

房价走势与趋势—— 中国房地产业何去何从？

□建业住宅集团(中国)有限公司董事长 胡葆森

4月30日上午,建业集团董事长兼总裁胡葆森在2011春季住宅产业文化节上进行了演讲,演讲主要分为四个部分,第一部分是分析影响房价的主要因素;第二部分则归纳了房地产行业发展的三个阶段;第三部分是对我国房地产行业未来发展趋势进行了全方位的展望;第四部分,对中原及鹤壁房地产的现状进行了分析。他的演讲高屋建瓴、鞭辟入里、简短深刻,用事实说话,用数字说话,为大家理清了我国房价的走势与房地产行业未来的发展趋势。

房价走势

在讲房价问题之前,胡葆森首先分析了我国宏观经济的大环境,主要是两个方面,一个是通货膨胀的压力很大,一个是货币发行量剧增。这些现实存在的压力导致政府频频出台宏观调控的各项政策。

在理解了这个大环境的前提下,胡葆森开始讨论市民关注的房价问题。他表示,房子作为一种商品,首先必然受到两方面因素的影响,第一,短期主要靠供求关系来决定。第二,长期靠成本来决定。长期的走势主要看成本的各要素,比如地价,比如建材,比如建筑行业的劳动力成本,比如开发商的管理费用,比如整个行业的设计费、营销费等等。如果这些费用一直上涨的话,或者至少不下跌的话,那么房价是跌不下来的。

但是,中国现在房地产行业不是完全市场化的,因为房价直接关系到民生,如果有2/3的人买不起房子的话,那么它就变成社会问题,继而上升为一个政治问题。所以现在,宏观调控政策连续出台。所以看中国的房价,还要加入很特殊的因素,就是政策因素,我们叫非市因素。比如讲,去年4月17号的“国十条”、9月29号的“新国五条”等,这一系列政策里面的最核心的内容有两个:一个是限购,严重影响了这个市场的成交量。另外一个核心内容是限贷,在鹤壁、洛阳、驻马店,包括一些县级城市,虽然没有限购,但是限贷。业内很多人都认为限贷实际上比限购对市场影响更大。

中国地产发展的三个阶段

第一个阶段(上世纪90年代初期至1997年)
关键词:无序;宏观调控

从上世纪90年代初期至1997年,整个房地产业发展是无序的,刚签一个协议,就可以做广告卖楼了,非常无序混乱。从1993年到1997年,宏观调控占上风,那时候的宏观调控比现在这一届政府更加严厉,实行了关水龙头政策,当时明令禁止期货、股票资金进入房地产市场,那个时候中国的房地产市场刚刚起步,基本上进入了冰冻期。

第二个阶段(1998年至2004年)
关键词:增长点;按揭;停止福利分房

这个阶段有三个关键词,第一,城市居民住宅开发作为国民经济新的增长点。1997年的北戴河会议,为1997年11月的中央经济会议定了一个调子,把城市居民住宅开发作为国民经济新的增长点。从1998年开始,是房地产行业快速发展的阶段。第二,按揭,1998年那一年中国人民银行给四大商业银行批了一个1500亿元的额度,允许银行向买住宅的老百姓贷款,支持老百姓贷款买房,咱们说的按揭,是从1998年正式实施的。第三,福利分房停止,从1998年开始陆续在各个地方停止了福利分房制,结束了长达40多年的福利分房时代。

第三个阶段(从2004年至今)
关键词:政策波动;金融危机;格局调整;资本推手

从2004年8月31日开始,土地不再允许协议出让,实行招拍挂之后,从此进入房地产行业发展的第三个阶段。第三个阶段,一个是政策,宏观调控,从2005年的“国八条”到去年,六年时间不断出现调控政策。另外就是市场格局开始调整,中国房地产行业的调整是从2005年开始的,“8·31”协议出让土地大限之后,整个房地产市场进入一个格局调整的阶段。

房地产行业的基本属性是资金密集型的行业,任何企业要想在市场格局中占领一个主导地位,必须和资本市场进行对接,也就是说我们要么上市,要么拿项目和资本市场进行对接。这个时期,资本是整个市场调控的推手,那些上市的企业和国际资本市场介入的企业,都成了这个时期的主流。2004年8月到现在,主要是政策波动、金融危机,市场格局调整,加上资本推手,而且资本推手的作用越来越明显了。



胡葆森在演讲。晨报记者 赵永强 摄

中国地产的走向

第一,对房地产行业充满信心。

首先,城市化和规模大。城市化加速是整个中国社会未来发展的一个主流,这个大背景,在今后的20年是不会改变的。而中国的城市化,房地产行业是一个主要的载体。本身的规模太大。去年房地产的交易额是52000亿元,去年的GDP是40多万亿元,房地产的交易额占到GDP的1/8还要多。

其次,这个行业饱和期还早。西方发达国家发展的历史经验告诉我们,这个行业到什么时候才处于一个饱和期,才开始下滑呢?就是人均GDP达到13000美元到15000美元的时候,住房问题都解决了之后,这个行业就下滑了。中国人均GDP离10000美元的时候还早呢,至少还需要十几年的时间。

再次,稳定和发展的需要。地方政府将长期面临中央政府与地方财政收入的双重压力。房价控制不住,中央要问责。但是反过来讲,如果房地产行业都下滑,税收必然受影响,财政收入受影响的情况下,整个GDP的增长速度从现在的百分之十几,下降到百分之十,一季度已经到了百分之九点多了。二季度有可能接近百分之八,如果以这样的速度下滑的话,不光地方政府,中央政府也吃不消,因为这个时候失业率就会上涨。如果经济发展速度慢的时候,失业率上升,社会的稳定又成为一个压力。中央维稳的压力就很大,所以地方政府面临一个双重的压力,发展与稳定。

