

(上接九版)

谈我国房地产的过去、现在和未来

胡葆森

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1500亿的按揭贷款支持。这两项举措使得房地产业的发展迅猛提速,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“截止至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25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按需所有、所用。2007年,保障房政策调整后,坚持“市场的归市场,保障的归保障”两条腿走路的指导思想,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。

行业的现状

在经历了超过25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来的一条规律——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,供求关系决定商品价格在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。那些简单判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一二线城市泡沫”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“钱”划线,以及片面,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、西安同属二线城市省会城市,武汉和西安的人口达到本省人口总数的20%左右,而郑州因省会人口仅有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,作为人口大省的河南省省会城市,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。在经过了二十多年的发展后,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露,与资本市场完成对接的上市公司加快了在全国一二线



城市的布局步伐,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。他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,千百亿企业不断增多,百强企业的门槛已达百亿以上。市场的规律再次告诉我们,无论任何行业,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、机会导向、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,甚至改行出局。

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、养老养生物业等等,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力。

当前,受我国产业结构的调整、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,但房地产业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,在美、欧、日三大经济体长期低速甚至负增长的国际大背景下,置身在经济全球化的环境中,中国长期保持两位数高速增长缺乏规律性因素支撑,相对高速增长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“身康体健”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25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,城市的兴或衰,房价的升或降、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。

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13000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,作为近十四亿人口的大国,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,还需要大约二十年的时间。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,从根本上抑制房价的过快上涨。

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。但在我国,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位,致使商品房供需失衡,房价上涨过快,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8万多家。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地缩短,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发生着变化。于房地产行业而言,开发商过去已经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千万、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的需求,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,它作为一个新兴产业,与包括房地产业在内的其它传统产业相融合,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,共同推进人类社会的不断进步。

6.关于房地产金融。随着我国房地产业地快速发展,房地产金融业务也在迅速地成长。从早期相对单一的商业银行开发贷款、购房按揭贷款到2008年第一支行业基金的设立,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。

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的了解。必须告诉大家的是,由于本人经济学理论功底浅薄,掌握的数据既不准确也不系统,加之分析和判断能力有限,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。

“风雨二十年,深情寄河南”。6月15日晚,容纳近两万名观众的航海体育场座无虚席,“建业足球二十周年纪念晚会”在此盛大上演。来自建业足球的球迷代表、建业地产的业主代表以及中国足协、省、市有关部门领导和建业集团的负责人和社会各界一起,共同见证了这场让人心潮澎湃的晚会,建业集团带着广大球迷、业主的梦想,载着河南精神腾飞得更高、更远……

建业:让梦想照耀河南

本报记者 任志伟



超越梦想一起飞

流光溢彩不夜天,浓墨重彩谱华章。6月15日晚,在广大建业球迷、业主以及社会各界近两万人的共同见证下,整场晚会以盛大的明星阵容、精彩的演出,将郑州航海体育场变成了一片红色的海洋。球迷与业主热情高涨,不时高呼口号表达自己的激情与感谢。

晚会共分“梦想启航”、“追梦前行”、“筑梦辉煌”三大篇章。伴随着张韶涵的《隐形的翅膀》、杨培安的《我相信》、GALA乐团的《追梦赤子心》、王铮亮的《时间都去哪了》、林志炫的《野百合也有春天》、周华健的《风雨无阻》等经典歌曲,背景大屏幕上,与建业二十多年一路走来的风雨历程,满含记忆和心血精彩瞬间一一展现,构筑了一幅感人的画面。最后,当建业球队上台,全场齐唱《荣耀建业》时,晚会被推向了高潮,嘹亮的歌声点燃了整个航体。

“有建业足球在,谁能说比我们更爱河南。”建业地产股份有限公司CEO陈建业在开场前的致辞中表示:1994年8月28日,乘着中国足球职业化的东风,建业足球俱乐部正式组建成立。20年间,众多足球俱乐部消失得无影无踪,建业足球这面河南足球的大旗始终屹立不倒,挺立潮头。作为全国仅有的两家从未更换过投资者的足球俱乐部之一,作为20年来全国硕果仅存的民营足球俱乐部,建业足球已成为建业品牌的最核心的象征,河南体育事业的标志,河南人民精神文化生活的重要元素,中原精神的生动形象的载体。

在晚会现场,原中国足协主席、第十届中国足球协会顾问年维泗代表中国足球协会向胡葆森颁发“中国足球发展卓越贡献奖”,以表彰对于这样一位为河南足球坚守了20年,有着强烈社会责任感,对中国足球事业发展做出卓越贡献的民营企业家的崇高认可和嘉奖。

大爱无言,大音希声。当胡葆森接过奖牌时,现场传来排山倒海的阵阵呐喊:“谢谢老胡!”那一刻,他没有慷慨陈辞,唯有鞠躬致谢。当他俯下身子的一瞬间,记者和现场的两万多名观众,分明看到的是水低成海,人低成龙的伟岸形象,感受到的是沉默是金的铿锵足音。这是“梦想照耀河南”的豪情礼赞,也是老胡献给自己六十岁生日、献给建业足球弱冠之年的珍贵礼物。

不忘初心,方得始终。建业集团投资足球二十年,用一份执着和热情诠释着企业核心价值观——“根植中原,造福百姓”。在“为胜利而超越”的精神指引下,建业足球将与亿万河南人民一起,超越梦想一起飞。

幸福建业再出发

“作为建业的一名业主,我感到很自豪,很幸福!”现场一位来自平顶山的中年业主高兴地对记者表示,他和家人已经多次受到建业集团的邀请来到郑州,参加相关活动。当天的航海体育场,在建业集团精心布置下,到处都充满着“幸福味儿”。郑州建业2014年“幸福系”十大精品项目展示、建业集团布局河南十八地项目展示以及接送河南十八地项目的球迷、业主们的数十辆大巴车,都成为当晚一道道靓丽的风景,深深吸引着众多球迷、业主们的驻足,争相合影留念,留下“幸福瞬间”。

“让河南人民都住上好房子。”这是老胡当初给建业集团做的定位,作为河南本土房企的老大,中原城市化进程和社会全面进步的推动者,20多年来,在中国房地产行业风起云涌的时代背景下,他带领建业坚守河南,步伐稳健,推动河南城市化进程,成为可持续发展专业化品牌地产开发商。当时光凝固为历史,建业兑现了战略启动初期的承诺,不仅圆满完成最初的战略设想,而且超出原有预期。在省域化发展战略的指引下,从省会郑州到省内18个地级城市,建业开疆拓土,硕果斐然。

建业的经典,源于对人居幸福追逐的理念。2014年,集萃22年匠心,建业大手笔重新布局郑州,全城开启“幸福模式”,重塑幸福建筑,将现数盘联动之景,幸福再出发;建业天筑“引领幸福”、建业春天里“静享幸福”、建业贰号城邦“守护幸福”、郑西联盟新城“拥抱幸福”、郑西森林半岛“守望幸福”、郑州凯旋广场“创造幸福”、建业智慧港“呼吸幸福”、建业花园里“开启幸福”、建业比华利庄园“见证幸福”、建业运河上院“邂逅幸福”等数盘齐放,为广大业主提供更多更优质的居住新选择,再建地产领导者格局。