



一本关于房地产现状和未来的思考之作

DIVINE COMEDY OF
REAL ESTATE

吴昊 / 雍江 © 著

房地产神曲

一个暴利行业的真相和博弈

房产新政：谁的地狱？谁的天堂？

购房者：从地狱到天堂的距离

开发商：妖魔化房地产的七宗罪

平台论：房地产的忏悔和本性回归

中国社会科学出版社



一本关于房地产现状和未来的思考之作

DIVINE COMEDY OF

REAL ESTATE

吴昊 / 雍江 © 著

房地产神曲

一个暴利行业的真相和博弈

房产新政：谁的地狱？谁的天堂？

购房者：从地狱到天堂的距离

开发商：妖魔化房地产的七宗罪

平台论：房地产的忏悔和本性回归

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产神曲:一个暴利行业的真相和博弈/吴昊,雍江著.—北京:
中国社会科学出版社,2005.7

(宝利嘉文库)

ISBN 7-5004-5085-0

I.房… II.①吴…②雍… III.房地产业-经济发展趋势-研究-
中国 IV.F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005) 第 041839 号

责任编辑 胡 兰

责任校对 林福国

装帧设计 吴海兵

技术编辑 李 建

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号

邮 编 100720

电 话 010-84029450(邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 三河市欣欣印刷有限公司

版 次 2005 年 7 月第 1 版

印 次 2005 年 7 月第 1 次印刷

开 本 787×1092 mm 1/16

印 张 17

字 数 218 千字

定 价 35.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书,如有质量问题请与本发行部联系调换

版权所有 侵权必究

前言

出来混，迟早是要还的

为什么要写这样一本书，并且稍有沉重地取名为“房地产神曲”，将繁荣昌盛的房地产，偏偏要混合一点但丁“地狱、炼狱、天堂”的味道？

无论是过去还是现在，在巨大的需求刺激下，房地产向来都是赚钱的行业，GDP的支柱行业，数钱数到手软的行业，是鲜花和掌声响起的行业，仅从这一点说，这个名字多少都有点显得不合时宜。

话还得从去年说起，一个偶然的机会，实效顾问认识了一个房地产大佬，一个专业的房地产顾问人和一家非常有影响力的房地产总裁聚在一起，偏偏没有谈房地产，而是谈到了“债”，他说：“钱对于我来说只是一个数字。”这句话了无新意，但是他补上了一句：“可是我欠下的商债、情债、良心债，怎么还也还不完。”一时间，空气变得沉重，一如他那段时间的心情，一个40多岁、媒体下无限风光并始终保持着绅士感的公众人物，经常在夜里，独自流泪。

实效给了他一个建议：“经常坐坐投币的公共汽车，和巷口卖菜的大妈聊聊天，早餐在街边的米粉店去吃。”他采纳了这个建议，一段时间后再相遇，他说：“感觉很踏实。”平静的语气显示，他找到了一个东西，那就是——真实。

天上掉馅饼、免费的午餐、无事献殷勤，这些统统属于不真实的人生感受。可是，房地产业偏偏反其道而行之，馅饼不仅掉了，而且掉了很多年，掉的不仅是馅饼，还有钞票、汽车、美女以及社会地位。以至于房地产不光要赚钱，还要以“奥林匹克的精神”赚钱，故而忘形不知所以，不晓得自己到底是做什么的。开心地对消费者玩弄“真做假时假亦真”游戏，不料一觉醒来，发现自己也陷入了“假为真时真亦假”的迷局，终于分不清真假，搞不懂黑白。其实这都是钱多惹的祸，要知道，馅饼吃多了，也会被噎伤。

正好应了电影《无间道》中那句经典的台词：**出来混，迟早是要还的。**物极必反，两极相通，只有平衡和谐才是百年之道。当房地产业数钱数到手软的时候，我们看不到很多其他行业的老板，赚钱赚得有多么辛苦，一个全国连锁公司的年度营业额，可能还没有一个楼盘的销售额高，再暴发的行业，可能都没有房地产业的利润率高。

