

一个记者眼中的 地产十年

陈大阳 / 著

天津社会科学出版社

自序

“十年一觉”

2002年8月26、27日,《北京现代商报》联合中城房网、中住联,在北京长安街上的北京饭店搞了一个“中国地产十年论坛”,约请了一批地产界、建筑界、文化界人士来聊天。地产界的各色论坛如走马灯,虽说这不过是其中之一,构成也未必十分严谨,但却暗合了众多参与者和我的一个“私心”:对自己参与过、旁观过的十年市场“有个交代”。

1992是一个具有特殊意义的年份,邓小平南巡启动了中国经济新一轮投资热潮,房地产开发开始进入社会和公众的视野,并在随后的十年中与社会形态相互作用,改变了绝大多数中国人关于居住、关于财产、关于投资的理念。作为一个自1992年开始房地产报道的新闻记者,我觉着有那么一点责任将自己旁观过的房地产市场的十年历史展示出来,以不负媒体“监督社会、记录历史”的使命。

这本集子精选了我历年来所撰写并发表的新闻报道、评论和一些约稿(除署名文章外,均为本人文章),穿插以回想起来的事情和新想出来的评介,体例定为“叙事”,拉拉杂杂从1992年一路逶迤着到了2002年。史迁修史“藏之名山,传诸其人”,当今时代已经没有了历史感,这本集子无非是回味历史之余的备忘而已。

由于一时来不及也想不出该请哪位名公巨卿来作序,于是便自己作序罢。

是为序。

陈大阳

2002年10月于北京

1992 年：
都想知道房地产是什么
——“看看人家”

【叙事】

1992年9月的一天，杨大明（现为《财经时报》总编辑）和我骑着自行车，从当时的《中华工商时报》所在的东直门外新中街出发，一路向西穿行，来到位于甘家口百万庄的建设部。

此行的目的非常简单：《中华工商时报》要开设房地产版。随着邓小平南巡讲话的发表，房地产一下子成了中国人眼中的“新大陆”。事后我们才知道：南巡所启动的不仅仅是中国经济的新一轮周期，而且由于房地产在新的经济周期中的一跃而起，竟然历史性地改变了中国人关于房子、财产、投资的种种观念，《中华工商时报》正值1989年年底开办以来的新锐时期，闭着眼睛也不会错过这一新的经济动向。当时的总编辑兼社长丁望说：这事儿，由市场部来干合适。当时的市场部主任杨大明说：不论合适不合适，这事儿陈大阳去跑吧。当时的我说：这事儿可怎么个跑法呀？杨大明说：那咱们就先去和建设部建立了联系吧。于是，两个人骑着自行车开始横跨北京市。多少年后，已经离开《中华工商时报》的杨大明和我在极少的几次见面聊天时，还会聊起这次“自行车之旅”。共同的记忆是：晃晃悠悠地骑着，太阳很好。

到了建设部，竟先去了规划司，攀谈了一下，人家说这事你们去房地司吧。当时心想：还真有个房地产业司呀？于是就去了位于建设部北配楼的房地司。

当时，由武汉市房管局副局长调任建设部房地司副司长的谢家瑾刚来不久，给人以干练、随和的印象。在随后的采访中，谢家瑾答应写一组文章，于是就有了以下这一系列美国见闻的文字，可惜的是由于当时的版面篇幅所限，删去了不少描述性的细节。作为约稿者和编辑，我认为这组发在“地平线”栏目里的文章无论是文采还是叙述状态在我所见过的官员文章中都属上乘，此后也没有再见过日益忙碌的谢家瑾写过类似的文章。

1992年海南那厢已经热翻了天，但对于一个刚刚“入行”的记者来说，却还看不出太多的门道。现在检点起来，那一年里所写的文章竟无一可采，选来选去，还是约请谢家瑾写的这组文章“比较有生活”，刊载的本身也表明当时的一种状态：都想知道房地产是什么。

