

Knowledge

认识。

世联地产之十年行业体认

陈劲松著

☐ 房地产与九三年

☐ 中介的理论与假说

☐ 父爱情节与规则的规则

——WTO之后的房地产游戏



图书在版编目 (CIP) 数据

认识: 世联地产之十年行业体认/陈劲松编著. —广州: 广东经济出版社, 2002.8

ISBN 7-80677-283-9

I. 认… II. 陈… III. 房地产业—经济管理—经验—深圳市 IV. F299.276.53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 057080 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团公司
印刷	深圳永昌机械彩印有限公司 (蛇口工业区五路 6 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	8.75
字数	98 000 字
版次	2002 年 8 月第 1 版
印次	2002 年 8 月第 1 次
印数	1~2 000 册
书号	ISBN 7-80677-283-9 / F·729
定价	35.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 (020) 83794694 83790316 邮政编码: 510100

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址: www.sun-book.com

·版权所有 翻印必究·

目 录

观 点

房地产与“九三年”	4
父爱情节与规则的规则——WTO 之后的房地产游戏	12
“瞬息时刻”——借势与批量制造	18
当“北上”成为一种风潮	24
皇帝的新衣	30
社区不是一棵树	38
被“花园”驱赶	44
“高尚”社区模式谈	50
闲话“亲水住宅”	56
买房过程的 5 个不明白	62

立 场

房地产的甲方与乙方	68
中介的理论与假说（一）	74
中介的理论与假说（二）	80
常识的骚扰	88
也谈“楼市代理需要正规军”	94
附：“楼市代理需要正规军”	98
也谈深圳楼市战国图	102

选 择

对话	108
笑谈地产开发的理念误区	120
深圳地产发展：淡出单纯营销时代	126
估价师的义务与责任	130

附：学者商人

	134
--	-----

观点

九三年，中国房地产的一个重要转折点是从一系列的
经济现象所发出的警号开始的——悲剧往往由巨人开始，却被侏儒结束。





房地产与“九三年”

“九三年是一个紧张的年头，风暴在这时期达到了最猛烈最壮观的程度。在这个幸福和痛苦神秘地交错着的事物面前，站着历史的‘为什么？’的疑问”。这是伟大的雨果在不朽名著《九三年》中的感叹。今天中国房地产界与二百多年前的法国大革命当然扯不上什么关系，但笔者还是想为如今蓬勃、狂热的地产市场，借鉴一下离我们最近的一次全国大热潮：一九九三年。

一、马拉说：听着，我原谅你。

我们正处在一个愚昧的时代。

对于一九九三年的中国地产界而言，马拉的话是对的。愚昧的时代，才会有如此疯狂的表现：深圳最早一批的房地产公司，如万科、金田、物业、宝安纷纷北上，进军全国。从东北的哈尔滨到大西部的乌鲁木齐和西安；从内陆的武汉到沿海的北海和海南，跑马占地似乎是房地产公司在狂热时期永恒的主题。

□ 全国各大城市的开发区计划，争先恐后地推出优惠措施，与二〇〇一年“光谷”“硅谷”和“物流”“高科技孵化器”相映成趣的是：保税、免税、工业园、产业园等更让人听得明白的，有直接经济利益的名字。

□ 全国主要城市房地产市场火爆，在深圳七天七夜轮候买楼的热潮和“天安国际大厦”每平方米25,000港币的

■ 九三年的房地产市场愚昧而疯狂

天价示范下，全国各城市土地、房产“击鼓传花”的游戏正式上演，价格一路凯歌，海南某楼花曾经过14轮传唱从2400元/平方米达到了高音c——7000元/平方米。

□ 金钱不成问题。全国大融资，即使融资成本越来越高，但高额的回扣和暴发的示范，使得银行成了开发商投机的小金库。钱，从四面八方涌向回报最高的市场。

□ 舆论对房地产市场推波助澜，什么“过热”、“过高”等中央发出的警告根本挡不住“刚刚开始”、“需要进一步发展”和“前景看好”的热潮。

□ 大批其他行业转向房地产开发，如“巨人集团”等，由于气势宏大，因此出手阔绰，不搞则已，搞就搞最大、最高、最好。其它阿猫阿狗虽不知房地产为何物，但知道一定赚钱，因而奋不顾身。



