



重庆泰正花园 文国斌 摄

2001年,重庆的房地产业得到了很大发展,房地产交易取得了很大成绩。事实证明,重庆房地产业的发展,已渐成迅猛之势。展望重庆房地产业发展的明天,我们都充满了希望和信心。在此,我想谈谈以下看法。

从总量上看,2001年1至10月份,重庆房地产竣工销售面积均比去年增长30%以上,且“销”大于“产”5%左右,空置房进一步下降,这个势头连续保持了两年。2000年重庆市竣工938万平方米的商品房(住宅),销售了990万平方米,也是“销”大于“产”5%左右。总的来说,重庆的房地产是购销两旺。这两三年来,重庆市房地产的水准大大提高,和沿海地区没有多

少差别。要说有差别,也仅是地区价格的差异,即同类型的房子,在上海每平方米要卖6000元,而在重庆只能卖2000元。应该说,这是好事情。

**重庆的房地产前景看好** 房地产发展总是有周期的,和股市有周期一样,并且房地产市场的周期和股市周期有很强相关性,大体上有半年的时间差。股市行情连续三年上涨,房地产市场行情也会连续三年上涨,因为股市里赚来的钱会变成房产、不动产。反过来,如果股市大规模套牢或跌价,房地产市场当然也会往下跌,也会套牢,房价也会下跌。对房地产形势的分析要从总的需求和具体的经济形势入手。房地产商要关注三件事:第一,城市化进程。重庆现在有人口3100万人,其中1000万为城市化居民,2100万为非城市化居民,城市化率是33%,低于全国平均值(37%)。大城市的城市化率应该在80%至

90%左右,国内的北京、上海、天津都达到了这样的城市化水平。重庆是一个省区特征的直辖市,主城区城市化率是达到了70%至80%的,但整个重庆8万平方公里农民太多。国家希望加快城市化进程,转变农民的生活水准,增加农民的非农收入,发展工业,发展第三产业,发展非农经济,到2010年,全国城市化率将达到50%左右。重庆作为直辖市,到2010年城市化率不应只达到50%,所以城市化进程应该比全国快一点。假如到2010年重庆达到50%的城市化率,则城市居民应该达到1500多万,也就是说,10年里应该平均每年有45至50万农民进城转化为居民。当然,这个进城得分为五个等级:一是主城区,即国家级的甚至以后是世界级的大都市;二是万州、涪陵,即国家级的大城市;三是地区性的中心城市,如合川、永川等7个城市;四是二十来个区县的中心镇、城关镇

## 对重庆房地产问题的思考

文/重庆市长寿区房地产局局长 朱美云



重庆渝中区鹅岭秀色 文国斌 摄

(一般来说,现在是3—5万人,以后发展到10—20万人);五是上百个集镇(一个集镇现在是1—2万人,以后可能是3—5万人)。这样分布,以后10年大体上要增加500—600万人。200万人在大城市集聚,300万左右在集镇、中心镇或者区域性中心城市集聚。这个集聚的过程也就是商品房开发的过程。500万人人均20平方米,合计就是1亿平方米。若一年造1千万平方米,则要造10年。这就是重庆的基本需求!第二,城市用地指标。大都市的特征是人口在五、六百万甚至上千万以上,人均土地面积150—200平方米。巴黎、伦敦、上海就是这样的国际化大都市。目前,重庆主城区是600平方公里,但有山有水,许多地方不能居住,实际城市可利用土地只有300平方公里。目前城市建成区面积170多平方公里,重庆城区流动及常住人口有300多万,人均土地面积约50平方米。重庆城区要建设成为国际化大都市,一方面,从长远看,可能会增加到500多万人,另一方面,人均土地面积要从50平方米增加到100平方米,所以城区会扩大。我们现在所说的都市圈有2500平方公里,即使除去有山有水的地方,可建设生活区的也有700平方公里。因此,今后10年至20年是重庆城区逐渐开发的过程,这个过程就是大量的房地产建设过程,就是各个组团中心商业、金融、学校、医院、居住小区需要各类写字楼、商场、住宅、建筑的过程。另外,主城区和各个区县还有一个需求,就是旧城改造以及危棚简屋的改造将有几百万平方米需要逐渐拆除,而拆除1平方米要用3.5—4平方米去建设覆盖。这方面也会产生近上千万平方米的住宅需求。从以上几方面综合来看,今后十几年重庆城区至少还要增加几千万平方米,如果从包括区县、城镇在内的全市范围看,至少需要1.5亿平方米。因此,重庆如果每年造1千万平方米的新房,15年后是不会造成饱和的。第三,社会投资状况。重庆面临的是直辖的机遇、WTO的机遇、西部大开发机遇和三峡库区建设的机遇,这四个机遇综合起来就是重庆巨大投资的过程。今后五年重庆要投资5000亿元。我相信再过五年,将会是5000亿元的翻番,“九五”到“十五”是翻番,“十五”到“十