也许，报纸开设房地产版这种事情就可以表明房地产市场的升温程度。由此，我竟然做了十年房地产记者。

在美国买住房

“几乎所有的事都可委托经纪人”

佳景 （谢家瑾）

我 先生因公司业务常驻美国洛杉矶。去年赴美探亲使我有机会对美国的房地产业作了一些考察（作者现供职于国家房地产管理部门——编者注），所见所闻，相信对国内房地产业的发展不乏借鉴之处。

浮光掠影之间，最深切的感受要从我先生买房说起——

在美国买房的方便和快捷实出乎我的意料，几乎所有的事都

可委托房地产经纪人 (Real Estate Broker) 去代办。我先生通过朋友介绍找到一位姓孙的华裔经纪人, 在电话中将自己的买房要求告诉他, 孙先生殷勤地应允尽力效劳。四天后, 孙先生电话预约后带着十份独立房屋的房地产资料, 上门逐一介绍, 并展示每栋房屋的区位示意图、所在居住区的总体布局图 (供你了解周围环境和配套情况), 及每栋房屋的平面图。我先生对这些资料进行比较后初步选择了其中三处, 并在孙先生的陪同下前往实地作进一步了解, 最后选中了其中的一栋。

买房的第二步是谈价钱。这栋独立住房开价28万美元, 我认为价格偏高, 经纪人马上表示可尽力效劳, 并让我先生报出一个所承受的最高限价。三天后, 孙先生电话告知开发商已答应将售价降至25万美元, 我先生表示满意。

第三步是提出内装修要求。在美国, 开发一片独立屋时, 一般只对其中1-2栋进行装修, 供买房者参观和考虑, 买房交上订金后即可按自己的选择在合同规定范围内提出装修要求。经纪人代为提供地毯质地、颜色的样品及厨房设备的组合和型号供买房人选择, 确定后再由经纪人通知开发商在两天内按用户要求完成装修。

第四步是正式签约。合约内容十分齐备, 以保证不发生买卖纠纷, 并由经纪人代为到公证公司 (ESCROW) 办理公证 (主要是对售出房屋和所在土地合法性的确认, 以保证买房者不上当受骗遭受损失), 又代为到洛杉矶房地产注册署办理注册登记。不久, 我先生收到一份91-1079484号转让契约 (GRANT DEED) 的副本, 因为我先生买房时首期付款5万美元, 不足部分以住房抵押向银行贷款, 待30年还清贷款本利后, 契约正本才交给买房人。与契约副本同时寄上的是一张应缴275美元转让注册费的通知, 可直接去就近银行转账付款。至此, 这栋下有车库、后有花园、面积280平方米的二层独立屋, 就这样简简单单地买下来了。

有趣的是我先生买完房子后, 天天收到一大堆广告, 有安装窗帘的公司, 有打扫清洁的公司, 有绿化公司提供种树种花服务, 还有卖建筑材料的公司称可凭广告和经理亲笔信, 在该公司买建筑材料, 第一次优惠30%, 并发给你两张卡片, 免费供应4个40W灯泡, 配三把大门钥匙, 等等。原来经纪人把信息传给了这些服务公司, 生意做成了要给经纪人中介费用。在各公司花样百出的竞争中, 购房者享受着便利的实惠。

经纪人不好当

“美国有一整套房地产经纪人制度”

谢家瑾

曾成功地促成了我先生买房的房地产经纪人孙嘉惠说，人们只看到房地产经纪人买卖完成后的报酬，却忽视了在这些报酬的前后所付出的细致服务，这种服务是不能用金钱来计算的。另一位经纪人说，这活儿太苦，客人像皇帝一样指使我们做这做那，甚至连家中看小孩也来找我们，平常到机场接人送人等事则更不用谈了。经纪人为了做成一笔生意，自然是要提供各种服务，这种耐心是很难坚持下去的。

不过，我所拜访过的几位经纪人一致认为，要使自己生意多，除了靠报纸的广告外，更主要的是靠信誉。

美国建立了一整套房地产经纪人制度，1917年加利福尼亚州首先立法，对房地产经纪业进行规范。其中房地产执照法对经纪人执照所需符合的标准和所具备的资格作出了严格的规定。

