

城镇化与房地产

■ 顾云昌 住建部中国房地产研究会副会长、住建部住房政策专家委员会副主任

房地产市场现状：让人欢喜让人忧

中国房地产市场发展有一首歌比较贴切,《让人欢喜让人忧》,这首歌是唱给亲爱的人的,但也是唱给房地产人。房地产行业的发展确实是让人欢喜,让人忧。从 2000 年住房制度改革拉开序幕以后,老百姓进入市场买房,到现在为止中国老百姓住房有了明显的改善,我们每年人均住房面积增加一平米还多,现在人均达到 33 平方米。房地产业的发展也为经济注入了活力,使得我们 GDP 过去十年一直保持 10% 的快速增长,如果没有房地产迅猛的发展,GDP 增长速度最起码下降两到三个百分点。另外,房地产发展也为我们地方财政注入了大量资金。据有人统计,政府和银行从房地产销售额当中拿到的占比在 70% 以上,也就是说,房地产开发商卖掉一万元,有 7000 元是政府和银行拿走了。因此,它对我们地方财政、国家税收增长起到了非常大的作用。城市面貌这十年有了翻天覆地的变化,各地都是几年不去就变个样。有如此好的产业,对老百姓生活和经济发展都产生了这么大作用的产业,但十年当中却有九次调控,说明发展有问题才进行调控。

这几年房价上涨过快。北京的房价,在我买房子的时候每平米最高大概是 7000 元,现在是 6 万元。上海、北京的房价涨六七倍是正常的,一般二线城市大概是四五倍,最起码是三倍的上涨。当然我们 CPI 增长速度很慢。国家统计局统计出来的 CPI 和老百姓感受到的 CPI 是不一样的。房价价格太厉害了,不像油饼,涨价了就少吃,房地产涨价可不是这样的一是老百姓意见很大,二是领导人也很纠结,地方政府房地产也左右不是。所以,房地产市场的发展的确是让人欢喜让人忧。

特别是国务院发布了新国五条,媒体解释的是国五条,实际上最后发布是六条。这样引起的让人欢喜让人忧更是强烈。新的国五条有两个没想到。第一个没想到是在 2 月 20 日左右,离开两会还有十几天,这个时候发布了房地产调控政策,新的国五条、国六条,谁都没想到。一般人想马上要换届了,应该相对还是比较平稳的,应该由下一届政府再来实行新的政策。我们的行业人士都认为是在一个政策静默期的时候,出台了国五条。第二个没想到是国五条引起的反响如此强烈,是历次都没有见到的。大家看到交易大厅人满为患,人山人海,堪比第二次春运,号贩子活跃起来了,队伍排得很长,最起码两千块钱。再就是离婚的队伍排得很长,最起碼两万元的离婚,就是一条“风景线”。当然大家都很清楚,大多数离婚都是为了应对个人所得税,应对限购。

增值税收 20%, 导致买卖双方都恐慌。卖家怕提高增值税以后卖不出去,价格提高了,或者收了增值税以后,他得到的就少了。买方说,北京过去房地产买卖当中,交的个人所得税 98% 是由买家来承受,就是所得的 20% 要交个人所得税。那么,到底二手房市场怎么交税,到目前为止没有落地。2 月 20 日出台的国五条,到 3 月初各地才颁布细则。从颁布细则看来,除了北京市细则当中讲到了个人所得税怎么交、怎么算的问题,但是也讲得不太清楚,其他地方都严格按照国家个人所得税的政策。怎么严格法? 不知道。到目前为止,全国包括上海、深圳在内,仍然按照过去的个人所得税的交法。

到现在为止,真正的个人所得税怎么征收还是不清楚。各地政府出台的细则,有的最简单的就几个字,严格按照国家的细则来办。这里面也体现了中央政府、地方政府在这个问题上的不统一,或者地方政府很纠结,为什么纠结? 因为整个中国的经济,有人说 2012 年是中国经济放缓的一年,中国经济过去 10% 的增长,从 2012 年开始,中国经济由快速增长转为中速增长。从此以后,经济就不可能有 10% 的增长了。今年第一季度中国经济增速是 7.7%,而且 7.7% 也离不开房地产。今年第一季度房地产销售非常好。整个经济和房地产是密切相关的。

