

谈我国房地产业的过去、现在和未来

□胡葆森

引言

我国房地产业起步于上世纪90年代初,至今已有25年的历史了。由于其规模宏大,关联产业多,且是城市化的主要载体,又直接影响着国计民生,一直以来都是全社会关注的热点。特别是当市场出现波动或风向不定的今天,“中国房地产不会崩盘”、“中国经济是否会被房地产拖垮”、“房价会不会下降”、“有多少开发商会在这次严冬中死掉”等一连串问题接踵而至,多种推测和议论也莫衷一是,更加重了消费者及从业人士对行业未来的担忧。作为业内人士,我几乎目睹和参与了这一行业发展的全过程,对其发展的大脉络有些观察和思考,现予阶段性总结并呈上,以期与大家分享。



建业住宅集团董事局主席 胡葆森

1 行业的基本属性和特征

- 1.后发产业属性。房地产业属后发产业,是工业、农业、商业发展到一定程度后,伴随着城市化的加速而兴起的新兴产业。作为城市化的主要载体,其自身的发展又拉动并促进了其他相关产业的发展。在城市化进入中期阶段后,房地产业及其相关产业升级为主导产业和支柱产业,直接影响着国家宏观经济的发展状况。
- 2.功能属性。房地产行业说到底是为了改善国民的居住水平,实现执政者“居者有其屋”的施政纲领,创造和谐社会的基本条件。无论哪个国家的政府,从未忽视过国民住房问题。发达国家早在工业革命中期即开始着手研究城市居民的住房问题,恩格斯也早在19世纪就写过《关于住房问题》的专著。改革开放30多年来,新建各种住宅近200亿平方米,使得人们的物质生活得以极大地改善。其中超过100亿平方米的商品房住宅,有效地提升了超过1亿个家庭的住房水平,是中国房地产业最大的发展成果。
- 3.资本属性。房地产行业是典型的资本密集型产业,无论是投资还是消费,这一属性都表现得极为充分。一直以来,无论是在起步时期的千亿规模阶段,10年前的万亿规模阶段,还是如今的近10万亿规模阶段,房地产业和建筑业每年的投资都占到我国国民经济投资总额的20%左右;居民的住房消费支出也已超过城镇居民消费总额的30%以上。于银行业而言,开发贷款及住房按揭贷款占其贷款总额的比例也已超过20%,香港因为住房均价更高,这一比例更高达40%以上。这一金额加上土地占压的银行资金规模,在我国超100万亿美元的货币总量中所占的比例,应超过30%或更多。试想,又有哪一个行业可以将房地产行业替代出来,可以容纳几十万亿美元的货币沉淀?
- 4.行业规模巨大。从行业以上属性可以看出,无论是在国民经济所占投资比例还是在居民消费中所占比例,房地产业规模巨大的特征都表现得十分突出,对国家宏观经济的影响巨大而直接,其支柱产业地位也十分明显。2013年,全国商品房销售总额已突破8万亿,如加上每年投入使用的400万套保障房部分,规模更加宏大。
- 5.行业关联度高。据不完全统计,房地产业直接或间接拉动着40余个行业的发展。对宏观经济的拉动系数约接近2左右。这些年,我国建筑、建材、家具、家电、装饰、设计等行业的快速发展,无不与房地产业的蓬勃发展密切相关。各级地方政府的财政收入中,土地出让金和各种相关税费占比平均高达40%以上。房地产业的这一特征,也是其他行业所不具备的。

