



感悟

地产

冯婉蓉 著

天津古籍出版社

冯婉蓉/著

感悟地产

天津古籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

感悟地产/冯婉蓉著. —天津:天津古籍出版社,
2005.4

ISBN 7 - 80696 - 177 - 1

I . 感... II . 冯... III . 房地产业—研究—中国
IV . K299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 133942 号

感 悟 地 产

冯婉蓉/著

*

天津古籍出版社出版、发行

(天津市西康路 35 号 邮编 300051)

天津市宝坻区第二印刷厂印刷

开本 850×1092 毫米 1/32 印张 11.125 字数 258000

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

印数 1—2000

ISBN 7 - 80696 - 177 - 1

定 价:20.00 元

序

早在去年 11 月份就收到了我们《每日新报》记者冯婉蓉同志这部书稿。希望我能写些体会和感想。但终因忙乱至今，两个多月了，才能稍稍静下心来品读冯婉蓉的那些和地产有关的也和新闻有关的心灵感悟。我最深的感觉是，这些感悟绝对地属于冯婉蓉。

实事求是地说，阅读之后，我很惊讶这些观察独到、文字优美的经济随笔。我同时更感欣慰的是我们拥有这样尽职尽责、非常出色的专业记者。平时偶尔也读过一些冯婉蓉的随笔文字，但这样比较完整地阅读，特别是有目的的阅读，就有了十分不同的感觉。十几年前我为我的报纸开了一个个人经济随笔专栏，因此便知道报纸的经济随笔其实很难写。如果归类于言论这样一个品种，它除了对新闻性的要求之外，深入浅出、言之有物和观点独到是最难的。这里除了必备的理论素养外，独立独行的立场，超然物外的观察力，以及和这个观察力有关的新闻眼光都是十分重要的。特别是已经比较成熟的市场化之后，全球化的背景，信息化的背景，

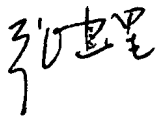
技术对生活,对社会进步的不可抗拒的硬干预,都要求我们的记者或作者尽可能摆脱地域的局限,观念的局限,既设身处地,又能超然物外;既能见物,又能见人;冷静的观察多,主观的臆断少;既有披沙捡金的水平,又有忽略不计的大度,再加上较为干净的文字,文字中较为纯粹的感情,感情中较为深刻的感悟,这样一篇好的随笔,好的经济随笔就有了。冯婉蓉的感悟地产虽不能说篇篇如此,但确实有这样的好文章,既有好感觉,又有好笔力。

这些年房地产很热。快速发展热,宏观调控也热。总之,想冷是冷不下来的。这种热其实很正常,这不仅因为“安得广厦千万间”确实是人类首选之梦,更因为房地产快速发展,甚至过热发展,过度发展,都属于发展中国家一种特殊的发展过程,这个过程其实是省略不掉的。当然这个过程不可过长,但想人为的“过短”,也许只是一个美好的希望或愿望。我始终认为这更多地是由“需求”决定的。这个“需求”既和我们的历史欠账有关,也和市场资源的配置有关。不论怎样,对于新闻来讲,市场之热,社会之热应该是最本能的原动力。谁也不能要求新闻不去关注热点,新闻也不能总炒冷饭。关键是新闻是否能在热点与热点之间,以一种比较理性的眼光和比较冷静的文字去伪存真,去粗取精,给读者以更多角度的新闻去做属于自己的取舍。这个时候,就特别需要冯婉蓉这样的随笔,这样的记者了。

去年两位领导同志针对新闻业的发展,针对记者队伍的培养,提出了两个观点。一个观点是,要特别防止记者的贵族化倾向,即我们的一些记者追星捧腕,过度化高端,离实际生活远,离老百姓更远,这位领导的问题是:挤公交车的记者还有多少?另一个观点是,要特别关注记者的专业化培养,即我们的记者越来越“宏观”,越来越“宽泛”,专于一行,精于一业的大牌记者、专家型记者越来越少。其实,世界许多著名的媒体都有这种被称为

