，他们也会附带有投资保值的要求。改善型的客户，也随时都可能在楼市大涨的时候卖楼以盈利。我这里所指的，是主要的、为客户第一考虑的需求。



1. 写在前面的话

这本书是我近年来从事土地投资拓展工作，一些经验的总结。我希望可以尽量做到用数据说话。由于我长期在珠三角工作，所以本书会以珠三角作为最主要的参照物。但本书所总结出来的规律，我认为具有普适性，在中国所有的城市均可适用。关于这方面的应用，在后面的城市篇中我会予以详细的阐释。

本人从事的土地拓展工作，也就是拿地之前的地价测算工作。这份工作说起来可以很简单，对照一下周边楼盘的售价，扣除掉开发建设成本和预计利润，剩下的就是地价（地价=预计售价-开发成本-预计利润）。然而，由于土地市场竞争的血腥和惨烈，单纯的以当前周边楼盘的售价做简单对照，来确定预计售价，一定没法竞得土地。我们必须相对准确地判断出，2到3年后的楼价涨幅，并以此来计算预计售价。对未来的涨幅判断得越准确，理据越充分，在土地市场上的竞价能力就越强。因此，这就逼迫着地产投资人，去寻找隐藏在房价上升背后的客观规律。越是顶级的地产投资人，对规律的理解就越深刻。

我必须要说的是，任何地产投资人做出的预测，都会在极快的时间内得到市场检验。从获取土地，到开售（中间需要设计、报建、施工至预售进度），业内品牌地产商的平均所需时间，大致是 18 个月的时间，也就是 1 年半。投资人做出的预计售价建议，在这个时候就要得到检验。如果检验结果正确，那么这个投资人将得到重视；而如果检验结果严重错误，他必然会失业，而且也极可能会面临不得不改行的厄运，因为他的责任无可推脱，他造成的损失无可弥补，业内也将很快知道他的糗事，并会在这个小圈子里反复传播。而且，地产投资人几乎时刻都要面对不同的地块，他们都需要做出预计售价的判断。就我而言，仅我所居住的城市，一年推向市场的地块就超过 50 宗，平均每个星期，就会有一宗在这个城市不同区域的地块推向市场。投资人必须要判断这些天差地别的地块是否具有投资价值，价值有多大。如果投资人仅仅只知道一个目前的市场销售数据，而对数据背后的客观规律毫无认知，那么他犯下重大的判断错误，就只是一个时间问题了。不是今天，就是明天，他必然会因为过高或过低的预计售价，从而导致拿下烂地，或者错过好地。

因工作需要，我开始试图透过无穷无尽的市场销售数据，探寻城市房地产的根本规律。





2. 房地产市场的四个递进阶段

对住房的需求，一般而言，按从低到高的顺序可分为：首次置业型需求、改善型需求、投资需求和投机需求。当然，任何一种需求，都可以兼容其他需求。譬如，首次置业型的客户，他们也会附带有投资保值的要求。改善型的客户，也随时都可能在楼市大涨的时候卖楼以盈利。我这里所指的，是主要的、为客户第一考虑的需求。

每一个城市，都会体现出以某一种需求为主的特征。举例而言，江门和肇庆，是典型的首次置业型需求城市。佛山和东莞，目前就是典型的改善型需求为主的城市。广州大致是介于投资性需求与改善型需求之间。而深圳，介于投资与投机之间。中山和惠州是两个非常特殊的城市。中山纯粹由乡镇合并而成，没有市区，它的需求大致介于首次置业型和改善型之间。惠州是一个投机盛行的城市，它受深圳的投机之风影响太深。珠海这个打着旅游城市旗号的珠三角排名倒数的特区，其房地产市场在首次置业和投机之间来回摇摆（这种摇摆是中国所有旅游城市的通病。它们大多经济不发达、贫穷，自身缺乏消费能力，只能依靠环境资源，刺激消费）。当然，这只是我

对珠三角几个城市的需求特征做出的简单的概括性的总结。在一个城市的内部不同区域，又可以体现出不同的特征。譬如，以广州为例，天河中心区投资性需求旺盛，而白云区目前表现出的是改善型需求为主，花都区就正处于首次置业阶段，并表现一定的向改善型需求阶段过渡的征象。

不同的需求，所表现出的楼市外部特征差异非常明显。这方面我可以做详细的说明。首次置业型需求对产品的要求不高，1梯4户、6户、8户都非常常见，客户对通风采光之类没有特别的需求，对房屋朝向的要求也不高，最大的关注点，是价格。凡是以首次置业型需求为主的城市，其楼价涨幅都很低，楼市会长期维持在一个稳定的水平线上。产品以小高层或



首次置业型城市的典型城市面貌





多层为主，以楼梯房最常见，即使有电梯，也只需要一部电梯。客户在心理上会对两部电梯存在反感，因为这会导致他们的分摊率增加而得房率降低。毛坯交房最为常见，装修交房受到极大的反感，因为这将增加首付的额度。品牌地产商一般不愿意进入这类城市，即使进入了，品牌地产商也难以实现品牌溢价，只能和周边的零星开发商等价卖。

改善型需求为主的城市，对产品的要求很高。一梯两户，南北对流，舒适的电梯间和入户大堂。面积越大的房子，卖得越贵。装修交房不受到鼓励，但也不导致反感。但如果开发商试图在装修上赚一笔，试图通过装修实现产品溢价，也不可能做到。因为改善型客户在装修上都有自己的思路，他们要装点自己的天地，实现自己的梦想，要在自己的大房间里大大的舒一口气，因此他们在心理上，并不接受开发商安排的生活。一旦城市的房地



典型的改善型产品

产市场，从首次置业型转向改善型，那一般都会将会引发楼市翻倍。品牌地产商会受到市民的追捧，并可以实现比零星开发商要高出 10% 左右的品牌溢价。佛山中心城区从 2003 年开始这个转向过渡，到 2008 年完成过渡，楼价从 2003 年的不到 4000 元/平方米，上升到 2008 年的 8000 元/平方米。东莞主城区（让我们就把东莞的东城区和南城区，当成是东莞的主城区吧）所经历的过程与佛山类似，连价位变化幅度都基本一致。似乎这两个城市约定好了似的。当然，由于这两个城市在产业结构、经济规模乃至城市化进程等方面具有的惊人的相似性，它们在楼市上所体现出的相同特征，也是可以理解的。

投资性需求特征明显的城市，如广州，首要特点是：装修溢价。这类城市的客户繁忙而充实，他们见过了世面，宠辱不惊，已经脱离了暴发户心态。他们没有那么多闲杂的时间花费在装修上，因此他们情愿开发商在装修上赚他们一笔钱。



典型的投资型产品：公寓