2 行业的过去

以1990年广州第一个大型住宅小区淘金花园开发为标志,我国市场化的房地产业迄今已有24年的历史了。这24年,大体可以分为以下三个阶段。

- 1.起步阶段。1990年至1998年,是我国房地产业的起步阶段。这一阶段的我国房地产业有两个关键词:一是“无序”,二是“调控”。由于行业刚刚起步,政府的相关法律法规尚不完善,土地的出让方式以协议出让为主,只要有一张合同,即可随意转让,于是便有了海南、惠州、北海等地的“击鼓传花”倒卖土地的乱象。那个时候,开发商凭一纸土地协议即可“卖楼花”,土地款未付清卖楼款就能回收,投资回报率甚至可以高达500%以上——从政府、银行、开发商、媒体到消费者,整个市场主体的行为方式都是无序的。在这一状态下,银行大量的资金被拖入土地交易中,投资增幅陡然加大,全国范围内的投资过热现象加剧。针对这一状况,1993年开始主掌中国经济的朱镕基副总理施以重拳,用“关水龙头”的方式,责令银行对企业的期货、股票、房地产类投资停止贷款,开始了第一轮宏观调控。直至1997年8月份中央北戴河会议,重又“将城市居民住宅的开发作为我国国民经济新的增长点”,年底的中央经济工作会议明确了这一方针,结束了接近五年的宏观调控。
- 2.提速阶段。1998年至2003年,是我国房地产业的提速阶段。这一阶段也有两个关键词,一是“停止福利分房”,二是“按揭贷款”。1998年,中央决定在全国范围内停止福利分房,同时人民银行总行要求四大国有银行当年向城市居民购买住房提供不少于1500

3 行业的现状

在经历了超过24年的长期发展之后,我国的房地产业从起步、摸索、动荡、调整的过程中逐步趋于理性和成熟。这一过程又一次印证了发达国家已经总结出的一条规律——当一个国家的人均GDP达到800~1000美元时,房地产业开始起步;达到3000美元时,行业发展开始加速;达到7000美元左右时,行业进入稳定增长期;达到12000~13000美元时,行业发展进入饱和期。2013年底,我国的人均GDP已经接近7000美元,与发达国家总结出的规律完全契合。行业进入稳定增长后期后,发展现状突出的特征就是“细分”。这种细分表现在以下几个方面。

- 1.市场的细分。当市场真正处于理性后,行业的基本属性开始发挥作用,商品的价值规律开始发挥作用,供求关系决定商品房价格短期内升降的经济学原理开始被人们所认识,城市开发总量是否脱离总体消费需求决定泡沫存在与否的道理开始为人们所认知。那些简单武断地预测中国房地产业何时崩盘的所谓论断显得过于哗众取宠,一些所谓的专家学者关于“三、四线城市泡沫大于二、线城市泡沫”的推断也不免显得过于草率。简言之,当市场的“六大主体”(政府、金融机构、开发商、媒体、消费者、专家学者)逐步成熟后,就不应该再像以往一样以“线”划线,以点及面,而应该根据不同城市的人口规模、地理位置、经济总量、供求状况、资源禀赋、政策导向、城市化水平等,区别判定每一个城市的市场状况。例如:郑州、武汉、西安同属二线城市会城市,武汉和西安的人口达到本省人口总数的20%左右,而郑州因设省会仅有60年历史,全市人口仅占本省人口总数的8%左右。由于地处全国交通枢纽位置,加之中原经济区、国家航空港经济综合实验区、高铁十字枢纽等有利因素,与武汉、西安相比,必大于1.06亿人口的河南省省会城市,郑州城市化的提升空间势必大于其他两市。即使在目前的市场环境下,三、四线城市的发展也不均衡;一些四线县级城市如神木县等,因在建规模过大,供需严重失衡;但在一些城镇化快速推进的中西部人口大县,仍不乏“日光盘”(楼盘一天内卖光)案例。因此,我们在判定市场状况时,还是应回到它的基本面上,按照相关的基本指标对其做出细分和判断。
- 2.开发商的细分。在经过了几十多年的发展后,开发商阵营在不断地进行分化。以企业概念区分,有价值驱动型,也有商业利益驱动型;有战略导向型,也有机会导向型;有上市公司,也有非上市公司;有激进扩张型,也有稳健甚至保守型;有跨国、跨省扩张型,也有区域发展型;有多业态综合开发型,也有单业态专业开发型。需要特别指出的是,2004年“8·31大限”后,房地产的资本属性日益显著,与资本市场完成对接的上市公司加快了在全国一、二线城市布局步伐,迅即拉开了市场格局调整的大幕。一批具备了良好基础性条件的区域龙头企业,受国内上市政策限制,加快了选择海外上市的步伐,以求尽快完成与资本市场的对接。2005年至2013年期间,约50家开发企业先后以借壳或直接IPO方式上市,并主动在大中城市进行战略布局。绝大多数企业在这一过程中,由于自身条件所限,未能与资本市场完成对接,只能靠自身经营积累、信托和高息拆借资金滚动发展。它们在强大的资本驱动型对手面前,屡屡在激烈的土地竞拍过程中败下阵来,最终只能被迫向下一级市场转移。这种由大城市逐步向中等