专家型的记者,这些记者以自己专业化的素养和水平,成为这些媒体的某一方面的名笔、名记,最后扩大了媒体的影响力。我们国内的一些媒体也是这样,比如凤凰的时事评论员以深入研究,个性化的见地,成为凤凰的品牌。比如《财经》的主笔胡舒立,以自己对经济、对企业非常独到的观点,非常敏锐的眼光,也成为《财经》的品牌。其实一个贵族化倾向,一个专业化问题,都和记者是否深入有关。冯婉蓉同志能有这样一本很丰富的收获,能有这样许多独到个性化的感悟,除了和她的职业经历,职业敏感有关,更重要的还在于她的深入,能够深入也乐于深入,不仅深入事件,也深入人心。深入下去,深入研究,才有这样真实的深刻感悟。

令人欣喜的是,随着天津日报报业集团整体事业的发展,像冯婉蓉同志这样的记者越来越多,越来越成熟,越来越职业化,也越来越有影响力。他们的影响力,其实就是我们报纸的影响力和竞争力。



2005年1月22日

目 录

楼市闲言

房地产泡沫 见鬼去吧	(3)
做事之前 先要做人	(5)
质的飞跃	(8)
勾人腮帮子也该适可而止	(10)
为责任而感动	(12)
“天津王海”是开发商的悲哀	(14)
关注农民工是社会文明的体现	(17)
“低总价”万岁	(19)
如果让“可口可乐”改名	(21)
人挪活 树挪死	(23)
有朋自远方来,不亦乐乎	(25)
做人不可太贪	(27)
大家一起快乐地产	(29)
能说会练才是真把式	(31)
买房别忘了初衷	(33)
地产圈谁在追星	(35)
我是小鱼我怕谁	(37)
封盘,营销还是变态	(39)
机会与年轻人	(41)
替开发商说几句	(43)
两个男人和两个企业	(45)
炒概念,痒痒挠儿	(47)

地产文化最拿分	(48)
为“自炒物业”喝彩	(50)
展示的是谁的形象?	(52)
后生可畏 令人瞠目	(54)
豪宅的平民意识	(56)
孩子有严父,更当有慈母	(58)
地产娱乐是一种境界	(60)
做内刊的企业是有追求的	(62)
盛开在家装业的“罂粟花”	(64)
一点儿莫名的担心	(66)
还购房者一个讨价还价的权利	(68)
销售应该就像“懂行的亲戚”	(70)
让竞争之火烧得更猛烈些	(72)
一则可爱的广告	(74)
感受澳洲建筑师的魅力	(76)
地产人的执著	(78)
最愚是房记	(80)
谁会为洗澡买房子	(82)

楼市观察

楼市火爆 买三种房应慎之又慎	(87)
购销两旺楼市预警 开发面临四大风险	(89)
职业经理人 谁解其中味?	(91)
走在全国的前面——回顾大梅江	(94)
唇枪舌剑 地产风云对话	
嬉笑怒骂 尽显英雄本色	(98)
解放北路现象系列报道之一——解放北路怎么了?	(108)
解放北路现象系列报道之二——解放北路如何	

复兴?	(113)
解放北路现象系列报道之三——天时地利俱备,成功	
复兴,关键在开发模式	(117)
城市建设请为大树开路	(120)
房地产“注册”一窝蜂——跑马圈地为哪般	(124)
德派建筑师“澄清”德派设计	(127)
买房打折面面观	(129)
买房该不该砍价?	(131)
大都会该多几颗“心”——城市多中心论	(135)
商品房三大误区	(137)
一个“泰达”几家抢	(139)
中美房地产中介 差距究竟有多大?	(142)
商业地产四点反思	(145)
广告并不神秘,一个中心两个基本点	(148)
“2004 环渤海商业与地产投资峰会”专题报道	(151)
吃不到葡萄的任志强,霸气不见“酸”味十足	(156)
风云人物直言,城市复兴关键是把适应新生活的人	
换进来	(158)

烂尾楼系列报道

揭秘烂尾楼(天苑大厦)	(165)
北洋大厦钻石蒙尘	(168)
救救它们 专家评说烂尾楼	(171)
移花接木救治烂尾楼——本市首例大型烂尾工程	
竞拍内幕	(172)
“拍”掉烂尾	(174)
烂尾工程采访侧记	(175)
敲响风险警钟	(177)

激活二次生命	(179)
开发融资骗术大全	(182)
首席操盘手解盘——第一停缓建工程复活	(185)
沪投资商进军天津烂尾楼	(188)
投资烂尾楼必须创新	(191)