美国的房地产经纪人分为两类：一类是销售员（Salesman），他们只能受经纪人委托受理业务，无权为买卖双方订立契约和收取佣金，报酬则由经纪人按其业绩付给。取得销售员执照必须具备下列条件：

1. 年满18岁的自然人；
2. 具有诚实良好的名声；
3. 持有有意雇用其为销售员的房地产经纪人签名的推荐信；
4. 高中毕业、具有专业知识的训练课时，并修完《房地产原理》课程，通过房地产销售人员考试；
5. 取得执照18个月内还须加修两门与房地产有关的学科，并经过考试合格。

第二类则是经纪人（Broker），他们必须具备的条件是：

1. 年满18岁的自然人；
2. 有诚实良好名声的可信证明；
3. 高中毕业、具有专业知识的训练课时，具备两年以上从事房地产实际工作的经验，并修完与房地产业有关的8个学科；
4. 具有一定年限的销售员工作经验并通过房地产经纪人考试；

5. 执照持有者每4年必须重修45小时有关房地产最新教育内容的课程，然后方可申请换领执照。

美国的法律还规定，凡发现并查实房地产经纪人或销售员在房地产中介服务中有不实的陈述、虚假的承诺、多头代理、公私款项不分、以欺诈手段取得执照、有不良行为记载、做不实广告、对销售员监督不严使客户受损、隐瞒实际利润等行为，均将受到暂停或吊销执照的处分。

经纪人赚什么

“在美国，时因销售佣金发生纠纷”

谢家瑾

房地产经纪人的经济收入主要来源于交易佣金。所得销售佣金则按销售房地产种类及房地产经纪契约的类型而定。对未开发土地转让的销售佣金按转让价的6%—10%，独立住宅的销售佣金为成交额的5%—8%，大型商业用房地产的销售佣金为成交额的3%—6%。

如果房地产开发商或业主与房地产经纪人签订的契约为独家销售权契约 (Exclusive Right to Sell Listing)，则不论是否由经纪人提供的服务，只要在契约有效期内完成房地产销售，卖方都必须向经纪人支付佣金；如签订独家代理销售契约 (Exclusive Agency Listing)，在契约有效期内，独家代理经纪人如完成出售则得到合同佣金，业主自行出售则不必付给经纪人佣金；如采取公开销售契约 (Open Listing)，则所有的经纪人均可设法代售，实际销售经纪人均可获得佣金，同时业主也保留自己销售的权力。除此之外还可选择净值销售契约、联合销售契约和优先选择契约等。

在美国，经纪人之间时常因销售佣金发生纠纷，我在洛杉矶时就听说过这样一件事：某业主将住房委托经纪人A注册上市，经纪人B带顾客上门看房，因当时顾客难下决心而没有获得买方给价，后来由经纪人C再次带该顾客上门看房，提供了买房给价并由业主接受。这笔买卖在两周内完成过户手续。经纪人B得知成交消息后，以第一个把买房者带去看房并回答了各种问题为由，要求获得50%销售佣金。

经当地“综合上市服务机构”裁定，销售佣金由买主的注册上市售房代理人A获得，但A有义务和获得买方给价的经纪人C分配佣金。代理经纪人 (Listing Broker) 可得40%—50%，实际销售经纪人 (Selling Broker) 可得50%—60%。而经纪人B尽管带了顾客看房，但由于没有获得买方给价，则无权获得销售佣金。

经纪人为报酬而忙碌，而市场景气与否也影响着他们的命运。1990年以后，房地产业陷入萧条，一些人开始兼做其他生意，一些人则赶忙转业。

一位华裔房地产经纪人臧传信芬说，要具有竞争力就要舍得花本钱、花时间和精力。她在这期间选修了好多门课，房地产知识和经验令同行注目，并在市道开始好转后发挥出学以致用的优势。

忙碌的服务业(上)