九三年起，深圳地产日渐疯狂。

□ 房地产开发热潮引发第一轮人力资源的危机：高层经理人员薪金疯狂上涨，仍阻挡不住创业闯天下的大潮；合伙人拆伙，员工跳槽，干股满天飞，从业人员天天鱼翅捞饭，卡拉 OK。

写到这里，不由得倒吸一口凉气，怎么除了银行利息更低，融资成本更少之外，与当今的情况是如此相像？九三年到现在是八年，难道八年一个周期，历史在重复它的周而复始的游戏？

请看二〇〇一年的情况：

□ 深圳专业地产公司再次走向全国，纷纷宣布全国战略，而且走得更快，步伐更大，继金田、物业、宝安之后的金地、华侨城、招商等新锐开发商义无反顾地向北京、上海和其他城市进军，万科则连南昌等城市也不放过。

□ 各城市完全抛开国务院所谓审批土地的权限，大搞新的城市开发和高科技工业园，目前占地一千亩的项目比比皆是，更有七千亩甚至数平方公里的项目在进行着“大盘对话”。

□ 市场火爆，景气指数连续上升，价格升温势头在北京、杭州每年 30% 的升幅人们并不以为怪。而且上海、广州价升量增，显示了良好的态势，带来了巨大的示范效应。北京 CBD 的人们，目前预期着 2 万元/平方米的住宅出现。

□ 钱，仍不成问题。目前的融资渠道更多，而且融资成本低廉，大家异口同声：只要项目好，位置佳，银行就会主动上门服务，根本不用回扣等低级灰色手段。

□ 大唱房地产市场还有近 30 年的快速增长期。房地产市场引导着内需，带动着相关产业，中国人此时改变自己的居住和生活方式的愿望和动力，历史上从没有过。

□ 新希望、大连万达等巨型民营企业进入房地产开

发，而且出手又快又狠，让老牌地产商惊诧莫名。这批新加入者敢想敢干，几十万平米的项目从拿地到售卖完毕，竟然可以在九个月内完成，根本上创造了行业新规则。

□ 令老牌地产企业更为吃惊的是，人力资源第二轮危机到了，人力增值速度惊人。售楼员被用二十万挖角，经理就更不用说，万科也只好宣布要培养若干个百万富翁了，而且是年薪！

大革命时代来临了。“这是一些被风支配的心灵。可是这种风是不可思议的风。可是不管怎样总得承认那造成它的力量。它仿佛是各种巨大的事件和伟人人物的共同的作品，其实它只是各种事件演变的结果，事件在消费，人们在替它偿付费用；事件在发生命令，人们只签个名字。这些伟大文件的巨人而可怕的编辑有一个名字，叫做上帝，也有一个面具，叫做命运。”（雨果《九三年》）

二、警号为谁而发？

九三年，中国房地产的一个重要转折点，是从一系列的经济现象所发出的警号开始的一悲剧往往由巨人开始，却被侏儒结束。

□ “超过百分之二十利润率的项目不做”。这是自市场经济诞生以来，发自商界的最奇特的声音，再次验证了诺贝尔奖得主、经济学家布坎南曾说的“中国是个谜，看上去不合理，可是却管用（China is a puzzle to me ,but it works）。”九三年，融资利息已经要超过20%了，项目利润20%以上不做，无异于“挥刀自宫”，这不是一个痛苦的选择吗？

□ 外国市场低迷，中国经济一枝独秀，中国的其他市场低迷，房地产市场一枝独秀，以至于九三年深圳土地拍卖

■ 警号为谁而发并不关键，关键是我们竟然充耳不闻！

会，可以吸引到环岛基金和岁宝集团以天价投地——当然是不能开发下去的，因为每平方米楼面地价8000元港币的价格，到今天仍超过楼面的市价。

□ 政府呼吁楼价过高，楼市过热。不知为何，人们总不像计划经济那样相信政府。记得九七年特首上台后，第一件事就是呼吁香港市民不要买楼，结果楼价应声大涨，香港人大骂特首误导，可应该发生的事情还是发生了一九八八年楼价何止下跌！

