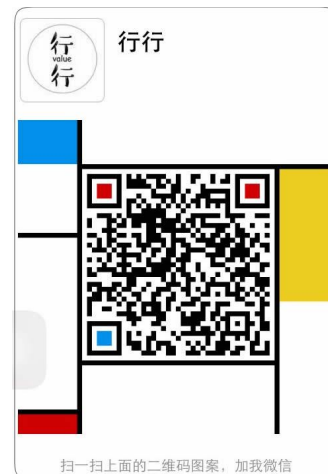


- 1、小编希望和所有热爱生活，追求卓越的人成为朋友，小编有 300 多万册电子书。您也可以在微信上呼唤我 放心，绝对不是微商，看我以前发的朋友圈，你就能看得出来的。
- 2、扫面下方二维码，关注我的公众号，回复电子书，既可以看到我这里的书单，回复对应的数字，我就能发给你，小编每天都往里更新 10 本左右，如果没有你想要的书籍，你给我留言，我在单独的发给你。
- 3、为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，名字叫：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>



扫此二维码加我微信好友



扫此二维码，添加我的微信公众号，
查看我的书单

目 录

序 浮云里的神马（冯仑）

自序

第一章 人民被地产奴役

第 1 节 80 后的未来

第 2 节 甘愿做房奴却没有资格

第 3 节 公务员也是人民中的一员

第二章 地产商阶层的崛起

第 1 节 在愤怒的谩骂声中成长

第 2 节 没有 1998 年房改就没有潘石屹的今天

第 3 节 资本市场成就一批超级地产富豪

第三章 被地产捕获的 GDP

第 1 节 为什么要救地产？

第 2 节 像网瘾一样的土地财政依赖症

第 3 节 根子在于土地招拍挂制度

第四章 银行被绑上了战车

第 1 节 银行家对地产商说：如果你病了我就请人伺候你

第 2 节 以金融安全的名义

第 3 节 货币！货币！货币！

第五章 保障房重划中国房地产版图

第 1 节 保障房建设已成为 2010～2011 年的政治任务

第 2 节 数千亿的资金缺口：银行是否愿意贷款？

第 3 节 2011～2012 年：地方政府需花血本建保障房

第 4 节 2012 年保障房或占住宅市场半壁江山

第 5 节 以公租房替代经济适用房？

第六章 多年调控为何遏制不住房价

第 1 节 调控：不能说失败，但很难说成功

第 2 节 决定房价上涨的四个关键因素

第 3 节 中国楼市何时崩盘？

第 4 节 调控中受伤的地产商

第七章 人民呼唤铁腕

附录 1 地产大佬创业史

一、宋卫平：豪阔如风

二、许家印：不知我者谓我何求

三、张力、李思廉：这对搭档何时分手

四、有硬度的黄文仔

五、朱孟依只是个传说

六、黄怒波：诗人在资本家的翼护下歌吟

七、吴亚军：我唯一的爱好是工作

八、王健林：后来居上的“老大”

九、易小迪：简朴的力量

十、2004 年以前的孙宏斌

附录 2 房地产调控大事记（1998～2010）

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或 QQ：491256034 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>

从 2005 年开始，数年来资产价格的暴涨，迅速拉开了社会成员之间的距离。住房数量俨然重新定位了人们的社会经纬。

不断高企的房价，改变了两代人的生活方式，也改变了人们的价值观。我们看到 80 后刚参加工作就遇到房价暴涨，要买房就不得不透支父母毕生的积蓄；有些人房租都付不起，有些人却可以全款数千万买房；公务员本是人民中的一员，却享有普通人不曾有的优先权……

在现今中国，被地产绑架的不只是普通老百姓。不论穷和富，不论官与商，每个人都被裹挟其中，没人能置身事外。房价不断暴涨，民众巨大失落，在这个过程中，地产商被谩骂、被

妖魔化，GDP 被地产捕获，银行被绑上战车，房价越调越涨。

在这个市场中，有人唱涨，有人唱空，围绕房地产，舆论乱象横生。房价不断上涨的根源到底是什么？保障房能否重划房地产版图？多年调控为何遏制不住房价？谢国忠预言的地产泡沫破灭是否会实现？未来房价趋势将如何演绎？

在喧嚣和纷杂中，本书发出理性之声，揭示影响房价的四大根源，剖析房价未来十年走势，直指复杂问题的本质，给广大普通置业者以最可靠的地产分析，最理性的趋势预测，最实用的购房指导。

BLACK SWAN | 黑天鹅

为人生提供领跑世界的力量

黑天鹅图书为磨铁图书旗下全资子品牌

BLACK SWAN | 黑天鹅

—— 为人生提供领跑世界的力量 ——

BLACK SWAN

图书在版编目（CIP）数据

从沸腾到癫狂：泡沫背后的中国房地产真相 / 袁一泓著. —太原：山西经济出版社，2011.4

ISBN 978-7-80767-410-8

I. ①从… II. ①袁… III. ①房地产业—研究—中国 IV. ①F229.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 061959 号

从沸腾到癫狂：泡沫背后的中国房地产真相

* * *

作 者：袁一泓

出版监督：赵建廷 张宝东

责任编辑：董利斌

助理责编：芦宏伟

特约策划：张庆丽

特约监制：刘杰辉 张庆丽

特约编辑：周 炫

品牌支持：韩 杨

特约印制：徐冬梅

装帧设计：水玉银文化

* * *

出版者：山西出版集团·山西经济出版社

地 址：太原市建设南路 21 号

邮 编：030012

* * *

经销者：新华书店

承印者：三河市汇鑫印务有限公司

* * *

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：17

字 数：270 千字

版 次：2011 年 9 月第 1 版

印 次：2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-80767-410-8

定 价：32.00 元

* * *

浮云里的神马 | 冯仑

最近，我看到资深媒体人袁一泓写了一本关于房地产的书，又有人来关注房地产，真是一件开心的事。

这几年媒体人写房地产方面的书不在少数，而且大多是一些资深媒体人。一泓可以说是这里面资深中的资深，不夸张地说，我们是互相看着长大的。

他看着房地产业从小到大，从幼年的啼哭到青年时的粗声喘气，再到中年以后对未来的憧憬和惶惑。我也看到他从初入这行时候的羞涩、稚嫩，到年轻时候的冲动、批判，再到将近中年之后的沉稳与思考。在这样的背景下，我相信这本书很有看头。

这本书和其他媒体人写的房地产方面的书有一个共同之处，就是它有很多道德假定，把自己放在一个道德优势和批判的位置来看房地产中所发生过的故事，除了一些专业的评论和个案的描述，大多掺杂着道德判断。这是目前媒体人写房地产，特别是小说家写房地产普遍的倾向。我不能说这样对还是不对，但是我注意到这是一种常态。

我觉得从房地产行业的发展来看，它的好坏优劣其实要很长时间才能看得清楚，理论上形成看法比事实的发生需要更长远的时间，如果要从道德上判断，则需要比理论的形成更长的时间。道德是历史的，所以需要历史来沉淀。

换句话说，一件事情、一个个案一分钟就能讲清楚，事情发展的一段过程两三年就能清楚，但是要把它从理论上讲清楚，可能要十年、八年。而要把这件事情、这个过程变成道德上的看法，也许是半生一世都扭转不过来，最后才能有结果。我并不期望这种道德批判会在我有生之年消失，但是我注意到世界上所有事物之间，由事实到理论再到道德这样一个变化递进的过程，首先需要耐心地直面现实，然后逐步理清背后的规律和理论，最后才能看到它的道德光芒。

围绕着房地产将近 20 年的历史和发展一直存在着吵吵嚷嚷的声音，看似很多，其实只有四种。

一种是政府的声音，它是围绕公平在发言，要维持稳定，保护低收入人群居住的权利等；第二部分人是经济学家，他们总是围绕危机、泡沫，站在警示、批判的角度发言，经济学家中 95% 以上在唱衰和预示危机，如果不说危机经济学家会失业。但是当发现错误时，经济学家最先逃避，极少有人反过来批判自己；第三类声音来自于消费者，消费者借由媒体来传达自身的愿望和批判，主要是抱怨房价高、质量差、服务差，这也是一贯的声音。在这个过程中，道德批判和专业意见，以及某阶段的情绪都搅杂在一起，非常精彩，而且故事性也最强；第四部分则是地产商的意见，作为地产业的投资人，他们始终表达乐观态度以及产业发展、规律、趋势，间或有些诉苦和抱怨，如抱怨税高、地价高等。

这 20 年当中，如果拉回到 15 年、10 年前，四种人里谁说得最正确呢？不是声音最高的人

最正确，也不是声音小的人最正确，用互联网搜索的结果是：消费者和客户永远是正确的，因为希望一个产品价廉物美、服务好，这是天经地义的，所以说出来的要求永远都是正确的；第二个正确的应该是政府，它希望社会保持稳定、公平正义，这也是天经地义的；再其次是地产商说的是正确的，现在有 Google、百度，可以检索出过去地产业 10 年、15 年发展的历史，地产商嘴里说出来的话，绝大部分被证明是正确的，但是这部分经常被社会道德歪曲，比如任志强讲的很多话今天来看是没有问题的，但是被道德批判得最厉害；讲得最不正确但是最吸引眼球的是经济学家，因为讲危机最危言耸听，有几个经济学家讲了五六年危机，每年都讲泡沫会破灭，但是从来没有对未曾破灭给出合理的解释，显然经济学家正确的概率要小于民众、政府和房地产从业者。

一泓的书里前三种都有表达，既表达了政府的一些意见，也反映了房地产从业者的一些看法，当然代表更多的是消费者的意见和观察，但他最大的好处是他没有对经济学家的意见随声附和，这本书还是一个非常认真的作品，透露出作者的独立思考。

一泓是个非常勤奋的媒体人，几乎每周都可以在各大媒体上看到他新鲜的短文和评论。连续的观察会使很多思考慢慢扎根，我通过一泓的视角和深入思考，发现了一些以往被忽略的视角。这也有助于我对过去的从业经验进行反思，也有助于重新审视自己的定位。揽镜自照不免会生出些许新的异样体验，这种心理过程弥足珍贵。

历史的过程并不因为一泓的一本书而终结，也不会因为我上面这番话而停顿，我们都需要面对每一天升起的太阳，掀开人生新的篇章。我期许每天都有阳光，都有新的故事、新的惊喜和新的思考。

是为序。

（作者系万通集团董事局主席、万通控股董事长）

自序

你买了几套房？

最近两年，每每有人这样发问。混迹地产江湖 16 年，发现一个日趋明显的倾向，这个时代愈来愈以资产的多寡来评价个体的成败高低。近 5 年资产价格的暴涨，迅速拉开了社会成员之间的距离。住房数量俨然重新定位了人们的社会经纬。

这是投资者最好的时代，你身边的朋友或同事，突然间身价数千万，只因为他大胆透支买了 5 套房。这是地产商最好的时代，户型图刚印出来，地基还没开挖，房子已被连夜排队的人抢光。

没有哪个行业比地产更热闹更喧嚣，也没有哪个话题比地产倾注了更多的忧伤与期望。十年如一日，只有房地产，而其核心，是房价。

但地产几乎什么也没有变。还是那个土地制度，还是那种施工方式，甚至还是那些开发商。还是用消费者的预付款和银行贷款来买地建房，甚至房子还是相似的房子，但价格已经上涨了 5 倍、8 倍，甚至 10 倍。

其间，政府调控了一次又一次。有人说，如果没有调控，房价涨得会更凶猛。可是，也有人说，市场波动是政策波动的结果，每一次调控过后，都是更疯狂的上涨。

他们说，这一次会不同。这一次会不同吗？

我愿意是，地产黄金 10 年已经结束。我愿意是，地方政府能够扔掉地产财政这根拐杖。

假如此轮地产的调整能持续 3~5 年，那么它还有较长时期的繁荣可以继续，你可以称它为白银时代。假如 2011 年又是所谓报复性反弹，那么，5 年后它将不得不直接跳入黑铁时代。

路易十五说：在我死后，哪管洪水滔天。抱持这种史前思想的公务员从未绝迹。但这一切总得有人来担当，既承担历史，又承担现实。至于地产，则是新制度的建立和坚守。而其难度，正如要转变已畅行 30 年的经济增长方式。

悲观如我，连预测也是灰色的。可他们说，还是要让梦想照亮现实。很多人天天梦想房价腰斩一半，而我的现实忠告是：保住工作，提高收入。

| 第一章 |

人民被地产奴役

提要

80 后是我们时代被地产奴役的突出代表。刚参加工作就遇到房价暴涨，一些人为了买房，不得不透支父母毕生的积蓄。一些人不仅买不起房，而且租不起独居，不得不与多人共享一

室，沦为“蚁族”。甚至在 00 后的眼中，北京、上海已成为高房价的象征，很有可能，他们对这些城市不再是向往，而是恐惧。必须将年轻一代从房地产的奴役中解放出来，解放年轻人就是解放一个时代，一个民族。

有些人房租都付不起，有些人却可以全款数千万地买房。他们如此富有，他们只想买房。贫富差距下的高收入和灰色收入，是推动房价上涨的主要力量。房价暴涨，膨胀了资产者的财富，反过来又扩大了贫富之间差距的鸿沟，并凸显了另一部分人的“相对贫困”，他们想做房奴而不得。

房地产改变了我们两代人的生活方式，从而也改变了他们的价值观。透支父母的积蓄成为理所当然，追求速富成为理所当然。售楼员是其中的代表。售楼员是飘浮、躁动的房地产的剪影，房地产则是物质主义时代的缩影。

公务员本是人民中的一员，但在限价房等政策性住房的建设与配售过程中，他们却享有普通人不曾享有的优先权。这些鲜为人知的事件，暴露的是一种制度性的漏洞，人们无能为力去改变它，只有趋之若鹜地加入它。

无论你是 60 后还是 80 后，无论是官还是商，都被地产奴役。这是一个强大到令人无法呼吸的现实。

2010 年 12 月初的一天，一位年轻人落落大方地走进了东二环某项目的售楼处。这个出生于 1990 年的在校大学生，在 4 份购房合同上潇洒地签下了自己的名字。4 套商铺，总价超过 5000 万元，全款付清。年轻人持有北京市的身份证。

聪明如你，已经想到，小伙子是个“富二代”。我跟朋友闲聊时讲起这个故事，他说：这算什么，我还知道，有刚刚 2 岁的孩子，就和父亲的名字一起出现在别墅的房产证上。听到这些，人们流露出的多是羡慕或嫉妒，但我还看到了别的东西，譬如奴役。

另外一个大学刚毕业两年的朋友，2010 年 9 月还在四处看楼。恋爱几年的两个年轻人，已在考虑结婚的事。而结婚，按照大多数国人的想法，最好是在属于自己的房子里。他们两人中的一位可以部分依靠父母，另一方的父母却无法提供资助。

以上两个案例印证了链家地产市场研究中心与光大银行合作发布的一份《北京市二手房贷分析报告》：近几年，北京购房人的年龄呈逐年下降趋势，首套房贷者的平均年龄从 2007 年的 34 岁，一路下降到 2010 年的 27 岁。我个人认为，此数据还可以援引到新房市场，并扩展到其他城市。

报告还引用“国际惯例”说，日本和德国首次购房者的平均年龄为 42 岁，美国 52% 的首次购房者年龄为 31 岁。而据英国抵押贷款协会 2010 年 8 月公布的调查显示，过去 5 年，英国首次购房者的平均年龄由 33 岁上升到 37 岁。

两位曾在美国长期留学回来创业的朋友，在不同的场合向我描述了几乎相同的路径：即使是家境富裕的美国人，大学毕业后也是自己租房住，30多岁后在郊区买套房，有条件时卖掉郊区房，搬回城里，退休时把房子卖掉，住到敬老院去。

富裕程度远不如英美的中国人，有着完全迥异的住房消费习惯。只要有条件，我们一定要先买房。正如上面两位“海归”朋友所说，在美国或英国买房的中国人，平均年龄一定低于其他国家的人。中国人讲“安土重迁”，表面上是说守着那块土地不愿走，但真正的意思是守着土地上的房子，没房子，你守着块空地做什么？

我们一定要有自己的房子，有房才觉得安全，不管是生于斯长于斯，还是到了英伦三岛或新大陆，都是如此。这是一种集体无意识，或者说文化传统的一部分。你即使不能表示尊重，至少不能嘲笑，不能鄙视。

非得拥有住房的传统习惯，能不能改变？国土资源部土地利用管理司原副司长束克欣曾经说，不一定非得买房，可以租房嘛。任志强和博鳌论坛秘书长龙永图等也提出过相似观点。他们的待遇相同：被网友骂得体无完肤。其实道理大家都懂，但不能说出来。挑战一种强大的集体无意识，就跟堂·吉珂德挑战风车一样，挨骂是小事，跟你决斗都是可能的。

所谓文化传统，至多构成一种心理预期，付诸行动得有支付能力。按照上面那个报告的说法，申请首套房贷的人平均年龄是27岁，以目前的总房价，我相信绝大多数年轻人自己没有支付首付的能力。他们需要父母资助，俗称“啃老”。

做父母的都差不多，儿女结婚、买房，父母都愿意倾囊而予。这些年，普通人家的孩子，30岁以前买房，首付多是父母资助，这是普遍现象。少数人在大学时就创业淘到了第一桶金，或者就业到了垄断企业而且升得又快，自己有能力买房，是特例。

没有能力却非要买房，还把父母的养老钱也给支取了，做儿女的忍心吗？答曰：是现实逼迫的。当然这是指房价一直上涨的现实。一位看过上述报告结论的朋友就跟我说，27岁买不起房，37岁就更买不起。不是不相信自己的收入会增长，而是更相信自己的收入永远也涨不过房价。所以，没有条件创造条件也要买房，哪怕是榨干父母所有的积蓄。

2010年国庆假期以后，也就是第二波调控以后，上海有两位朋友还是要买房，来问我的意见。我劝他们观望两三个月，政府不是又加重调控了吗，难道你不相信政府能管得住房价？其中一位说：我倒是愿意相信，但市场不相信啊。10月7日上海公布的实施细则跟北京4月30日公布的差不多，但8月以后北京不是同样又出现疯抢潮了？我本来还想说房产税什么的话，但被噎回去了。

我能够想象得到，从此以后，和我们一样，他们两对年轻人，勤勤恳恳、战战兢兢地工作，只为了按时还那份月供。这是一种被奴役的状态，做房子的奴仆，也有一种白痴似的自我满足的快乐。

但是，且慢，如果说普通家庭及其子女提前贷款买房，做房奴，是不得不处于一种被房子奴役的状态，那么，“富二代”及其父辈全款买房，如此自由如此轻松，我为何也说在他们那

里看到了奴役呢？

富人们，买了一套又一套房，因为他们有那么多钱，实在不知道该怎么花。股票会让资产缩水一半，艺术品市场到处是赝品自己又不懂，黄金最多买个十几公斤。还是买房好，储钱多，缩水一半、成为赝品的概率很低，增值的概率却比较高。结果，这些房子就像欧仁·尤奈斯库话剧《椅子》里的椅子，将他们给堆在了里面。

“富二代”买了多套房子，或者像开头那位年轻人那样买了 4 套商铺，他们知道，今生无需做任何事情，也可以过着衣食无忧的生活，云游世界。他们中的一部分，会接过父亲的产业，将它发扬光大或者任其手里败落；另一部分，却会选择被房子豢养的生活方式，就像中世纪仰仗贵族妇女生活的骑士。这就是一种奴役状态。

还有一些人群，曾经自称为人民的公仆，其实是权力的奴仆。而权力，在这个时代已经越来越沦为物质和金钱的装饰品，所以，权力的奴仆也就成了物质和金钱的奴仆。不过，他们似乎都很乐意这么做。在房地产高歌猛进的时代，物质和金钱往往是房地产的一般等价物，于是，他们都成了房地产的奴仆。房子和房地产，我简称为地产（别跟我较真，习惯了就好）。

结论是：无论是穷人还是富人，官还是商，都被地产奴役。

第 1 节 80 后的未来

❶ 刚工作就遇到房价暴涨

朋友给我发来一段网络流行语：“用奶粉灭掉 00 后，用考试灭掉 90 后，用房价灭掉 80 后，用失业灭掉 70 后，用城管灭掉 60 后，用下岗灭掉 50 后，用拆迁灭掉 40 后，用医改灭掉 30 后。”并且说：“我已被房价消灭，你就等着城管大爷吧。”

这位朋友尚未被消灭，而是在前往申请奴役的路上。不过他也提醒了我，以后在街边吃羊肉串时要小心点，别被城管大爷一锅端了。

80 后们对房价暴涨当有切肤之痛。几乎就在他们刚大学毕业参加工作时，房价也迈开了上涨的脚步。1980 年出生的，2010 年正好 30 岁。一般是 22 岁或 23 岁大学毕业，也就是 2002 年、2003 年参加工作。等他们把娇嫩的学生气挥发掉，才刚像个白领的样子，房价就开始上涨了。

有少数年轻人胆子大，作决定也神速，刚工作一两年，就在父母的支持下勇敢地买了一套房。我认识一位 20 世纪 80 年代初出生的朋友，并非高收入者，居然也炒起了房，几年下来，积累了三四套房，当然，都是贷款。前几年贷款很容易，首付也只需 20%。相形之下，我这种工龄 10 多年的老同志是多么保守。

但更多的人是后悔，为当年自己的犹豫、侥幸、恐惧而后悔。犹豫不决，因为首付的钱还不够，下不了决心向父母要；心存侥幸，是期待房价能降一点，那时已开始调控了，或许能调控到自己能入市的门槛；恐惧，是根本就不敢买，房价已经涨起来了，即使勉强做了房奴，以后的生活费都没着落；后悔，是事后想，当时总能找到办法借到首付的钱，若胆子再大一些，买两套，在北京、上海、深圳，早已资产上千万了。

后悔归后悔，80后的一部分人（尤其是2006年以前参加工作的），还是买了房的，否则前面提到的北京首套房贷平均年龄27岁的数字就是假的。而一直犹豫不决拖到2010年的人，就只好加入85后的购房队伍。

最惨的当然是85后们，他们走入社会时，房价已经暴涨到很高的水平，随后又是2009年一轮更迅猛的暴涨。号称“史上最严厉”调控的2010年，房价居然也还是在上涨。买房？简直想都不敢想。这种恐惧已经传染到了00后。一位幼儿园小朋友问他的妈妈：北京、上海的房价是不是很高很高，像天空一样高？

由于各种原因没有房或没有买房的人们，不只是80后，也有70后及以前的。但为什么我特别对80后抱以同情？因为，第一，前面讲了，80后上班不久，房价就开始上涨；第二，80后普遍工资不高，房价收入比悬殊；第三，房价一上涨，国家就开始调控，给了80后有可能降价的幻想。

所以，没有买房的80后对地产商会燃起莫名的恨意，对楼市调控的效果产生这样那样的怨言，也是可以理解的。又不让人随便上街，但有些情绪闷在肚子里总是要发泄的，在网上骂一骂，破坏力没那么大。有时我的博客会出现匪夷所思的谩骂帖子，他们甚至都没看博客的内容，仅仅是借宝地宣泄一下，我觉得并无不可，这也算是对和谐做的另一种贡献。

有些朋友，对中央的房地产调控寄予了很高的期望。2010年4月发出新一轮调控后的一天，有位80后年轻人来找我，开宗明义地问：房价到底能降多少？

我委婉地说，就北京而言，在售楼盘的房价平均下降20%~30%，地产商也还是有高出社会平均利润率的空间，但很难说2010年就一定能实现这个目标。

紧接着，年轻人说：即使降30%，我还是买不起房。

事实上，很多无房或没买房的人，都希望调控的力度越大越好，最好能让房价下跌50%以上。虽然银监会所作测试结果表明，即使房价下跌50%，商业银行的不良贷款率也只会增加一两个百分点，绝不会引发金融危机。而大跌50%的可能性是微乎其微。

我想起北京市国土局某位领导的话：城区的房价涨到这个地步，基本上就与普通老百姓无关了。而有人早在2005年就说过一句话：北京房价即使腰斩，也还是有很多人买不起。遑论5年后北京房价又上涨了数倍。

但后面那句话我没敢说出口。它太过于残酷而沉重。

年轻人又问：政府为什么不能多建一点保障房，甚至允许各单位自建房、集资建房？

我首先扼杀了他对于单位自建房、集资建房的幻想。有能力自建房、集资建房的单位，手里必定有土地，或者换得到土地。什么样的单位有这种能力？权力部门或垄断企业。恐怕轮1000次也轮不到你我所在的单位。莫非你想回到30年前国家统建、统分的时代？

政府为什么不能多建、大建保障房？2010年全国建设580万套保障房的任务，这已是空前的规模、超常的速度了。但我严重怀疑，2011年以后，保障房政策难以为继。因为许多地方政府财力有限，又遇到楼市调控，土地收入剧减，他们就更没多大积极性了，除非把保障房上升到政治高度——事后表明，我低估了政府大建保障房的决心。

我对年轻人说：据我所知，你虽然买不起商品房，但也没有经济适用房的购买资格，同时，也不属于廉租房的保障范围。假如你想享受到政府提供的保障住房，唯一的可能是，看能否申请到公共租赁住房。据说，重庆的公租房已向非常住人口开放。

年轻人又问：如果我连公租房也轮不上，就只能租市场价的房子，而房租最近涨得太厉害了，一间房子涨了几百元。——这位年轻人没有想到，随后房租一直在涨，一间房子上涨了近千元甚至1000多元。

假如你既买不起商品房，又没有购买经济适用房、租住廉租房的资格，公租房也轮不上，但是又不想离开北京，那么，剩下的就只有顶住这种可怕的压力，想方设法提高自己的收入。这么说，是不是很没有同情心？年轻人摇摇头，失望地走了。

很抱歉，我非常理解80后这批年轻人，尤其是收入偏低的年轻人，几近绝望的心态和生活窘境，可我是如此无力。与30年前相比，我们的物质技术是有了巨大进步，但同时我们也不得不忍受几乎超过我们极限的压力。有人想选择回到物质匮乏但人人表面上平等的过去，但对不起，回不去了。

我所能说出的励志语是：依靠自己，相信政府，实现住有所居的目标。

② “蚁族”二字让我黯然神伤

就像上面提到的那个年轻人一样，无房的80后们，只能以市场价租房住，而且，大部分是合租。大规模的公租房建设只是从2010年才开始（详见第五章），即使是重庆，要住上公租房，也得排队轮候一些时间。

我一位中学老师的孩子，两年前大学毕业，好不容易在北京找了份工作。在同辈人看来，起薪似乎还可以，超过3000元。但是，她只能跟别人合租——4个女孩住一间，仍是上下铺。她从大学的宿舍里出来，工作了还是住集体宿舍。老师过来探望，看了孩子这种居住状况，心里颇不是滋味。如果回老家县城可以过得很舒适，但没办法，孩子非要来北京闯。

有同龄朋友也许会说，4 人一间，可以了，我们是 6 个人一间；或者是一群人住一大间地下室，阴暗、潮湿，早晨排队洗脸上厕所；或者租住城中村农民违章搭建的简陋平房，因为不会生炉子，冬天冻得瑟瑟发抖，甚至发生煤气中毒。

他们有一个共同的名字，“蚁族”。

我现在才知道，居然出过好几本关于“蚁族”的书，据说同名电视剧也播过了。我不认为“蚁族”的定义“大学毕业生低收入聚居群体”是准确的，同等状况的农民工和城市低收入群体，也应是宽泛的“蚁族”概念的一部分。

2010 年 3 月，我所在报社的记者，分四个小组去调查了重庆棚户区、上海棚户区、北京唐家岭和北京廉租房小区住户的居住情况。调查的重庆棚户区是工矿家属居住区，由于煤矿已无煤可挖，或者是工厂已破产、关闭或重组，原来的工人及其家属又缺乏更好的工作技能，其生活和居住水平你可以想象。无法想象的，请自行搜索相关报道。2010 年 9 月媒体报道，郑州市 64 岁的退休矿工陈新年，用 4 年时间在棚户区地下 6 米深处给妻女挖地下居室，即是这个群体活生生的写照。

上海棚户区，多已让位于外来的打工者居住，包括卖菜的、送奶送报工、餐厅服务员等。你或许曾经路过同类地方，不仅居住条件差，卫生、环境也很差。不过，有少数坚守在危旧房里的本地居民，则是等待拆迁以寻求巨额补偿，他们居住于“蚁族区”却非“蚁族”。

北京唐家岭的情况已被广泛报道。2010 年两会后，北京启动包括海淀区唐家岭村、丰台区夏家胡同村等 50 个卫生环境脏乱、社会治安秩序较乱的市级挂账整治督办重点村改造工程，要求限期完成整治。唐家岭等 5 个村将申请建设 1 万多套租赁房，但这并不属于保障房范畴的公租房，而是集体土地上建设的租赁房，实行市场调节价。

虽然外来农民工和部分棚户区内的城市低收入者也备受社会关注，但从舆论的焦点指向来看，“蚁族”的语义学内涵，似乎更多是指大学毕业后没工作或收入很低的合租群体。譬如，唐家岭拆迁，被报道最多的是刚工作的大学生。他们多是 80 后。

为什么是 80 后？难道 70 后无房的合租者就不是“蚁族”？非也。不少 70 后，甚至 60 后也是租地下室过来的，可能还有些至今仍跟人合租。但人们更愿意同情 80 后。也许因为后者更年轻、收入相对更低。80 后的大学生“蚁族”，就是更受人关注和同情，这是舆论定势，探讨其中的社会心理不是我设定的任务。

一位地产商跟我说，如果不是亲眼看过这些大学毕业生合租住房的样子，他很难想象，在 21 世纪前 10 年都快过去的北京，大学生能忍受这样的居住环境。他所能做的，就是尽可能改善公司员工的福利。

对于部分“蚁族”来说，即使是合租，也逐渐变得困难起来。2010 年 4 月以后，市场上房租突然大涨。

据 21 世纪不动产提供的数据，此轮楼市调控以后 4~7 月，北京市的租赁月均签约量达到

1.99 万套，同比上升 32.3%。8 月、9 月、10 月仍继续增长。租赁量上升的背后，是租金的持续上涨。从抽样统计数据上看，上半年，北京房租平均上涨超过 10%。

该机构认为，一般来说，从 9 月下旬开始，北京租赁市场将进入淡季，预计租金水平会在 10 月开始回落。由于此前庞大的租赁量过度消耗了租赁房源，使得目前许多区域的租赁房源依旧不足，这使得租金回落的速度很慢。预计全年平均涨幅仍将超过 15%，部分学区房租涨幅则更大。

租客们可能并不同意这样的涨幅，就像大多数时候人们不认可官方统计数据公布的房价涨幅一样。一位租住北京朝阳门外老旧楼房的朋友告诉我，那里一居室的房租已经从 3 月的 2000 元涨到 9 月的 2800 元，半年涨幅达 40%，合租其中一小间是 1350 元。抽样统计与现实中的个体感受，总是存在较大差距。

不仅是北京、上海、深圳等一线城市，房租上涨已是 2010 年 4 月以来全国城市的普遍现象。房租大幅上涨的原因，众说纷纭，最迎合舆论心理却最荒谬的，是说中介机构操纵推动了房租上涨。事实上，北京业务量最大的中介机构，所占市场份额也不过 10%，它无论如何是没有能力操纵租赁市场的。中介机构联手更是无从谈起。在我看来，2010 年房租大涨的主要原因是：调控后大量购房需求转购为租，租赁需求大增；可租赁房源减少；业主的收益预期因房价上涨受阻，物价上涨加快，而转嫁于租金；租售比长期畸形，市场自行“恶补”。遗憾的是，2011 年 1~5 月，京沪深房租涨幅再次超过 10%。

“蚁族”是房租上涨的主要受害者。房租上涨，“蚁族”们并不具备讨价还价的对等条件。有时，公务员私下出租的房子，会比市场价略低，但要求年付或至少半年付的较多。有时，租客对房子的爱护和整洁程度及交友等情况，会成为影响租金的浮动系数，但更多时候只能仰赖房东的同情和慈悲心。

房租上涨，工资却未必同步上涨。相反，由于很多“蚁族”的工作并不具备很强的竞争力，可替代性强，薪水议价能力也就微弱。有些“蚁族”只是单纯地希望能保住饭碗而已。有人坚持下来，乐观地相信明天会更好。有人失望甚至绝望，委顿不堪，社会问题由此滋生。

北京、上海等城市，都曾出现过这种声音：在大城市买不起房，又租不起房，为什么不回老家去？有些本地居民，恨不得回到没有“外地人”的世界。殊不知，仅仅三代以前，他们自己的家族也是从外面迁移进来的。有一种荒唐的房价上涨论，就与此相关。

有一次，在中央人民广播电台“经济之声”主办的小范围座谈会上，北京某大学房地产研究中心副主任在讲话中声称，北京的房价就是外来人口抬升起来的。如果全部限制外地人买房，那么，北京房价就会立即下跌。从他讲话的论调看，他肯定是有北京常住户口的。

我听了，实在忍不住。如果这番高论是某个愤青或无能的遗少说的也就罢了，但它居然出自一个所谓教授、专家之口。我没有掩饰自己的惊讶，当即进行了反驳：我坚决不同意您的意见。没错，投资性需求是推动房价上涨的一个重要力量，其中相当比例的投资性需求并未取得北京市常住户口。但是，如果一位公民在北京连续工作 10 多年，每年纳税一两万元，也是在为北京市经济发展出力，更别提有些创业者虽然没有北京市户口，但为北京的就业作出了很大贡献，你居然连他们买房也不允许，这合理吗？按照您这种理论，菜价上涨，也是外

地人太多的缘故，是不是要把那些卖菜的外地人全部赶走？

因为“蚁族”们买不起房也租不起房，就认为他们应该离开北京、上海，这种观点不仅缺乏最基本的人文关怀，而且，势必最终损害城市本身。很多人都是从租住地下室和平房，从合租走过来的，假如让“蚁族”自我驱逐，这些城市是没有未来、没有希望的。

“蚁族”的住房问题，按照教科书说的所谓内因决定论，固然主要靠“蚁族”自身的努力，但在房价暴涨多年后的今天，在房租又大涨后的今天，政府是有责任的。

③ 解放年轻一代

很多事无需别人放言，年轻人自己会作出选择。有一天，一位朋友有些感伤地告诉我，他的同学跟女朋友恋爱多年，毕业后在北京工作了两年多，两个人决定回老家——西部一个鲜为人知的地级市。朋友刚把他们送上火车。

除了这对年轻人的同学和朋友，没有人会感伤，更没有人惋惜。宏大的北京城不会觉得自己离不开他们。市场经济通行的是竞争法则，适者生存。按照上文提到的一些人的观点，他们早就应该回去了。

两个年轻人很“识趣”，撤退到了中小城市。但几乎同时，国家推行的城镇化战略，让一部分农业人口转化为非农业人口，来到了中小城市。而近期中小城市的房价突然也上涨了，房租也涨了。按照上面的逻辑，这些人口也必须撤退，退回农村去。

这是一种荒谬的逻辑，让人觉得这个世界是如此冰冷。除了财富的馈赠、遗产的继承，没有哪个年轻人是一步跑进中产阶级的；除了彩票中大奖，没有哪个年轻人能一夜暴富。当这个城市没有了从底层开始的奋斗，没有了永不停歇的渴望和充满活力的创造，它必将变成一座可怕的荒原。

但是，房价正在扼杀这些曾经鲜活的可能，正在将“蚁族”悄然扼杀在合租的“蜗居”里。

多年前，当我还是个年轻人时，居住的空间也是地地道道的“蜗居”。有段时间，一家三口，再加上来帮忙照顾婴儿的亲戚，挤在大杂院里一间十来平方米的房间，深刻体会了什么叫“转不开身”。

虽然空间逼仄甚至窘迫，可是，我记得很清楚，房价没有带给工薪阶层的我太强烈的压力感。那时的商品房售价一般是每平方米三四千元，假如是双职工，那时的收入与房价之比应该不会超过 10。

我身边的很多朋友跟我一样，庆幸自己在上一轮房价暴涨之前成功地做了房奴。但是，年龄稍长的同事们在谈起 2009 年的房价时，仍不禁唏嘘连声。我们常常感叹，此前没有来得及

做房奴的年轻朋友，尤其是近几年才参加工作的 80 后们，何时才能具备这样的资格？

2008 年或 2009 年初次涉险买房的朋友，会有一种后怕。像北京这样的城市，2009 年有多少个楼盘售价翻番。我一位刚结婚的 80 后朋友，2009 年初在双方亲友帮助下，买了一套约 100 万元的两居室，而一年半以后同样一套房需要付出 200 万元。即使年收入 10 万元，也得奋斗 10 年才能挣得 100 万元——这 10 年，房价必须静止不动。

按照 2007 年、2009 年这种房价上涨势头，相当于一年就吞没了你 10 年的血汗劳动。年收入增幅超过消费者物价指数是不够的，年收入增幅超过 GDP（国内生产总值）是不够的，甚至于不少人收入增幅达百分之二三十也还是不满意，因为赶不上房价狂奔的脚步。

这些年来，我们所处的时代悄然滋生了一种正四处蔓延疯长的心态：速富。如果不能嫁入或入赘豪门，那最好能彩票中大奖，股票升 8 倍，或者成为某个即将挂牌上市企业的原始股东。我不无忧虑地看到，速富心态正在武装整整一代人的心智。而毫不客气地说，速富心态的始作俑者，正是那暴涨的房价。当年轻人发现，依靠正常的劳动收入可能漫长到几乎永远无法企及一套住房时，就只能寄希望于一夜暴富。

希望尽可能快地争取合法的财富没有错，但倘若一个民族被一种速富心态主宰时，是多么危险。当 70 后、80 后，以及几年后也将迈入社会的 90 后，统统成为住房的奴隶，甚至欲做住房奴隶而不得，你还怎么期望他们脚踏实地，诚实劳动？当每个公司的年轻人仅仅是希望保住手里的工作，以期按时偿还那泰山一般沉重的房贷，你还怎么期望他们灵感飞跃，创新不息？

正如有专家指出，联合国第二届人类住区会议提出的“人人享有适当的住房”，不是说每个人都必须买房，即使是人均 GDP 数倍于我们的西方发达国家，30 岁以前买房的也不是很多。但是，一位年轻朋友严肃地跟我说：我也不想过早地被奴役，但你总得给我一种可以摸得着的希望，房价是可控的，30 岁以后买房是可能的，或者，你有合适的房子让我租。

我无法回答他的问题。不过，我希望政府部门或者人大代表、政协委员能够来回答。

重庆市市长黄奇帆给出了回答。重庆未来 10 年将建设 4000 多万平方米公共租赁住房，“这个城市需要你，就给住房”，黄奇帆这话说得很有魄力。能够租住政府提供的公共租赁住房，年轻人大可不必着急去买房。但并非所有城市都有重庆这样的财力、魄力和眼光，很多年轻人还是想尽快买房，高房价的问题还是无法回避。

我们不会天真地以为地产商会主动将房价降低一半，向年轻人敞开供应。解决房价过高的问题，主要还是得依靠年轻人坚强的努力。但是，当住房问题超越了一个群体大多数人的能力时，政府就必须承担应有的责任。

楼市调控，遏制部分城市房价过快上涨，被认为是政府职责的体现。很多民众的期望是，这远远不够。2011 年甚至更远的一段时期，房地产的问题积累到现在，不应仅仅是“遏制房价过快上涨”，而至少应该是“遏制房价上涨”，真正的意思是，房价必须有所下跌。

2010 年 4 月 17 日国务院启动房地产调控，2010 年 9 月 29 日七部委启动的第二波调控，被

认为是发出了遏制房价上涨的信息。当两波调控仍未见明显成效时，2011年1月26日，国务院常务会议又推出了八条调控房地产市场的措施（新国八条），并再次强化了房地产调控的行政问责制。在房价大幅上涨多年后，遏制房价上涨，给年轻人的成长腾出一段空间，这就是政府的责任。

我深知，必须将这一代年轻人从沉重的房价奴役下解放出来，还给他们自由而非枯滞的心灵，还给他们创新而非等待的向往。解放年轻人，就是解放一个民族，就是解放一个时代。

第2节 甘愿做房奴却没有资格

❶ 他们如此富有他们只想买房

当城市的这头，一位80后正为下一季度的房租焦虑时，城市的那头却有人出手数千万元现款买下一套豪宅。

赵女士是那种看起来最普通的女人，走在街上的人群中，你一眼是找不出她来的。她在北京经营的餐馆，或许你曾经光顾过，可惜这里不能写出它的名字。餐馆是连锁的，虽然数量不多。去过的朋友说，价格挺贵，味道不错。赵女士的先生是做其他行业的老板。

他们已经买了好几套房子。究竟多少套？“嗯，让我想一想。1、2、3、4、5、6、7、8、9，对，9套。”你听了或许要吃一惊，可是，就我听到的买房数量中，这不算最多的。20世纪末，在潘石屹的现代城，有位女士一口气就买了12套。后来她又在老潘的建外SOHO买了好几套。在北京工人体育场旁边的某豪宅项目，有人一举买走8套；在北京朝阳北路某豪宅项目，有人买了11套。

赵女士这些房子的总值没有问过，即使都是普通住宅，三五千万元总是有的吧。房子大多被用于出租。“这些房子我都不满意。这么多年，很想买一套最适合自己的房子，一直没找到。”她说。后来，她终于在东部郊区某某山庄买了一套。

另一位小企业主从河北某市驱车赶至北京，2008年花300多万元现款买了一套房，说是准备给儿子考上大学以后住。其子正在读高中。他说：挣的钱除了买房还能干什么呢？

我孩子有位小学同学，孩子上学前家里已有三套房，其中两套是复式房，一套是北京西山的别墅。奶奶说：别墅太大了，夜里睡不着，还是自己那套老房子舒服。为了孩子上学方便，她那在中关村开公司的儿子专门在学校附近买了套精装修的大房子。后来听说他又在东边买了一套，静等升值，不出租。此前那两套复式房都空着，也没出租。

有一对老夫妇，在城市中心买了一套约1000平方米的豪宅，平时就老两口住。老太太说：老爷子，以后我做好了饭，只有打电话叫你下来吃了。

我如此大肆渲染这些买房人的故事，也许会招人嫉恨。可是，如果这些买房人的收入来源合法，依法纳税，咱们除了妒忌或艳羡，还真不好说什么。80后买套房，除了榨干自己，还要榨干双方的父母。可很多人买套房比我们买部普通手机都轻松。

你也许听说了，即使是房地产前景最悲观的2008年下半年，即使是2010年9月29日第二波调控之后，上海、北京等城市，数千万元一套的高档住宅有人现款购买，数亿元一层的商铺有人抢购。为什么他们不等房价下跌？因为这些购房者对价格不敏感。房价高涨时买，房价处于下跌通道时也买。他们如此富有，他们只想买房。

但我相信，这些购房资金，并非都是合法的财富积累。至少，有一部分是灰色的。

2010年8月下旬，国家统计局的两位官员王有捐、施发启，与中国改革基金会国民经济研究所副所长王小鲁博士打起了“嘴仗”。他们在国家统计局官方网站发表文章，就王小鲁的一项调查报告的推算方法、样本选择等提出了商榷意见，认为其调查结果严重高估，但也表示“我们愿意和大家一起改进居民收入统计”。

顺便提一句，他们是以个人名义来进行专业方面的探讨，这比过去由官方机构动辄组织集体批判，无疑是一种进步。

想必你已关注到，被王、施两位官员商榷的，是王小鲁博士课题组完成的《灰色收入和国民收入分配》报告。该报告有这样一组数据：据推算，2008年全国城乡居民可支配收入总额为23.2万亿元，这比按国家统计局住户收入统计调查结果高出9.3万亿元，比国家统计局“资金流量表”的住户可支配收入计算高出5.4万亿元。9.3万亿元被称为“隐性收入”，5.4万亿元被视为“灰色收入”。

与大多数非专业人士一样，我这种普通居民更关心那两个惊人的数字：9.3万亿元和5.4万亿元。我们没有资格对王小鲁博士的调查方法和数据说三道四，虽然国家统计局的专业人士认为调查结果严重高估，但只要稍稍往你周边看几眼就不难发现，确实有巨大的隐性和灰色收入没有出现在官方统计报表里。

譬如，去售楼处看看吧。也是在2010年8月，南京爆出“2岁女童拥有400万别墅”的新闻，爷爷奶奶、爸爸妈妈和小孩五口人，此前已有4套房两辆车，只是这次买别墅才第一次贷款。小朋友的爷爷和爸爸两代都在垄断企业工作，收入高是自然的，但4套房均未贷款，恐怕也是有可观的隐性收入来源。

北京有些售楼员听了这个消息，会把嘴一撇：400万元算什么？她们经手的购房者，一次性付款，动辄数千万元的比比皆是。有些客户混熟了，无意中会透露，他们的工作既非经商、演艺，也非金融投资；有些买商业地产的客户，会带来一摞身份证，但联系人和电话却是相同的一个；有些客户，也是跟幼儿园的小朋友联合署名。

聪明如你，已经猜到，这些购房款中的相当一部分可能就属于隐性收入甚至是灰色收入。不过，也只是猜测而已。

关于灰色收入，王小鲁博士说：“最主要有两种情况，第一是法律法规没有明确界定其合法或非法的收入，也包括那些违规违纪但不违法的收入；第二是实际上非法，但没有明确证据证明属非法的收入。‘灰色收入’的主要来源包括：围绕权力产生的腐败和寻租行为；公共资金、公共资源由于管理不严、不当造成的流失和不合理配置；土地收益分配不当；垄断性行业及其从业人员的超常收入。”

山西蒲县原煤炭局局长在北京等地所购买的 36 套房产，是被当地监察局而非法院罚没的，应该就属于王小鲁所说“违规违纪但不违法”的灰色收入，否则就应由法院来没收；而 2 岁女童的 400 万元别墅款，其中就包括垄断行业从业人员的“超常收入”。至于有些政府官员一次演讲费就有数万元，王小鲁说“制度上没有规定”，是不是“灰色”没法界定。

人们最痛恨的，是腐败和寻租产生的灰色收入。但痛恨归痛恨，因为“没有明确证据”证明它是非法收入，且所涉范围太广，所以很难查处。高收入和巨额灰色收入人群对价格不敏感，对高房价楼盘接受度高。这些庞大的资金，流到大蒜那里，大蒜的价格就大幅上涨；流到商品房那里，房价就大幅上涨。2003 年以来的实践证明，把钱换成商品房，最合算；而高收入人群都偏爱商品房。

不止一位销售总监告诉我，只要开盘一个月内售出 30% 房源，他们就不怕了，而销售率一旦接近 50%，就到了盈利点。只要该楼盘到达盈利点，这个楼盘就没有降价的压力；只要企业没有资金流压力，地产商就没有降价的动力。

先把结论放在这里：贫富差距下的高收入，尤其是超高收入和灰色收入，是推动房价上涨的主要因素之一。

② 为什么连买房的资格都没有？

以上结论只说出了问题的一半。

30 年的改革开放，已经让一部分人积累了丰厚的财富，其中包括一大批中小民营企业主。按照政治经济学教义，利润的大部分应该用于扩大再生产。可是我发现，有一部分中小民营企业主，投资实业、扩大再生产的动力严重不足，利润除了用于消费外，很多就用来买房。买了一套买两套，之后是三套、五套、十几套。有的抱着明确的投资目的，有的则纯是买房而已，就那么放着。

2005 年我去杭州调查，就发现有一批这样的业主，买房后既不装修也不出租。没想到，两三年后房价翻了两三番，那些处于睡梦中的房产大幅升值，1000 万元的房子变成了 3000 万元甚至更多，比做实业赚钱又快又安全。

这种现象 2010 年以另一种方式在重演。浙江一些中小企业，实业很不景气，一个打火机 5 分钱都挣不到。他们投入房地产开发后，一个项目赚的钱就相当于做实业 5 年。利润自己会

说话，这样下去谁还愿意做实业？

经济学家吴敬琏说，发展中小企业不仅能够大量创造新的就业岗位，而且对于保持经济活力、提高效益、促进创造发明、提高竞争力都有着非常重要的作用。

我的推论是，必须调动国家资源向中小企业倾斜，使其有足够的动力扩大再生产；建立顺畅的投资渠道，释放民间财富尤其是中小企业主的财富。虽然国务院几次发文要扶持民营企业的发展，但现实是，我国的主要资源仍被大中型国企霸占并糟蹋着（但他们偏偏每年要吹嘘自己上缴了多少亿利润），民间投资渠道狭窄，中小民营企业的市场环境堪忧。

一份调查报告显示，90%的富豪有一种不安全感。什么安全？房子。我想，即便某一天国家决定对所有住宅征收房产税，这部分人依然会买房子，哪怕买回来就那么搁着。如果国家不准他们买房（限购），这批人就会跑到境外去买房。事实上，2009~2010年，香港豪宅的重要购买力量就来自内地，一些楼盘的内地客户比例占到了30%~40%。

2000年以来，“财富”二字已被重新定义。如果说，此前财富主要是指个人收入、企业利润，那么，现在的财富很大程度上取决于你拥有资产的数量及其价格。以资产为核心的财富流向，过去10年已经而且未来一段时期仍将主宰着整个社会财富的分配格局。

这一切，源于资产价格的重估。它主要包括房地产价格和股票价格的重估。股市是另一个话题，不在本书讨论之列。过去10年，尤其是近几年，中国房地产价格的重估，我们已经亲身经历，那就是房价的连续、快速上涨。

有的专家已经证明了，处于经济快速发展期的国家或地区，往往是以资产价格重估为开端。不少西方国家的房地产投资商，也是那个时期最先富起来的一部分人。香港排名前列的富豪，多以地产商为主。从这个角度说，内地富豪30%~50%是直接从事地产或与地产有关的，并不令人惊讶。

房价的连续、快速上涨，带来的不仅是待购商品房价值的扶摇直上，同时也意味着居民已拥有资产的巨大增值，这种增幅有时是呈跳跃性的。譬如，本节开头提到的那位赵女士，她当初买下9套商品房可能付出2000万元，但几年过后，这些房产总值可能是1亿元。

房地产是每个家庭中价值最高的商品。如果以商品房为主的资产资源日益向少数人集中，而且这些资产价格不断暴涨，就意味着这批人的财富在可怕地增长。正如前面所陈述的案例，他们的财富在急剧增长，却没有更好的消费和投资路径，只有继续将新增的财富转化为新的房产。这不是恶性循环，这是财富的单车道。

上文结论的一半是：贫富差距下的高收入，尤其是超高收入和灰色收入，是推动房价上涨的主要因素之一；现在我要说出结论的另一半：房价的连续上涨，反过来继续迅速放大房产持有者，尤其是高收入者的财富，将贫富之间的裂口撕得更大更触目惊心。

是的，并非你想做房奴就能够做得了。物理学讲物质总量是恒定的，我不知道这个原理能否应用于房地产市场，但我知道，随着塔顶附近的高收入人群财富急剧壮大的同时，塔基附近则有一大批人变得更加“相对贫困”了。结果是，他们失去了买房的资格。

还有另外一个负效应。我们都曾目睹或听说别人一年内买卖一套房净赚数百万元的故事，这种故事不会激励人们勤奋工作，而会助长投机。成功投机一套房就相当于年薪 10 万的你干 30 年，这对踏实做事的人是一种精神上的毁灭性打击。

专家说，基尼系数 0.4 是国际公认的贫富差距警戒线。但主流经济学家普遍认为，我国早已突破这一警戒线，几年前就已到达 0.47。而收入差距不可能是无止境的，发展下去的极端情景，将是社会危机的爆发。我个人认为，房价持续快速上涨，是拉升基尼系数的罪魁祸首之一。

既然贫富分化悬殊、收入分配严重不平衡，是推动房价上涨的主要动力之一，而房价上涨又恶化了这一矛盾，那么，就必须遏制房价上涨。这就是历次调控都将遏制房价上涨作为主要目标的必然逻辑。

在收入分配严重失衡的情况下，作为价值量最高的商品之一，住房可以成为重新调整社会收入的平衡器。居民有房住，是社会稳定的重要因素。即使收入较低，甚至失业，但他有房住（包括住廉租房），理性的居民也不会采取过激行为。这就是为什么说住房问题不是单纯的金融和经济问题，它还是一个社会问题甚至政治问题。房价问题关乎社会和谐。

伦敦经济学院经济学教授梅格纳德·德赛在其所著《马克思的复仇》中说，政府的主要工作是主持正义——防止人们受到伤害，防止他们的财产受到不法侵犯。国务院主要领导近两年多次公开表示：要大力推进社会的公平、正义。如果听任以资产为主的财富分配严重不公平现象恶化下去，社会的公平、正义就永远只是一句空话。

这就是 2010 年～2011 年房地产调控一波紧跟一波的重要背景，也是中央政府决定空前规模建设保障房的内在原因。但二十余年形成的贫富鸿沟，不可能在朝夕之间填平。收入分配制度改革绝非劫富济贫，保障中低收入家庭住房问题也绝非重回实物分房时代。房地产调控也绝非只需改革收入分配制度，而是关乎一系列的制度安排和重大变革。关键是我们必须立即行动，不能再犹豫延宕了。

③ 女售楼员的故事

房价上涨，增值着有房者的财富，也改变了至少两代人的生活方式和价值观。

先是 70 后，然后是 80 后，近 10 年来尤其是 2005 年以来，22～29 岁的年轻人，已陆续成为房地产市场的主力。在中国人民大学研究消费学的吴琼教授看来，支撑这种住房消费年龄结构的是“六一模式”：六个人，男方父母、女方父母和两个年轻人，共同出资购买一套房。

不少年轻人买房后和买房前，生活方式迥然不同。一位朋友告诉我，买房前她买的鞋子，一双动辄千元，衣服也是随性买下，可能穿一回就压衣柜底下了。但贷款买房后，小两口每个

月的花销都是有计划的，衣服和鞋子是非买不可才买，而且一定要选择打折季。旁边的 80 后听了，都随声附和，想必这代表了大家的共同经历或感受。

2008 年世界金融危机的导火索，被认为是美国“两房”引发的次贷问题。而它们的背后则是美国人透支消费的生活方式。据说 2009 年以来，一批美国人正在尝试改变这种透支式的生活方式，增加储蓄。

然而，中国的年轻一代，却开始了力度更大的透支。改变年轻一代生活方式的动力之一，是房地产；而生活方式变革的背后，是价值观的转变。

出了校门就买房，没有房是谈不上尊严的，这似乎是生活方式后面的价值观。一位从南京某大学毕业后来北京工作的 80 后，2010 年房地产调控以后仍不断地在城里的老小区里转悠。他就想在城区特别是三环内买一套二手房。中心城区房价高，哪怕是小户型二手房，总价也是动辄 200 多万元，二手房首付比例普遍是五成，至少 100 万元的首付哪里找？“当然是父母出了。”年轻人说。

在消费心理专家看来，这种消费观念的后面暗含着一种价值观的转变，虽然有房价过高带来的无奈，但他们已经逐步认为提前透支父母的财富是正当的、正常的，但对透支父母积蓄以后的生活安排却并无明确规划。

我无意对此作出道德评判，毕竟每一代人有每一代人的生活方式和价值观。三年前，我一位朋友的侄女大学刚毕业，问我做什么好，我说，去做售楼员吧，这个职业能满足她当前的许多愿望。做到现在，至少从物质层面上，她应该感谢我。

在我看来，这个时代被房地产快速改变的生活方式和价值观，最具代表性的或许要算售楼员。追求物质的快乐并非罪过，因为人的一生中美好的时光实在短暂，尤其是女人。这是我从小说里看来的。想必很多女人（女孩）是深知这一点的。

有段时间，售楼员李小姐有些心神不安。虽然她已经将自己的客户张先生成功地发展为自己的男朋友，而且开上了他为自己买的广州本田，刚买的房子的首付款也是他付的，但是，她还需要更多的承诺。

李小姐的同事，售楼员蓝小姐，是她们的榜样和目标。蓝并不漂亮，不过，这并不妨碍她迅速地变成自己客户的女朋友，并且将他们的关系发展成夫妻。据说，蓝的这位前客户是某企业老板的儿子。

作为豪宅项目的售楼员，拜北京房价连年大幅上涨之赐，李和蓝所在公司实行竞争化的销售策略，佣金提成要相对高于其他同行，她们收入不菲。但她们总觉得积蓄太少，衣服、鞋子、手袋、首饰、化妆品都是要花钱的，手机一年要换好几个，从不自己做饭，节日旅游一定要出境，这就是她们的日常生活。

李和蓝都听说过这个故事：她们的前同事，也是一位售楼员，几年前终于与男朋友分手了。据说，她是喜欢自己的男朋友的，是真正的喜欢。可是，他不能给自己有大大的落地窗的房子，不能给她买漂亮的车子。而她接待的客户们，天哪，多贵的车子都有，好几辆；多大的

房子都有，好几套。当然这是一个不完整的故事，因为我们无从知道这位女售楼员现在是否过上了她期待的生活。

女售楼员的故事听了不少，多数是听过就忘了。转头讲两个地产商的故事。

我一位朋友，近期打算从某地产公司辞职。老板待朋友不错，可是，公司看不到战略，也看不清战术。前些年，老板借由证券市场积累了数亿身家，一头扎进房地产，做了几个小项目，还没体会到房地产是怎么回事呢，就一售而光。老板说：没想到做房地产比炒股还赚钱。也许正是如此，老板更是大事小事亲历亲为，挖来的职业经理人很快又走了。朋友疲于奔波却看不到前景，准备转投另一家著名的国际化地产公司。

另一个地产投资商的十几亿身家最初也是完成于证券市场。他重金请来职业操盘手（甚至允诺了若干股份），开发一个巨大的地产项目。由于项目定位独树一帜，很快一炮打响，名满京城。这位老板也发出感慨：原来做房地产这么容易啊。于是，那位颇有些声名的职业操盘手不得不选择离开。

我在很多地产商身上看到了这两个地产商的影子。房子太好卖了，像定额时代的大白菜一样畅销，有几个人愿意把房地产视为一个也需要内涵的行业呢？房地产的钱太好赚了，甚至没有股市的风险，谁还愿意将地产公司当作百年老店来经营呢？项目公司卖完房子，拍拍屁股就走了，管它什么企业管理、蓝海战略、长尾理论。也因此，2005年以来的房子，没有进步，没有创新。

买房者的故事、女售楼员的故事与地产商的故事，有什么关系吗？好像没有。

一个地产界的朋友，偶尔谈起这些售楼员的时候说：她们，物质，然而快乐。虽然在我个人看来，快乐无疑是种奢侈品，但谁能剥夺人们寻找快乐的权利呢？有人想寻找这个时代的所谓主流价值取向，就让他徒劳地上路吧。

一个非地产界的朋友，偶尔谈起地产商和地产行业的时候说：他们，阉割了这个时代的生活形态和价值观，但他们收获的也仅是物质而已。其实他还想对地产和地产行业作出社会价值的评判，可惜周围已经没有人愿意倾听了。

我想说的是，房地产改变了整个时代的生活方式和价值观，女售楼员和地产商只是地产界的剪影罢了，而漂浮、躁动、速富的地产界，则是当下这个时代的缩影。无论是地产商，还是你和我，都是现世的物质寻欢者，日日在浮尘般的数字财富面前舞蹈。还有谁曾在书本里久久沉思，灵魂是不是已经枯萎？谁曾在深夜里潜心拷问，精神是不是在湮没？哪怕是曾经伟大的诗歌，也正在沦为资本与权力的一种夸耀和表演。

管它呢，女售楼员的心思几人知晓？我写这篇文章的时候正值北京的秋天，稍纵即逝的北京秋天，美好的时光是多么短暂。

第3节 公务员也是人民中的一员

❶ “内部认购”限价房为何刺痛人们的神经

请原谅，由于公务员购房问题事关人民公仆的形象，所以，在本节中我尽量采取引用媒体报道和有关署名文章的方式，再加以适当分析。我也希望诸君能冷静、理性地看待这个问题及其背后的原因。

2010年10月，一个名为《观林园内部开始认购》的帖子在网上流传，曝光了北京首开集团旗下北京宝晟住房股份有限公司开发的楼盘“观林园”二期项目“内部认购”事件。

该帖作者列出了一份参与该楼盘内部认购的329人名单，多为政府部门官员。这329人中，包括税务系统28人、住建委系统13人、规委系统4人、国土系统4人、派出所2人、检察院2人、国资委1人和中国扶贫基金会1人等。其中，多数认购1套，最多的一位认购了7套。

据披露，该楼盘2009年以来已有88套被内部认购。有关媒体调查称，认购均价为1.9万元左右，旁边的强佑清河新城目前均价是2.6万元/平方米，高于认购价近7000元/平方米。其中的价差极为惊人。一般人都知道，普通老百姓当然没有内部认购资格。

公务员“内部认购”限价房，非“观林园”仅有。

北京城西部、西北部的楼盘供应不多，这里的项目一直很好卖。位于北京中关村科技园区的领秀慧谷早就被购房者盯上了。2010年8月31日晚，当购房者听到楼盘内部认购的消息后，拿着凳子，带着食物，自发到领秀慧谷售楼中心排队，人数近千人。

9月1日上午，在排队购房者的强大压力下，并未对外正式公布何时开盘的领秀慧谷不得不临时开盘，并认可了排队者的自发排队顺序。但前去认购的购房者发现，总共750套房源已有约2/3的房源被认购走，只留下200多套房源可供销售。

那几百套房源到哪里去了？有媒体借国资委一位工作人员透露，领秀慧谷的内部认购现象确实存在，认购的对象主要是“国资委及其下属单位”，指的应该是北京市国资委。9月7日，北京市国资委表示，经查不存在内部认购情况。

但是，这种“内部自查”，很大程度上是靠内部员工自己上报情况。领秀慧谷的开发商北京科技园建设（集团）股份有限公司隶属北京市国资委。也因此，虽然北京市国资委否认了领秀慧谷存在内部认购的情况，但未能根本平息一些舆论的疑惑态度。

此前的2010年4月，一份名为“东坝朝阳新城限价房已被农业部公务员笑纳”的网帖，披露了农业部拟团购限价房的消息。该消息称，“朝阳新城”的限价房项目，有800套定向分给了农业部，价格从每平方米6400元到6700元，不及市场价的一半。虽然北京市住建委的网站公示过这三栋楼的预售信息，但它们并未参与2010年7月朝阳区的摇号配售。

在舆论的关注下，农业部不得不暂停了原定于4月中旬进行的预售签约。不过，后来有消息透露，几个月后当风头过去，这三栋楼的定向分配又在重新酝酿。

如果说观林园、领秀慧谷和朝阳新城的限价房，由于舆论的高度关注而被取消或暂停外，有些限价房被定向认购和分配了，人们却完全不知情。据财新网2010年11月5日报道，在北京市苹果园金顶北街，有两栋名为“锦和园”的限价房，已被定向分配给了不知名的部门。

8月20日，锦和园正式取得预售证“京房售证字（2010）限18号”，公示信息显示，由北京金隅嘉业房地产开发有限公司开发，准许销售面积为21409.22平方米。但该信息仅在北京市住建委网站停留一天便被删除。此后，在“京房售证字（2010）限17号”金隅花石苑和“京房售证字（2010）限19号”远洋一方润园之间，“限18号”飞走了。顺便一提，多家主要网站转载的财新网这篇文章，11月6日已被删除。

