

楼市的战“疫”

财经十一人

以下文章来源于秦朔朋友圈，作者过蝨8433



秦朔朋友圈

秦朔朋友圈是由中国著名媒体人、财经观察家秦朔牵头创立的一个新媒体与专业服务品...



房地产并不能在经济大船外“独善其身”，它取决于两个外部因素：疫病的控制和经济的复苏



图/IC

1、和SARS期间的03年楼市没什么可比性

在这场疫情中，关心楼市、讨论房价的人少了，这是一件好事。

一些专业号针对2003年的SARS期间楼市走势进行了回顾：

- 2002-2003年全国商品住宅成交面积（当月值）同比增速看，呈现明显的“倒U型”，2003年下半年与上半年相比，成交量同比增速下降11%。
- 2003年8月，国务院明确将房地产行业作为国民经济支柱产业，“救市”政策出台随后引发楼市过热，于2004年3月开始再次调控。

他们由此推导，为应对2020年经济下行压力，二季度开始预计新一轮政策措施，将刺激交易量回升。

业内甚至有一些比较乐观的看法是——疫情之下经济下行压力加大，政府可能会出台一些“救市”政策，比如放松之前严格的土拍政策、取消限购、降息等。总之希图借助楼市刺激经济。

但笔者认为，这只是一些人出于自身利益的“希望”。因为今年楼市最大的变量不在楼市本身。

笔者虽然没有经历过2003年的楼市，但根据这些年的从业经验，认为2020年和2003年还是有很大的不一样：

- 开发阶段不一样：2003年，正处于中国城市化的上升阶段，拥有大量的进城落户需求；2020年，中国城市化已经处在下半场，进城落户的动力明显不足了。
- 杠杆水平不一样：2003年，没有大批量的高周转开发商，普遍杠杆率较低；2020年，一二线城市基本都是高周转企业，停工停业，又没有了往年节后的“小阳春”，将面临很大的资金压力。
- 传播媒介不一样：2003年，售楼处只能“坐”销，报纸上打广告；现在线上看房、线上售楼处兴起，足不出户也能看房，但在短期内还是无法缓解销售压力。

- 更重要的是，2003年和2020年相比，中国的经济体量、结构，以及国内外政治经济形势等都发生了极大改变。

即便在非典期间，2003年仍保持着10%的增长。但2020年，根据任泽平团队的预测，即便最乐观预计，全年增速也就在5.4%。2003年的产业结构还是“二产”为主，多是大型工厂、大型地方“国企”，说白了停工停业，部分可以靠政府买单托底。**但到了现在“三产”主导的2020年，影响最大的则是服务业，多数是民企、小微企业，没有人托底支持。**

所以影响楼市最大的因素，是经济大环境。西贝董事长说“贷款发工资只能撑3月”；“外婆家”则称“持续停业，也只能支付2个月”；更有北京“K歌之王”与全体员工解除劳务合同。

这些餐饮、休闲场所即便开业，因疫情余震，也很难马上恢复以往的销售水平。**这对原本就成本高企、人力密集型的服务业而言，无疑雪上加霜。疫情阴霾笼罩下，今年财富缩水甚至降薪失业，将是2020年大家面临的大概率危机。**

2、关心楼市不如关心城市

当然不排除，可能会出台一些政策，让之前过紧的调控有所松动。**但房地产并不能在经济大船外“独善其身”，它取决于两个外部因素：疫病的控制和经济的复苏。**

这两点既取决于全国大环境，又会呈现出明显的城市分化。以前楼市新闻里动辄说“城市分化”，这个“城市分化”大多是从经济、规模而言的。一般指的是“一二线”和“三四线”城市的分化。**但在这场疫情面前，我们也感受到了“城市分化”。这场分化和经济、规模没有必然关系，而是一座城市的管理水平。**

2017年以来，有百余座城市加入“抢人大战”，仅2019年，全国就有超30个城市陆续出台新的落户政策。武汉是近年来“抢人大战”的受益者。2018年武汉市户籍总人口883.73万人，比上年增加了30.08万人。

武汉的高校数量80座，全国排名第三。2017年武汉加入抢人大战，明确表示未来5年要留住100万大学生，实施“百万大学生留汉”计划。2017年武汉户籍人口853.65万人，比上年增加19.8万人。2018年武汉继续优化落户政策，新建“长江科学城”“长江青年城”，筹集大学租赁房，大力引进人才。但疫情之后，会不会有一些“新武汉人”孔雀东南飞，在此打上问号？

在疫情中，我们也看到了“包邮区”政府班子的有作为：比如，作为“重灾区”的浙江省，让人感受到城市的温度：疫情防控新闻发布会每天发布，始终保持高度的信息透明；杭州的口罩线上预约，有专人统一配送上门；同是“红十字”，杭州和武汉天差地别，杭州红十字哪怕一元钱也会明目公示，事无巨细甚至在主流报媒整版刊登；最让笔者感动的是温州的隔离措施，针对不会使用手机购物、买菜的老年人有专人电话对接，帮老人下单、配送。