重庆龙溪花园住宅小区 文国斌 摄

一五”也会翻番,整个十年,就可能有15000亿元的投资。这个过程会带来整个重庆市的大发展,也会带来重庆整个房地产业的大发展。

**重庆的交通建设将极大地推动房地产业的进一步发展** 一是空运。最近,国家批准了重庆江北机场的改造计划,我们马上就要开始动工改造。该机场候机楼面积要由1万多平方米改造为8万平方米。1万平方米理论上吞吐量是100多万人,实际吞吐量为300多万人,8万平方米理论上吞吐量为700多万人,实际上吞吐量为1000多万人。二是铁路。重庆原来有3条,加上两条在建的和两条明年开工建设的,共有7条。这7条铁路建成后,重庆将成为西部铁路枢纽。三是高速公路。今年重庆外环高速公路将要竣工。从这个环线发出去的高速公路将是6条,即重庆到西南、西北、东部等地的高速公路有6条。从全国来看,这就形成了西部高速公路枢纽。这个层次搞好了,重庆在全国的客运地位就会大大提高,招商引资环境就会大大改善,整个房地产形势就会大大看好。另一个层次是重庆市委、市政府努力推进建设,争取在2003年实现“8小时重庆”工程,即建好两大干道:一是重庆至万州再由万州到城口、李拉口、巫溪三边绿区的通道,二是重庆至涪陵、秀山。两个干道完成后,整个重庆能实现8小时交通。第三个层次是重庆各县到各个乡镇的网络公路改造。第四个层次是“半小时主城”,完成后,会使主城区房地产形势格局发生变化。重庆直辖、西部开发、WTO、三峡工程等机遇带来的大投资,和目前以基础设施建设为重点的四个层次的交通开发,都跟房地产形势有关。“8小时重庆”和区县公路网络会使区县房地产市场得到发展,“半小时主城”也会使主城区房地产开发得到发展。我们要注意这个格局,注意这个需求。

**关于房地产的地位问题** 首先,房地产业是重庆经济发展的支柱产业。房地产开发商本身就产生GDP,产生销售值,产生税收,房地产上千万平方米的交易本身就会在GDP增长中产生增量。其次,房地产是产业链很长的一个产业。一方面,它不仅拉动房地产业本身,还拉动了和房地产业相关的其它产业链:拉动土地批租市场,新房开发拉动旧房交易,拉动物业管理,拉动各种各样家具、装饰业务,拉动各种中介业务等,这是房地产业链本身的拉动;另一方面,它还拉动工业、建筑业、商业、纺织业、家用电器业、甚至汽车业。在国民经济中,尤其是经济起飞阶段、基础设施发展阶段的房地产业总是占较多的份量。也就是说,房地产业发展能实现很好的产业链拉动,是国民经济的支柱产业,在经济发展的起飞阶段尤其显得重要。再次,房地产业也是重要的投资环境。好的楼盘会吸引富裕的人、上层的人和各种“白领”来居住,产生好的投资环境,起到招商引资的作用。第四,房地产业也是社会稳定、百姓安居乐业的基础条件。各个层次的老百姓都需要房子,从廉价屋、经济适用房、公寓、高档商品房到别墅,各个层面都有需求。所以房地产业的发展在重庆经济、生活中居于重要地位,市国土房管局担负着重要的管理责任,各开发商是支柱产业的生产兵团或者组团。从这个意义上讲,大家都是同一领域推动经济发展的力量。