媒体报道和网上披露过的限价房“内部认购”、定向分配信息，与此前曝光的中石油团购事件等，仅仅揭出了公务员和垄断企业这种“类公务员”购房的一角。譬如，2011年3月，北京“和平街14区10号”被曝光。位于北京二三环之间的这栋灰白色6层小楼，独门独院，内部售房的价格只有6900元，而包围着它的那些老旧红色砖混居民楼，二手房价格已达每平方米3万元起，是它的4倍以上。该新建住宅楼属于商务部。

为什么公务员在买房过程中的“内部认购”、定向分配，会引起社会舆论如此强烈的关注？我个人认为，在住房商品化的大背景下，住房问题也存在一种平等权的社会需求，而公务员购买商品住房信息以及保障房分配环节的不透明，令社会公众怀疑公权力有可能介入了市场化的商品房交易，或导致保障房分配的失衡。限价房就是典型案例。

北京市市委书记刘淇在2007年北京市“两会”上公开透露，北京市将用三年时间实施“两个一千万”工程：建设1000万平方米经济适用房和1000万平方米限价房。这是全国第一个宣布大规模建设限价房的城市。后来公布的规划显示，2008~2010年，北京市将建设1200万平方米限价房。

北京市建设限价房的速度非常快。2007年，北京市开工9个限价房项目，2008年开工10个项目，年度开工面积全部超过原规划开工的面积。限价房的优势就在于它的价格。如北京常营地块的限价房是每平方米5900元，而周边商品房价已超过1万元。北京市限价房售价多在每平方米6600元以下。

据北京市建委有关人士透露，北京市限价房常常采用定向摇号配售的方式，将向获得限价房购买资格的市民销售。每一轮较大规模的摇号配售时，北京市的媒体都会作出报道。那么，这些限价房果真是一视同仁地向所有符合条件的市民公平销售吗？

据《经济观察报》2010年8月30日记者贾华杰报道，“以海淀区为例，在记者掌握的3725个详细的区级限价房申请者的名单中，与政府相关的人员占比超过了61%”。而在实际分配的房源中，“有政府背景人员比区级公示的比例更高，根据记者统计，一些限价房的获得者90%都是与政府相关”。

并非巧合的是，该记者对海淀区最近一期“领秀慧谷”限价房的摇号结果进行跟踪分析后发现，“在 534 个限价房中签者中，除去无法查询到任何公示信息的人外，90% 均是政府相关人员”。

据公开资料，领秀慧谷包括限价房共 23 栋，商品房 21 栋，其中商品房平均售价 15000~16000 元 / 平方米，限价房售价为 6500 元 / 平方米。蹊跷的是，本文开头提到，领秀慧谷被怀疑“内部认购”的房源是 500 多套，而此前摇号销售的限价房也是 500 多套。我个人猜测，假如内部认购是真实的，那么，被内部认购的房源很可能就是限价房。

面向社会公开摇号配售的限价房，中签者比例并不高，而一些机关、事业单位通过审核备案的申请者，中签率甚至能达到 100%。在限价小区美和园内，还有一些楼层被物业人员戏称为“人大楼”、“社科楼”、“中科院楼”。

据业内人士透露，这一现象在北京有相当普遍性。不仅仅是在海淀、朝阳、通州等区县建设的限价房，除了定向分配（出售）给城区拆迁户外，相当一部分都被各区政府部门购买了。一位承担了限价房建设任务的开发商对我说，限价房根本不必担心销售的问题，他们项目的房源早已被区里各部门认购了。

限价房还有一种特殊的建设和销售方式。开建伊始就被定向给了某个政府部门或机构，也就是说，这个项目是为某个单位定向打造的，开发商只是一个代建公司，项目公示程序不过是走个形式。比如，石景山苹果园的“锦和园”就是这种建设和销售模式的典型代表。表面上，所有限价房的申请和审批，都是按规定进行公示并公开摇号配售。但实际上，一批批限价房可能早已被公务员定向认购，或者是某个商品房项目被公务员以限价房的价格团购，这种巨大的不公正、不公开甚至是欺骗，就是刺激人们神经的地方。

但必须说明的是，无论是内部认购限价房或商品房，还是定向建设、定向配售限价房，并不是说所有公务员都能享受到同等待遇。不同的政府部门，甚至同一政府部门的不同司局、处室，可能差别巨大。有的公务员大学毕业两年，就“分”到了房子；有的公务员工作七八年了，房子还遥遥无期。据说，北京朝阳新城农业部限价房、商务部“和平街 14 区 10 号”，就是未分到房的内部人员透露出来的。但在普通老百姓看来，这只是他们内部的不平衡，这种不平衡要远远小于公务员之于其他社会成员之间的不平衡。

这种现象并非仅存在于北京。比如，无锡属经济发达地区，但机关单位通过非市场化购房的比例也很高。

❷ 北京的真实房价不足 7000 元 / 平方米？

假如存在公务员内部认购或定向配售限价房的现象，那么，其后面的秘密是什么？

这篇文章有较多的数据，而且需要读者自己进行逻辑推理，一般人看了可能会头疼。愿意思

考的，请耐心等待，只想看到结论的，请直接跳到文章末尾。

北京不是房价最高的城市，但一定是最高的城市之一。北京市统计局没有公布 2010 年的具体房价，据中国房产信息集团数据，北京 2010 年新建商品住宅均价为 20328 元 / 平方米，上海全年均价为 22261 元 / 平方米，深圳均价为 20596 元 / 平方米（但一个名为“宜居城市研究室”的机构发布的《2010 年中国城市房价排行榜》则称，杭州新房均价达 25840 元 / 平方米，北京为 22310 元 / 平方米，上海为 19168 元 / 平方米，数据之混乱可见一斑）。据北京市住建委提供的数据，2011 年 3 月，北京新建商品住房成交均价为每平方米 19679 元，环比 2 月份下降 26.7%，同比下降 10.9%。

但我们看到的，并不一定是真实的房价。北京华远地产董事长任志强 2009 年 11 月 25 日写了一篇文章叫《北京的房价》，认为当时北京的一手房真实房价平均仅为 6200 元 / 平方米。而根据北京市统计局、国家统计局北京调查总队公布的《2009 年北京市房地产市场运行情况》，2009 年第四季度，四环路以内商品住宅期房销售均价为 25907 元 / 平方米。

6200 元 / 平方米与 25907 元 / 平方米，为什么两者的差距如此之大？

任志强如是写道：

北京 2005～2009 年政府公布的商品房住宅建设用地计划供给指标为 7130 公顷，非商品住房建设用地指标为 1320 公顷，两者的比重为 5.4：1。而实际供给的情况则是，商品房住宅用地（招拍挂）2394 公顷，完成计划数的 33.6%，供地差额为 4736 公顷；非商品住宅供地 1283 公顷，完成 97.20%，扣除商品房中的配建，非商品房完成率为 103%。这些土地为享受经济适用住房政策的用地，约为商品房用地的 2 倍，由特定单位使用了。商品住宅用地与非商品住宅用地的面积相加，可以计算出商品住宅用地在全部住宅建设用地中的比重仅为 28.3%。

任志强认为，市场中计算出的商品住宅平均销售价格仅为这 28.3% 的住宅销售价格，而并非北京市的住宅实际价格。如果用地中的平均容积率相等，且大部分经济适用住房和享受经济适用住房政策的住房价格为 4500 元 / 平方米，则北京市的一手房销售价格约仅为 6200 元 / 平方米。

任志强说，虽然那些低价的定向住房没有向社会公开销售，比如分给了国务院事务管理局，再分配给中央或国务院的各机关、管理机构以解决公务员的住房、进京干部的住房、老干部的住房等，但这些住房也是解决北京的住房问题，所以，应该在统计时计算进来进行平均。

按照任志强的说法，商品住宅用地 28.3% 之外的用地，一部分被用于建设北京市和在京中央和国家机关的公务员住房，他们的名称可以是两限房、经济适用住房、享受经济适用住房政策的住房、合建房、自建房中的任何一个。当然，也不排除这些公务员在享受了经济适用房等保障房以后，仍然自掏腰包去购买商品房。

老任的文章有时候因其结论过于简单而招来一片骂声，有时候则专业到全部都是数据，让人看得头昏眼花。以上文字不知您有没有看明白，我来简单总结一下：

2009 年四季度，北京市商品房期房平均售价为 25907 元 / 平方米，大部分经济适用住房和享受经济适用住房政策的住房价格为 4500 元 / 平方米，限价房售价不超过 6600 元 / 平方米（上一篇文章提到的领秀慧谷限价房售价 6500 元 / 平方米）；按照 2005 年～2009 年的平均数字，商品住宅用地仅占全部住宅建设用地的 28.3%，其余的超过七成的住宅建设用地被用来建设非商品住宅及其配套设施。加权平均的结果，就是老任得出的那个数字：2009 年北京房价平均 6200 元 / 平方米。

当然，如果在北京，你既不是公务员，也不是事业单位、直属单位职工，那么，2009 年你购买的就是均价 25907 元 / 平方米的商品房，那些售价 4500～6600 元 / 平方米的政策性住房或者保障性住房，与你无关。问题是，这些住房的数量可能非常庞大，可是站在外界的我们踮起脚尖也看不清，又没人来给我们解释，所以才会有猜疑、有议论。这些房子，或者是实行内部认购，或者是定向建设、内部分配，或者是定向配售，但定向建设、内部认购的过程、定向配售的标准，社会是完全不知道的，如果你非想去了解，他们会告诉你：这是机密。这绝不是北京才有的现象，而是很多城市都存在的现象，只不过北京的机关单位太多，因而免不了漏点信息出来。

有些事情无须说得太明白。我不知道，任志强是否揭示了北京房价的一个真相。

③ 公务员今天如何买房

实行住房商品化以后，公务员应该怎么买房？他们又是如何买房？这不是八卦，而是严肃的专业探讨。

1998年7月3日印发的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》（国发〔1998〕第23号文），有这么一句话：停止住房实物分配后，房价收入比（即本地区一套建筑面积为60平方米的经济适用住房的平均价格与双职工家庭年平均工资之比）在4倍以上，且财政、单位原有住房建设资金可转化为住房补贴的地区，可以对无房和住房面积未达到规定标准的职工实行住房补贴。

根据1998年国务院23号文件，房价收入比4倍以上的地区，可以发放住房补贴。我想，房价涨到现在，不仅北京、上海、深圳、杭州等一线城市的房价收入比在4倍以上，恐怕绝大多数城市的房价收入比也在4倍以上。只要符合条件，就可以发补贴。但怎么发？

建设部等部门制定了一份发放住房补贴的文件，非常复杂、精细。简单来说，就是取消住房实物公配后，公务员将按照职务、级别等享受住房补贴。1999年8月16日，中共中央办公厅、国务院办公厅转发了建设部等部门制定的《在京中央和国家机关进一步深化住房制度改革实施方案》。但随后多年，人们并没有看到公务员发放住房补贴的公开消息。

直到2009年2月4日，出现了一份有关上海公务员住房补贴方案的报道。某经济类报纸报道说，上海《市政府机管局、市发展改革委、市财政局、市公务员局、市住房保障房屋管理局关于调整本市新进机关公务员住房货币补贴的办法》提出，从2009年1月1日开始，公务员住房货币补贴标准根据职级标准缺额面积按2800元/平方米（含配偶方合计）补贴货币，正处100平方米、副处90平方米、正科80平方米、副科70平方米、科员65平方米、办事员60平方米。以科员为例，补贴标准每平方米2800元，其65平方米的面积获得18.2万元补贴，而正处最高能获得28万元的住房货币补贴。

这个住房货币补贴标准，与上述中办、国办1998年8月16日转发的建设部等部门文件精神是相一致的。

2009年2月4日，上海市政府有关部门透过官方网站东方网回应称：上海市2002年出台了以市场为导向、货币化补贴为核心的公务员住房制度改革政策，近期没有出台新的政策性文件。我对这句话的理解是，上海市取消住房实物分配以后，一直在给公务员发放住房补贴，只是社会舆论不知道，媒体把一个旧闻当成新闻来报道。

倘若房价收入比在4倍以上的城市各级公务员，都像上述消息透露的上海的公务员那样，1998年房改以后已经获得了住房补贴，那么，他们是否应该像所有其他社会职工一样，平等进入商品房市场自行购买住房？

我个人认为，如果各级公务员已经发放了住房补贴，就不应该再享受购买经济适用房、限价房等保障房的政策优惠。也就是说，经济适用房、限价房等保障房，应面向城市全体居民，按照设定的统一标准来申请和审核，公务员不应有任何优先权。假如环卫局的基层公务员月薪只有2000元，其家庭年收入符合北京市经济适用房申请条件，那么，他当然有资格申请；假如发改委某公务员月薪达8000元，其家庭年收入远远超过经济适用房申请条件，那他就没有资格申请任何种类的保障房，包括限价房、经济适用房和其他“享受经济适用房政策的

住房”，而应该去购买商品房。

是否要在住房保障的范围之外为公务员单独设立特区，国际上没有通用的范例。1998 年房改后建设的经济适用房，北京市曾有过规定，教师、医生、科研人员、公务员等 7 类人员有优先购买权。但在后来正式公布的政府文件里，这个优先权不再出现。

假如哪个城市现在要将公务员列为优先购买保障房的人群，须有国家大剧院那么大的胆子才行。当然，如果想让公务员获得保障房的优先权其实也很容易，将现行的资格申请和审核规定稍加修改就可以了。

然而，假如上述第一节、第二节有关北京限价房和经济适用房（及享受经济适用房政策的住房）销售的报道和分析是真实的，并且，假如这种现象在全国具有普遍性，那么，在住房问题上，一种巨大的不公平出现了：公务员获得了住房补贴之后，又获得了保障性住房的保障，这无疑是一种双重优惠。

事情是否果真如此，需要国家权威部门作出解释。如果让我做一种现实的政策建议，我希望是：所有公务员像上海市那样发放住房补贴，让他们到市场上自行购买商品房，但不再对政府部门定向建设任何种类的政策性住房，公务员申请保障房也不再有任何优先权，保障房建设和销售真正做到公正公开，全部接受社会监督。

值得注意的是，中办、国办 1998 年 8 月 16 日转发的建设部等部门《在京中央和国家机关进一步深化住房制度改革实施方案》第十八条第一款提出：“在一定时期内，国管局、中直管理局可统一组织建设经济适用住房，按建造成本价向在京中央和国家机关职工出售。”其中的“一定时期”并没有划定截止日期，后来也没有文件废除这一规定，所以，从文件效力来看，它仍是有效的。也就是说，无论是北京朝阳新城农业部限价房、商务部“和平街 14 区 10 号”、石景山锦和园限价房，还是北京其他未被披露出来的公务员内部购房，也许外部人心里不平衡，但这些做法都是符合规定的。不唯北京如此，其他很多城市也大量存在这种现象。这是一种放大的体制内规范，能改变它的也只有体制内自身——但是，体制内的力量何时能强大到摒弃巨大利益诱惑的自我变革？

当然，也有人说公务员的住房问题，尤其是领导干部的住房问题，本无须上级部门操心。下面这个故事颇具代表性。

2010 年 4 月，网上有个帖子公布了长沙市天心区规划局局长张力个人收入和财产情况：工资 4200 元 / 月；隐性工资平均 3800 元 / 月；年终奖 8 万元；房产三套，一套 126 平方米，一套 184 平方米，一套 240 平方米；存款 6 万元。

但张力接受媒体采访时，否认了该帖子的真实性，并主动公布了其真实的资产情况：

5 套房产：1993 年，张力以 1.8 万元一次性买下 73 平方米的房改房；1999 年，以 8.76 万元

一次性买下 73 平方米的单位房；2002 年，将 1999 年买下的单位房以 14.5 万元卖出，再以 2800 元 / 平方米的价格在长沙唯一星城购买了一套 148.7 平方米房子，首付 12 万元，贷款 29 万元；2003 年，以 1420 元 / 平方米的价格一次性买下 188.9 平方米的住房，并于 2008 年转到家属名下；2004 年 10 月，在长沙同升湖白竹水乡以 2380 元 / 平方米的价格买下总价为 59 万元的 248 平方米住房，贷款 25 万元；2010 年 3 月，将唯一星城住房转给家属，卖出 80 多万元。2 部轿车：2008 年，张力以 24 万元买下一台丰田车，归爱人使用；2009 年，花 13 万元给女儿买了一部马自达 2 轿车，花 28 万元买了一套 60 平方米小户型。其他：个人存款大概有 3 万多元，年终奖近 2 万元，同时还有数十万元投入股票市场。

张力的职务约相当于副处级。许多人相信，他的收入和资产情况在基层政府领导干部中颇具代表性。

如果是在北京、上海这种高房价的城市，一个科级或副处级公务员，以合法收入拥有 5 套住宅，几乎是天方夜谭。但拥有一套经济适用房或“享受经济适用房政策的住房”，却是很多人看到的事实。而级别越高，通过面积补差，获得一套以上经济适用房或“享受经济适用房政策的住房”的可能性也越大。

在高房价的背景下，假如没有任何住房补贴，所有人都必须严格遵守平等、公开的标准，享受保障房或购买商品房的。那么，谁会去做公务员？一位朋友听了我的问题哈哈大笑。他说，即使再退一步，国务院明文规定公务员没有住房补贴，且不得享受保障房，而必须购买市场价商品房，他也会踊跃争当公务员。

他的话恐怕说出了许多人的心声。近几年来，每年招录的公务员数量与报考人数的巨大反差，颇耐人寻味。2011 年国家公务员报考与录取比例高达 63.6 : 1。公务员热，反映了一种什么样的社会现象，折射出了一种什么样的价值取向？那就是，与权力和财富密切相关的官本位的全面回归。我坚持认为，这是一种社会的倒退，而非进步。

可是，这与本章的关键词“奴役”有什么关系？有。你必须确保自己留在公务员这个范畴内，然后用公务员的权力去换取对等的财富资产尤其是商品房。这是一种被现行制度和行政体制所强化的奴役，是一种被社会心理所追逐并逐渐固化下来的奴役。让我悲哀的是，难道这个社会的进步，全部要由公务员来承担吗？

而所有人的被奴役，都与一个阶层及其提供的产品分不开，那就是地产商阶层。

地产商阶层的崛起

提要

2003 年地产商对“121”文件的成功反扑，标志着他们作为一个阶层的初步崛起。在这个逐渐以财富来衡量人的价值高度的时代，地产商的财富为他们提供了物质社会中的世俗话语权。你可以不尊重他们，但你无法忽略他们。

地产商的崛起，从一开始就伴随着谩骂。任志强是其中的杰出代表。地产商的被骂，是他们被妖魔化的象征，这也是房价不断暴涨与民众巨大失落的产物。我们不能把地产商都杀了或者国有化了，因为历史是回不去的。

没有 1998 年房改，就没有房地产的今天，也没有以潘石屹为代表的民营地产商的今天。我们不能因为房价的暴涨，许多人买不起房，就否认那次房改的伟大意义。

房地产的市场化，造就了一批全国化的地产商，企业规模迅速增长。但令创始人的财富急速放大的，还是资本市场。仅仅盯着谁最穷谁最富，是没有意义的。如果只想从他们身上获得致富密码，那还不如去买彩票。

一个标志性的事件，宣告了这个阶层的悄然登台。

2003 年 6 月 13 日，央行发布《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》（即著名的“121”文件），遭到被调控对象的强烈质疑和反弹，使这个当时看来极为严厉，并开启了此后信贷调控先河的文件，几乎成为一纸空文。万通控股董事长冯仑当年评论说：商人的声音首次大过了政府（部门）的声音。

冯仑所说的“商人”，就是地产商。2003 年这些商人对“121”文件的成功反扑，标志着他们作为一个阶层的初步崛起。

2005 年 8 月 15 日，央行金融市场司房地产金融分析小组发表了《2004 年中国房地产金融报告》，建议取消住房预售制度，实行现房销售制度。这个建议再次遭到地产商及其盟友的激烈狙击。建设部新闻发言人 8 月 24 日以《城市房地产管理法》为据，称国家近期不会取消商品房预售制度。地产商阶层又一次大获全胜。

地产商什么时候成为一个阶层了？正统的社会学者肯定要嘲笑我的无知。他们会教育我：你可以称他们为一个群体，一个集团，就是不能称其为一个阶层。是啊，连天天挂在老百姓嘴

边的“中产阶层”都未获正式承认，哪里来的地产商阶层？

地产商，香港人称为发展商，深圳、广州从之。文件名是房地产开发企业，学名是房地产商，又名房产商，常用名开发商。“地产商”是我个人比较喜欢用的一个名称，没什么理由。

既然文件名是房地产开发企业，那么，地产商应该是房地产企业的总称或泛指。但在民间，甚至部分官方话语体系里，地产商（或开发商，以下从略）已被拟人化，被借喻为从事房地产开发的企业高层，通常是指开发企业总经理、董事长一级，但有时副总也包含在内。如，“张某某最近去做地产商（副总）了”。所以，地产商有时指物，有时指人，看语境。

我不会跟社会学者去辩论，但我就是要称这群人为地产商阶层，虽然全国有多少地产商尚无确切数据。住房和城乡建设部多年没有公布全国房地产开发企业的统计数量。按照未经官方证实的说法，全国大约有房地产开发企业 6 万多家，以平均每家 1 位董事长、1 位总经理、3 位副总经理计算，全国大约有 30 多万地产商。

房地产界有不少创造性的模糊说法。譬如，在描述城市时，喜欢分一线城市、二线城市、三线城市、四线城市，但又不告诉受众一线、二线、三线、四线城市的准确分类，大有“我就这么一说，人就这么一听”之意，让受众自己去猜。借用这种模糊说法，著名（或者说一线）地产商没有几个，知名地产商也不多，大量是三线四线的地产商。假如要让我弄一个地产商的排行榜，我不会干，那样太得罪人，像大学排行榜似的，再说我也没学过统计学。“30 多万地产商”只是个估测，别跟我较真数字的科学理论基础。

我坚持地产商构成一个阶层的说法，主要是因为，这个阶层有着突出的群体性社会特征，行业、身份、财富这些共同的社会符号且不必说，连生活方式、生活态度也能梳理出其他群体不具备的一致性，何况还有日益不可忽视的社会地位。可以套用以上特征（行业、身份、财富和生活方式等）的人群，有 IT（信息技术）高层，但他们只能称为“IT 精英”，而不能称为“IT 阶层”。

在这个逐渐以财富来衡量人的价值高度的时代，地产商的财富为他们提供了物质社会中的世俗话语权。胡润在 2010 年“胡润内地百富榜”里说，房地产是话语权最大的行业。而发声的自然是地产商们。这个群体所处的行业是所谓的“支柱产业”，关乎国计民生；这个群体的财富令所有人侧目，当他们发展到一定程度时，哪怕你如此厌恶他们，哪怕是假装，你也不得不倾听他们发出的声音。这就是阶层的力量。你可以对他们表示由衷的不尊重甚至憎恶，但你无法忽略他们的存在。

还有重要的一点，是其所向披靡的社会关注度。试问，哪个行业、哪个群体具备地产商的这种社会关注度？明星的社会关注度高吧，连明星也要向地产商致意。2010 年 9 月 18 日傍晚，北京华远集团总裁任志强在武汉参加完一个论坛，匆匆往机场跑，但是武汉大堵车，老任在路上待了 3 个多小时，连改签的航班也没赶上，因此大骂武汉的交通。其实，他这么心急火燎地赶回去，是因为张曼玉要请他吃饭。请记住：是张曼玉请任志强吃饭，而不是任志强请张曼玉吃饭。当然，因为任志强是个男人，单还是要买的。

第1节 在愤怒的谩骂声中成长

❶ 人民公敌任志强

说地产商是社会关注度最高的群体，这是一种委婉的说法。我真实的意思是，地产商是社会骂声最多的群体。近12年来，与住房商品化相伴随，地产商是在人民群众愤怒的谩骂声中崛起和成长的。用奶奶们的话说：“这孩子是被骂大的。”

其中最杰出的代表，当然非任志强莫属。这一点，任志强自己也非常清楚。他曾经说，全国人民最想揍的人，他排第三。享受总统级被扔鞋的待遇，不仅地产商阶层，全体中国商人也只有任志强一人。喷向地产商的怒火和骂声，一半落在了任志强身上。

对不起，这里我要拐个弯，不说整个地产商阶层，要单说一说任志强。全国工商联房地产商会会长聂梅生评价任志强是地产商里“少见的有独立思想的人”。即使是不同意任志强观点的人也承认，公众舆论对任志强的思想充满了误读和误解。误读和指责他的，并不仅仅是购房者、未购房者，还有地产商同行，还有上级领导。对此，想必任志强有切肤之痛。

读书的时候，评论课老师教过一个词：“他者的指认”。在一群强大的“他者”面前，虽然你竭力抗拒，但有一天突然发现，自己正有意无意地扮演那被指认的形象。我在想，经过多年谩骂的洗礼，任志强是否已经变得沉迷于这种指责、谩骂、误读的形象，由他者的指认过渡为自我的体认？

这十几年来，执拗、不服输的老任，就是在潮水般的被误读、误解中，变得更加坚强，更加愤怒。但我偶尔也会怀疑，深夜里，当老任轻抚被误解的伤痕，会不会燃起痛楚的快意？

是因为任志强不会写文章？恐怕很难这么讲。任志强曾经透露，当兵的时候，凭着他父亲的特殊关系（其父曾任商业部副部长），他阅读了大量书籍，至今，自学而成的法学硕士任志强，还保持着每天阅读6万字以上的速度（上网和看文件等都不算）。我从来都认为，爱阅读的人，文章亦不会浅薄。

我对任志强最深的印象，是2001年第一次去他北京市礼士路老华远大厦的办公室。那时候，不知老任有没有学会上网，反正他的办公桌上还没放电脑，而是稿纸和文件，以及书，一本一本打开的书，朝东的窗台上也都是书，摊开着，一本压着一本，仔细看，上面都画着线、标着注。然后我才知道，任志强所有的文章，都是他一个字一个字手写出来，再交给秘书打印的。老任后来跟我说：小刘（现任秘书）打字还没我写得快呢，不信你问她。不过，任志强现在的微博一般都是他自己用iPad打写上去的。

以任志强的博学和对房地产研究的深入，时任建设部部长俞正声一度想调他到政策法规司当司长。幸好老任没去成，否则以他的性格，在官场不出一个月就要被撵走。不过，任志强现在是在住房和城乡建设部的顾问，有关部门不时会找他要些报告和一手数据。老任对数据的超强记忆力是业内公认的。

可是，任志强的文章和讲话，为什么总是被误读、被大骂？我想主要在于他的言说方式，北京人形容是“有话不好好说”。举个例子，2004年12月12日，任志强在中国企业领袖年会上说：“如果我定位是一个商人，我就不应该考虑穷人；地产商只盖最好的房子，并且只有把这些房子高价卖给富人，政府才能把更多的土地出让金转移到低收入者的住房保障中去。”媒体报道时用了这样的标题：“任志强说：我只给富人盖房子”、“任志强说：我不考虑穷人”，网民因此骂他是“人民公敌”。

两年后的2007年1月12日，任志强在《开发商该盖什么房子？》一文中继续为自己辩护：中国的中高收入家庭和有商品房支付能力的人不是富人，难道还能称为穷人吗？“商品房是给富人盖的”，这句话把所有买商品房的人都得罪了。我身边的同事就坚决不同意：我们辛辛苦苦才凑齐了首付，现在每个月战战兢兢为月供而奋斗，买套小两居怎么就成富人了？

老任的年薪也惹起很多非议。当年，跟华润合作的老华远地产（现在的华润置地），作为董事长的任志强拿着600万元的年薪，还是他自己说出来的。被媒体和网民“追杀”后，他说：那只是个标价，我哪里拿到手了？据说与华润分手后，老任曾向北京市国资委追讨“欠薪”。可是，华远地产借壳上市后，他给自己定的年薪又是六七百万元，舆论免不了再拿它说事。任志强表白说：你们问国资委给我这么多了吗？十分之一都不到！既然如此，你为何把年薪定这么高？炫耀还是示威？

我为什么要在这里讨论任志强一个人的言说方式，或者，为什么地产商的言说会如此被关注？因为，在这个躁动、浮华的物质主义时代，追求财富的快速积累，没有比“房地产”三个字更具有象征意义的了。而地产商则是房地产的精华浓缩，地产商的言说就是地产的言说。也因此，这个群体及其催生的利益集团（上下游链条及其寻租阶层），指称了物质主义时代的全部梦想和欲望、光荣和肮脏、沉重和飘移、伟大和卑劣；也因此，当任志强声称房地产应该是暴利的，必然会招来众口一词的抨击；而当他问“有几个人看过《反杜林论》，又有几个人看过杜林的书”时，所有人都会漠然而过。

人们称任志强为“任大炮”，一是因为他喜欢到处演讲，二是他喜欢写文章。据任志强秘书说，基本每天都能收到请老任作演讲的邀请函，而只要是工作排得开，老任每月都会尽量选择几个地方去演讲，当然也要看重要性和照顾人情关系。

讲得不过瘾还要继续写。自从新浪送了他个iPad之后，如今的老任，从早餐开始到熄灯入眠，已离不开微博，每天至少发50条。我一度认为老任有一种类似网瘾的微博依赖症。觉得微博不够痛快，不够透彻，他就捡起博客，一篇博客动辄数千言，甚至万言。

平心而论，微博确实拉近了老任与他的“数十万粉丝”的距离。刚开始一段时间，老任是每帖必回。而因为可以直接对话交流，任志强的观点获得了空前的理解和信任，而不是像从前那样总是被误解。老任在网民中的形象大为改观。

譬如，自从2003年甚至更早以来，任志强就公开叫嚣房价要上涨，而房价也确实一直在上涨。发泄情绪的人，会认为他作为地产商，当然希望房价一直上涨，并且也是在以自己的影响力来影响人们买房，从而推动房价上涨；理性的人，会认为他的话未尝不是一种预测。

有一次任志强就跟我说，个别专家老说房价要下跌，甚至腰斩，自己却悄悄买了几套房；有的所谓专家号召别人不买房，现在，没买房的人是要感谢他，还是应该向他扔鞋？老任这话的意思是，他不过是说真话罢了。

说起参加论坛、作演讲的频繁，说起发博客和微博的勤奋，任志强很认真地说，自己是肩负着社会责任和行业责任，而媒体和舆论总是在肢解和误解他的意思，所以他必须不停地说、不断地写。也就是说，动辄洋洋万言地评论某项政策（有时只是一个数据），或者在论坛上与人论战不休，任志强自认是在揭示真相，传播真理。

可是，对于责骂他、讨厌他的人来说，又有几个人相信，任志强孜孜不倦地发言，不是在维护他所在阶层的利益，而是在守护整个社会的公平和正义呢？

2011年4月20日，任志强通过微博透露，他刚接到上级的免职通知，不再担任北京华远集团董事长一职。但这是辞职，不是退休。因为他还是北京市政协委员，同时还是上市分公司华远地产董事长。辞职后，任志强有可能如数拿到2011年600多万的年薪。当年他与华润分手后，欠的年薪扣税后也补发给他了。

2011年10月华远地产董事会换届，任志强说他可能继续连任董事长。不过，在我看来，即使老任不当这个董事长了，他也绝不会寂寞。他的时间更加自由，说话更加无忌惮了。我个人认为，保留老任的言说空间有着行业之外的象征意义。

② 地产商从什么时候起被妖魔化了？

可能有些对地产商恨之入骨的人，连这个设问本身都不同意。不是地产商从什么时候起被妖魔化，而是地产商本来就是妖魔。但在我看来，虽然这个世界可恶的事情实在很多，可恨的人也不少，但我不会认为中国哪个阶层是妖魔，地产商也不是。

在我有限的认知范畴内，有的地产商资质平庸，才识浅薄，只是幸运地踏进了地产这个暴富行业，否则最多做个小业主；有的地产商完全是仰仗权力关系而生存，离开了这些关系他就什么也不是；有的地产商骨子里就是个暴发户、土财主，根本不懂现代管理为何物，却狂妄到自认为无所不知，蛮横专制到自以为就是神明的化身；有的地产商表面上温和宽厚，骨子里却是伪善阴绵，自恋到自认为是一个能降雨露的造物主，需要所有人对他感恩戴德；有的地产商充分体会到了财富的魔力，便以为所有人都是冲着他的钱去的，以施舍、恩赐，甚至戏弄别人为快乐。但也确实有一批真正踏实做事、值得尊敬的地产商，是真正有思想、有社会责任感的企业家。

还是说任志强。2010年3月19日，阳光100在无锡举办了一次高峰论坛，任志强演讲完，照例被媒体拥到其他房间去采访。老任座位上有会议组织者发的两个小本子，工作人员正要帮着收拾，我说：“这本子老任应该不会要了，把他的包拿过去就可以了。”没想到，采访完，任志强问：“我的本子呢？”有人顺手将自己的一个本子递给他，老任说：“还有一个呢？”

记得这么清楚。后来在饭桌上我跟他说：“传说你年薪几百万元，两个小本子你都要，真抠门儿。”老任说：“这两个本子挺好的，可以给我女儿画画用。”

不是妖魔并不等于不会被妖魔化。谁都知道，城管人员抄无证摊贩的三轮车，大多数时候只是在履行职责，但相对于弱势的小摊小贩而言，执法者的城管就会被公众涂抹上一层凶神恶煞的形象。地产商与城管没有可比性，但在被妖魔化这一点上有共同之处。

前面说，地产商的骂声，伴随这一阶层的崛起而生。地产商的崛起，是 1998 年房改以后的事。1992 年、1993 年的房地产热，也曾催生了一大批房地产开发企业，但由于他们是过热的产物，大多昙花一现，而当时商品房还只是小众的奢侈品，没有面向大众，所以不足以支撑一个群体的崛起。不过，地产商也并非 1998 年房改就迅速赢得恶名，即使到 2000 年，多数老百姓也没有接受商品房的概念，不知道住房商品化对自己的将来意味着什么，更无从恨起商品房的提供者。

地产商的妖魔化是一个渐进的过程。可以肯定的是，它是房价不断暴涨与民众巨大失落的产物。有些居民，收入增长缓慢，房价年年在涨，他发现自己永远也买不起房，怨恨顿生；有些居民，收入增长还比较快，但房价基数大，一涨就是几十万元，怎么也追不上，就像中国算是全世界 GDP 增长最快的国家之一，但要赶上美国的 GDP 总量，还得快速增长几十年才行，因此要对地产商产生不满。

老百姓的不满要表达，当然也可以针对房地产，但房地产是个物，你骂它，就像对墙壁大骂一样，虽然也可以解气，但还不够。转移到对物化的房地产开发企业是自然的，而转移到作为住房提供商的地产商（人）则是必然的。

很多老百姓也知道地产商是制度的产物，而制度是政府部门制定的，但他们对政府部门最多只是腹诽而已，怒火还是要针对地产商。转型期的社会，住房和房价并非居民不满的唯一来源，但它的价值量最高，必定是主要来源之一，而且老百姓会将对其他地方的怨怒也一并发泄到地产商身上。怨怒多了，妖魔化就水到渠成了。

地产商的妖魔化，还与我们时代的社会环境有关。我们所处的是一个什么样的社会环境？前面说了，这是个躁动、浮华的物质主义时代，这是个追求财富快速积累（追求速富）的时代，作为这个时代的象征符号，没有比地产商更合适的了。

有一位小地产商跟我说过这样一件事：某次饭局，当他把名片递给一个年轻女孩后，听到了后者一声低低的惊呼——开发商总经理！你可以想象他们以后的暧昧故事。这位小地产商说，名片引起的惊羡及暧昧，在他身上屡试不爽。也许他的话不无夸耀，但也不像是完全编造。

地产商的暧昧自然是与其财富杂糅在一起的。2010 年，北京市公安局局长傅政华将京城多家著名的夜总会都停业整顿了，地产商们需要寻找新的消费空间。早年，有关“天上人间”、“夜宴”的故事，最早千金买笑的，是港台地产商，后来轮到了内地的地产商，而且价码蹿升，从几万元到几十万元。这种挥霍为地产商妖魔化提供了部分印证。

地产商的妖魔化还得有代言人。如果地产商都像合生创展老板朱孟依那样，低调做事，闷声发财，从不在媒体面前露面，社会公众无从知晓朱孟依是什么样的人，不清楚合生创展、珠

江投资有几斤几两，除了“神秘”二字，很难燃起对地产商的其他感情波澜。假如地产商们都是这样的人，哪里谈得上什么妖魔化？

妖魔化需要载体。又是号称地产商只为富人盖房，又是宣称地产商没有暴利，又是坚称房价一直要上涨，任志强、潘石屹曝光多了，妖魔化就找到了现实的落脚点。不仅要有人的载体，还得有事件的载体。这个事关百年安居的行业，时不时闹点“楼脆脆”、“楼倒倒”的新闻，或者是强制拆迁，或者是改变规划，入住后还阻拦业主成立业委会，人民群众怎么可能不恨你？

有专家说，房地产和地产商的妖魔化是其成长时期的烦恼。按理说少年不知愁滋味，青春期才有烦恼，而年纪轻轻的商品房，从诞生之日起就烦恼不断，入行不久的地产商，成名之日就骂声不停。地产商的烦恼，是一个阶层与生俱来的烦恼。

③ 为何不能把地产商都杀了？

按照激进分子的观点，被妖魔化的对象，真正的异端，是要被消灭肉身的。以此推之，许多人民买不起房，而任志强总是在鼓吹房价还要涨，这样的异类，不仅该揍，而且该“杀”。

可是，地产商恐怕是不能杀的，假如我们还想从市场上获得住房的话。人们恨地产商，绝不仅仅是因为他们宣称房价要上涨。幼稚小儿也知道，光是口头喊涨，房价是涨不上去的。地产商的可恨在于，他们说房价要涨，果然一直在涨；可气的是，他们涨了这么久这么高，还是不断有人来买房捧场。而且，不是上帝，也不是政府让地产商涨价，是地产商自己身体力行在涨价。

以北京富力城为例。2002年2月28日，富力地产以32亿元夺得北京广渠门东五厂用地，总占地面积48万平方米。一年后的2003年3月19日，这个名为“北京富力城”的项目开盘。时值“非典”肆虐，富力城打折后售价只有6000多元/平方米。潘石屹当时粗略计算以后说，这样卖房富力要亏本。6年后，富力城公馆区的二手房售价一度超过35000元/平方米，且涨势未已。

从每平方米6000多元，到超过25000元，大约涨了4倍。无论是北京、上海，还是广州、深圳，6年上涨4倍，这种涨幅不是最快的。但6年4倍这种涨速，在大城市具有相当的普遍性。

假设富力城的收官售价是26000多元/平方米，那么，与最早售价相比，每平方米上涨了约2万元。普通老百姓会认为，同样一幅地块，同一个地产商，每平方米售价增加了2万元，这不是暴利是什么？

与北京富力城隔两条马路的另一个大盘，合生创展于2001年拿地的珠江帝景，情况也相似，最初的售价与最新的售价之间差不多每平方米也增加了2万元。

万通控股董事长主席冯仑曾表示，地产商平均资产收益率达不到 5%。而任志强则称，房地产行业年平均利润率只有 8% 左右，房地产上市公司的年均利润率也只有百分之十几。“不信你去查一查万科这几年的年报，它的利润率是多少？”

根据年报，2009 年，万科营业收入 488.8 亿元，净利润 53.3 亿元；同年，富力总营业额为 182 亿元，纯利为 29.21 亿元。大家可以算一算它们的净利润率是多少。顺便说一下，富力地产有自己的建筑公司和设计院，整个产业链通吃，它们的利润率一般要高于其他同行。

我的数学从小就差，所以也没有能力调查清楚地产商的利润率。有一个报道称，2009 年房地产上市公司的利润率超过 30%，不知道是不是真实的，如果属实，这个问题应该由任志强来回答。我所了解的地产商，毛利润率最高的是潘石屹的 SOHO 中国，超过 50%。

普通人关心的是，一个项目的售价 6 年上涨 4 倍，为什么它的年利润率不足 20%？我的理解是，房地产项目开发周期少则两三年，多则七八年。一个项目总体看来是暴利的，但利润分摊 6~8 年，每年的利润率就没那么高了。

富力执行董事吕劲说：“一个楼盘，赚得最多的不是发展商（地产商），而是小业主（投资者）。购房者将最早售价与最后售价相减，就得出暴利的结论，但他们不会想到建材成本的上涨，装修成本的上涨，资金成本和财务成本的上涨。如果北京富力城一直不卖，捂到现在，早就赚翻了。”

我无意替地产商的暴利辩护。从社会平均利润率来考察，房地产开发行业当然是暴利行业。这个行业的“暴利”，有支撑它的经济、社会和消费基础。再仁慈、善良的地产商，他的项目单价能卖 2 万元 / 平方米，就绝不会只卖 1 万元 / 平方米——他宁愿拿这多卖的 1 万元去做慈善。

因为暴利，就要“把地产商都杀了”，至多是一种无奈情绪的宣泄。对地产商的怨恨，不可能导致这个阶层和房地产行业的消失。但我听到一种并非普通老百姓的说法：房价为什么这么高？就是因为房地产企业不是国有的。如果大部分房地产企业都是国有的，中央一声令下，房价就降下来了。

先说后一句，“中央一声令下，房价就降下来了”，实现这种可能性只有一个办法：回到计划经济时代。这个办法与“把地产商都杀了”的做法本质上是一样的，都是让我们重新回到没有市场化地产商的时代。

再说前一句，“如果大部分房地产企业都是国有的”，实现这种可能，有一个简单的办法，像 20 世纪 50 年代企业改造一样，对所有民营房地产企业强制实行国有化。有些极端民粹主义者可能想这么做，但代价十分高昂。

现实是，即使是国有地产商，也未必自动降价。2006 年 11 月 30 日，北京首开集团下属的开发集团和北京城建下属的兴华地产以 26 亿元夺得广渠路 36 号地的时候，北京城建主要领导曾经公开宣称，他们的商品房售价不会超过 9600 元 / 平方米。但一年多以后，他们在这幅土地上开发的“首城国际”一期最低开盘价即为 13500 元 / 平方米，随后开盘价直接涨到

每平方米 18000 元、2 万多元。

想必你所在城市也是有国有地产商的，你是否发现，国有地产商就一定是低价售房，或自动降价？估计很少吧。除非是中央一声令下。

中央一声令下，房地产回到计划经济时代，这意味着什么？意味着我们又要排队等待实物分房，或者进一小步，排队买房，就像现在有些单位的公务员。不明白排队等待实物分房是什么情形的 85 后，可以问一问你们的父母或爷爷奶奶。简单来说，就是按照职务、级别、年龄（司龄）、学历、住房和人口情况进行打分排队。按此标准，普通人能在 40 岁以前分到一套房，就相当于今天的高铁速度了。

我承认自己是市场化的坚定拥护者。房地产是市场化程度最高的行业之一。没有市场化，就没有房地产的今天，同样也没有民营地产商的今天，包括潘石屹、冯仑等。这一切，全赖 1998 年 6 月部署的一场伟大改革。

第 2 节 没有 1998 年房改就没有潘石屹的今天

❶ 不能因为你买不起房就否定这次房改

没错，我将 1998 年的这场决定房地产命运的改革，称为一场伟大改革。以下回溯历史的部分文字，你若已了解或不感兴趣，请跳过不读。

1998 年 6 月 15 日，全国城镇住房制度改革与住宅建设工作会议在北京京西宾馆召开。时任国务院副总理温家宝在会议上发表讲话说，停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化，是这次城镇住房制度改革的核心。要形成多层次的住房供应体系：对高收入家庭提供档次较高的商品住房，实行市场价，由市场供需进行调节；对中低收入家庭提供经济适用的商品住房，实行政府指导价，并根据当地居民收入水平规定建设标准；对最低收入家庭由政府提供廉租住房。

1998 年 7 月 3 日印发的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》（国发〔1998〕第 23 号文）宣布，1998 年下半年开始停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化。全面推行和不断完善住房公积金制度。建立和完善以经济适用住房为主的住房供应体系，对不同收入家庭实行不同的住房供应政策。最低收入家庭租赁由政府或单位提供的廉租住房；中低收入家庭购买经济适用住房；其他收入高的家庭购买、租赁市场价商品住房。

由于 1998 第 23 号文件对停止住房实物分配的具体时间、步骤，授权由各省、自治区、直辖市人民政府根据本地实际确定，导致此次房改的具体时间各地不尽一致，客观上也为有些地区和部门延缓实施住房商品化争取了时间。

近几年房地产市场盛行的“团购”这个词，其实就是萌生于那个时段。1998年春节过后，停止实物分房的消息一经传出，很多部门和单位，尤其是藏有小金库的机关单位，迅速出动，不问价钱，看到商品房就买，成栋成栋地买，再突击分给单位职工，当然是按官职、部龄排队。正如温家宝在前述会议上提到的，“不少机关单位高价买房，突击分房，低价卖房，不到两三个月时间，有的城市房价涨了20%以上，国务院办公厅专门发文件制止，有所好转”。

事实上，直到2000年，还有一批机关单位利用部门小金库集团购买商品房的。那时，泰跃集团在北京蓟门桥开发了商品房小区太月园，刚开始还很是为销售问题担心，但在房改推动的集团抢购风潮下，居然一售而光。泰跃集团趁势开发了附近的太阳园。顺便提一句，泰跃集团掌门人刘军后来事发，身陷囹圄多年，我校改本书时的2011年3月还未判决。海淀区原区长周良洛事涉刘军案，获判死缓。

停止住房实物分配、实行住房商品化的房改，按理说整个房地产市场的原始生命力被激活了，应该大踏步向前跨越吧？没有。2000~2003年，近3年的时间里，包括上海在内的大多数城市（北京表现尚好），房地产市场陷入一片沉寂之中。

什么原因？事后多年，我的分析是，正是由于停止住房实物分配有了最后时间表，无论是机关还是企事业单位，只要手里有钱，就会千方百计赶在截止时间表之前买房。因为是按官职、部龄（司龄）排队分房，官职越大分的住房面积越大，而决定权又在官职大的人物手里，所以他们买房的积极性最高，原来分了一套，面积不够，再分一套，这叫面积补差。到2000年前后，能够买房的单位都买了，住房消费市场被基本填满了。

那时，商品房的主要购买力仍然是集团（单位），先富起来的一批人买房的还不多，不足以支撑房地产市场的发展。集团的钱花光了，房地产的流动性被提前透支，商品房空置面积大增，房价僵滞，房地产似乎离死不远了。也是事后我们才知道，2000~2003年是消化政策、消化存量的时期，更是民间蓄积住房购买力量的时期，而被压抑了50年的民间购房力量，一旦时机成熟，就将不可遏制地爆发。最先爆发的城市是上海，这个为鼓励住房消费倾尽了几乎所有优惠政策措施的商业都市，一波住房消费潮在2003年年底率先启动。

回到本节开头。我之所以称1998年下半年的房改是一场伟大的改革，就是因为它指明并实行了市场化取向的改革。没有这场改革，我们中的绝大多数人，就不得不继续排队分房，也许孩子读初中了，全家还不得不跟单位同事分享一套二居室。这是一种没有人性的住房制度，也是没有任何效率可言的住房制度，同时也是绝对腐败的住房制度。只要稍具理性的人，都不愿回到那个时代去吧？

1978年全国城镇人均住房面积比1949年还要低，只有在1998年实行住房市场化以后，人均住房面积才大幅增长。2010年10月4日，联合国人居署、国家住房和城乡建设部、上海市政府共同主办的“2010年世界人居日”庆典活动上发布的《中国城市状况报告2010/2011》称，2008年全国城镇居民人均住房使用面积达23平方米（人均住房建筑面积接近30平方米），城镇居民的自有住房拥有率已达87.8%。

有朋友说，城镇住房自有率已达87.8%这个数字掩盖了事实上的住房贫富不均。有的家庭5套房，有的家庭连一间也买不起，甚至租不起。这确是现实的巨大差距，1998年房改以后，我国房地产发展的重大缺陷或者说主要缺陷之一，正是各地对住房保障的严重忽视（详见第

五章)。

但是，我们不能因为这些年房价上涨过快，部分居民买不起房，就从根本上否定 1998 年的这次住房制度改革，否定房地产的市场化方向。现实的不足，不能成为历史倒退的依据。住房市场化，倒退是没有任何前途的。

温家宝在 1998 年 6 月 15 日的会议上脱稿说过一句话，原话不记得了，大意是：这场改革，时间越往后推移，就越将显示出它的重大历史意义。

② 市场化造就了小潘们

SOHO 中国联席董事长潘石屹，或许是最能体会以上这句话内涵的地产商之一。

万通董事长冯仑曾经对潘石屹说：小潘，你有今天（的成功），应该感谢三个人——邓小平、张欣和我。意思是，邓小平的改革开放，让潘石屹走出了甘肃，步入了商海；冯仑带领潘石屹踏进了房地产市场；张欣将潘石屹及 SOHO 中国引入了资本市场。在我看来，潘石屹还应该感谢第四个人：亲自主导 1998 年住房制度改革的朱镕基。

潘石屹和他的 SOHO 中国是中国房地产全面实行市场化后的最典型代表。没有 1998 年取消实物分房、实行住房商品化，以及随后而来的个人住房按揭贷款，就没有潘石屹、张欣今天的财富和影响力。

SOHO 中国创立 10 周年的庆典上，潘石屹对我说：“袁一泓，你是我 10 年的见证者。”为了卖弄我对潘石屹的一些认知度，对不起，这里我又要拐一个弯，说一说潘石屹。

潘石屹的地产出身，离不开“万通六君子”。潘石屹就是从万通发家的。随着 SOHO 中国有限公司 2007 年 10 月 8 日在香港上市，潘石屹、张欣家庭的财富已毋庸置疑地位居“六君子”之首，而且远大于其他 5 人之和。

1991 年 6 月，王功权、冯仑、刘军、易小迪、王启富等在海南成立海南农业高科技投资公司。王功权是董事长兼总经理，冯仑和刘军是副董事长，王启富是办公室主任，易小迪是总经理助理，随后加入的潘石屹任财务经理。6 个人的股份是一样的，这也为后来大吵后的分手埋下了隐患。

海南农业高科技投资公司注册资金号称 1000 万元，其实只有七凑八凑的 3 万元，但到 1993 年改名成立万通集团时，已经赚到了 3000 万元。“六君子”第一桶金是怎么挣来的呢？冯仑以三寸不烂之舌说服一家信托投资公司出资 500 万元，王功权、冯仑用这 500 万元到银行作抵押，贷款 1300 万元，然后用这 1800 万元买了 8 套别墅，转手后净赚 300 万元。

和那时候的许多地产企业一样，赚了钱的万通也开始疯狂扩张，账面资产一度达到近 50 亿

元。1992 年，易小迪被派往广西，1993 年潘石屹被派往北京。

1993 年 6 月，国家宏观调控前后，万通似乎获得神启，卖房卖地，毅然撤出海南。“就是觉得海南太疯狂了，太不正常了。”潘石屹后来对我说。

1994 年，北京万通新世界广场创造了北京地产界最高售价的销售奇迹，地基的桩刚打下，就一售而空，但很多投资的小业主 10 年后还没解套。

激烈的争吵开始了。譬如，冯仑等力主继续扩张，但管钱的“潘老财”就是不肯给钱。“一开会就吵，从上午吵到深夜，还是谁也说服不了谁。”潘石屹说。1995 年年初，“六君子”分家。王功权创建万通国际，投身于风险投资。冯仑留守万通集团，后来终于成功借壳先锋股份上市。易小迪接管广西万通，并由此开创他的阳光 100 集团。王启富先是在大连做国际贸易，后转做木地板，现为海帝木业（天津）有限公司董事长，偶尔也帮易小迪拿块土地。刘军则是去了四川。

而“潘老财”潘石屹，1995 年成立了红石实业公司，6 年后潘氏夫妇在此基础上创立 SOHO 中国有限公司。公司的实体越做越大，而潘、张从未停止过对灵魂归宿的寻找。这既是一种精神的寄托，也是现实的需要。像老潘这类不再为金钱发愁的人群，除了工作，基本没有其他爱好，灵魂的皈依就显得比普通人重要得多。

2009 年的某一天，潘石屹推掉了所有公司事务，跟我和报社的同事柯志雄谈了一个下午的信仰、宗教问题。离开的时候，我对他说：“我是个灵魂无处安放的人。”潘石屹随后在微博上说：“袁一泓说他是个没有灵魂的人。谁都有灵魂，谁没有灵魂呢？”约有半年时间，每天清晨 6 点我都能收到他发来的一段富有哲理的话，试图教化我枯涩的灵魂。说句让老潘失望的实话，几个月下来，我还是一点感觉都没有。

我曾经问过老潘，如何处理挣钱与信仰之间的关系，他选择了回避。他在北京的几个 SOHO，卖得一个比一个贵，利润率高得吓人。信仰是否教会了他安之若素？

老潘是从甘肃天水走出来的苦孩子，没有任何人给他提供先天可以依赖的资源。潘石屹是凭借与生俱来的市场敏感、商业嗅觉，抓住了房地产市场突然爆发的机遇，小心谨慎，一步一步完成了自己的原始积累。但是，1993 年海南乃至中国房地产热的形成及其巨大的破坏力、后遗症，多年后仍是潘石屹头脑中挥之不去的深刻图景。他血液里的机警、敏锐而又谨慎、保守的基因，一直伴随着他。企业创始人的这种性格无可替代地渗透进了 SOHO 中国的企业性格和企业文化里。

很多人认为，潘石屹夫妇必定与政府资源有着非同寻常的密切关系，否则，SOHO 中国何以能在北京最核心的 CBD 地区拿到现代城和建外 SOHO 这两块“黄金宝地”？又怎么能在博鳌亚洲论坛所在地拿地建别墅？又怎么能在长城脚下建起商业别墅？而潘石屹的解释是，自己与政府、银行接触很少。“当时北京市一轻局有好几块地随我挑，他们唯一想不到的是我会挑现代城那块酒糟气臭烘烘的地”。而“长城脚下的公社”的土地，据说老潘是从刘军手上买来的，后者此前从县委书记那儿批到这块地每亩只花了 1000 元，而老潘的买入价是每亩 10 万元。

潘石屹是靠自己双手打拼出来的民营地产商，有着许多民营企业所共有的敏感脆弱、谨小慎微的心态。他积累的财富虽然日益巨大，但他多次对我说：“我从不拖欠施工企业的工钱，也从来不偷税漏税。”这也就是为什么每年中国地产纳税榜公布后，潘石屹总是要以其惯有的作秀姿态张扬一番。

谨慎、保守，曾让潘石屹错失市场良机。

2002年5月9日颁布的国土资源部《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》11号令明确规定：自2002年7月1日起，停止协议出让经营性项目土地，而一律实行招标、挂牌、拍卖。11号令公布的那一天，我正在外地出差，潘石屹在电话中兴奋地说，“革命，这绝对是一次前所未有的土地革命！”

2002年下半年至2003年，潘石屹一直在等待市场公开出让土地，而未敢去寻求协议土地，“因为那是非法的”。但潘石屹和他的SOHO中国一起失望了。“土地革命”遭到利益集团坚决而有效的抵抗，仅2002年7月~10月，北京就有8800多万平方米土地被圈走。2003年，全国查处了16.8万起土地违法案例，北京98%以上的土地仍是通过协议方式出让的。

但这些巨量土地都与潘石屹无关。“要是那时（2002年、2003年）敢拿地做项目，到2004年差不多可以收尾了。”潘石屹后来说。而那两年圈地的地产商，有的没投入一分钱，后来以几十倍的价钱把地转手给了他人。

SOHO中国的北京项目，除了现代城、建外SOHO是早期协议拿来的地，望京SOHO是公开市场拿的地，其他都是从别人手上买来的现货。中关村SOHO基本是稍加包装，每平方米加价1万元就卖掉了。嘉盛SOHO也是如此。他在上海收购的几个项目，也都是现货。这些案例只能证明一点：潘石屹是个营销天才。譬如他早期的商铺拍卖，2011年4月推行以网络销售为核心的营销体系改革等。他身上的商业味道是如此浓郁，以至于人们有时会怀疑，他的每一条微博都是策划遗留的晶体。

潘石屹一度成为娱乐新闻的头条，是因为他与张欣的婚姻。潘石屹和张欣1994年年初经人介绍相识，1994年年底结婚，随后共同创立SOHO中国的前身中鸿天房地产开发有限公司。“我们两个人的结合，是最不可想象的。”张欣对我说。潘、张有两个儿子。

潘、张反差是如此之大。潘石屹自嘲是个“土鳖”，生活、教育和创业都是在内地，做过公务员，闯过深圳，下过海南。而张欣则是个“海归”，随母赴港，14岁就做了纺织女工，后来读了剑桥大学发展经济学硕士，曾供职于巴林银行、旅行者集团、高盛投资集团等机构。以下两个传闻已被潘、张默认：婚后张欣做的第一件事是，把潘石屹衣柜里的衣服全部扔掉；有几次，两人的争吵是如此激烈，以至于张欣收拾好了行李，买好了机票，准备离开。

张欣曾经对我说：“我有一个梦想，总是希望中国的现代化能在我们这一代手上实现。”她和老潘还有另外一个未曾明言的梦想：SOHO中国基金会某一天在中国能有比尔及梅琳达·盖茨基金会那样的影响力。

据与张欣有过接触的知情人士说，张欣就像是个说中国话的外国人，完全是用典型西方的方式来与中国政府部门和客户打交道。深谙中国国情的人们私下里会说，两种不同的文化和思

维体系难免会发生碰撞。所以，SOHO 中国处理这些对外关系，离不开潘石屹。当然，公司的主要话语权似乎是由张欣主导，这与公司的股权安排并非没有关系。

外界都知道潘、张是中国地产界少有的几对夫妻搭档之一（其他有两三对夫妻搭档已经和平分手），“身家数百亿”，但很少有人知道，从股权结构来看，名为董事长的潘石屹更像是公司的一个高级打工者。

SOHO 中国迷宫般的招股说明书显示，公司的控股股东 Boyce 及 Capevale（BVI）原先分别由潘石屹及张欣全资持有。2005 年 11 月 14 日，潘石屹将其于 Boyce 的全部股份赠予张欣。张欣则将其于 Boyce 和 Capevale（BVI）的股份转让给了专为设立一个信托基金而注册的 Capevale（Cayman），2005 年 11 月 25 日，张欣将其全部股份授予这个信托基金。

SOHO 中国在英属处女群岛注册了 11 家公司，全资、绝对控股或控投了内地 9 家有业务的公司。其招股说明书称，潘石屹仅持有 SOHO 中国附属子公司于中国内地的极少数股份，“潘先生于本公司股份中概无任何经济利益，而张女士不再是本公司股东”。但张欣是上述信托基金的唯一受益人。而该信托基金持有 SOHO 中国 66.48% 股份，因此可以说，张欣间接控股了 SOHO 中国。

这是一个饶有意味的股权安排。根据这种股权安排，从法律上来说，潘石屹、张欣均未直接持有 SOHO 中国的股份。所以，若是以 SOHO 中国的市值来计算其个人财富，他们确实没有资格登上内地的富豪榜。

潘石屹的故事如此漫长，但他所有的一切却植根并依赖于房地产的市场化。潘石屹是这样，易小迪也是如此。易小迪说，“阳光 100 一开始就是从市场中诞生与成长起来的。由于缺乏强大的资金背景与土地资源，我们的项目开发很早就养成了精耕细作的风格。”

我在整理写作附录中的地产大佬创业故事时发现，我所写的所有地产大佬，宋卫平、黄文仔、朱孟依、许家印、吴亚军、张力、李思廉，居然都是民营企业家。这再次证明，他们确实是市场化的产物。

③ 地产商：从区域走向全国

从此，一批地产商登上全国性的大舞台。

我不得不重提 2002 年 2 月 28 日，富力地产在北京市土地整理储备中心举行的土地公开招标出让中，击败潘石屹和华润置地等知名地产商，夺得北京广渠门东五厂用地，总价 32 亿元，创下全国一次性经营性土地出让面积最大、成交额最高的纪录。

土地招拍挂，在当年还是新事物，但很快就会让地方政府尝到它的甜头，欲罢不能。虽然早在 1999 年国土资源部就提出，经营性用地出让，“有条件的，都必须招标、拍卖出让”。

但真正全面推行这项制度的，是 2003 年 8 月 31 日以后。土地公开出让固然是医治土地腐败的重要手段，但实践证明，这个土地制度，也构成了房价上涨的根本动力之一（详见第三章）。

土地公开出让，地产商获取土地的渠道更加透明、公开，是地产商从区域走向全国化发展的重要条件。富力地产正是经由土地公开出让，来到北京房地产市场“赶考”。我至今还记得，在电话另一端，富力地产总经理张力刚拿下土地后的兴奋：“对这个结果，我们一点儿也不意外，我们基本可以说是志在必得，稳操胜券。”

之所以说土地公开出让是地产商实施全国化战略的必要条件，而不是充分条件，是因为少数地产商经协议方式拿地，也能异地扩张，而且拿地的胃口可能更大，譬如比张力、李思廉和先一步来到北京的朱孟依。

珠江房地产凭借谢强的超强拿地能力，于 2000~2001 年连续通过协议方式获得 5 幅土地，总计 5500 亩，总开发建筑面积超过 370 万平方米（按照谢强的记述）。随后，珠江房地产悍然杀入天津，得手今日大家所知的那座规模惊人的京津新城。

顺便提一下谢强。2002 年 6 月，谢强与朱孟依的 3 年合约到期的前 3 个月，选择了离开。同年 9 月，他加入同是来自广州的富力地产，一年后离开。2005 年 2 月 21 日，谢强重回富力。早年，珠江房地产和富力都曾在北京营造过“五盘同开”的盛景，声势浩大，地产老人至今记忆犹新。而谢强为早期的北方珠江（即合生创展）和富力斩获的土地，仍有余威。

然而，即便珠江合生和富力们找到了像谢强这样的找地高手，即便它们都能通过协议方式低价拿到土地，倘若房地产市场仍未开放，而是沿袭住房实物分配，他们纵有天大的本事，也逃不出土地砸在手里的命运。因为，实物分房时代，是集团买房、单位分房。上面提到了，这些机关企事业单位，常常是一买就是半个小区，他们认准的往往不是地产商的品牌、实力，而是颇有渊源的人脉关系。无须明言的是，他们更喜欢选择国企，而不是像朱孟依、张力这样的民营地产商。

在北京，实物分房时代是国有开发企业的天下。原来的北京城市开发集团（现并入首开集团），在方庄、望京这样的大型居住区，年开发量几十万平方米，但销售部的工作人员却只有几个——一个人就可以销售 10 万平方米，而且可能只是一个订单。老华远地产亦是如此。所以，任志强曾经不无揶揄地对王石说：我们（华远）卖房是批发，你们万科是零售。

在这种背景下，政府部门和国有企业买房肯定是先找开发集团或天鸿集团。朱孟依的珠江骏景开始对外销售时，地产界有个流行语：广州地产相当于大学水平，上海地产相当于中学水平，而北京地产只有小学水平。按理说，广州地产商来到北京，小学生们还不得哄抢？但那时的北京居民还是更相信天鸿集团，虽然他们的房子不怎么样。要不是谢强手下的张璇、王志刚这几个营销天才，想方设法让珠江骏景给在木樨园附近做生意的浙江商人消化了，珠江地产后面会艰难得多。假如是在集团消费时代，以珠江合生的零售方式对抗天鸿们的集团销售方式，朱孟依 370 万平方米的几个大盘，或许 20 年也卖不完。

是住房市场化打散了集团消费，给朱孟依、张力们提供了无限的空间和机会。合生创展敢于从广州奔赴北京、天津，富力地产从专注于旧厂改造的区域地产商，发展为全国性品牌企业，吴亚军走出重庆、布局全国，宋卫平的绿城、王石的万科能在全国数十个城市同步开发，正