中国房地产市场的态势,从房价就可以看出来。我把 2010 年房地产调控以来大致情况做一个描述。

2010 年两会以后,中央出台了限贷、限购政策,这被认为是最严厉的调控政策。在这一政策影响下,中国房地产市场的销售量、销售面积和房价增长速度逐步放缓,但还在增长。到了 2011 年 9 月,全国房价开始出现环比下降,连续下降了 9 个月,到 2012 年 6 月份,止跌回升。今年 3 月份同比的房价全国都上升了。这就是房地产市场房价的走势。所以,现在房价仍然延续了去年 6 月份以来的房价上涨,而且出现了总体上的房价上涨。只有个别城市房价出现下降,一个是鄂尔多斯,一个是温州,都是由炒房太厉害。其他城市房价都开始往上走了,当然有快慢的问题。

在这样的情况下,我们看到了中国房地

名家论坛Famous Forum

本文阐述三个问题,一是房地产市场的情况,二是行业发展的情况,三是企业怎么去面对。市场、行业和企业,这三个问题我用三首歌来描述。

产市场有两个特点。目前的中国房地产市场有一句话,“总体上已经回暖”。有人说为什么在如此严控下面,房地产市场会回暖呢? 原因在哪里呢? 一是稳增长。从去年开始中央提出稳增长,要把稳增长放在稳中求进大的基调的第一位。在稳增长的前提下,必然会采取支持稳增长的货币政策和财政政策,特别是货币政策。整个货币的投放 M2、贷款的投放,对整个市场有重大意义。

现在美国的量化货币宽松政策没有停止,欧债危机还没有走出阴影,日本的经济是持续萎靡不振,日本提出来今年要增加货币发行,通胀膨胀争取达到 2%。我们是控制通货膨胀,他们是希望通货膨胀达到 2%。在欧洲经济当中最好的国家是德国——德国去年圣诞节的时候,很多人家里的圣诞树很简单,说没钱,钱都被希拉里借走了。美国经济也在复苏,但是复苏的速度也不快,美国现在指望房地产的加速复苏。

中国的风险在哪里? 一个是地方财政,一个是房地产,一个是金融问题。现在的政策越来越清楚,房地产需求,一要遏制投资、投机性需求,二要支持自住性需求,包括首次置业和改善需求,第三要满足保障性需求。政策思路很清楚,但是具体实施过程当中还有很大难度。比如,遏制投资投机性需求值得商榷。投机需求应该遏制,因为它就是炒房的。我们现在分不清投资和投机,就是因为政策精准性不够。支持刚性需求、支持自住性需求是对的,但实际上政策出台当中对刚性需求是不利的。比如,第二套房的首付要提高,利率要提高。

保障性住房问题还在抓,但是在建设过程当中存在很多问题,市场不好,保障房的建设也受影响。保障房当中虚假成分不少,有的房子盖起来了,上报是完成了,但是实际上这个房子空着,因为那个地方交通太差,配套设施没有,没有人去住。我认为思路应该改变,不应该下边有多少保障房,而应该下达每天满足了多少中低收入人群的住房问题。或者应该下达,每个城市都应该把被保障的对象统排队,然后答应或者提出兑现,两三年以内必须解决住房问题,解决多少,而不是先一味地新建。房地产市场总体已经回暖,现在这个回暖的势头不要让它太快,温和一点,符合经济发展的规律。

有的人希望稳增长要进行,房价要降,其实这是个悖论。房地产市场的特点是销售量上涨的同时,房价要涨。个人和企业都一样。反过来,房子卖不出去,房价肯定下降,或者房价下降是由于房子卖不出去下降的。如果我们需 要降价,销售就下降,销售下降了开发商资金就会出现问 题,投资会下降。去年的投资就下降了,投资增长速度放缓了,投资没钱了,买地就下降,地方财政收入就下降,整个开竣工速度放慢了,建筑业、建材业、装饰业就下降了。所以,房地产这个产业链很长,降价的背后实际上是整个产业链下行。要稳增长,这个大的板块就稳中有降,那还怎么上升? 应该稳中有进才行。我们说稳增长、降房价,有这种可能吗? 有这种可能,那就不正常了。全球平均房价降 30%, 房地产泡沫波及到全世界金融危机。西班牙房价降 20%, 失业率降 20% 以上。只要我们中央坚持稳增长,要使我们经济保持 7%、8%、或者 6% 的增长,房地产稳增长的态势必然是正相关的。