“经纪人争着为你分析购屋价格”

谢家瑾

在美国,门类众多的中介服务代理机构形成了与各类房地产经济活动配套的服务体系,其多功能和多方位的服务使人们备感方便。

业主准备出售住房,如对上市价格心中无数,可请专门的房地产估价机构对房屋进行估价,也可以在房屋上市之前一个月请三位房地产经纪人各提供一个上市价格。每位经纪人都会写出一份“竞争性市场价格分析报告”,主要显示近期可比较房屋的销售价格,并列出这些房屋注册上市时卖方的要价,使你对市场行情和同类卖房竞争者的要价心中有数,经纪人同时还会为你提出上市价格的建议并争做你的销售代理。你则可以依据这些资料对自己的房屋定出比较合理的出售价。美国的房地产市场是买方市场,竞争主要在卖方之间,这可忙坏了经纪人。

各银行也都参与了房地产服务业的激烈竞争,用多种服务手段来吸引人们以住房在银行申请贷款。如华美联邦银行的广告称,以住房在该银行抵押贷款,待一切贷款手续完成后,可退回估价费用。不是在开始提供免费估价服务,而是在事成之后退还估价费用使人感到他们的老谋深算。地方税收评估局也参与房地产估价,主要是为征收房地产税、房地产遗产税等收税服务。林林总总的估价机构、估价人员的存在和竞争,表现出美国房地产估价业的专业化、社会化程度。但与对经纪人的管理一样,美国的房地产估价师注册制度也十分严格,必须通过专业课程的培训和州以上统一的考试。

忙碌的服务业(下)

“在美国有专门公司驱逐恶房客”

谢家瑾

房地产的咨询服务在市场竞争中也不示弱。我先生买房，上了住房保险后又收到保险公司有关房屋抗震保险的广告，他立即打电话请教公司律师，律师则耐心地告知不必另办地震保险，因为洛杉矶是多震区，房屋设计均要求有良好的抗震措施。我们一位朋友的母亲去世后，他父亲一人住一栋独立屋颇感冷清，便将其中两间房屋租给友人合住，就房屋出租纳税之事电话请教律师，律师的答复如下：如果是房屋正式租赁形式，友人所付费用被国税局看作房租则要纳税，如果是因合住所支付的伙食、水电煤气等费用补偿则不必纳税。实际上是教给你合法避税的办法。在美国房租收入是否应纳税还取决于房主的年龄和收入。美国税法规定，年龄在65岁以下，年收入不足5300美元（包括社会福利金和其他不纳税收入）无需报税；如年逾65，收入在6100美元以下也无需报税，否则就应申报所有收入并依法纳税。

在美国还有专门协助华侨处理大陆房地产事宜的“国际华人服务中心”。该中心活动能力很大。曾专门为华侨房屋产权问题来华拜会广州市长黎子流并邀请广东律师公证代表团去美兴办中国房屋移民法律公证咨询会。我在美期间曾看到该中心告示华侨，凡在大陆置有房屋，应在年底按中国政府规定办理换契登记，该中心可提供换契、继承、买卖、诉讼等服务。当时我主管着一个市的换契工作，为所在太平洋彼岸有机构提供这方面的服务而有利于我们工作的推进而特别感到高兴。

更让我吃惊的是美国还有专门为房地产纠纷双方排忧解难的公司。“顶好驱逐违约房客、小额法庭诉讼、产物业管理服务公司”就是其中之一。公司经理劝告凡有房客不付房租等困扰的朋友不要与房客争吵，更不要动气，只要将烦恼交给“顶好”公司，公司积累十年专业经验，能迅速积极地为房东解愁，可代收和追收房租，可驱逐房客，需要时可代为出庭抗辩，也可庭外和解。这对那些对“恶”房客束手无策的房东不能不说是最佳选择。一般此类公司完成驱逐恶房客后收费100美元。