是住房市场化改革为他们铺开的宽广之路。

普通消费者可能会说，地产商专注于区域也好，走全国化也好，跟我们有什么关系？还是有关系的。当北京只有京西水稻，天津只有小站大米时，居民会觉得没有比它们更好吃的大米了，但当东北大米甚至泰国米来了时，你会发现，多些选择，生活更有意义。商品房的选择亦是如此。假如没有南方一批地产商的到来，北京和北方的商品房估计到现在也不过是小学刚毕业。

当然，从区域走向全国的地产商，收获就更大了。从一个城市发展到多个城市，销售额从10亿元忽然跳跃到50亿元，这时候不去资本市场闯闯都不可能了。富力地产就是如此。而资本市场不仅将公司规模，同时也将创始人的个人财富发酵式地膨胀。

第3节 资本市场成就一批超级地产富豪

① 富豪榜上的地产大亨

房地产是最早向民营企业开放的行业之一。30年来，凡是向民间资本开放的领域，都会产生一批富豪。饲料行业的开放，产生了刘永行、刘永好兄弟；奶业开放，蒙牛异军突起；燃气领域部分开放，新奥燃气的王玉琐迅速成长。更别说吸纳资金最多的房地产行业了。

任志强曾经对我说，地产资本化最直接的效应，就是地产公司的资本呈等比级数快速增长，当然也包括公司所有者个人财富的迅速增长。潘石屹如此，任志强如此，其他地产大亨也是如此。

自从出现中国内地富豪榜这个标靶之后，地产商就稳稳地占据着最重要的位置，虽然近几年所占比例有下降的趋势。

2010年10月12日，胡润发布2010年内地富豪榜，虽然前10名的富豪只有两位来自房地产（上一年是6位），分别是以350亿元财富排名第7位的大连万达集团董事长王健林，以及以330亿元财富排名第10位的世茂集团许荣茂家族，但房地产行业的富豪仍然最多，占20.1%（10年前占50%）。房地产行业前50位的平均财富远远高于其他行业，是排名第二位行业平均财富的2倍。前50位中，住宅开发的人数最多，其次为商业地产。

我个人认为，胡润这个排行榜，恒大地产主席许家印夫妇的真实地位被忽视了。另据透露，当胡润刚做这个排行榜时，潘石屹曾多次给胡润发律师函，要求不要把他们纳入富豪排行榜。不过，美国人可不买这个账，10月28日公布的2010年《福布斯》全球富豪榜，“张欣及其家族”以20亿美元的身价位列全球第488名。美国人还挺心细，称“张欣及其家族”，而不是“潘石屹及其家族”。

2009 年 11 月发布的《福布斯》中国内地 400 富豪榜单中，有 154 位个人和家族来自房地产业，占比超过 1/3。2010 年 10 月 28 日发布的《福布斯》中国内地富豪榜，受到严厉调控的房地产，依然是贡献数量最多富豪的行业，共有 118 名主营或者兼营地产的富豪入榜。不过，他们的财富已大幅缩水，且前 10 名富豪只有一位来自房地产。

但毋庸置疑的是，地产商的财富实力已被多个排行榜所证实。中国校友会网 2010 年 5 月 25 日发布的《2010 中国亿万富豪调查报告》，对 1999~2009 年“胡润中国百富榜”、“《福布斯》中国富豪榜”、“《南方周末》中国（内地）人物创富榜”和“《新财富》500 富人榜”等上榜的亿万富豪进行调查统计分析后显示，涉足房地产行业的亿万富豪人数最多，有 567 人，居各行业首位，约占富豪总数的 28.96%；这些富豪来自 459 家企业，占上榜企业总数的 28.44%。而涉足房地产的富豪所属企业，主要集中在上海、北京、杭州、广州、深圳、绍兴、大连、成都、重庆、天津、南京、温州等城市，均是我国房价相对较高的区域。

多数地产商的财富是经由资本市场而呈等比级数放大的。碧桂园上市前，有几个知道杨国强家族的财富？而一旦上市，碧桂园的大股东杨惠妍（股权安排如此）瞬间就登上了首富的座位。

有些地产商，虽然还未上市，人们也知道他们的财富不可斗量。如星河湾地产的黄文仔，仅北京、上海、太原几个星河湾的销售额就达百亿元。而王健林已被富豪榜盯上多年。房地产业内盛行的说法是，一旦万达上市后，王健林将成为名副其实的内地首富——而不仅仅是地产首富。

前面说过，地产商的巨额财富，为他们挣得了物质社会中的荣光以及世俗的地位，虽然未必都值得尊敬。我相信，地产商长期占据富豪榜的前列，是我们这个转型中的人口大国的独特现象。仅仅报之以怨恨和妒忌是可笑的，哪怕仅仅是源于把企业做大的愿望，哪怕只是对物质无止境的追求，他们的故事也能给我们一些启迪。

② 地产商创富故事背后的企业管理

我曾经听北京一位地产商两次说：我这一生最正确的选择，是做了房地产。我对这话的理解是，不仅因为房地产是自 20 世纪 90 年代以后发展最迅猛、财富积累最丰厚的行业，而且还因为房地产是观察和折射整个社会变迁的最好窗口。

在“速富”越来越成为这个时代最耀眼的价值观时，地产商的故事无疑颇具吸引力。我愿意和你分享我对一些地产商的认知。但是，如果你盯住的只是他们身上命运的眷顾和财富的光芒，而无视智慧、学识、韬略、机变与商业精神的力量，那么，你不如去买彩票。

地产商的故事，我想拿三个企业来作个简单的比较。恒大地产、顺驰和龙湖地产。

顺驰的狂飙突进的羽翼，是被第一轮房地产调控残酷折断的。从 2003 年 8 月到 2004 年 4

月，顺驰高举“战略性进入”的大旗，连续在石家庄、北京、南京、苏州、无锡斩获多个地王，新增规划建筑面积近千万平方米。

2003 年顺驰在天津的销售额不过 30 多亿元，但 2004 年须偿付的土地款就达 100 亿元。这要求当年顺驰的快速销售策略能够得到市场的即时回应。而 2004 年恰恰是 1998 年房改以来对房地产调控的第一年，虽然直接针对的是投资过热，但受影响最大的还是房地产。2004 年，顺驰号称销售实现 100 亿元，但我是怀疑的。

2005 年宏观调控升级，而且目标直接针对房价。那时，地产圈里普遍抱怨：上海生病，全国吃药。或者是：长三角生病，全国吃药。说的是以上海为中心的长三角房价大涨，却让全国的地产商一起服药，而中西部的地产商就更有意见了。

顺驰 2004 年拖欠的土地款，到 2005 年被催得更急了，但销售回款却更加不畅，因为其发展重心已转到长三角，而苏、锡、宁几个大盘由于受调控影响现金流几乎枯竭。在这种背景下，转让项目是很难找到合适买家的。

在为顺驰后来的命运唏嘘叹息时，我们想知道，恒大地产 2006~2007 年扩张的速度远比顺驰当年迅疾，为什么许家印却安然过关，直至成功上市，而孙宏斌却不得不将顺驰廉价交出？

毫无疑问，老孙与许家印都有着强烈的冒险主义精神，后者的赌性甚至更大。顺驰的新东家路劲基建董事局主席单伟豹后来评论，顺驰表面是受累于资金链的断裂，实际上是输在人才和管理，尤其是管理。但论企业管理和产品，顺驰和恒大都不够突出，在行业内都没有鲜明的亮点。论人才，人们只知顺驰有孙宏斌，恒大有许家印，职业经理层都被轻忽。

相比较而言，顺驰当年灌输的企业文化、企业价值观，至少表面上比恒大要明亮一点。但顺驰管理确实太混乱，表面上是由于老孙过于授权，实则是失控。举例来说，北京有个项目，销售刚启动，营销费用就花了近亿元。连我都知道，很多钱流到了内部人口袋。老板的信任，被内部人滥用了。恒大地产 2007 年开盘还花大价钱请明星来做形象宣传，也令我百思不得其解。房子不是快销品，有几个人会因为香港明星代言而掏钱买你的房？

想来想去，许家印的聪明在于，他利用了国际投行的贪婪。2006~2007 年，恒大不是欠了投行 10 亿美元吗，2008 年干脆再借 5 亿美元，承诺更高的回报，如果上市不成，甚至愿意出让控股权，变成小股东。那时业界说许家印“绑架”了香港大佬和国际投行，其实是许家印把准了他们的脉。人情如纸薄，利益才是根本。第二轮的国际融资救了恒大地产，挺过了 2008 年。

如果非要总结恒大地产从危机中生存的法则，那就是：赌就要大赌，要么大赢笑傲江湖，要么惨败，甚至交出企业。不过，你若真想效仿，那你也得像许家印这么幸运。

顺驰不走运，出师就撞在了长三角的调控关口，而且胃口太大，全是地王。但不走运也不至于全军覆没，关键时刻老孙没有壮士断臂的勇气，或者说还心存侥幸。如果 2005 年孙宏斌愿意让出高份额股份跟大摩对赌，或者同意以融创作担保，顺驰也能熬过危机。2006~2007 年地价大涨，使当年的地王出现溢价，不想做也可以转让了。

如果非要总结顺驰的教训，那就是：从商不怕冒险，但要有标明底线的风险意识；管理必须精细，职业经理人可以授权，也应该信任，但必须有制度规范作保障。此外，还得有点好运气。

按理说龙湖地产与以上两家企业没什么共同点，勉强放在一起说几句，是因为 2008 年有人称龙湖是第二个顺驰。那是龙湖实施全国化战略以来最困难的时候。

2007 年的龙湖，与当年的顺驰有两个共同点：充满激情，扩张很快。龙湖各分公司管理团队大多是年轻人居多，朝气蓬勃，活力洋溢。2007 年为配合上市，龙湖也是大举扩张，不乏高价拿地，以至于到调整时期的 2008 年，龙湖的现金流也绷得很紧。但它跟银行的关系，比顺驰要紧密得多，行业最悲观的时候也能拿到建行 40 亿元的授信。龙湖的销售回款和资金周转速率也要高于顺驰。

至于管理和产品，龙湖不仅高于恒大和顺驰，更是业内翘楚。这一点业内是公认的。龙湖仅是园林景观一项，就让同行感叹不已，业内老大万科专门去学习过。产品做得也很优秀的绿城，宋卫平亲自带着 200 多人去考察学习。龙湖的管理，虽然也是授权，但绝不放权，管理程序简单，但效率极高。譬如，龙湖所有资金流都及时在内部 IT 系统赤裸裸地呈现，内部人几乎没有揩油的机会。所以，2008 年 9 月、10 月龙湖备受质疑的时候，我反而处处跟别人宣传：龙湖没问题的。

如果非要找一个学习的范式，且不提已经是完成时的顺驰，单单讲势头正劲的几家企业，无论是龙湖模式、绿城模式，还是恒大模式、碧桂园模式，即使是万科模式，只要真正用心，都是可以学到的。区别无非是规模的大小，产品的品质，环境的营造，它们并没有像苹果公司那样的技术门槛。

但朱孟依的合生珠江模式、王健林的万达模式，很难学到。

合生珠江模式不是单纯的地产，而是已扩展到能源和基础设施领域，2011 年 5 月拿到了合生人寿的执照，表明朱孟依还打通了金融与地产。很多业内人士都不明白，数年前销售额就达到 100 亿的合生创展，为何这几年一直徘徊不前，但当朱孟依完成了四架马车（两家地产集团、一个能源和基础设施集团、一个金融集团）的建构后，所有人都将为之震惊。与合生珠江类似，业务横跨地产、能源和金融三大领导的，是泛海建设的卢志强。如朱孟依一样从不在媒体面前露面的卢志强，应是房地产界最早有意识地打通地产与金融的先行者。

万达模式，似乎没有离开地产。王健林的住宅和商业地产体系，旅游地产体系，以及与万达广场捆绑的万达院线，都是围绕地产进行布局。初看起来，万达在各体系的布局也是个规模问题。但是，王健林甫一进入旅游地产，每次拿地动辄十几平方公里，更别提万达广场去任何一个城市都要受到当地近乎夹道欢迎的礼遇，没有地产背后的强大资源整合或者说非地产的强大资源支持，是不可能实现的。王健林是如此，朱孟依亦是如此，这是一般企业学不到的。但能将现有的开发模式做到极致，也会成功。

人生苦短，企业做成百年的也没有很多。就看你想要的究竟是什么了。如果仅仅是追求物欲，大部分地产商积累的财富，不吸毒不豪赌的话，三五代也花不完。但要把企业真正做成让同行尊重，让社会尊敬，千分之一的地产商都还不到。从这一点来说，任何地产商都没有理由

夜郎自大。

③ 王石、任志强、冯仑、刘晓光：谁最富谁最穷？

2010年9月18日，当首创集团总经理刘晓光宣布奥特莱斯中国的战略时，我由衷地为他高兴：这位令人敬重的大哥终于有了未来离开首创之后的一个好去处。此前我曾直白地问过刘晓光，为国企服务了这么多年，贡献作得差不多了。为什么不出来自己干？刘晓光说：没想好。但不会为了钱。要那么多钱做什么？

奥特莱斯中国的大股东虽然是首创置业等企业和机构，但我相信，它理应为刘晓光等高管作出股权设计。但我后来失望地获悉，奥特莱斯中国的高管没有一分股权。

在资历最老的一批房地产创业者中，刘晓光是最穷的。虽然首创集团一度控制着3家上市公司，如今刘晓光仍兼着首创置业、首创股份的董事长，但作为国企领导的他，在上市公司没有一点股份。

如果问，王石、任志强、冯仑、潘石屹、刘晓光，谁最富谁最穷，答案一目了然。潘石屹本应该是其中最富的，但若按他在SOHO中国的实际股权为零来计算，老潘法律意义上拥有的个人财富非常有限。最穷者，刚才说了，非刘晓光莫属，因为他只拿北京市国资委核定的年薪，据说只有几十万元。

假如把潘石屹剔除，谁最富？

答案是：冯仑。

公开资料显示，截至2010年9月30日，冯仑直接持有万通地产（SH600246）股份890220股（截至校稿时的2011年2月中旬，该股份未见变动）。而冯仑透过其全资控股的洋浦耐基特实业有限公司与旗下的全资子公司海南万通御风投资有限公司，共持有万通投资控股有限公司22.23%股权，透过其控股25.44%的北京协同伟业信息咨询中心持有万通投资控股有限公司2.57%股权，透过其控股80%的北京博远汇明贸易有限公司持有万通投资控股有限公司3.43%股权，以上三项合计，冯仑持有万通投资控股有限公司25.72%的股权。万通投资控股有限公司是万通地产的大股东，持股比例为51.16%，折算后，冯仑透过万通投资控股有限公司持有万通地产股权为13.16%，股票1.6013亿股，加上直接持有的890220股，合计持有约1.61亿股。以2010年10月8日万通地产收盘价格6元/股计算，冯仑持有万通地产股票的市值约为9.66亿元。

冯仑给投资者的印象只是他直接持有的那89万余股万通地产，忽略了他间接持有的更多股票，在前十大股东也未体现出来，因而很多投资者并未感觉到冯仑是万通地产的实际控制人。

这些年来，不止一次被问到：万通究竟是个什么样的企业？我总是要顾左右而言它。因为直

到今天，我仍无法用一两句话清晰地表达对它的认知，虽然我对万通及其创始人的接触和理解已超过 10 年。

假如是个儿童问我，万通是个好企业还是坏企业？我会很直接告诉他：万通是个好企业。如果他又问：冯仑是个好人还是坏人？我也会很直接地回答：冯仑是个好人。可惜，善恶二分法的时代早已过去。

如此表述，是因为一位朋友最近跟我说，坏人就是坏人，他再怎么变，都变不成一个好人。生物科学家的研究成果表明，人的吝啬或慷慨，是由基因决定的，每 10 个人当中，必定有 1~2 个吝啬鬼，你跟他交往 10 年，烟都抽不到他一支。

我引申一下，好人与坏人，也是由基因决定的。由生物学借喻到经济学，企业也是有基因的。而企业的基因是由创始人的性格和思想决定的。万通的基因便是由冯仑的性格和思想决定的。

冯仑的持重与洒脱，成熟与幽默，深刻与调侃，符合相当一批人民群众对成功企业家的自我或他者的想象。但这些都远不足以填充我对冯仑的理解，所以必须绕开他的正面，奉万通为主角，但其实他们可能是杂糅在一起的。

这 10 年，万通有几件事可资一记：

业内要说起产品系列的布局，万通应该是最早的地产商之一。2001 年上半年的某一天，冯仑告诉我，万通地产准备打造“新新小镇系列”。我所在报社的编辑，将标题改成“万通小鸟能飞多高”，因为新新小镇的 LOGO 像只小鸟。现在我也不敢说这只小鸟飞了多高，但至少人家最早起飞，而且一飞就是 10 年。

随后冯仑又告诉我，万通地产要搞定制住宅。这显然与冯仑一直思考并力主转型的房地产开发模式有关。无论是公寓还是别墅，我们的住宅都是千篇一律，不是工业化生产，却具有了工业化的雷同外貌，更倾向于美国模式的住宅定制，不仅使个性化成为可能，更重要的是，它颠覆了住宅的整个生产流程。但是，在中国，这种模式一如冯仑的很多思想，超前了至少 20 年，它的“和寡”是必然的。

但万通地产近两年正在完善的另一个产品系列“万通中心”，却完全可以定制，因为它是写字楼。美国有的开发商可以在全国数十个城市成功复制某种写字楼产品系列。但在中国，全国化的地产商，住宅都是系列复制的，但写字楼的复制却步履维艰。我非常乐于期待，不久的将来，全国会冒出一批万通中心来。当住宅物业的狂欢时代过去，地产商相当一部分营收份额来自于稳定的收租物业，才是正常的。

再就是冯氏的最新狂想产品“立体城市”。我相信，“立体城市”在技术方面没什么大问题，而且也确实是低碳的。但最大的障碍是，它是一种实验品。哪个城市的市长愿意在他的地面做一个建筑体量至少 60 万平方米的实验？这需要莫大的勇气。我建议万通主要去做那些刚上台的市长的工作，或者某个市长有可能升为市委书记。两三年后将离任、在他手里无法完成这一实验，这样的市长谈都不要去谈。如果能拿到科技部、环保部、住建部的相关支持牌照，更有利于“立体城市”付诸实验。

以上四件事，都与产品有关。还有一件事与企业战略有关，那就是 2004 年万通引进了泰达集团。2009 年，当分得 4 万亿投资一杯羹的国资地产商们，四处攻城掠地时，很多备感无力的民营地产商想起了，冯仑的股权战略安排也是如此超前。

这几件事能说明什么？至少，万通地产是独特的，它不甘平庸，总是在探索新的开发模式和商业模式。至少，万通是安全的，它禁得起调整的风浪，不会有倒闭的危险。不过，这些只是万通的基因呈现方式之一。我略感遗憾的是，与万通的品牌影响力相比，万通的开发能力远未得到满足。

冯仑本人，一直在为万通品牌贡献增值收益，即使他辞任万通地产董事长，他对万通地产的隐性影响仍旧无人可以替代。

不过，冯仑给很多人的外在印象，确实不太像是一位威严的老板，更像是一位倜傥不羁的行者。许多人都对冯仑喜欢且擅长讲段子记忆深刻，但这些都是伪装的符号。如果把这些当成冯仑的主要特征，其谬也远，就如同阮籍途穷而哭，几人知其心？

冯仑身上有一种清晰的兄长气质，若是在武侠书里，识见较浅者恨不得甫见即拜。初次跟冯仑深谈，是 2000 年底在他的书房，他透出的那种莫名的熟悉感，亲切到让我自己都感到奇怪。说句大实话，我从未将冯仑当成企业家，更不用说地产商看待。跟他的交往，自然、率性，不用戴任何面具。

冯仑经历过政治惊蛰，见证过牢狱中的盛极而衰，还曾亲历海南的天堂与地狱，有此历练而能守正出奇者，偌大地产界唯冯仑几人而矣。有人说，冯仑这个董事长当得洒脱。那种洒脱，是一种举重若轻的释然。

我总是坚持认为，现代人，若非天才，就只有从以书籍为载体的文明积淀中汲取资源。文化资源加上自身的阅历与禀赋就构成了个体的思想。冯仑喜欢读书，但他身上儒雅的表现形式却是侠气、俏皮、轻松，甚至时尚。他对于行业、人文、社会的思考，绝不故作深沉，而听者笑过之后，总能在一片大白话里捕捉到远处的闪光。多年以后，当冯仑垂垂老矣，你可以称其为智叟。

我聆听过冯仑的几次“讲道”。他游历中国台湾、尼泊尔后的对比分析，他之于文化传承和现代制度的思考，包括近期他之于立体城市的想象，其深度和超前性远非一般地产商可以触及。但也正因过于超前，冯仑的言说被罩上了理想主义化，甚至是乌托邦的色泽。

任志强则是全然赤裸裸的现实主义。他所有的文章和辩论，都是针对当前的政策和市场。当然也包括他对个人财富毫不遮掩的公示，这里指的是他故意告诉别人的数百万年薪。在许多公众看来，任志强不是一直强调他只为富人盖房吗，所以他要炫耀自己的年薪，证明他就是富人——虽然董事会给他 701 万元年薪，实际到手的还不及他的讲课费。

老任曾经说，如果要靠国资委给的那点年薪，早就饿死了。他的身家，当然不是年薪，而是股权安排。

这一点，早在 2001 年 9 月任志强决定与华润集团分手，卖掉老华远地产（现华润置地）的股份时，就已经开始筹划了。那时老任就向我私下透露，新的华远地产，他将组建职工持股会来持有华远地产股份。

新华远地产的上市一波三折。与华润分手后，新的华远地产完全是按股份公司的方式运作，那时，任志强是想走直接首次公开募股的路子。但排队上市的房地产企业太多，后来房地产又遭遇一轮又一轮的调控。时不我待，任志强决定借壳。

解释一下，时不我待是指出生于 1951 年 3 月的任志强，不得不面临国企领导 60 岁退休的规定。他必须在此之前，清清爽爽地完成上市的工作，同时解决团队的股权激励问题。

任志强曾经与福建一家 ST 公司谈过借壳的事，未果。后来那家公司退市了。然后老任又与北京的京西旅游（SZ000802）就借壳之事谈到较为深入的地步，亦未谈拢。后来，京西旅游改名为北京旅游，近期传出华力控股重组该公司的消息。

以后的事情我们都知道了。华远地产终于成功借壳湖北的幸福实业（SH600743）。华远集团是第一股东，任志强早已准备好的职工持股会也“潜伏”进去，成为第二大股东。职工持股会的公司名称叫北京华远浩利投资股份有限公司。

根据《湖北幸福实业股份有限公司重大资产出售暨以新增股份换股吸收合并北京市华远地产股份有限公司报告书》，截至 2007 年 11 月 29 日，任志强持有华远浩利 1407 万股，持股比例为 21.0063%。截至 2010 年 12 月 31 日，华远浩利持有华远地产 97834929 股，占 10.06%。折算后，任志强间接持有华远地产股票约 2054.5 万股。以 2010 年 10 月 8 日 5.9 元的收盘价计算，任志强持有华远地产股票的市值约为 1.21 亿元。

2011 年 3 月 8 日华远地产每 10 股送 2.5 股，4 月 8 日每 10 股送 3 股。我跟任志强开玩笑说华远地产的股价太低，他不服气地说：我送了两次股，股价有 6 块，万科没有送股，也不过 8 块多，复权的话我的股价比万科还高。

与任志强一贯的高噪音相比，王石除了出席万科股东大会，这两年几乎没在公众场合露面。他花大量时间在爬山和做公益上，偶尔会在博客里对当前房地产市场评论几句，一如既往地会被媒体大量转载。虽然他多年来已基本不再参加专业的房地产论坛，不愿意以地产商而是企业家的形象在公众面前出现，但没办法，绝大多数人还是将王石视为地产商，谁让万科是行业老大呢？

2008 年初，王石想必体验到了“王者孤”的心境。作为个体，尤其是作为男人，他登上了世界最高峰。作为企业家，万科成为世界最大的住宅开发商。所以，在中城联盟年会上，王石会不无自傲地说：再过 10 年，在座的企业也追不上万科。但是，王石很快从这种高峰心态上重重跌落。

2008 年的王石，曾经身陷舆论漩涡而无力自拔。汶川大地震，举国哀痛，企业和个人纷纷捐款。5 月 15 日，王石博客《毕竟，生命是第一位的》里有这样的话：“我仍认为 200 万元是个适当的数额”，“每次募捐，（万科提醒）普通员工的捐款以 10 元为限”，引起轩然大波。

值得提出的是，王石上面那段话的全文是这样写的：“对捐出款项超过 1000 万元的企业，我当然表示敬佩。但作为董事长，我认为万科捐出 200 万元是合适的。这不仅是董事会授权的最大单项捐款数额，即使授权大过这个金额，我仍认为 200 万元是个适当的数额。中国是个灾害频发的国家，赈灾慈善活动是个常态，企业的捐赠活动应该可持续，而不是成为负担。万科对集团内部慈善的募捐活动中，有条提示：每次募捐，普通员工的捐款以 10 元为限。其意就是不要让慈善成为负担。”

事隔两年多，回顾这个事件，我有两点感触。其一，王石说“中国是个灾害频发的国家”，再次于 2010 年这个自然灾害多发的年份得到证实。我想这才是王石这段话的真正意思。其二，舆论对王石的表述引用不够全面。募捐以 10 元为限的提醒，是指万科平常的慈善，并不是对此次大地震捐款的限制。但王石在当时举国悲恸的时刻说这个话明显欠妥。

随后，于 6 月 5 日召开的万科股东大会上，王石被一位小股东指责为“万科的负资产”。而王石也在会上再三为自己的失言道歉。他自省说，虽然年近六十，但“对于大事情的处理，还是显得很青涩”。

虽然王石曾经言语失当，但这无损他在我印象中热心公益的形象。他做的第一个商业广告，200 万元收入全部捐给了中国登山协会。我建议公众别再盯着王石的登山花费了，他是用自己的钱在登山。这只是王石的一种个人爱好。否则，按照平均主义的逻辑，就应取消所有的登山活动，当然，所有豪华车也不应生产——甚至是所有的高档消费。

王石骨子里是一个悲观的理想主义者，但现实生活中的他一直在认真行使董事长和企业家的职责。有人说，万科离开王石也照样转，这正从另一个侧面说明，王石培育出了一个规范而强大的职业经理团队，也因此，万科要比那些完全靠专制老板来维持运转的企业令人放心得多。万科之外，王石都是在踏实地做事，包括他所做的慈善和社会公益工作都是务实的。他担任深圳壹基金公益基金会执委会主席，乃名至实归。

根据公开资料显示，截至 2010 年 9 月月底，王石持有的万科股票数量为 6817201 股（截至 2011 年 2 月中旬校稿时，该股份未见变动），以 2010 年 10 月 8 日万科 A 的收盘价 8.5 元计算，其所持股票的价值为 5795 万元。

2010 年 10 月 24 日，万科董事会审议通过了 2010 年 A 股股票期权激励计划草案，拟向 851 名激励对象授予总量 1.1 亿份股票期权，其中王石期权为 660 万股。若期权成功实施并变现，按当月股价，王石总身价有望过亿。此前，万科 2007 年度激励计划因股价考核条件未能达成而终止实施，2008 年度激励计划由于业绩考核指标未能达成而终止实施。

王石在 2010 年 12 月中旬宣布，他将于 2011 年初赴哈佛做一年的访问学者，然后到欧洲学习两年。虽然这并不意味着王石退出了万科，但从企业管理的角度看，这是王石即将淡出他亲手创立的万科的信号。王石行云流水式的超脱，将推动千亿之后的万科进入郁亮时代。

顺便说一下郁亮。当王石、冯仑、任志强从地产一线退隐或逐步淡出，如果非要寻找新的行业领袖，郁亮应是当然首选。儒雅、敏锐而内力强悍的郁亮，面对的挑战并不逊于王石当年的创业及企业成型时期，这主要是指企业规模带来的管理问题。继 2010 年销售额达 1200 亿后，2013 年左右，万科将步入 2000 亿规模。正如郁亮所说，中国地产商还没有管理千亿

企业的经验，这个课题不仅是万科的，也是行业的。

如你所知，万科有一个强大的职业经理层，这曾是万科的骄傲，但现在，它有可能成为发展的一个潜在瓶颈。当万科的触角伸入数十个城市时，总部向区域公司的授权就成为不可避免。郁亮要求每个项目一个月内应达到 60% 的销售率，事实上，这与项目公司的销售业绩导向形成了一股合力。而总部要推行的公司战略与项目公司的销售导向并不尽一致。让我们暂且相信郁亮能够说服他的十几位副总裁在公司战略方面达成共识，但这些战略如何在区域公司进而是项目公司得以忠实执行，并非显而易见的答案。当我们说职业经理层强大时，是指它的执行力，倘若这些职业经理层转趋以保守或自利时，郁亮们就不得不在放权与收权、项目公司制与事业部制之间纠结徘徊了。

我之所以说万科的管理课题是行业的，还在于，许多地产商从 30 亿进入 100 亿，从 200 亿跨入 500 亿，它们面临几乎相似的“万科版管理”问题。创业老板的人格魅力总有消耗殆尽的时候，家族企业如果想传承百年就必须接受现代企业制度，此时，管理不再只是 EMBA 的理论教程。近 20 年尤其是近 10 年的狂飙突进，房地产行业未曾真正停下来思考并践行企业管理问题，借由 2010 年以来的这一轮房地产调控，想继续前行的地产商，就不得不伴随房地产制度的转型，潜心思考企业的管理课题。

回到前面，当我计算这些地产大佬的财富数字时，一位地产商对我说：房地产的财富，地产商获得的只是个零头，绝大部分是被政府，尤其是地方政府拿走了。

| 第三章 |

被地产捕获的 GDP

提要

无论是 1998 年，还是 2008 年，救房地产，都是为了救 GDP。而且除了房地产，没有其他行业可以替代。虽然有利益集团暗中呼吁放松房地产调控，但预计至少 2011 年都不会再救房地产，即使 GDP 某个季度的增幅下滑到 8% 左右。

GDP 对房地产的依赖，主要还是源于土地财政的依赖。迄今为止，这是个无解的难题。即使中央政府为地方政府寻找到新的税收来源，如严格征收土地增值税，对住宅开征房产税，都不足以令地方政府放弃对土地财政的依赖。无他，土地收入过于巨大，其他任何税收都代替不了。连地方债务平台问题的解决，也要仰赖于土地收入的增长。

为什么地方政府会产生对土地财政像网瘾一样的依赖？根子在于土地招拍挂制度。这是一个影响力仅次于 1998 年房改的制度，并将继续对房地产市场和地方财政产生决定性的导向作用。

招拍挂制度必然导致地价上涨，而地价上涨则必然推动房价上涨。只要招拍挂制度存在，地王的产生就不可避免。地产 GDP 主义是被一种强力制度牢牢地固定住的地方政府价值取向。

多年以前，我还是年轻人的时候，建设部一位领导闲暇时问我：“你知道房地产每年拉动 GDP 几个百分点？”我迟疑了两秒钟，此前虽然听说过有关此问题的讨论，但不确定具体数据，犹豫地回答：“大约 2~2.5 个百分点？”他轻轻点了点头。

后来，我看到了中国住宅与房地产研究会（现中国房地产研究会）副会长包宗华主持的一个研究课题报告称，房地产有着相当长的产业链，带动的相关产业多达数十个，每年直接和间接拉动的 GDP 达 2.5~3 个百分点。此数据虽然缺乏严格经济学模型的推导，但能够被民间非经济学专业人士接受。

房地产对经济增长的贡献体现在三个方面：一是房地产投资，这是直接的贡献，房地产投资构成固定资产投资的一部分，而固定资产投资是长期驱动经济增长的主体；二是住房消费，这也是直接的贡献，2010 年，全国商品房销售额为 5.25 万亿元，超过当年全社会消费品零售总额 15.5 万亿元的 1/3；三是带动效应，这是间接贡献，譬如拉动钢材、水泥、家电、装修等的增长。

最近几年我国经济总量增大了许多，并于 2010 年 6 月后成功超过日本成为全球第二大经济体，其中房地产贡献良多。据国家统计局数据，2010 年，全国房地产开发投资完成 48267 亿元，同比增长 33.2%；全国商品房销售面积 10.43 亿平方米，同比增长 10.1%；商品房销售额约为 5.25 万亿元，同比增长 18.3%。

因此，即使是全面调控的 2010 年，房地产的地位也丝毫没有下降。自从 1998 年实行住房商品化以后，GDP 对房地产业的依赖就逐步形成，以至于到了离不开的地步，关键时刻总是要靠房地产“挺身救主”。实事求是地说，这方面没有一个产业能比得上房地产。

以上是从全局，从中央政府层面来说。对地方政府来说，房地产就更重要了。土地财政，这已成为大多数地方政府最重要的财政收入来源。城市形象、政绩工程也离不开地产商和房地产业，许多地方的道路等基础设施都是由地产商修建的。

2004 年以来，地方政府体会到土地公开出让的无可替代的好处，招拍挂出让普遍推行。而招拍挂一般是净地出让，拆迁是政府的事。而土地收益当然要远大于拆迁补偿款，否则他们是没动力拆的。地方政府为了尽快把土地卖出去，就会做出强制拆迁、暴力拆迁的事情来。

2010 年 9 月 10 日发生在江西宜黄县的“9·10”拆迁事件，就是强制拆迁直接带来的恶果。

其背景是，由县主要领导亲自推动，大搞城区升级、大建广场和房地产开发。与任何一个城市、一个县城一样，这些都是关系到当地父母官升迁的政绩工程。即使是在宜黄县的主要领导因此被撤职后，该县一位官员还投书媒体，称“没有拆迁就没有新中国”。

如大家所知，全国强制拆迁、非法拆迁，数不胜数，见诸报端的案例十不及一。

这当然要托一部法规的福——1991 年实施和 2001 年修改的《城市房屋拆迁管理条例》。依此条例，地方政府贴一纸拆迁通知，在被拆迁的房屋上圈画一个大大的“拆”字就够了。居民不肯搬迁？先有房管部门行政裁决强制拆迁；还不服？接着可能就是法院裁决直接带着铲车来。许多地方连行政和法院裁决都懒得走，直接派消防队和铲车来。这才叫雷厉风行，超级效率。中国城市面貌的日新月异，城市建设的突飞猛进，该《条例》立了大功。

不少专家称这部条例是一部恶法，出台伊始就呼吁修改之。修改后的条例草案数易其稿，并分别于 2010 年 1 月 29 日和 12 月 15 日分两次向全社会公开征求意见，这在我国立法史上前所未有，也从一个侧面证明了拆迁所涉及的利益极为纷繁复杂。北大法学教授说，新的条例难以正式出台，主要就是遭遇到地方政府的强烈阻挠。千呼万唤之后，2011 年 1 月 21 日，国务院正式出台《国有土地上房屋征收与补偿条例》。

我为什么要谈拆迁条例？因为，拆迁与房地产和城市建设有着密不可分的关系。过去 30 年，是各地大拆迁的 30 年，而且基本是各地政府随心所欲拆迁的 30 年。各地政府对这种“恶的拆迁方式”的依赖，正如其财政对房地产的依赖一样。放缓城市建设速度，放缓拆迁速度，是时候了。

如何看待房地产业的态度，决定着经济增长方式转变、经济结构调整的进程；如何对待拆迁以及拆迁法规的执行，不仅是地方政府对民生的试金石，也是其能否摆脱房地产依赖的一种考验。然而，知不易，行更难。

第 1 节 为什么要救地产？

❶ 历史两次踏进了同一条河流

扑通一声，扑通又一声，地产两次掉进了同一条河流。略有不同的是，第一次是摸索出来的，第二次是驾轻就熟直接跳进去的。

2010 年 7 月月初，当中国经济总量超越日本成为全球第二大经济体的消息传出，我没有丝毫兴奋。经济总量能说明什么问题？19 世纪 40 年代初，中国的经济总量占全世界的 33%，而英帝国 GDP 仅占全世界的 5%，可是，鸦片战争我们输给了英国，1862 年继续输给了英法联军。19 世纪之前，中国经济总量更不知是日本的多少倍，但我们照样挨打。经济总量说明不了什么问题。

2010 年年底我国经济总量为 39.80 万亿元，比上年增长 10.3%。但不客气地说，这个经济总量相当一部分是靠资产泡沫吹大的，其中最主要的泡沫是由房价带来的。这句话的意思是，如果房价的泡沫破裂了，经济总量就得瘪一大块下去。

从这个意义上说，每次听到国外那些政客叫嚣“中国威胁论”，故意危言耸听地夸大中国经济总量的可怕，我就觉得他们是别有用心，或者是对中国经济发展质量的无知。不仅中国经济总量自身有泡沫，而且还不断催生其他泡沫。

目前的房价泡沫，就是由中国过去 10 年的增长模式逐步膨化的。而这个曾经行之有效的高增长模式，就是投资和进出口驱动。进出口不好控制，因为不是我们一个国家说了算，所以进出口有一定的波动曲线。而投资引擎却基本可以由控制着国家经济命脉的政府部门发动，有很强的增长性和稳定性。

寻找短期见效的投资动力，始于 1996 年，那是国企解困的关键时期。大批国有企业陷入亏损的境地，产品积压，工人下岗。社会矛盾在涌动、加剧。中国经济迫切需要找到一个新的增长点，而且要快速、有效。找啊找，找到了。7 月，中央政府定了调——住宅。住宅不仅可以培育成投资热点，而且可以培育成消费热点。

那时的房地产名声很不好。海南、北海、惠州房地产热造成的大片烂尾楼还明晃晃地矗立在市中心。房地产，基本就是投机、炒作的代名词。住宅就不同了，是每个家庭的生活必需品。生活必需品，怎么强调都不过分。就这样，国家层面的宏大叙事，与老百姓的日常生活紧密地联系在了一起。但实质上，如果将“住宅”两个字替换为“房地产”三个字，让房地产成为两个热点，也是成立的。

国家建设部如获至宝，赶紧组织人员和专家调查论证，形成了一份厚厚的报告，证明住宅成为“两个热点”的可能性和充分必要性，并在全国建设系统内部进行了动员。但中国的产业政策，从论证到实施，需要一个过程，有时内部的推动，不如外部的力量更直接。

机会来了，亚洲金融危机。我读了原建设部总经济师、住宅与房地产业司长谢家瑾《房地产这十年》这本书才知道，时任国务院主要领导思考“两个热点”的同时，有关新房改的想法也基本成型了。

如果不取消实物分房，推行住房商品化，住宅的“两个热点”就只能是空中楼阁。实行新的房改，就是为了帮住宅解脱束缚，让它将“两个热点”的强大力量释放出来。亚洲金融危机的到来，使得培育新的经济增长点更加迫切了。内外因素，都选择了房地产。

有人说，1998 年房改，就是让老百姓自己掏钱买房，是一种对人民财富的变相剥夺。这不是事实。让老百姓自己掏钱买房，并非对人民财富的剥夺。买下的房子，无论是当时的房改房，还是以后的商品房，产权都是属于居民个人所有，没人可以任意剥夺。

有人说，1998 年房改的结果，就是房价暴涨，让更多人买不起房。一方面，货币化之前，作为实物分配的住房，还不是真正的商品，而市场化以后，住房原来被人为遮蔽的价值得以体现，价格必须要上升；另一方面，房价这么多年的确在不断上涨，但它并非房改的必然结

果，而是其他因素叠加作用的结果。馒头变质了，不能怪酵母这个介质。

大小 GDP 和地方政府分享了 1998 年房改的成果近 10 年后，弊端不断呈现。其中一个明显的符号，就是房价上涨带来的社会压力。在多年调控政策，尤其是 2007 年信贷调控不断强化的叠加效应下，2008 年的楼市陷入近 10 年来最大的调整之中。

但房地产的命实在好，又是外力救了它。这次救它的是源自美国的全球金融危机。

我所在报社的编辑开选题会，多数时候都要讨论一下楼市和房价问题。大约是 2008 年 5 月，我们还没意识到金融危机的严重性，而是在谈调整中的楼市。几个编辑说：“房价应该继续跌，最好是腰斩。”这也是很多基层人民的愿望。但我当即就说：“暴跌是不可能的，如果房价腰斩，可能就是经济危机，我们会是最大的受伤群体。而如果发生经济危机，政府一定会首先救房地产。”

我遭到同事们的一致声讨。他们认为我是在呼吁救市，动机不纯，是在为利益集团代言云云。其实，我是经历了 1998 年房改，领教了房地产的厉害。后来，当我看到新闻，为了应对金融危机，决策层分头下去做调研，如何寻找新的经济增长点，我就跟同事说，这次估计还得靠汽车和房地产。

不是我有先见之明，而是有例可援，别无良策。2008 年下半年，先是少数地方政府出台了鼓励住房消费的政策，接着，2008 年 10 月 22 日，财政部、国家税务总局宣布降低房地产有关的税费。12 月 20 日，国务院办公厅出台《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》，标志着房地产全面“救市”的开始。

后面的事你都知道了，2009 年楼市里的鸡和猫都飞上了天。成交量、销售额都创了纪录，房价也是。地产商托了金融危机的福。

2010 年 3 月国家发改委主任张平在全国“两会”期间说，4 万亿中央投资，没有一分钱进入房地产市场或是用于土地买卖，但包括国金证券首席经济学家金岩石在内的一些经济学家坚持认为，其中有 1/4 资金通过各种途径潜入了楼市。

假如当时不救房地产呢？历史是个单行道，没有假如。请问，无论是 1998 年，还是 2008 年，除了房地产，我们还有哪个更好的行业可以选择，最快地拉动 GDP 直线增长？

② 2011 年我们还要救地产吗？

接下来的问题是，如果 2011 年 GDP 增幅再次下滑，我们会不会像 2008 年 12 月那样，通过救房地产来救 GDP？既然跳进过同一条河流，再跳几次又何妨。

先把我的结论放在这里：2011 年中央政府不会救房地产。

2010年7月上旬，有一种预测说，二季度开始，GDP增幅将逐季下滑。按此速度，2011年初可能连8%都不到。于是，一股暗流在涌动，试图施加这种压力：倘若要“保8”，离不开房地产；假如要止住GDP增幅下滑的势头，就必须放松房地产调控。我称这种声音代表了以房地产为核心的利益集团。

不过，这些代言人绝不会傻傻地直接呼吁改变房地产调控政策，他们会以宏大叙事的名义来吓唬人。譬如，经济增幅的下滑，意味着失业率的上升；失业率的上升，意味着社会问题将更加严峻。所以，不能听任GDP下滑，而最有效的办法仍然是依靠房地产。

那个时候，我真是捏了一把汗，楼市调控还没怎么见效果，就要被利益集团搅黄了？我除了在自己供职报纸的专栏里写文章，还在中央广播电台的评论节目里呼吁有关部门赶紧出来表态。

我不会自大到以为自己的呼吁起了作用，而是我们的中央政府部门一直在密切关注着房地产市场的动态。7月12日，住建部、银监会、国资委不约而同地表态，要继续贯彻落实房地产调控政策。

更高层的表态随之而来。8月13日，国务院副总理李克强在北京考察廉租住房、公共租赁住房等建设时强调，要继续贯彻国务院关于房地产市场调控的一系列政策措施，坚决抑制投机炒作等不合理需求，切实增加住房有效供给，巩固调控的初步成果，保持房地产市场平稳健康发展。8月21日，李克强在江苏省常州市主持召开加快保障性安居工程建设工作座谈会，并在讲话时强调，各地要继续落实好国务院关于房地产调控的政策措施，切实增加住房有效供应，坚决抑制投机炒作行为，巩固调控成果，促进房地产市场长期稳定健康发展。

媒体在报道李克强的讲话时，用了这样的标题：李克强8天内两提抑制房地产投机。

决策层发出了如此明确的信号，2010年的楼市或许就将这样清清淡淡地度过吧。但市场的运行轨迹总是超出我们的意料。2010年8月，遭遇“史上最严格调控”的房地产市场，经历3个多月的惨淡徘徊之后，毅然向上突破，成交量大幅增长。令所有观察家吃惊的是，这不是少数城市的单边上扬，而几乎是全国大多数城市，包括一线和二线城市的同步上扬。当月最具象征意义的事件是，万科以119.9亿元创造了中国开发商的月度销售额奇迹。

紧接着，按捺不住的地方政府趁机卖地，揆违数月的地王再次闪亮登场。南京的两幅地卖了200亿元。

9月，北京、杭州、广州、成都等城市，“日光盘”出现了，抢房潮出现了，数千人排队只为获得一个购房的资格。这种恐慌性情绪也传导到了我的身上，多位朋友让我跟开发商求情：“不要求打折，只要拿个号就行。”当月，万科再次书写奇迹：月度销售额达142亿元。

并非事后诸葛，也非自夸。9月我写得最多的文字，就是提醒要警惕成交量大幅增长之后房价跟着上涨。在中央广播电台说得最多的就是，呼吁消费者不要慌张，地产商不要涨价，否则必定会招来更严厉的调控政策。

再次声明，2010年9月29日晚上，国务院7部门同时发出三个通知，深化对房地产市场的调控，不是某几个人呼吁的结果，而是中央政府一直在密切关注楼市的运行态势。与此前总是比预期的节奏慢半拍相比，这一次，有关部门行动之迅速，超乎我们的预料。

但是，2010年8~9月成交量的增长，让地产商们回笼了大量资金。此前，4月17日国务院部署此轮房地产市场调控时，开发商普遍不慌张，因为2009年和2010年3月中旬至4月中旬，楼市的畅销让地产商们囤积了大量资金，足够他们坚持半年，甚至更久。2010年8~9月，新的增量资金到手，他们底气更足了。

我想说的是，2010年8~9月成交量的回暖，客观上将延长此轮调控的时间，使得2010年4月17日开启的楼市调控，至少要延续到2011年年底，甚至有可能延伸至2012年。2011年中央政府楼市调控的思路，一是现有贯彻房地产调控政策不放松，二是继续推进保障房建设。

我可以肯定，作为一项准政治任务，2010年全国580万套保障房建设目标可以如期完成。2011~2012年继续大幅增加保障房建设规模，既符合保民生的思路，也减轻了继续调控房地产市场之于GDP的压力，从而具备了坚持调控房地产市场的可能，借口GDP下滑反对调控房地产的声音也就没有了市场。

至少从我写作本文的时间（2010年10月上旬）来观察，即使2011年初GDP增速下滑，中央政府也不会以放松房地产调控来救GDP。

如你所知，2011年新年伊始，房地产调控不但没有放松，而是加强了。到我校稿时的2011年2月中旬，国务院1月26日发出的新一轮房地产调控，其强大到足以令少数中小地产商致命的杀伤力，尚未被房地产业内充分认识到。

从目前趋势上看，2011年我国GDP增幅仍可达9~10%左右，以GDP下滑作为放松房地产的借口已不复存在。退一步说，即使2011年GDP增幅下滑到9%以下，又有什么大不了？

③ 为什么必须“保8”？

2010年，部分经济学家对我国GDP增长方式有过精辟的分析。倘若未来某年我国经济增幅出现波动或下滑，这些话仍有很好的借鉴价值。

2010年8月9日同时看到两篇文章，非常有感触，决定抄录如下：

一篇是中国社科院世界经济与政治研究所研究员余永定写的《中国需要更慢、更佳的增长》：一个可持续发展的经济体，不能单纯依赖钢筋水泥。中国的问题更大程度上在于资源配置不当，而非房地产泡沫破灭。从长远来看，最值得关注的依然是增长模式的转变问题。要想保持增长，中国必须降低投资增长速度，并对经常账户进行重新调整。首要任务应该是改进增长的质量，而非数量。很长时期以来，中国一直过分关注 GDP 的增长。但增长并非推迟急需进行的结构性调整的借口。一旦启动这种再调整（结构调整），必然会导致经济减速。但这是为长期可持续增长奠定坚实基础的唯一途径。耽搁的时间越久，调整的过程也就越痛苦。

另一篇是人民日报记者整理的，全国人大财经委副主任委员吴晓灵的文章《提高对经济增速放缓的容忍度》中说：

不排除 2011 年一、二季度 GDP 会到 8% 左右。要提高对经济增速放缓的容忍度，防止因追求短期效果采取行政措施，形成政策叠加效应，导致经济增长硬着陆。在经济结构调整、经济增长方式转变的时候，经济增速回调是必然的，不宜轻易变动政策取向，否则今后会付出更大的代价。要防止因经济增长急速放缓再一次采取刺激政策，进一步恶化经济中存在的结构性问题。

此前，国务院发展研究中心金融研究所所长夏斌在出席国务院召开的经济专家座谈会上发言说：“现在必须要咬紧牙关挺住，在可承受的最低经济增速下，加大结构调整的力度。”

如你所知，余永定、夏斌、吴晓灵并非一般的专家（余永定是曾任、夏斌是现任央行货币政策委员会委员，吴晓灵为前央行副行长），他们建言的分量自然也非一般。上面已经提到，2010 年 7 月月初，房地产界和经济学界有一股暗中涌动的潮流，借口四季度和 2011 年一季度经济将加速下滑，而鼓动放松现有的房地产调控“预作准备”。

看到余、吴两位专家的文章，我当时心里暗暗松了口气。我不可能预见到中央政府后来对房地产的再调控，但已断定这将是持续时间最长的一次房地产调控。用夏斌的话说就是，要用两三年的时间消除原有的房价泡沫。而消除房价泡沫，则是为了给经济结构调整腾出相应空间。

2010 年 9 月 29 日国务院 7 部门同时发出 3 个深化楼市调控的通知，就是将房地产调控引向更长时间的标志。即使 GDP 增幅下滑，也不应放松调控，更不应救房地产，何况后来的情

况表明，GDP 并未像部分学者预料的下滑那样快。

根据国家统计局的数据，2010 年，全国房地产开发投资 48267 亿元，比上年增长 33.2%。2010 年房地产投资占当年城镇固定资产投资 24.14 万亿元的比例仍达 20%。这两个比例无疑是偏高的。

十七届五中全会提出，今后 5 年的重要任务是：经济结构战略性调整取得重大进展，转变经济发展方式取得实质性进展。但是，如果不继续坚决调控房地产，将房地产投资在整个固定资产投资中所占的比例降下来，经济发展方式的转变和经济结构战略性的调整就将是一句空话，也就是说，必须坚决扔掉房地产这根拐棍。

房地产这根拐棍早扔比晚扔好。GDP 增幅再高，如果是质量低、效率差的增长，是高耗能、高污染的增长，除了自我安慰，是没有多大价值的。哪怕是出现较为极端的情况，譬如 2012 年某个季度的 GDP 增幅降至 8%，也不能像 2008 年那样通过救房地产来救 GDP。

这需要决策层下坚强的决心。往远一点看，为适应结构调整和发展方式转变的需要，我们要容忍 GDP 增幅降到 7%，甚至更低的中低速年增长，全社会现在就要有这种舆论准备，民众要有这种心理承受力。不能 GDP 稍一放缓就骂政府，动摇政府战略调整的决心。

但心理承受力往往顶不住现实的挤压。譬如，中低速经济增长可能意味着较高的失业率。这是个社会问题，它会发展成政治问题。有时候，经济问题会让步于社会问题。

切实扶持民营企业，加快发展服务业，这是解决就业问题的重要路径。前提是，必须打破除国防等，极个别领域以外的国企垄断和行政垄断。我敢断定，现有的电信、石油石化、铁路、市政公用、电力等行业的垄断真正得以打破之日，即是民营企业、服务业快速发展之日。垄断利益集团抵抗？很简单，谁反对，免谁的官；谁消极，谁靠边。毕竟垄断企业领导的任命权还在中央手里，但关键是要有决断力。

房地产具有惊人的货币吸纳力，扔掉这根拐棍后，不管是灰色，还是红色的那些资金，往哪里去？可以大力发展面向自然人的投资基金。你不是热爱房地产吗？给你一个基金池，50 万元一份，像信托一样，往里投吧。至于如何防范风险，可公开招标房地产投资基金的设计者，这方面完全可以信任国人的智慧。国企垄断产业放开后也可探索发展面向自然人的产业投资基金，试点先行，逐步推开。

有专家建议，未来 5 年，GDP 增幅保持在 7.2%~7.8% 是合适的。我甚至觉得，如果增长质量高一点，增幅再低一点也没关系。假如这种思路被决策层接纳，将是一个很大的进步，终于不再为“保 8”而殚精竭虑了。然而，2010 年全国发展和改革工作会议仍然提出，2011 年经济增长目标定为 8% 左右。3 月初的全国“两会”《政府工作报告》，所提 2011 年 GDP 增长目标果然是 8%。虽然这个数据是现实的反映（主流经济学家预测 2011 年 GDP 增幅将达 9% 以上），但说实话，看到这个消息，我有些失望。何时我们才能从 8% 的阴影里走出来？

第2节 像网瘾一样的土地财政依赖症

❶ 无解的土地财政难题

2009年9月月底，受朋友之邀，我跟北京几家同行去山西晋中市参观。到了该市才知道，原来他们是想让媒体帮政府规划的北部新城进行宣传推广。说得直白一点，就是帮政府早点把地卖出去，卖个高价。

北部新城一期的几宗土地，近1000亩，早已拆迁整理完毕，平平整整，只等买主。据介绍，政府已投入一两个亿把道路修好，所有管线也已埋设好，开发商交完钱就可以施工。

很多人没听说过晋中，但知道平遥古城、王家大院、乔家大院、昔阳大寨，它们都在晋中。来之前，朋友告诉我，晋中的煤炭资源也比较丰富，他们是很有实力的。但接触之后，完全不是那么回事。有两件事给大家的印象很深。第一件事是，那天傍晚领我们参观完工地，领导们都走了，工作人员把我们带到市财政局的职工食堂吃饭，只有剩菜剩饭：半份菜，一叠大饼，半盆粥。第二件事是，说好了是市里出交通费，但结果火车票大都是自己买，有两个同行是市里买的票，最后被追着还钱。

2009年晋中市财政收入125.5亿元，即使这1000亩土地当年全卖出去，也占不了多大比例，但如果我们并不认为他们是在媒体面前表演，而是市财政确实很紧张，那么就会理解，晋中对区区1000亩土地的收入抱以怎样的期待。

晋中市土地收入之于地方财政收入的重要性，在全国不具有任何代表性，但我们能感觉到，他们对于卖地收入的殷切期望，却与任何一个地方政府没什么两样。更别说那些倚重于土地收入的地方政府了。

2011年1月7日，国土资源部部长徐绍史在全国国土资源工作会议透露，2010年，全国土地出让收入达到2.7万亿元，同比增长70.0%。财政部3月5日提请十一届全国人大四次会议审议的财政预算报告披露，2010年全国财政收入83080亿元，比上年增加14562亿元，增长21.3%。全国土地出让收入2.91万亿元（从处指入库收入），完成预算的213.2%。从全国情况看，土地收入相当于财政收入的35%。仅从这个数字就可以看出土地收入有多重要。

土地收入主要是一种地方收入，通俗地说，这笔钱主要是地方政府自己来收取，自己来使用。

它的重要性就体现在对地方财政的贡献上。

2010 年，北京通过招拍挂共计出让 276 宗经营性用地，成交金额达到 1638.5 亿元，创下历史新高，居全国首位。同年，北京市地方财政收入完成 2353.9 亿元，比上年增长 16.1%。这意味着，北京 2010 年土地收入相当于地方财政收入近 70%。

中国房产信息集团的统计数据显示，截至 2010 年 12 月 30 日，2010 年上海共出让 567 幅土地，出让金累计约为 1523.7 亿元。同年，上海市地方财政收入为 2873.6 亿元，增长 13%。当年，上海土地收入相当于地方财政收入的 53%。

据前述机构统计，2010 年全国土地成交金额前 20 名的城市共成交近 1.24 万亿元，同比增长约 34%。大连以 1117 亿元列全国第三位，武汉和南京土地收入均翻番，它们的增幅均大幅超过当地的地方财政收入。

大家已经看出来了，与中央层面的数据相比，土地收入在地方财政收入里所占的比例要大得多。房地产专家都常把这样的数字挂在嘴边：“有的城市，土地收入占财政收入的一半以上。”很多人都以为税收不高的城市才更依赖土地收入，其实未必。

潘石屹在谈及 2010 年北京土地收入时说：“北京财政收入一年不超过 2000 亿元，其中 1000 亿元来自土地出让，这还不包括由房地产产生的税费。地方政府的财政收入依赖土地市场和房地产的情形从这里看不仅没有弱化，反而有加强的趋势，这其实是很不健康的。”老潘这段话除了“北京财政收入一年不超过 2000 亿元”等数据有误，他的观点我都同意。

根据财政部规定，土地出让收入应纳入政府性基金预算，且须专款专用。土地出让收益主要用于征地拆迁补偿以及补贴被征地农民、土地开发、农村基础设施建设、城市建设、土地整理以及耕地开发，廉租住房建设等。2010 年 11 月又规定可以投入于公租房建设。

一般老百姓不会去关心，土地出让收入是政府性基金预算，还是一般财政预算，总归这笔钱是当地政府的重要收入来源。至于专款专用，“城市建设”包含的范围太广了，地方政府基本是想怎么使用就怎么使用，根本无须“挪用”。修马路、修地铁、建广场，乃至政府迎宾馆，哪个不是“城市建设”？

根据土地一级开发企业的介绍，一幅土地的净利润为 40% 左右。以此计算，2010 年北京市土地出让的纯利润就有 650 亿元。而 2011 年 1 月上海市“两会”发放的《上海市 2010 年预算执行情况和 2011 年预算草案》显示，2010 年上海国有土地使用权出让收入达 579 亿元（我个人将它理解为土地出让净利润）。到哪里去找这种来钱迅速、基本无风险的收入来源？

当地要培育一个每年上缴利润和税收 10 亿元的国有企业，也许要先投入 100 亿元，搞不好还会亏损。哪里像土地出让这样，拍卖槌一落，少则十几亿，多则数十亿到手，真正是多、快、好、省。这也是为什么有些省市愿意去搞土地整理、搞村庄撤并，愿意去强制拆迁，因为成本低、收益大。

对于城市地方政府来说，保持土地出让收入高位增长，至少有两大明显的好处：第一，巨资投入城市建设，可以大大改善城市面貌。这是直接关系到政府形象（实际上是市委书记和市长形象）的政绩工程。放眼神州，哪届地方政府任期内没有在城市建设方面下工夫？第二，同样重要的是，城市建设是固定资产投资的重要内涵，可以直接拉动 GDP。

现阶段，城市面貌和 GDP 左右着市长们的升迁，而城市建设资金的一个主要来源是土地收入。从这个意义上说，土地财政是 GDP 主义的主要推动力。也因此，对地方政府来说，地产 GDP 主义构成了 GDP 主义的核心内容。

地方政府对土地收入的依赖，与现行的分税制有关。1994 年实施的财政、税收体制改革（即著名的分税制改革，从 1993 年 9 月 9 日～11 月 21 日，朱镕基带领体改办、财政部、国家税务总局及银行等部门的 60 多人，飞遍 17 个省、市、自治区，一个省一个省地谈下来），扭转了财政收入“弱中央、强地方”的局面，但运行多年后，逐渐暴露了它的先天不足。

分税制是中央与省一级的分税，而省一级与市、县大多没有分税。地方政府没有设立税种和征税的权力，但 70% 以上的事权是由市、县一级承担。这就造成了地方财权与事权的严重失衡现象。事权不但繁重，而且责任重大，但地方财源又十分有限，地方政府不可能不把注意力放在找钱方面。

在这种背景下，地方政府必须另找收入来源。恰好，土地招拍挂制度的推行，给地方政府送来了一份丰厚的“意外之财”。而这笔钱又是所有税收、收入来源中地方政府基本可以自由支配使用的大额资金，由此形成土地财政的依赖症，就是水到渠成的了。

要想让地方政府放弃土地财政，前提之一是，中央政府必须给它们开辟新的财源。

② 土地增值税流失 2.5 万亿？

为地方政府寻找新的财源，中央政府一直在想办法。现成的有一个，土地增值税。它是地税的一部分。

大约 1995 年年初，我记得那时自己刚参加工作还在见习期，去参加了一个香港地产商（他们叫发展商）代表团与有关部门的座谈会。这些地产商显然是在内地有开发项目的，他们来北京的主要目的是向建设部、财政部游说，试图延缓土地增值税的征收。当时我根本不知土地增值税为何物，怎么会让香港地产商如此紧张。

土地增值税是指转让国有土地使用权、地上的建筑物及其附着物并取得收入的单位和个人，以转让房地产所取得的增值额，按一定税率向国家缴纳的一种税赋。转让房地产的增值额，是指转让房地产取得的收入减除规定的房地产开发成本、费用等支出后的余额。

值得一提的是，作为一个新的税种，设立土地增值税的初衷是为了调控房地产市场（过热），而不是为了给地方政府增加税源。

1992～1993 年源于海南、北海、惠州的房地产热，主要是银行资本介入过深所引发的超级泡沫。1993 年 6 月 24 日，中共中央、国务院下发《关于当前经济情况和加强宏观调控的意见》（即中央 6 号文件），提出了以整顿金融秩序为重点的 16 条措施，房地产热迅速降温。随后，有关部门迅速制定了《中华人民共和国土地增值税暂行条例》，并于 1994 年 1 月 1 日开始施行。

土地增值税的实施细则是 1995 年 1 月 27 日颁布并施行的。香港地产商代表团的到来，曾经让国家有关部门当时颇感为难。那时的房地产市场已经非常低迷了，开发贷款基本停止，房地产企业上市被暂停，土地增值税作为调控房地产的功能基本用不上。剩下的，就是增加新的税源了。

不知是香港地产商的游说见效了，还是房地产太过低迷等原因，土地增值税真正全面的征收，确是多年以后的事。

根据《条例》规定，土地增值税实行四级超率累进税率，税率按照增值额超过扣除项目金额部分数值大小，分别为 30%、40%、50%、60% 不等。增值额未超过扣除项目金额 50%，土地增值税税额征收比例为增值额的 30%，超过 200% 的，税率为 60%。

但在实际征收过程中，各地一般是按普通住宅、非普通住宅、别墅、度假村等级，按销售收入的 1%～5% 预征率进行征收，开发项目结算后，再由开发商自查自补，执行四级累进税率的项目可以说是微乎其微。由于项目开发周期长，财务核算和税务清算极为复杂，各地税务机关很少对开发项目进行全面清算。

据了解，国家税务总局从 2005 年以来的 5 年内，曾经 8 次发文，对土地增值税的预征和清算提出要求，但各地进展甚微。包括房地产上市公司在内，地产商一般是以 1% 的预征率来进行土地增值税的计提。

北京科技大学中国经济研究组赵晓、陈金保、田艳春，2010 年 4 月联名发表的文章指出：目前，大部分地方土地增值税的预征率只有 1%，远远低于实际清算的税率。因此，很多房地产项目销售完成后，房地产企业想尽一切办法，故意久拖不清算，或者项目结束后干脆玩“人间蒸发”，令土地增值税清算无从谈起。2007 年 1 月，国家税务总局曾要求各地税务机关严格土地增值税清算，此举曾令开发商大为紧张。然而，金融危机呼啸而来，经济形势急转直下，这一号称“革房地产商命”的税收政策再一次不了了之。赵晓等吁请严征土地增值税，以“100% 预征、100% 清算”来遏制新一轮楼市疯狂。