看一座城市的温度，最要看它对老弱病残、弱势群体的态度。软实力更能体现“城市化水平”。城市化水平不在于修了多少地铁、大楼，创造多少GDP，还要靠软实力，靠治理水平和管理能力。只有在有温度有安全感的城市里，才能安居乐业、自觉自治，最大发挥自身的价值。

3、从智慧城市到健康城市

当下的中国城市，也很为难。要吸引人才，就要多讲好故事。需要印上很多“名片”，国家中心城市、世界城市、智慧城市、宜居城市、创意城市、海绵城市、花园城市、健康城市……名目众多，让人也很难理清。市民们往往也无法理解和自身生活的关系。

这些“名片”多是一些专家学者，在全球城市化的过程中提出的一些理论与研究，不同的“名片”有不同的侧重。

以智慧城市为例，就在疫情初期的武汉两会上，《政府工作报告》提出“推动数字经济创新发展，聚焦大数据、区块链、人工智能、5G等新一代信息技术集成应用。”要抢滩5G高地，推进智慧城市建设。2020年武汉将建成覆盖全市的5G网络并全面商用，届时3万座5G基站将遍布武汉。但在疫情之初，人们看到的却是连调剂医疗物资都需要手写介绍信的情景。

在重大灾祸面前，市民们到底受到了各种智慧技术多少好处？市民这时候需要的只是一只口罩、一瓶消毒水。有几个城市可以像杭州那样，做到手机线上预约，专人配送上门？

技术为人服务，是智慧城市的初衷。“智慧城市”是一个动态的过程，和“健康城市”一样。“健康城市”尤其在江浙沪地区，像上海、苏州、杭州等城市是目前发展的热点，这些城市老龄化突出，健康是大问题。

“健康城市”也有其自身的指标体系。国家卫健委2016年公布了38个首批健康城市试点名单。其中就有上海（嘉定区）、苏州、杭州、无锡等城市，它们在此次抗“疫”战争中，也都体现了更高的管理水平。湖北唯一的健康城市——宜昌，确诊人数也远低于武汉、黄冈、鄂州等城市地区。

无论智慧城市还是健康城市，归根到底是以人为本。疫情之后，希望我们的城市可以更多的回归人本身、生活本身。

4、房地产产品逻辑变化

疫情对房地产产生多大影响？现在不能太早下结论。但房产的产品逻辑也是需要不断修正的。如果此次疫情能推动一些规划、产品上的改进，也是好事。

在中国30年来的房地产历程中，产品逻辑一直没变过，就是李嘉诚的名言：“地段、地段、地段”。

它是指以地段位置为中心，有人流、聚人气，因而土地升值快。所以地价是最高的成本，若在2016、2017年这样的地价巅峰拿地，产品大概率是要减配的。很多改善买房的客户可能会感慨，房价越来越贵，但新房的产品却越来越差。

到了城市化后半段，伴随交通网络覆盖越广、配套设施越来越多的时候，再加上本次疫情的影响，可能也会出现一定程度的“逆城市化”。这个时候，大家对环境、规划的关注度会越来越高，

选房子也会回归到社区、产品本身。

客户的价值序列会发生改变：从以前看地铁、配套到看绿化环境、小区密度高低；从以前看外立面、建材到看户型的通透性；从看硬件到看软件——物业服务的水平。

看看现在小区的物业，在本次疫情中发挥着重要作用。有没有严格隔离出入口测温、有没有天天给电梯消毒、有没有为业主扔垃圾、有没有清洁中央空调，等等。物业服务的一小步，很可能就是家庭健康的一大步！

疫情之后，楼市将继续分化，产品、服务的溢价会逐渐增高。

5、对大城市化的反思

关于埃博拉病毒的纪实文学《血疫》一书中，这样写埃博拉病毒：埃博拉是一种古老的生命形式，几乎和地球同样古老。它显得既非生又非死。病毒在繁殖时看起来是活着的，但从另外一个角度来说，它们又是死的——只是机器而已，病毒是分子大小的鲨鱼、没有思想的行动。紧凑、冷酷、理性，只考虑自己，全心全意自我复制，速度非常惊人，它的首要目标就是复制。

病毒无时无刻不在复制，这一点像不像我们今日日益扩张的人类社会？不断扩张复制的人类，被定格在高密度摩天大楼的一格一格空间内，为了所谓的经济，制造垃圾污染地球。

人类有史以来成为主要生活在城市中的物种——预计2050年，全球70%的人口生活在城市。城市化、人口聚集、高密度建筑、高铁、互联网、气候暖湿异常、工业化养殖.....**在疫情面前，我们不要幻想重启键，需要暂停键，通向大城市化的车轮，滚得慢一点，稳一点。**

转载自“秦朔朋友圈”，已获授权

RECOMMEND

精彩回顾



武汉爱情故事

情人节2020：
没有鲜花，只有套套



“啥都停了” 雾霾咋还这么重？
原来如此

追踪钻石公主号：邮轮上有两名
内地乘客，一人已确诊





长按二维码关注更多

读有高度的商业