亿的按揭贷款支持。这两项举措使得房地产业的发展猛然提速,1998年商品房销售面积较1997年实现大幅度增长,首次突破1亿平方米大关。之后,我国房地产业持续保持着快速的发展势头。

- 3.调控阶段。2004年至2013年,是我国房地产业的调控政策频出阶段。这一阶段的关键词是“政策多,时效短”,“保障房”、“国八条”、“国五条”、“新五条”接连推出,120平方米普通商品房实行一年即为“90/70”(90平方米占比必须在70%以上)所替代。其中最重要的一项法规是“截至2004年8月31日,所有商品房用地停止以协议方式出让,必须实行‘招、拍、挂’”,被业界称为“8·31大限”。这是我国房地产业真正开始走向规范与良性运行的分水岭!也是行业的资本属性开始显露“推手”面目的起点。这一阶段另一重要事件是“保障房”言归正传。过去的24年中,政府为了解决中低收入人群的住房问题,先后推出了“安居工程”、“经济适用房”等措施,但碍于各级地方政府财力限制,相关管理办法不配套、不及时,管理尺度宽严不一,致使所建保障性住房未能为需者所有、所用。2007年李克强副总理进京主持保障房政策调整后,坚持“市场的归市场,保障的归保障”两条腿走路的思想,在经过三年时间的准备后,于2011年“十二五”起始之年,正式大规模启动了“五年建设3600万套保障房”的宏伟计划。这一计划,对市场供应结构的调整,抑制房价过快上涨,促使市场理性回归和健康发展,真正起到了决定性作用,标志着我国房地产业从此进入成熟稳定的发展时期。

城市“梯次转移”现象在过去的9年中多发生在竞争较为激烈的一、二线城市,近两年有向三线城市蔓延的趋势。我曾经在2005年初对这种市场格局的调整趋势做出过预测,指出调整的周期大约为十年左右,调整的结果有两个:一是到2015年前后,各大中城市60%以上的市场份额将会被这个城市的前十大开发商占据;二是在“梯次转移”的背景下,每个大中城市的前十大开发商一半以上是来自外地的。我们从百强企业的阵营中不难发现,他们基本上是在过去的近十年市场格局调整过程中发展壮大的,千亿级企业不断增多,百强企业的门槛已达百亿元以上。市场的规律再次告诉我们,无论何行业,在其发展的早期阶段,靠机会、运气、粗放式管理甚至靠胆量,也不乏得手和赚钱的案例;但一旦行业发展进入成熟期后,那些价值取向清晰、战略方向明确、管理规范透明、机制健全合理、学习创新能力卓越的企业,总能在激烈残酷的竞争中脱颖而出;反之,那些终极目标模糊、管理随意、无行为底线、短期利益至上的企业,面对日益激烈的市场竞争,将不断地被边缘化,甚至败行出局。

- 3.产品业态和商业模式的细分。随着行业的不断成熟,房地产产品业态日渐丰富多元——住宅(毛坯、精装、科技、绿色、集成等)、商业(购物中心、商场、独立店、街铺等)、仓储物流和工业厂房、酒店、体育文化和旅游度假物业、酒店式公寓、养老养老物业等,门类齐全,相对应的商业模式也在不断细分——快速周转、持有经营、产权式委托经营、基金代持、售后返租、以租代售等,模式不断创新。产品业态与商业模式丰富多元的目的,是为了平衡企业现金流和盈利能力的需要,满足资本市场对企业“持续盈利、稳定增长”的要求,最终提高企业生存和发展的核心竞争能力。