焦点研讨

现在买房合适吗?	(195)
海河区域商业经营“连加法则”	(201)
透视房地产策划现象系列报道之一——房地产 需要策划吗?	(207)
透视房地产策划现象系列报道之二——别指望 策划包打天下	(213)
透视房地产策划现象系列报道之三——未来策划 整合 实效 追求价值吸引	(218)
买房投资水有多深?	(222)
天津应该怎样城市化?	(228)
谁点化了大梅江?	(233)
土地新政考验地产真金	(239)
外来的“和尚”怎么念经	(243)
地产给商业塑身	(249)
高档住宅开发秘笈	(255)
八大利好楼市走高	(261)
开发商 物业公司——一对父子分还是合?	(266)
房地产该怎么“炒”?	(271)
房地产还有暴利吗?	(274)
写字楼靠什么拿分?	(277)

典型案例

买房买来了我后半辈子的堵心	(285)
陈年房案,清官难断	(287)
陈年房案,12日开审(后续)	(289)
这套房子让我整整闹心十六年了	(292)
产权证下来后,面积差了八十多平方米	(295)
八米的楼间距让我们怎么生活?	(298)
红屋顶和蓝屋顶的秘密	(301)
一万元钱怎么能说没就没了呢?	(304)
阳台变小院 就这样失去了11平方米产权	(307)
让我们开窗通通风吧	(310)
“在不知情的情况下我被罚了半年滞纳金”	(313)
一场旷日持久的地产官司之一——一纸1995年的 合同	(316)
一场旷日持久的地产官司之二——虚虚实实售楼书	(319)
一场旷日持久的地产官司之三——维权历程难且长	(321)
买房,千万别凑合	(323)
我要在中国安家	(326)
巧巧巧,这才叫十全十美	(329)
跋	(332)
闲言碎语	(334)
我的感言	(335)
一位弃商从文的女记者	(337)
感悟她的感悟	(339)
后记	(341)

楼市闲言

第一部分文字作者称其为“楼市闲言”，是作者对房地产行业十余年发展过程中所发生的一些事件或现象进行的一些理性思考。文中或褒或贬，嬉笑怒骂，语风犀利，颇具个性。

房地产泡沫 见鬼去吧

日前,上网浏览本届住交会新闻,发现满眼充斥的都是“泡沫”两字。一时兴起,打开 google 搜索,想看看这两个字的缘起,真是不看不知道,一看吓一跳,与房地产泡沫论相关的新闻竟达 662,000 条之多。迅速阅读了其中的十几条之后,突然之间感到索然无味,于是关了搜索窗口,想说点自己的想法。

如果我没有记错的话,关于房地产泡沫的话题,自 20 世纪 90 年代中后期的亚洲金融危机之后就从未停止过。其论断也无外乎就是有或者无这两个字。然而,中国的房地产自金融危机之后却始终保持着高歌猛进的态势,没有受到任何论断的左右,稳步向前而又激情荡漾。他就像一个我行我素的行者,向着自己的理想一路狂奔,根本就不理会道路两旁那些嚼舌头根的人。而面对这样的一个人,嚼舌是否就会更加显得无聊且无趣?

我们不能否认参与泡沫论争论的人出发点的善意,无论持怎样的观点,都体现了他们对这个行业的一种爱护和关注。我更愿意把他们争论体会成一种担忧,回望那场可怕的亚洲金融危机,四小龙的经济均受到了不同程度的冲击,有的地区经济甚至从此一蹶不振。于是,看着高速发展的中国房地产,他们从心里感到害怕,害怕我们的经济会重蹈覆辙。其实,这本无可厚非,但是我想说的是,我们的房地产行业的发展背景与此有着太大的不同。从某种意义上说,中国的房地产今天才刚刚起步,它

需要的是鼓舞和鞭策,而不应该是那种欲因噎废食般的指指点点和品头论足。

与国外尤其是西方房地产发展已经超过百年,甚至超过几百年的历史相比,中国的房地产历史满打满算也只有二十余年的时间,那还是从极少数的沿海城市算起,严格意义上讲,中国内地的房地产开发应该是从20世纪90年代初开始的。由于特殊的政策环境与历史背景,中国老百姓的房地产消费需求是在经历了长久的压抑之后爆发的,而中国房地产市场也是在这种爆发性需求支撑下用十几年时间走完了西方发达国家几十年甚至上百年的房地产发展历程。于是,与中国经济相类似,中国房地产发展势头之猛、之快令人惊讶。应该说,中国房地产从诞生之日起,就注定了是一个不能按西方地产发展理论来衡量的非常规性事物。