第二,房地产市场的特点是什么呢? 差距拉大,即现在中国房地产市场不能笼统地从平均数字看,一定要看到东西部之间的差距,大城市、特大城市和三四线城市的差距在拉大,出现了冰火两重天。中国房地产市场的差异达到了有史以来的最高。东部地区、西部地区、中部地区很有意思。从投资来说,西部地区增长最快,东部地区增长最慢。但是,从销售来说,东部地区销售增长最快,西部地区销售增长最慢。那么会造成东部地区的销售很快,投资增长很慢,说明这个地方未来市场供求关系会紧张。

现在上海、北京的库存都很少。据说,2 月底上海库存大概 900 万平方米,一个月如果 100 万的消化量,9 个月就消化了。但要注意,这 900 万平方米当中,将近六七百万是高官住宅、别墅,真正老百姓购买的住宅才 200 万平方米左右,两个月就没有了。北京也差不多。二手房市场也一样。显然,二手房市场、整



个房地产市场在北京、上海这样的大都市需求很旺盛。一线城市或者 1.5 线城市、二线城市房子供求关系紧张状况短期内很难解决。尽管北京黄、堵、毒齐全了(黄就是沙尘暴,堵就是堵车,毒就是 PM2.5),大家还都愿意到北京来。

过去几年开发商大量进军三四线城市,那里的地方政府也拿出大量的土地,结果大量开发以后,需求没有跟上。因为三四线城市人口增加不多,房地产市场旺盛和人口的集聚与产业很有关系。最近看到一个消息,说美国底特律一美元可以买一套别墅,他们有要求,这个房子破破烂烂了,你必须进行重新整修,不整修会被判处 60 天或者 90 天的牢狱。第二,住进去必须带枪,那个地方社会治安太差。为什么底特律会产生这个情况呢? 底特律是个汽车城,原来有 180 万人口,现在只有 70 万,人口减少了,房子卖不出去。什么地方产业集聚,人口就集聚,房地产市场就旺盛。这就是房地产业的现实。

房地产市场的房价过去十年为什么会涨得如此之快? 真正原因不在房地产市场内部,而是在房地产市场外。M2 既有货币增发的问 题,也是房地产贷款的问题。中国 GDP 只有美国的 40%, 但是我们的 M2 是美国的两倍。流动性过剩必然会流入到房地产,这是促进房价上涨的根本原因。房地产恰恰是吸收了流动性,吸收了大量的货币,导致了房价上涨。

第二是社会发 展当中的贫富差距。基尼系数是描述贫富差距的重要指数,我们的基尼系数官方统计数字达到了 0.47,民间的统计数字达到了 0.61、0.62。这个社会的分配不公或者贫富差距拉大,是导致房地产市场投资旺盛的原因。

总体来说,在城镇化的进程当中,中国房地产市场已经出现了两极分化,大城市、中型城市房价上涨的压力依然很大,供求关系依然一时很难平衡下来,但是我们有些地方中西部的、三四线城市的房地产市场已经出现了过剩,有待消化。

房地产前景:明天会更好

中国房地产发展前景到底如何呢? 我想可用第二首歌《明天会更好》来描绘。中央明确提出新型城镇化,我们现在正处在老百姓消费的第二阶段,这个阶段可概括为“房车时代”。主要表现在两个方面。