当前,受我国产业结构调整、增长方式的转变、出口增长放缓、银行利率市场化步伐加快等宏观因素的影响,国家对房地产业虽未出台任何新的调控政策,但房地产市场的观望情绪日渐加重,投资力度陡然减弱,行业间的悲观情绪正在蔓延。我的看法是,在英、欧、日三大经济体长期低迷甚至负增长的国际大背景下,置身在经济全球化的环境中,中国长期保持双位数高速增长缺乏规律性因素支撑,相对高速甚至中速增长也许将成为常态。但是,信息化、工业化、农业现代化和新型城镇化所产生的巨大动力,使得我国房地产业稳定增长的“基本面”没有发生根本性改变,行业的基本属性和特征作为规律性的基础因素,决定着我国房地产业在未来15~20年仍会保持稳定增长的态势。对行业成熟期的认识,迫使我们必须认真研究市场格局调整、分化和细分结果的价值;那种挖坑即卖房、是个开发商就能赚钱的“牛市”伴随着行业粗放式发展阶段的结束,也将一去不复返了;相反,在当前所谓“充满不确定性”的形势下,相信那些“身康健”的开发企业,依然可以在年底为投资者呈上完美的业绩答卷;那些面对刚需的产品,无论在一线城市,照样可以热销。总之,如果将过去的24年作为我国房地产业发展的“上半场”,今后的20年,将是它的“下半场”。在今后的日子里,城市的兴衰、房价的升降、开发商的壮大或消亡、楼盘销售的热或冷等,不应再一概而论——一个细分的时代已经到来!这是规律推动的结果。

4 行业的未来

如果简单地按照前文提及的发达国家总结出来的规律,再过十年,我国人均GDP超过1.3万美元时,我国的房地产市场将达到供需的饱和点,行业的发展也将从顶峰开始回落。可是,作为近14亿人口的大国,我国的城镇化率去年为53%,如不包括2.5亿非户籍人口,也只有36%,离实现70%的城镇化目标,还需要大约20年的时间。因此,我们有理由相信,作为城镇化推进的主要载体,我国房地产业在未来的15~20年内,仍有持续的增长空间。这一阶段,有以下几方面的问题提请关注。

- 1.关于市场结构。1998年前,各种形式的福利分房一直在持续,商品房的供应面积也还不够大,市场结构的矛盾不算突出。1998年到2011年的十几年里,由于福利分房制度在全国范围内的停止,加上人们改善住房需求的能力和愿望集中释放,同时各级地方政府解决保障房意识和能力的严重缺失,商品房占比超过90%,市场结构的矛盾十分突出,需求远大于供应的局面使得房价持续快速上涨。2011年启动的“十二五”期间五年建设3600万套保障房的计划,将从根本上改变我国住房市场的供应结构,使得保障房在市场上的占比达到25%~30%甚至更多,这将有效地分流大部分“夹心阶层”的购房需求,缓解供需矛盾,从根本上抑制房价过快上涨。
- 2.关于房价。房价的问题一直以来牵动着几乎所有国人的目光和神经。按照一般的经济学原理,商品的价格短期内由供求关系决定,长期主要由其成本因素决定。但在中国,除此之外,政策因素不仅不能忽视,有时还起着主导作用。尤其在过去的十几年间,由于保障房供应长期缺失,致使商品房供需失衡,房价过快,政府不得已接连出台政策予以调控,使得房地产业的市场化程度严重降低。十八大后,新一届政府坚持放开市场的手,用好政府的手,有目的地让市场规律发挥基础性作用。政策因素减弱后,我们就可以根据每个城市或区域的住房供求状况、城市化推进节奏、家庭收入改变的情况等因素判定房价短期内的升降;还可以按照土地价格、建材价格、劳动力和管理费水平、资金成本水平等房价构成的成本因素变化趋势,判断房价的中期甚至长期的走势。