非常赞同今典集团董事长张宝全对中国房地产的评价。他认为,随着中国城市化进程的加快,房地产投资规模的加快是非常正常的。我想,每个人都有权利评价历史,但是却没有几个人有能力预测未来,否则为什么泡沫论已经延续了这么多年,中国房地产依旧是生龙活虎?那么,一定有人会问,这个行业难道不需要鞭策吗?当然不是,否则国家近两年来的宏观调控是在干什么?所以我想,大家还是把心搁肚里吧,干好自己的事,让泡沫见鬼去吧。

2004年12月18日

做事之前 先要做人

有一位朋友住在河东区中环线附近的一个很好的小区里。那里由于保留了许多原树,因此自入住之日起就树木参天,景色宜人,曾经令我好生羡慕。然而最近她却抱怨说,现在小区里的物业管理已是一团糟,卫生状况大不如前不说,保安竟公然在上班时东倒西歪地坐在保安室里打牌聊天,其物业形象与其大型社区的定位极不匹配。朋友最后做结论说,由于这个项目的物业公司是开发公司的派生机构,现在开发公司在周边区域已经没有开发项目了,因此自然也就不会在这个项目的物业管理上再花大力气了。

真是一语道破天机。这让我想起了位于和平区的另一个项目,相比之下,他们的做法更具讽刺性。该项目售价极高,几年前应算是本市为数不多的比较高档的项目之一。因为有亲朋居于其中,故常常有机会进去看看。记得那里入住之后没多久,就已明显令人感觉到物业管理的疏漏。最显而易见的就是草坪,那里的草坪经常会成为孩子们“藏猫猫”的乐园,草荒荒地疯长着,轻风徐来,它们会随风摇曳。每每看到这样的“景致”,我都会开亲戚的玩笑:有钱人的生活就是不同,这么高档的房子配的却是一派田园风光,不知道的人一迈进来,一定还以为自己看到的是一片野韭菜地呢。然而,大约一年多以前,那里的物业管理状况突然渐渐好转了,不仅草坪会常常修剪,而且据亲戚说,物

业公司的管理人员也会经常上门问寒问暖,那股热乎劲儿有时真有点让人疼得慌。本还以为是物业公司良心发现了呢,后来一打听才知道,敢情是该项目的二期要开工了。这种做法给人的感觉实在太小儿科了,用咱天津人的老话说,现点现扇也没这么快的。

听说位于和平区五大道附近的一个高档项目也是如此。本来入住时承诺是三水(热水、冷水、直饮水)同时供应,但几年来那里的热水和直饮水已经被相继停供,据说其原因一来是由于成本太高,不划算,二来是该项目的开发商近几年也没有新开发的项目,故物业管理的水准高低对他们来说已经基本可以不考虑了。

看来这已经是一个比较普遍的现象了。由于一些历史及其他方面的原因,目前本市相当数量的物业管理公司均为其上级开发公司的派后机构。也就是说,当初那些开发公司之所以会成立物业公司主要是因为他们还有后续项目,需要用物业管理来为他们赚取信誉,进而为再开发的新项目积攒潜在客户和人气。再说白了,他们是逼不得已,如果没有新项目,可能根本就不会考虑成立物业管理公司。

商人重利,这本无可厚非。但是真正的商人是决不可以短视的。或许你手里现在暂时没有合适的可以开发的土地;或许由于资金短缺,你的后续项目开发现在还遥遥无期;或许你已经打算转行进入其他领域发展。因此你认为此时应尽可能地减省开支,那些难以赚取利润的环节更可以干脆砍掉算了。然而,殊不知,其实在这样的時候如果你仍然还能够善待那些曾经信赖过你、爱戴过你的人,终有一天你会发现,你此时做的,正是为自己铺就了一条能让未来事业向更高、更远的境界迈进的康庄大道。这道理不是我说的,有古今中外无数的案例为证。而同样,也有很多企业正是由于那种短视到极点的急功近利,才永远也