赵晓等的建议，是一个极难实现的目标。但提高预征率是可以做到的。国家税务总局 2010 年 5 月 25 日在《关于加强土地增值税征管工作的通知》中提出，各地须对目前的预征率进

行调整。除保障性住房外，东部地区省份预征率不得低于 2%，中部和东北地区省份不得低于 1.5%，西部地区省份不得低于 1%，各地要根据不同类型房地产确定适当的预征率。为了规范核定工作，核定征收率原则上不得低于 5%。

在此前后，青岛、厦门、上海、北京等城市，纷纷提高了土地增值税的预征率。上海是根据房价来确定预征率的，超过上年新房均价 1 倍的，预征率为 5%。

从赵晓等的建议和国税总局 2010 年再次加大征收力度来看，土地增值税是调控房地产市场的重要手段。但从过往几年的实际效果看，土地增值税在调控房地产市场、抑制房价上涨方面所起的作用，几乎可以忽略不计。正如对个人转让二手房征收营业税，未能起到遏制投机的作用一样，对地产商和投资者个人尤其是地产商征收土地增值税，亦未能成为阻止涨价的动力。

事实上，土地增值税更像是为地方政府找到了一个新的税收来源，虽然这可能并非该税种设立的初衷。

严格征收土地增值税，能够为地方政府带来多大的税收？《21 世纪经济报道》记者荆宝洁曾获得一份未公开的政协提案。一位不愿透露姓名的全国政协委员在这份提案中说，根据计算，2005 年到 2009 年土地增值税共流失 2.52 万亿元，即平均每年流失 5000 亿元。而 2005 年以来的这 5 年，恰恰是全国房价和地价普遍快速上涨的时期，也就是说，这 5 年流失的土地增值税按规定应该是逐年递增的。

据财政部税政司公布的数据，2009 年，全国土地增值税收入为 719.43 亿元。根据上述政协委员的提案，即使以平均每年流失 5000 亿元的静态计算，2009 年应征收土地增值税约 5700 亿元。这是一个相当惊人的数字。

国家税务总局从现实出发，强调全面清算的同时，着力于提高预征率，收到了良好的效果。2011 年 2 月 1 日财政部税政司公布的数据显示，2010 年全国土地增值税实现收入 1276.67 亿元，同比增长 77.4%。税政司分析土地增值税快速增长的主要原因：一是商品房销售额快速增长，二是各地税务机关加强了土地增值税清算。

上面说过，土地增值税在抑制房价上涨方面，收效甚微，却不期然地为地方政府增加了一个新的收入来源。然而，即使严格预征和清算后，要将上述政协委员所说的“流失”的土地增值税全部收上来，也是不可能完成的任务。假设全国土地增值税收入 2011 年能达到 2000 多亿元就算不错了，但这与 2010 年全国土地收入 2.91 万亿元这种数字相比，实在是小巫见大巫。

也就是说，对土地增值税的严格预征和清算，不足以让地方政府放弃对土地财政的依赖，原因仍然是土地收入太过巨大，其他收入无可替代。不过，中央政府愿意为地方政府寻找新的收入来源，地方政府当然会笑纳。

③ 两根香蕉，换不来地方政府手里的一个西瓜

对住宅征收房产税，是地方政府新增的另一个税源。2011年1月28日起，上海、重庆两个城市宣布实行征收房产税试点。上海的税率为0.4%~0.6%；重庆的税率为0.5%~1.2%。有专家说，沪渝试点成功之后，北京等城市将跟进。

房产税的加入，会不会让地方政府从土地财政的依赖中转变过来？很干脆地告诉你：不会。

2010年5月以来，对住宅开征房产税的说法甚嚣尘上。

此前多年，讨论的税种叫物业税。物业税的提法，最早是1993年11月11~14日召开的十六届三中全会，通过《中共中央关于完善市场经济体制若干问题的决定》提出“实施城镇建设税费改革，条件具备时对不动产开征统一规范的物业税，相应取消有关收费”。

2005~2009年，总是“研究开征物业税”，却只见楼梯响，不见人下来。直到2010年5月27日，国务院批转的国家发改委《关于2010年深化经济体制改革重点工作的意见》提出“逐步推进房产税改革”，只字不提物业税。

为什么物业税会悄然退场，房产税登场？一位法学博士告诉我，物业税作为一项新的税种，若要开征，有较为漫长的过程，首先需列入全国人大立法规划，然后经过一审、二审、三审，才能通过并施行，这些过程全部完成需要3~5年时间。而目前物业税连立法规划都未列入，开征更是遥远。

而房产税则是一种现成的税种。房产税是以房屋为征税对象，按房屋的计税余值或租金收入为计税依据，向产权所有人征收的一种财产税。作为财产税的房产税，与作为流转税的土地增值税，都是地税的一种。

《房产税暂行条例》早在1986年10月1日就已施行，只不过征税对象限于经营性房产，居民房产免征。房产税依照房产原值一次减除10%~30%后的余值计算缴纳，税率为1.2%；或依照房产租金收入计算缴纳，税率为12%。

有专家这么解释：对居民住宅开征房产税，如果要从法理上找依据，可以从第二套以上开征。第一套住房是基本品，第二套住房算是改善品，第三套住房应该是投资品，把第三套住房作为经营性房产来征房产税是说得过去的。

要对居民住宅开征房产税，非常易于操作，若今晚修改房产税暂行条例，明天就可实施，财政部将条例第五条第四款修改后报国务院公布即可，无须走复杂的立法程序。但是，就这么一个简单到举手之劳的程序，有关部门就是不愿意走一下。上海重庆试点先行，本是好事，但若是先修改房产税暂行条例，再让这两个城市试点，任何人都挑不出法理上的毛病，为什么非得让试点突破法规的规定，授人以柄呢？

此外，2010年11月《国务院关于加强法治政府建设的意见》提出：要把公众参与、专家论证、风险评估、合法性审查和集体讨论决定作为重大决策的必经程序。而进行房产税试点，

事关公众重大利益，公开听证或向社会征求意见，十分必要。新拆迁条例两次向社会公开征求意见，开了一个非常好的先例，但对住宅征收房产税，关系到几乎所有家庭的切身利益，为什么要绕开公众的意见？

试点之后，房产税在全国推开，似乎是时间问题。毫不奇怪，房产税的最大受益者是地方政府。假如对住宅征收房产税，能带来多少税收？《21 世纪经济报道》记者田新杰请有关机构粗略测算的结果是，若以 2009 年住宅总量为基数，对其二套及以上住宅征税，以税率 0.7% 计算，则全国新增的房产税约 1500 亿元。这与上海市房产税试点的征收范围和税率非常接近。

但是，房产税绝不至于令地方政府放弃土地财政。重庆预计 2011 年新增房产税不及 2 亿元，上海新增房产税对财政的贡献率也不会超过 1%。用重庆市市长黄奇帆的话说，征收房产税的象征意义要大于其实际意义。

沪渝房产税实施百日后，有好事者称，两个城市实际征收的房产税税额不及一套房产的价格，房产税对调控房地产市场的效果“堪忧”。他们忘了，就调控房价而言，房产税原本就只具有“象征意义”。

2010 年 10 月 29 日，在北京大学中国教育财政研究所举办的“财政体制与社会发展”专题讨论会上，财政部科研所财政教研室主任陈穗红等专家建议，应建立以房产税为主的地方主体税种，使得地方政府能够享有稳定增长的财源。全国工商联房地产商会会长聂梅生则建议将现拟议中的房产税与土地增值税等合并，改名为房地产税，使之成为提供地方政府稳定财源的主力税种之一。

或许是专家的建议已经上达。2010 年 12 月 2 日，财政部税政司综合处处长周传华在光大证券 2011 年度投资策略会上表示，房产税可以成为地方政府重要且稳定的财政收入来源，在“十二五”期间房产税改革将得到稳步推进，个人房产将逐步纳入征税范畴。这很像是上述专家建议的一种呼应。

但是，倘若要建立以房产税或房地产税为主体的税种，仅以目前房产税新增税源和原来与房地产有关的税源总额，尚不足以解决地方政府的财政需求。据财政部税政司 2011 年 2 月 1 日公布的《2010 年税收收入增长的结构分析》，城镇土地使用税、土地增值税、耕地占用税共实现收入 3169.02 亿元，同比增长 28.26%；契税 2464.80 亿元，房产税 894 亿元，以上五项税种合计为 6527.8 亿元。

如果严格征收的土地增值税，继续保持 2010 年 70% 的增速，预计 2011 年新增的土地增值税可达 2000 多亿元（2010 年是 1276 亿元）。再假如 2011 年全国普遍对住宅开征房产税，以上海为标准来测算，预计全国年新增房产税 1500 亿元（2010 年非住宅类的房产税为 894 亿元），那么，与房地产有关的五项税种，2011 年可在 2010 年基础上可新增 1500 亿元左右，五项税种合计收入达到约 8000 亿元。

也就是说，即使全国普遍开征房产税，与房地产有关的新增税收亦不过 8000 亿元左右，不及年增土地收入的三分之一。仅仅做一道简单的加减运算就可以知道，要让新增的土地增值税和房地产税替代土地收入，进而让地方政府放弃土地财政，基本是不可能实现的期望。

为什么？我向来不惮以最大的恶意来揣测地方政府对土地收入的偏好。土地收入像是地方政府抱住的一个大西瓜，土地增值税和房产税则像是两根香蕉，你要给地方政府多两根香蕉，帮其增加新的税收，他们当然求之不得；但你要是想用两根香蕉，来换他们手里的大西瓜，他们肯定是不愿撒手的。

何况，新增的这些税收，即使如数留给地方政府，他们也会觉得不够用，因为这些年来，地方政府还欠下了巨额债务。

④ 地方债务平台亦源自地产 GDP 主义

这一节讨论的问题偏专业，读者诸君若不感兴趣，可以直接跳到本节最后，看一眼文章的结论即可。

地方政府总共欠了多少债？要搞清这个问题并不容易。不过，至少有两个公开的渠道：银行贷款和城投债是有账可查的。

根据银监会的统计数据，截至 2010 年 6 月末，地方融资平台贷款达 7.66 万亿元；另外，据债券市场的统计，同期，各地城投债（含中期票据和短期融资券）余额为 4882.5 亿元，再加上财政部代发的地方政府债券 2670 亿元，截至 2010 年 6 月末，地方政府公开可计算的总债务已超 8.42 万亿元。

中国社科院“中国地区金融生态环境评价课题组”2010 年 10 月 31 日发布的 2010 年金融生态环境评价报告显示，地方政府平台贷款余额到 2010 年年底可能增至 9~10 万亿元，到 2011 年年底则将达到 11 万亿元。2009 年后，国有商业银行和股份制银行新增平台贷款开始超越政策性银行。

据专家介绍，2008 年 10 月中央政府启动 4 万亿政府投资后，各地迅速成立了一批融资平台，以承接大量贷款，但风险由此而加剧。

据《中国证券报》2010 年 10 月 14 日报道，全国地方融资平台贷款清查结果显示，在 7.66 万亿元地方融资平台贷款余额中，发现有问题的地方融资平台贷款 2 万余笔，涉及贷款金额约 2 万亿元。这类贷款项目借款主体不合规，财政担保不合规，或本期偿还有严重风险，例如：贷款挪用和贷款做资本金，占比约 26%。地方融资平台的风险隐患主要集中于地方财政的代偿性风险。上述报道未涉及城投债的风险问题。

地方融资平台的贷款和债务问题与房地产有何关系？与地方 GDP 又有何关系？

根据 2010 年 6 月 10 日国务院《关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》的定义，地方政府融资平台公司指由地方政府及其部门和机构等通过财政拨款或注入土地、股权等资产设立，承担政府投资项目融资功能，并拥有独立法人资格的经济实体。这些公司，包括市政建设投资公司（路桥、地铁、水务等），开发区投资开发公司，土地开发公司甚至土地储备整理公司等。最成功也最著名的要算上海陆家嘴（集团）有限公司，它就是陆家嘴金融贸易区的“小政府”。

各地地方融资平台非常重要的一个实体，是当地的城投公司。如天津的城投集团，湖北的联合发展投资集团有限公司，云南的云南城投集团等。有些城市设立不同类型的投资公司，司职不同的投资和建设任务。如天津为了开发建设团泊湖，专门成立了一个天津滨海团泊新城投资发展有限公司，负责规划面积 52 平方公里、规划人口 30 万人的团泊新城的土地一级开发及相关配套建设。

以长沙先导投资控股有限公司为例。这是一个以陆家嘴集团公司为摹本、专门为长沙大河西先导区开发而成立的城投公司。据《长沙大河西先导区建设总体方案》，长沙大河西先导区区域范围规划区总面积为 1200 平方公里，其中到 2020 年先导区建成区面积将达 200 平方公里，常住人口 150 万人左右，核心区实现地区生产总值 3000 亿元，地方财政收入达 300 亿元，“相当于再造一个新长沙”。其中，2011 年要完成投资 300 亿元。

据《长沙晚报》报道，先导投资公司成立不足一年，仅先导区管委会直接投资就达 90 多亿元。滨江、洋湖、梅溪湖三个片区管委会的直接投资均超过 100 亿元。钱从哪里来？

在 2008 年 12 月 22 日先导投资公司的成立仪式上，8 家银行蜂拥而至，以银团的方式一次性签约授信先导公司 200 亿元。一年后这家注册资本 100 亿元的公司，已从银行获得贷款 120 亿元。除银行贷款外，该公司还发行或准备发行企业债、中期票据、信托产品等。

银行贷款以什么作抵押？土地。大河西岸有大片的土地。而先导投资公司的收入也都来源于这些土地的出让。先导投资公司筹备控股 2~3 家上市公司，但目前还只是设想，所以，除了财政拨款，它必须依靠卖地收入。

据介绍，长沙大河西岸的区位，还是很不错的。土地应该可以卖个高价。但前提是市场接受，土地能够卖得出去。从这个角度出发，当地政府当然希望房地产市场能一直繁荣下去。

整个先导区当然还会有相关产业布局，但对于先导投资公司来说，它的命运基本是系在土地市场身上。2009 年对于刚成立的前导投资公司，是多么幸运的一年。然而，包括 2011 年在内的未来两年，如果房地产维持严厉调控的态势，那就比较残酷了。

前导投资公司作为一个融资平台，还算是能产生项目现金流的公司。而一些地方融资平台，基本是负债运转，全靠地方政府拨款维生。一位股份制银行的支行行长对我们说，他们银行一般不给这种平台公司贷款，地方政府哪有什么抵押物？有时就是空头承诺而已。但四大行或许就愿意拿这空头承诺当回事，譬如中国银行 2009 年以来就相当积极。

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松认为，截至 2009 年年末，中国政府总负债为 15.7 万亿元，约占 2009 年 GDP 的 48%，债务风险较小；地方政府债务率约为 130%，仍处于较合理水平。但人们仍有理由为地方政府总计达 2 万亿元的问题贷款感到忧虑。不过，上述那位支行行长说：大不了由财政买单，地方发债冲抵。实际上就是当地人民买单。

地方融资平台的显性债务，多数是用于城市建设。许多地方政府敢于负债进行城市建设，就是用地方融资平台公司（城投公司）的土地作抵押，或者寄希望于靠土地收入来还债。所以说，土地收入既是许多地方城市建设的重要资金来源，也是其偿还地方融资平台所欠债务的重要资金来源。这再次证明了土地收入对地方政府的重要性，客观上也令地方政府具有保护高地价的动力。

无论地方融资平台总债务是 2010 年 6 月月末的 8.42 万亿元，还是 2011 年的 11 万亿元，这些债务问题的解决，仍然必须仰赖于房地产市场的发展，仰赖于土地收入的源源不断及其再创新高。不知不觉，它又带我们走入了地产 GDP 主义的恶性循环。

第 3 节 根子在于土地招拍挂制度

❶ 影响力仅次于 1998 年房改？

地产 GDP 主义的源头是土地招拍挂制度。

国土资源部 2010 年 2 月 3 日公开发布的统计数据显示，1999~2008 年，全国土地出让收入累计 5.3 万亿元。而 2009 年，中国土地出让合同价款收入为 1.59 万亿元（财政部公布的 1.42

万亿元是当年实得收入)，2010 年土地合同价款为 2.7 万亿元。1999～2010 年这 12 年的土地总收入已达 9.6 万亿元。其中多数为 2004 年土地出让实行“招拍挂”以来所获得。

2010 年 11 月 12 日，国土资源部土地利用管理司地价处处长刘彦在人民网强调，土地出让采用的招拍挂制度不会有很大改变。到目前为止，没有比招拍挂更好的制度。也就是说，这个作为地方政府生财之道的制度核心不会改变。

土地价值的挖掘，是近五六年才蔚为壮观。在曾经长达近 40 年的时间里，土地的商品属性一直在沉睡。1987 年 12 月 1 日，深圳首次土地使用权拍卖会（违宪），结束了我国土地使用行政划拨，无偿、无期限使用的历史，直接推动了 1988 年《中华人民共和国宪法》的修改和新的土地管理制度的建立。

土地商品属性的唤醒，让许多城市找到了撬动城市建设的宝贵资金。陆家嘴就是这样发展起来的。但是，1988 年以后 10 多年时间，虽然《土地管理法》授予了地方政府一个金饭碗，但全国各个城市尚未发现，土地出让仍以协议方式为主。

协议出让的弊端是显而易见的。最为人们诟病的，是它为利益相关方的土地寻租提供了方便之门。倒在土地市场上的官员，不胜枚举。这样的故事直到今天依然在继续，只是更加隐秘罢了。案例虽然少了，但单个数额在剧增，动辄就是上千万元。

改革土地协议出让的呼声，催生了新的制度。

1999 年 1 月 27 日，国土资源部《关于进一步推行招标拍卖出让国有土地使用权的通知》要求：“今年，商业、旅游、娱乐和豪华住宅等经营性用地，有条件的，都必须招标、拍卖出让国有土地使用权。”

2001 年 4 月 30 日，国务院《关于加强国有土地资产管理的通知》要求：“各地要大力推行土地使用权招标、拍卖”，“商业性房地产开发用地和其他土地供应计划公布后同一地块有两个以上意向用地者的，都必须由市、县人民政府土地行政主管部门依法以招标、拍卖方式提供”。

2002 年 5 月 9 日，国土资源部第 11 号令《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》规定：“商业、旅游、娱乐和商品住宅等各类经营性用地，必须以招标、拍卖或者挂牌方式出让”，“同一宗地有两个以上意向用地者的，也应当采取招标、拍卖或者挂牌方式出让”。这就是那个让潘石屹认为是“新土地革命”的文件。

国土资源部、监察部分别于 2002 年 8 月 26 日、2003 年 4 月 2 日下发《关于严格实行经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让的通知》、《关于开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作方案》，督促各地于 6 月月底以前建立土地使用权招标拍卖挂牌制度。

由于土地协议出让的历史遗留问题较为复杂，不少地方久拖不行。

2004年3月31日，国土资源部、监察部发出《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》，要求对土地出让的所有历史遗留问题，必须在2004年8月31日前界定并处理完毕。8月31日后，不得再以历史遗留问题为由采用协议方式出让经营性土地使用权。业内称之为“831大限”。国土资源部为此多次召开座谈会和电视电话会议作出部署。也就是2004年9月1日以后，土地使用权招标拍卖挂牌制度（简称土地招拍挂制度）得以在全国建立。

有时候，金钱的力量要大过行政的力量。1999年1月到2004年8月，国土资源部用了5年时间，发了一个又一个部文，后来还把监察部拉进来，才勉强建立了一项新的土地制度。但我认为，土地招拍挂制度的建立，最终还是靠金钱之手的力量。一幅土地就能卖出几个亿，甚至十几个亿，哪个市长能抵挡得住它的诱惑？

土地公开出让这个金饭碗的功能，终于被所有城市发现。目前，以协议方式取得土地的地产商或者投资机构仍然不少，且多在当地有通天的本事，但经营性用地的公开出让已逐渐占据绝对比例也是事实。2009年，全国招拍挂比例达到85%。如今，即使是在我的老家，中部小小的县城，卖一幅几亩的土地，也都是招拍挂。

2004年9月1日以后建立的土地招拍挂制度，主要是运用于住宅和商业用地，而工业用地仍以协议为主。2007年国土资源部公布《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定（修订草案）》，工业用地被列入土地招拍挂范围。2009年8月，国土资源部、监察部出台《关于进一步落实工业用地出让制度的通知》，再次催促各地将工业用地出让纳入该制度。工业用地全面纳入招拍挂制度的大框架内，是迟早的事。

本章讨论土地财政一开始，我就列举了大量数据，证明列入政府性基金的土地收入，是地方收入最重要的来源之一。在全国层面，土地收入可能相当于财政收入的20%~30%，而在许多城市，则可能相当于40%、50%甚至更高。

我并已揭示，土地收入这笔巨款，可以让地方政府干很多大事，修完大马路修地铁，建完大广场建机场，以及其他数不清的大工程，都可将土地收入列入“城市建设”项目来支出。没有这笔收入，市长的政绩会黯淡许多。

将这个收入来源固定下来的，就是土地招拍挂制度。该项制度全面实施5年多以后，并不是没有改革的呼声。国土资源部政策法规司司长王守智2010年7月26日称，国土资源部将进一步修改“招拍挂”制度，但招拍挂制度的方向不会改变。这项制度的“修改”，尚未在拟议修改的《土地管理法》中体现，一些地方，如北京正在尝试，土地出让更多采用招标方式，而不是挂牌和拍卖方式，随后在2010年11月还对地价设立上限。

我相信，即使国土资源部想改变这个招拍挂制度，也必将受到地方政府的坚决抵抗，其难度正如当年国土部推行该制度一样。地方政府对土地财政的依赖，本质上就是对招拍挂制度的依赖。

2010年9月18日，我们采访阳光100置业集团董事长易小迪时，请他说一说最近10多年

房地产最重要的几个事件，他毫不犹豫地说，第一个是 1998 年取消住房实物分配、实行住房商品化，第二个就是土地招拍挂制度。近几年来，每当房价加快上涨的时期，易小迪都要提醒大家警惕“地价泡沫”，非理性的地价泡沫在推动房价加速上涨。

不管实行土地招拍挂制度是不是一项错误的改革，但我可以肯定，土地招拍挂制度是推动房价上涨的又一个重要因素。

② 招拍挂必然导致地价上涨

土地招拍挂制度推动房价上涨，是因为这个制度必然导致地价上涨。原因很简单，这主要是一个竞价制度。

拍卖和挂牌方式，都是价高者得。招标方式，虽然未必是价高者得，但价格仍然是竞标时权重最大的因素之一。

2010 年 4 月中旬，北京市宣布进行土地出让改革，拟更多采用“综合条件最优者”的招标方式。一是拟将投标价款、付款进度、开发建设周期、政策性住房建设条件、土地节约集约程度、企业资质、业绩、财务状况、以往出让合同履行情况、参与建设的政策性住房规模、近期拿地情况和对未来商品住房销售价格的承诺等因素，作为评标条件；二是设定合理价格区间；三是弱化投标价格因素，其所占分值由 50 分降低到 25 分，最终按照综合条件最佳者得的原则确定土地受让人。

随后北京市进行的土地招标中，多次出现出价最高却未中标的情况，任志强更是屡次出价最高而不中。但是，哪个地产商都不敢把地价出到最低。所以，即使是 2010 年的招标，地价也仍在上涨，只是涨幅没有 2009 年那么疯狂罢了。这就是为什么即使是调控力度空前的 2010 年前三季度，105 个城市的地价同比仍上涨 75% 的原因。

招拍挂制度必然会推动房价上涨，但地价是否必然推动房价上涨？这是有争议的。

2009 年 1 月，全国工商联房地产商会向全国工商联提交了一份《我国房价何以居高不下》的报告。当年 3 月，该报告以全国工商联的名义提交到全国“两会”作了书面发言。报告指出，房地产开发项目的土地成本占直接成本的比例为 58.2%；开发费用总支出中流向政府的部分（土地成本+总税收）所占比例为 49.42%。“开发费用一半流向政府”的说法盛行一时。很显然，根据这份报告，房价上涨的重要原因，被归结到了地价身上。

这种观点与国土资源部是完全对立的。国土资源部副部长贲小苏和原国土资源部副部长、现甘肃省副书记鹿心社在多次讲话中表示，是房价推高地价，而不是相反。地产商敢于去高价拿地，就是因为他预期房价会继续上涨，高价拿地仍可获利。该部一直坚持是供求关系决定房价。

房地产商会的上述报告，引起轩然大波，房价上涨的矛头指向地价。不过据说全国工商联领导为此也批评了房地产商会。

国土资源部立即着手搜集反击的证据，用一个月的时间调查了 110 个城市的 620 个项目样本。2010 年 6 月 23 日，该部公布了调查结果：“目前在中国，地价占房价 15%~30%，平均是 23.2%”。随后，由国土资源部土地利用司和中国土地勘测规划院共同编写（以城市地价动态监测项目组名义）的《中国城市地价状况 2008》报告称，地价占房价的比例基本处于 20%~40% 之间。

鹿心社副部长在 6 月 23 日的发布会上表示，“中国的地价房价比，低于欧美及亚洲近邻”。他还表示，地价只是影响房价的重要因素之一，但非决定因素。这话说得很有艺术。

有关房价与地价关系的争论，此非第一次，也非最后一次。只是这次的争论，双方均有调查数据，有明确观点，且阵容强大。一方是全国工商联，场合是全国两会；一方是主管全国土地市场的国土资源部，场合是新闻发布会，所以格外引人注目。

这似乎类似鸡生蛋、蛋生鸡的故事，永远也说不清。撇开双方所持立场（有人说房地产商会代表的是地产商的利益，国土资源部代表的是部门利益和地方政府的利益），在我看来，他们的观点都有一定道理：结论虽然对立，但立论却是可取的。

地产商为什么敢于高价拿地？他们不是傻子，要去做一笔注定要亏损的买卖，而且要亏损就是巨亏。假如一幅土地中标的楼面成本价是 12000 元，地产商必定认为这个项目上市时能够卖 25000 元。而买地时周边项目拿地时的售价可能只有 21000 元。从这个角度看，一方面是房价在推动地价上涨。另一方面，地价是房价成本的重要组成部分，地价的上涨当然会推动房价的上涨。购房者看到的现实情况是，土地每拍卖（挂牌）一次，房价就上涨一次。而且这种涨幅多是一夜之间大幅度上涨。近两年，每一幅高价地（民间往往简化地称为“地王”）的诞生，无一例外都会大幅拉升周边房价。

2009年5月21日，富力竞得北京广渠门外10号地，楼面价16000多元/平方米。几天之内，周边二手房应声上涨1000~1500元/平方米。一个月之后的6月30日，相隔不远的广渠路15号地被中化方兴地产公司以40.6亿元拿下，楼面价为15321元/平方米。这一次二手房涨幅更凶猛，不少业主连夜涨价超过2000元。

5月、6月这波高价土地竞拍潮，成为2009年北京房价暴涨的导火索。2010年全国“两会”后北京几幅高价土地的拍卖，也起了同样的作用。

2010年3月15日，大望京1号地被远洋地产旗下子公司以40.8亿元夺得，剔除医院和学校配套，楼面价高达27529元/平方米。任志强竞争失败，被潘石屹讥为“花钱买丢人”。3月17日，保利地产斥资50.4亿元拿下大望京村4、5号用地。

上述地王诞生之前，其周边二手房售价约为2万元/平方米。拍卖过后，二手房价格应声暴涨，有的一天上涨5000元/平方米，远远突破了人们的想象力。而二手房是新房定价的参照物，新开楼盘也立即调高售价。2010年3月，北京房价暴涨的局面就此形成。

现在回过头看得更清楚了，如果说2009年楼市成交量的增长，是多项住房消费优惠政策（俗称房地产“救市”政策）合力的结果。那么，2010年3月中旬至4月中旬房价的跳跃性暴涨，更多的是地王刺激下的反应。这个现象不仅适用于北京，也适用于全国其他重点城市。

在这种情形下，谁要是还坚持地价没有推高房价，那就有睁着眼睛说胡话的嫌疑。

总结一下：地价尤其是地王，往往会直接推动房价大幅上涨，而地价上涨的根本因素是土地招拍挂制度。

③ 只要招拍挂存在地王就永远存在

前文说了，由于招拍挂制度是一种直接或间接的竞价机制，该制度导致高价地的出现，是不可避免的。所以，在该制度作用下，地王的产生也几乎是必然的。而有意无意制造地王的，是地方政府。

10多年前就有朋友问：70年过后，我们购买的房子会不会被政府无偿收回？虽然这个问题已经由《物权法》解决了（住宅用地70年土地使用权到期后，自动续期），但直到今天还是有人不放心。

我记得自己当时的回答是：70年过后，我们都死了，你操这个心做什么！再者，我们的房子使用年限有没有70年还另说呢。举例说明：北京前三门的房子，20世纪70年代末80年代初建的，2009年就面临拆迁的命运。

之所以提起这个老话题，是因为看到新闻引用住房和城乡建设部副部长仇保兴在2010年3

月 29 日～31 日召开的第六届国际绿色建筑与建筑节能大会上说，我国是世界上每年新建建筑量最大的国家，每年 20 亿平方米新建面积，相当于消耗了全世界 40% 的水泥和钢材，而使用寿命只能持续 25～30 年。

建筑寿命平均不足 30 年，是谁造成的？多数人可能以为是建筑质量不过关，很少有人想到，政府规划失误和盲目拆迁，是主要原因。

譬如，2002 年建成交付使用的扬州渡江西苑小区，2003 年建成的扬州福运苑小区，70 年的土地使用权，10 年都还没过完，就被扬州市政府以每亩 250 万元的价格挂牌出让给一家房地产公司，而这几十户人家直到评估人员上门才恍然大悟。

如你所知，这样的事情，扬州并非第一个吃螃蟹的地方政府，想必也不会是最后一个。我所在报纸也报道过类似一件事，南京下关区张家圩小区，2002 年交付使用，次年就闻听政府要打包卖给另一家开发商。2009 年 12 月 25 日，“拆”字画上了居民的楼房，400 多户居民，70 年的土地使用权，只好再说了。

扬州渡江西苑小区、南京张家圩小区，建成交付没几年，就面临拆迁的命运，初看似乎是政府规划失误。但我认为，“失误”不过是其推卸责任的掩饰之词。拆除这些小区的内在驱动力，是当地政府想卖地挣钱的欲望。这两个小区的拆迁补偿费，当然远不如把土地卖给地产商的费用，地方政府在土地交易上是绝对不会做赔本买卖的。

所以，建筑寿命平均低于 30 年，很大程度上是地方政府主动性拆迁的产物。主动拆迁的动力，在于卖地能挣大钱。而只要对这些拆迁的城市中心区用地实行招拍挂出让，那么，它必然就是地王。地产商可能变换，而作为地方政府的地主常在。逻辑推导的结果便是：只要招拍挂制度存在，地王就常在。

如果说，实行招拍挂，土地价格一定会大涨，但查阅《中国国土资源公报》，有人会问，2004 年 9 月全面推行招拍挂制度以来，后面年份的平均地价并不一定都比前面年份的地价高，这是为什么？因为国土资源部统计时，是将住宅和商业地产的土地公开出让与工业用地出让合并统计，而工业用地并未全面实行招拍挂，地价被摊薄了；而实行公开出让的土地面积，并不一定是递增，很多年份的土地出让计划没有完成。另一个鲜为人知的情况是，在住宅用地的出让中，相当一部分享受经济适用房政策的土地，未经招拍挂却也属于有偿出让，但也要被纳入统计数据。

在比较和反思土地协议出让和招拍挂制度的弊端时，任志强有一个特别的角度：土地协议出让，是个别或少数官员拿零头，购房者拿大头；招拍挂出让，是地方政府全部拿走，成本全由购房者支付。

这句话是什么意思？土地协议出让，是暗箱操作，有权力寻租的官员，可能在获取好处费之后，将土地低价拨给了某地产商。假设某幅土地，10 万平方米，成交价是 2 亿元，其中协议出让价是 1.8 亿元，寻租的官员另外得到 2000 万元。协议出让的土地成本价是 2000 元 / 平方米，由于土地总成本普遍占售价的 40%～50%，则该项目的商品房售价可能是 4000 元 / 平方米。

这幅土地若实行招拍挂出让，成交价可能达 10 亿元，因为是公开竞价，官员没有寻租空间，土地成本就是 1 万元 / 平方米，该项目的商品房售价可能达 2 万元 / 平方米。

以 2 亿元协议取得的这幅土地，地产商为什么一定会以 4000 元 / 平方米，而不是 2 万元 / 平方米的价格出售给购房者？因为大家都是协议出让取得，土地成本大同小异（区别在于支付给寻租官员的金额），你想以 2 万元的单价卖出，也没有人买。当然，在流动性过剩、收入差距等因素的推动下，协议土地上的楼盘售价也会上涨，但只会从每平方米 4000 元逐步涨到 5000 元、6000 元，而不是起步就是 1 万元再涨到 2 万元。

假如土地成本已经到达 1 万元 / 平方米，地产商售价 2 万元 / 平方米才可以盈利，想让他以 18000 元 / 平方米卖给你都不可能，遑论 4000 元 / 平方米？是招拍挂直接将商品房售价的基数抬升到了令人仰望的高度。

土地招拍挂制度，已经终结了低价土地的可能。享受了土地高溢价收益的地方政府，也回不到协议出让的时代。由于地价越高，收益越大，趋利的地方政府天然地具有制造和追逐地王的动力，这就是为什么各地频频出现提前拆迁、强制拆迁和暴力拆迁事件的原因。

改革土地招拍挂制度不可以吗？前面已经提到，北京等地实行的只是对其中招标方式的改良，而不是对整个招拍挂制度的改革，更不可能废除土地招拍挂制度，回归协议出让。除非中央政府强制改革，不准地方政府讨价还价，而且还为他们找到了足够的财源——迄今为止，这还只是一种天真的幻想。

因此，我们说，地方 GDP 主义是被一种牢不可破的制度所固定住的地方政府价值取向。

不过，无论地产商的创富，还是地方 GDP 主义的急行军，都离不开银行这个好帮手。

丨 第四章 丨

银行被绑上了战车

提要

地产商与银行家结成了利益同盟，正如房地产与银行之间不可分割的利益关系。

1998~2009 年，个人住房贷款余额增长超过 100 倍，这种增幅世界罕见。而个人按揭贷款，为地产商提供了源源不断的资金。它是金融杠杆化的产物，是经由法定的住房预售制度确立

的。

表面上看，2008 年是银行拯救了部分濒临绝境的地产商，而实际上银行只是出于自身利益的驱动而出手，宏观背景使信贷环境突然放松。

监管层对房地产金融风险从来都很警惕。2003 年的 121 号文件虽然被地产商阶层成功阻截，但它开启了信贷调控房地产的先河。房地产安全，金融就基本安全。而至少到目前为止，房地产金融是基本安全的，监管层尽到了防卫之责。

毫无疑问，20 年来，中国存在持续的货币超发现象。但为什么货币超发没有引发恶性通货膨胀？主要原因之一是，超发货币流入了资金吸纳量极为庞大的房地产市场。那么，当货币政策转为紧缩，房价泡沫是否必然破灭？现在预测为时尚早，因为货币政策从适度宽松转向稳健，才刚刚开始。但有一点可以肯定，这一轮调控，在货币政策转向的支持下，如果房价泡沫仍不能有所消除，等待我们的将会是更严厉的报复，只是时候未到。

我刚参加工作的时候，常听地产商开玩笑地说：“我们是为银行打工的。”用正式报告的话说，房地产是资金密集型行业；用通俗的话说，房地产的发展离不开银行。近几年没再听到这种说法。原因也许是，银行虽然通过给地产商贷款赚了不少钱，但恐怕还没有地产商赚得多。谁替谁打工，这事还真不好说了。

2009 年 7 月初，我所在报社主办的年度博鳌·21 世纪房地产论坛，其中一个讨论的主题是我设计的：房地产的去杠杆化。没想到，讨论的时候遭到地产商的反对，说：房地产哪有什么杠杆化？房地产杠杆率太低了。

我当时心里的第一反应是，知道地产商不爱说实话，但没想到他们可以如此罔顾事实，只是终没说出口。讨论房地产的去杠杆化，是从美国次贷危机引起的联想。所谓次贷，就是住房抵押贷款证券化（MBS）以及它滋生的一系列衍生品恶性膨胀的产物。

没错，那是在美国。房地产金融的杠杆率是等比级的倍数。咱们中国没有这么眼花缭乱的金融创新，但房地产利用金融的杠杆化率水平并不低。全国工商联房地产商会会长聂梅生 2010 年 10 月 11 日在中国国际经济交流中心“经济每月谈”上说，这次调控降低了开发商资金杠杆率，2009 年曾经达到 10 倍，现在降到 5 倍以下。

房地产的资金杠杆率达 5~10 倍，应该不算低吧。

我国房地产行业实行资本金制度。根据 1996 年国务院公布的《关于固定资产投资项目试行资本金制度的通知》规定，房地产行业资本金比例定为 20% 以上。2004 年 9 月，银监会发布《商业银行房地产贷款风险管理指引》，其中第十六条规定：商业银行对申请贷款的房地产开发企业，应要求其开发项目资本金比例不低于 35%。2006 年 5 月 29 日国务院办公厅转发建设部等 9 部门《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》，重申了房地产资本金

比例不低于 35% 的要求。2009 年 5 月 27 日，国务院发布了关于调整固定资产投资项目资本金比例的通知〔国发（2009）27 号〕，将保障性住房和普通商品住房项目的最低资本金比例调整为 20%，其他房地产开发项目的最低资本金比例为 30%。

2010 年 4 月 17 日新一轮房地产调控后，不少银行在审核地产商的贷款时，都将申请贷款企业的资本金比例下限提高到 35%，有些企业的自有资金须达到 50% 以上。这些做法，压缩了房地产开发项目的杠杆化水平，但即便如此，房地产的杠杆化率仍然不低。

地产商的主要支出之一是地价款。只要地价款按期支付，土地使用权证在手，就可以用它来作抵押贷款。目前政府交付的土地大多是七通一平的净地，第一期土地款付清即可进场施工。而建筑企业垫资施工，是业内公开的秘密。土地抵押贷来的资金，可以支付一部分施工款，或购买装修材料和设备。楼盘封顶，预售证到手，消费者的定金、首付款和个人住房贷款先后进账。销售情况好的话，现金流一年内转正是没问题的。

以上涉及的几项资金，除地产商的自有资金外，其他均来自银行贷款和预售款。当该项目现金流转正，地产商就会将随后从购房者那里拿到的预售款转到别的地方，譬如继续买地。这并非单一项目的杠杆，而是一种连续撬动的杠杆。

所以，计算某个项目的资金杠杆化率，不应用 30% 或 35% 的自有资金作为分母，因为这部分资金撬动的不仅仅是一个项目，而是两个甚至更多的项目。这是追求资金使用效率的地产商都会采取的做法。

2010 年 12 月 1 日北京实行预售资金监管以后，专款专用，地产商的资金杠杆化率会不会降低？估计不会。地产商是甲方，施工方和材料供应商等都是乙方，甲方想要用钱，乙方敢不给他开证明吗？从广州、深圳的情况看，规避监管的办法太多了。

从这个角度看，银行也是地产商的乙方。但是且慢，分明是地产商求着向银行贷款，怎么地产商倒变成甲方了？

因为，10 多年过去，银行也已变得离不开地产商了。提高房地产项目的资本金比例，是出于防范风险的需要，但没有哪个银行敢停止发放对房地产的贷款（包括开发贷款和个人住房贷款）。否则，严重的话免不了会亏损，如果是上市公司就得连续跌停。

看一看房地产贷款在全部贷款中的份额就清楚了。根据央行 2010 年 1 月 20 日发布的《2009 年金融机构贷款投向统计报告》显示，2009 年房地产贷款新增量达到近 2 万亿元，合计占当年各项贷款新增额 9.59 万亿元的 20.9%。房地产贷款余额 7.33 万亿元，占各项贷款余额的 19.2%。

即使是在严厉调控下的 2010 年，房地产贷款的份额甚至有增无减。央行在 2011 年 1 月 26 日发布的《2010 年金融机构贷款投向统计报告》中显示，2010 年，主要金融机构及农村合

作金融机构和城市信用社房地产人民币贷款新增 2.02 万亿元，其中地产开发贷款新增 1647 亿元，房产开发贷款新增 4269 亿元，个人购房贷款新增 1.40 万亿元。房地产新增贷款占人民币各项新增贷款 7.95 万亿元的 25.4%。虽然该比例比三季度有所下滑，但房地产贷款在整个贷款篮子里的地位无可替代。

房地产贷款占贷款余额的比例，类似于房地产投资占固定资产投资的比例。GDP 增长离不开房地产投资的拉动，因此形成了对房地产的依赖；同理，金融机构的利润稳定和增长，也离不开房地产贷款，而产生了对于房地产贷款的依赖。何况，房地产贷款，尤其是个人住房贷款，是多么优良的一个品种。建设银行近两年虽然有意放缓了个人住房贷款的增长速度，优化了客户结构。但是，假如它敢公开宣称要放弃房地产贷款这个市场，建行股份的股票就得跌停。

“房价暴涨，银行担不担心？担心。但银行更恐惧房价下跌。”一位国有商业银行房地产部门负责人说。在房地产市场的诸多重大问题上，诸如房价的涨跌，市场的调控，银行已被绑上了地产商的同一辆战车，他们或许只能共进退了。

银行之于房地产，既分享了巨大收益，也得分担潜在风险。你也可以称之为利益共同体，或者叫做利益同盟。说到这里，我要更正上面的说法，地产商与银行并非甲方乙方的关系，他们相互依存，谁也离不开谁，同属一个房地产联盟。

第 1 节 银行家对地产商说：如果你病了我就请人伺候你

❶ 潘石屹说：我教会了银行怎么做房贷

偶然路过一个餐馆包间，听到这样的对话：

“张总，你千万别生病啊。”

“赵行长，我这不是好好的吗，你咒我做什么？”

“你要是生病了，我请人来专门伺候你。”

“我还真有点小感冒，赵行长，明天你就派人来售楼处伺候我吧。”

两人笑了起来。

这是地产商与银行基层负责人的对话。也许这不是银行的真实形象，但有可能是银行某个阶段的真实形象。倒不是说，借钱的是爷爷，被借钱的是孙子，而是说，放贷出去的银行已经身不由己，就指着地产商给他带来收益了。地产商要是生病了，靠谁去？

银行与地产商之间的微妙，与市场的温度有关。2005～2007年，不仅房价大涨，而且房子大卖。于是，地产商都是大爷，银行提前一个月预约，才能见上地产商一面。富力集团董事长李思廉不无自豪地说：“那时都是银行争着请我们吃饭。”

说白了，银行也是个利益机器，哪儿有钱挣，就盯着哪儿。但早年间，房地产只是城市基建工程的一小部分，捞不着几元钱贷款。而且，一般只给国有企业贷款，没民营企业的份。不像现在，多数银行都设个房地产信贷部。

金融机构全面而深入地杀进房地产，是1992年、1993年，即我们所说的20世纪90年代初房地产过热时期。那时，在海南、惠州、北海，圈地最多的就是各地政府和金融机构。1993年6月24日，中共中央、国务院下发《关于当前经济情况和加强宏观调控的意见》（即中央6号文件），提出了以整顿金融秩序为重点的16条措施，房地产热迅速降温，房地产金融全面熄火。10年过去，当我来到海口的时候，还有人指着市中心的烂尾楼说：“那是某某银行的资产。”

全国人民对房地产热心有余悸，以至于1997年年底讨论培育新的经济增长点时，千方百计绕开“房地产”，而是说要将“住宅建设”培育为新的经济增长点。从1993年到1999年，金融机构得到决策层的口头通知，禁止向房地产企业发放贷款，证券市场则基本禁止房地产企业首次公开募股，当时中房集团的董事长孟晓苏总说房地产企业是“非国民待遇”。直到2000年，证券市场才向房地产企业开放，证监会让建设部推荐了包括金地集团、天鸿宝业、天房股份等4家国有房地产企业，进行解禁后的上市试点。不幸的是，解禁后三家首次公开募股之一的天鸿宝业几年后就戴上了ST的帽子，直到变身为今天的首开股份。

个人住房按揭贷款更是小心谨慎。虽然建设银行早在20世纪80年代就在广东试水个人住房按揭贷款业务，但那属于在沿海开放区的探索，内地影子都见不着，北京也没推行。据说，“按揭”一词就是首先从香港传到广东的，它是英语中“mortgage”的半粤语半英语谐音，我不懂粤语，不知此说是不是真的。

1997年，潘石屹在北京开发现代城的时候，除了从万通分家得来的份额，口袋里没几元钱。最先是想引进凯德置地和新加坡政府投资公司GIC的资本，但谈判被东南亚金融危机打断了。张欣在香港待了那么多年，懂得个人按揭的神奇，就让潘石屹去找银行。

潘石屹去找建设银行北京分行，工作人员尚不知按揭为何物，拒绝了现代城的申请。潘石屹后来告诉我说，他又去找了建行行长。那时，正值国务院决定停止住房实物分配的前后，建行行长高屋建瓴地表态说：“这不是支持一个项目的问题，是启动中国经济的问题。”当即决定在现代城做个人按揭。据说，后来工行、中行都找上门来了。现代城销售速度大增。

潘石屹说：“是我教会了银行怎么做个人按揭。”这话听起来有点儿夸张。老潘的意思可能是说，他帮北京的银行引进了个人按揭。他还说，现代城是北京首个做个人住房按揭贷款的项目。我没有研究过中国个人住房按揭贷款的幼年时期，不知道他说的是不是真的。

1998～2003 年，我能真切地感觉到房贷市场不断蹿升的热度。那几年，以基建贷款起家的建设银行（主营业务如其名）一枝独秀。但工行醒过味来，紧紧追赶。有时一个房地产项目往往就是这两大银行在争夺发放贷款。

大约是 2002 年某个时间，建行房地产信贷部一位负责人找到建设部住宅与房地产业司的领导，请他帮忙给某地产商捎个话，让建行来做这个大项目的贷款。地产商往往是将开发贷款与个人按揭捆绑，如果银行想获得自己项目的个人按揭贷款业务，就必须先给地产商发放开发贷款。这个惯例沿用至今。

按揭贷款对中国老百姓的消费习惯，是一个颠覆性的挑战。几十年来，除了做生意，老百姓都是先存钱，量入为出，有几个人会借钱消费？但说来奇怪，购买住房这么高价值的商品，老百姓很快就接受了贷款这种方式，一贷就是几十万元（那时房子很少过百万元），一贷就是二三十年。也许是实物分房排了几十年的队，压抑得太久了。

按揭购房让老百姓提前圆了住房梦。全国个人住房贷款余额，由 1998 年的 426.16 亿元增长到 2009 年年底的 4.4 万亿元，增长超过 100 倍，占金融机构各项贷款余额的比例由 0.49% 上升到 11%。这种增速估计全世界也找不到第二个。

房地产开发贷款增长也很快。房地产开发贷款余额，从 1998 年的 2028.9 亿元增长到 2007 年年末的 1.8 万亿元，年均增长 27.45%。增速明显低于个人住房贷款，但快于金融机构其他贷款。

兴业银行行长李仁杰说，“房贷是银行的优质资产”。如果他指的是个人住房贷款，那么我要加上一个形容词：房贷是银行最优质的资产。

早年间，未进行股份制改革的国有银行，不良率都很高。

据建设银行公布的数据，2002 年年底，按照信贷资产质量五级分类口径计算，其整体不良资产率为 15.17%。但 2001 年年底建行个人住房贷款的不良率仅为 1.35%。2006 年 6 月，国有银行平均不良贷款率为 8.02%，但个人住房按揭的不良贷款率仅为 1.5% 左右。2009 年年底，全国个人住房贷款不良率降到 0.60%。

质量如此之高，各家银行争抢个人住房贷款就不足为奇了。

表面来看，上面讲的是银行的个人住房贷款发展简史，银行因为挖掘到这座富矿，营业收入

持续大幅攀升。但聪明如你，一眼就能看出来，个人住房贷款和开发贷款几乎是与 1998 年住房商品化同步起飞的，没有来自银行的这些贷款，就没有房地产长达 10 多年的持续繁荣。

不必说，这是房地产最好的时代。当大批投资者刚进入房地产市场时，很多是两手空空，没过几年，却纷纷登上了内地富豪榜。用消费者的钱，借银行的钱，来赚自己的钱，这就是杠杆化。金融杠杆化撬起了整个房地产行业，也撬起了地产商的财富。

② 被法定制度固定的杠杆化

地产商这种钱生钱的生意，有一个正式名称，叫商品房预售制度。

商品房预售制度，往前追溯到 20 世纪 80 年代末，广东人对它有另外有一个称呼，叫“炒楼花”。住房按揭学的是香港，“炒楼花”也是从香港传过来的。没完工的房子叫“楼花”，但可以先买卖。海南最疯狂的 1992 年、1993 年，何止是房子还没盖，图纸刚出来，交一点定金就可以买，然后转身加价卖给后来者，所以叫“炒楼花”。

治理房地产过热，除了中央文件，还得有法律。于是就赶紧制定了《城市房地产管理法》（1994 年 7 月 5 日第八届全国人大常委会第八次会议通过、2007 年 8 月 30 日第十届全国人大常委会第二十九次会议修改通过）。

《城市房地产管理法》确立了几项重大制度：房地产开发制度、房地产转让制度、房地产权属登记制度、商品房预售与按揭制度、物业管理制度等。这些制度均沿用至今。

其中的商品房预售制度，第四章第四十五条是这么规定的：商品房预售，应当符合下列条件：①已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；②持有建设工程规划许可证；③按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25% 以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期；④向县级以上人民政府房产管理部门办理预售登记，取得商品房预售许可证明。商品房预售人应当按照国家有关规定将预售合同报县级以上人民政府房产管理部门和土地管理部门登记备案。商品房预售所得款项，必须用于有关的工程建设。

现在，“炒楼花”当然是不可以的了，但由它发轫的商品房预售制度，经法律固定下来后，先天就为地产商提供了金融杠杆化的巨大空间。所谓预售，从法律上说是一种对未来的承诺，但说白了，就是地产商利用购房者的预售款来建房子。

不过，商品房预售制度只是给地产商提供了金融杠杆化的条件，而地产商想成功实现高杠杆化，前提是必须如期将商品房预售出去，否则，不但做不了杠杆化，资金链还会断裂。这时，不良地产商想出了假按揭的办法。

所谓假按揭，就是地产商以自己公司职工或其他关系人冒充购房人，通过虚假销售的方式，套取银行贷款。假按揭既可以骗得银行贷款，又可以制造楼盘畅销的假象，风险全部推到银

行身上，一旦楼盘烂尾或久售不出，被骗取的贷款就会沦为不良资产。

譬如，2003年6月25日，时任国家审计署审计长的李金华在第十届全国人大第三次会议上作2002年年度审计报告时透露：审计署抽查建行广州地区8家支行的楼宇按揭贷款，发现有10亿元是虚假按揭。其中，广东省汕尾市公安局某副局长，1998～1999年冒用他人名义，出具虚假证明，骗取建行广州市芳村支行按揭贷款3793万元，有3270万元已无法追回。

这样的案例还有不少。2005年4月，中国银行对外披露称：从2000年12月～2002年6月，由邹庆担任法定代表的北京市华运达房地产开发公司以森豪公寓为幌子，采取假按揭的方式，从中行北京市分行申请按揭贷款199笔，涉及公寓273套，形成风险敞口6.449亿元。法院审理查明，还是这个邹庆，2001年9月～2002年6月间，以另一个公司的名义，从中行北京分行骗取个人按揭贷款共计1.07亿元。

2002年6月～2004年间，北京永基世纪房地产有限责任公司董事长王硕在收购建国公寓项目过程中，以北京裕金房地产开发有限公司的名义，使用假按揭，骗取中国银行北京分行崇文支行、中国建设银行朝阳支行个人住房按揭贷款共计1.6亿余元，案发时尚有1.2亿余元未归还。

在我印象中，发生假按揭现象最多的时期是1999～2003年。实行新的房改以后，房地产市场刚启动，但楼市依旧低迷，少数地产商资金匮乏，铤而走险。监管层注意到，假按揭表面上是不法之徒钻了银行审核不严的空子，本质上却是商品房预售制度引发的风险。

2005年8月15日，央行金融市场司房地产金融分析小组在发布的《2004中国房地产金融报告》中提出，“很多市场风险和交易问题都源于商品房新房的预售制度，目前经营良好的房地产商已经积累了一定的实力，可以考虑取消现行的房屋预售制度，改期房销售为现房销售”。

这一建议引发了地产商的激烈抗议。任志强说，“取消商品房预售制度”这一提法是典型的计划经济心态，对开发商的资金压力考验太大，一旦实行，房价必然大涨。他的依据是，所有预售的商品房价格都要低于现房。世联地产董事长陈劲松甚至认为，取消商品房预售制度，深圳房价将上涨50%以上。

潘石屹直言，取消商品房预售制度的建议被人大和政府采纳而修改《房地产法》的可能性不大。果然，8月24日，建设部新闻发言人表示，商品房预售制度是《城市房地产管理法》确立的一项制度。从十多年的实践看，这一制度与我国国情是适应的，目前还不能取消。

地产商们又赢了。

但是，任志强建议“应该对商品房预售资金加强监管”的建议在住建部以后的文件里得到采纳。

2010年4月13日，住建部在《关于进一步加强房地产市场监管完善商品住房预售制度有关问题的通知》（建房53号文件）里，再次提出了“商品住房预售资金要全部纳入监管账户”的规定。2010年9月1日施行的《深圳市房地产市场监管办法》，其中之一就是要将预售资

金纳入专户监管。此前，广州市已实行预售资金专户监管。

2010年12月1日起执行的《北京市商品房预售资金监督管理暂行办法》似乎引起了市场更大的关注。甚至有机构称，地产商有40%的资金被管起来了，资金链受到严重影响，将被迫降价。潘石屹表示，监管办法的影响将在半年后显现，开发商资金很可能完全冻结在监管账户里，但他认为这对抑制房价并非是一件好事。浙江等地也与北京同期实施预售资金监管。

我个人觉得，实行商品房预售资金监管，本质上并没有减少地产商的现金流量，对地产商的资金链不会构成根本影响。如果把预售资金看成一条河流，预售资金监管至多是在河流里砌了几道小石坎，地产商稍稍一跳就过去了。

区别在于：此前地产商可以将全部预售款（包括购房者的定金、首付、按揭贷款等）用在任何一个开发环节，包括买地；实行专户监管后，地产商所得的预售款，必须分成几个时间点来用。仅仅是部分资金被推后一段时间使用，增加了几道申请手续而已，但地产商应得的资金一分钱也没有少。

这一办法可以防范少数地产商挪用预售款而造成资金链断裂、商品房烂尾的现象，但它本身与房价成本并不构成直接的逻辑关系，声称实行专户监管制度后会迫使地产商降价的说法，缺乏严谨的逻辑推导，也没有实践支持。广州市早已实施预售款监管制度，但房价并未因此而下跌。

所以，实行商品房预售资金监管而不改变商品房预售制度，地产商的金融杠杆化机制就依然存在，地产商用银行和购房者的资金，创造自己的利润和财富的过程，也将继续下去，虽然这样的过程并非一帆风顺。

③ 2008年银行救了地产商

银行是个放贷者，而且是一个势利的放贷者。在市场经济时代，银行都愿意锦上添花，没几个雪中送炭。听好几个地产商讲过，当自己在好地段拿了个项目，或者产品好卖，恨不得所有支行的行长都排队请你吃饭，贷多少款都可以；而当调控来临，项目急需输血时，你想屈尊请放贷员吃饭，人家都要借口推托。

2008年年底，绿城和富力都有过这样的遭遇。

2007年，绿城四处抢地，似乎手里的钱多得花不完。它曾经在1个月之内连夺两个地王：2007年5月，绿城联手杭州葛洲坝公司等，以34.9亿元取得杭州蓝色钱江地块，楼面价11759元/平方米，是当年杭州的地王。一个月之后，2007年6月，绿城又以12.6亿元取得上海新江湾城D1地块，楼面价12509元/平方米，是该地块挂牌起始价的2.5倍，是当年上海的新地王。

绿城那一年买地花了多少钱？

2006 年 7 月，绿城赴港上市时，土地储备总建筑面积为 800 多万平方米，而至 2008 年年底，土地储备已增至 2520 万平方米。其中，2007 新增土地面积超过 1000 万平方米，花费 160 亿元，绿城出资约 100 亿元，合作伙伴出资约 60 亿元。

我私下揣测，如此不计成本地扩张，绿城来年应该是想“干票大的”。

果然，绿城副董事长兼行政总裁寿柏年透露了他们的野心。2008 年 4 月 22 日他在公司 2007 年财报发布会上表示，“2008 年，公司预计可以预售的房源价值大约 300 亿元，如果以 2007 年大约 85% 的预售率来计算，大概可以实现 230 亿元左右的预售收入”。

随后，绿城谨慎地对外宣布，2008 年的销售计划是 200 亿元以上。但我那时了解到的情况是，当年集团内部制订的销售计划是 250 亿元，并已分解到各区域公司。

我们后来都知道，2008 年没几个公司完成了销售任务。绿城实际完成的情况已通过 2008 年财报公布出来：全年销售（预售）额为 152 亿元，仅比 2007 年增加 1 亿元，比内部计划的销售额少了约 100 亿元。

那时的绿城，财务报表简直糟糕得要命。

2008 年年底，绿城的现金额只有区区的 17.18 亿元，而总借贷高达 161.18 亿元，资产负债比例为 140.1%。寿柏年后来透露，绿城一年期短债共 66 亿元，2009 年尚需偿还 60 亿元土地款项及 90 亿元楼盘开发费用。

地产商都是根据资金计划来安排项目进度。而即使是按绿城对外宣布的 200 亿元销售计划，也有 50 亿元的差距。这个窟窿只有通过借贷来填充。

2008 年，绿城的贷款额直线上升。短期贷款从年初的 24.36 亿元，增至年底的 38.68 亿元；一年以上的中长期贷款，由年初的 43.68 亿元增至年底的 73.85 亿元。此外，公司还发行了 27.01 亿元的高息收益债券。

2008 年 11 月，是宋卫平最艰难的时刻。一批贷款即将到期，一批土地款需要偿还，还有建筑款等支出，而冬季却是销售淡季，何况那时正值全行业最悲观的时候。此时，“绿城可能是第二个顺驰”的传闻不胫而走。我相信，此时的绿城面临的压力确实并不小于当年的顺驰，如果没有新的资金来源，任何一根稻草都有可能将绿城压垮。

绿城一直与中、农、工、建四大银行有合作，但此时银行 2008 年年度贷款额已经用完，新的贷款额度需要总行批准了给绿城的授信额度后才能发放。而总行迟迟没有消息。

偶然的原因，12 月绿城找到民生银行杭州分行。成立于 2008 年 1 月的民生银行房地产业务部，也需要寻找利润增长点。约 20 亿元的贷款，当月申请，当月就发放下来了。夸张一点说，民生银行的这笔贷款救了绿城的命。

对绿城和富力来说，幸福或许不同，不幸却是相同的。也是在 2008 年 11 月，富力地产的日子也很难过，被“资金链断裂”、“即将破产倒闭”的传闻包围。原因与绿城一样：2007 年在土地市场过于狂飙突进，埋下了祸根。

2007 年，富力地产获得土地 1030 万平方米，耗资近 70 亿元，至 2007 年年底土地储备达 2617 万平方米，比年初增加 46%。仅为这些新增土地，需新增投入约 100 亿元。

现在看来，2007 年富力新增土地成本每平方米不足 1000 元，简直太便宜了。但那时富力的资金状况是怎样的呢？据富力地产年报披露，2007 年年底，富力地产负债比例为 76.57%，净负债权益高达 139.5%，2008 年须偿还银行贷款近 74 亿元，需要支付土地款超过 80 亿元，而手中的现金仅有 13.3 亿元。资金状况的改善，完全寄托在 2008 年销售款的回笼上。

这个世界，有时真是无巧不成书。上面提到，绿城寿柏年在香港透露其销售计划时，是在2008年4月，差不多相近的时间点，2008年4月29日，3月刚当上广东地产商会会长的富力地产董事长李思廉对媒体说：“目前房价已行至大时代的低点，地产业最困难的时期已经过去。”

当然，我们会看到，当时的实际情况是，地产业最困难的时期还没到来，至少富力地产的资金面正在迅速恶化。

据富力地产中报的披露，截至2008年6月30日，富力地产银行借款总额约206亿元，其中一年内到期的短期借款为80.73亿元，长期借款为125.16亿元，资产负债率达139.4%。富力地产还有88亿元的土地出让金未支付，其中下半年要支付38亿元，而手上持有的现金仅19亿元。往前翻一页，你会发现，其资产负债率和现金余额与绿城惊人的相似。

富力地产同样没能完成销售计划。2008年其销售计划原为240亿元，后降至220亿元，三季度再将该目标下调至180亿元，最后只完成合同销售额160.2亿元。

2008年10月26日、27日，富力地产股票暴跌，盘中最高一度下跌50%。最低价2.3港元，与一年前最高价45港元相比，重挫约95%。相隔这么久，我们又置身事外，很难体会到当事人的心情。想来那个时刻必定是惊心动魄的，百亿财富就这么被风吹走。

地产商必然要展开自救。11月5日，李思廉以广东省地产商会会长的身份，召集广州几大地产商与广州地区主要银行，在丽思·卡尔顿酒店举行了一个“银企高峰座谈会”，两小时的闭门会议，其实只有一个主题：贷款延期。会后，李思廉告诉媒体，广东地产商会已联合省政策研究中心，向省政府递交了一份房地产白皮书，希望金融方面加大政策支持力度，以唤起广州房地产市场信心。

一位国有银行人士当晚透露，此前，四大有银行基本停止向地产商发放房地产开发贷款，除了和黄地产，其他地产商无一幸免。而是否会给地产商贷款延期，仍须假以时日。

幸运的是，广州的地产商没有等待很久。富力地产很快就在香港宣布，其80多亿元的到期贷款已获银行延期。

贷款被延期的不只是富力地产，还有广州一批地产商，还有绿城，以及刚将总部迁到北京没多久的龙湖地产等。

现在我们已经知道，绿城和富力地产被银行拯救，与中央政府4万亿元投资计划有关，与中

央政府 2008 年 10 月以来一系列救市政策有关。2008 年初银监会曾经口头通知各金融机构，当年新增贷款总量不得超过 2007 年全年的 3.63 万亿元，但 2008 年实际新增 4.91 万亿元，多增加 1.28 万亿元。为什么？

因为，2008 年 11 月，货币政策迅速转为宽松，新增贷款指标即日下达，各商业银行纷纷在 11 月、12 月被迫加了贷款额，甚至要求必须完成。这些新增贷款额的一部分，就流进了绿城和富力地产等企业那里，或者，至少是给他们延了期。

2008 年 11~12 月，银行贷款的延期，或新增贷款，无疑救了这些地产商的命，让他们获得了喘息的机会。2009 年 3 月，楼市开始酝酿反弹，并于 5 月蔚然成为一场新的风暴。

有件事值得一提。2008 年八九月，凭经验觉得买地时机到了，我两次向潘石屹建议去买两块地，我知道他手里握着一大笔现金，但他不为所动。后来我才明白，老潘那时是在等待收购可能面临清盘的地产商的优良项目，譬如绿城。当然，潘石屹失望了。土地的底没抄成，目标地产商全都好好活下来了。