**关于房地产开发中的区位等级基准地价问题** 房地产开发中的区位等级和基准地价,对于房地产开发、房产布局、房产投资方向等都有重要意义。现在有四个因素,会影响或改变重庆地区的区位等级和基准地价,请大家关注。一是重庆是个组团式的山城,级差地租或地段等级与平原城市不同。平原城市可能某一点是CBD中心区,是级差地租最高的地区,由这个区域辐射周边,

等级逐渐降低,某些地方可能会有副中心。组团城市可能不一样,每个组团内可能都有高等级地块,也有低等级地块,组团与组团之间会有区别,但总体来讲,具有组团特征的重庆主城,地段等级不能像北京、上海或一般城市那样仅有一个中心,可能会有多个中心。这是很重要的特征。以前普遍认为,重庆最高等级的地块在渝中区,其它地区较低,级差地租表也是这样排列的,实际上,房地产商“英雄造时势”,在其它组团如渝北区、江北区建造了不低于渝中区价位的房子,实际上地块等级已根据组团有所变化。开发商应该注意这一变化,对地段作判断,因为房产的第一概念就是地段。国土资源部门也有必要改变十年前划定的等级线,根据现在的城区发展战略对基准地价重新修订。二是“半小时主城”交通的实现将会带来级差地租的变化。交通方便使得地位位置不好的地方变得好起来。“半小时主城”在2003—2004年就要实现了,市里也在报纸上公布了“半小时主城”的交通网络图。房产商应该研究这个交通图,甚至包括以后的地铁交通图或其它规划图等,这样才能把级差地租等级的情况考虑得更周到。三是其它基础设施建设。重庆未来五年5000亿元投资中有1000多亿元是和城市基础设施连在一起的。重庆的基础设施建设包括自来水、污水处理、地铁、公共交通等等。根据1999年国务院批准的总体规划,重庆现正在对600平方公里的规划布局做调查并制定详规。规划布局的调整,基础设施的推进,市政配套服务的改变,开发商都要关注。四是开发商要善于制造小气候。“时势造英雄,英雄造时势”,开发商也能创造需求。这次房交会上推出的新楼盘大多在15—30万平方米左右。我理解开发这样的楼盘是最愉快的。如果只有2万平方米,就不容易搞完善的配套,公共服务设施的修建也会造成每平方米公摊成本的增大,这样房子就卖不动。如果是30万平方米的楼盘,建造游泳池、绿化等公共设施,摊下来也就每平方米几十块,成本增加不多,但所有人共享这些配套设施,感觉会很愉快,卖点也会比较好。所以大环境由政府创造,小环境可以由开发商创造。开发商造房子一讲地段,二讲楼盘房型,三讲小区环境,四讲物业管理,五讲业主的层次。五个方面综合得好,楼盘的卖点就好,也就创造了好的小环境。