极度的快乐过后，就是极度的空虚。“8·31大限”和121系列文件显然不是为了走走形式，反而形成了政策一波接一波、后浪推前浪的“8·31”后时代，并且以贴着肉的疼痛感，召唤着梦中人醒来。

的确，是到了该思考房地产业到底是什么的时候了，是到了寻找真实感觉的时候了，所以才有了这个名字，有了这本书，也有了书中的这个观点——“生活平台论”。

CONTENTS

目录

前言 出来混，迟早是要还的

第1章 今日房地产之“炼狱”

◎ 三方角色的博弈战 / 2

参考附件1 / 4

◎ 开发商的“奥林匹克精神” / 7

◎ 购房者郁闷的力量 / 14

参考附件2 / 19

◎ 国家的民生意志 / 22

参考附件3 / 26

第2章 房地产商的地狱

◎ “鬼魂附体”的房地产 / 32

◎ 房地产商一个人的冬天 / 36

◎ 释放两味驱魔灵丹 / 39

参考附件4 / 42

参考附件5 / 44

◎ “房产新政”对开发商的生死隐喻 / 47

- ◎ 给冬天里的开发商九条建议 / 52
- ◎ 寄语开发商：放弃或做好准备 / 57

第 3 章 妖魔化房地产之七宗罪

- ◎ 推广行为中的色狼心态 / 60
- ◎ 招摇过市的假文凭现象 / 63
 - 参考附件 6 / 65
- ◎ 泛滥的暗箱操作现象 / 66
 - 新闻链接 1 / 67
 - 新闻链接 2 / 70
 - 新闻链接 3 / 72
 - 新闻链接 4 / 74
- ◎ “充气”——房价的气球现象 / 76
 - 参考附件 7 / 78
 - 参考附件 8 / 80
- ◎ “忽悠”——宣传的帽子戏法 / 85
 - 参考附件 9 / 95
- ◎ “幼稚”——学科的幼儿现象 / 96
 - ◎ 一锤子买卖的经营思想 / 100
 - 参考附件 10 / 102

第 4 章 从地狱到天堂的距离

- ◎ 成为上帝：天堂里面有什么？ / 108
- ◎ 地狱的移魂大法 / 112

参考附件 11	/ 115
◎ 天堂到底有多远?	/ 117
参考附件 12	/ 120
◎ 谁在地狱: 购房者和城市	/ 123
参考附件 13	/ 130
◎ 寄语购房者: 别拿终身幸福去交换房子	/ 135
参考附件 14	/ 136

第 5 章 忏悔录: 阳光照耀房地产

◎ 资本年代: 我不知道自己属于哪个行业	/ 141
◎ 超级大佬、经理人和烂尾楼	/ 144
◎ “房地产政治”与新时代来临	/ 149
◎ 尖锋时刻: 局势利于专业	/ 153
◎ 到阳光下面去: 角色决定行为	/ 158
◎ 生活平台论: 每个人都有一个城市	/ 163
参考附件 15	/ 169
◎ “房产新政”: 颠覆行业游戏规则	/ 172

第 6 章 平台论: 房地产的本性回归

◎ 实效观点一: 房子是人生活的平台	/ 183
◎ 城市生活平台的三个空间	/ 186
◎ 实效观点二: 城市就是草原	/ 189
参考附件 16	/ 193
◎ 实效观点三: 势力地盘争夺战	/ 195

◎ 实效观点四：平台共建	/ 198
◎ 实效观点五：你为谁创建平台？	/ 200

第7章 平台运作六步曲与商业平台

◎ 第〇步：平台需求	/ 210
◎ 第一步：土地价值分析	/ 213
◎ 第二步：平台规划	/ 218
◎ 第三步：平台共建	/ 223
◎ 第四步：平台体验	/ 226
◎ 第五步：平台运营	/ 227
◎ 商业幼稚病与开发关键词	/ 228

第8章 “博客公社”：平台运营案例

◎ 土地的硬伤吓退了很多	/ 240
◎ 那一群成都玩家	/ 242
◎ 游乐场——“博客公社”平台规划	/ 244
◎ 让博客们唱主角——平台共建	/ 251

后记 忠实于行业，小道理要服从大道理

第1章

今日房地产之“炼狱”