- 3.关于开发商。在房地产业快速发展过程中,开发商的数量曾多达8万家之众。随着市场格局调整步伐的加快,开发商的数量将迅速减少。实际上,即使在数量最多时,绝大多数开发企业基本上属于项目公司,每年均有新项目开工的企业不足开发商总量的十分之一,它们在项目开发结束后,有的自持了部分物业靠租金维持企业的生存,有的根据市场形势的变化在寻找新的投资机会,处于“半休眠”状态。按照目前的行业现状,再过3~5年,活跃型的、每年有新项目开工的开发商数量将大幅度减少至5000家以下;十年以后,可能减少至3000家以下。在这一过程中,开发商将被迫对自身的生存战略做出调整,重新对企业的产品定位、商业模式、市场范围、融资渠道和团队规模等做出选择。这一判断对于投资者、银行、购房者及其他相关产业在选择开发商作为合作伙伴或选购其产品时,应有重要的参考价值。
- 4.关于住宅产业化。住宅产业化是指用工业化生产方式建造住宅,将建筑设计标准化、部品部件生产工厂化、现场施工装配化、土建装饰一体化,使住宅产品的制造成为一个完整的产业系统。目前,国家虽先后出台了一些相关政策(如绿色三星标准等),但我国的住宅产业化水平相对较低,住宅产业化率不及30%,整体仍处于起步和试点阶段。发达国家已超过70%,地震多发国家如日本,有些建筑产品已高达90%,一栋建筑可以在几十个小时内装配建成。作为从业人士,我们必须认识到:住宅产业化将从根本上解决房屋的质量问题,将建筑的误差从厘米缩小到毫米,最终杜绝“跑、冒、滴、漏”现象;房屋建造周期大为缩短,从而使投资周期相应缩短,以生产效率的提升促进投资收益率的大幅提升。我们甚至可以说,住宅产业化将会为我国房地产业带来一场革命。
- 5.关于产业与互联网。随着互联网技术的不断进步,其对传统行业的影响也在不断地深入。门户网站对广告业的影响,促使房地产业的营销方式发生改变;电商的出现,对消费业和商业地产产生了不小的冲击;商品配送方式的改变,整个传统物流行业也在被迫做出调整;大数据时代的到来,人们的思维方式,几乎各个行业的商业模式、管理方式等商业生态系统逐步发生着变化。于房地产行业而言,开发商过去已习惯于从开发和销售的角度规划企业的投资和经营行为。今后,如何运用互联网的思维方式和技术手段,从客户需求的角度规划企业的经营行为将成为我们必须面对的课题。尤其当客户群体数以十万、百万计之后,如何从其购房的一次消费后,利用网络化的社区服务平台,不断发现和挖掘其生活中的二次消费和持续消费需求,从延伸服务中寻找新的利润增长点,也是开发商正在探寻的经营方向。总之,对于房地产业,互联网已不单单是一种工具、一项技术,它也将作为一个新兴产业,与包括房地产业在内的其他传统产业相融合,通过改进人们的生产方式、经营方式、管理方式、服务方式、生活方式、思维方式、决策方式等,促进新的商业生态系统的形成,建立新的商业文明,共同推进人类社会不断进步。
- 6.关于房地产金融。随着我国房地产业快速地发展,房地产金融业务也在迅速成长。从早期相对单一的商业银行开发贷款、购房按揭贷款到2008年第一只行业基金的设立、信托资金大规模地介入,及至近些年国际资本通过企业股本金的扩大和项目投资渠道等方式大量地流入,我国的房地产金融系统也在逐步健全和完善。与不动产经营相配套的REITs(房地产信托基金)呼之欲出。可以相信,在行业不断细分的趋势下,按揭贷款证券化、土地银行、住宅银行、社区银行离我们不再遥远。围绕客户资源整合和服务模式创新的金融产品也将层出不穷,一个房地产金融蓬勃发展的新局面已经到来。

结束语

相对于工业制造业、资源型产业、农业加工业、传统商业服务业等传统产业而言,我国的房地产业是一新兴产业,过去二十多年的发展经历了一个不断起伏的过程。我写此文的目的,是想通过这对这一过程的回顾和总结,理出其发展轨道大的脉络,对其发展的规律性和特殊性的观察和思考予以整理,从而帮助读者对这一产业有一个概括了解。必须告诉大家的是,由于本人经济学理论功底薄弱,掌握的数据既不准确也不系统,加之分析和判断能力所限,文章的观点难免片面甚至偏颇;同时,这篇文章对于投资者的投资导向、购房者的消费导向、从业者的职业导向等并无实用性参考价值;于开发商而言,对土地的投资规划、楼盘的销售方案与融资方案等,本文并无开出具体的药方。唯望此文能够为各位了解我国房地产业的过去、现在和未来提供些许帮助。如蒙获益,此愿足矣。

2014年6月8日