我们完全可以想象老潘的沮丧。“2008 年底，有许多房地产企业的资金链马上就要绷断，很多国际资本市场上的基金随时监控着房地产上市公司的财务报表，在市场上面不断地做空和打压这些企业，他们在随时等待聆听中国房地产企业资金链断裂、破产的爆炸声。”潘石屹后来谈到这个危机时，不无怅然地说，“就在这紧要关头，中国的银行大量发放贷款，据我所知，截至 2008 年年底到期的房地产公司的贷款，银行基本都给延期了。同时，各个城市的地方政府为了化解这一危机，针对房地产企业所欠政府的土地出让金，都出台了红头文件，允许其延期交纳。于是在政府的鼎力帮助下，中国房地产企业在 2008 年年底、2009 年年初的生死关头获得注血，度过了这一生死劫。”

多年以后，潘石屹的这段话，仍可作为 2008 年中国部分地产商绝地逢生的最好注释。

第 2 节 以金融安全的名义

❶ 2003 年几乎流产的“121”文件

2008 年年底宽松货币政策经由银行之手，拯救了陷入生死关头的地产商。但银行对自身的风险并非毫无察觉。

上文提到，2005 年 8 月央行金融市场司提出取消商品房预售制度的建议，主要就是出于防范金融风险的考虑。这一点必须承认，无论房地产业给金融界带来了多么巨大的利益，银行家是多么离不开地产商，监管部门从未放弃过对房地产金融风险的警惕。

最具代表性的自然是 2003 年那份定当留存历史的“121”文件。

中国人民银行 2003 年 6 月 13 日发布《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》(即“121 号文件”)。其核心内容是：房地产开发企业申请银行贷款，其自有资金(指所有者权益)应不低于开发项目总投资的 30%；商业银行发放的房地产贷款，严禁跨地区使用；商业银行不得向房地产开发企业发放用于缴交土地出让金的贷款；对土地储备机构发放的贷款为抵押贷款，贷款额度不得超过所收购土地评估价值的 70%，贷款期限最长不得超过 2 年；承建房地产建设项目的建筑施工企业只能将获得的流动资金贷款用于购买施工所必需的设备，严格防止建筑施工企业使用银行贷款垫资房地产开发项目。

对于个人房贷，“121 号文件”规定：商业银行只能对购买主体结构已封顶住房的个人发放个人住房贷款；借款人申请个人商业用房贷款的抵借比不得超过 60%，贷款期限最长不得超过 10 年，所购商业用房为竣工验收的房屋；购买第二套以上(含第二套)住房的，应适当提高首付款比例，并不再执行个人住房贷款利率，而按央行公布的同期档次贷款利率执行。

对许多地产商来说，这些规定条条如刀，刀刀见血。潘石屹说：“这是我近 10 年来见过的对房地产最严厉的一个通知。”

为什么说是“最严厉”？地产商赖以生存的资金来源被全面收紧。来自银行的开发贷款大幅回缩，而个人按揭时间又被往后至少推迟 6 个月以上。“121 号文件”对没有资金实力的地产商，简直是致命打击，如果严格执行这些规定，估计有一半中小地产商活不到今天。

事隔 7 年多来看，2003 年 6 月的房地产市场，除了揭露出来的一些假按揭事件，并没有过热。实际上，那时的楼市也同样被“非典”折磨，售楼处除了售楼员，几乎没有人影。潘石屹等地产商正在酝酿给购房者提供代缴一半契税的优惠。为什么央行要弄出这么一个大动作来？

其背景是，2003 年 2 月月底，央行发布《2002 年货币政策执行报告》，公布了 2002 年 11 月央行对部分城市商业银行 2001 年 7 月 1 日~2002 年 9 月 30 日发放的房地产贷款的检查结果。共抽查房地产贷款 20901 笔，金额 1468 亿元，调查发现违规贷款和违规金额分别占总检查笔数和金额的 9.8%和 24.9%。

这是什么概念？违规贷款金额占总检查金额的 24.9%，如果这个检查结果在所有房地产贷款里有代表性，那就是说，房地产贷款中有近 1/4 是违规的。而房地产贷款 1/4 违规意味着什么？

据央行统计，截至 2003 年 4 月，房地产贷款余额达到 18357 亿元，如果其中 1/4 是违规贷款，就意味着全国有 4500 亿元房地产贷款是违规的。这个比例的可怕在于，假如不把违规的漏洞赶紧堵塞住，那么，随着房地产贷款余额的迅猛增长，有一天，风险敞口也许将数以万亿元计且越来越难以控制。譬如，2009 年年底房地产贷款余额为 7.33 万亿元，假如 1/4 是违规贷款，就是 1.8 万亿元。

时任央行货币政策司司长的戴根有是“121”文件的主要起草人之一，他在文件发布前的一次内部讲话里说，我国部分城市和地区确实出现了房地产过“热”，应当引起警惕。商业银行贷款是当前房地产投资的主要资金来源。据统计，2002年1~10月，商业银行房地产新增贷款余额占房地产完成投资的比例达到66%，如果加上使用住房公积金发放个人住房委托贷款数量，这一比例为68%。鉴此，有必要对商业银行的贷款加强监督。

今天看来，个人住房贷款仍是银行最优质的资产，但在2003年，监管部门却对它充满了戒备之心。戴根有认为，个人住房贷款风险已经开始显现。其时，工商银行个人住房不良贷款为5.28亿元，不良率为0.22%；建设银行个人住房不良贷款为32.05亿元，不良率为1.59%。

戴根有提醒，从国际经验看，个人住房贷款的风险一般是在发放贷款后3~8年中逐步显现。现在的住房贷款不良率低，并不表明以后也低，未来几年个人住房不良贷款很有可能陆续暴露。银行不仅要防开发贷款的风险，也要防住房按揭贷款的风险以及与此有关的贷款风险。所以，6月13日的“121号文件”才会如此全面。

虽然现在看来，“121”文件对个人住房贷款的风险有点估计过高，国际经验并不适用于中国（国人还贷款积极性非常高，没有人愿意拖欠银行的钱）。但是，监管层的这种风险防范意识，完全值得全国人民给它送去一面锦旗。

“121”文件的远见在于，它准确地预见到了房地产在中国有着无比广阔的发展空间，也因此，要提前筑起防范房地产金融风险的堤坝。我非常怀疑，如果没有包括央行、银监会在内的监管部门，自2001年发布《关于规范住房金融业务的通知》（银发195号文件）以来对这块风险阵地一以贯之的坚强守卫，今天的金融风险敞口也许早已四门洞开。所以，每次一想到“121”文件这几个字，我都禁不住肃然起敬。

“121”文件开启了信贷调控房地产的先河，翻开央行后来关于房地产调控的主要文件，几乎都能在这个文件那里找到最初的影子。正因为它严厉得令地产商猝不及防，所以，当地产商阶层醒悟过来时，便一致行动起来，作出了自1998年以来最强大的集团式反扑。

结果你已经知道了，地产商阶层赢了。也许与此并无联系，戴根有转任央行征信管理局局长（2007年4月转任央行征信中心）。

地产商阶层胜利的主要标志，便是2003年8月12日《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发18号文件）的发布。或许整个文件都是标准的官方文件字词，但有这句话就足够了：“房地产业关联度高，带动力强，已经成为国民经济的支柱产业。”

冯仑说“商人的声音首次大过了政府的声音”可能不无夸张，但用地产商的另一句话来表述却是准确的：“18号文件”打败了“121”文件。

② 房地产安全，金融就安全了

央行、银监会为何对房地产金融风险如此关注？因为房地产关乎整个金融的安全。

2010年6月8日公布的《2009年中国区域金融运行报告》显示，2009年度，全国商业性房地产贷款余额7.33万亿元。央行2011年1月30日公布的《2010年第四季度货币政策执行情况报告》披露，2010年新增房地产贷款2.02万亿元。到2010年12月底，我国房地产贷款余额为9.35万亿元，同比增长27.5%；其中，个人购房贷款余额6.2万亿元，同比增长29.7%。央行4月28日公布的数据显示，2011年一季度新增房地产贷款5095亿元。

2009年年底房地产贷款余额占各项贷款余额的19.2%，至2010年底，房地产新增贷款占人民币各项新增贷款的25.4%。2010年4月20日，银监会召开2010年第二次经济金融形势分析通报（电视电话）会议，银监会主席刘明康说：“当前房地产贷款余额占各项贷款的比重已达20%左右（整个银行业），少数股份制银行已突破30%。”如加上以房地产抵押的其他贷款，与房地产相关的贷款已接近信贷总量的一半。

无论是从房地产贷款余额的占比，还是从房地产余额之于金融机构的资产质量而言，房地产金融都是银行最重要的资产，它的安全就是银行的安全，甚至直接关系到中国经济的安全。从某种意义上说，守卫房地产金融的安全，就是守卫中国经济的安全。

银监会网站2011年5月13日公布的数据显示，据初步统计，截至2011年3月月末，中国银行业金融机构境内本外币资产总额为101.2万亿元，总负债95万亿元。而截至2010年6月底，美国银行业总资产为13.2万亿美元，折合人民币不足90万亿元，单从数字上比较，预计到2011年3月底，我国银行业总资产已超过美国银行业总资产。这些数字同时也显示出保障我国金融安全的重要性。

房地产金融的风险主要集中在房地产对银行的依赖性。

上文提到的央行房地产金融分析小组2005年8月发布的《2004中国房地产金融报告》显示，2004年房地产开发资金共筹措17168.8亿元。这些资金来源有三：第一大资金来源为“定金和预收款”，达7395.3亿元，占房地产开发投资资金来源的43.1%；第二大资金来源是房地产开发企业自筹资金，为5207.6亿元，占全部资金来源的30.3%；第三大资金来源是银行贷款，为3158.4亿元，占资金来源的18.4%。

而在房地产开发资金来源中，自筹资金主要由商品房销售收入转变而来，大部分来自购房者的银行按揭贷款，按首付30%计算，企业自筹资金中有大约70%来自银行贷款；“定金和预收款”也有30%的资金来自银行贷款。几项合计，房地产开发中使用银行贷款的比重在55%以上。

无独有偶，两个月之后的2005年10月，建设部政策研究中心课题组发布的一项报告《怎样

认识当前房地产市场形势》，其中在谈到房地产金融风险问题时，相当客观、中肯，至今仍有很大借鉴价值。

该报告指出，国外发达国家成熟的房地产市场，银行贷款最多不超过房地产总投资的 40%。而我国目前的情况是，房地产开发的三个阶段（取得土地的前期阶段、施工阶段和销售阶段），每一阶段都离不开银行资金的支持，具体来说包括房地产开发贷款、流动资金贷款、施工企业贷款、住房抵押贷款等。除了开发企业自筹资金外，其余资金基本来源于银行。“据我们测算，目前房地产开发资金 60%来自银行贷款，这一结论和央行的分析也是吻合的。”

建设部政策研究中心课题组的这个报告，自觉地呼应了央行房地产金融分析小组的 2004 年房地产金融报告。

房地产开发资金 60%来自于银行贷款的结论，到今天仍然适用。

根据国家统计局 2011 年 1 月 17 日公布的数据，2010 年，房地产开发企业本年资金来源 72494 亿元中，国内贷款 12540 亿元，自筹资金 26705 亿元，其他资金 32454 亿元。在其他资金中，定金及预收款 19020 亿元，个人按揭贷款 9211 亿元。除了自筹资金，其他资金基本来自银行，合计也是 60%左右。

建设部课题组的上述报告说，“金融业介入房地产业之后，在分享房地产利润的同时也承担了房地产风险。因此，房地产金融风险是必然存在的”。从开发资金主要来自银行贷款来说，“我国目前的确存在房地产企业对银行的依存度过高问题，一旦房地产经济发生波动，企业的经营风险将转变为银行的金融风险。也就是说，目前我国房地产金融风险主要是由银行系统来承担的”。这是否意味着银行也已被地产挟持？

但该报告否认了这种说法，房地产金融风险的存在，并不意味着房地产业已经“挟持”国家金融和经济。房地产金融仍是银行的优质业务，只要国民经济保持持续、健康发展的势头，房地产经济不出现整体过热，就不能轻言“房地产泡沫要破灭”、“房地产经济要崩溃”。

多年来，有关“房地产泡沫”、“房地产崩溃”的说法，岁岁重复，房地产却依旧繁盛。2005 年以来的这 5 年，正是房地产市场高速发展，房价疯狂上涨的 5 年。但人们还是想知道，在房地产泡沫无限膨胀的今天，2005 年房地产金融“基本安全”的结论是否仍然适用？

③ 银行测试：假如房价下跌 50%

房地产业务之于银行的重要性，以及房地产金融风险主要由银行承担，任志强对此应有深刻的体会。所以，他在 2008 年 4 月博鳌亚洲论坛房地产分论坛上宣称：要死也是银行先死。在房地产调控之年，这话银行听起来有点害怕。

那时银行若要出问题，可能是从深圳开始。2008 年房地产调控，以深圳房价下跌最为凶猛，

跌幅最高的楼盘达 50%。很快，2008 年 6~7 月，传来深圳出现“断供潮”的消息。7 月 25 日，深圳银监局局长刘元称，截至 2008 年 6 月月底，深圳中资商业银行个人住房贷款不良贷款率仅为 0.63%。深圳房贷业务正常，不存在所谓断供潮问题。

断供潮的传闻，让监管层觉得有必要进行一轮房贷压力测试，以检测房地产金融的风险系数。2008 年 8 月，银监会通知东部主要城市商业银行进行房贷压力测试。结果表明，即使是深圳、广州的各主要商业银行，房贷不良率也处于很低水平。交通银行广州分行、深圳分行的个人房贷不良率分别是 0.37%、0.25%。建行深圳分行个人房贷不良率只有 0.5%。深发展、兴业银行、招商银行的中报显示，个人住房贷款不良率均在 0.2%，远低于车险、个人经营性贷款的不良率。

2009 年是房地产贷款增速最为迅速的一年，新增贷款 2 万亿元，其中个人住房贷款达 1.4 万亿元。2009 年房价呈现出报复性暴涨，房地产金融风险也相应上升。2010 年 4 月下旬，国务院发出新一轮房地产调控通知之后不久，银监会又部署各主要商业银行进行了一轮房贷内部压力测试。结果令人意外地乐观。

交行测试显示，房价下跌 30%，开发贷款不良率增加 1.2%，个人按揭不良率提高 0.9%。其时，该行个人房贷不良率仅 0.37%。建行随后表示，如果房价下跌 30%，对该行不良贷款影响的百分点“与交行大体相当，可能会略微乐观一些”。

兴业银行的压力测试显示，若房价下跌 30%，其房地产贷款不良率上升 0.99%，个人住房贷款不良率上升不超过 0.3%。

房贷下跌容忍度最高的是民生银行，行长洪琦称，即使房价下降四成，也不会对该行资产质量造成什么影响。招行的房贷压力测试，将房产税等潜在的政策风险也进行了评估。若房产保有税每年按贷款 1%的比例来分摊，同时三套以上房屋占余额 30%的比例来测算，影响约 0.8%。

银监会仍不放心，2010 年 8 月再次部署了一次房贷压力测试。没想到，调控之中的楼市风声鹤唳，这一次测试被个别媒体误解为“银监会担心房价将下跌 50%~60%”。其实是以房价下跌 50%~60%为假设条件进行测试。

测试结果表明，若房价下跌 50%，民生银行个人住房贷款、房地产开发贷款不良率将分别上升 1.2%、2.1%；招行个人住房贷款和开发贷款不良分别上升 1%~2%；交行个人住房贷款和开发贷款不良率将分别上升 1.2%和 1.6%。

国有大行的表现要优于中小股份制银行。只有当房价跌幅超过 63%，建设银行的贷款不良率才会明显上升。

但中行北京分行上升幅度明显。若房价下跌 50%，其个人住房不良贷款率至少上升 7%。这是因为，2009 年下半年，传统二手房贷的老大建设银行北京分行，由于拒绝再向房地产中介“返点”，而基本退出二手房市场，中行趁机取而代之。业务量暴增，风险也紧随而至。

个人住房贷款是优质产品，开发贷款风险如何？相比个人住房贷款，房地产开发贷款在各商

业银行所占比重较低。根据央行统计报告，2010年年末，房地产开发贷款余额为3.13万亿元，个人住房贷款则达6.2万亿元，是前者的一倍。据一位国有银行内部人士介绍，以土地和在建工程做抵押物的房地产开发贷款，放贷额最多为抵押值的50%。即使项目烂尾，银行贷款的抵押物也有还款的优先权，所以开发贷款的风险也不大。

2010年8月压力测试之后，银监会又对相关指标进行了专题调研。银监会对60家大型房地产企业集团进行分析后发现，大型房企存在多头授信、内部关联结构复杂、负债率过高和贷款集中到期等诸多值得重点关注的风险点。其中，18家平均资产负债率超过70%；60家大型房企集团的4266个成员企业中，有64个成员企业的资产负债率超过90%。

根据调研结果，10月26日，银监会主席刘明康发出了防范房地产开发企业贷款风险的警示。但我个人认为，由于2010年有三个月（3月中旬~4月中旬、8~9月）销售情况特别好，多数地产商完成或超额完成了当年的销售计划，它们的资金流支撑到2011年6月基本没问题。关键在于2011年下半年，如果销售持续惨淡，地产商的资金压力会加大，但给银行带来的风险仍属于可控范围。

银行的测试并非无的放矢。2010年8月月底，潘石屹发布预测称，一年内房价将跌回2009年年初（后来他改口说考虑到通胀，房价会上涨）水平。10月和11月，中国社科院和中国人民大学分别发表报告称，2011年平均房价将下跌20%。

如果按潘石屹所说要房价跌回2009年年初水平，以北京城区在售楼盘价格为参考，则意味着必须下跌30%；平均房价下跌20%，房价可能跌回2009年年中水平。即使潘石屹预测成真，根据各商业银行2010年的第一轮压力测试，银行房贷不良率最多增加不超过1%。

假如出现极端情况，房价下跌50%，即使是影响最大的中小股份制商业银行，个人房贷不良率也最多上升2%，几大国有商业银行影响更小。这是指个人贷款情况。开发贷款的风险要大得多，但也不至于失控。

房价下跌50%，可能意味着房价要跌回2007年年初水平，银行不会出现大问题，一些地产商却有可能要先倒下。这是一个很奇妙的现象。银行从房地产贷款业务中获得大量收益，当风险来临时，它们居然大多可以置身事外。

我个人分析，主要有两个原因：第一，中国人民不仅勤劳勇敢，而且不喜欢欠银行的钱，贷了款总要尽量先还完才安稳。第二，监管层对房地产金融风险把控较为严格，技术指导和窗口指导齐头并进。从2001年的“165号文件”，到2003年的“121号文件”，再到2007年10月提高首付，而2010年年底，不仅首套房的首付已从两成提高到三成，二套房的首付提高到六成，有些商业银行甚至将首套房的优惠利率也取消了，金融部门对风险的警惕性由此可见一斑。

2011年4月19日银监会召开的2011年第二次经济形势通报会上，银监会主席刘明康表示，商业银行将开展新一轮的房地产贷款压力测试。此次压力测试将把房价下跌50%作为假设情况。我校正这段文字的5月初就基本可以肯定，此次压力测试的结果仍将比较乐观，个人房贷不良率与2010年8月的压力测试相差不会太大。

然而，必须提出的是，压力测试并不能代替现实的演进本身。压力测试要设定一些定量数据，但正如哈耶克所说，决定经济现象得以发生的因素是无法穷尽的。譬如房价下跌 50%，可能同时意味着投资下降、消费下滑、经济增长放缓、失业增加、收入减少等，它们的负面影响又会传导到银行，那时，银行的不良率就会大幅度增加，金融风险迅速加剧。

但是，任志强“要死也是银行先死”的断言是要破产了。可资为注解的是，1992～1993 年的房地产热，银行损失惨重，留下了以百亿计的不良资产，但即便如此，我们也只听说过大批地产商此后消失不见，何曾听说哪家银行因此倒闭？

但是我们不能说商业银行与高涨的房价无关，因为，它是泛滥的货币的载体。如果央行现行货币政策转向，商业银行就得紧缩信贷投放。不过，在 2010 年所谓“9·29”第二波调控中，央行、银监会将 90 平方米以上首套房的首付也提高到三成（11 月 3 日公积金贷款政策相应调整），各主要商业银行从 11 月 1 日起将首套房优惠利率从七折提高到八五折，部分商业银行进而在 2011 年初取消优惠利率甚至还要上浮。到 2011 年 5 月中旬，我还听到浙江等地传来将首套房的首付提至四成的消息。我个人认为这种做法非常不妥。

二套以上商品房怎么调控我都可以理解，但打首套房的主意，实在是太过分了。无论银行是想防范金融风险，还是想配合政府调控房价，或者是回收货币、紧缩信贷，都应放过首套房。首套房关乎基本住房权，也应是住房保障框架的一部分，即使是在货币政策转为紧缩的背景下，利率七折优惠、首付两成的做法都应该固定化。希望有关监管部门能够主动修改和调整这个错误的做法。

第 3 节 货币！货币！货币！

❶ 全球第一的中国货币超发

我写这一节的 2010 年 11 月初，舆论突然关注起我国货币超发的现象。

11 月初出版的《中国经济周刊》称，根据央行公布的数据，到 2010 年 9 月月末，广义货币 M2（指广义货币=流通中现金+银行活定期存款+准货币）余额达到 69.64 万亿元，而按照国家统计局发布的前三季度 GDP 达 26.866 万亿元计算，超发货币将近 42.774 万亿元。正是这“货币超发 43 万亿元”的数字结论引发了争论。

像我这种没有学过货币学的人，看到“按照货币学基本原理，一个国家或地区经济每增长出 1 元价值，作为货币发行机构的中央银行也应该供给货币 1 元”这句话，以为货币学教科书真是这么说的。看了经济学家的解释才知道，原来不是这么回事。

不仅“GDP 增长 1 元，央行供币 1 元”不是货币学的基本原理，没有理论根据；而且，亚洲开发银行高级经济学家庄健说，用广义货币总量减去同期 GDP 总量，得出超发的货币量，“这种算法有点别扭”。

争议的是货币超发 43 万亿元这个数字，但货币超发却是大家的共识。央行货币政策委员会委员、经济学家周其仁的解释通俗易懂。他在 2010 年 8 月 18 日的文章《货币老虎越养越大》里说，广义货币量 M2 和 GDP 总量，是两个不可直接比较的量。广义货币是存量，而 GDP 是流量，两者没有直接关系，而是间接关系，不过，从各国实践看，流量与存量之间总有一个合适的比例。

多少比例才是合适的？中国社科院经济评价中心主任刘煜辉称，“各国所处的发展阶段不一样、经济体制不一样，对货币供应量的容忍度也不一样，指标缺乏可比性。但一般而言，经济学界一般采用货币供应量和 GDP 的比值来衡量货币是否超发。目前来看，西方发达经济体的货币供应量和 GDP 的比值在 1 以下，而新兴市场国家则相对较高，货币供应量一般为 GDP 的 1~1.5 倍，超过 2 倍的很少。”

周其仁说，发达国家的广义货币量与 GDP 的比重，一般过不了 100%就掉头向下。2009 年年底，美国的这个比例约为 60%。

我们国家的广义货币存量 M2 与 GDP 总量是怎样的比例关系？

根据周其仁的研究，1978 年，我国广义货币存量占 GDP 的比例约为 32%，那是特殊时代的货币比例，严重失衡。这个比例在 1993 年突破了 100%，1997 年达 124%。2000 年，我国 GDP 总量为 8.9 万亿元，广义货币供应量为 13.5 万亿元，是 GDP 的 150%，2005 年则达 162%，2009 年，GDP 总量为 33.5 万亿元（修订后的数据为 340507 亿元），广义货币供应量为 60.6 万亿元，是 GDP 的 180%。

然后就是 2010 年年末，我国 GDP 总量达 39.8 万亿元，广义货币总量 M2 余额为 72.6 万亿元，二者之比从第三季度的近 260%，降至 182%。根据国泰君安证券首席经济学家李迅雷的测算，中国 M2 余额已超过美国约人民币 10 万亿元，为全球第一。而从 1.82 倍这个数值来

看，我们的 M2 增速实在惊人。

一般经济学家都同意，像中国这种处于加速发展时期的新兴经济体，保持较快的货币增速以及较高的 M2/GDP 比例，是可以理解的，但超过 150% 之后仍在加速，则令人担忧。

货币超发，不是一年两年，而是我国的一个长期现象。北京师范大学金融研究中心主任、经济学家钟伟教授说，中国极速的货币化进程已经持续了 30 年。“过去 20 年，即便在 M2 增速最低的 2000 年，也达到了同比增长 12%。信贷和广义货币的投放持续快于居民收入增长，快于 GDP 增长，过去 10 年，中国的 M2/GDP 比例始终是全球最高的。”

全国人大财经委副主任吴晓灵说得更直接：“过去 30 年，我们是以超量的货币供给推动了经济的快速发展。”

国泰君安证券首席经济学家李迅雷说，过去 10 年，中国 M2 平均增速达到 18% 以上。美国 M2 的增速在过去 20 多年中基本与 GDP 的增速保持同步，而中国 M2 则超过 GDP 增速加消费者物价指数大约 6%。其中 2009 年 M2 增速达到 27.7%（计划为 17%），2010 年 M2 增速有所回落，但也高达 19.7%（计划为 17%）。

独立经济学家、玫瑰石顾问公司董事谢国忠认为，2002~2010 年，中国的货币供应翻了两番，年增长 19%。如果将金融机构资产负债表之外的扩张，以及地下金融活动计算在内，实际上，“货币供应”年增长率为 22%。

货币超发的主要原因，周其仁教授归因为巨额贸易顺差带来的外汇储备剧增及其背后的汇率形成机制。

1998 年我国外汇储备比上年新增 50 亿美元，1999 年新增 97 亿美元，2000 年新增 107 亿美元；增幅分别为 3.6%、6.7% 和 7.0%。随后，突然加速。2001 年新增 465 亿美元、2002 新增 742 亿美元、2003 年新增 1168 亿美元、2004 新增 2066 亿美元，年增幅分别为 28%、34%、40% 和 51%，甚至金融危机肆虐之中的 2009 年，外汇储备也增加了 4500 亿美元。

外汇储备增加，央行须发行货币对冲。譬如，2009 年各商业银行出口结汇共计 4500 亿美元，汇率 6.8，则央行须动用 $4500 \times 6.8 = 30600$ 亿元货币向商业银行购入，这些钱再转入银行后，乘以 4~5 倍的货币流通速度，可提供给市场的信贷额度就是 12~15 万亿元。这是当年超发的货币。周其仁称之为被动超发。

李迅雷总结货币大幅增长的原因时，除了外汇占款这个因素外，还提出了几点：中国经济增

长的投资驱动型特征、以房地产为主的资产价格大幅上涨、中国的金融杠杆化率较低。我还想补充一点，那就是中国内生的消费驱动力。近 10 年来，货币的使用范围（可购买商品的种类）和程度，是 10 年前远不能比的，其增速也是美国等成熟经济体无法相比的。这种货币化过程客观上也为货币超发提供了基础。

李迅雷所讲的货币超发成因，至少有两点与房地产和房价直接相关。有意思的是，货币超发或者说货币泛滥与这两者是互相推动的关系。

② 超发的货币很大一部分流入了楼市

毫无疑问，追溯过去 30 年，在所谓投资、出口、消费三驾马车中，投资是推动经济增长的主要动力。而正因为投资占比过大，“十二五”规划在提出经济战略转型时，有意淡化了投资的功能，而将消费置于最重要的地位。

在第三章我们已经证明，过去 10 年，房地产投资在整个固定资产投资中占据了相当大的比重。国家发改委投资所房地产研究中心副主任刘琳在其研究文章中曾披露，1997～2006 年 10 年间，我国房地产开发投资年均增长 22.38%，远高于同期 GDP 年均 11.19% 的增幅，也超过固定资产投资平均增幅。

2000 年，全年 GDP 为 89404 亿元，比上年增长 8.0%，而房地产开发完成投资 4902 亿元，增长 19.5%；2009 年，全年 GDP 340507 亿元，比上年增长 9.1%，房地产开发完成投资 36232 亿元，比上年增长 16.1%。10 年间，GDP 增长了 2.75 倍，而房地产开发投资增长了 6.39 倍。房地产投资对拉动 GDP 增长的贡献已被长期证明。

本章第一节我们也已论证，房地产投资的主要资金来源是银行信贷。城市化、土地开发、基础设施建设，都与房地产密切相关，至少近 10 年来，与房地产有关的投资产生了持续不断的、庞大的信贷需求。这些需求必然会转化为对货币供应的需求。也就是说，房地产投资是推动货币超发的一支重要力量。

李迅雷认为，以房地产为主的资产价格大幅上涨，也对货币供应提出了巨大需求。据称，2010 年底国内城乡居民住宅的总市值已经超过 90 万亿元，比 10 年前增长了 5 倍。这些住宅的价格每次上涨，都会推动货币相应地膨胀一次。房地产是价值最高的商品，也是资金吸纳量最

大的商品，随着房价持续上涨，它所凝聚的货币就会更为庞大。

但是，就资产价格与货币供应的关系，李迅雷只说出了硬币的一面，而硬币的另一面，在我看来，甚至是更重要的方面，那就是，超发的货币是推动房价上涨的主要因素之一。这也是2006年以来房价加速上涨一个容易被人忽视的重要因素。

如果要找理论依据，那就是米尔顿·弗里德曼（Friedman）在《自由选择》一书里说的，“通货膨胀是一种货币现象，是由于货币供给量的快速增加而引起的”。但这句话恰恰会引发我们的疑问，既然货币超发长达10年、20年，甚至像钟伟教授所说是持续30年的极速货币化。那么，过去10年，至少是后5年，中国应该发生严重的通货膨胀，但是，我国为什么一直总体表现为高增长、低通胀？难道弗里德曼的定理在中国失效了？

经济学原理看来无法对每个经济现象给出解释。譬如2008年欧美主要国家大规模救市之后，向市场注入了大量货币，但经济未恢复增长，就业率仍居高不下甚至屡创新高，最令人匪夷所思的是，通胀率也维持在很低的水平。

钟伟教授说，这是近几十年来经济学家们遇到的又一个奇怪现象。而早在1993年，美国经济学家罗纳德·麦金农就将“高财政赤字和高货币供给量的同时保持价格稳定的现象”称为“中国之谜”。

中国的现实总有其神奇之处。你当然知道，20年来那些超发的货币并没有消失。它们去哪里了？从总体上看，没有进入日常消费领域，去拉升大米、食用油、猪肉的上涨。超发的货币有三个重要去处：

一部分资金潜伏或者说趴在低效的银行系统。中国的投资能长期保持高速增长，与善良的中国人民以廉价到无偿的成本将货币资金供应给中国政府和各产业有很大关系。中国人民经久不衰的高储蓄率，既间接鼓励和支持了彼岸的美国人民的消费，也直接为中国超发的货币提供了蓄水池。但令人悲哀的是，近几年，居民的储蓄率正在被更高的政府和企业储蓄率所超越——他们比居民更富。

一小部分资金进了资本市场。近几年来，由于管理层对银行资金的监管日趋严格，流入股市的资金流量已相当有限，但曾几何时，这股资金流相当庞大，需要《人民日报》社论来警告退出。2010年10月各地楼市限购令颁布后，这部分资金量又有所增大。我个人感觉，随着2011年2月中旬大批城市出台楼市限购令，将会有新的一批资金转入股市。

另外一大部分资金流进了以房地产为主的资产市场（其他如近年来的黄金市场）。远高于社会平均利润率的房地产市场，对资本有着天然的吸引力。央行增发的货币经由银行信贷等途径，以各种方式涌入房地产市场，为房价上涨准备了充足到几乎是源源不断的弹药。

超发货币被高速增长的中国房地产市场吸收，没有扩散到其他消费品市场，这是中国商品房房的幸运，也是未及购房者的不幸；这是中国消费者物价指数的幸运，也是低收入者的不幸。超发货币推动中国房价上涨，是对弗里德曼那句名言的最好注脚。

我同意李迅雷在《货币泛滥之下投资如何跑赢M2》一文中的判断：过去10年最大的赢家

是房地产投资者。全国房价 10 年平均累计涨幅超过 500%，一些东部沿海城市的涨幅则更惊人，如上海、深圳、杭州、北京等估计达 6~8 倍。而随着房价的暴涨，如今有能力买房，尤其买多套房的，都是高收入阶层，房价的上涨更加快速地增加了他们的财富，从而也迅速增大了贫富之间固有的差距。因此，从社会整体财富的分配来看，货币超发及其带来的资产价格膨胀（泡沫），本质上是少数人对多数人财富的剥夺。

更令人悲伤的是，当通胀来临，当我们身处膨胀的资产泡沫之中，“市场上某些群体的收入没有上升，却要为一商品支付更高的价格”。路德维希·冯·米塞斯 1938 年说的这句话，对 2011 年中国众多的工薪阶层仍然适用。

央行货币政策委员会委员、清华大学中国与世界经济研究中心主任李稻葵教授 2010 年 11 月 2 日在“2010 新浪金麒麟论坛”上说，“货币供应超量将导致资产价格过快上涨，形成泡沫，一旦形成的泡沫突然间破裂，会带来一系列家庭、投资者、金融机构、企业等方方面面的资产负债表问题”。因此，宏观经济应该关注甚至控制资产价格。

弗里德曼在《自由选择》一书里说，“治理通货膨胀只有一种可行的方法，即放慢货币量增长速度”。这句格言已被各主要经济体的央行接受，管理和防范通货膨胀已是其货币政策的主要任务。但资产价格是否也主要通过货币政策来治理和管理？尤其是，当资产价格出现泡沫时，货币政策是否应着眼于控制甚至刺破之？

③ 货币政策若大幅紧缩，房价泡沫就必然破灭？

银河证券首席经济学家左小蕾 2010 年 10 月 30 日在去威海参加某个论坛的路上，对我们谈起了房地产价格泡沫破灭的典型轨迹。发达国家如美国、日本，欧洲国家如瑞典，发展中国家如泰国，房价都经过了 10 年的长期上涨后，再有 3 年的加速上涨，随后，泡沫破灭，房地产市场陷入萧条，并将整个经济卷进危机。不过，左小蕾所说的房地产泡沫破灭的“10+3”曲线，我没有找到准确的实证论文。

左小蕾提出，1998~2008 年，中国房价经历了 10 年的上涨，2009 年开始加速上涨。如果任其上涨，那么，2012 年房地产市场全面崩溃并非耸人听闻。房价的上涨，如果前 10 年无法控制，那么后 3 年加速阶段则必须采取坚决措施予以控制。

“这个规律，发达国家证明了，发展中国家证明了，欧美国家证明了，亚洲国家证明了，为什么唯独中国可以置身事外？”左小蕾说。她不仅赞成政府严厉调控楼市，而且赞成货币政策转向。

2010 年 10 月 20 日的加息，已被一批经济学家视为货币政策转向的某种信号。12 月 10 日至 12 日中央经济工作会议召开，适度宽松的货币政策被稳健的货币政策取代。我国的货币政策由反危机状态回归到常态水平。

货币政策“回归常态”，体现在 M2 将会是怎样的增长目标？2010 年 3 月 5 日《政府工作报告》提出，2010 年我国广义货币 M2 增长目标为 17% 左右，新增人民币贷款 7.5 万亿元左右。但是，实际执行的结果是，2010 年全年，全部金融机构本外币各项贷款新增 8.36 万亿元，其中，人民币各项贷款新增 7.95 万亿元，M2 增长 19.7%。

假如 2009 年、2010 年所提出的 M2 增长 17% 的目标，是适当宽松货币政策的表现，那么，货币政策回归到稳健轨道上后，M2 增速就必须随之下调。降到什么程度？李迅雷认为，今后 10 年，M2 大约保持在年增长 10%~12% 的水平，通胀率则维持在 3%~4% 的水平，将是比较理想的状态。刘煜辉也认为，M2 回落到 12% 比较合适。

M2 年增长 12%，也即相当于近 10 年来增速最低的水平，这意味着，不仅投资增速要大幅降低，GDP 增速也要相应下调。同时，它还带来了一个重大的挑战：倘若未来 10 年，不，仅仅是未来 5 年，M2 年均增幅迅速下滑到 12% 的水平，是否会带来资产价格，尤其是房地产价格泡沫的破裂？

货币宽松转为货币紧缩而导致房地产泡沫破灭的例子，人们总会想到日本。1985 年 9 月日本签订广场协议，日元急剧升值，日本央行从 1986 年 1 月~1987 年 2 月，先后 5 次将官方贴现率从 5.0% 下调至 2.5%，并持续至 1989 年 5 月，引发了东京地价贵过美国全国地价的房地产大泡沫。而此后，日本央行采取的货币紧缩政策，一举刺破了房地产泡沫，将日本带入“失去的 20 年”（即“失去的 10 年”加“失去的 10 年”）。相似的例子还发生在瑞典和泰国。

但对中国来说，所谓货币政策刺破房地产泡沫，仍然属于一个遥远、未知的设问。这个结果尚未到来之前，关于货币政策是否要主动刺破资产价格（房价）泡沫，是有争议的。前面提到过，如果听从抱极端情绪的民众建议，定当坚决刺破，但货币当局并不这样认为。

央行副行长、国家外汇管理局局长易纲认为，央行制定货币政策要关注资产市场，但不能直接以资产价格为依据，“也不宜主动刺破资产泡沫，但在资产泡沫破灭后，中央银行应提供必要的流动性，以避免泡沫破灭后偶然恐慌和流动性不足所产生的引发资产价格下跌的恶性循环”。央行货币政策司司长张晓慧、清华大学教授宋逢明等均持相似观点。这也是国际经济学家的主流观点。（经济科学出版社 2010 年 4 月《货币政策与资产价格》）

不过，李稻葵教授有一个观点值得关注：“在资产价格过分波动的情况下，货币政策应该起到对冲市场不理性情緒的作用。”这个观点可以运用于管理房地产价格的市场不理性情緒。近几年，尤其是 2007 年、2009 年和 2010 年 3 月中旬~4 月中旬，市场不理性情緒在房价加速上涨的过程中，起到了推波助澜的作用。我想，在这种情况下，对冲市场情緒最有力的

货币政策工具就是加息。但央行货币政策并不直接以资产价格为依据，从央行 2010 年 10 月以来的最近几次加息来看，主要是管理通胀预期，而非针对资本市场和房地产市场的不理性情绪。

值得说明的是，稳健的货币政策，不同于紧缩的货币政策。1999～2006 年，我国实行的就是稳健的货币政策，经济增幅和房价涨幅均保持了较高增长。哪怕是过去 20 年偶然出现的货币紧缩政策，也仍然是货币超发大背景下的紧缩。

我个人认为，M2 增幅降到 12%，需要 3～5 年的过程，不可能一步到位。从现实出发，2011 年 M2 增幅降到 15% 左右是适宜的。由于此前的基数巨大，这个增幅也足以保证和支撑经济增长 9% 以上的货币所需。但仍有专家反对 2011 年 M2 增幅降到 15%，认为 16% 就可以。如果此建议被接受，说明我们对紧缩货币增长的决心不够坚定。

我在修改这个段落时的 2011 年 2 月中旬，已听到有消息透露说，央行提出的 2011 年 M2 增幅是 16%。随后在 3 月初全国两会上的《政府工作报告》里，2011 年 M2 增幅并不令人意外地设定为 16%。而根据过往的惯例，将目标定为 15%，实际执行可能会超过 15%；同样，将目标定为 16%，要守住 16% 往往很难。何不将目标设定得低一些？有关部门还是担心紧缩过速。

在房地产界的人士看来，货币政策的一部分，也是 2010 年房地产调控综合手段的组成部分。我不得不提出的是，倘若包括货币政策转向、M2 增速回落在内的综合调控，仍不能让房地产价格泡沫消减到合理水平，那就标志着，2010 年开启的此轮房地产调控仍将不可避免地走向失败，这将是全体中国人民的悲哀，因为，我们终将为此付出更沉重的代价。

不过，2011 年 1 月 26 日国务院发出的房地产再调控通知，1 月 28 日开始的沪渝房产税试点，以及未来 5 年令人惊叹的保障房建设数量，将把 2011 年的房地产市场带入一个完全迥异于 2010 年的格局。

| 第五章 |

保障房重划中国房地产版图

提要

2009 年开始的大规模保障房建设，是一种补课式、运动式的表现。现有保障房建设资金缺口高达数千亿元，人们有理由怀疑它的不可持续性。

从政治的角度出发，不仅 2010 年，而且未来两年的保障房建设任务均可完成。

为了如期完成 2010～2012 年的保障房任务，地方政府必须从土地收入中拿出 30%～40% 的资金来。同时，银行还应提供较大比例的贷款。

曾几何时，国家提出要建立经济适用房为主体的住房供应体系，但无疾而终。防止保障房建设摇摆不定的最好方式，是尽快制定住房保障法。住建部说，法律的征求意见稿已起草完毕。

倘若目前的大规模保障房建设能再持续 5 年，并在此基础上建立基本的住房保障制度，那么，整个房地产市场的格局将为之彻底改写。

我刚参加工作的时候，看到某市的年度办实事项目，其中之一是要解决人均建筑面积 3 平方米以下家庭的住房问题。

10 多年后的 2010 年 6 月，住房和城乡建设部提出，2015 年以前，要将人均住房建筑面积 13 平方米以下低收入住房困难家庭纳入住房保障范围。

这应该也算是一种进步，虽然这个进步到来得有点慢。这是因为，与过去七八年地方政府在土地收入获得巨大收益形成强烈反差的是，政府在解决低收入家庭住房的问题上，长期投入不足，有些地方甚至是缺位的。

以廉租房为例。据建设部披露的数据统计，从 1999 年建立廉租住房制度到 2007 年，全国累计纳入廉租住房保障的家庭为 95 万户，其中 2007 年实现 68 万户。此前，当许多城市忙着卖地，以为发展房地产市场就是发展商品房时，他们基本将住房保障抛到了脑后。

矛盾积累到一定程度，要么突然爆发，要么集中解决。

2007 年 8 月 7 日，国务院发出《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》（2007 年 24 号文件）。从通知内容来看，解决低收入家庭住房问题，主要包括廉租房和经济适用房。意见没有提“限价房”，而从北京等城市的实践来看，它也属于保障房的一部分，对应的是中等收入家庭。

也许并非巧合，国务院 2007 年 24 号文件发布时，差不多正是上一轮调控前房地产市场的最高峰。房价暴涨，似乎到了无法控制的地步。而且，高房价并非北京、上海、深圳、杭州等少数城市的现象，而是我国各城市普遍面临的现实。

一位朋友告诉我，他们老家所在的一个小城市，人均月收入不过千余元，但房价已经达到每平方米 3000 多元。这在中西部很多城市已相当普遍。我们老家的县城，很多公务员的月薪不超过 1000 元，但 2009 年平均房价就已达每平方米 2000 多元。

早些年，一些中小城市还可以集资建房，大部分县城允许居民自建房。但现在，县里的父母官都很清楚，通过招拍挂卖出一块地获得的财政收入，比当地一家大型国有企业上缴的利润都要多得多。住房，已经彻底市场化了。

也就是说，不管你是在北京、上海工作的 85 后，还是县城里的小公务员，都必须自己买房。当然，我们前面说过，公务员买房与一般公司职员是不一样的。

并非所有人都买得起商品房。譬如，北京月收入一两千元的居民，对动辄两三万元一平方米的商品房，唯有望洋兴叹。对这部分人群来说，房价与收入之间的巨大差距，几乎令人绝望。不可避免地，房价问题构成了一种恐慌性的社会心理基础，舆论汹汹。

住房保障，已到了非解决不可的时候了。

保障房是一个统称，其来有自。1995 年以前，最多的称呼是“解困房”，各城市按例会将每年建设多少套解困房列入其为民办实事的目录。1995 年，有了一个全国性的称谓，叫做国家安居工程，当时的建设部与国家计委每年向各地下达安居工程建设指标。

1998 年房改以后，改称经济适用房和廉租房。再后来，大家都知道了，改称“保障房”，中央正式名称 04 “保障性安居工程”，它包括限价房、经济适用房、公共租赁房和廉租房以及工矿棚户区改造。有些城市没有限价房（仅北京、广州等极少数高房价城市建有少量限价房），有些城市没有或很少有经济适用房，但几乎所有城市都应有廉租房，公共租赁房则从 2010 年被全力推广。每种类型的保障房，都有其建设标准和申请、审核流程。这在当地都能公开查到。

住房权是公民的基本权利。作为社会保障的一部分，当居民买不起，也租不起商品房时，政府有责任向这部分居民提供最基本的住房。这是现代公民社会的基本原理。但是，口头上声称要为民办实事的很多地方政府，却偏偏将民生最重要的住房问题遗忘了。

住房保障是什么时候失落的？没有统一的时间表。在我看来，住房保障日益被忽略的时间，正与土地招拍挂制度建立的时间同步。当地价越来越高，地方政府获取的土地收入越来越多时，投入于住房保障的资金却越来越少。这是多么大的讽刺。

2004 年以来的这几年，是房价上涨最为迅猛的几年，却是住房保障陷入停滞的几年。本应纳入住房保障的居民，收入增长缓慢，不仅在住房面积上，而且在资产数额上，与其他群体的差距更大了。也因此，他们也陷入经济学所称的“相对贫困化”。

2008 年我们开始为保障房补课，由于必须为过去的盲视支付成本，所以，这是一堂代价昂贵的补课。如果决策层能够以坚强的决心，像 2010 年至 2011 年这种保障房建设规模，再持续推进 5 年，整个房地产市场的格局将发生根本性的变革，困扰历年调控的很多问题也将随之纾解。

万科总裁郁亮 2010 年 12 月 5 日接受我们采访时说，保障房建设是对整个房地产行业的最大保护，保障房建设比例能否不断提高是衡量此次调控是否成功的重要标志。我想，这绝非政

治作秀式的表态，而是万科作为行业老大的前瞻性观察。我个人非常赞同。

第 1 节 保障房建设已成为 2010～2011 年的政治任务

实事求是地说，2010 年以来的保障房建设规模，令人惊讶。

很难想象，如果没有 2008 年 10 月推出的 4 万亿政府投资计划，保障房建设会有今天如此庞大的规模。我并不是说加快保障房建设是为了应对国际金融危机而采取的措施，而是说，保障房建设规模如此庞大，沾了 4 万亿“救市”资金的光。

2008 年 11 月 5 日召开的国务院常务会议，确定了进一步扩大内需、促进经济增长的十项措施（“出手要快，出拳要重”的说法由此而来），第一条就是加快建设保障性安居工程。在 4 万亿投资里，坊间曾有保障房占 8000 亿元、9000 亿元的说法，但并不准确。

根据国家发展改革委主任张平 2009 年 3 月 8 日在十一届全国人大二次会议新闻发布会的介绍，在 4 万亿政府投资计划中，保障性住房投资总规模为 4000 亿元左右。从张平的介绍来看，保障房包括廉租房、林区、垦区、煤矿棚户区改造，但没有提到限价房、经济适用房、公共租赁房等的投资，所以实际投资规模要远远大于 4000 亿元。

2008 年受国际金融危机影响，除北京等极个别城市外，各地对保障房投入仍然不足。真正较大规模的保障房建设是从 2009 年开始的。

根据 2010 年 3 月 5 日全国“两会”上的《政府工作报告》，2009 年中央财政安排保障性安居工程补助资金 551 亿元，比上年增长 2 倍。新建、改扩建各类保障性住房 200 万套，棚户区改造解决住房 130 万套。从中央财政投入看，增幅甚大。那么，2009 年地方对保障房的投入有多少呢？

全国人大常委会专题调研组 2009 年 10 月月底披露的一份调查报告显示，截至当年 8 月月底，全国保障性住房建设完成投资 394.9 亿元，完成率仅为 23.6%。以此推算，当年全国保障房投资计划大约为 1600 亿元。减去中央财政投入的 551 亿元，地方即使足额完成投入计划，亦不过 1050 亿元。

财政部 2007 年 11 月颁布的《廉租住房保障资金管理办法》规定，应从土地出让净收益中按照不低于 10% 的比例安排用于廉租住房保障资金。2009 年全国土地收益实际到账 14239 亿元。也就是说，2009 年各地仅廉租房就应投入 1424 亿元。加上公共租赁房、经济适用房和限价房，总投入至少应该倍增。而事实上，2009 年各地保障房实际投入额尚不足财政部规定的廉租房投入额，遑论加上公共租赁房、经济适用房和限价房。

当然，从全国“两会”《政府工作报告》公布的数据看，2009 年全国保障房建设任务是完成

了的。330 万套保障房的投资，应远远超过 1600 亿元。

2010 年的保障房建设规模更加惊人。根据住房和城乡建设部的安排，2010 年全国计划建设廉租住房、公共租赁住房等 300 万套，改造各类棚户区住房 280 万套，农村危房改造试点 120 万户。农村危房改造不计，人们将 2010 年的保障房任务简称为 580 万套。从 330 万套，到 580 万套，增长超过 70%。

观察家分析，至少是从 2010 年 8 月起，国务院已基本明确由李克强副总理直接分管房地产调控。8 月 21 日和 9 月 17 日，李克强分别在江苏省常州市和北京主持召开加快保障性安居工程建设工作座谈会（两次会议参加省份分别是华北、华东片区 11 个省份，东北、中南、西南、西北等片区 20 个省份和新疆生产建设兵团）。李克强两次讲话的主要意思都是，大力发展公共租赁住房，推进保障性安居工程建设，继续坚决抑制投资投机性需求。

据我个人了解的情况，2010 年上半年，各地保障房建设进度并不理想。李克强两次讲话，对推进保障房建设起了很大作用。

10 月 25 日，全国人大财经委主任委员石秀诗在第十一届全国人大常委会第十七次会议上，作了关于部分重大公共投资项目实施情况的跟踪调研报告，介绍了保障性住房建设进展。石秀诗介绍，截至 8 月月底，全国城镇保障性住房建设项目和各类棚户区改造项目已开工 410 万套，占计划的 70%；农村危房改造已开工 68 万户，占计划的 56%。

住房和城乡建设部 10 月 12 日公布，1~9 月，全国城镇保障性住房和各类棚户区改造开工 520 万套，占年度计划 580 万套的 90%。虽然未实现全部开工，但进展也是神速的：与全国人大财经委调查的数据相比，一个月内（从 8 月底到 9 月底）开工量增加了 110 万套（从 410 万套到 520 万套）。

无须等到 2011 年 1 月看住建部的数据，我写这一节的时候（2010 年 10 月月底）就可以肯定，2010 年全国保障房建设任务一定能如期完成，而且将是超额完成。为什么这么说？因为，保障房建设绝不仅仅是一项单纯的住房建设问题，也不只是各地承诺解决的民生问题，而已经成了一项政治任务。稍稍了解国情的人都知道，政治任务是不能讲价钱的，是必须完成的。

我们国家有一个公认的优势，集中精力，动员现有资源干某件大事，效率很高。奥运会不必说了，即使是像保障房这类经济建设领域的事情，也可以动员经济之外的资源来完成。这一点，就是美国这种世界首富也只有羡慕的份儿。

上面说了，因为是代价昂贵的补课，投入就是巨大的。我个人预测，如果 2010 年保障房建设投资计划全部完成，那么，全年可完成投资至少达 7000 亿元。这个数字不仅大大超过国家发改委主任张平披露的 2009~2010 年保障房的投入计划，甚至还相当于此前 5 年保障房投入的总和。

完成政治任务虽然不能讲条件，但并非没有困难。最大的困难还是来自于资金。

第 2 节 数千亿的资金缺口：银行是否愿意贷款？

根据住建部的数据，2009 年全国建成各类保障性住房（含棚户区改造）330 万套，2010 年的任务是 580 万套，总计 910 万套。全国两年保障房大约需要投入多少亿元？

据国务院 2007 年 24 号文件《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》，廉租房建筑面积控制在 50 平方米以下，经济适用房建筑面积控制在 60 平方米左右。据测算，住房建筑成本，东部地区每平方米要高于 2000 元，西部地区略低于此数字，以平均 2000 元 / 平方米计算。910 万套保障房，每套平均按 55 平方米、每平方米建筑成本 2000 元计算，则一套保障房的建筑成本至少要 11 万元。这意味着，910 万套保障房至少需要投入 1 万亿元。

上面提到，国家发改委主任张平说，2009～2010 年全国计划投入 4000 亿元建设保障房，是不包括经济适用房、限价房和公共租赁住房的，从建设标准和建设面积来看，后三者的投资额应该要超过廉租房和棚户区。

假设 2009～2010 年全国保障房资金需投入 1 万亿元，其中，2009 年中央财政专项补助资金 551 亿元，2010 年中央财政专项补助资金 792 亿元，中央财政合计投入 1343 亿元。按照中央财政与地方投入的配套要求，其余 8600 亿元应由地方财政配套投入。

保障房建设地方配套资金的主要来源，包括省级政府和市县的财政预算、住房公积金的全部增值收益（仅限于廉租房建设），以及土地出让金净收益不低于 10% 等。此外，财政部也为部分省市代发了部分地方债，可用于保障房建设。

公积金增值收益有多少？有关数据显示，2007 年全国住房公积金增值收益为 99.61 亿元，2008 年为 170.10 亿元，2009 年的增值收益尚未查到，预计超过 200 亿元。

2009 年全国土地出让实际到账收入 14239 亿元。据国土资源部的数据，地方政府土地出让净收益一般约为总收入的 30%～40%，高者为 50%～60%（如北京 2009 年土地出让价款

为 923 亿元，净收益为 477 亿元），取中间值以 40% 计算，2009 年从土地收益投入保障房建设的资金有 560 亿元。

公积金增值收益和土地净收益两项相加，2009 年，公积金增值收益和土地收益投入总计 760 亿～800 亿元。

2010 年，土地出让实际到账收入为 2.9 万亿元，约有 1160 亿元可投入保障房建设。据住建部副部长 3 月 9 日介绍，2010 年公积金增值收益投入 50 亿元。两项收益相加，投入保障房资金为 1210 亿元。

取上限，两项收益 2009～2010 年可投入保障房的总额约为 2100 亿元，余下 6500 亿元需要通过省级财政和省以下财政投入、地方发债和银行贷款解决。

地方政府都在呼吁，希望增加中央投入。全国人大常委会专题调研组 2009 年 9 月在部分省市调研时发现，几乎没有一个城市不呼吁中央能增加对它们的财政拨款，理由也很充分。譬如哈尔滨，仅城区内的棚户区改造就需要巨额资金，中央的那点补助资金可谓杯水车薪。

2010 年，中央财政在年初 692 亿元的基础上追加了 100 亿元，但补助资金不可能无限扩大。为了弥补地方政府保障房建设配套资金的不足，有关部门不惜违法。

2010 年 8 月 5 日，住房和城乡建设部对外宣布，经国务院同意，住房和城乡建设部、财政部、国家发改委等 7 部委确定北京、天津、重庆等 28 个城市为利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点城市。28 个城市将利用 493 亿元住房公积金贷款建设 133 个保障性住房项目，这些项目包括经济适用住房、棚户区改造安置用房、公共租赁住房建设项目等。

为什么说此举涉嫌违法？因为它擅自扩大了住房公积金的使用范围。

《住房公积金管理条例》第五条规定：“住房公积金应当用于职工购买、建造、翻建、大修自住住房，任何单位和个人不得挪作他用”；第二十九条规定：“住房公积金的增值收益应当存入住房公积金管理中心在受委托银行开立的住房公积金增值收益专户，用于建立住房公积金贷款风险准备金、住房公积金管理中心的管理费用和建设城市廉租住房的补充资金。”我不得不遗憾地指出，将公积金仅限于廉租住房的使用范围，擅自扩大为保障房建设贷款，是一种违法行为。

虽然 2008 年年底，经国务院同意，国家发改委、住房和城乡建设部、财政部、中国人民银行、监察部、审计署、银监会联合印发了《关于利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点工作的实施意见》，为这个试点开辟了道路，但上述文件仍然是部门规章，其法律效力要低于《住房公积金管理条例》。

我非常不明白的是，既然是国务院同意将住房公积金贷款用于保障房建设试点，为何不修改

《住房公积金管理条例》的有关条款，比如第二十九条？虽然是为地方政府寻找新的资金渠道，加快保障房建设速度，但为何非得授人以违法的口实？在这方面，有关部门的思路是一以贯之的，譬如房产税试点。

即便如此，保障房的资金缺口也很大。这部分资金全靠地方政府来筹集。石秀诗 2010 年 10 月 25 日向全国人大常委会汇报时指出，许多地方政府省级补贴数额很少，筹资压力和建设责任主要落在市、县、区政府身上。有些地方反映，由于 2010 年银行对贷款有所控制，筹资出现困难，有些在建项目的资金供应难以为继。

财政部代地方发债，额度有限，保障房的资金缺口除了省、市的财政补贴外，主要还是要通过银行贷款来解决。譬如，重庆公共租赁住房先期投入 50 亿元，就计划申请政策性和商业贷款 20 亿元，占比 40%。

但是，2010 年恰恰是地方债务平台的清理之年。银监会一再要求各商业银行严格审核新的地方政府贷款项目，有些地方已基本停止发放地方政府贷款。即使没有地方债务平台清理这件事，商业银行对保障房贷款的积极性也不高。

值得注意的是，货币政策由适度宽松转向稳健后，信贷增幅将受到严格控制。在这种背景下，商业银行对保障房的放贷态度就更加微妙了。解决保障房的资金来源，有一个办法，不仅要求地方政府要讲政治，银行也要讲政治。国家开发银行、建设银行带了一个好头。开发银行承诺 2011 年给保障房贷款 1000 亿元。2010 年 11 月，北京市建委获得了建设银行 200 亿元的保障房建设授信。在银监会的督促下，几大国有商业银行随后纷纷表态，全力支持地方政府的保障房建设贷款。当然，巨额的保障房信贷发放后，信贷质量如何，又值得担忧了。此为另一个话题，暂且不提。

保障房建设是一种远期投资远大于现实收益的工程，虽然是民生工程，地方政府有追求面子政绩的冲动，但是他们也会量入为出，讲求政绩效应的最大化。如果只是像 2009~2010 年那样一两年的任务还好办，6500 亿的资金缺口虽然很大，但咬咬牙也许就挺过去了，但进入 2011 年，保障房张开了更大的资金缺口，对地方政府真正的考验才刚开始。

第 3 节 2011~2012 年：地方政府需花血本建保障房

虽然是补课，而且进展神速，但仅仅靠 2009~2010 年这两年，就能把此前多年的保障房欠账全部还上，谁也不会相信。简单测算可知，仅 2011 年一年各地加总的保障房资金缺口就超过过去两年。

房地产投资，与地产 GDP 主义是一枚硬币的两面，有较浓的任期色彩。包括保障房建设在内，与政府任期密切相关，太长远的事情不敢说，但至少 2011~2012 年这两年应该会继续保持相当规模的保障房建设。

2009年12月14日召开的国务院常务会议提出，争取到2012年年末，要基本解决1540万户低收入住房困难家庭的住房问题。这几乎与本届政府的任期相吻合。国务院还决定，用5年左右时间基本完成城市和国有工矿集中成片棚户区改造，有条件的地方争取用3年时间基本完成。

据了解，一些城市和国有工矿及林区、垦区仍有近1000万户家庭居住在棚户区。我查阅到的信息显示，云南、山东、广西、宁夏、福建、河南、甘肃、黑龙江、江西、新疆、河北、湖北等尚有棚户区的省份，都表示要在3年内基本完成棚户区改造。吉林、四川等棚户区改造面积较大的省份则提出在3~5年内完成。

2009年，全国有380多万户低收入家庭解决了住房困难问题。而2010年580万套保障房建设任务的完成，意味着可以解决580万户低收入家庭的住房困难问题。按静态数字，大约还有960万户低收入家庭的住房问题，需要在2011~2012年予以解决。

2010年11月中旬传来消息，拟议中的房地产业“十二五”规划提出，2011~2012年，全国将继续建设1300万套保障房，平均每年650万套，这个任务是继2009年、2010年基础上的又一次大幅增长。

随后，该数字再次被修改。2010年11月24日，各省级住建厅（建委）、财政厅、发改委收到了住房和城乡建设部住房保障司、国家发改委固定资产投资司、财政部综合司《关于报送城镇保障性安居工程计划任务的通知》（建保规函〔2010〕30号），要求各地方政府调整之前上报的“2009~2012年三年保障性住房建设规划”和地方“十二五”保障性住房建设规划，并上报新的计划。

通知明确提出，2011年，全国保障性安居工程的建设任务是1000万套。新增的保障房，重点是公共租赁房。国家发改委负责人3月6日在全国两会上宣布，2012年将继续建设1000万套保障房，后3年再建1600万套。保障房包括公租房、廉租房和棚户区改造，没有提及经济适用房和限价房。据住建部副部长齐骥说，1000万套保障房所需资金为1.3万亿~1.4万亿元，其中2011年中央财政下拨补助款1030亿元，其余为地方筹集。未来5年，3600万套保障房至少需要投入资金5万亿元，无论从哪个角度说这都是一个沉重的数字。事实上，很多地方并没有想到5年那么远，如何把2011年高达8000亿元的保障房资金缺口补上，才是当务之急。

为了完成这个艰巨的任务，除了省级及以下地方财政加大投入外，恐怕还需要各级地方政府将土地收入的一大块回拿出来，用于保障房建设。

如果上述保障房资金缺口测算大致不差的话，除了各级地方财政投入，未来两年，我个人估计各地每年需要从土地净收益里拿出约 30%~40%，用于保障房建设。很多地方政府的政绩工程就指望土地收入这一块，如今仅保障房就要划走超过 30%，无疑是一种花“血本”的投入。虽然 2010 年全国土地合同价款收入增幅达 70%，但在极端严厉的调控压力下，我个人估计 2011 年土地收入将呈现负增长。对急需输血的地方政府来说，备感资金煎熬的日子还在后面。

不过，从部分城市的表态来看，确已今非昔比。上海市政府 2010 年 10 月 7 日转发的《上海市住房保障和房屋管理局等部门关于进一步加强本市房地产市场调控，加快推进住房保障工作的若干意见》第九条提出，“全力推进以保障性住房为主的大型居住社区建设，今后 5 年新增保障性住房 100 万套，并提升市政公建配套水平”。

上海市提出了保障房建设的 5 年计划，平均每年 20 万套。这是什么概念？根据有关机构统计，2009 年上海商品住宅成交 24 万套（包含动迁以及配套商品房项目），如果剔除动迁和配套商品房，则商品住宅不足 20 万套。假如今后 5 年每年新增 20 万套保障房，就意味着保障房供应套数有可能超过商品住宅套数。这应该是一个令市场震惊的保障房供应量。

20 万套保障房需要多少资金？根据上文提到的建筑成本，20 万套保障房，每套平均按 55 平方米、每平方米建筑成本 2000 元计算，意味着上海市每年需要在保障房建设至少投入 220 亿元，5 年是 1100 亿元。

请记住，220 亿元只是 20 万套保障房的建筑成本，加上基础设施和配套设施建设，投资至少翻番（不含土地成本）。我丝毫不怀疑上海市坚持加大保障房建设的决心，我也知道上海市是全国财力最雄厚的城市，但如此舍得投入，仍令人敬佩。

不单是上海，据我所知，在北京、上海、深圳、杭州等几个一线城市中，自 1998 年以来，坚持建设经济适用房未曾中断的，北京市是唯一的城市。北京市在保障房建设方面持续时间之长、投入资金之巨，其他城市无可企及。