在新型城镇化过程当中,房地产业扮演支柱产业的角色。2011 年房地产销售额大概是 6 万亿多,2012 年房地产销售额是 7 万亿。如果加上二手房的销售额,2011 年、2012 年的销售额接近 10 万亿,也就是说老百姓拿出 10 万亿来买房。2011 年城镇消费品零售总额为 16 万亿,2012 年有所增加。在消费品总额当中,包括了政府消费、事业企业消费和个人消费,扣除政府 24% 的占比,再扣除企业事业消费,剩下的个人消费,也差不多 9 万亿、10 万亿。那么,结论就出来了。老百姓最大的消费是住房消费,而不是其他消费。汽车是支柱产业,可它一年的销售额 2 万亿。旅游消费是 2.5 万亿。两者加在一起是 4.5 万亿,等于房地产一半的消费。因此,房地产业毫无疑问是支柱产业。

房地产行业的发展前景主要看两点,一是新型城镇化,一是房车时代。房车时代是什么概念? 著名经济学家恩格尔曾经讲过,人们的消费有两个过程,一个过程是由日常的消费转为固定资产的消费。我们过去日常吃穿的消费,演变到重要的固定资产消费。第二是由物质消费转为精神消费。现在都明确了,发展生产为了提高人们的生活水平,人们幸福

起来,就是人们的收入提高,消费水平提高是生活水平提高的标志。现在主要解决的是住和行的问题。我们过去解决吃穿问题大概花了 30 年,房、车问题恐怕也需要 30 年。我们最起码还有 20 年的房、车时代,目前正处在房、车时代的中期,因此,未来的经济增长还是要靠房和车,毕竟老百姓的需求是最大的内需。房地产不仅住宅要发展,而且其他房地产也要发展,我们的前景还是很大的。

就住宅而言,我们提出了一个住房梦的问题。住房梦是什么? 就是到 2020 年,应该达到户均一套房,人均一间房。我们还有很大空间,因为我们有城镇化。中国城镇化率现在是 52.6%,但是真正享受城市生活的,达到城市生活水平的家庭大概 36% 多,因为其中有很大一部分是农民工群体,他们的生活水平、消费能力远远没有达到城市的水平。所以中央提出新型城镇化,其核心是以人为本。十八大提出新型城镇化有三句话,第一句话叫做提高城市的综合承载能力,第二句话要提高土地和资源的集约水平,第三句话是农民工市民化。我把它概括成三句话,一个是高质量的城镇化,第二是绿色城市化,第三是和諧城镇化。

城镇化过程既是拉动消费,又是拉动投资的过程。投资当中包括了基础设施的投资,包括了房地产的投资。第一,现有的城镇居民房子要不断提高、不断改善提出的需求。第二,已经进城的农民工将近两亿人口,他们现在的住宅很差,未来要发展成跟我们一样的水平。第三,未来还有两亿多的农民,再进城,他们需要房子,更多是盖新房。第四,拆迁、旧城改造、棚户区改造,拆迁的需求很庞大。住宅和非住宅的比重是多少呢? 80% 是住宅,20% 是非住宅。这个比例恐怕不会降低,只会提高。这就是我对城镇化房车时代的理解。这样的过程当中,必然房地产未来还会有很大的发展空间。

新型城镇化对我们提出了要求,必须提高综合承载能力。现在城市的承载能力不高,单位面积的产值远远比发达国家低得多,而且城市的问题越来越严重,比如“黄、堵、毒”的问题。北京堵车已经堵出名来了。到了上海,上了路就堵;到了深圳是深度地堵;到了天津是天天堵;到了郑州是真的堵。但是再堵也堵不过北京,它是“首堵”。如果继续这样下去,那是不行的。

发展城市过程当中,有中心城市、副城市、城市群,不要都涌入到大城市里来。很重要的是公共产品、公共服务应该是均等化的。不要把好的资源都集中到北京。北京各种服务太好了,人家都想来。中小城市如果发展好了,就业机会多了,就自然而然流回去了。所以,新型城镇化这个课题很大,一个关系到户籍问题,一个关系到土地政策改革的问题。随着城镇化的推进,新型城镇化道路会越来越清晰,改革会推进,我们中国梦、住房梦、地产梦都会实现。