第二,市场格局将继续调整。

首先,出现房地产商梯次转移。2005年4月份的时候,杭州的一次房地产金融论坛上,胡葆森第一次指出中国房地产格局调整的一个大趋势,他认为2004年的“8·31”大限,土地实行招拍挂以后,一线城市的二流、三流地产商在北京、上海拿不到土地了,他们会到二线城市。这样就迫使二线城市的地产商向三线城市转移,三线城市会向地级城市转移,这个梯次转移开始,八到十年会是一个主流的态势。第二,这种梯次转移的现象,就会导致两种结果。第一,每一个城市,比如现在我们说的70个大中城市,每一个城市的前十名地产商,将控制这个城市60%到70%以上的市场份额。第二,每个城市的前十名,有一半以上不是本土的地产商,大部分都是梯次转移过来的。

其次,“十二五”期间,房地产市场的结构将发生重大的变化,有一半是保障房。原来80%、90%都是商品房,今后五年,有一半是保障房了。这个市场的供应结构将发生质的变化。可以跟政府合作建保障房,另外,商品房的市場空间受到严重的挤压,市场销量不会那么大,虽然城市化还在加快,但是商品房的空间将受到保障房严重的挤压。从这个态势上,一定要计划自己未来的开工规模和发展规模。

地产“向中看”

胡葆森谈到了对河南房地产行业的期望,他说,河南房地产市场规模将会越来越大,108个县加上18个地级城市,人均GDP已经超过3000美元,房地产行业必将进入一个快速发展的时期。

其次,高速铁路,城际铁路,今年年底就可以实现鹤壁到郑州只需要20多分钟。这种城际铁路和高铁将改变人们的生活方式。相信今后很多安阳人,包括郑州人会到

胡葆森介绍:

十一届全国人大代表
河南省工商联副主席
中国房地产业协会副会长
建业地产股份有限公司董事局主席

中国城市房地产开发商策略联盟——“中城联盟”第三任轮值主席
河南省民营经济维权发展促进会副会长

河南省外商投资企业协会副会长
郑州大学土地资源管理和旅游管理专业首批硕士研究生导师、兼职教授

胡葆森曾受邀赴清华大学、北京大学、美国沃顿商学院、郑州大学、河南大学等多所学校演讲,主要论文:《企业战略与核心竞争力》《核心控制论在企业中的运用》《中国房地产业的现状与未来》《建业省域化战略的思考》《为大学生设计未来》等。他是中原地产界的领袖,新豫商群体的精神领袖,“让河南人民都住上好房子”是他们的企业使命,“根植中原,造福百姓”是他们的发展战略。

第三,房地产金融体系和商业模式逐渐完善。

首先,房地产金融体系逐步健全。五年前,房地产开发商只有去银行贷款,现在有了信托、产业基金、保险公司、担保公司等。

其次,房地产的商业模式包括产品形态也是逐步完善。包括原来搞一级土地开发的,也有专门搞房地产的,也有专门盖物业持有型的,比如盖商场,然后就是持有,持有有一个工业厂房,或者是酒店,或者是写字楼,从商业模式上讲,各种商业模式都开始有了,这也是未来发展的一个趋势。

第四,产业化步伐加快。

以万科为代表的一批地产商已经走在前面,现在的房子,有很大一部分是在工厂加工,门窗、墙体、外墙保护,以及房子构成的很多部件,现在在全国,平均产业化率还在20%左右,未来五年,产业化率有可能从20%提高到40%。万科已经开始率先推工业化、产业化的住宅。

第五,低碳建筑、绿色生活。

住建部强行推三星标准,地产行业一定要知道两个数字,2009年哥本哈根会议的时候,有这样一个数据,全世界20%的碳排放量来自中国,建筑行业 and 地产行业在这1/5里面占了40%,这个40%乘上20%,也就是说全世界的碳排放量8%来自于中国的建筑业和房地产行业。

第六,开发商阵营的演变向大而强、精而专方向发展。

开发商阵营的演变是今后一个时期的主流。哪一类地产商会活下来呢?会活得更好一些呢?一种是大而强的,在市场格局调整中,集约化,在所在的城市前十名的那些,大而强的。另外还有精而专的,比如说专门做老年住宅,专门做商场的,专门做批发市场的,专门做工业厂房的,专门盖写字楼的,专门做高档住宅的,或者专门做普通住宅的。要么是商业模式里面是非常精专的类型,要么就是大而强的,只有这两种地产商才会存活下来,发展下去。胡葆森说,我判断未来三年市场格局调整就结束了。这三年要再找不到自己的位置,三年以后基本上就被边缘化了。

第七,土地出让方式有可能会在未来发生变化。

过去从2002年国土资源部的十一号令,2004年“8·31”大限,2005年真正实行招拍挂,已经延续了六年时间了。下一步,政府不是说谁给的价格高,这块地就给谁了,在这块地出来之前,肯定要先跟地产商沟通,政府要求建什么,地产商们的设想是什么,要先沟通。不能完全靠谁的价高谁拿走。应该谁的方案好,谁的房子符合政府的要求,这块地就给谁。所以土地出让方式有可能发生变化。另外城中村改造也是河南一段时期内,开发商获取土地的一个主要方式。

鹤壁淇河过来,所以本土的开发商也应该知道这一点。

最后,市场现状。因为土地价格在上涨,购买力在增强,保障房也在市场供应结构比例中增加,为数越来越少的商品房的房价阶段性下跌是有可能的,但是,像鹤壁这种城市,房价的下跌估计很难实现。所以胡葆森强调,今后的两三年,鹤壁市的房价将处在稳中不断上升的阶段。所以作为本土的地产商对本土的市场要有信心。