据北京市市长郭金龙 2010 年 1 月 25 日在北京市第十三届人民代表大会第三次会议上所作的《北京市人民政府工作报告》，2009 年该市新开工和收购政策性住房 937.9 万平方米，竣工 229.5 万平方米。同样仅以每平方米建筑成本 2000 元计算（而不计算土地成本和基础设施、配套设施建设成本），2009 年北京市在保障房方面的投入，仅建筑成本就达 187 亿元。

2009 年北京市土地实际收益为 477 亿元。那么，当年该市在保障房方面的投入仅建筑成本就相当于土地实际收益的 40%。

北京市市长郭金龙 2011 年 1 月 16 日在北京市十三届人大四次会议上作政府工作报告时说，2010 年北京政策性住房实际供地 1332 公顷，同比增长 1 倍，占全市住宅用地供应量的 52.8%。新建和收购政策性住房 22.5 万套，占全市住宅新开工套数的 61.5%。竣工各类政策性住房 5 万套，完成年度计划的 108.7%。公共租赁住房落实房源 2.6 万套，廉租住房基本实现了实物配租应保尽保。由于北京市的政策性住房（与“保障房”含义相近）包括了大量的限价房，其单套面积一般都超过 60 平方米，故很难将 22.5 万套新建的保障房折算成

建筑面积，但 2010 年北京市在保障房建设方面的投入只会高于 2009 年。

郭金龙宣布，2011 年，北京将确保新建和收购 20 万套，力争竣工 10 万套保障房。计划竣工套数比 2010 年增长 1 倍。像北京这样，将当地土地实际收益的 30% 以上投入到保障房建设，这种带有政治表态式的投入，在令人振奋的同时，我仍不由得担心：它是否可持续？一些城市会不会仍然从土地市场找出路，卖更多的土地，卖得越贵越好？

2010 年北京、上海的土地出让收入均超过 1500 亿元，其他多个城市土地收入再创纪录，在心存忧虑的人们看来，也许并非偶然。

然而，房地产调控令 2011 年的土地市场失去了 2010 年那样的火热，而是接近冷清。看不清形势的地产商不再举牌了。2011 年土地收入呈现较大幅度的下降已是必然。如此，地方政府投入于保障房建设的资金就更其窘迫了。

观察家发现，虽然保障房建设已成为一种政治任务，各地争先表态如数或超额完成，而且我也相信，再远不敢说，至少在 2011 年，在上报的统计数据里各地均能如期完成，但是保障房的内涵仍被媒体挖掘出一些“水分”。譬如，上海将重大工程配套用房纳入保障房范畴，北京将拆迁补偿房计入保障房范畴，河南、江苏等地方政府将之前在建的教师宿舍、企业员工宿舍等，纳入保障房进行统计等。

还有一个值得注意的现象。地方政府普遍要求地产商竞标土地时承诺，在建设商品房时配建一定数量的保障房，尤其是公租房，这实际上是地方政府将建设保障房的资金压力转移给了地产商。而地产商必然会将这种压力转嫁到消费者头上。其结果是，推动商品房价格上涨。这是保障房建设与遏制房价上涨之间又一个巨大的矛盾。

第 4 节 2012 年保障房或占住宅市场半壁江山

我们是用 5 年的时间，来弥补过去 10 年有关保障房的欠账，所以，地方政府感到不堪重负。但是，这种重负其实是他们理应承担的社会责任，叫苦也没人同情。

有意思的是，历史总是有着惊人的相似之处。

2006 年 5 月 24 日《国务院办公厅转发建设部等部门关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通知》（国办发〔2006〕37 号）提出，“廉租住房、经济适用住房和中低价位、中小套型普通商品住房建设用地的年度供应量不得低于居住用地供应总量的 70%”。2010 年 4 月 17 日《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》[国发 2010（10 号）文件]，基本重申了这一规定：“保障性住房、棚户区改造和中小套型普通商品住房用地不低于住房建设用地供应总量的 70%。”

无论是 2010 年 4 月 30 日北京市实施 10 号文件的细则，还是 9 月 29 日以后其他城市出台的第二轮实施细则，基本都重复了以上内容。但类似的规定，早在 1998 年国务院 23 号文件就提出来了。

前面我在摘录 1998 年 7 月 3 日印发的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》（国发〔1998〕第 23 号）时，有这么一段话：“建立和完善以经济适用住房为主的住房供应体系，对不同收入家庭实行不同的住房供应政策。最低收入家庭租赁由政府或单位提供的廉租住房；中低收入家庭购买经济适用住房；其他收入高的家庭购买、租赁市场价商品住房。”

请记住，建立以经济适用房为主的住房供应体系！这意味着，在全部住房供应量之中，经济适用房供应量至少应占 50% 以上。加上廉租房，所占比例就更高了。至于经济适用房和廉租房，在全部供应量中具体占多大比例，曾经有过争论。

我国的经济适用房是学习新加坡的产物。而新加坡 80% 的居民居住在由政府提供的公屋中。我记得，在 1999 年和 2000 年前后的全国建设工作会议上，当时的建设部有关部门负责人曾提出过经济适用房等占 70% 的想法，但遭到上海市等省市的反对。理由是，比例太大，地方财力承受不起，且会对商品房市场形成很大冲击。

无论是当时还是现在，由政府向 70% 的居民提供经济适用房，只能是天方夜谭。中国的经济收入水平和人口结构决定了，我们的保障房建设不可能复制新加坡模式。那么，1998 年房改以来，经济适用房在全部住宅供应中占什么样的比例呢？

因为经济适用房是由政府投资，当时应纳入预算内计划管理。根据国务院领导的指示，从 1998 年起，当时的国家计委和建设部等部门，就开始下达经济适用房投资建设计划。年纪大一些的朋友可能了解，这种建设计划一般都是各地报上来，经有关部门稍加审核后，再“戴帽”下达，新开项目、贷款计划会直接下达到省以下的城市。

1998 年下达计划时，新的房改文件还未公布，所以还是叫国家安居工程计划。当年建设总规模为 4873.23 万平方米，投资总规模为 419.04 亿元。此后，改称经济适用住房计划，且建设规模大幅增长。

我找到了 1999 年 2 月 26 日国家计委、建设部、国土资源部、人民银行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行《关于下达 1999 年经济适用住房建设投资计划和信贷计划的通知》（计投资〔1999〕195 号）。

该《通知》开始就提出：1999 年全国城镇经济适用住房年内施工面积为 24443.39 万平方米，年度投资规模 1901.32 亿元，其中银行贷款指导计划 621.49 亿元（含收回再贷）。

2001 年、2002 年、2003～2004 年的建设投资计划均能找到。其中，《国家发展和改革委员会

会、建设部、国土资源部关于下达 2003～2004 年经济适用住房建设投资计划的通知》提出，计划 2003 年经济适用住房年内施工面积 20023 万平方米，年度投资规模 1578 亿元。2004 年新开工面积规模 12720 万平方米，年度投资规模 1663 亿元。2005 年以后，经济适用住房投资计划不再由中央政府专门下达。

从投资计划来看，1999 年的施工面积 2 亿多平方米，相当惊人。不过，必须提出的是，计划只是计划，实际完成的建设投资又是另外一回事。就我找到的资料来看，1998～2004 年，国家下达的经济适用住房建设投资计划均未完成。

以经济适用住房规模最大的 1999 年、2000 年为例。1999 年国家下达的经济适用房建设投资计划为 1901.32 亿元，实际完成投资 437.02 亿元，不足计划的 1/4，占全国商品住宅投资总额 4103.20 亿元的 10.65%；2000 年国家下达的经济适用房建设投资计划为 1889.37 亿元，实际完成投资 542.44 亿元，不足计划的 1/3，占全国商品住宅投资总额 4984.05 亿元的 10.88%。其他年度占商品住宅投资的比例均为 10% 以下，至 2004 年，已降至 4.61%，同比负增长 2.5%。

很显然，从提出“建立和完善以经济适用住房为主的住房供应体系”的 1998 年，到最后下达全国性计划的 2004 年，经济适用房从来没有占据过住宅供应主体的地位。最多的两年也不过是占商品住宅投资 10% 多一点，离 50% 还有相当遥远的距离。

历史总是相似的。2011 年似乎正在向 1998 年致意并回归。2011 年全国保障房建设任务为 1000 万套，以最低每套 55 平方米计算，建筑面积为 5.5 亿平方米。一般来说，住建部要求当年基本建成 50%～60%，即约 2.75 亿平方米至 3.3 亿平方米。

历史又不会简单地重复。2010 年保障房任务一定会如期、超额完成。眺望 2011 年，即使各地怨言很多，恐怕也会在上报的数据里完成各自的任务，即开工 1000 万套、基本建成 50% 以上的保障房任务。加上 2010 年结转的项目，可能超过 3.3 亿平方米。

3.3 亿平方米的保障房，意味着什么？根据国家统计局数据，2010 年全国商品住宅竣工面积为 6.12 亿平方米。预计 2011 年商品房和商品住宅竣工面积将与 2010 年持平或略低。以此比较，2011 年实际建成的保障房面积将超过住宅竣工面积的 50%，是不成问题的。2012 年亦类似。

如果将中小套型普通商品住房纳入，那么，它们合计将占据整个住房供应体系的主体。到2012年，正式的文件就可以这么表述：“建立起以保障房和中小套型普通商品住房为主体的住房供应体系。”这也呼应了1998年23号文件。

但是，人们仍然会怀疑，目前这样以补课式、运动式的方式来建设保障房，恐怕不是长久之计。投入又大，资金来源有限，地方政府会有怨言。要从根本上解决问题，还得从政策框架和制度体系方面进行完善，最重要的还是尽快立法。

2010年11月8日传来消息，据全国人大财经委员会透露，住房和城乡建设部已形成基本住房保障法征求意见稿。该稿规定了城镇基本住房保障标准、范围、方式，保障性住房的规划、建设与管理，住房租赁补贴，土地、财政、税收与金融支持，基本住房保障的组织落实，农村住房保障制度。我个人建议，该征求意见稿应向全社会公开征求意见。

保障房的制度框架如果能以法律的形式确定下来，那么，保障房建设规模和资金来源这些问题就将迎刃而解。对于地方政府来说，保障房建设就是一种法定责任，那时再叫苦叫累只能说明他们失职。

值得提出的是，倘若各级政府的财力都向保障房倾斜，使2010~2011年这种大规模的保障房建设，2011年以后仍能够再坚持5年，届时，整个房地产市场的格局都将发生颠覆性或者说根本性的变革。保障住房的覆盖面将不断扩大，到2016年，城镇居民的住房问题基本都能得到解决。

所谓“基本解决”是指，引用国家发改委副主任徐宪平的话是指，低收入家庭租住廉租房，中等偏下收入住房困难家庭租住公租房，中高收入家庭购买或租住商品房。这是多么理想的住房市场。这也是1998年国务院23号文件梦寐以求的住房格局。

第5节 以公租房替代经济适用房？

北京市是保障房类型最全的城市，限价房、经济适用房、公共租赁房、廉租房，全都有。廉租房是必须坚持的，提供给最低收入家庭居住，这一点没有异议，但经济适用房和限价房一直备受争议。2010年9~11月北京市媒体披露的几起限价房内部团购和配售事件，便暴露出了一些弊端。

我个人认为，在北京、上海等极少数房价特别高的城市，可以建设少量经济适用房和限价房，但必须建立严格而透明的准入机制（包括建设和配售环节），坚决防止公权力的介入。有条件时经济适用房和限价房均应退出。在绝大多数城市，应取消建设经济适用房和限价房，而改为货币补贴，直接发放到户。与此同时，大力发展公共租赁住房。

值得注意的是，2月27日，温家宝在中国政府网、人民网回答网友提问时，特别强调了保障房的范围是以公租房和廉租房为主，再加上棚户区改造，“不要走偏方向”，只字未提经济适用房和限价房。3月7日国家发改委负责人回答记者提问时也未提及经适用房和限价房。我个人曾经猜测，在政策导向上，保障房已经转为以公租房为主，经济适用房和限价房可能面临逐步退出的趋势，这正是多位经济学家所竭力倡导的。但3月9日住建部副部长齐骥说，还有一些城市正在建设较大规模的经济适用房和限价房。有关部门传来的信息并不一致或者说有些矛盾。

发展公租房，江苏省常州市的做法可资借鉴。

2009年2月，常州对建立于2004年的经济适用房制度进行重大改革，不再建设经济适用房，而是对符合条件的经济适用房申请家庭，每户发放8万元的购房货币补贴。这就是多年来部分专家所呼吁的变暗补为明补，变“补砖头”为“补人头”的做法。据介绍，有万余户常州居民享受该政策。

常州市2001年起实行廉租房制度，与全国其他城市一样，廉租房制度是不能放弃的。我着重介绍的是它的公共租赁房制度。

常州市2007年制定并实施《常州市市区住房保障规划》，是全国首个将公共租赁住房纳入住房保障规划的城市。2009年年初，在“财政预算安排一块、土地出让划出一块、公积金收益提出一块、社会捐赠筹集一块”的基础上，常州市成立公共住房建设投资发展有限公司，注册资本为10亿元，政府向投资公司注入3000亩土地资源。这使得该公司具备了获取银行贷款的良好条件，融资总额达到30亿元。2009年已投入16亿元。

2009年常州市新开工建设公共租赁住房和廉租房4000套，2010年将建设2000套。截至2009年，该市向社会收购租赁房源2500套，2010年计划收购1500套。这样，到2011年，总计有1万套以上的公共租赁住房和廉租住房实物房源投入使用。这在常州这样的城市，是一个了不起的速度。

长沙、沈阳和江西新余也采取了货币补贴办法。我个人认为，常州在公共租赁房方面的做法，值得中等城市（二三线城市尤其是三线城市）借鉴，甚至效仿。

有些80后，尤其是85后朋友，看到保障房的话题就跳过去，以为与自己无关。但是，有迹象表明，一些城市正逐步将大学毕业生纳入公共租赁房的保障范围。譬如，常州公共租赁房主要面向廉租房和经济适用房之间的夹心层，同时也将毕业不满5年的大中专毕业生纳入其保障范围。

最具突破性的是重庆。2010年7月1日实施的《重庆市公共租赁住房管理暂行办法》，将“大中专院校及职校毕业后就业和进城务工及外地来渝工作的无住房人员”，均纳入公租房保障范围。重庆市市长黄奇帆已经宣布，从2010年起重庆每年新建1000万平方米公租房，3~5年内其建设总量将达4000万平方米，按人均20平方米计算，可解决200万人的住房问题。这是公租房建设规模最大的城市。

《上海市发展公共租赁住房的实施意见》2010年9月正式颁布实施。上海市住房保障和房屋管理局住房保障处处长李东介绍说：“上海的《实施意见》与外地最大的不同就在于，把公租房的申请对象扩大到了非本市户籍的广大外来务工者。只要是持有《上海市居住证》，与本市就业单位签订一定年限劳务或工作合同，并且符合人均住房建筑面积低于15平方米的都可以申请公租房。”

北京市海淀区2010年10月11日开始接受廉租房、经适房、限价房和公租房摇号申请，其中公租房2385套，这是北京市首次配租公租房。北京市尚未向非户籍人口开放公租房，但我认为，北京市应该像上海那样，将持有北京居住证和连续缴纳社保到规定年限的居民，包括大学毕业生，纳入公租房保障范围。希望在2012年以前能解决这个问题。

北京市公租房的租金尚未确定，此前有消息称，租金标准为市场租金的八折。舆论普遍认为，该租金标准偏高。我个人建议，公租房租金以市场租金的五到六折为宜。有财力的城市，甚至可下调至市场租金的四到五折。2010年，重庆市公租房租金标准约为每平方米10元，相当于市场价60%。

公租房管理最大的问题是租金的收取和退出机制的建立。

公租房的租金收取，可参照缴纳个人所得税的办法，由单位代扣代缴，并直接由市财政局专户划走。假如承租人失业，可允许有3~6个月的缓交期，但找到工作后必须补交。无故逾期不交租金者，记入个人诚信档案，并有可能失去以后优先购买承租的公租房的资格；确属收入剧降、生活困难者，可按廉租房标准交租金。

公租房的退出机制，与其他保障房一样棘手。从上海的规定来看，对公租房申请人（包括持居住证的居民）没有收入限制。这些居民如果不愿退出，是否可以一直承租公租房，哪怕他是高收入者？倘若如此，当地就需不断建设公租房，以满足新增需求。但如果对申请人作出收入限制，对其收入情况的调查则相当复杂，审查部门恐怕力所不逮。从长远来看，这有赖于整个社会征信体系和社会保障系统（与税收系统相挂钩）的完善。

贵阳市探索了一种对公租房的明补方式。公租房的租金接近市场价，政府对公租房的承租人根据其收入情况给予 30%~60% 的补贴，如果不符合条件，就减少或停止补贴，这就解决了承租人退出难的问题。贵阳市还参照“房屋银行”的模式，向社会公开收储公租房，居民将闲置的房子存入贵阳市公共租赁住房服务中心，可从政府获得固定的租金收入（相当于市场价的 8 折）。

还有另外一种选择。重庆市规定，承租人住满 5 年后可以购买其租住的公租房。这种做法符合国人居住心理，值得其他省市尤其是一二线城市参考。但必须考虑，允许购买公租房的城市，应取消经济适用房和限价房。因为每年都会有大学生毕业和外来务工人员进城，公租房需要不停地建设下去，同时建那么多经济适用房和限价房，财力尤其吃不消。从趋势上看，将公租房与经济适用房、限价房并轨的做法，应是大方向。

丨第六章丨

多年调控为何遏制不住房价

提要

政府不会听任房地产市场自行调节，即使失败 10 次，它也要再调控第 11 次。

回顾历年的房地产调控，沧桑感慨之余，仍不禁为某些调控政策的举轻若重而叹息，错误的措施早已铸定了后来的结果，房价越调越上涨。

我们是以文件治理的思路来管理和调控包括房地产在内的所有产业。房地产市场的波动，很大程度上就是文件的波动带来的。

也许 2010 年启动的这一轮调控，会有所不同。而如果调控再次失效，那么，我们就只有静待市场的报复了。

早在 2004 年，谢国忠就预言中国房地产泡沫将破灭。这个按照西方经济学逻辑来预测中国房地产的经济学家，此次于 2010 年 9 月 30 日发出的预言——2012 年房地产泡沫破灭，且让我们静候。

贫富差距日益扩大的收入分配制度，招拍挂为主的土地出让制度，连续 10 年以上货币超发的货币政策，是推动房价上涨的决定性因素。刚性需求是稳定房价的基础因素。除了货币政策，其他因素未发生大的变化。

有一个正在进行之中的重大变量——大规模的保障房建设，还有一个正在发生的重大变量——对住宅征收房产税试点，这两个因素将对房地产格局产生重要影响。

2011 年房价必须下跌。不过，中国房地产市场真正转入下行轨道，最快或许是从 2015 年开始。房地产最好的投资时期已经过去。如果此前 10 年是房地产的黄金时期，那么 2011 年以后的 10 年，只能称得上是房地产的白银时代。

顺驰、中新地产和昌盛中国，这三个在调控中受过伤或倒下的案例，从三个不同的视角，或许可以提供不同的启示。

2010 年 10 月 15 日，在中央人民广播电台召集的一次内部座谈会上，我和《中国新闻周刊》的编委刘彦有过一次小小的争论。

自我介绍是经济学专业出身的刘彦，声称是自由市场经济的信奉者。她认为：实践表明，持续多年的房地产调控是完全失败的，“房地产根本就不应该调控，而应该交给市场自由调节”。

我表达的观点是：房地产调控是必要的，但过去的调控手段基本是错误的。但我忘了告诉她，从根本原则出发，在反对行政管制、倡导自由市场这一点上我们可以达成共识。而关于调控成果，我只能取中庸之道：调控不能说完全失败，但也很难说成功。

另外一个共识是，多年的调控，没有真正遏制房价。所有人看到的现实是，2010 年的房价比 2000 年高出数倍甚至 10 倍（取决于你所在的城市）。人们据此得出结论说：政府越调控，房价越上涨。但问题是，房价上涨，果真是调控本身带来的结果吗？

中国房地产研究会副会长顾云昌曾经跟我说起过去房地产调控成效的问题。在顾云昌看来，政府必然要对房地产进行调控，虽然越调控越上涨，但如果政府不调控，对房地产放任不管，房价会上涨得更快，“比现在高得多”。经济学家赵晓也表达过类似观点。

历史是没法假设的，但历史的逻辑也并非遵循事先张扬的客观规律。“政府不调控、房价就会涨得更高”的观点，恰如“政府不调控、房价会更稳定”的观点一样，都行走在我们可认知的历史逻辑之外。在我们这样处于漫长的市场经济转型时期的国度，连商品房成本都要求被公示，怎么可能要求政府放弃对房地产市场的调控？

我写这一段的前两天（2010 年 11 月 4 日），我的朋友、《经济观察报》地产主编吕尚春居然想跟我讨论 2008 年以来凯恩斯主义潮流的对与错。在我看来，今天对凯恩斯主义的反攻更像是犬儒主义的事后清算，正如试图让 80 多岁的格林斯潘为 2008 年的美国金融危机负责一样。

不过，吕尚春提起的话题，让我想起来，2008 年 10 月公布中央政府 4 万亿投资计划的当天

晚上，我失眠了。我清楚地记得，1998年为应对亚洲金融危机，以巨额国债紧急追加的很多投资项目，几年后依然是半截子工程。我没有理由相信，在投资决策程序和建设模式本质上没有任何改变的2009~2010年，政府投资效率会有多大的改善。尤其是，这些投资的绝大部分将被低效的国企、垄断的央企瓜分。而这些资金，说到底都是你和我的纳税钱，因为政府自己是不挣钱的。并且我相信，4万亿投资将极大地恶化而不是改善经济结构，加剧流动性的非均衡性泛滥。

但是，在当时的背景下，中央政府有什么更好的选择？当各主要经济体纷纷以实际行动向伟大的凯恩斯爵士致意时，当“中国模式”被有意无意地抬举到高台之上而赢得欢呼时，我只能将忧虑深深藏起。

同样的逻辑适用于房地产调控。既然不可能期望政府对房地产采取自由放任的态度，那么，可以期望的则是管理和调控房地产的手段和方式。但遗憾的是，正如我们管理房地产市场是以一个文件代替另一个文件一样，我们对房地产调控工具的选择，则是一个失误掩盖另一个失误。

结局其实早已注定。因为房地产的制度内核和治理体系，自1998年房改以来（或前溯至1994年《城市房地产管理法》），就未曾有实质性的改变。2010年11月6日，传来住房和城乡建设部着手修改《城市房地产管理法》有关商品房预售制度等内容的消息，但我可以肯定，他们绝对不可能听从2005年8月央行金融市场司取消商品房预售制度的建议，而可能只是将预售资金监管纳入法律框架等方面的修修补补而已。

我的一位领导说，地产的问题，在地产之外。譬如作为房地产制度核心之一的土地制度，它的改革，就不仅是房地产业的问题，不仅是土地本身的问题，它至少与财政税收制度、地方政府绩效考核制度、城乡二元结构的分野等重大问题密切联系在一起，其中任何一项制度的改革、改良，均非朝夕之间可以完成。

我同意，当中国房地产快速增长了10年之后，当中央决定实施经济发展战略转型时，与房地产有关的制度改革已经到了非改不可的关键时刻。但这些问题过于重大，似乎也很遥远。忙碌的人们更关心眼前的现实。

让我们回到即将讨论的焦点问题：调控。而当我们回顾过去并瞩目当前的调控时，哪怕只是遏制房价这项单一的任务，将会发现，原来我们其实也是可以有所作为的。

第1节 调控：不能说失败，但很难说成功

❶ 沧桑调控史

我不是房地产史的研究者，无意对过往数年的房地产调控历史进行史料的陈列和大事堆积。

本书后面的附录 2 可以承担部分功能。而翻阅 2003 年以来的房地产调控史，“沧桑”二字不期然地爬上心头，这些年来，我们的调控部门是多么举轻若重，我们的政策结果有时甚至适得其反。

18 号文件打败了 121 号文件

曾经，我们有机会既可以稳定甚至遏制房价过快上涨，也能让房地产获得发展的空间。

2003 年 6 月 13 日，央行发布《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》（即“121”文件，我在第四章第一节已经提到），开启了用信贷手段调控房地产的先河。我相信，如果 121 号文件能够得到真正的贯彻执行，那么，此后所有的房地产调控政策几乎都不必出台。

据说，央行在制定 121 号文件的过程中从未与建设部商量过，而建设部虽然也认同央行的指导精神，但对某些具体条款也有自己的看法，其中主要是对央行文件“一刀切”和限制住房消费信贷的做法有不同看法，“我们会通过适当途径反映自己的意见”，一位官员当时说。

前面已经讲到，刚登上历史舞台的地产商阶层，代表着一个强大的利益集团，成功地将 121 号文件扑倒，令文件效力消散在空气里，虽然实施这个文件绝不会阻碍房地产的发展。与此同时，他们很快就找到了新的替代物：18 号文件。

2003 年 8 月 12 日国务院发布《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发〔2003〕18 号），明确喊出了一个令地产商们欢呼雀跃的口号：房地产业已经成为国民经济的支柱产业。我当时采访的任志强、张宝全、潘石屹等都表示，他们对 18 号文件“非常满意”，并称之为市场化的胜利。

即使在地产商们看来，121 号文件与 18 号文件在不少地方也是矛盾的，但因为 18 号文件来头比 121 号文件大，所以，当然是 121 号文件被 18 号文件打败了。虽然 121 号文件对于信贷的规定不可谓不严厉，但 18 号文件提出“对符合条件的房地产开发企业和开发项目，要继续加大支持力度”，无异于“四两拨千斤”，只用几行字就把央行 121 号文件严苛的 28 条给击溃了。

我必须重申我的观点，假如忠实地执行 121 号文件，遏制房价过快上涨是完全可能的，但有关决策部门却选择了另外一个更加曲折而陡峭的路径。于是，房地产调控不得不从头开始，否定一次，摸索一次，做着一场辛苦而无效的曲线运动。

匪夷所思的调控：停止供地

2004 年一季度，全国出现投资过热。

根据国家统计数据，2004 年一季度全国固定资产投资同比增长 43%，比上年同期加快 15.2 个百分点，房地产开发投资增长 41%；新开工项目过多，全国新开工 50 万元以上的项目近两万个，比上年同期增长 31%，其中新开工计划总投资增长 67%。

4 月，针对钢铁、水泥、电解铝等行业的宏观调控开始了，随后发起了对开发区的清理工作，

进而是对整个土地市场的治理整顿。

2004 年 4 月 29 日，国务院办公厅以国办发明电〔2004〕20 号下发了《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》，要求在治理整顿的半年期间“三个暂停”，其中之一是：半年内全国暂停审批农用地转非农建设用地。很显然，这是一个用行政命令调控市场的行为。

农用地转非农建设用地，在全国房地产开发项目中，也许并不占主要比例。但是，这个“暂停”，必然带来土地供应的收紧。事实上，当年对开发区的清理整顿，其主要结果也是土地供应的收紧。虽然我对当时以雷厉风行的紧急行政措施抑制投资过热表示理解，但是否有人想到，紧缩土地供应将对未来的房地产市场产生怎样的影响？

市场的报复很快就来到了。2003 年媒体还在为 1.3 亿平方米空置商品房而惊讶，到 2005 年却发现我们突然与紧张的商品房供求现状不期而遇。

一记臭招：营业税

在整理历年调控文件的资料时，我发现 2005 年的调控通知发得最早。难道，2004 年抑制土地供应导致的供求关系矛盾，在一季度这种传统的销售淡季就表现出来了？

2005 年 3 月 26 日，国务院办公厅下发《关于切实稳定住房价格的通知》（国办发明电〔2005〕8 号，业内称之为“国八条”），明确提出，“对住房价格上涨过快，控制措施不力，造成当地房地产市场大起大落，影响经济稳定运行和社会发展的地区，要追究有关责任人的责任”。这被视为行政调控房价的体现。2011 年 1 月 26 日以又一个新国八条，重申了这种“问责制”，但 5 年多来，从未听说哪个市长因为其所在城市房价上涨过快而受到处分。

“国八条”之后紧接是“新国八条”。5 月 9 日，国务院办公厅转发建设部等部门关于做好稳定住房价格工作意见的通知（国办发〔2005〕26 号），提出了稳定房价的八条措施。这个调控我印象最深的，是祭出了征收营业税这把钝刀。

通知规定：自 2005 年 6 月 1 日起，对个人购买住房不足 2 年转手交易的，销售时按其取得的售房收入全额征收营业税；个人购买普通住房超过 2 年（含 2 年）转手交易的，销售时免征营业税；对个人购买非普通住房超过 2 年（含 2 年）转手交易的，销售时按其售房收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。一年后，限制升级，规定中的“2 年”改为“5 年”。

也不知道这是哪位处长窝在房间里，苦思冥想，突然灵感闪现，他一拍脑袋：有了！以为对限制年限内转让住房征收营业税，就能抑制投资投机，减少需求，从而稳定房价。但是，这种不去市场第一线做实际调查的做法，必然受到市场的嘲笑。

这项政策执行 5 年多的实践表明，它非但没有起到抑制房价的作用，而是恰恰相反，成为加大购房者负担，推动房价上涨的帮凶！请起草制定这项政策的官员们，去问问二手房经纪机构，去问问买卖过二手房的居民，在限定期限内转让二手房，有几个不是由买方承担营业税等税费的？我问过的所有二手房经纪机构和经纪人，几乎都回答是购房者承担，而不是政策制定者提出的二手房业主。这难道还不可笑吗？而且，在交易环节繁复征税，明显是给商品

流通设置障碍，这是市场经济的大忌。

住房结构：想到了东，却往西走

2005 年靠征收营业税来抑制房价上涨的做法，反而助推房价加速上涨，除了制定该项政策的官员，其他人应该并不会感到意外。

于是，2006 年 5 月 29 日，国务院办公厅转发建设部等 9 部门《关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通知》。这个调控通知的最大亮点，当然是“90/70”政策。

通知规定，自 2006 年 6 月 1 日起，凡新审批、新开工的商品住房建设，套型建筑面积 90 平方米以下住房（含经济适用住房）面积所占比重，必须达到开发建设总面积的 70% 以上，相应地，中低价位、中小套型普通商品住房（含经济适用住房）和廉租住房的土地供应，年度供应量不得低于居住用地供应总量的 70%。

这个“90/70”政策，同样是拍脑袋的产物。9 个调控部门，没有一个站出来告诉我们，为什么把套型建筑面积设定在 90 平方米，而不是 95 或 88 平方米？为什么这种户型要占 70% 以上，而不是 68% 或 75%？对于关系到每户家庭的住房问题来说，这样的数字未免有些不严肃。而行政决策的随意性，也导致这项政策在实际执行过程中被大打折扣。

我理解调控部门是想通过增加中小套型住房，来改善住房供应结构，从而缓解住房供求关系，抑制房价上涨。但是，他们没有想到，真正能改善商品房供应结构的，不是增加中小套型住房，而是较大规模保障房的加入。

直到一年后的 2007 年 8 月 7 日，国务院发出《关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》（007 年 24 号文件），才标志着保障房建设的全面提速。但真正付诸实施，却是过了一年多以后的 2009 年，拜金融危机之赐。

调控政策的边际效应在递减

2007 年，连小学生都看得出来，房地产市场已经进入歇斯底里的状态，房价已经发疯。

当年，央行 6 次加息。

房地产调控最有效的手段还是信贷。2007 年 9 月 27 日，央行、银监会联合发布《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》（359 号文）规定，对于贷款购买第二套房，首付不低于四成，利率为基准利率的 1.1 倍；严格控制房地产开发贷款。

2007 年 10 月，房价到顶后，掉头向下。2008 年进入全面调整，深圳部分楼盘最高降幅达 50%。这是 1998 年以来房地产业第一个真正的冬天。但另一个深度和广度更为强悍的世界性冬天——金融危机，拯救了房地产。

2008 年 10 月 22 日，财政部、国家税务总局、央行出台政策，降低存贷款金融利率、减免税费、降低房贷首付。2009 年 4 月以后，各地房地产市场先后出现报复性反弹，当年 10 月

后进入几近癫狂的状态。

2010年4月17日的调控和9月29日的第二波调控以及2011年1月26日的第三波调控，均未出人意料。同样未出人意料的是，调控政策令人同情地出现了边际效应递减。此前，基本是一年一个调控政策，而2010年从4月到9月月底再到2011年1月底，相隔期限没有超过半年。这就是为什么连有些房地产经纪机构的经纪人都在期待新一轮反弹的原因。

不过，历史真的不会简单地重复。我们肯定，2011年，他们期待的反弹不会出现。

② “文件治理”带来市场波动

人们总是在等待“另一个”文件的出台。过去10年、20年，都是这样过来的。很多产业和行业的管理，以文件而非法律法规为指导。哪个部委每年发出的文件要是少于10件，该部部长的“年终总结”想必不知如何落笔。

多年来我们正是以发布文件的方式来治理房地产市场的。我将这种现象称为“文件治理”。房地产就是一个文件治理的典型领域。

曾经有很多善良的专家呼吁，房地产市场要加强立法，譬如《住宅法》或《住宅保障法》。然而，法律法规颁布了，如果不认真执行，也不过是纸上成文法，它的效用甚至还不如一项文件通知。

譬如，2010年11月初，又有媒体称，房地产开发企业雪藏了近12亿平方米土地（本人对该数字存疑）。而对闲置土地的处理，法律早有明文规定。1995年1月1日施行的《城市房地产管理法》第二十五条规定：“超过出让合同约定的动工开发日期满一年未动工开发的，可以征收相当于土地使用权出让金百分之二十以下的土地闲置费；满两年未动工开发的，可以无偿收回土地使用权。”斯年以降，全国有多少幅闲置的土地已是荒草萋萋，但有几幅土地被征收了土地闲置费，又有几幅土地被政府部门收回？

类似的情况还有《物业管理条例》有关成立业主委员会的规定。全国每年数以千百个住宅小区建成，但成立业主委员会的有几个？

有时候，一纸文件却可以达到法律条文无法起到的作用。假如哪个城市的市委、市政府下一道文件，规定某年某月某日起征收土地闲置费甚至收回闲置土地，我相信，它的效果一定要比前述房地产法第二十五条好得多。

法律法规不能没有，但法律法规颁布之后，还得有相应的文件。法院的判决当然是引用法律条文，但很多地方政府的工作却是靠文件来运转的。地方政府的文件往往是援引更高级政府或职能部门文件作为指引，有时甚至是以领导的讲话为工作指导。倘若哪位办公厅副秘书长起草的某个通知，是引用《政府信息公开条例》作为主要参考，那真是咄咄怪事。

文件治理的思路决定了，产业政策和地方政府的政策，波动大、周期短、调整密，是正常的。如你所知，中国房地产市场虽然已畅行市场化12年，但在本质上仍是一个“政策市”。政策的每次调整，都会带来市场的波动。而正像我们上面梳理的，至少从2004年以来，房地产

市场每一年都会迎来新的调控政策，因而不可避免地随着政策而摇动、舞蹈。

所以，任志强说：房地产市场的波动，是政策引发的波动。

在我看来，多年调控失效的一个重要原因，还在于我们实行的是文件治理。它的后面是制度建设的匮乏和法律意识的不彰。我不期待房地产市场的管理能被依法治理替代，只是期望新的文件能够更切合实际，更符合市场取向，更人性更良善。我承认，这与人治的思路是一脉相承的。

2011年1月底，新的房地产调控开始。这会是本轮调控的最后一个文件吗？不是的。有的地产商还期望能颁布新的文件来修正现在的文件，譬如取消限购令。

③ 调控必须成功，2011年房价必须下跌

媒体在评论2010年房地产调控政策时，用了一个夸张的形容词：“史上最严厉”。但从不喜欢人云亦云的经济学家、北京师范大学金融研究中心主任钟伟教授说，2010年的调控，肯定不能算是“史上最严厉”的，1956年没收私营产业，是连同企业主的房产一起没收的，还有比这个更严厉的政策吗？

我们不这么较真，因为号称“史上最严厉”，虽然不够严谨，但暗含的意思是与最近10年的房地产调控政策相比较而言。2010年4月开启的此轮调控，发展到2011年2月中旬，已经可以这么说：它是集历年调控政策之大成，种种手段无所不用之极。

宏观方面，货币政策从适度宽松回归稳健，并已进入加息通道，2011年3月以后再加息两次是完全可能的。货币供应收紧，房地产信贷首当其冲。

信贷融资方面，除了像1994年那样，完全停止给开发商发放开发贷款（实际上已大幅减少），其他的都在执行。资本市场再融资已暂停，信托也管住了，对个人住房贷款的限制已快到极限，家有两套房的不准再买了，连首套房的优惠利率也取消了。

房地产税收方面，5年内转让房产已要求全额征收营业税、个人所得税，契税的优惠没有了，土地增值税的预征率大幅提高，并要求全面清算。房产税试点已经开始在上海、重庆实行，全面推开恐怕是时间问题。

行政调控登峰造极，限购令畅行天下。虽然我认为限购令与“法无禁止即自由”、“法无授权即禁止”的法律原则相悖，但现阶段也只有表示理解。前面说了，不要总是用法律来要求习惯以文件治理产业的调控部门和地方政府。监察部都盖章了，要是不出台限购令，哪位市长没准真会被找去喝茶约谈呢。

保障房建设规模庞大而且持续，土地做到了“应供尽供”。如上一章所述，保障房对整个商品房市场的影响，将于2011年以后初步体现。

这些政策集中涌来，哪个年头有此遭遇？专家告诉我们，有一种叫政策叠加效应的经济现象。我的理解是，针对某个领域、某个经济现象，先后出台了一系列政策，一段时期后，这些政

策会产生“1+1>2”的效果。

2010年4月以来的房地产调控，6个月没看出效果，不等于一年也没有效果。到2011年下半年，系列调控政策的叠加效应必将出现，房地产市场的严峻程度将超过多数人的想象。2010年7月我就提醒那些抱有幻想的地产商，不要低估了本届中央政府此次调控房地产的决心，要顺势而为，“给领导一点面子”，至少在2012年年底以前，不要激怒领导出台更可怕的政策。对地产商来说，最可怕的莫过于资金的匮乏。2011年下半年，所有的资金渠道基本已被堵塞，而销售市场则是一片观望，在这种情况下，一批中小地产商将不得不率先毅然降价，随后，品牌地产商也将加入打折队伍。但令人担心的是，那时降价也可能应者寥寥。

我可以肯定，这一轮调控必须成功，2011年统计数据里的平均房价必须下跌。但我无法肯定，房价是否将从此转入全面下行，房地产市场是否就此迈入全新的世界。因为，房地产制度以及与房地产相关的制度，没有根本变化；更重要的是，决定房价上涨的几个关键因素尚未发生根本变化。

经济学家赵晓说，在房地产供求格局、流动性过剩（货币超发）格局基本未变的情况下，房价下跌是小概率事件。而海尔地产董事长卢铿则明确表示，第三轮房地产调控是完全可能的，但再来一轮调控可能也是无效的。

聪明如你，已经发现了我上述观点的矛盾之处：决定房价上涨的几个关键因素尚未发生根本变化，意味着房价仍有上涨的动力；但我却声称2011年房价必须下跌。因为，一只强大的有形之手介入了，此时它将大过市场的力量。

2011年一季度，二三线、三四线城市房价开始超越被限购城市进行补涨，如果它们继续大涨下去，中央政府部门就有可能被迫要求这些城市将限购令引入。行政限购之后，是行政限价。典型的例子是深圳和广州增城，设定区域最高售价。其实，上海至少在2009年、北京至少在2010年就借助预售证的发放，实施了商品房售价的控制。延伸开来的具体做法是：主管部门在发放商品房销售（预售）许可证时，可要求开发商定价必须低于同地段其他商品房平均售价；同一楼盘的二期必须低于一期平均售价；每次涨价必须提前备案；所有房源一次公开。

2011年3月全国绝大多数城市公布的房价控制目标，被舆论讥为“房价上涨目标”，既是自身没有信心的体现，也是没有学会如何用行政手段干预房价。倘若像上文所说那样对房价实行直接的行政干预，即使没学过统计学的人也能看得出来，当地平均房价非降不可。

值得提出讨论的是，现有的行政调控思路，如果只是为保障房体系的建立廓清空间，那么其期限终究是有限的；假如是要最大限度地消弭商品房的投资属性，则是对商品房属性在认识上的一个重大分野。其结果将是整个房地产格局和发展方向的重建。

遏制房价上涨，理应抑制投资需求。但是，抑制商品房的投资需求与抹去商品房的投资属性，是两回事。首付和利率提高，这是前者；限购、限价，这是后者。当后者成为调控的主导思路时，商品房的投资属性就岌岌可危了。

要消除商品房的投资属性，顺理成章的做法就是高额征税。查阅日韩资料得知，日本在城市

化加速时期（1950-1975 年），对非家庭自住房（一般指第二套以上住宅），最高边际税率达 75%，另有 10% 住民税；韩国在 1970~1980 年代，转让 1 世代 1 住宅（一户一屋）之外的住宅，税率为 70.5%~76.5%。买卖一套商品房，收益的 70% 以上被政府拿走，全部风险却要自己承担，恐怕没几个人愿意做这样的投资生意。

假如仍处于城市化加速时期的我国确立同样的住房政策取向，即对转让家庭第二套以上住宅征收 70% 以上的累进税，就意味着商品房将宣告与其投资属性诀别。这样的政策取向，没有任何法理问题，关键是决策层要下得了决心。问题是，直到我修订此段文字时的 2011 年 5 月中旬，我们仍没有看到决策层在这方面的定调。在这种背景下，行政调控的趋势也是不确定的，姑且可视为权宜之计、过渡政策。乐观者或认为它只能行走到 2011 年底，悲观者则可能认为会延长到保障房体系初步建立所需的 5 年时间——那是够久的。

重申一句，我所说的 2011 年平均房价下跌，是指统计局公布的商品房平均价格，但它甚至不表示你所在城市的绝大多数楼盘房价都会下跌。

第 2 节 决定房价上涨的四个关键因素

从第一章读过来的朋友，已经意识到了，我在前面几章分别谈到了几个与房价有关的重要因素。即，贫富差距日益扩大的收入分配制度，招拍挂为主的土地出让制度，连续 10 年以上货币超发的货币政策，这些都是推动房价上涨的决定性因素。

但有一个因素，我没有着重谈及，那就是所谓的刚性需求。它至少包括以下几方面的内容：

城市化带来的住房需求。近 10 年是我国城市化加速的 10 年，每年城市化率约增加 1 个百分点。

据住房和城乡建设部有关负责人介绍，2009 年年底我国城镇化发展水平达到 46.6%，保守估计到 2020 年我国城市化率将达到 55%。也就是说，未来 10 年，城市化水平仍将以每年约 1 个百分点的速度递增。

根据学者的研究，每年城市化率提高 1~1.5 个百分点，新增城市人口每年对住宅的新增需求量为 4.1 亿~5.9 亿平方米。这就意味着，未来 10 年，每年仅城市化带来的新增住房需求就有约 4 亿平方米。

刚性需求的另一个重要组成部分就是常住人口的改善性需求。

根据住建部政策研究中心主任陈淮的介绍，到 2008 年年末，我国城镇实有住房总量 124 亿平方米。而 2009 年全国竣工商品住宅 5.77 亿平方米，2010 年竣工商品住宅 6.12 亿平方米，即至 2010 年年底城镇实有住房总量约 136 亿平方米。而陈淮说，2030 年以前，全国一半以上住宅须拆除。这意味着有超过 60 亿平方米的住宅要在 20 年内拆除，平均每年拆除 3.75 亿平方米。拆迁导致的需求，如果不是首次置业需求，也将构成改善性需求的一部分。

钟伟教授预测，未来 10 年，城市化和人口红利带来的新增需求和改善性需求，对住宅的年需求量约为 800 万~1000 万套，约合建筑面积 8 亿~10 亿平方米。而根据国家统计局数据，2009 年全国商品房销售面积 93713 万平方米，其中商品住宅约 8 亿平方米。这意味着，未来 10 年，年新增住宅需求均相当于疯狂的 2009 年的商品房销售面积，不可谓不庞大。

当然，预测只是理论上的，真正实现的需求存在一定变数。譬如，各地实行的限购令，以及 2010 年 11 月以后对首套房首付和贷款利率的调整，对刚性需求和改善性需求都会产生一定的抑制作用。但从长远来看，这部分需求不会消失，只会暂时性隐藏，一旦条件适合（如限购令取消），就会得到释放。

刚性需求和改善性需求，尤其是刚性需求，是房地产市场发展的基础，它构成了房价稳定的条件，但不足以推动房价上涨。真正推动房价上涨的另有他手，那就是上文提到的贫富差距、土地制度和超发货币这三大因素。这些因素在 2010 年年底尚未看到大的变化，那么，未来 5~10 年，它们是否会发生重大变化？

贫富差距与现行收入分配制度有关。几年前，就有学者提出，中国基尼系数已达到 0.47，早已越过国际公认的警戒线。但我可以断定，2005 年以来房价的大幅上涨，恶化了这一系数，资产价格上涨使得贫富之间的差距悬如鸿沟。王小鲁博士课题组在《灰色收入和国民收入分配》报告里提到，2008 年，我国有 9.3 万亿元的“隐性收入”，5.4 万亿元的“灰色收入”。这两组数据即是贫富差距的数字化体现。房地产市场是这些灰色收入的最好去处，而房价的上涨又再次膨胀了高收入者的财富数量。

众所所知，中央政府最近多次提出，要推进收入分配制度的改革。但是，这种改革只能是渐进式的，表现形式多为提高最低保障线，或发放相应的补贴，但不可能根本上缩小收入差距。现有的贫富差距是过去 30 年积累的成果，并在最近 10 年得以强化，期望在未来 10 年内大

幅度缩小贫富差距，是不现实的。能够让现有差距不再恶化就不错了。

土地制度，在可见的将来，很难根本改变。国土资源部提出的只是对招拍挂方式进行微调，而不是改革出让方式本身，更不可能取消土地公开出让制度。北京市 2010 年 11 月初实行了土地出让最高限价方式，但并未让地价切实下降，价高者得仍是主流。集体建设土地流转，尤其是宅基地的改革，决策层还下不了决心。

与土地公开出让制度相关的财政税收制度、地方政绩考核制度，亦未有任何改革的迹象。土地财政在相当一段时期仍将继续存在，如果不是恶化的话。对土地收入的依赖，决定了地方政府维持高地价的动力。而地方政绩考核制度的 GDP 主义，则决定了地方政府仍然要追求形象工程、广场工程，而这些工程总是直接或间接地与房地产有关。因此，地产 GDP 主义也将如影相随。

虽然有学者提出了未来应建立以房地产税为核心的地方财政税收制度，以取代地方政府现行的以土地出让收入为主的地方财税制度。但我严重怀疑，即使好不容易建立起了新的房地产税收制度，增加了税源，地方政府也不会轻易放弃已得心应手的土地财政。

最可能的变量来自货币政策。适度宽松的货币政策已向稳健的货币政策回归。在这种思想的指导下，如果国际国内形势不发生大的变化，2011 年以后，我国 M2 增幅将从 2010 年的 17% 降至 15%，甚至更低。货币的回收，必然对资产价格，尤其是房价形成滞涨的影响。至少，货币超发作为房价上涨的动力将逐渐减缓。

但是，货币超发是最近 20 年，或者至少是最近 10 年长期存在的货币现象，而正如弗里德曼所说，货币供应量的减少，是逐步、渐进的过程，因此，我估计，即使要将 M2 增幅从 17% 降到 12%，可能也需要 5 年左右的时间。在此之前，过去超发的货币，仍将继续在资产市场并拓展到其他消费领域，掀起阵阵波涛。

综上所述，过去多年，决定房价上涨的四个主要因素，有三个因素在未来 5~10 年仍然适用；推动房价快速上涨的三个主要因素，贫富差距和土地制度及其相关制度，在可见的将来仍然适用，以超发货币为代表的货币政策有转向的迹象，但需要 5 年左右的过渡期。

推导的预测结论是：按照近几年的调控思路，在主要因素未发生根本变更的情况下，至少是未来 5 年，房价上涨仍是大概率事件。当写下这些文字时，我内心一阵悲凉。

但是且慢悲观。在以上几个决定性因素之外，出现了两个重大变量——持续推进的保障房建设规模和房产税。假如未来 5 年，全国每年仍能维持 650 万套的保障房建设规模，它将对上述几个房地产市场的决定性因素形成重大影响，使其效应曲线发生弯曲或折射；房产税经沪渝试点后，若在全国推开，将与保障房这一因素一起，令房价有提前掉头的可能。

原本，即使保障房和房产税这两个重大变量加入，房地产市场发生趋势性变化，也需要 5 年左右时间，但行政手段的介入，将迫使统计数据里的商品房平均价格在 2011 年出现下跌。我这里所说的行政手段，是指限购令，尤其是 2 月中旬以后，拥有两套以上住房的家庭均禁止再购房。这一行政禁令是继其他综合调控政策之后，压倒 2011 年房价的最后一根稻草，房价想不跌都不行——如果拒绝下跌，不排除出台新的调控政策。反过来，如果你得出结论

说，倘若 2011 年没有限购令，房价上涨仍是大概率事件，我不反对。

但 2011 年房价的跌幅是多少，无人可以准确预测。房价是否从此进入下跌通道，我同样不能给出明确回答，因为，这取决于限购令持续的时间和房产税推向全国的进度。多数人的看法是，在保障房体系建立之前，限购令一旦退出，房价就会应声反弹。

我能够清楚地看到行政调控的悖论：倘若限购令延续较长时间，则会面临来自地方政府的强大压力，因为土地财政暂时无法解决，房地产对当地经济（投资和消费）的拉动作用暂时无可替代，以行政调控为代表的房地产调控是难以持续的；倘若限购令只是持续到 2011 年年底，那么，房价一旦大幅反弹，不仅 2010 年至 2011 年的调控成果瞬间化为乌有，而且整个房地产市场结构——甚至整个经济结构——也将更趋恶化，那无疑是个令人不寒而栗的景致。

读者诸君，利用基本分析工具，对市场趋势作出独立、清醒的客观判断，甚为重要。前几年，有些朋友听了个别专家的建议，不买房，如今追悔莫及，但专家自己却买了几套房。有些专家的建议掺杂了利益因素，有些专家的预测并非那么准确。即使是据说曾经及时预测了华尔街金融危机的经济学家谢国忠，对中国房地产泡沫的预言也总是过于超前。

第 3 节 中国楼市何时崩盘？

❶ 谢国忠早在 2004 年就预言楼市泡沫破灭

“美国的房价跌掉 30%，日本的房价跌了 20 年，欧洲的房价也在跌，而在中国居然还有认为房价不会掉，这是一件非常惊人的事情。”你一眼就看出来了，这正是独立经济学家、玫瑰石顾问公司董事谢国忠，在 2010 年 11 月日的财新年会上的讲话。

最早发出中国房地产泡沫破裂预言的，正是谢国忠，或者，他至少是其中之一。早在 2004 年，作为摩根士丹利亚洲区首席经济学家的谢国忠，连续对中国房地产市场发出警告。“崩盘”这样的词，中国内地的专家学者一般是不会说的，但 2005 年以来，谢国忠说了一次又一次，就像一只聒噪不已的乌鸦。

这位经常在《南华早报》以英文撰文的经济学家，虽然少年时期是在中国度过，但接受的却是专业而系统的西方经济学训练。他的思维方式和数理推论，是迥异于中国本土专家学者的一套逻辑体系。让他跟一群国内的经济学家在一起，谁都可以看出他的格格不入。

回过头看，地产商们肯定要对谢国忠危言耸听的预警报以大笑。2004 年，上海、杭州房价加速上涨，但北京的房价才启动不久，绝大多数城市的房价还在懵懂之中，谢国忠先生居然就宣称中国房地产市场要崩盘。假如被他的警告吓跑，今天所有的地产商恐怕只剩悔恨。一位地产商对我说，如果谢国忠的预言成真，中国房地产泡沫早就破灭 100 次了。

6 年来，谢国忠从未放弃对中国房地产泡沫危机的呼吁。2009 年 12 月 22 日，谢国忠在接受我们记者采访时直接点明了时间：“中国的房地产泡沫将在 2012 年破裂。”我看后，非常惊讶于他如此直率的言说方式。

也许 2004 年太过久远，2009 年也有些模糊。而 2010 年 9 月 29 日第二波调控后，谢国忠在彭博社发表、经财经网翻译转载后的那篇文章《未来五年大城市房价平均跌一半》（9 月 30 日），想必许多人记忆犹新：

“今年 4 月，我告诉过读者，楼市泡沫即将破灭时就会通知大家。现在，楼市已经见顶。在今年余下的时间内，它将逐步下跌。到 2012 年，人民币升值预期可能会逆转，资本会流出，届时楼市会加速下跌。中国已进入房地产熊市，将持续五年时间。大城市的平均房价很可能会下降一半以上。土地价格将下降更多。在泡沫最大最疯狂的浙江省，价格可能会下降 80%，甚至更多。”

2010 年 10 月 15 日，谢国忠在《房价将跌至两个月工资可买一平方米》一文里重申：

“房地产熊市或许会持续五年。在最低点，房价可能下跌一半，届时，每平方米均价大约相当于当地两个月的平均工资。土地价格下降得更厉害。当前最炙手可热的土地市场浙江，土地价格可能下跌八成。”

据有的媒体报道，谢国忠曾对亚洲金融危机、香港回归后房地产泡沫的破灭以及中国在 20 世纪末的通货紧缩，均发出过警告，并写下了以下的预测文字：“目前的全球流动性泡沫很可能在 2008 年终结，并以华尔街衍生品市场的崩溃为开始。”

当然，源于美国华尔街的这场全球金融危机，全世界经济学家作出预测的并不止谢国忠，他也不是最早发出“巫告”的。而政治家们会嘲笑说，如果相信经济学家的预测，华尔街金融危机早就爆发 10 次以上了。

我忽然想起了谢国忠的实证论据与银河证券首席经济学家左小蕾有些相似。谢国忠说，美国房价下跌了 30%，日本跌了 20 年，欧洲也在下跌，言外之意是，共同的经济规律，难道中国独能置身事外？而左小蕾的反问是：“这个规律，发达国家证明了，发展中国家证明了，欧美国家证明了，亚洲国家证明了，为什么唯独中国可以置身事外？”

他们共同的一点，都是在国外接受经济学训练。左小蕾是美国伊利诺依大学国际金融与经济计量学博士，并曾在法国多所大学读书。谢国忠是美国麻省理工学院的经济学博士。谢国忠认为未来 5 年中国房地产进入熊市持续下跌的逻辑论据是，房地产市场本已存在巨量的商品房过剩（空置），而中国将进入货币紧缩时期，美国也可能在 2011 年加息。

谢国忠的逻辑没有问题，但是，在认为中国永远有特殊之处的经济学家们看来，他对中国房地产泡沫破灭的预言，在经历 6 年多的淘洗之后，这一次终于会实现吗？好在 2012 年并不遥远。

② 5 年后房价真正步入下跌通道

当我将谢国忠“未来五年大城市房价平均跌一半”的预言，转述给一位还未买房的朋友时，他又惊又喜地问：“是真的吗？是真的吗？”如果谢国忠的预言能够应验，我相信一半以上准备购房的消费者宁愿等待 5 年后再去抄底。

按照谢国忠的预测，房价最低时相当于当地两个月的平均工资。据北京市统计局数据，2010 年北京市职工年平均工资为 50415 元。如果北京房价能下跌到平均每平方米 1 万元，正相当于 2010 年两个月的平均工资。

上一章我在分析未来 5 年决定房价上涨的几个关键因素时发现，只有货币政策最有可能变化。也就是说，未来 5 年将进入货币紧缩时期。但货币紧缩是个渐进过程，它尚不足以立即推动房地产发生趋势性逆转。

限购令将迫使 2011 年房价下跌，但它只是种临时因素，持续性无法明确。因此，行政调控手段也不足以立即将房地产带入趋势性下行轨道。除货币政策之外，上一节我提到了保障房和房产税这两个重大变量，但故意将另一个重大变量放在这里单独来写，那就是人口结构的变化。

过去 10 年，人口红利是房地产市场的一个驱动力。中国房地产市场进入居民个人购房时代，是经历 1998 年房改过渡期以后的事情。也就是说，1998 年后，城市居民购买商品房才成为一种潮流和趋势。而 2004 年以后，各主要城市的改善性需求和投资性购房比例逐步上升，拥有一套以上住房的家庭数量持续增加。

我要说的是，城市里 1998 年前后出生的孩子，其所在家庭绝大部分拥有一套住房，相当一部分拥有一套以上住房。北京师范大学金融研究中心主任钟伟教授对我说，他抽样调查的数据是，全国投资性购房比例为 10% 左右。但就我对身边有限的观察，拥有一套以上住房的城市家庭，远远超过 10%。

2011年2月，天则经济研究所所长、经济学家茅于軾接受媒体采访时说，20年后，中国的房子会大量地剩余。现在我们计划生育的结构，造成“421”的家庭结构，底下一个小孩，上头两个父母，两个父母上头又是两个父母。祖父辈有4套房，到父亲这一辈还有两套房，祖父死了之后这4套房都得留下来，结果房子就供过于求了，想卖都卖不掉了。20年后，房子就大量地剩余，大量地掉价，都不值钱。

茅于軾所说的20年后，也许还有点遥远，而现有家庭结构对城市房地产市场的类似影响可能提前，在10年后就会显现。1998年出生的孩子，城市以独生子女为主，他们大学毕业时正好是2020年左右。当孩子只有一方家庭拥有两套以上住房，结婚后的年轻家庭会拥有至少一套房（双方父母仍自住一套）；若孩子双方均各拥有两套以上住房，则结婚后的年轻家庭将拥有两套以上住房（双方父母仍自住一套）。

必须说明，以上只是一种基于经验认知的推导，而非建立于科学统计数据上的数理推论。独生子女建立的年轻家庭，拥有住房数量的多寡，与目前改善性需求和投资性购房的比例有关。但有一点可以明确，当这一代年轻人在本地走上工作岗位时，他们中的多数人无须像今天的80后那样，急匆匆地购房，因为他们有房可住。

如此，2020年后，像北京、上海这种大城市，新增住房需求，可能主要来自于新增常住人口（包括流动人口和外埠人口），而非原有常住人口的改善性需求。也就是说，住房需求将大为减少，而住房过剩的压力充分体现。届时，房价不得不转向下跌。

保障房和房产税这两个重大变量有可能将该时间表提前。未来5年，如果全国保障房能保持年均650万套的建设水平，那么，2012年后，以保障房为主体、包括中小套型普通商品房在内，将占据市场50%以上的供应量。1998年房改梦寐以求的房地产市场格局将会实现：中高收入家庭购买商品住房，中低收入购买限价房和经济适用房，或租住公租房，最低收入租住廉租房。

未来5年，房产税如果在全国普遍征收，它将有力地抑制投资性需求，并驱赶投资者将手里原有的投资性住房逐步抛向市场，极大地影响市场供求关系，从而拉动房价下滑。仅在沪渝征收房产税还看不出它的影响，如果在全国范围征收，其效力则要大得多，货币政策的变化，人口结构和家庭结构的变化，将令房地产市场于2018~2020年发生趋势性变化；但保障房和房产税这两个重大变量，有可能使房价下行的压力，在2015~2018年提前爆发。也就是说，2011年平均房价下跌是一个行政手段导致的突发性事件且走向不明，但房地产市场的趋势性逆转必将到来，最早2015年，最晚2018年。

基于此，我不同意谢国忠所说的“未来五年大城市房价平均跌一半”的观点。房价真正步入下跌通道，最早将在5年后（2015年以后），而不是未来的5年（2010年年底~2015年年底）。但是，还有一点可以明确，在房地产市场获得超额收益的时代正渐行渐远。

③ 房地产最好的投资时期已经过去

5年以后买房，是对于自住型购房者来说；而对投资者来说，房地产最好的投资时期已经过去：未来5年，投资收益比前5年更差，越往后越差。

过去 10 年，是房地产投资的黄金时期，尤其是 2004～2009 年这 5 年回报最为惊人。大城市房价普遍上涨了 4～5 倍，胜过了任何投资品的回报率。近 5 年来中国富豪人数及其资产总额，增长速度令世界瞩目，就是托了房价暴涨的福。

如果此前 10 年是房地产的黄金时期，那么 2010 年以后的 10 年，只能称得上是房地产的白银时代。如果限购令只持续到 2011 年底，那么，经过 2011 年的短暂下跌，2012～2015 年，总体上还处于房价的平稳上升期，即 2015 年年底的商品房均价仍将高于 2010 年；如果限购令无限期持续，那就建议地产商赶紧转型，或者趁早关门，另寻出路。从趋势上看，2015 年以后，房地产市场将步入逐步下滑的通道，即 2020 年年底的商品房均价将低于 2015 年，甚至不排除低于限购令（假设）取消后的第二年，那时房地产将迎来一个黑铁时代。

2004 年以来，大批投资者进入房地产市场，并获得暴利。其中部分投资者已经兑现出场，相当一部分投资者卖了又买，坚守在楼市里，并期望有更高的回报。这些投资性商品房，现在大量是空关或闲置。

谢国忠说：“现在城市里的商品房大约有 6000 万套，空置率是 25%～30%。”这是他到各个城市观察样本后得出的数据。从统计学的角度看，这个数据很难称得上准确，但就我个人观察的现象，全国各主要城市存在大量的闲置商品房，恐怕也是不争的事实。

中国社会科学院金融研究所研究员易宪容曾经以“黑灯指数”来描述各个商品房小区的空置现象，而被严谨的专家们嘲笑。但实际生活中，我们都会发现，新建住宅小区存在大比例的闲置现象，主要的外在观察指标就是易宪容所说的黑灯，而且是长期黑灯。我们无法用“黑灯指数”来推导空置率，但可以印证许多小区普遍存在高比例的住房闲置现象。顺便说一下，真正能调查清楚小区住房空置数量的，电表无疑是最准确的一个。

大量商品房闲置、空关，即是改善性需求或投资性需求的物质化体现。投资者愿意将所购房子闲置，当然是希望房价继续上涨。我上文已经分析，2011 年以后的 5 年，房地产虽然总体上仍处于上升通道，但上升幅度极为有限，且原有的泡沫正受到挤压。尤其是 2011 年，部分房价泡沫将会被消除。假如 2011 年房价再不下跌，将招致中央政府更加愤怒的调控，直到隐性目标得以实现。

有人借口 2011 年通货膨胀，会拉动房价继续上涨，因此鼓动大家继续投资房地产以抵御通胀。这个理由似是而非。

2010 年年底，老百姓都普遍感受到，物价上涨得越来越厉害。因为经济学界正在讨论货币超发现象，所以，有人就将正在加速的通胀归之为货币超发的结果，并认为消费者物价指数上涨，必然推动房价上涨。

前面已经提到，我国存在明显的货币超发现象。但是，我们的货币超发绝不是有 4 万亿投资以后才产生的，而是至少实行了 20 年；通胀不是 2010 年才出现，也不是 2011 年才成为央行须首要考虑的问题。

消费者物价指数与房价之间，并不构成直接的逻辑关系。举个例子，2008年一季度消费者物价指数涨幅达8%，根据上述观点的传导效应，二三季度房价应该比一季度大涨，但实际情况是二三季度房价环比是在下降的。2008年消费者物价指数涨幅5.9%，比2007年增长1.1个百分点，但当年房价并没有比上一年涨得更快。