**市政府及职能部门应做好的几项工作** 第一,国土房管局和规划局应该把已经确定的整个城市的布局、发展的态势以及合理的修正后的地段等级,基础地价公诸于众,让大家更多地了解重庆的发展趋势,不管是经济的、规划的,还是城市建设的,使房地产商对城市地段等级的总体情况有较好的把握。第二,进一步完善和推进一级土地市场公开、公正、公平制度,规范拍卖、招标行为。从某种角度上说,在买地的瞬间就决定了今后房地产商赚不赚钱,赚取多少,因为开发能力、实际水平、销售方式是各个房产商都可以互相学习的,而地段和土地价值有决定性的作用。所以,应该使土地买卖公开、公平、公正,使所有开发商有均等的机会,这也是在创造好的投资环境。第三,更好地规范二、三级市场,包括新房买卖、房产交易登记、二手房交易、物业管理、装饰装修工程,以及网络管理软件等技术支持。第四,增强责任感,切实解决“四久工程”问题。“四久工程”是在1997年以前形成的,一般是在1992—1995年期间形成的,而现在都变成了“胡子工程”。这些房子可能和在座的房地产商没有关系,但它套在那里就影响整个房地产形势。重庆房地产商贷款余额有百分之三十几的呆帐,约有70—80幢,1997年以前的占了百分之二十几,1998年以后的只占百分之十多一点,和全国水平差不多,甚至还好一点。“四久工程”不解决,对开发商在银行贷款的信誉有影响,影响的不是老的开发商,而是现在的开发商,所以要解决。另外,“四久工程”也影响投资者的信心,从这个角度讲也要解决。所以我们要用经济办法,采取政策措施,把“四久工程”问题解决好。只有这样,重庆房地产商的信心和信用才会更上一层楼。第五,加快工作进度,充分利用有关优惠政策,采取有力措施,实施危旧房屋改造。第六,刺激、促进居民消费房产的愿望,推进消费政策,在促进消费、降低房价、房产交易费的政策上做文章,促使不同层面消费者更多地买房。总之,我们一定要按照市委、市政府的要求,采取有力措施,把房地产业作为我市的支柱产业,促进全市经济社会的全面发展。(作者系重庆市副市长。本文系作者在2001年重庆房地产展示交易总结表彰会上的主要讲话内容)

(上接第24期)

### 三、加入WTO后我国物业管理行业的主要应对措施

#### (一)法规入世,建立完善物业管理法规

入世,首先是法律法规要入世,要与国际惯例和WTO规则接轨。

一是要清理国内现有的物业管理法规和政策。加快废、改、立进程。对那些与WTO规则不完全相适应的部分条文,要通过法定程序,予以修改。对那些完全不符合WTO规则,搞市场分割、地区封锁的法规制度,要坚决废止。对那些物业管理市场发展急需的涉及市场准入、企业行为规范、权利义务、纠纷处理、法律责任等方面尚未制定的法规,要借鉴国际上的通行做法,增强针对性和可操作性,抓紧制定出台。

二是要增强法律法规的透明度。透明度原则,也称贸易政策法规透明度原则,是世贸组织的重要原则。根据这个原则,世贸组织成员有义务将有效实施的现行贸易法规公布于世。因此,物业管理行业各种法规和相关政策的出台,要通过各种形式,向社会公开,增加透明度。

三是要及时学习消化WTO规则。有关立法机关和房地产管理部门要通过各种形式宣传WTO规则,及时对WTO中有关物业管理的规则,进行吸收和消化,使其成为国内物业管理法规。

#### (二)企业入世,建立现代企业制度

物业管理企业建立现代企业制度,是加入WTO后参与物业管理行业国际市场竞争的必然要求。要按照“产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学”的要求,主要抓好以下几个环节:

一是要对物管企业实行规范的公司制改革。公司制是现代企业制度的一种有效组织形式。公司法人治理结构是公司制的核心。实行规范的公司制改革,当务之急要完善公司法人治理结构,明确股东会、董事会、监事会和经理层的职责,做到权责明确、政企分开,形成各负其责、协调运转、有效制衡的公司法人治理结构,使物管企业成为自主经营、自负盈亏的法人实体和市场主体。同时,要加强企业发展战略研究,制定和实施明确的发展战略、市场营销战略,并根据市场变化适时调整。