在美国探亲短短的两个月中，我深深地感受到了房地产服务业的无孔不入和无处不在。

美国的房地产管理

一项房地产诉讼案涉及 685 项指控

谢家瑾

美国的房屋所有者对房屋出租享有充分的权利，除办公用房的租赁必须到市政府注册登记外，其他房地租赁活动是完全放开的。但是法律对租赁双方的权利义务都有明确的规定。如加利福尼亚就对租约期内房租年涨幅限制在10%之内，向新租户起租的租金价格制则没有限制；凡发现房客有危害公共利益的行为，如租户人口超过租约规定，或违反不准养动物的约定，房东可以三天为期限，要求房客改正或搬离，房客拒不改正或搬离时，直至由警察依法驱逐房客，当然，如果房东侵犯了房客的权利，房客也可诉诸法庭。

我在洛杉矶期间，该市就发生过这样一件事：园林布罗街（BUARO ST）2000号的房东考斯罗·卡罗里因他经营的一栋集合住宅区发现蟑螂、老鼠、墙上有洞、玻璃破损、水管破裂等，被提起685项行为不当的轻罪控诉。法庭称，如罪名成立，则每项罪名将受到500美元罚金及半年徒刑的处分。该市资深助理检查官葛瑞·布劳姆表示，房东卡罗里还被控告犯有15项违反州健康及安全法规的罪行，经查验从天花板上掉下来的石棉灰对住户健康造成了威胁，仅这一条就要处以5000美元罚金。这一案件是该市房地产起诉罪名最多的一宗，使我深感美国法律的威严。出租一套两居室住房月租金收入在800美元左右，可谓收益不薄，但是出租者若不依法履行义务，就会受到法律的制裁。

由于法制比较健全，政府则管得较少，除了加强对各类中介服务机构和人员的资质审查，以维护行业水准及对买卖房屋最后环节契约的认定及产权发证外，政府房屋委员会还主持对房屋建造质量的验收并对危房的鉴定督修。如阿巴荷街上有一栋楼房在1987年10月的地震中遭到相当程度破坏，四年来诉讼不断，市政府为社区安全，多次要求业主及开发商采取适当措施解决问题但无进展，最后该房被市政府列为不适合居住房屋，并通知业主限期拆除或加以修补。不过具体的验楼等工作都是由房委会委托可靠的专业机构去办，因此政府部门机构、人员少，但办事效率却较高。

美国房地产预测五花八门

预测者视水准为生命

开发商以预测为指南

谢家瑾

美国的房地产市场预测活动五花八门，有开发商行赞助的专家预测研讨会，也有全国和各州房地产协会、房地产经纪人协会按月、按季举行的信息发布和市场预测。尽管对预测勿须负责，但因涉及信誉，因此他们都视其预测水准为生命。开发商和房地产经纪人往往会根据这些预测来确定投资量的增减和价格的升降。

我在洛杉矶时耳闻目睹了几次预测活动。首先是洛杉矶南橘郡房地产经纪公司预测三、四季度办公楼出租市场趋势坚实而租金价格会有所上升。与此同时，TRW 市场服务公司 (TRW MARKETING SERVICES) 则发布报告称三季度南加州住宅市场将维持现状。阿瑟·安德森公司房地产服务社的西区经理安德鲁·凯恩则分析指出：未来十二个月内住宅市场供应会呈短缺状况，现有住房价格可能提升 23%。该公司的国际性调查负责人伊凡·法更先生则否认日本人将成为美国房地产主要所有者的趋势，调查表明，外国人拥有的房地产总值为 358 亿美元，仅占美国存量房地产价值的 0.5%。所有的预测都经过详细调查分析，令人信服。

声势最大的预测活动，要数由洛杉矶内贸商行赞助的在太平洋巴黎沙迪市举行的聚会，有三十多名建筑商、开发商、设计师和其他房地产专家参加。专家们共提出六百多个预见，预测了未来五年的十五项大趋势，摘录如下：