□ 水龙头拧紧了。九三年，这个水龙头是慢慢拧的，由于逐步提高的利息门槛根本就阻止不了热钱继续流入房地产，朱总理的查处违规违纪的一招，则使房地产彻底断奶。

□ 政策和规则明晰了，而且严格了。不断出台的游戏规则是改变游戏胜负的重要砝码。左一个“批地权限”，右一个“楼堂馆所”，前一个“土地增值税”，后一个“加大查处力度”。政策，在九三年成了地产界头上的利剑，掉脑袋的风险最终让狂热的投机活动清醒了。当警号发出，“有



房地产市场山雨欲来。

人辞官归故里，有人漏夜赶科场”，在高台跳水的日子里追求侥幸的后来者接了最后一棒，他们成了改革开放的第一批市场牺牲者。

凡是发生过悲剧的地方，恐怖和怜悯就留在那里，善于忘却痛苦的时代，有谁来回答他们类似“天问”式的悲情：

□ 为什么政府要强力干预刚刚兴起的自由发展的房地产市场？为什么不能由市场来自由地调节？

□ 什么过热，有需求就不过热。凭什么由政府来制定？是人治，还是法治？

□ 埋在地下的钱，堆在混凝土的钱，让急刹车给浪费了，制造不良资产的绝不是市场，有点泡沫有什么不好，一个新兴产业不就起来了吗？

□ 要降温，增加土地供应不就行了？为什么采用行政手段？

这些就市场谈市场的言论，曾经充斥着被套牢的地产界，现在已无人再回应了，原因大概是从九七年起，一轮新的地产热又蓬勃而生，而且席卷亚州的金融风暴正因九三年的宏观调控与我们擦肩而过。但九七年的香港则刚好回答了上述的追问。

九七年，香港房地产市场火爆异常，港府一边大叫“过热”，一边增加土地供应和加大居者有其屋计划，非但不能通过市场调节，反而刺激股市楼市更旺，普通草根阶层望楼兴叹，政府束手无策。然而就在屯门卖地创下天价后的三个月，市场调节终于来了，它绝不比计划调控更温柔，其残酷的程度有过之而无不及。我们从九三年到九七年也不过是四年时间，而香港差不多四年了，房价还在屡创新低！

香港应该是法治的、市场的、规范的、成熟的了吧？怪

谁呢？

警号为谁而发并不关键，关键是我们竟然充耳不闻！

三、判决路易十六死刑的时候，罗伯斯庇尔还有十八个月可活。

如果套用这句话，秋收的喜悦来了，寒冷的冬天也就快了。在新经济宣布她打破了经济周期规律的时候，在亚太经济一派繁荣的时候，在门户网站屡创亿万富翁的时候，他们的好日子也都行将末路了。为什么？为什么总是盛极而衰？

经济学家不能告诉你何时失业，但一旦你失业，他一定会告诉你为什么。预测总是有风险的，经济学家追求个人效用最大化，规避风险当然是他的理性选择。商人则不同，他们追求风险的报偿，他们不喜欢平静如水的市场。眼下，



明天的明天，我们是否依旧繁荣？

观点：房地产市场相关问题的探讨与判断

正是全民经商的时代。

我们会走向衰退吗？

- 当北京甲级写字楼租金日益逼近香港中环的时候；
- 当大部分城市，楼宇还在地下室，却卖得满堂红的时候；
- 当价格升降对销售已不敏感的时候；
- 当全民置业已如全民炒股的时候；
- 当私人购房比例达到九成以上的时候；
- 当购房按揭比例逐年提高的时候；
- 当北京平均一天一个新盘亮相的时候；
- 当奥运会正向我们走来的时候；
- 当房地产商已然成为媒体明星的时候；
- 当政府大叫价格过高，猛推经济适用房的时候。

□ 2001-8-29

父爱情结与规则的规则

——WTO之后的房地产游戏

■ 在大前提没有确立之前，谈“房价”和“运营”是一种虚妄，大前提是什么？是入世之后房地产行业的游戏规则。

中国房地产业对“世贸”并不陌生，较早的有北京“国贸中心（World Trade Center）”和广州63层的“国际大厦”，最近可能“世贸”更加时髦，于是各地的“世贸大厦（广场）”、“世贸花园”雨后春笋般争相涌入市场。总之，冠以“世贸”则有了现代、高档、国际化的概念，想必房价可以卖得更高。