同样，2009年CPI涨幅低于2008年，房价涨幅却远高于2008年。我个人预测，经过2010年10月以后的4~5次加息后，2011年下半年CPI涨幅将在4%~5%区间运行。唯一不确定的是国际大宗商品尤其是油价对于我国CPI的输入性传导影响。但总体而言，除非中东和北非形势恶化，否则我国暂不具备发生恶性通胀的可能性。

在这种趋势下，2011年的资产价格，尤其是房价和通胀的关系，与2010年并无本质上的不同。声称通胀加剧，将推动房价加快上涨的观点，没有充足的依据。温和的通胀不足以支撑房价上涨。

鉴于此，以通胀为依据而加大对房地产的投资，理由是不充分的。它更像是某些机构的一种炒作。2011~2015年，房地产投资的回报率要远远低于此前5年，或者不及它的五分之一，而投资成本却大增；此后5年，收益率更会在此基础上继续下降。如果非让我说出何种投资更为可取，那就是：未来10年，投资A股的回报率将远高于投资房地产。

④ 5年后是二手房市场的时代

正在沪渝试点中的房产税，若在全国推开，也将逐渐对未来整个房地产市场产生重大影响。

为地方政府创造新的税源，并非房产税的唯一功能。假如2015年之前对住宅全面开征房产税，房地产市场格局将发生结构性的剧烈变化，一批投资者将不得不把手里的住宅逐步抛向市场。抛售的住房数量，与此前的投资性购房比例有关。

德邦证券在这方面进行了研究。他们获得的资料是，从1998年房产商品化改革以来，我国共出售商品房面积约55亿平方米。假设其中的投资性比例为1%，抛售所增加的市场供应上限为0.55亿平方米房源，占过去5年全国年均销售面积的7.8%；若该比例为5%时，增加的供应量达2.55亿平方米，占比达到36.4%；若该比例为10%时，新增5.5亿平方米，占比跃升为78%；当该比例为30%时，新增抛售量的上线将达到16.5亿平方米，占比达235%。

不过，根据住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮2009年11月1日在第67次中国改革国际论坛上透露的数据，1999~2008年的10年间，中国建了80多亿平方米的商品住房。而根据国家统计局数据，2009年又销售了5.77亿平方米商品住房，2010年竣工了6.12亿平方米（假设全部售出）。那么，到2010年年底，全国商品住房总量约为92亿平方米。

以此为基数，援引上述德邦证券的研究，再以钟伟教授所说的投资性购房比例为 10% 来计算，则可能抛售的投资性住房高达 9.2 亿平方米。当然，这些住房只是理论上存在被“抛售”的可能，因为有些购房者即使征收房产税也不会抛售，而选择抛售的住房也是逐步释放，而非集中赛跑。

我们刚才说，征收房产税后，一批住宅将抛向市场，指的是二手房市场。深圳、上海二手住宅成交量早已超过新房，北京也在 2009 年完成了这个转换。若 2015 年之前对住宅普遍征收房产税，势必使更多城市加入到二手住宅成交量超过新房的队伍。这样的市场态势维持 5 年后，二手房交易将成为整个房地产市场的主体。

房产税普遍开征 5 年后，二手房经纪机构就将取代以建设商品房为主的地产商，拥有市场的主要话语权。也就是说，像 21 世纪不动产、链家地产、中原地产、我爱我家等房地产经纪机构（房地产中介），将至少拥有与万科、招商、保利、金地、龙湖、绿城等同等话语权。而房地产市场上的风云人物将不再只是任志强、潘石屹、冯仑等一干地产商，一批房地产经纪机构的老板，像 21 世纪不动产的张东纯和卢航，链家地产的左晖，还有若顺驰不动产上市成功后的孙宏斌等，影响力将举足轻重。

包括商品住宅在内，截至 2010 年年底，我们城镇住宅保有面积约 140 亿平方米。如果其中的 10% 进入二手房市场流通交易，就是 14 亿平方米，相当于近年的年商品住宅销售面积的两倍。周转率若加快，二手房交易量也随之增加。对住宅征收房产税，将极大地加快二手房的周转率，大幅增加市场供应量。住房供应量的持续大量增加，将促使房价转为下跌。

2009 年，主要在北京开展业务的链家地产，交易额达 600 亿元，佣金收入 17 亿元。不要小看 600 亿这个数字，当年，最大的房地产开发商万科集团，销售收入是 634.2 亿元。2010 年，万科销售收入突破 1000 亿元，而 21 世纪不动产集团的交易额 2009 年就已超过 1000 亿元。二手房市场是一个巨大的蛋糕，相信还会有人发现它惊人的潜在价值。

未来 10 年，新建商品房市场仍将保持较大规模，但二手房交易市场的规模将逐渐取代新房市场，成为整个房地产市场的主体。这正是成熟市场经济体的普遍现象。不过，仅仅是沪渝等极少数城市开征房产税，并不足以推动这一趋势的加快到来，而必须是全国普遍开征房产税。

另一方面，即使未来 5 年全国未能普遍开征房产税，城市家庭人口结构变化对房地产市场的影响，也将导致二手房交易规模的扩大，令其逐渐成为房地产市场的主体。其确立时间也是在 2020 年左右。

第 4 节 调控中受伤的地产商

❶ 2004 年的顺驰

持续多年的房地产调控，没有撼动房价的一丝一毫，甫一出手却将人重伤。譬如顺驰。

全国工商联房地产商会会长聂梅生赴美国访问时，曾去孙宏斌纽约的家做客。孙宏斌夫人与聂会长学的是同一个专业。谈起往事，孙夫人说：顺驰是老孙心中永远的痛。

谢国忠喊出中国房地产泡沫的第一声之前，2004 年 2 月月底，我应邀到顺驰长三角集团的四个城市（南京、无锡、苏州、上海）进行考察。此前的 2 月 19 日，顺驰与汇丰银行在天津签订海外融资财务顾问（上市保荐人）协议，正式启动上市进程。很快，顺驰上市主荐人由汇丰更换为摩根士丹利，再后来，顺驰上市被搁置。这且不提。

2004 年是长三角地区自 1998 年房改以来房价涨势最为凶猛的一年，也是顺驰人激情澎湃达至顶峰的一年。

我到达顺驰南京公司时，已是晚上 9 点。销售部的墙上有一幅纸做的倒计时牌：离 X 月 X 日还有 X 天。会议室里坐满了人，我被告知，那是公司新职员在培训。透过玻璃可以清楚地看见，黑板上写的是：“核心价值观”、“企业文化”、“行动纲领”等字样。那一年，顺驰员工嘴里说出来的差不多都是这些相同的词语。

我去参观了顺驰南京的项目“滨江奥城”，建筑面积约 30 万平方米。对工地本身已没有什么印象了，但我记得，一路之隔，还有万达、万科、中海的项目，面积都不小。据说，当地政府为了筹集资金举办全运会，就大规模卖地，以至于南京河西区域麇集了一批大盘。后来的情况表明，该区域楼盘的竞争十分惨烈。

顺驰在苏州工业园区有两个项目，规划建筑面积分别为 156 万平方米和 30 万平方米，其中前者的土地出让金达 27 亿元。在无锡太湖新城的项目，建筑面积 101 万平方米，临近江南大学城，该项目控股权曾于 2006 年转给顺驰的合作伙伴，后被转让给融创中国。

2 月 27 日傍晚，在太湖边上的一个小饭馆里，主人请我们吃当地有名的“太湖三白”（白鱼、白虾、银鱼）。雾气慢慢洇染开来，远处的小岛和青山已然迷蒙一片，天空的星星并没有想象的那么明亮。江南的春天虽然到得早，但身上仍有些凉意。他们在桌上继续争论并期许着顺驰的未来。

长三角是顺驰实施全国化战略的重点区域，约占顺驰全国销售计划额度的一半。根据当时制定的内部目标，2005 年长三角地区回款额（比业内常提的销售额更硬气）要达到 100 亿元以上，2006 年是 200 亿~300 亿元，2007 年是 300 亿元以上。据此可以推算顺驰的全国目标，想不做 NO.1 都不行。

如你所知，长三角这些目标没能完成。顺驰的全国计划同样没能完成。

两个月以后，也即 2004 年 4 月月底，国务院决定对包括房地产投资在内的固定资产投资实施宏观调控。当年 12 月，顺驰总裁张伟宣布辞职，汪浩接任。2005 年 1 月，顺驰董事局主席张桂宗辞职，汪浩任董事局主席兼总裁。两个月后的 3 月 26 日，“国八条”出台。

2005 年 9~10 月，孙宏斌与摩根士丹利谈判出让顺驰股权，后者出价比后来的路劲基建要高。但当年 11 月谈判停止。2006 年 2 月，复出后任顺驰董事长的孙宏斌在昆仑饭店对我说：“他们（摩根士丹利）太过分了，居然要我以融创的股权作担保。”熟稔西方前沿商业管理规则的孙宏斌应该想到，这便是强者的王道逻辑。2006 年 9 月，新的收购者亦提出了同样的要求，但此时的顺驰更加贬值了。

2006 年 9 月月初，顺驰以 12.8 亿元出让 55% 控股权给香港路劲基建。2007 年 1 月 23 日，路劲以 3.184 亿元增持顺驰股权至 94.74%。老孙只保留象征性的 5.26% 股份。按照单伟豹后来对我的说法，路劲购并顺驰，一分钱也没有进孙宏斌的口袋。不过，据融创内部人士说，其实是付了 1 亿元现金的。

不瞒你说，当我写下这些文字时，内心一阵阵撕裂般的疼痛。

王石 2006 年 9 月 11 日在博客中重提他与老孙在 2004 年博鳌房地产论坛的言语交锋，然后说：“如果把握好节奏，顺驰能够成为一家非常优秀的公司。但两年过去了，它却要盲目扩张造就的奇迹付出代价。”我想，老孙早就有“付出代价”的心理准备，只是不知道这个代价竟然高到要交出整个顺驰。

老孙 2006 年 2 月跟我回顾顺驰前两年的发展道路时说，顺驰扩张得急了一些，如果不是 16 个城市，而是 6 个城市，甚至 10 个城市，就不会有今天这么困难。2008 年和 2009 年我们私下会面聊天时，孙宏斌都一再表示自己从未后悔过。

当 2007 年 1 月老孙将顺驰拱手交给路劲基建之后的三年时间，孙宏斌在媒体面前消失了。2008 年，孙宏斌与路劲相互把对方告上法庭。

路劲起诉老孙不肯交出顺驰天津的公章、财务资料，而老孙则跟我说：“他们怎么可以这么做呢，只挑好的项目，差的项目就扔下不管了！”

孙宏斌所说的“差的项目”，就是指历史遗留问题多、股权比较复杂的项目（顺驰 B）。作为香港上市公司，将股权复杂的项目剔除，也是正常的商业行为。路劲基建收购顺驰时，顺驰旗下 55 个项目共 600 多万平方米土地储备，除了退回部分项目给政府外，路劲用 3 年多时间，梳理重组出 400 多万平方米的土地。这些土地今天已全部大幅升值。加上后来的投资，路劲花了约 20 亿元，新增了 400 多万平方米的项目，应该是值得的，虽然当初路劲董事会对此有过争论。

双方最后还是达成了和解。2008 年老孙正筹谋融创中国的上市。

融创中国是孙宏斌创建的与顺驰并行的另一家地产公司。2004 年也曾经疯狂扩张过，好在及时收手。

孙宏斌个人命运的戏剧性基因，也传导给了他的企业。2009 年 12 月，正在路演中的融创，听到了中国政府再次调控房地产的消息，首次公开募股戛然而止。2010 年 9 月 29 日，重启上市的融创正在纽约确定挂牌价格，中国政府的第二波调控消息传来，我忍不住给孙宏斌发

去一个短信，想安慰他一下。幸好一切准备就绪，10月7日，融创中国如期在香港挂牌。当晚，孙宏斌在香港大醉一场。

顺驰的故事，就是老孙性格的必然演绎。他曾对我说，商业的本质就是冒险，“商业时代，应该鼓励冒险，否则这个社会就没有发展”。孙宏斌全身流淌着狂放不羁的激情，集梦想家和赌徒的气质于一体，顺驰的疯狂扩张，便是老孙冒险激进的产物。

事后冷静反省，顺驰在战略层面并无太大问题，假如宏观调控推迟半年，也许老孙的意图就实现了，但是，顺驰恰恰是第一家倒在调控路上的房地产企业。因此，孙宏斌式的冒险，你也可以称之为赌博。

孙宏斌2006年曾在融创内部说过这么一段话：“人原本生活得很好，原本可以不冒险，但因为选择了梦想，而遭受到困苦和失败。虽然中国人讲求成王败寇，但为了梦想和理想而拼搏，即使没有成功，也值得所有人尊重，因为这个世界就是靠这些有梦想的人去推动的。”

后来他又说，“做人做企业都一样，该什么年纪干什么事，你不能在年轻的时候像老头一样，把风险控制得一点余地都没有，你也不能在年纪大的时候像年轻人那样激进。”我不知道老孙到多大年纪才会磨得浑圆一些，但现在他身上仍笼罩着一层浓郁的梦幻气质。

2010年10月，融创中国上市后，很多媒体朋友见面就对老孙说：孙总，你基本没啥变化。这主要是指外形，而老孙的内心其实更坚固。“有些东西是没法改变的，比如性格、基因”，孙宏斌如是对我说。即使是2005年顺驰身处险恶的困境时，老孙也总是说“会好起来的，会好起来的”。

回想当年，顺驰曾经有过怎样的锐利和朝气。多年来，在话语喧嚣之下的内核，整个中国房地产界其实了无生气。2004年的顺驰，上下燃烧的激情，生气勃勃的团队，光芒四射的梦想，我们还能到哪里去找寻？

中国房地产是对企业商业模式和管理模式贡献最微薄的行业之一。虽然顺驰资金紧绷而狂放突进，轻易援信而管理混乱，过于战略前瞻而藐视现实风险（尤其是政策波动带来的风险），但顺驰至少曾经勇敢地探索过地产界的另一种商业模式。顺驰的倒下，为后起的新锐签发了一张商业模式的通行证。

② 中新地产倒在2008年的调控路上

如果说顺驰是第一轮房地产调控的牺牲品，那么，中新地产则是倒在第二轮调控上的房地产企业。

2010年10月27日，代码00563、前称“中新地产集团”的香港上市公司，英文股份简称将由“NEO-CHINA LAND”，改为“SHIND URBAN”，中文股份简称改为“上实城市开发”。这标志着中新地产从此消失于香港资本市场。

该公司曾于2008年1月22日停牌，2010年6月25日恢复交易。其间，是当事人看来惊心动魄、外界听来却死水微澜的兴衰故事。

2009 年春节过后，中新地产资金链断裂的传闻从香港传到了内地。

起因是，中新地产未能在约定付款日（2009 年 1 月 23 日，即春节前两天），偿付其 2014 年到期的一笔 4 亿美元债券人民币 1.5 亿元票息。春节后中新地产集团发表声明称，受春节长假等技术性因素的影响，其 1.5 亿元债券利息没有支付，但债权双方在协议中约定的付息日最后期限为 2 月 22 日前，中新地产并无任何违法或违约行为，“目前中新公司账面上仍存有 20 多亿元现金，所欠债息将在最后期限之前如约支付至债权人手中”。

中新地产的全面危机至此掀开。

若中新地产不能在 2009 年 2 月 22 日前偿付 1.5 亿元票息，债权人有权要求其提前偿还 4 亿美元本金。2009 年 6 月，中新地产尚需赎回 11 亿港元可转债，两者相加 4 个月时间须支付的资金达 30 多亿港元。与现金相比，缺口达 10 多亿元。

2009 年 1 月 21 日，中新地产的新会计师事务所陈叶冯会计师事务所发布截至 2008 年 10 月 31 日的未经审计的中期业绩显示，中新地产营业额为 5780 万港元，同比大幅减少 94.4%。期末的经营性现金流是-14 亿元。中新地产非流动贷款一年后需偿还 24 亿元，另有近 20 亿元的应付贷款。

10 多亿元的资金缺口，即使对于一般地产商也不算什么难事。但问题在于，2006~2007 年大举圈地，令中新地产面临应付土地款和在建工程资金需求的巨大压力。至 2008 年年底，中新地产在 12 个城市有 16 个大型发展项目，土地储备约为 1480 万平方米。正是它的土地储备量，使得原本名不见经传的中新地产为人所知。

2007 年 10 月 9 日，中新集团发布公告称，已通过股权收购的方式投入 31 亿元入主珠海淇澳岛影视城。该项目建筑面积约 221.6 万平方米。原定于 2008 年年底通过规划并开工的淇澳岛，2009 年底仍未通过规划。而正是这个项目，成了压垮中新地产的一根大棒。

中新地产的前董事局主席郦松校为此以个人名义向上海城开借得 18 亿元。正是这笔借款，将上海城开引入了中新地产后来的重组。

2010 年 1 月 19 日晚，上实控股（0363-HK）发布公告称，将收购中新地产（00563-HK）前主席郦松校所持有的 5 亿股旧股及由中新地产发行的 6.84 亿股新股，收购价格为 27.46 亿港元。收购完成后，上实控股将占中新地产扩大股本后的 45.02%，成为中新地产单一最大股东。上实控股拥有上海城开 59%的股权。

与此同时，中新地产前主席郦松校将以 25 亿元向中新地产购回淇澳岛项目。交易完成后，郦氏占中新地产扩大后股本 21.1%的股权。剔除淇澳岛项目，上实取得中新地产在 11 个城市超过 1100 万平方米的土地储备。

截至 2009 年 12 月 31 日，中新地产总负债高达 193 亿港元。而 1~8 月，中新地产销售额仅为 5.13 亿港元；幸好四季度业绩大幅增长，全年预售款共得 87.6 亿港元。但即使如此，将其资产和债务冲抵后，净资产却所剩无多，基本相当于郦松校从上海城开借的那 18 亿元

欠债。也就是说，上实控股以 18 亿元债权换来了中新地产 45% 的股权。

第一轮的房地产调控，顺驰倒下，创始人孙宏斌只剩 5.26% 股权，但保留了一个完整的融创中国，并于 2010 年 10 月 7 日在香港成功上市；第二轮的房地产调控，中新地产中招，创始人郦松校毅然割臂求存，留下 21.1% 的股权和一个 2009 年 12 月 31 日评估价为人民币 22.5 亿元的淇澳岛项目。

中新地产虽是香港上市公司，在内地知名度并不高，它的倒下未引起太大反响。在我看来，中新地产的案例提供的启示是：第一，不可贪大，否则有可能食而不化。第二，不可盲目轻信投行，到境外高息借债。这种债券也差点绊倒绿城、恒大。第三，管理要本地化，销售要市场化。中新地产的营销管理乏善可陈。第四，危机来临，果断断臂。这一点郦松校做得比孙宏斌好。

在普通人看来，顺驰和中新地产都是资金链断裂后拱手易主，而路劲基建主席单伟豹却说：顺驰的问题，从根本上说还是管理的问题。单主席评论孙宏斌是一个“极端聪明的人”，而有些远不如孙宏斌聪明的地产商，正在为自己很好地活到现在而自大自恋，但这些只是撞了大运的人，终有一天会为自己的狭隘短浅付出代价。

③ 邹锡昌：上市不成反赔钱

广州的昌盛集团也被 2008 年的房地产调控击中。但与顺驰和中新地产不同，邹锡昌的昌盛集团虽然上市失败，但公司控股权还在他手里，只是交了一笔不菲的学费。

2007 年 12 月，当听说邹锡昌确实已在路演时，说实话，我是吃惊的。因为一年前的 2006 年 9 月，在北京东四十条的南新仓大厦，他还对我们说只满足于现状，不会跟风去上市。但当年年底，他还是被投行的利嘴说动了心。

按照邹锡昌自己的解释，昌盛集团并不是非上市不可，但那时广东不少地产商都已经或正在准备上市，谈起来，邹锡昌觉得自己并不比别人差，怎么就不可以上市。而昌盛集团是邹锡昌百分百控股，上市以后可以完善治理结构。于是，他说服公司高管，决定引进战略投资者。

2006 年年底，昌盛集团与高盛旗下创投基金 GSSIA 签署协议，向后者发行 2500 万美元可赎回可转换债券，利率 7%。双方约定，如果上市成功，GS-SIA 可占 12.5% 的股份，如果上市失败，则罚息，利息增至每年 28%。这实际上就是一个人们常说的投行与待上市公司的对赌协议，美林与恒大地产就签了类似协议。

邹锡昌原计划在 2007 年 10 月上市，那会是个绝佳的时间窗，SOHO 中国就是在当年的这个顶峰卖出了一个好价钱。但 2007 年的香港资本市场，一如既往地讲求土地储备数量，如果没有成规模的土地储备，就得有潘石屹那样的商业故事讲。昌盛中国土地储备只有区区 80 万平方米，商业模式也未成型，中华广场是商业加写字楼，其他都是住宅。所以，必须加大土地储备。

2007 年 3 月，邹锡昌经人介绍，看中了广州花都一块建筑面积 40 多万平方米的土地，可以很快办好手续，不会耽误当年 10 月的上市。但遭到高盛派往昌盛集团的执行董事的反对。

这位勤勉的董事四处看地，发现了中山一幅体量巨大的地块。

2007年9月18日下午，昌盛集团举牌308次，以7.9亿元的价格竞得中山市西区沙朗一幅占地35.17万平方米（合527.5358亩）的地块，合楼面地价2261元/平方米，而当时周边房价只有约3000元/平方米。这意味着该项目日后的售价须达5000元/平方米以上。

邹锡昌对这块地的心理价位是5亿元，却以近8亿元成交。这种行为对行事谨慎的邹锡昌来说，无疑是个巨大的冒险。力促邹锡昌拍地的高盛集团，以自己是公司股东为名，不肯借钱给昌盛集团。无奈，邹锡昌于当年11月以年息13%的高昂成本，向皇家苏格兰银行借款6.48亿元，支付土地款。这块地和这笔借款，是埋在邹锡昌身边的另一个地雷。

到2007年年底，昌盛集团已拥有包括山西太原规划建筑面积约50万平方米的商住项目，广东中山规划建筑面积120万平方米的低密度住宅和购物中心项目，山西侯马6000亩土地，武汉郊区145亩的项目，总计约300万平方米。后来，昌盛集团还在天津获得一个规划建筑面积30万平方米的项目。

2008年1月8日，邹锡昌在电话里向我确认，昌盛中国将于1月31日在香港挂牌，预计1月23日确定全球挂牌价格，融资23亿~31亿港元。但随后鉴于表现不佳的市场环境，将集资总额大幅削减至8.3亿~11.28亿港元。

2008年1月22日，“黑色星期二”降临香港和A股市场。当日，港股暴跌2000多点，下跌8.7%，创下2001年9月11日后的最大跌幅。次日，昌盛中国宣布暂停首次公开募股计划。3月20日，1年聆讯有效期闪过。后来，邹锡昌表示暂不考虑上市事宜。

上市失败，邹锡昌却要面对投行的罚息和高息还款。2008年，广州地产界几度盛传昌盛集团正在寻找中华广场买家的消息。事实上，邹锡昌不得不在已建成的广州中华广场和仅是一幅净地的“中山广场”之间作出选择。

邹锡昌留下了自己倾尽10年心血打造的中华广场。2009年6月，昌盛集团以6.4亿元的价格将中山广场项目转让给奥园中国，邹锡昌在该项目上亏损超过2亿元。8月，邹锡昌将中华广场商场部分14年经营权租给海印股份。所有欠款还清。

为什么许家印向投行借款10亿美元，反而熬过来了，并成功上市，而借款额仅及许家印十分之一的邹锡昌反要割地大出血？邹锡昌后来谈到这件事时说：“我没有许家印的那个狠劲。许家印可以去跟美林、德银那些投行拍桌子，我不行。我没有他的魄力。”

当时的背景是，高盛威胁要拍卖中华广场，拿回它的那份投资。而邹锡昌心疼自己辛苦养大的孩子，不愿意被嗜血的投行抱走，只有忍痛卖地。邹锡昌在回顾这段历程时一再劝诫同行，国际投行都是利益至上的动物，不要把他们当成救世主，否则难免被咬。

在我看来，邹锡昌没有任何必要去上市。他既没有香港投资者所需要的商业模式，也没有庞大的土地储备，即使2007年10月勉强上市，也卖不出好价钱。昌盛集团一个项目接一个项目地做，资金需求并不迫切，实在周转不开，收益稳定的中华广场随时都可以抵押贷款数十亿元。

有时，一个小小的偶然因素会将企业引向另一个完全陌生的轨道。仅仅是因为潮汕人讲面子，被别人友善地开了几句玩笑，邹锡昌就决定也要上市，未免过于仓促草率，代价也过于沉重。这或许也从另一方面说明，昌盛集团更多的是凭老板的悟性、直觉在运作，企业战略不够清晰，即使有战略，执行不够坚决。

幸运的是，2007 年昌盛集团没有为上市而疯狂借贷大举圈地，否则，昌盛集团后来的命运就很难说了。

丨 第七章 丨

人民呼唤铁腕

❶ 房地产利益链上的魅影

放眼望去，没有比房地产更能创造财富的行业了。不仅为政府创造财富，同时也为个人创造财富。房地产的产业链漫长，利益根系四处疯长。在房地产这个比地球还要大的利益磁铁面前，所有的防护性堤坝都岌岌可危。

房地产是中国社会近 20 年尤其是近 10 年最大的破坏性力量，用我一位领导的话说，是破坏性的破坏力量，而不是建设性的破坏力量。它挑战了一切财富观、道德观、价值观，以及一切法律规范。当听说有人买一套价值 2000 多万元的商品房只是为了送人时，我唯有报以沉默。

虽然那位地产商几年前已携家移居澳洲，但他说的一段话却留了下来。

“在我做房地产 10 多年的时间里，几乎还没有遇到不贪不要的官员。一个开发项目做下来，要盖 100 多个章。每一个办事的部门，每一个办事的官员，多少都得上供。有的处长，还非得要我这个总经理出面才给盖章。有的官员，可能当时不会跟你要什么，但一定要你记住，你欠他的，积累起来，是连本带利都要还的。房地产没有免费的午餐。”

我没有做过地产商，也没有对房地产开发环节进行详细调查，所以对这位前地产商的话无法证实或证伪。但就我混迹于地产江湖 10 多年的观察，仅与房地产审批有关的政府部门来说，基本是与利益交换密切联系的。近两年尤其有演化成赤裸裸的交易倾向。

在权力之手无所不在的今天，在权力与资本隐秘联姻的今天，围绕房地产形成了一个利益链

或者说利益集团，已是无须争辩的事实。我无意列举整个链条（上至土地、下至建材和物业管理）的分食者，因为每个链条都遍布灰色影子，几乎无法捕捉，更无以穷尽。以下的评述只能是碎片式的：

土地。即使是在调控的年份，也不乏地王跃出，但你是否想到，推行土地公开招拍挂制度六七年后的今天，很多城市仍有一批经营性用地被以协议方式出让？有的地产商甚至能够堂而皇之地通过市长办公会议特批土地。有的招标土地，其中条款似乎就是专为某个地产商定制的。谁能帮地产商瞒天过海，冠冕堂皇地获得土地？当然不会是普通百姓。

规划。前重庆市规划局局长及其情妇，通过帮地产商修改已批准的项目规划，尤其是容积率而大肆牟利，即是业内惯有的做法。譬如，规划是公共绿地，却蚕食为住宅楼；先以工业用地过办公会，日后再申请修改规划变更为住宅；某几栋楼增加两层面积，地产商轻易获利数千万。谁能让地产商获得审批？还得是公务员。

办证。房地产开发最重要的是“五证”，即国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程开工证、商品房销售（预售）证。每个证都得审批多次，审批意味着权力的赐予。随便去问问任何一家地产商，办齐这些证，哪个不得脱一层皮？哪怕是办个销售撤销，也和烧香。而开头那位地产商说过，做完一个项目要盖 100 多个章。譬如商品房预售证，什么时候颁给你，太有讲究了。即使是不起眼的消防许可证，也不是随便能拿到手的。即使是小小的变更登记，也不是随便就给你办的。

施工。这个环节的地产商最强势，因为他从政府部门的乙方，变为施工企业的甲方。项目施工一般是总承包再分包，这都是施工企业的事。所以该环节转为施工企业同时与政府部门、地产商打交道。施工企业虽然利润微薄，但项目完工后，想要如期拿到施工款，提成才是绿色通行证。项目施工层层转包，是业内公开的秘密。层层转包的结果是偷工减料。每次工革大检查，都要“上员”。最近 10 年，尤其是近 5 年，我们的建筑产品基本没有进步、没有创新。这是一位知名地产商说的。

拆迁。现在的土地大多是净地出让，即拆迁是政府的事，给地产商的地块应具备“三通一平”，甚至“七通一平”条件。但是，政府部门可能借口遇到钉子户，久拖不拆，如北京南城一个项目的拆迁，拖了 3 年；北京通州某项目的拆迁，拖了 2 年多。地产商拖不起，只有恳请政府部门或村委会帮忙。而这些往往意味着利益的简单交换。强制拆迁，不是为了政绩，就是为了利益。“你以为他们会无偿帮你？”一位地产商说。

测绘。北京某小区业主组织维权，发现不同户型的住房，面积补差居然完全一致：连小数点后面的两位数都一样。原来，这是测绘机构的杰作。他们并没有根据设计图纸进行复测，而是傻傻地填了几个数字：既要让业主乖乖补交差价，又不会突破合同规定的 3% 的误差。一位地产商朋友告诉我，这几乎是房地产界公开的秘密。业主自己测量？地产商不认可。诉至法院？为了几千元钱，成本太高。测绘机构也是一个垄断部门（公司）。

验收。如水、电、气、质量监督。前期，水、电、气的管道铺到小区，当然要交费。“最后一米”，进入各栋各户，还得再交一笔，否则别想通水、通电、通气——这些费用并不在公开收费之列。曾经有媒体报道说，自来水公司的抄表员，月收入达 8000 元。你相不相信？我是相信的。还有，交房时，业主都能看到竣工验收表盖着当地质量监督站的大红印章。这

个章可不是白盖的。他若是拖着不给盖章，地产商就急得像热锅上的蚂蚁，过了交房日期就得给业主赔钱。

一位在房地产公司工作的朋友，发现公司有少数几人基本不干活，甚至经年不露面。收入却不低，而公司每次优化调整（也就是裁员）都不会动到他们一根指头。后来才知道，很多公司都养着这样的闲人——主管部门或垄断部门官员的亲属。

曾经有段时间，舆论闹得沸沸扬扬的，要求地产商公布开发成本。某地产企业老总说：我们的项目拆迁时，村长代表村委会要去 1 个亿，这个费用能公开吗？多年前，潘石屹洽购 CBD 核心区某地块，要准备签约了，公司审计人员突然发现，这幅转手多次的地块，一笔高达数亿元的费用无法对账。我想，老潘肯定被吓出一身汗。这种费用能公开吗？

我们常常说，在相当一段时期内，GDP 增长需要房地产。其实，我们也可以说，政府公务员也需要房地产。不过，我们不应该天真地以为政府官员会公开替地产商辩护。当讨论征收房产税的时候，我跟朋友们说：要利益阶层征自己的税，无异于自我革命。所以，房产税定义为只征收增量，乃是最正常不过的了。

学者们总是在探讨，如何在政府官员的公权力与市场利益之间，建立一种严密的防火墙。譬如，权力公开，审批公开，信息公开，接受人民群众的监督。事实上，我们的法律法规、政府规章，正是这么规定的。但是，一个证、一个章，政府部门拖你半年一年，你还开不开工？那些连收据都没有的费用，人民群众又如何监督？

虽然已颁布实施《政府信息公开条例》，但有些办事环节或信息要素，政府部门就是不肯公开，或者只公开一小部分，你又奈何？举一个简单的例子。北京市建委下属单位向开发企业、房地产中介机构和其他企业、研究机构，以打包的形式，出售房地产市场交易信息（数据），已是业内公开的秘密，有媒体甚至称其每年盈利数亿。这些市场数据绝非国家机密，没有任何理由不向社会免费公开。

毫不避讳地说，2011 年的房地产行政调控强化了权力寻租的空间。定价怎样才符合要求，销售证何时发放，房源是否如期公开，有没有执行一房一价，土地增值税预征率是 5% 还是 3%，以及该楼盘是不是属于暴利等等，几乎全凭主管部门一句话。对市场的行政干预，意味着行政部门自由裁量空间的扩大，却没有配备客观的评估和监督机制，在这种情况下，想要不寻租，除非他们个个都是道德圣徒。

有专家说，即使最好的黄金时代已经过去，但未来 10 年房地产的日子也差不到哪里去。由此，那些跟地产商打交道的机构、部门，也会有很长的好日子。至于什么利益链啊，权力啊，官商魅影啊，你莫非真的善良地以为仅仅是房地产一个行业的问题？只不过作为显学的房地产，最令人关注罢了。

❷ 房地产毁了一大批官员

2010 年 10 月，上海市原住房保障与房屋管理局副局长陶校兴被查。据透露，其涉嫌寻租于上海规模庞大的配套商品房建设等领域。

因为房地产的产业链长，价值高，很多黑手都伸向了这个领域。自从推行住房商品化以后，房地产从来都是腐败的高危、高发、频发的领域。有的城市有与房地产有关的案件占腐败案件总数的四成。近几年查处的一些省部级领导违法犯罪案件，房地产都是高发区。

2009年浙江检察机关查处的近千件贪污贿赂案件中，至少有1/4案件涉及房地产。2007年浙江省查处国土系统贪污贿赂案件33件34人，县级局正副局长7人；2009年，全省11个设区市的国土局中有3个局“一把手”落马。

房地产腐败高发的部门主要是土地、规划、房管等。2010年1月8日，中央纪委监察部召开新闻通气会介绍，2009年，各级纪检监察机关会同有关部门查处土地违法违规案件33643件，其中纪检监察机关查处1001件。

中央对房地产领域的腐败程度是很清楚的。2009年8月，中办、国办联合印发《关于开展工程建设领域突出问题专项治理工作的意见》，从六个方面指出了我国工程建设领域存在的突出问题。为此，中央决定，用两年左右的时间，集中开展工程建设领域突出问题专项治理工作。

上述工程建设领域，就是我们常说的房地产领域。中央文件所指出的那些突出问题，均为房地产业内所熟悉，甚至是潜规则。一位做了10多年房地产开发的商人说，已经查处或暴露出来的问题，只是水面上的，水面以下的问题要多得多。

随着地价和房价的高涨，房地产案件的贪腐金额越来越高，现在一个房地产案件披露出来，涉案金额动辄千万元。2010年9月8日，贵州省贵阳市原市长助理樊中黔因受贿罪、巨额财产来源不明罪，终审被判死缓。法院查明，樊中黔在担任贵阳市规划、建设等部门负责人的10余年间，先后收受70多个开发商“礼金”，受贿金额达上千万元。

但这些所谓的千万金额，与辽宁抚顺的罗亚平比起来，是小巫见大巫。原抚顺市国土资源局顺城分局局长罗亚平涉嫌贪污1.45亿元，她的案子被中纪委领导批示为“级别最低、数额最大、手段最恶劣”。这位仅持有高中文凭的科级干部，2001~2007年，采取造假套取土地补偿金等手段贪污3400余万元，通过倒卖土地资源获利3700余万元，另有4400多万元的资产不能说明合法来源，涉案总金额1亿余元。

令人瞠目的是，2007年年初，抚顺市决定对顺城区土地局实行直管，这一决定却促使罗亚平加紧了敛财速度，到当年7月9日被“双规”，半年时间贪污公款1991万元，平均日进10万元。真是时不我待。

房地产贪腐数额，没有最多，只有更多。2011年5月12日被判处死刑的杭州市原副市长许迈永，受贿1.45亿元、侵吞国有资产5300余万元、违规返还土地出让金7100余万元，涉许迈永案的14个单位或个人，几乎都与房地产项目有关。

房地产的窝案特别多。2007年，重庆揪出的一系列房地产腐败“窝案”，涉及近10名厅局级干部。其中，原重庆市规划局副局长梁晓琦收受28家开发商和个人贿赂，金额超过1589万元，于2008年11月12日被一审判处死缓。截至目前，已有7位厅局级官员先后受审。除梁晓琦外，时任重庆市渝中区副区长王政、渝中区原党委副书记兼纪委书记郑维、沙坪坝

区副区长陈明案均已于 2007 年开庭。重庆市九龙坡区原区长黄云，重庆市经济技术开发区巡视员、原开发区党工委书记、管委会主任唐文峰，重庆市地产集团董事长、原市国土房管局副局长王斌则于 2008 年先后走上被告席。2009 年 2 月 27 日，原重庆市规划局局长蒋勇因受贿 1796 万余元被判死缓。2009 年 5 月 15 日，重庆市规划局原党组成员、市规划展览馆原馆长（副厅级）查红因受贿 109 万元，被重庆市第三中级人民法院判处有期徒刑 10 年 6 个月。

麻城则是主管领导一锅端。2009 年 7 月 2 日，国家贫困县湖北麻城市政府发布通告称，市委书记邓新生因涉嫌个人违纪，于 5 月 15 日被湖北省纪委双规，6 月 1 日被免职；麻城市主管城建的副市长徐圣贤，被黄冈市纪委双规，6 月 8 日被免职；市建设局局长夏桂松亦被双规；市房产局书记陶兴文、市建设局副局长熊文俭被麻城市检察院立案侦查。黄冈市纪委副书记刘千乔随后对记者表示，邓新生、徐圣贤等人的落马，源于涉嫌接受房地产商的贿赂。据介绍，虽然该县是贫困县，但房价却要比周边县贵几百元。

国务院参事任玉岭说，房地产领域的腐败问题，已经到了积重难返的程度。

以上列举的一些案件，与房地产有关，却很少直接提到房子。而事实上，给相关权力部门工作人员买房超低折扣，甚至半买半送，已是业内的另一个潜规则。如今，有些腐败案件已发展到直接给当事人送房子、送商铺的地步，而且手法隐秘。

低价买房者或送房者，不会傻到公开用权力者的身份证去作房产权属登记。有在房地产公司工作的朋友告诉我说，经常遇到这样的购房者，分明是公务员，登记的却是农村的身份证。有的客户全款购房，虽然用别人的身份证，但不小心会在“联系人”方面露出马脚。他暗示，房产权属登记系统每个市都是联网的，如果要查腐败，房子是最好的突破口。不过，照着户口本去查可能会失望而归，那太低估贪腐者的智商了。

我曾经跟朋友讨论，房价的高涨，扩大了腐败者的胃口。原来贪污受贿 100 万元就能买一套房，现在可能需要 200 万元、300 万元。原来贪污受贿是收钱，现在得送他房子才给你办事。房价提升了腐败者的价码，从反腐的角度也应该控制和降低房价。

有人说，如果不反房地产领域的腐败，房地产调控就很难收到实效，房价也难以下降。一方面是指，腐败导致的灰色和黑色收入，是推高房价的一大动力。另一方面是因为，房地产领域的寻租者，是房地产利益集团的同盟，他们天然地具有维护房价上涨的动力。

从这个角度说，本节的标题应该是双向的：既可以说房地产毁了一大批官员，也可以说是一大批官员毁了房地产。从房地产管理“善治”的角度，很多人可能会倾向于后一种看法。

③ 房地产变革：一个书生的建议

虽然公民有给政府部门提建议的权利，但我不会上万言书。因为我即使写了，也不知道寄给谁；即使寄出，也没有人看。以下建议权当自娱自乐。

（1）法律框架。修改《城市房地产管理法》和《土地管理法》，废除《城市房屋拆迁管理条例》并制定《城乡房屋征收与补偿条例》，制定《住房保障法》，建立以《物权法》为核心，

以上述三大法律为主体的房地产法律框架。

住建部称,《城市房地产管理法》、《基本住房保障法》已列入十一届全国人大常委会立法计划,并已形成修改草案征求意见稿。

《土地管理法》的再修改,动议已有多数。建议重点是修改土地出让制度和闲置土地处理办法。从长远看,应取消土地使用权制度,改为土地年租制,与房产税、土地增值税合并为房地产税,但现阶段取消不太现实。改革土地出让制度,经营性土地也可实行协议出让方式,但规定任何一块协议出让的土地,以及改变土地用地性质的地块,均须向全社会公布其受让方、价格、用途等必要信息;招拍挂土地,应规定出让价格上限(北京已试行),且规定区域内地价年涨幅不得超过当地 GDP 增幅。闲置土地不再强制收回,而是与土地增值税直接联系起来,企业自身原因闲置土地一年以上未开发的地产商,该项目预征土地增值税税率大幅上涨,如从 3% 上调至 8%,闲置两年以上该税率增至 10%,以此类推,由税务部门直接征收,清算时不予抵扣。土地详细性控制规划由当地人大立法确定,政府部门无权更改。

新拆迁条例已经出台,可惜没有包括集体用地上的拆迁。而实际生活中发生的强制拆迁事件,大多与集体用地上的房屋相关。虽然国务院责令有关部门尽快修改《土地管理法》,并将集体用地上的拆迁活动纳入法律调整范畴,但原本我们完全可以先将城乡土地上的房屋拆迁管理合并,制定《城乡房屋征收与补偿条例》。

(2) 房地产制度及与房地产有关的制度框架。在法律规范基础上,建立和完善住房保障制度、土地出让和转让制度、集体建设用地流转制度、土地督察制度、商品住宅数量限制制度、商品房预售制度、商品房建设管理制度、房地产抵押贷款制度、开发项目资本金制度、商品房权属登记制度、房地产企业信用制度、物业管理制,土地出让金专户监管制度、房地产税收制度、公积金制度,公务员(含直系亲属)住房公示制度等。这些制度均载入相关法律,尤其是正在修改之中的房地产法和土地法。

住房保障制度:以住房保障法为基础。经济适用房和限价房并入公租房,取消公务员另行享受任何保障法政策的优惠(如北京有关部委的限价房、经济适用房)。最重要的是要保证建设资金来源和建设规模的可持续性。建议作出如下规定:将土地出让收入(而不是净收入)的 10% 专项投入保障房建设,公积金增值收益的 50% 专项投入保障房建设;各类保障房建设和竣工规模不得少于当年商品住宅建设总量的 50%。同时建立保障房的退出机制,并建议将家庭购买首套房也列入基本住房保障范围,享受的首付和利率优惠任何机构和个人不得随意更改。

土地转让制度:土地转让增值部分的 50%,由税收部门直接征收拿走。让囤地者付出高额成本,甚至囤地亏本。土地出让制度如上。

集体建设用地流转制度:以 2010 年为界限,符合城市规划的“小产权房”,参照基准地价补交土地出让金后可转为商品房。允许村集体建设用地、农民的宅基地入股土地信托基金,或直接转让并每年获得土地信托基金收益分红,集体建设用地、宅基地可用于经营性开发建设(30% 收益进入土地信托基金),性质与国有土地一样。但这项制度应在试点的基础上逐步推进,少数省份存在大规模撤并村庄的行为,值得警惕。

土地督察制度：督察员办公室有权调阅任何一个城市的土地出让档案，发现问题立即报请上级纪委查处。所有土地案件均报中纪委备案；所有与公务员，尤其是领导干部有关的土地案件，均报上一级组织部和监察部备案，违反土地法律法规者限制晋升。

商品住宅数量限制制度：每户家庭拥有的住宅数量不得超过 3 套（2011 年的限购令更进一步，拥有两套房就禁止买房），否则征收高额惩罚税，年税率可高达第 3 套以上住宅市场评估价的 30%。但允许卖旧买新。此举专为抑制投机。

商品房预售和销售管理制度：从长远看有必要取消商品房预售制度，可设定 5 年过渡期。现阶段，暂实行预售资金专户监管，房源一次推出，不得囤房。所有房源价格明码公示。

商品房建设监管制度：商品房报建时，须单列施工款使用计划。该施工款须按进度汇入银行专户，由银行直接划给施工企业。任何施工企业均不得垫资施工。施工企业和建设单位对商品住宅主体质量实行终身负责制度。

房地产企业信用制度：违法行为公示且记录在档案，有不良记录者，对其直接和间接融资、竞争土地、资质审核等方面作出严格限制。

物业管理制度：所在房地产企业均不得指定其下属的物业公司管理它开发的住宅小区（包括前期物业管理），而须公开招标。

房地产税收制度：将土地增值税、房产税等与房地产有关的税收合并，成为房地产税，该税源专项用于地方的保障房建设和教育设施建设，不得挪作他用。

土地出让金专户监管制：土地出让金收入和使用情况，作为财政预决算的一部分，向当地人大报告，并专户用于当地城市基础设施和保障房建设。从长远看，应考虑以物业税代替土地出让金制度。

公务员住房公示制度：所有公务员（含直系亲属）均须向社会公开其住房情况，并向宪法宣誓。

（3）改革现行财政税收制度（尤其是中央与地方的分税制度），建立起与地方事权相匹配的财政税收体制。建立更严格的财政预算决算制度、更透明的财政预算决算公开制度，土地出让金收入包括在内。除国防机密外，详细的财政预决算情况除向当地人大报告外，还应向所有纳税人公开。

（4）改革现行地方政府政绩考核制度，去除 GDP 考核，坚决摒弃地产 GDP 主义。大幅提升资源、环保、教育、科技、住房保障、医疗、社保等因素在政绩考核中的份额。

（5）深入推进收入分配体制改革。公务员收入情况全部公开。建立住房继承权制度，每对夫妇向任一直系亲属赠予房产或直系亲属继承的房屋遗产，第一套免税，第二套以上开始征收遗产累进税，第二套税率为该房产市场评估值的 10%~20%，第三套为 30%。第四套，没了，因为只允许拥有 3 套住房。

（6）坚定推行行政体制改革。就像房地产开发过程涉及的上百个公章一样，行政审批制遍布商业社会的每一个角落。多年前，一位司长对我说，某些部委放假 3 年丝毫也不会影响社会运行。虽然不无夸张，却是行政审批制贻害无穷的一个写照。行政体制改革，只要根除审批制（改为备案制）就是胜利。毫不夸张地说，审批制已经腐败到了必须根除的程度。

（7）坚持稳健的货币政策 10 年不放松。稳健的意思就是逐步收紧货币，而不是急迫性的收紧。为什么是 10 年？因为我们的货币政策宽松了 30 年，需要用大约 10 年时间来调整和缓和。慎用类似 4 万亿的计划。

④ 对国家负责，对历史负责

房地产的问题，是当今中国最大的问题。

房地产是政治问题。住房权是公民的基本权利之一。保障每个公民住有所居，是政府的基本职责。为此，必须建立与整个社会保障相适应的基本住房保障制度。当前我们各级政府还在为过去的失落而补课。补课是运动式的，保障房制度却必须是着眼长远的。

房地产是法治问题。与房地产有关的腐败是数量和金额最大的腐败之一。房地产的产业链长，审批环节多，利益庞杂，寻租空间巨大。房地产领域的腐败遏制不住，反腐就会成为一句空话。而这同时也有赖于房地产法律和制度框架的完善。

房地产是社会问题。住房关系每个家庭，房价暴涨一直是全社会高度关注的社会问题。背负过重的房贷负担，给许多中低收入家庭带来了沉重的心理焦虑感。买不起房或担心买不起，给国家的未来一代缚上了枷锁，创新、进步缺乏动力。房价上涨并使原本已悬殊的收入差距更加扩大，贫富鸿沟日益成为社会的隐性不安定因素。

房地产是经济问题。土地财政的问题不解决，就很难消弭地方政府维持地价、房价上涨的天然动力，房地产调控就会再次沦为“空调”。不摆脱地产 GDP 主义的依赖，不剔除地方政府对形象工程、政绩工程的习惯性偏好，不控制房地产投资的粗糙增长，经济结构的调整、经济发展方式的转变，就永远是一句空话。

围绕房地产，已经形成了一个无形而强大的利益集团。地产商阶层只是这个利益集团最浅显的部分，他们的背后隐藏着一道道铜墙般深厚的灰幕。但呈现出来的，却是宏大而浮夸的话语，国家利益和人民利益正在变成可以随意拆卸组合的戏码。

在向市场经济转型的漫长时期里，在旧的价值观已经离散、破碎，新的价值观尚在聚集、发育过程中，对物欲无止境的追逐正在迅速湮没我们的视域，并不可遏制地使权贵资本主义畅行天下。以房价暴涨为代表的畸形发展，是我们社会价值观的最大破坏者之一。速富、浮华、躁动、卑劣，是 10 年房地产贡献给我们几代匆匆过客的铭刻。

到时候了，房地产亟须根本变革。

我知道，就像某些人借口“中国模式”的独特性，粉饰国进民退的事实，视集中资源办事为优越性而无视增长的低效率一样，针对房地产的任何改革，甚至改良，都必将迎来强硬的要

挟、激烈的反抗。

我知道，30 年的承平浸淫已让社会肌理酥松，暖风吹拂，唯有沉醉。而房地产利益关系格外错综复杂，痼弊关碍重重，直指体制纵深，稍有不慎便是千夫所指，万劫不复。但房地产已成为新一轮改革的枢纽和突破点，无可回避。

是的，总得有人敢站出来，总得有人敢对国家负责，对历史负责，来领导一场注定要震撼平庸世界的变革运动。

是的，人民呼唤铁腕，迅速、坚决地变革房地产，建立和完善房地产的制度体系，重新调整房地产的利益格局，此意可上达天听。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或 QQ：491256034 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>

附录 1

地产大佬创业史

一、宋卫平：豪阔如风

2010 年所谓的足球风暴，无论是谢亚龙一拨人的正式被捕，还是南勇一拨人的被判刑，或者还有其他足球官员被揪出来，我都未曾感到丝毫惊讶。从体制到个人，从足协高官到俱乐部、裁判、球员，中国足球已经烂到根了。

从学校出来后，我已多年没看过中国的足球，2005 年偶然在现场看了 2006 年世界杯亚洲预选赛中国队的一次主场比赛，虽然比赛赢了，但感觉是，中国足球队的水平比 12 年前更臭了。这就是我远离中国足球的原因。所以，当我听一位朋友某天晚上急匆匆地赶回家是要去看一场中超比赛时，我还笑他：“这样的足球你也看？”

相似的问题记者问了绿城集团董事长宋卫平：“这样的足球你也投资？”

宋卫平说他年轻时就喜欢足球，并且，将这种喜欢延伸到了现在。绿城足球俱乐部副总经理鲍仲良说，宋总对足球是真心喜欢，否则，坐飞机来回奔波几个小时，只为了看一场比赛，50 多岁的人了，谁愿意这么折腾？

仅有个人爱好不够，还得有实力。1994 年开始从事房地产开发后积累的财富，使宋卫平有能力在 1998 年初组建绿城足球俱乐部，这也是浙江第一家职业足球俱乐部。随后，宋还成立了绿城足球学校。有专家说，这是他看到的“中国最好”的足球训练基地之一。

然而，个人喜欢足球是一回事，企业投资足球又是另一回事。有几个人将一己之爱好，变成一种巨额的企业投资？中国足球的水平如此之低，它是否值得你投资？

“足球有三种境界：人的境界、鬼的境界、神的境界，”足球投资人宋卫平说，“人的境界就是自己喜欢，鬼的境界是可以带来某种利益，神的境界是一种体育精神、国民精神的体现。”足球运动体现的团结协作、拼搏精神，足球比赛对于人的感染力，在宋卫平看来，即是对国民精神的一种培养。

宋卫平显然不满足于“人的境界”。中国足球水平低倒也罢了，偏偏还患有亚洲著名的黑哨、假球和赌球等恶疾。2002 年 1 月，浙江商人宋卫平挺身而出，向社会公开揭露部分足球裁判收受巨额贿赂、吹黑哨的内幕，尖锐言论直指中国足球管理层。一场波及整个足坛的反黑风暴似乎就要掀起。宋卫平也被媒体封为“反黑先锋”。

这场被许多球迷寄予彻底改革中国足球体制厚望的大震荡，最终以一名裁判被判刑而草草收场。有理由相信，倘若当时穷追不舍，足协那帮管理层等不到 2010 年就进去了。

宋卫平对足球黑幕是熟悉的。2005 年年初，在足球俱乐部投资人发起的“驱阎”（促使原足协主要负责人阎世铎离任）运动中，宋卫平是嗓门最大的人之一。他说：“就我亲身经历，阎世铎没有做好他应该做好的事”，“对他的为人，我心存疑问”。

如今，阎世铎离开了中国足协，他的继任者谢亚龙和前足协副主席南勇等也进了监狱，中国足球能就此好转吗？我深表怀疑。中国足球距离宋卫平所说的“神的境界”不知有几万里远。就像要遏制房价上涨一样，体制还是原来的体制，神仙也没办法。不过，宋卫平表示，他绝不会轻易退出中国足球。我只能佩服他的坚持。

2002 年，很多人只知绿城足球，不知绿城房地产。

2002 年，绿城集团开始走出浙江。至 2010 年 6 月 30 日，绿城集团共有土地储备项目 101 个，分布在中国 35 个城市，土地储备总规划建筑面积为 3244 万平方米（按权益计算为 2245 万平方米），有 68 个在售项目，65 个在建项目。

回过头去，有人忽然若有所悟：宋卫平 2002 年打出“反黑”第一枪，是否为一出精心安排的演出，目的是为了绿城房地产品牌铺路？

在这个所有表演都被疑为利益驱动的时代，客观效果和主观动机常常混沌难分。但宋卫平否认了上面的说法。他解释说，绿城房地产一直是按照自己的逻辑和房地产的规律在做，从来没有借足球来传播房地产品牌的想法。

房地产和足球之外，绿城还投资于教育、医院。与商业回报相比，宋卫平更愿意强调他对教育、足球、医院的投资，是一种历史责任感、一种人文关怀。这似乎与他的专业背景有关。

宋卫平 1982 年毕业于杭州大学历史系，随后在某地方党校做了 5 年教师。据说，党校院里有很多桂花树，而绿城集团的 Logo 就是一枚桂花。另一件有意思的事是，绿城集团有多位高层是历史专业出身，这是否有意为之？宋卫平解释说，这是因为合作伙伴里面学历史专业的同学多。

宋卫平说，20 世纪 60 年代生的人当企业领导目前在房地产界占主导地位，70 年代生的人也开始走向前台，“但如果要说人文知识、人文沉淀，我感觉还是我们 50 年代生的人强一些”。他称自己那一代是有理想主义的一代，“精神和文化内核，是通过我们的感知、认知来传承的，一个行业、一个城市，如果没有对理想、对未来生存环境的追求，就太可怕了”。企业的背后是人，产品是人的外化。

我问他：不少民营企业的创始人或者说老板，属于中国第一代创业者，如果老板过于强势，就会出现“一个人的公司”现象，一个人的光芒遮住整个企业的光芒，譬如……

宋卫平迅即截住我的话头：“你说的是老板对企业的影响吧？”他阐释：企业创始人的思想，往往会转化为企业的制度、核心理念、企业文化。企业创始人与企业之间有时甚至是因果关系，创始人的价值观直接表现为企业的价值取向。

“那您个人对绿城的影响有多大？”

“百分之七八十吧。”宋卫平直言不讳地说，“我个人比较偏执一点，认定的东西会坚持。”他对细节的坚持从没有人敢说不。他在回顾 10 多年执掌绿城的体会时说，“我做房地产主要是凭感觉”。

这让我颇有些担心。我曾听寿柏年介绍，绿城实行的是集权制管理。“偏执”的宋卫平，“凭感觉”作出的决策，谁能保证永远正确？

宋卫平日常有两个爱好。一是抽烟，“三五”香烟几乎不离手。二是嗜好打牌。他曾经对绿城中层以上领导说：“54 张牌你都弄不好，怎么管得好一个企业？”好像绿城的每个领导都应该会打牌。他不仅在中国打牌，也去国外打牌，而且出手豪爽。

宋卫平还有一个不算爱好的爱好，骂人。这与他对待住宅品质的苛刻要求有关。他看到不符合自己要求的园林，说重做就得重做。有一次还把建好的售楼处给拆了。绿城高管说，绿城到三四线城市绝对会亏损，因为宋卫平不愿意牺牲品质，硬硬的成本放在那里，而小城市支撑不起那种售价。

宋卫平的偏执，2007 年第一次在公众面前集中呈现。那是中国房地产市场波澜壮阔的一年，房子像大白菜一样卖。土地市场也是硝烟四起。地产界见证了绿城其实也是宋卫平拿地的疯狂。那一年，绿城拿地达 1020 万平方米，花费 160 亿元。

宋卫平立即就迎来了楼市大调整的 2008 年。可以想象，房子卖不出去，老板的脾气也好不到哪里去。当万科等毅然降价时，宋卫平坚决拒绝跟进。我理解他的选择。因为绿城房子多为高端住宅，降价并不一定会带来销售的提升。

熬过了 2008 年，转眼到了 2009 年 5 月，一笔 2013 年到期的 4 亿美元高息票据回购事件（绿城曾称其为“高收益债务”），将绿城推到了“清盘”的舆论漩涡，有媒体称之为“绿城的生死七天”。

2006 年 11 月，上市不久的绿城发行了一笔 4 亿美元的票据，年息为 9%，2013 年到期。2009 年 4 月 15 日，绿城中国发布公告称，与工商银行达成一项信托融资计划，最多融资 19.83 亿元，年利息 14%。由于融资成本过高而触发票据提前回购条款（项目公司债务不得超过总负债 15%）。虽然绿城终以八五折成功回购了票据，化解了“清盘”危机，但等待承销商和债券持有人最后决定的那 7 天，可谓惊心动魄。

时来运转，2009 年的楼市狂潮，不仅让绿城销售业绩创下历史纪录，而且让宋卫平 2007 年买的地全都升了值，似乎证明了宋卫平的英明和果断。因此，2009 年下半年，宋卫平再次将重重的筹码押注于土地市场。仅 2009 年 7~9 月的 3 个月内，绿城通过公开招拍挂和合作拿地的方式，投入 210.4 亿元！

几次地王竞买现场，宋卫平亲自前往坐镇，声称“只要有好的地就拿”。即使那些土地全部都是合作，绿城只占一半股份，那 3 个月的买地款也超过 100 亿元。

也许老天就是想考验宋卫平。绿城又迎来了 2010 年的房地产调控，史上最严厉的调控，一波猛过一波。虽然绿城 2010 年销售业绩达到 568 亿元（包括 541 亿的合同销售额和 27 亿的协议销售额），差强人意，但我一直为老宋捏着一把汗。

虽然此前已回笼的资金也许可以让绿城支撑到 2011 年年中，但宋卫平面临的挑战仍然是巨大的。宋卫平称绿城 2011 年销售额的及格级是 500 亿元。为了弥补自有资金和融资额之于发展的不足，绿城想到的对策是“傍大款”和“为地主打长工”。

“傍大款”是与有资金实力的企业联手拿地，2010 年新增的 18 个项目，有 13 个是通过合作获得的。“打长工”则是指大规模承接代建业务。2010 年 9 月，绿城成立房产建设管理有限公司，这是传统开发业务之外专门的代建公司。至 2010 年 12 月底，绿城承担的政府代建项目共计 29 个，总建筑面积 570 万平方米。

绿城代建公司包括三种模式：政府代建、商业代建和资本代建。宋卫平对上市公司的传统开发只求稳定发展，对代建业务却寄予极大期望。目标是 5 年内代建项目销量达到上千亿元，单独上市。不过，虽然成熟经济体像绿城的三种代建模式都很普遍，但在中国给别人打长工并不容易。

值得一提的是，绿城一位高层告诉我，在绿城资金最为匮乏的 2008 年四季度，宋卫平居然自掏腰包，从公开市场收购了绿城的大量股票（2006 年 7 月 13 日上市，2007 年股价最高接近 19.72 元，2008 年 12 月股价最低 1.77 元），奖励给他的高管们。这就是宋卫平。

豪阔正如豪赌。2009 年 11 月，宋卫平对外宣称：“未来 3~5 年，绿城的目标是做到全国房企销售额第一二名，尤其是第一名。届时，绿城将在 800 亿~1000 亿元销售额的这个层面，争夺全国房企的销售冠军。”如今，万科已轻松迈过 1000 亿的门槛，而绿城 2011 年销售额

仅相当于万科的六成。

“为什么一定要赶超万科？”宋卫平如是回答我们记者荆宝洁提出的问题，“我在小学的时候就从来没有考过第二名，这是应该有的志向。”现在看来，如果非要跟万科比规模，绿城只有将代建项目加进去了。宋卫平届时若能拥有两家上市公司，总规模或有超过万科的可能。

我想说的是，绿城的产品有口皆碑，绿城的企业文化也颇具人文色彩，宋卫平何须焦虑于名次。万科做老大已有多多年，绿城做老四老五又有何妨？当前，宋卫平最重要的，或许是如何汲取 2008 年的经验，带领绿城应对并平稳渡过严峻的 2011 年。

二、许家印：不知我者谓我何求

也许很多中国的大老板，内心里都有一股不服输的劲头。想要超越万科的地产商，不止绿城，还有恒大地产。从这个角度说，一帮虎狼在后面追着，万科守住这个老大的位置也颇为不易。

与万科等上市公司仅通过媒体发布月度销售业绩不同的是，恒大地产开启了每月都在香港召开月度销售业绩发布会的先例。2010 年 8 月 9 日，恒大地产在发布 7 月业绩时，还高调宣布，将 2010 年销售目标由原来的 360 亿元调至 400 亿元。当年该公司实现合约销售额 504.2 亿元。恒大贯穿全年的降价策略收到了效果。

本来是想评说许家印，为什么一上来就列举恒大地产的销售数字？

我想说的是，恒大地产通过测评机构发布的数据，它发给媒体的新闻稿，总是有意无意地喜欢与万科类比。在可见的两年内，恒大地产想在销售额上超越万科几乎是不可能的，但在销售面积上超越万科却是可能的。

必须老实承认，我不理解许家印为何如此热衷于与万科相比，正如我曾经也不理解他为何要涉足广州的女排和男足一样。

2009 年 8 月 12 日，郎平正式受聘担任恒大女排主教练。恒大女排俱乐部总注册资金为 2000 万元。恒大女排如期赢得 2010 年度联赛冠军。

2010 年 3 月 1 日，恒大地产以 1 亿元买断广州足球俱乐部全部股权。2009 年 11 月，因爆出多年前的假球事件，广州足球俱乐部被降级，广药退出。恒大地产奉命出手拯救广足。那一年，许家印为足球投了 1.7 亿元。2011 年 4 月 2 日，恒大地产出资举办了“史上最豪华”的中超开幕式，可惜央视没有转播。有人预测说，2011 年恒大地产为足球的投入将超过 3 亿元。而恒大地产全年的销售计划是 700 亿元。

我后来想，许家印紧贴万科，或许是想借业内老大的光，擦亮自己的品牌。而恒大地产投资

广州女排和男足，则可能源于许家印的“高调”性格。但商人并不是闭着眼睛投资。郎平和广州女排的高调亮相，为恒大地产的重新上市赢得了内地足够多的眼球。拯救广州男足，日后也终将获得别的回报。许家印自己解释，投资足球，是一个非常好的营销策略，也是品牌宣传的手段。

有人称许家印是地产枭雄，但像我这样的小老百姓，很难明白现代枭雄的真正含义，所以宁愿相信许家印是有大赌性的人。举凡做大事者，须冒大风险。现代市场里，这是商业精神的一部分。但硬币的另一面，便是老百姓所说的赌性。