——将建立更多的一般人的购买力可以承受的新屋。

——地方、州和联邦政府征收的开发费用将会增加，原因是要由此筹集进行基础设施开发资金。

——随着美国人生活方式的多样化和家庭结构的变化，住房开发将发展出新的形式。

——大量廉价单户家庭独居屋将建在近郊。

——开发商将致力于建造更多的价廉诱人的共度屋。

——将会出现一个对旧居屋再开发的高峰。

——对建筑业会有更多严格的环境管理制。

——由于资金有限，联合开发与合资合作开发企业和工程项目会迅速增加。

经过时间的检验，不能不承认这些对开发趋势的预测实在是有价值的。

美国的房地产协会

座谈、讲座大谈市道 赠送礼品邀请入会

谢家瑾

在美国，房地产业协会相当活跃，为会员提供教育和训练的机会及动态信息、咨询等服务。除全国房地产协会外，各州、各郡都设有协会组织，每年公开招收新会员，年费仅 50 美元。

经纪人协会的活动更为频繁，定期发布每个月房屋买卖数量、价格情况及市场预测，以指导经纪人了解市道行情，把握时机，开展促销活动。美国房地产师 NAR (National Association of Realtors) 是美国房地产经纪业的全国性组织之一，成立于 1908 年，立会宗旨主要为提高房地产从业人员专业水平，会员必须遵守该会职业道德法准则。另一个房地产经纪业组织是全国房地产经纪人协会 NAREB (National Association of Real Estate Broker)，成立于 1947 年，主要从事黑人房地产经纪业务。

在我到洛杉矶前一周，南加州华裔房地产专业会举行了两场报告会，内容是房产税重估和房地产公司之营运、管理、利润及成长，由会长邀请数位地产界专家以联合座谈方式与会者谈经营甘苦、亲身经历及特殊案例，凡参加者需事先电话预订，对会员收费 10 美元，非会员收费 13 美元，包括晚餐费用在内。这类活动十分吸引人，非常遗憾我没能赶上。

我参加了企业管理协会在林肯饭店国际厅举行的“房地产投资趋向与如何认购 PRESLEY 公司股票”的投资讲座，电话订座后到会受到热情接待。PRESLEY 公司是加州最大最老的四大房地产开发商之一，该公司南加州总裁欧博盛先生和总督导法南茜女士到会讲述了南加州地产业现状及未来走向，介绍了 PRESLEY 投资操作及管理经营策略，并对各类问题进行了耐心解答。讲座结束后，企业管理协会送到会者一人一顶遮阳帽，动员我们加入其协会。

美国的汽车旅馆

MOTEL 方便经济

谢家瑾

近年来国内为了扩大对外开放，各地都纷纷抢建星级宾馆。到了美国才知道很少有人住希尔顿大饭店之类的高级旅馆，一般人外出都住在汽车旅馆MOTEL，（由汽车 motor 和旅馆 Hotel 两字拼成），每晚30—50美元不等。

这种汽车旅馆在美国举目可见，屋顶上均挂有MOTEL招牌，高速公路旁每隔一段路也能见到，很好辨认。我有机会参观过几处motel，一处在洛杉矶市中心好莱坞街上，叫七星motel (Seven Star)，生意兴隆但管理杂乱无章，来住店的人看上去不像正经人，有的还带着妓女出入，尽管法律禁止，但只要不以妓女名义登记住宿，旅馆老板则睁一只眼闭一只眼。看了这家motel后我表示绝不在美国住旅馆，我先生连忙带我去看了另一家由他原来的邻居李太太经营的一家motel，这家motel在高速公路边，环境和条件都比七星motel好，但因地段所限生意差得多。李先生一家从台湾来美国十年，李先生在银行工作，李太太受人之托管理motel，交税后李太太月收入在2000美元以上，还可省去每月房租。一儿一女在上初中，生活习惯已完全西化。