■ 三方角色的博弈战

“云横秦岭家何在，雪拥蓝关马不前。”韩愈临行潮州前写的这两句诗，恰好是我眼里的房地产现状，只不过后一句诗应该改为“雪拥房产马不前”。

一千多年前，一代诗人，骑着瘦马，挥别家人，在他的脑海里，前路将在终年大雪横山的秦岭半山腰上。进退两难的这种凄苦感觉，恐怕与今天房地产人士的心态正好暗合。

前路在哪里？后面无路可退，只好往前进，往大雪压顶、看不到天、难于上青天的蜀道上走。房地产能坚持过这两年的人便会获得新的生机，可是，行走于秦岭的韩大诗人知道，即便是体力能够支撑，也不一定逃得脱前狼后虎的夹击，即便是一路无鼠也无虫，那来自西伯利亚的凛冽寒风也能让人几倒于地，连马都不想走了。

房地产人士无疑正在体验这段艰难的行路。121系列文件锁定资金左手，“8·31”之后土地的右臂又被废掉了，一波尚未停息，一波又来侵袭，针对贷款、拆迁的文件，似秦岭漫天飞舞的鸡蛋般大小的雪球一样，在暴风骤雨中雨点般落下，每一颗都足以致命。更可怕的是，这突如其来的寒冬丝毫没有瞬间消失的迹象。

而那些想获得家园享受天伦之乐、在城市里有一个固定栖身之地的购房者，感受又是何其相似。房子似乎早已经脱离了居住的本性，变成了GDP梦想家、地产商、房产商、代理商、媒体等的工具，房价像龙卷风中的纸片，打着旋地飞升，大有李白诗曰“好风凭借力，送它上青云”

2005年将是房地产业整体的迷惑年，不过，这也许仅仅是一个开始。（来源：网友提供，摄于上海住博会）



的境界。不但如此，银行还提高了信贷门槛，首付达到三成以上，而就在两年半前，有些城市还提供一成首付甚至零首付的房子。无钱者当然买不到房子，而房地产特有的销售控制又使有钱者往往买不到好房子。对于大多数面临结婚急需住房的年轻人来说，就不得不发出“云横秦岭家何在”的感慨了。

对于国家来讲，针对房地产的措施，同样遇到了“雪拥蓝关马不前”的无奈。一方面，民声和民怨正在和房价一起高涨，打开任何一个房产论坛，只要是涉及提高住房涨价的帖子，皆是引得一片骂声。对于很多地区来讲，房价已经不是单纯的经济问题了，而是一个综合的社会问题。另一方面，由于房地产已经成为GDP的重要支柱，因而房地产泡沫论的声音在媒体上得到了抑制，但是在民众的心里面却广泛地流传开来——大多数买不起房子的人，以自己居无处所的亲身感受，坚定不移地相信这里面肯定有泡沫。第三方面，开发商很轻易地将房价暴涨的恶名甩给了国家，以任志强为领头大哥的开发商们，去年就发出长文将房价高涨的原因指向土地“招、拍、挂”的政策，这种舆论正在中华大地开发商们聚集的茶楼、咖啡厅里盛行，某个地方的国土局负责人就带着牢骚地说：“开发商的这些言论，给我们的工作带来了很多不利的影响。”

如履薄冰的韩愈也许并不该感到寂寞，因为在一千多年后，他还有三个风雪同路的角色，他们是：政府、开发商、购房者。这三个角色扭

在一起，扑成一团，导致 2005 年的房地产业充满了太多的不确定因素，完全是前所未有的扑朔迷离。

任何商业在本质上都只存在着买卖两方，所以一切商业关系都是双方关系，一切行为都是双方行为。房地产本来也该如此单纯，让我们可以驾轻就熟地利用商业经验就可以处理好它。但是，今天的房地产却出现了多方关系，所以习惯以双方关系看商业的人，就看不透今天的房地产市场，他们说：2005 年是房地产的不确定年。