自即将加入“世贸”以来，媒体总是在大篇幅地发表入世对中国各行业影响如何的文章，由于房地产已经成为媒体广告的最大来源之一，“世贸”自然是要造势的一个热点，但讨论的焦点在“房价”的升降和企业如何应对上，而这些既说不清又道不明的焦点，令人一头雾水。比如“房价”吧，有人说要涨，因为外国公司要来中国做生意，人来了自然增加需求；有人说要跌，因为建筑材料和资金的涌入，成本降低，供应增加；也有人说没影响，因为房地产是地域性强的不动产，外国人既不会大举进入这个行业，也不会大举购置物业。再比如企业如何应对，最近出现了一个新的企业模式，叫“房地产运营商”，估计是针对加入“世贸”，中国房地产企业最具创意的举措。大概的意思是说中国房地产太复杂，你想投资搞开发吗？不如把钱给我，我来帮你运营。这种模式成功与否，要待时间检验，但是笔者始终觉得，在大前提没有确立之前，谈“房价”和“运营”是一种虚妄，大前提是什么？是入世之后房地产行业的游戏规则。

一、“世贸”是规则

凭什么中国外贸部长在合约上一签字，外商就风涌而入呢？中国开放二十多年了，既有吸引外资的“两免三减”，又有开发区的极尽优惠，很难想象外资准备好资金和人员，不早不晚，合约签定时，即刻下手。

事实上，这一纸合约是一个承诺，就是按国际通行的商业规则来运作。如果把整个世界经济比拟为一个各国参与的大游戏，那么世贸组织就是游戏规则制定者和监督者。原则上，参与游戏的人本身的条件和素质并不重要，只要他认可并遵守既定的规则，就可以参与玩，这是任何游戏可以玩下去的前提条件。比如在中国之前已经有130多个国家加入了“世贸”，其中相当部分的国家基本经济条件并

■ 规则为什么如此重要？



自己的体育公园 自在的休闲生活

世联地产 · 深圳桃源居体育公园项目

桃源居体育公园项目位于深圳市宝安区西乡街道桃源居社区，项目占地面积约1000亩，总投资约1.5亿元。项目建成后将成为深圳最大的户外体育公园，为周边居民提供优质的休闲场所。



深圳·桃源居 2001-2002 世联代理项目

不比我们好，但他们的规则与国际通行规则一致，于是就有资格一起玩这个在“全球一体化”下愈来愈重要的国际商业游戏。

目前媒体针对WTO的焦点在“企业如何面对WTO的挑战”之类上，好像中国企业突然间面对国际竞争一定是不知所措，因此大家要仔细探讨如何打好这次经济战争，这完全是南辕北辙了。其他行业的情况笔者不甚了解，但在房地产业，如果我们的游戏规则一成不变，不知所措的一定是胆敢跑到中国来竞争的老外！

事实上中国的房地产市场是一个极具吸引力的大市场，而我们的运行规则可以说是最具中国特色的游戏规则，非“中国通”想了解中国的房地产产权形式比登天还难，更何况在土地供应、预售条件、二手税费等更加复杂而有弹性的领域了。比如什么叫“单产”？什么叫“个产”？什么叫“准租”之类，这些在上海报纸广告中的名词，就是让中国人来说清楚都相当困难。比如以公司名义持有物业，在交易时，公司股权转让和物业转移有什么区别？此类问题即使问地产专业人士，也很难得到完满的答案。为什么到今天为止，大多数的外资（挂羊头卖狗肉的假外资不在此列）在房地产领域并不成功？为什么外国房地产基金对中国的物业投资裹足不前？为什么在国外平均投资收益率已经接近零了，也不来投资中国大陆高回报的地产开发？原因很简单，规则使然也。

规则为什么如此重要？简单地说来参加游戏的人都希望在游戏中成为胜者，那么首先就要清楚胜负的规则和参与游戏的其他人是否也是遵守同一规则。当他得知胜负的规则相当复杂，而其他未必遵守这套规则也可以取胜时，他又何必来玩。