离开美国时因没有从洛杉矶直抵北京的中国民航班机，我先生代我买了从旧金山起飞的机票，我们提前一天开车前往旧金山，在机场附近找motel住下。先找到的一家motel设施倒不错，但我实在受不了进屋后闻到的一股狗气味，连忙让先生退了房间。找到第二家motel，登记处注明不得带狗入室，我才放心住下。一间20平米的房间套着设施齐备的卫生间，房间内有冰箱、微波炉、电咖啡壶，并备有咖啡、奶粉、白糖等任旅客选用，走出房间还可在自动取冰机中摇取碎冰块。motel与旅馆不同之处是内部无餐厅设置，我们驾车到附近麦克唐纳快餐店买来汉堡包、炸薯条和苹果派，回到房间煮上咖啡，满屋飘香，边看电视边吃着晚餐，度过了在异国他乡的最后一个月。

1993 年：
房地产热—广交会—“小康”

【叙事】

1993年，房地产接着“火”，对于7月份中央出台的宏观调控，整个市场的反应就像是一个贪玩撒野的孩子突然被家长勒令去做功课一样，一百个不情愿。

对于1992年全国市场的描述和判断，《内地楼盘一曲 急拢慢捻四章》可见一斑。这篇摘编的文章也反映出当时《中华工商时报》的编辑风格。

内地楼盘一曲 急拢慢捻四章

新闻摘编

在香港业者眼中，去年内地房地产业风风火火的发展形势，呈现出耐人寻味的曲线特色。

香港财福行物业顾问有限公司总经理陈克强撰文称，1992年是中国房地产有史以来最灿烂的一年，细评起来，每季度的表现各具特色：

一季度：春眠不觉晓

年初国内楼房（楼花）的供应以低层住宅为主，市场上的楼盘主要集中在深圳、惠阳县淡水、大亚湾澳头等几个地区，楼价平均每平方英尺的150元港币，购房人士主要以自用为多。

二季度：处处闻啼鸟

在4月邓小平南巡、改革开放的大方向确定后，国内房地产市场的需求骤然大增，除低层住宅外，高层住宅开始在市场上出现，楼盘分布地区已由年初集中于几个地方，扩散到珠江三角洲其他地区如东莞、广州、中山等地，楼价亦增至250-350元港币的水平。整个中国房地产市场进入一个高峰期，投资国内房地产已形成一大热潮。

三季度：忽来风雨声

踏入7月，热潮不减。但到9月时，整个国内房地产市场便开始进入了一个冷静及巩固期。投资者和用家对国内楼房的态度开始转为谨慎，要求日高，如法律文件要齐备，对水、电、公路等基本设施越见重视。在此供过于求的市场气氛下，上升的楼价开始放缓，楼盘除集中在珠江三角洲一带，亦陆续在其他地区出现，楼价相继升到另一水平，每平

方英尺约港币 350—400 元不等。

四季度：花开知多少

进入四季度，整个市场的气氛转趋观望，楼盘数量开始回落，只有较具实力的楼盘才有理想的销售成绩。在宣传方面，由于政府局部放宽电子媒体对外宣传尺度，不少发展商开始在电视台及电台作重点宣传，以在较淡静的市场气氛中寻求突破。另外，由于国内生活水平日渐提高，对商品房亦有一定需求，所以除主力在香港销售外，部分发展商及代理商已陆续转移内销。更有的向台湾、新加坡等地区寻求出路。

纵观全年市场，内地在推出的楼盘数量、买家的人数、展销会的频密程度以及推广费的支出等方面，都算得上是全世界之冠。由香港买家购入的单位 1992 年全年总数估计约有 3 万多个，涉及投资金额高达 75 亿港元。

今年，预计会有不少大型地产发展商进军国内房地产市场，投资热点会集中于北京、上海、广州及武汉等重要城市。香港方面，去年有不少投资者购入内地发展用地，今年如果香港物业市场能够回稳、中英双方有关香港政体问题得以解决，则大小发展商仍会趁机推出楼盘。投资国内房地产的热潮仍会延续下去，除主要投资住宅外，商场及写字楼也将成为一个主流，各发展商及代理商选择楼盘将更严格，令市场进一步稳向成熟。

(原载于 1993 年 3 月 31 日《中华工商时报》)