今天的“房地产”这个词语，已经不是简单的商业问题了，房地产关系是政府、开发商、购房者的三方关系：政府和开发商之间是利益关系，开发商和购房者之间是商业关系，而购房者和政府之间则是民生关系。表面上是开发商与购房者之间商业关系的房地产，本质上却演化成了政府、开发商、购房者的三方博弈关系。

没有散不开的迷雾，太阳可以照到桑干河，也一样会照到秦岭，照到秦岭的雪。从这个意义上说，今天的房地产也未必就是不可预测的。

胜负早已注定，房地产的明天是什么样子再清楚不过了，这是一场没有悬念的较量。当你耐心地看完这一篇章，你就会发现，与其在迷雾中胡思乱想，还不如趁早和实效顾问一起，好好地研究本书提出的“生活平台论”。

参考文献 1

关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知

中国人民银行（银发〔2003〕121号）

中国人民银行各分行、营业管理部，各国有独资商业银行、股份制商业银行：

为进一步落实房地产信贷政策，防范金融风险，促进房地产金融健

康发展，现就加强房地产信贷业务管理的要求通知如下：

一、加强房地产开发贷款管理、引导规范贷款投向

房地产开发贷款对象应为具备房地产开发资质、信用等级较高、没有拖欠工程款的房地产开发企业。贷款应重点支持符合中低收入家庭购买能力的住宅项目，对大户型、大面积、高档商品房、别墅等项目应适当限制。对商品房空置量大、负债率高的房地产开发企业，要严格审批新增房地产开发贷款并重点监控。

各商业银行应严格执行《建设部、国家计委、财政部、国土资源部、中国人民银行、国家税务总局关于加强房地产市场宏观调控促进房地产市场健康发展的若干意见》（建住房[2002]217号），对未取得土地使用权证书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和施工许可证的项目，不得发放任何形式的贷款。

商业银行对房地产开发企业申请的贷款，只能通过房地产开发贷款科目发放，严禁以房地产开发流动资金贷款及其他形式贷款科目发放。对房地产开发企业已发放的非房地产开发贷款，各商业银行按照只收不放的原则执行。房地产开发企业申请银行贷款，其自有资金（指所有者权益）应不低于开发项目总投资的30%。

商业银行发放的房地产贷款，只能用于本地区的房地产项目，严禁跨地区使用。

二、严格控制土地储备贷款的发放

各商业银行应规范对政府土地储备机构贷款的管理，在《土地储备机构贷款管理办法》颁布前，审慎发放此类贷款。对土地储备机构发放的贷款为抵押贷款，贷款额度不得超过所收购土地评估价值的70%，贷款期限最长不得超过2年。

商业银行不得向房地产开发企业发放用于缴交土地出让金的贷款。

三、规范建筑施工企业流动资金贷款用途

商业银行要严格防止建筑施工企业使用银行贷款垫资房地产开发项目。承建房地产建设项目的建筑施工企业只能将获得的流动资金贷款用

于购买施工所必需的设备（如塔吊、挖土机、推土机等）。企业将贷款挪作他用的，经办银行应限期追回挪用资金，并向当地其他的商业银行通报该企业违规行为，各商业银行不应再对该企业提供相应的信贷支持。对自有资金低、应收账款多的承建房地产建设项目的建筑施工企业，商业银行应限制对其发放贷款。

四、加强个人住房贷款管理，重点支持中低收入家庭购买住房的需要

商业银行应进一步扩大个人住房贷款的覆盖面，扩大住房贷款的受益群体。为减轻借款人不必要的利息负担，商业银行只能对购买主体结构已封顶住房的个人发放个人住房贷款。对借款人申请个人住房贷款购买第一套自住住房的，首付款比例仍执行 20% 的规定；对购买第二套以上（含第二套）住房的，应适当提高首付款比例。

商业银行应将发放的个人住房贷款情况登记在当地人民银行的信贷登记咨询系统，详细记载借款人的借款金额、贷款期限、借款人及其配偶的身份证号码。商业银行在发放个人住房贷款前，应到信贷登记咨询系统进行查询。

五、强化个人商业用房贷款管理

借款人申请个人商业用房贷款的抵借比不得超过 60%，贷款期限最长不得超过 10 年，所购商业用房为竣工验收的房屋。对借款人以“商住两用房”名义申请银行贷款的，商业银行一律按照个人商业用房贷款管理规定执行。