房地产开发企业：我的未来不是梦

企业如何应对,房地产开发企业应当想些什么、做些什么。第三首歌就是《我的未来不是梦》,当然和我们讲的住房梦有矛盾。我们梦要梦成真,不能光是做梦,未来不是梦,是现实。如何使我们的企业家们能够实现梦想,首先要看清楚市场态势。要认识到房地产市场已经告别黄金时代,也是两首歌。一首是《吻别》,房地产已经吻别黄金时代。第二首歌是《牵手》。不要再想买一块土地就能发财,

卖一套房子就能发财,未来竞争会加剧。前两年房地产公司被兼并、淘汰的大概占 20%、30%,当然也有新企业起来。第二洗牌在加剧,万科、保利已经进入千亿俱乐部,恒大销售面积超过两千万,万达即将成为最大的商业地产开发商。前 20 强、50 强、100 强的市场占有率在提高,就意味着中小企业市场占有率在减少,被淘汰。第三,开发商利润明显比前几年下降,万科利润只有 13%,只有中海利润高一点,因为财务成本比较好。这个时代还有很大发展空间,但是利润在渐薄。因此,既要判断好市场的走势,也要判断好我们的竞争能力。

现在竞争能力有四个方面。一是拿土地的能力。现在大城市土地市场竞争很激烈,热点城市的土地竞争愈演愈烈,如何拿到好的土地,有很多窍门。因为土地价格很高,合适不合适直接决定你之后的利润。其实最好的拿地时机是去年上半年,没人要地的时候就是最好的时候,很多人抢地的时候是不好的时候。买房买地都一样,大家都在抢房,千万别抢,抢不到好房,价格越来越高。土地市场也一样。但是我们的企业家也不敢出手,谁知道市场怎么样,而且资金紧张,没钱买房。央企、国企资金实力雄厚,就占有优势地位。所以要把握拿地的节奏。今年一季度,到目前为止看着土地市场很热闹,但实际上开发商拿地比去年同期下降 22%,因为大家觉得国五条出台以后,对下一阶段看不清。另外,拿什么地方的地,热点城市,中小城市,中小城市也是一概而论,什么地方中小城市是产业集聚的地方,机会多,将来这个地方会好。相反,没有产业集聚的地方,没人的地方,千万别拿。拿郊区的地还是市中心的地,郊区的地便宜,但是将来很难。所以城乡结合部地区的土地竞争最激烈。通过什么形式拿地? 第一是招拍挂,还有一个是二手市场拿地,因为许多土地在开发商手里,有的搞不下去了,所以二手房的拿地还是可取的。二手房的地有各种关系、各种产权结构的问题,所以要防范,不要拿了以后,后面很多尾巴。

第二,融资力、资本力。资本的力量,一个地一个资本。宏观经济调控,如果仅靠银行来,一会儿收紧了,一会儿放松了,一般会受不了。中小企业生存条件现在还不够好,但是现在大家都在提高资本的能力。我们发现同样的在去年完成那么多销售额,有的公司利润很高,有的公司利润很低,除了土地因素以外,还有一点是融资成本、财务费用。你拿的资金利息低,你可能就利润高了。资金运作方面有很多文章,什么时间贷款,什么时候怎么运作,有很多文章可以做。财务费用、融资成本等等。今年一季度上市公司在海外融资 570 亿,等于去年全年的总额,因为海外资本财务费用比利率低。现在许多资金在香港,有办法就去那里融资,实在没办法就民间融资,现在私募基金也能解决你一时之急。资本能力、资本非常重要。

第三管控制力。对企业的管控制力,对风险的控制能力提高,执行能力的提高,管控制力如何做到风险防控不出问题,资金上不出问题。

第四是产品力。在如此竞争的市场,产品能力如何提升。一是提高产品质量;二是降低性价比,质量提高了,性能提高了,价格不能提高,就是性价比要高,同样的地段,我的东西比你的好,我价格便宜,那当然就卖得好;三是差异化。现在中国房地产市场当中,同质化很严重,无论是商业地产还是住宅地产同质化都很严重。既提高了产品质量,又做到了性价比合理,再做到了差异化。差异化要建立在好产品的基础之上。