六、充分发挥利率杠杆对个人住房贷款需求的调节作用

对借款人申请个人住房贷款购买房改房或第一套自住住房的（高档商品房、别墅除外），商业银行按照中国人民银行公布的个人住房贷款利率（不得浮动）执行；购买高档商品房、别墅、商业用房或第二套以上（含第二套）住房的，商业银行按照中国人民银行公布的同期同档次贷款利率执行。

七、加强个人住房公积金委托贷款业务的管理

各商业银行应严格执行《中国人民银行关于加强住房公积金信贷业

务管理的通知》（银发[2002]247号）的有关规定，切实加强账户管理，理顺委托关系，对违反规定的有关行为应即刻纠正。住房委托贷款业务仅限于个人住房公积金委托贷款，对使用其他房改资金（包括单位售房款、购房补贴资金、住房维修基金等）委托办理贷款业务的，商业银行一律不得承办。

八、切实加强房地产信贷业务的管理

中国人民银行各分支行应建立房地产信贷业务分析制度，跟踪、调查、分析商业银行房地产信贷执行情况，对违法违规行为要责令商业银行限期改正，并依法给予行政处罚。

请中国人民银行各分行、营业管理部将本通知转发至辖区内各城市商业银行、城乡信用社。

2003年6月5日

■ 开发商的“奥林匹克精神”

当今的房地产，其实早就和购房者的需求没有什么直接的关系了，而房子对于开发商来讲，也早就不属于经济意义的商品范畴。房地产市场，类似期货市场。

此话怎讲？还是让笔者慢慢道来。譬如说，鸡蛋是给人吃的，这个时候，鸡蛋属于商品的范畴，鸡蛋的生产者会往绿色生产、转基因等种种角度努力，千方百计提高鸡蛋的营养价值以获得市场青睐。但是，某一天，一股神秘的力量出现，我们假定力量来自于如来佛，他给一些人托梦，说吃鸡蛋可以让你进入西方极乐世界。这个时候，鸡蛋就成为所有想升天之人追逐的目标，他们明明不爱吃鸡蛋，但此时不仅强迫自己多吃，而且还要囤积起来。当仓库里的鸡蛋囤积如山，热钱就看到了机

会，便开始来做鸡蛋倒手的生意。从此以后，以吃鸡蛋为健康愿望的人就开始倒霉了，因为此时的鸡蛋比金蛋还要贵，他们吃不起了。

既然鸡蛋贵过金蛋，俺们不吃它也不会死人。可是房子就不同了，它至少是中国人安家立业的一个决定性符号，任何一个中国人，即便结了婚，只要没有房子，还会认为这个家是不完美的。几近疯狂的人们可以为一套房子倾其一生。

只要开发商把房子修得还像个房子，就不愁卖不出去。中国人的传统观念，再加上近十多年来曾经干瘪的钱袋开始有些膨胀，爆发出无比强劲的购买力。事实上，那些上个世纪修得像鸽子笼的房子，它们全部都被卖出去了；那些修在闹市区噪音严重超标的房子，它们全部卖出去了；那些“黑厨黑卫”的房子，它们全部卖出去了；那些修在农村，车程超过半小时以上的房子，打着郊区化运动的旗帜后，也全部卖出去了；那些烂尾的商业楼盘，砌几道墙，改造成住宅后，居然也全部都卖掉了。

消费者不但心甘情愿地买走了所有缺胳膊少腿的房子，而且他们还得凌晨半夜起来排队去买，拉关系走后门塞红包去买，不惜倾其一生的辛劳和幸福去买。

笔者曾亲见某策划人对某开发商面授机宜：先做势，做到狗屎都香的程度，保准全部卖掉。其实，在消费者像痴迷吃鸡蛋能升天一样痴迷房子的时候，根本不需要去将什么狗屎做香，即便是真的狗屎，照样全部卖掉。



在开发商眼里，房地产只是自己和购房者之间的双边商业关系。（来源：网友提供，摄于上海住博会）