许家印豪赌的性格，在 2006～2008 年，显露无遗。

2006 年 11 月 29 日，许家印与德意志银行、美林、淡马锡签订协议，以恒大地产 1/3 的股权作抵押，3 家投资机构以总价 4 亿美元认购恒大地产 8 亿股可换股优先股。

投行的钱都带着血腥气。协议条件是苛刻的：恒大地产若于 2008 年 6 月 30 日前完成上市，投资者将获得不少于股票发行总价值的 40%（2008 年前上市该回报率为 30%），若延至 2009 年上市，回报率暴涨至 70%。

2007 年 8 月，恒大地产透过瑞信担保，获得 4.3 亿美元的境外贷款和 2000 万美元的境内贷款。次月，恒大地产再以项目抵押向美林贷款 1.3 亿美元。

许家印几近疯狂的对赌融资，所为者何？只为更疯狂的“掠地”。是的，非“掠地”不可以名之。2006 年时，恒大地产的土地储备只有 310 万平方米，到 2007 年初翻了一番，也只有 600 余万平方米。

注入近 10 亿美元的能量后，恒大地产的土地储备在 2007 年坐上了火箭，至 2008 年 1 月土地储备猛增至 4580 万平方米，两倍于万科，超过碧桂园而成为中国地产界最大的民间“地主”。在我 10 多年的从业经历中，一年就增加土地储备约 4000 万平方米的企业，只有恒大地产。

许家印如此狂取土地，是因为彼时的香港市场喜欢土地储备超级大户。2007 年 4 月 20 日碧桂园上市时土地储备为 1900 万平方米，两个月后增至 2990 万平方米，又过了 4 个月，该数字变为 5400 万平方米。2007 年是中国土地市场一个癫狂的年份，许家印、杨国强们在二三线城市大肆圈地。但是，许家印的这次豪赌，差点满盘皆输。

2008 年 3 月 20 日，路演中的恒大地产宣布首次公开募股暂停。摆在许家印面前的，是上百亿元的银行贷款、近 10 亿美元的投资机构借款和约 80 亿元到期应付土地款。许家印“即将出局”的传闻开始流布。

许家印选择以稀释个人股份换取融资的方式，应对他 1997 年创立恒大地产以来最大的危机。2008 年 6 月 26 日，恒大地产融得 5.06 亿美元。其中，香港新世界主席郑裕彤投资 1.5 亿美元，占公司股份 3.9%；科威特投资局投资 1.46 亿美元，占公司股份 3.8%；德意志银行追加投资 6000 万美元，美林银行再投资 5000 万美元，加上其他 3 家机构，投行共 2.1 亿美元。另外，郑裕彤还以个人名义投资 7.8 亿元与恒大地产在两个项目上进行合作。

许家印的代价是，个人持股比例由 68.94% 稀释至 56.36%。他同时承诺，若恒大地产不能在 2009 年 10 月前完成上市，则这些投资者的回报率为 100%，即占有的股权由 12.58% 增至 25.16%。加上此前第一轮对赌融资和抵押贷款，若全部触发违约，许家印个人的股份将被降至 30% 以下，沦为小股东。

2009 年，许家印背水一战。

后来的事情我们都知道了，中央政府出台了 4 万亿的投资计划，并以 GDP 保八的名义拯救了房地产。楼市全面回暖，恒大地产顺势再打价格战，大量资金回笼。顺便插一句，许家印尤其应该感谢中央政府，我相信他此后的每一次捐款都是怀着感恩之心的。与他相比，顺驰的孙宏斌则运气太差。

恒大地产于 2009 年 11 月 5 日登陆香港联交所，恒大地产董事局主席许家印由此以 40 亿美元的资产，在 2010 年 3 月 10 日发布的《福布斯》全球富豪榜上，列内地第 1 位。此前，许家印透过其夫人的公司以八折价格回购了德意志银行等机构的股权。上市时，许家印及其夫人合计持恒大地产约 102 亿股，占上市后公司总股本的 68.01%。

第二次上市时还有一个小插曲。2009 年 10 月，恒大地产重启首次公开募股的第一周，居然重演了 2008 年 3 月的尴尬一幕：香港主流基金无一只下单。关键时刻，还是郑裕彤老人发话了：“我中意买恒大。”据说，2008 年 3 月~6 月寻求第二轮融资的时候，许家印每周都要去郑宅跟郑氏父子打牌。看来，于仕于商，牌打得好也是有路径可寻的。其实，我的牌也打得不错，可惜官商皆不通，娱乐而已。

如果非要说实话，按个人的脾性，我既不喜欢恒大地产的住宅，也不喜欢恒大地产的企业文化，对许家印则是肃敬有加。恒大地产的一些住宅产品，有人说是粗糙，我不敢断言，但总归是不喜欢。恒大地产的项目开盘活动，2007 年了，许家印居然还请来明星助阵，这可是 20 世纪 90 年代被同行用滥了的手法。不过，想到许家印借此结识了明星们的老板——英皇的杨受成，并通过杨老板摸对了郑家的门槛，而关键时刻救命的就是郑老先生，人们也就无话可说了。

有时普通老百姓如我，唯有感慨而已。至 2010 年 12 月月底，恒大地产又以建筑面积 9600 万平方米的土地储备，“技术上超越万科”，成为中国最大地主，仅上半年就新增 2221.5 万平方米。许家印还是胆子大。

三、张力、李思廉：这对搭档何时分手

富力地产实行的是业内仅有的双老板制，李思廉是董事长，张力是联席董事长兼行政总裁。这与富力地产的出生有关。而标题里的“何时分手”纯粹是个噱头，因为张生、李生从来没

说过要分手的话，虽然他们不是兄弟，但到目前为止似乎合作得挺好。

张力跟媒体说话很直，这一直让公司的公关事务总监着急得不行。这与李思廉形成鲜明的对比。有一年我在博鳌房地产论坛采访李思廉，准备了 20 多个问题，原以为能对付 2 小时，没想到半小时就问完了。因为李思廉回答问题简洁到吝啬。他连以前做过些什么都不肯说，哪里像张力，问什么答什么。

张力 1973 年开始参加工作，从工人做起，后来在广州市郊区二轻局做团委副书记、生产科长。1986 年，乡镇企业局建成的花园村酒店开业，张力是总经理。不久又被借调去筹建白云区政府办公楼。

仕途不见起色，张力倒是发现了自己做生意的禀赋。1988 年 10 月，张力作出了他人生中的一项重大决定：辞去衣食无忧的公务员工作，下海。“刚开始是搞装修工程，那时候没有资本，就从小工程做起。”张力回忆道，最初下海时，只是做小包工头，“人家给钱，我替他做工程”。就这样，断断续续做了大概五年时间，积累下了两三百万元资金。

1992 年年底，张力发现“做地产机会更多一点”，开始考虑并最终下定决心转而投身房地产。正是这一决定，使他开始了与香港人李思廉至 2010 年长达 17 年的合作。不过，1993 年李思廉与搭档张力创建富力时，公司业务很杂，科技、实业都做，还经营过餐馆。

1993 年，正是中国房地产市场爆发式发展的开始。张力和李思廉凭着 2000 万元原始资金携手进军广州房地产业，拆迁广州嘉邦化工厂建设富力新居，成功掘得第一桶金。

为了避免与同行正面竞争，张李二人从建筑面积仅为两三万平方米的楼盘起家，包装后迅速推出。张力和李思廉逐渐找到了适合富力的开发路线：即选择在市区中的旧厂房地块上，开发密度较高的产品，快速占领市场。与合生创展、碧桂园等专注于郊区发展大型住宅小区不同，很长一段时期，富力地产均是在广州嘉邦化工厂、同济化工厂等 15 个污染、困难企业搬迁后的地块上进行开发。进入北京的第一个项目也是搬迁企业用地。

按照富力地产执行董事吕劲的解释，老城区市政基础和服务设施最完善，生活和工作方便，拥有强有力的购买阶层，能够承受略高的房价，因而风险极小。

“富力地产并不强调要有多大的土地储备，”吕劲说，“我们的特点就是快，快，快，‘货如轮转’。”往往是某个工厂的一期刚完成搬迁，富力的项目几周内就可以预售了。后来城市中心区的工厂用地很难找了，富力也得向外拓展。

富力地产的成本控制能力在于它产业链通吃。它既是开发商，又有自己的建筑公司、设计院，还有自己的监理公司和物业管理公司，甚至还专门组建了一个建材采购招标网。除了建材设备，几乎所有利润都落到了自己的腰包。

回顾富力地产过去 10 多年来的发展，张力颇为自信，“我们可以说是百发百中，没有失误的地方。”富力开发的那些项目，没有一个是亏本的，只是赚多赚少的区别。

张力回忆说，1993 年时，广州大概有 1900 多家房地产公司。到今天，还能活跃在房地产市

场的就剩下二三十家，其中真正搞得好的也只有 8~10 家。“就像跑马拉松，越跑人越少。”

富力活到今天，主要靠什么？

“企业主要就是要靠老板，”张力说，“一个企业的成功要取决于决策者怎么带好这个团队。成功的商人必须是全才。”这话说得有点大，但张力就是这么夸自己的。

李思廉曾对我说过：“我们两人从未红过脸。”张力补充说，虽然富力实行股份化改制后两个各持有 50% 股份，但合作至今，“我们两人没有白纸黑字地签订过一份协议，没写过一份投资的收据。”

父子合作都要吵架，兄弟合作都会分家，更何况原本陌生的两个人？张力笑言：“社会上像我们这样的事情不多，但不等于没有。”

“张生”爽直而心细，“李生”则儒雅温厚。张力说：“两个人都要宽容，脾气不能暴躁；双方也不要太斤斤计较，万一有时候意见不统一，先把它放下来，睡醒了明天再谈。”

李思廉表情内敛、沉静，说话语速不快，普通话讲得有些辛苦，倒是偶尔蹦出的几个英语单词显得更为流畅。我也问过李思廉，与张力搭档 10 多年，生意做得越来越大，两人的合作有没有出现过什么问题，他回答说，公司决策上的事情，“有一方坚持做，就做了；有一方坚持不做，就不做了。”“而一方坚持做，另一方坚持不做的事情，”他想了想，说，“我印象中好像没有出现过。”

更为重要的一点，就是“大家分工要明确”。张力说，正是由于两个人的工作很少有交叉，才会使摩擦少一点。

工作分工上，李思廉负责公司的销售和财务，张力则主要负责选地、买地、施工等前期工作以及成本控制。

“像买地，李生从来不理，我一个人说了算。我也不搞那些前期调查、市场分析，这块地能不能买，我只要去看一眼，心里算算，大概用一个小时我可以断定这块地要或者不要。我从小不想听别人的意见，别人提了也白提。”张力毫不讳言地说。他继续解释：“还有像公司招人、提拔人、搭班子，工资定多少，工程用多少钱、怎么用法，成本怎么控制，定价多少，都是我一个人说了算，我不会和李生打招呼、商量，他也不去参与。有时候也会提一些建议，但他还是强调以我的意见为准。”张、李之间既是分工，也暗含天然的掣肘：张生拿地，李生卖楼，张生定价，李生付款，绝不交叉。当然，张、李之间的分工，近年来也有些变化。并生出了公司人事因之而流变的传闻。

谈起富力的管理模式，张力坦白地说，“富力模式”就是集权制，“基本上都是老板大权独揽”，张力分析说，这种方式对于公司的管理就比较细腻一些，成本控制以及资金链的运作都相对好一点。“具体来说，我们的风险会比他们少一点，利润要比那种‘诸侯式管理’多 20%~30%。但同时，也造成了我们扩张没他们那么快。”

2008 年 10~11 月，是张力、李思廉创办富力 17 年以来最危险的时候。房地产界有关富力

“资金链断裂”的说法从广州传到了北京，又传到了香港。资本市场作出了最激烈的反应：富力股价一度暴跌 51%。李思廉后来对朋友说：这是有机构故意在砸富力的盘。

10 月 23 日，摩根大通减持约 1105 万股富力股票；10 月 30 日，摩根大通再次减持富力股票 2827.64 万股。此前的 7 月 11 日和 14 日，摩根大通已分别两次减持富力 162 万股和 3575.5 万股。李、张则选择了增持。从当年 5 月月底到 11 月，两人斥资 7000 万港元，增持 900 多万股富力股票。

2008 年 10 月 22 日，中央政府对房地产救市的明确信号已经发出。而广东省还出台了可延期缴纳土地出让金的规定。富力转危为安。

2010 年 10 月 28 日公布的 2010 年《福布斯》全球富豪榜，张力和李思廉均以 18 亿美元的身价同列第 556 位。

四、有硬度的黄文仔

“100 亿？100 亿不是我的目标。”面对我的追问，黄文仔只是作了一个否定式的回答。不过，在内部的一次讲话中还是透露了黄文仔的一点野心：“宏宇集团在中国楼市至少要纵横 50 年。”为了配合上市，2008 年伊始，宏宇集团宣布更名为星河湾地产，董事长当然还是单一大股东黄文仔。

那还是 2005 年，刚参加完广州星河湾最新的样板间发布。“黄文仔做不大？他们这个说法是错误的！”他原本就洪亮的声音突然间拉高了起来，直直地盯着我，眼睛闪着鹰一样的光，锐利得令人发虚。“我在广州、北京的 4 个项目，不含地下，合起来建筑面积有 330 万平方米，这样的企业不算小了吧？”

年销售额 100 亿元，如果列为目标的话，黄文仔早就可以洗洗睡了。因为 2009 年星河湾地产的销售收入就达到 130 亿元，仅仅 4 个项目。

2010 年 7 月 31 日，太原星河湾开盘。当时就有微博宣称，开盘几小时就实现销售额 40 亿元，当天达 50 亿元。后来我查了一下资料，发现现在的媒体真是太懒惰了，绝大部分媒体的发稿内容居然相差无几，明显是直接剪贴地产商提供的新闻通稿。

新闻通稿称：开盘日，太原星海湾大幅超越浦东星河湾 40 亿元销售业绩，再次创造纪录。根据资料，2009 年 8 月 8 日，浦东星河湾开盘首日创下销售 264 套、成交金额超 40 亿元的中国楼市纪录。但是，太原星河湾开盘那天销售额究竟是多少语焉不详，“大幅超越”浦东缺乏可信度。但因为星河湾地产不是上市公司，真正的销售数据尚难找到。

我相信，太原的很多客户就是本地的能源企业家，俗称煤老板或者他们的下一代，甚至下下

一代。此前，北京星河湾的大批业主就来自同样一个群体。据说，那时，有煤老板直接把车开到售楼处，后备厢装着成捆的现钞，最多的一个买了4套房。

太原星河湾吊足了人们的胃口，大家很自然地要将目光投向黄文仔的下一个项目：上海星河湾。可是，这个据说售价每平方米近5万元的项目，开盘时间一推再推，从2010年8月初推到8月月底，再推到9月月底，直到10月11日，爆出了“上海星河湾单套房涨价400万被投诉”的消息：从9月意向定价45000元/平方米直线上涨到10月8日通知开盘价的56000元/平方米。舆论哗然。即使如此，上海星河湾的房源也是一售而空。

舆论的质疑，并不能减少黄文仔及星河湾的硬度。是的，黄文仔是个有硬度的人，外形有硬度，性格有硬度，他创造的产品也有硬度。

1982年下海，到1994年，黄文仔做了整整12年的钢材贸易，“一个月飞上海两三次”。那是做贸易的中国商人的大好时光，“那真是最牛的生意”，黄文仔嘴里轻轻地“啧”了一声，不经意地摇了摇头，当年钱为什么那么好赚，现在想起来仍让他觉得不可思议。黄文仔顺利地完成了最初的积累。“1984年我（赚的钱）就过百万了，”黄文仔自己解释说，“那个时候万元户才刚开始出现。”黄文仔是广州第一个买奔驰车的。

后来，黄文仔转做木材生意，并开了自己的木材加工厂。利润越来越微薄，做不下去了。而原来实力不如黄文仔的商人，因为做了房地产，却跑到他前面去了。1994年，黄文仔创立宏宇企业集团，涉足房地产开发。第一个项目是建筑面积20多万平方米的宏宇广场，于1996年推向市场。以黄文仔现在的眼光，恨不得不认宏宇广场这个早生的孩子，太缺少星河湾地产的基因了。

2003年，因广州星河湾而在当地声名大噪的黄文仔，悄然来到北京，协议获得了现在名叫北京星河湾的地块，总建筑面积约60万平方米。这个项目早在2004年8月就已开工，但一年时间里，房地产业内也没几个人听说过。几乎没人能获准进入小区内部参观，“我们老板说了，是从哪个保安把的口进去的，就开掉哪个保安。”门口的保安说。

不瞒你说，黄文仔确实让见多识广的北京地产商大吃了一惊。几乎从来没听说过的黄文仔，突然弄出这么个直晃眼的星河湾，外墙石材和内部装修给你扑面而来的硬度感。当时北京星河湾铺天盖地的广告就是“豪宅法则”、“中国豪宅分水岭”。后来北京市主要领导限令将各主要干道刺人神经的豪宅广告全部撤去，据说与此有关。

但我个人对这种美轮美奂的豪宅，有一种疏离感。当黄文仔问我对北京星河湾的观感时，我直言不讳地说：“非常好，但我怎么没有家的感觉，而像是在酒店，而且是四星级商务酒店？”听惯了惊叹语的黄文仔，转过身去不理我。

星河湾最为人称道的正是它的园林绿化。“我说要把北京星河湾的园林做得能与广州星河湾相媲美，没有人相信；我说北京星河湾的水在冬天不会结冰，也没有人相信，”黄文仔说，“他们总是问，为什么我们栽的树那么好，天衣无缝，哪里知道我们花了多少心血啊！”

黄文仔式的认真几乎和星河湾一样知名。“别人说我认真得走火入魔，我不在乎这样的评价，我只在乎我的产品。”据说，黄文仔经常会因为某件小事做得不够精细而大骂手下的员工。

黄文仔毫不犹豫地向记者承认了这一点：“对，没有余地，我也不会拐弯。有错就批他，难道这不是最大的奖赏吗？”

北京的房子好卖，而且卖得贼贵，富力地产的张力就说过，他们建的同样的房子，北京要比广州利润高出 30%。但北京没有好房子。星河湾的出现，某种程度映衬出了北京地产商的懒惰。黄文仔提到，北京东三环边一个很有名的项目，外面看起来很光彩，刚到北京找地时，“我在里面住过，简直就是建筑垃圾啊”。

黄文仔说，其实，北京很多地产商也心疼自己的产品没有做好，但又实在没有水平做好，没有人才，也没有好的理念。

“我财产品要求确实很苛刻，每一个细节都要用心，因为业主买你的房，要在这里生活 70 年，要是几年后又是漏水，又是质量问题，剩下的 60 多年他怎么过？”说着说着，黄文仔的声音又大了起来，好像他面前站着的正是一个应受斥责的地产商，“可是，现在的消费者，买了房都开开心心的，你找到了没有？都是买一次后悔一次，让他怎么尊敬你？”

我看黄文仔有些激动了，就转移话题：“黄总的身体很棒啊，经常锻炼？”

“我的身体真的是非常好。”出生于 1953 年的黄文仔毫不谦虚地回答，轻轻地拍了拍胸脯。黄从 1996 年开始打网球，现在每周要打三次网球，周二、周五和周日晚上的 8:00~11:00，“这是铁律”。在广州，常和黄一起打球的是 5 个省级和国家级运动员，“到了北京我也是专找高手打”。

星河湾地产副总裁梁上燕宣布，2010 年星河湾地产将有六大项目同时运作，年销售额仍将超过 100 亿元。2011 年星河湾地产的重头戏则是总规划面积达 7.8 平方公里的鄂尔多斯星河湾，据说这个项目 2011 年的销售目标就达 100 亿元。

2008 年年初，星河湾地产赴港上市计划搁浅，黄文仔没有透露何时重启首次公开募股。此前，黄文仔亲口对我说，他没有上市的打算，星河湾也不准备上市。但他后来显然还是被投行说动了心，虽然时运不济被迫搁置。我个人仍坚持认为，以现在的产品形态和商业模式，星河湾地产没有必要上市。

2010 年《福布斯》全球富豪榜，黄文仔以 10 亿美元居第 937 位。

五、朱孟依只是个传说

他留给媒体和大众的，只是一个神秘的背影。

2010 年 8 月，一位朋友跟我说，朱孟依可能又被限制自由了。我赶紧找人去求证。传回来

的消息说，朱孟依的父亲病逝了，可能那边耽误的时间多了，没去公司，才会有此传闻。另外，据说朱孟依的父亲是在日本治病，朱发现有一套设备相当好，还引进到中国来了。

更早的传闻是 2009 年 2 月 20 日，《苹果日报》报道，合生创展（00754-HK）董事局主席朱孟依，传因涉黄光裕案近日被东莞公安部门限制出境。受此传闻影响，合生创展当日股价盘中一度暴跌 50%，收盘仍大跌 27.39%。合生创展当日发出公告称朱孟依“被中国执法机构调查及限制出境的内容并无事实根据”。

当时的小道消息说，朱孟依在春节期间被内地公安部门限制出境，正在东莞配合有关部门调查。有关部门是在调查原公安部部长助理、经济犯罪侦查局局长郑少东和国美电器创始人黄光裕时，掌握了朱孟依涉案线索的。

据未经证实的消息说，朱孟依与黄光裕、郑少东有些来往。2008 年 2~5 月，黄光裕与北京光华天成争夺 A 股三联商社股权。而光华天成的老板朱拉依，正是朱孟依的亲哥哥。黄光裕、郑少东和朱孟依兄弟都是广东梅汕同乡（朱 1959 年 8 月出生于潮汕地区丰顺县）。这些消息均属传闻，无人辟谣也无人证实。

顺便提一下，2010 年 8 月 24 日，郑少东获判死缓；8 月 30 日，二审法院维持黄光裕 14 年有期徒刑的判决；9 月 28 日，黄光裕与陈晓有关国美电器诸项决议的对决，陈晓胜出。但后来陈晓选择了与黄家握手言和，并辞职离开国美。

与黄光裕发家于北京不同，朱孟依是从老家丰顺起步的。据说，他的第一桶金是这样掘到的：20 世纪 80 年代中期，在丰顺县城，20 岁出头的朱孟依看到不少人都在街上摆摊做生意，就去找镇政府，提出由他出资建设商业街，把摊贩们都集中在一起，条件是从业主租金提成。朱孟依开始了人称包工头的生涯。

和众多潮汕老乡一样，小有成就的朱孟依 20 世纪 90 年代初期来到香港，并顺利获得香港永久居住证。其时，小平南巡讲话首先唤醒的是中国南部的房地产热潮。1992 年他与张荣芳、陆维玠夫妇一起在香港创办了合生创展有限公司，主要业务就是在广州做房地产开发。该公司后来改组为朱孟依控股的家族公司，并于 1998 年在香港上市。

人称“朱老农”的朱孟依，创业伊始便表现出了非凡的商业智慧。1993 年，广东珠江投资有限公司成立，这是一家挂靠在叶剑英研究会名下的集体所有制企业，注册资本 280 万元，法人代表朱孟依。后来经过多次改制，公司变更为实际控制人为朱孟依的广东珠江投资有限公司。

为何要同时运作两间公司？事后人们明白了朱老农独具匠心的设计：珠投凭借特殊的政府关系拿地，合生创展凭借贷本优势开发。项目合作都是合生创展占 70%，珠江投资占 30%。老朱来到北京初期亦是运用这种模式，北京业内有时分不清是珠投的还是合生的，只知道是朱孟依的。2005 年后，合生并购珠投的传闻澄清后，两间公司开始各自独立运作。

珠江投资成立后，出手均是大手笔：在天河圈下大片农田。当时，没有人明白朱孟依跑到这么远的郊区做什么。但用不了多久，同行们就醒悟过来，这里是广州东扩的中心。这样的信息，也许只有朱老农才能提前获知。

后来的事情大家都知道了。1993 年，超级大盘华景新城开工，随后是暨南花园、愉景雅苑、骏景花园，如今老朱在广州的项目超过 20 个。2004 年，合生创展成为内地第一个年销售额达 100 亿元的地产商。

2001 年，我对超级大盘的概念还很模糊。但时任合生创展行政总裁的谢世东给我上了一课。他在亚运村五洲皇冠大酒店的套房里接受我的采访时透露：合生正在天津靠近北京的宝坻县准备做一个大项目，规划占地可能达 4 万亩。

那时，我所在的《21 世纪经济报道》以调查性新闻见长。4 万亩是什么概念？比内地一个中等城市的城区规模还要大。但采访的结果让我那位想要猛料的编辑有些气馁。4 万亩只是个远期规划，初期大约是 1 万多亩。而且宝坻县国土局土地使用科的工作人员告诉我，这个区域是盐碱地，不涉及占用农地的问题。

这就是后来的京津新城。这个包括别墅、五星级酒店、温泉度假村、会议中心和高尔夫球场的超级巨无霸项目，近 10 年过去，只建成了一小部分。

香港人谢世东，是朱老农找来的相当规范的职业经理人。正是他帮助家族式的合生创展，建立起了初步的现代企业制度，虽然只是一种架构。听说他离职后来去上海做房地产了。

2003 年，合约未完的谢世东辞任，行政总裁空缺近两年。2005 年 4 月，老朱三顾频频，请来了武捷思。500 万元年薪加 2000 万股，这是内地公司给所谓打工皇帝的最高年薪，但仍有知情者为武捷思抱屈。

1984 年从央行研究生院毕业后的武捷思，一直在工行工作，1995 年被任命为深圳市副市长。1998 年，被当时的广东省省长王岐山调任省长助理。其间，他协助完成了当时广东最棘手的两次破产、重组工作：广东国际信托投资公司破产案和粤海集团债务危机，后者涉及债务近 60 亿美元，主要工作由武捷思完成。2000 年 8 月 7 日，武捷思出任在粤海集团等基础上重组成立的广东控股有限公司董事长。

履新不久，武捷思即为合生创展引入两个战略投资者，向淡马锡和老虎基金旗下公司各配售 1.003 亿股新股，占合生已扩大股本 16.7%，融来急需的 9.78 亿元。

2005 年 6 月 6 日，合生创展行政总裁武捷思在香港举行的股东大会提出，未来 3 年合生创展要发展成“全国最大的地产发展商”。他并暗示，合生将择机收购珠江投资。

业内闻之哗然。熟悉的人都知晓两家公司的厉害，倘若他们合并在一起，那就印证了王石的那句话：合生创展才是中国的地产航母！

我至今没能理解武捷思当年为何同意加盟合生创展——名为公众公司，实则创始人个人意味很浓的家族公司。但有一点很明显，个性鲜明、人格色彩突出的武捷思，对公司发展有自己的独特想法。假如武捷思认为自己能够充分驾驭并改变合生创展，那么他错了。同样，我也不理解朱孟依为何请来武捷思，假如他并不想将合生创展的治理结构职业经理人化，那么他也错了，不应该将武捷思挖来。

我相信，从后来合生创展合并珠江投资流产这件事上，是朱、武性格分明的两个超级强人的一次大碰撞。其他问题，如珠江投资的多元化投资，合生创展的项目授权，两人均有分歧。其时，由于珠投与合生业务交叉，武似乎对珠投亦有相当发言权。

此时的珠江投资，房地产主业之外，已将投资触角伸向路桥、钢铁、能源等基础设施和重化产业。为此，珠江投资成立了一个全资控股的广东珠江投资管理集团有限公司，专事能源和基础设施业务，为珠江投资控股有限公司全资子公司。

据广东珠江投资管理集团公开资料介绍，至 2010 年 10 月，该集团“已实现了全国范围内的跨区域投资经营战略布局，其中，在山西、内蒙古、广东等资源集中及经济发达地区拥有多个煤炭、电力、高速公路、铁路、码头等优质项目，牢牢把握了各产业的核心战略资源点，为构筑一体化产业链打下坚实基础”。集团“目前锁定投资的项目 13 个，其中已经进入运营期的项目 3 个，进入建设期项目 5 个（即将投入运营项目 1 个），处于前期开发筹建阶段项目 5 个”。

例如，珠投是广深第二条高速公路动工的主要参股股东，并占广惠高速公路 30% 股权。它在广东和内蒙古各拥有 2 家电厂，拥有内蒙古和山西的 3 家煤矿。参股曹妃甸煤专用码头、淮朔煤运铁路。

在我校订此稿时的 2011 年 5 月中旬，看到广东珠江投资管理集团制定的十年发展规划是：10 年内，净资产达到 450 亿，总资产达到 1100 亿；年销售收入达到 445 亿，年利润达到 87 亿元。其中，路桥业务：10 年内，年销售收入达到 40 亿，年利润达到 18 亿元。电力业务：10 年内，年销售收入达到 250 亿，年利润达到 40 亿元。煤矿及相关业务：10 年内，年销售收入达到 155 亿，年利润达到 29 亿元。在所有地产商里，如此产业布局，无人能出其右。

朱孟依很可能拥有两间房地产上市公司。为了推动广东珠江投资股份有限公司（珠江投资）A 股上市，朱孟依 2007 年 9 月启动珠江系重组。新成立广东珠江投资控股有限公司（珠江控股），业务包括能源、商贸物流、基础设施、通讯、教育等；再创立广东韩建投资有限公司，控股珠江投资 80%。另外，朱孟依的广东韩江建筑安装工程有限公司控股广东韩江资产管理有限公司 80%，后者则持有珠江控股 75%。珠江投资的主营业务是地产，珠江投资的主营业务是能源和基础设施。合生创展的实际控制人为朱孟依，珠江投资和珠江控股由朱孟依的二哥朱庆依出面掌控，但知情人称其实际控制人亦为朱孟依。朱沐之（朱拉伊）和朱庆依实际控制的珠光控股已于 2009 年 11 月借壳南方国际在香港上市。

值得一提的是，2011 年 5 月 4 日，保监会回函同意广东珠江投资控股集团有限公司、广东粤财信托有限公司、广东新南方集团有限公司、广东韩建投资有限公司、广州国际控股集团有限公司等 5 家公司共同发起筹建珠江人寿保险股份有限公司，注册资本为人民币 6 亿元。粤财信托和广州国际控股是代表广东省和广州市的国企外，其他 3 家均属朱孟依家族。珠江

人寿拟任董事长为珠江控股董事长汪群。

珠江投资曾在 2007 年大举增加土地储备，年末达到近 2000 万平方米。但 2008 年的金融危机打断了朱孟依的设想。由于战线过长，老朱手里的资金骤然紧张，急需以拉升销售来回笼资金。但武捷思削减项目公司权力的做法与此相冲突。

2008 年 1 月 17 日，3 年合约未了的武捷思辞任行政总裁。合生副总裁陈长缨接任。两年后，陈长缨请辞。两个月后，薛虎接任。陈、薛均是以营销见长的职业经理人，薛曾任集团营销总监。薛虎 2010 年 8 月接受我们记者采访时说，合生将更注重利润，而不是速度。

强势如朱孟依，更需要一个贯彻执行其战略意图的职业经理人，而不是像战略家一样的超级强人。所以，陈、薛们，是一种适宜的选择。

与黄文仔、宋卫平一样，朱孟依对建筑细节也是苛刻到了令人匪夷所思的地步，并且有同样的特性，有时会臭骂下属一顿。17 年来，朱孟依培养了一批相当卖命的职业经理人，如余洁等。原合生北京公司副总经理余洁在产床上都在继续工作。

朱孟依与潮汕巨贾的沾带关系，终究只是合生、珠投之外的一些涟漪。我想，并不久远的将来，珠江地产是要上市的，珠投集团也是要上市的。那个时候，拥有 3 家龙头上市公司的朱孟依，才真正会令同行敬畏。

2010 年《福布斯》全球富豪榜，朱孟依只被计算有 13 亿美元，列第 773 位。

六、黄怒波：诗人在资本家的翼护下歌吟

2010 年 5 月 17 日上午 10 点 30 分，中坤集团董事长黄怒波从南坡成功登顶珠峰。他把氧气面罩拉下来，开始哽咽地朗诵他写好的一首诗：

此刻

我站在世界之巅

眼含热泪面向世界

我等待朝阳升起作证

在群峰点亮时我向它们致敬

第一声冰川雷鸣是在我脚下响起

醒来的世界被朝霞染红

举起手我以人类的名义抚摸天堂

.....

被定格的此刻，最能映衬黄怒波性情的一面。王石说，在珠峰之巅，去掉氧气面罩是非常危险的。但那时的黄怒波，被大自然的原始之美击中了，诗性之情盖过了对危险处境的体察。那一刻，地产商也好，资本家也好，都不见了，只有一种纯净的情感在蓝天下升华。

在这个诗性和神性都不在场的时代，梦中的诗歌只留给我们一个遥远的背影。没有比房地产更能代表这个时代的喧嚣与躁动了，在世俗的眼里，神圣和纯洁与地产无关。然而，在清晨的寂静中，在北京拥挤嘈杂的车流里，地产商黄怒波化身为诗人骆英在轻声吟唱：

在哲人的节日我将如约而至

我的孤单令我高贵清冷

与智者对饮

与苦行僧同行

虽然教科书总要将诗歌与历史、民族、国家这些宏大叙事联系起来，但在我看来，诗歌本质上只是一种纯粹私人化的体验之旅，写诗只是一种个人爱好。我们身处的这个物质主义时代，无论是诗歌，还是哲学、文学，精神早已被放逐到遥不可及的彼岸，思想的田野正日益蜕化为可怕的荒原。在强大而锐利的物质力量冲击下，脆弱的文化碎片随风飘摇。这是一个时代的沦丧，而且看不到拯救的希望。这样的背景下，坚持写诗是一件多么奢侈的爱好。

但黄怒波在坚持。人们说，苦难出诗人。他两岁多的时候，遭受不公正待遇的父亲自杀。13岁时，值班中的母亲因煤气中毒去世。也是在那一年，他在《宁夏日报》发表了第一首诗歌。16岁时，面对滔滔黄河，他将自己的名字“黄玉平”改为“黄怒波”。

17岁中学毕业，黄怒波作为知青下乡，成为大队“黄会计”。凭着自己的努力，1977年来到北京大学中文系读书，后来并承认自己身上烙下了深深的北大印记。毕业后分配到中宣部工作。1990年，作为外宣局局长、部党委委员，黄怒波突然厌倦了公务员的工作，来到中国市长协会下的城市出版社做副社长。

与很多事业单位一样，城市出版社也成立了一个公司化的咨询中心，后来运作不下去了。黄怒波接手后，改名为中坤科工贸公司。和那时的无数个科工贸公司一样，这个公司也是什么都干，印名片，卖布娃娃，卖复印机。后来因为做房地产中介，介入到一个小的房地产改造项目，帮北京印刷三厂加盖楼层，获利100多万元。这既是黄怒波的第一桶金，也是中坤进入房地产的开始。

1997年，黄怒波与他在中欧国际工商学院的同学李明合作，开发住宅小区都市网景，挣得5000多万元，奠定了中坤集团的财务基础。2003年，中坤投资对西直门长途汽车站进行改造，是为北京业内知名的长河湾小区。长河湾小区开工的第二年，中坤集团签约拿下了北京北三环的一幅地块，是为今天的大钟寺中坤广场。

但中坤既非单一的住宅开发商，也不仅仅押注于商业地产。它将自己的根系更深地扎入了旅游地产。

1985年，黄怒波作为中央讲师团一名青年教师，在黄山教过一年古代汉语，对那里的徽派古村落宏村留下了深刻印象。12年后，应老朋友安徽黟县一位副县长之邀，黄怒波抱着帮忙的态度，投资400万元对地处黟县的宏村进行危旧房改造。当年宏村门票收入17万元。10年后的2008年，中坤开发的“黄山三村”门票收入4亿多元。随后，中坤还在黄山奇墅湖旁边征了1000多亩滩地，租下3000多亩山林，建设五星级产权式酒店和别墅。

黄怒波的旅游地产触角延伸到了北京和新疆。2004年4月，中坤集团与北京门头沟斋堂镇签订合作协议，获得近20个古村落的特许经营权。黄怒波说：“这里将成为北京最好的古建筑旅游度假区。”

在新疆南疆，中坤获得了5个地州约120平方公里土地上大部优质旅游资源整合运营权。按照黄怒波的设想，中坤将在该地区修建星级酒店、度假别墅、雪山狩猎场、滑雪场、高山营地甚至高尔夫球场等。这些旅游资源项目目前仍处于投入状态。

黄怒波2004年时对我说，他喜欢美国的大牧场，考虑在美国设立分公司，做商业和旅游地产。我以为他只是说说罢了，因为鲜有听说赴美国发展的中国地产商真正赚了钱。没想到，没过多久，黄怒波真的在美国洛杉矶买了地，准备做商业地产，还买下了田纳西州肯塔基湖畔一个占地1200亩的牧场（易名为落英牧场），做高端旅游。

住宅地产、商业地产和旅游地产，构成了中坤的三大支柱产业。黄怒波在此基础上提出了“线

性地产”概念，即以地产为核心的产业链延伸，“地产像锥子一样穿透很多行业，在穿透过程中无数行业都如葡萄枝丫的藤蔓一样缠绕在地产上，与地产互相支撑，并带来更高的附加值”。中坤集团总裁焦青如是替黄怒波阐释该理论。做黄怒波所定战略的执行人，是很辛苦的，因为黄怒波思维跳跃、超前，“我们要跑步才能跟得上黄总的思维”。

2007~2009年，除了长河湾项目（含中坤大厦）尾盘销售以及大钟寺中坤广场和黄山项目的后期运营外，黄怒波主要专注于旅游地产资源的整合，组建了“红山楂度假俱乐部”。也正因如此，中坤错过了分享住宅地产狂飙突进带来的暴利的机会。由于2008年金融危机传递到下游产业有时滞效应，中坤旅游地产在2009年感受到更大的影响。好在2009年年底黄怒波告诉《21世纪经济报道》记者荆宝洁，“中坤最困难的时候已经过去”。据说，中坤目前正在北京大兴酝酿开发一个大型复合地产项目。

2005年之后，黄怒波多了一个爱好：登山。诗人、地产商与登山爱好者，这三个角色如何融合？“我首先是诗人，然后才是企业家”。黄怒波解释说，“做企业、写诗歌都是我生活的组成部分，是登山把二者串联起来了。”

王石说，黄怒波登山之后的这几年，性格发生了很大变化，从之前的清高孤傲变得包容随和，“但诗人的气质没有变”。

黄怒波说，从根本上说，一个人的性格不大可能改变，但对待部下、对待企业、对待财富，会有新的认识。2002年，中坤集团内部曾经发生一起接近成功的“叛变”，黄怒波信任的几个高管，划走资金另行注册公司。事件平息之后，黄怒波认为，对公司股份要有绝对的控制，决策权要牢牢掌握在自己手里。但副作用是，虽然黄怒波后来也强调公司管理的职业经理化，并尽量下放一些权力，但以他的强势风格，一旦他不在场，很多事情就决定不了，这无形中增加了公司的决策和执行成本。而黄怒波的绝顶聪明，也反衬了职业经理人跟进执行的艰难。

“应该说是山改变了我，登山过程中脚下的一块石头可能就有上亿年，相比来看，人生何其短暂？即使你拥有再多财富也没什么了不起，要学会知足、忍让、妥协、感恩。”而诗人存留的善良和作为地产商的感恩，却是很多企业家所缺乏的。

黄怒波又说，诗人习惯于对生命、对社会现实发问，诗歌能让自己意识到责任，对社会回报的责任。2006年1月黄怒波宣布向中国诗歌捐款3000万元，2008年4月又向北大捐赠价值1亿元的地产。2010年7月，黄怒波再出资百万美元，设立着重于亚洲与北欧诗人交流的中冰（冰岛）文化基金，其首次活动“空间与诗意——亚北欧诗歌行动”于当年10月在冰岛举行。

从未听说哪个企业家对诗歌这种纯人文学科的支持，投入了如黄怒波那么多的资金。而黄怒波最原始的出发点，是对诗歌几十年如一日的热爱。从某种程度上说，这与宋卫平出于对足球的喜欢，而出巨资认养一支足球队相仿。

对诗歌文化的慷慨襄助，前提是需要雄厚资本的支撑。所以，黄怒波说：“我做企业，还是为了诗歌。”不过，当有人问他：“那是做一名诗人更让你愉悦，还是做资本家更让你愉悦？”他毫不掩饰地回答：“当然是做资本家。”

这既是黄怒波率性的流露，也是当下现实的烛照。诗人必须在资本或资本家的翼护下歌吟。对此，我们可以感慨，但无需悲切。中世纪的音乐家、艺术家和诗人，大多从属于某个贵族的养护，但这并不能阻止他们向人类贡献出伟大的艺术品。近 20 多年来，中国的纯文学和人文学科沦为贫穷和困厄，人们多归咎于市场化的滚滚车轮，可有几人反躬自问：这是否同时也源于我们文学艺术和诗歌自身的贫困？

值得一提的是，黄怒波对诗歌的支持，无意中也使得中坤集团成为文化营销的受益者。也就是说，中坤的企业基因，由于其创始人黄怒波的性格基因，而染上了文化企业的因子，并因此标异于市场。

七、吴亚军：我唯一的爱好是工作

2010 年 3 月 10 日公布的《福布斯》全球富豪排行榜显示，龙湖地产董事长兼 CEO 吴亚军以超过 300 亿港元身家超越杨惠妍晋升中国地产女首富，吴亚军以 39 亿美元身家列中国内地富豪榜第 7 位。这当然也是拜龙湖地产 2009 年 11 月在香港成功上市之赐。

但这里有个小小的误解，仅凭吴亚军一个人的持股量是不足以踞坐女首富之位的，而须将她与蔡奎家族的股份加起来才行。

2009 年 11 月 19 日，龙湖地产在香港上市，收盘报 8.01 港元。随后，中国房地产市场迎来中央政府的一轮严厉控股。内地 A 股和香港 H 股的房地产股票，均大幅下挫，领跌于其他板块。但值得一提的是，龙湖地产是最抗跌的一只，截至我写这篇文章的 2010 年 10 月，2007 年以来在香港上市的内地房地产股，唯有龙湖地产比发行价上涨超过 20%。

吴亚军与蔡奎家族分别持有龙湖 23.44 亿股和 15.62 亿股，合计占总股本 78.12%。即使以龙湖地产的最高股价 9.97 港元计算，吴亚军所持股票的最高市值也不过是 230.4 亿港元，哪里来的 300 亿港元？我猜测，是将吴亚军和蔡奎家族的股票加起来，乘以当时的股价，才是 300 亿港元身家的来源。

我看了龙湖地产的招股说明书，当时最大的感慨是，吴亚军和蔡奎能如此干净地处理公司股权问题，真是不简单。我指的是他们两个的股权安排和公司管理架构安排。

吴亚军持有 23.44 亿股，为龙湖地产第一大股东；蔡奎持有 15.62 亿股，为第二大股东。吴亚军为公司董事长兼首席执行官，而原副董事长蔡奎在龙湖地产不再担任任何职务，也未进入董事会和公司管委会。据说，从龙湖分立出来的蔡奎，已成立了另外一家房地产公司，做土地一级开发和高尔夫项目等，发展势头也很不错。

吴亚军与蔡奎的这种股权和工作安排，弥足称道。很多家族公司后来闹分裂，就是兄弟之间、夫妻之间、直系亲属之间有关公司重大问题，出现了原则性的分歧。即使相处融洽，作为一

家上市公司，夫妻、父子或父女同时参与决策管理，总给人家族企业的印象。上市前曾长期是龙湖地产二号人物的蔡奎，能淡然退出管理层，抛开家庭方面的原因，至少还表明了蔡奎的宽厚、大度，吴亚军的远见、智慧。

亲属关系的处理，有时比公司资金问题、销售问题更难办。吴亚军曾经提到，龙湖创立不久，小姑子也就是蔡奎的妹妹，曾在公司工作。吴亚军做了很多的说服工作，愿意送小姑子去读书，再帮她创业。后来，小姑子终于同意去读书。毕业后，在吴亚军夫妇帮助下自己创业了，“现在她自己做得也挺好。”吴亚军说。但是，小姑子在跟老龙湖人谈起，还是觉得不舍。她对吴亚军说：“如果我还在龙湖，现在也可以像赵男男（上海区域总经理）那样管一个区域了。”也许她心里还是有点怨气，但为了公司必须作出这个选择，吴亚军说，时间长了她终究会明白的。

以上两件事联系起来，龙湖地产已将家族气彻底祛除。

1964 年出生的吴亚军，1980 年就读于西安工业大学航海工程专业。毕业后，到重庆前卫仪表厂做技术人员。1988 年，吴亚军进入《中国市容报》做编辑记者。那时，毕业于南京航空航天大学通信专业的蔡奎由重庆机场公司派驻深圳，加入炒股行列，并用赚到的钱开了一家电脑公司，小赚一笔。

1992 年，吴亚军和蔡奎结婚，蔡奎与别人合伙做些贸易生意。1993 年，离开报社的吴亚军也在重庆上清寺租了个门市，做建材生意。那时我还在南京读书，也都听说做建材的发大财了。2010 年 4 月吴亚军在回顾下海初期的经历时说，那时也只是赚点小钱。但这点“小钱”随后派上了大用场。

1994 年建设部和国家科委决定在全国推行“2000 年小康住宅科技示范小区”试点，并为此于 3 月 26 日成立了中建科产业有限公司，作为推广运作平台。中建科公司注册资本 6000 万元，大股东为中国建筑工程总公司，其余出资人为宁波鄞州新华投资有限公司、大鹏证券有限公司和重庆天河保险代理有限公司、重庆朝华科技有限公司等。

敏感的吴亚军觉得机会来了。与中建科成立差不多时间，她联合中国市容报成立了重庆佳辰经济文化促进有限公司，注册资本为 200 万元，中国市容报社、蔡奎、吴亚军的母亲高超和重庆亚泰工贸发展公司，各出资 50 万元，分别持股 25%。由于亚泰工贸的法定代表人是蔡奎，所以，蔡奎吴亚军夫妇绝对控股了佳辰公司。1995 年，佳辰公司注册资本增至 1000 万元，蔡奎、吴亚军夫妇出资增至 850 万元，控股 85%。

1995 年，重庆佳辰公司与中建科公司合资成立重庆中建科置业有限公司，注册资本 1000 万元，其中吴亚军夫妇的出资 450 万元占 45%，中建科占 55%。吴亚军任总经理。

后来，中央要求各部委退出主办的企业，或移交中央工委，中建科公司逐步减持重庆中建科置业有限公司的股份。1999 年 7 月以每股 1 元的价格，将 11.25% 的重庆中建科置业股份转让给重庆佳辰公司，佳辰公司成为控股股东。2003 年 10 月，中建科公司将其持有的最后 5% 股份转让给自然人吴亚军。多年后，中建科公司已成为几无实业的空壳。

龙湖地产介绍自己的历史时，均以“1994 年创建于重庆”为起点，显然是以重庆佳辰为源

头。重庆佳辰至 2005 年才正式改名为重庆龙湖企业拓展有限公司。但从主营业务来说，龙湖地产的真正源头是重庆中建科置业 1997 年 4 月开工的“龙湖花园”。它属于“2000 年小康型城乡住宅科技产业工程”之一，俗称城乡小康住宅科技示范试点小区。所谓科技示范，就是要求运用多项新技术、新材料于住宅小区中。

1997 年 10 月月底，我随两部委小康住宅试点专家小组到了试点小区的最后一站，重庆龙湖花园（南苑）。13 年后的今天，我仍然记得自己初见龙湖花园的惊诧。那确实是我从业 3 年多来看过的最好的住宅小区之一。科技含量是不必说的了，什么三表出户远程计量系统、小区防盗报警系统、CL 无能耗生化处理技术、小区光纤综合布线，龙湖花园都有——而这些在 2010 年建成的一些小区也未必见到。也许因为自己是南方人，我对小区明亮细腻、错落有致的园林景观印象特别深。

如你所知，这正是龙湖地产的企业基因之一。多少购房者，就是被龙湖园林的第一眼给彻底征服，乖乖掏钱订房。2000 年 5 月，建设部、国家科委在龙湖花园召开小康住宅科技产业工程交流研讨会。此后，龙湖花园成为重庆的一张名片，被一批国家领导人视察。

坦白地说，绿城和龙湖的产品，我个人认为是业内最好的（至少是之一）。万科是个好学习的企业，它曾经去绿城、龙湖取过经。绿城董事长宋卫平说，“全国范围内造房子比我们好的最多只有一家半家，不可能有两家三家。”这“半家”指的是星河湾，“一家”就是指龙湖。他曾带领集团 200 多号干部到龙湖参观学习。

2010 年 4 月 23 日，吴亚军在成都中国企业绿色年会后的那天晚上，跟我们谈起了早年的创业经历。其中就包括如何为龙湖花园选择便宜而好看的树种。为了省钱，吴亚军带着曹筱玲等几个女将，多次爬很远的山去寻找合适的树种，摆在小区来回“找感觉”。

说起曹筱玲，有件轶事可堪一乐。吴亚军公司初创时，学财会的曹筱玲去应聘。父母不知房地产公司是做什么的，怕女儿被拐骗，就在曹筱玲衣服里缝了一枚金戒指，以备逃跑时兑现使用。曹筱玲现为龙湖北京公司副总经理。

被称为龙湖“美女老总”的成都公司总经理樊琦说，当年包括吴总在内，对园林设计并没有经验，幸好女性的审美直觉起了作用。乔木和灌木的种类及比例，什么样的花草能吸引鸟儿飞来，花、草、树如何搭配出层次来，“大家争论得很厉害”，但老板并不独断，只是意见的一部分。

这种文化也融入了龙湖地产的基因。龙湖或许是全国最早的信息技术地产商，他们自己开发并全员使用了一套合同管理模式（CM）系统，大约是 2000 年。这是个开放的平台。公司的大小事情，都可以在上面讨论。我找到吴亚军写于 2003 年 5 月 17 日的一个帖子，是谈如何在员工中培养经理，后面跟了 7 个帖子：庆幸自己找到了一个乐土，遇到了一个好老板。顺便提一下，说起对“好老板”的评价，龙湖西安公司总经理魏健甚至用了“士为知己者死”这样极端的词句。我有时候想，这龙湖不知给员工灌了什么迷魂药。

龙湖的管理文化，简单而直接，有层级但无森严感。吴亚军说，普通员工可以直接和老总对话。任何时候，下级找上级沟通，上级不能说没有时间。吴亚军没有专门的秘书，她的办公室总是敞开着。吴亚军说，她既警惕自己成为一言堂的家长，又害怕自己被蒙蔽。

那个合同管理模式（CM）系统的功能当然不止于员工交流，它早已可以实时报送全国各项目的客户认购量、成交额。所有的材料采购，所有的财务信息，也都能在系统得到及时呈现。

“譬如，某个项目的铺路砖价格超过了预算设定的浮动范围，系统就会报警，自己熔断。”龙湖地产执行董事秦力洪说，“我们审定的销售价格假如是每平方米 12000 元，置业顾问能卖到 13000 元，可不可以？不可以，你越线了。”

在龙湖，吴亚军是个工作狂，她说自己唯一的爱好就是工作，虽然她并不鼓励员工加班。不过，她也有这样一段话：兄弟，只要做人，不管你干什么，都不容易，多一份钱就多一份代价，所谓的“条条蛇都咬人”，不信你试试。我私下问过龙湖地产 80 后的许桐珩、85 后的邵玉群，他们说，有点辛苦，但快乐，踏实。

龙湖有个士官生计划，培养年轻职业经理人。北京公司的邹墨远曾经觉得这个计划糊弄人，秦力洪说，“这小子被狠狠摔打过，但现在成熟多了”，如今，这个二十几岁的年轻人，已升任集团营销总监。

吴亚军也有过重大危机。2008 年 10 月，决定中止首次公开募股（首次公开募股）的龙湖地产，陷入债务逾期和资金链即将断裂的传闻之中。我的理解是，由于销售受阻，那时龙湖的资金确实紧张，但并未到资金链断裂的程度。吴亚军决定公开说明真相。2008 年 11 月 10 日，吴亚军召开全体员工通报沟通会（视频电话），并邀请银行和合作伙伴参加。她告诉人们，龙湖全年可望完成 100 亿元的销售额，而此前的 8 月已获得建行的数十亿授信，并刚刚提前偿还了 2009 年 9 月才到期的国际投行的 3 亿美元借款。

2009 年年中，在全面回暖的楼市高潮里，吴亚军却突然涌起一种莫名的不安全感。这种并非源自楼市的不安全感，驱使她毅然决定加快上市进程。我承认，那个时候，我是龙湖地产赴香港上市的坚决支持者。由于所有材料都是现成的，所以龙湖迅速成功挂牌。

吴亚军也有困惑。有一天，她闷闷不乐地回家，女儿问为什么。吴亚军说，跟首席人力资源官房晟陶有点小意见。女儿问：你是不是需要改善跟房叔叔的关系？吴亚军说，是。女儿说：你明天就去跟房叔叔拥抱一下，对他说，我很在乎你。吴亚军说完，一阵大笑，“90 后跟我们的思维就是不一样啊。”

2010 年福布斯富豪榜，前 1000 名没有找到吴亚军家族的名字，不知为何。但若你要问吴亚军对财富的感受，她会告诉你：那只是纸上数字。

八、王健林：后来居上的“老大”

如果顺利上市的话，万达集团将替代万科，成为中国最大的房地产集团，而 1988 年以 50 元注册资金起家的万达集团董事长王健林，也将如期成为中国内地首富。

万达于 2008 年年初成功引进了建银国际（控股）有限公司作为战略投资者，并着手集团股份制改革。此前，万达与麦格理合作，准备发行 1.45 亿美元 CMBS（商业房地产抵押贷款支持证券）在香港上市，后搁浅，而转投 A 股。王健林后来谈到与麦格理的这段合作时，有一种庆幸之感：幸好没在香港上市。如今，万达上市只是时机问题。

我们不能不承认，王健林抓住了市场出现的每一次机会。虽然 2008 年王健林给万达制定的目标因为楼市调控未能完成，但这并未妨碍他对形势的判断。房地产市场处于调整最低潮的 2008 年第四季度至 2009 年一季度，王健林果断出击土地市场：那是真正的抄底。

其中 2008 年 10~11 月的 1 个月内，王健林连续出手，50 亿元捡了 3 个便宜货。最令人称羡的是 11 月 19 日，万达作为唯一的投标者，以 9.9 亿元将上海市 2008 年度最大的一块综合性经营用地收入囊中，折合楼板价为 2400 元 / 平方米，低到不可思议。离该项目不远的长风 7C 地块，2007 年成交的楼板价达 14000 元 / 平方米。

此前的 2004 年，国家对包括钢铁、水泥和土地市场进行宏观调控，而万达却逆势而为，在全国连拿 12 块地，形成了今天的第一代和第二代万达广场。2004~2006 年，万达曾因扩张过快而陷入资金周转和运营管理困境，12 个万达广场有 8 个出了问题，其中的沈阳万达广场卖了 6 亿元，王健林后来用 8.9 亿元回购，打掉重做。由于万达每个商业项目都是实行订单地产模式，封闭运行，这样做的好处是一个项目出了问题，不会连累其他项目。

万达的资金链问题，似乎一直是个谜。即使万达商业地产全部都是独立封闭运行，但扩张过快，资金安全仍让人担心。2005 年，有专家对万达资金简单算了个账后说，银行绝不可能向万达提供那么高成数的贷款，尤其是商业地产项目。难道万达可以少付或逾期支付土地款？

答案是：也许。据原北京市建委一位处长透露，总投资 30 亿元的万达石景山广场，2008 年 12 月基本竣工之时，项目的土地出让款却仍未交齐。不能不承认王健林在这方面就是有超越其他人的非凡能力。

就战略时机的把握来说，王健林常常棋高一招。“必须早看一步，别人疯狂拿地的时候我们不去拿地，市场低迷的时刻更是拿地的好机会。”王健林对《21 世纪经济报道》的记者荆宝洁说。这当然需要企业家的前瞻性眼光和魄力。

2009 年，万达住宅和商业地产进入全面收获期。当年实现销售额约 280 亿~290 亿元（未对外正式公布）。令人震惊的是 2010 年上半年，万达集团突然宣布，其销售额达 362 亿元。全国房地产企业上半年超过 300 亿的，只有万达和排在它前面的万科（367 亿元）。其内部人士透露，按照这种势头，2010 年万达全年销售额有望达到 700 亿元。若如此，万达将排在全国第二名。不过，至校稿时的 2011 年 2 月中旬，我未找到万达 2010 年全年销售数字。

新的扩张已经开始。2009 年 11 月 10 日，王健林宣布了万达未来三年的拓展计划：2010 年将新开业 17 个万达广场，2011 年计划新开业 20 个万达广场。2012 年万达广场数量将超过 80 个，经营性物业持有面积将超过 1200 万平方米。80 个万达广场，这样的数字足以令中国所有的商业地产竞争对手敬畏。截至 2010 年年底，这个巨型商业帝国在全国拥有 42 个万达

广场、15 家五星级酒店、600 块电影银幕、26 家连锁百货以及 30 家量贩 KTV。

“2011 年集团的目标是资产 1700 亿元，总销售收入 1000 亿元。”王健林在集团 2010 年工作总结报告中明确提出，其中，纯地产销售收入的目标为 800 亿元。而万达 2012 年的目标是销售额达到 1200 亿元。

王健林在万达当然是一言九鼎。有人向我转述过王健林视察其下属公司的情景，那真是大老板的派头。所有你能想到的布景都有，列队迎接的下属们，西装革履，垂手而立，长长的车队。错了，请你不要往意大利那方面想，但可以想象一下军队的气势，因为王健林是军人出身。

与同龄的很多老板一样，王健林的个人生活是单调枯燥的。每天夜里 11 点睡觉，早上 6 点起床，7 点 10 分到公司。天气好的时候散散步，偶尔在自家的地下室唱两首歌。他还是著名的艺术品爱好者，收藏了价值 1 亿多元的字画，包括刘海粟、傅抱石、李可染、吴冠中的字画，他是吴冠中字画的最大收藏家。

王健林是董事长，也是 CEO，万达大大小小的很多事情只有他才能决定。如今，想邀请万达去开发综合体项目的二、三线城市，尤其是三线城市的市长们，也必须排队预约。其他地产商很难想象，这些城市给予万达的政策优惠有多大。但即便如此，王健林也要沉吟良久。他当然不是每请必到。

除了住宅和商业地产，一个新的业态在万达迅速崛起。那就是旅游地产——这个并不属于适当放缓步伐的领域。王健林要么不做，要做就是惊心动魄。

2009 年 3 月，万达地产与吉林抚松县签订投资意向合同，随后组建长白山国际旅游度假区开发有限公司，拿下占地面积 18.34 平方公里（约 2.7 万亩）的长白山国际旅游度假区。该项目总投资额约 200 亿元，由万达联合泛海、一方、亿利、用友和联想共同投资，其中万达投资占 51%，其他 5 家共投资 49%。

长白山国际旅游度假区分南区和北区。南区被称为长白山体育休闲度假区，将建设包括国际一流滑雪场、冬季雪上两项运动赛场、星级酒店群、萨满博物馆、温泉度假区等一系列运动、休闲、娱乐配套。北区被称为长白山旅游服务区，将建设行政中心、文化中心、长白山万达广场，以及教育、医疗、住宅等生活配套。长白山公司总经理邢文明说，如果进展顺利，两三年内就可以基本建成。该项目的住宅部分已于 2010 年 9 月开始预售。

长白山只是王健林旅游地产大布局的一部分。

据《21 世纪经济报道》记者王营了解，2010 年 6 月 17 日，万达携手中国泛海、联想控股、辽宁一方集团等投资联盟，与福州马尾区、南平武夷山市分别签署《福州琅岐岛国际旅游度假区项目投资框架协议》和《武夷山国际旅游度假区项目投资框架协议》，计划在琅岐、武夷山投资开发大型综合旅游地产项目。琅岐岛拟建 10 座星级酒店，项目计划投资 200 亿～300 亿元。武夷山项目总投资 30 亿元，计划建设 3 座高档星级酒店、旅游度假小镇、时尚休闲购物中心、大剧院等配套设施。根据协议，武夷山项目由大连万达、中国泛海、联想控股、一方集团等国内知名大企业共同出资建设，计划 2011 年上半年开工建设，2012 年年底

建成投入运营。

2010 年 9 月，总投资 500 亿元的大连金石国际旅游度假区项目，将由大连万达集团、中国泛海集团、联想集团、大连一方集团、亿利资源集团五家民营企业共同打造。其中文化旅游项目投资 300 亿元。大连金石项目的七大功能区中，除了度假酒店区、滨海高尔夫、商业中心、医院、学校配套居住区外，还包括一个占地 330 公顷的影视文化创意产业园，以及一个规模相当于东京和香港迪士尼乐园的主题公园。计划于 2011 年开工，文化旅游项目 2013 年建成开业。

9 月 10 日，由大连万达集团、中国泛海集团、联想集团、大连一方集团、亿利资源集团五家顶级民营企业联合投资的“西双版纳国际旅游度假区项目”在西双版纳签约。该项目总投资 150 亿元，并号称我国西部迄今为止投资额最大、内容最丰富、创新度最高的世界级旅游投资项目。

以上 5 个项目，总投资超过 1700 亿元。这个全新的万达旅游地产帝国，甫以铺展就足以傲视同侪。王健林说，“现在万达的各项业务，无论商业地产、酒店建设、电影院线还是万千百货，都不能把国内行业第一当作目标。”这是什么意思？万达的目标不是国内第一，而是放眼全球。以这种速度，2012 年就有可能提前实现万达的三年战略，销售额超过 1200 亿元，进入世界五百强。

这种常规领域之外的急剧扩张，难道不是在为上市作准备？

王健林曾对记者说，上市本身并不重要，“上市融资 80 亿元或者 100 亿元，可能我现在拿出 2~3 个项目去银行抵押就能够拿到这些钱，我更在乎的是一个百年企业制度的建立，跟着我的兄弟们也能获得一部分股份，分享公司成长的收益。”他拥有万达的股份超过 80%。这更像一个大哥说的话。

有迹象表明，万达院有望先于地产上市。据 21 世纪经济报道记者荆宝洁了解，万达院线已在 2010 年 11 月完成申报上市前的首轮私募，私募金额超过 10 亿元。券商人士估测，万达院线上市后，市值有可能超过 75 亿元。截至 2010 年底，万达已拥有超过 72 家影城、超过 600 块银幕，占有中国近 15% 的票房份额。根据王健林的规划，5 年后，万达院线要开业 200 家影城，银幕 2000 块，年收入 85 亿元，规模排名全球第五，利润排名全球第一。其中，至 2014 年，万达电影院线将与 IMAX 公司合作建设至少 75 个 IMAX 影厅，加上此前已开业和在建的 IMAX 影厅，届时万达电影院线将拥有超过 100 个 IMAX 影厅，成为亚洲第一、全球第二的 IMAX 运营商。

有朋友跟我说，如果万达商业、万达旅游地产和万达院线三个业务分别上市，王健林的帝国版图及其量化的财富将相当惊人。王健林还在万达 2010 年年会上说，将把个人 90% 以上的财富捐给社会做慈善基金。所以，当 2010 年 10 月王健林宣布向南京报恩寺捐款 10 亿元时，我没有丝毫惊讶。

2010 年《福布斯》富豪榜，王健林以 30 亿美元居第 316 位（胡润的算法是人民币 280 亿元）。

九、易小迪：简朴的力量

我真正认识易小迪，不过 3 年，虽然 10 多年前就从潘石屹那里听说过他的名字。

所谓真正认识，当然是指深谈过。对我来说，易小迪是那种一旦深谈过，就不由自主会将他视为朋友的人。我私下也问过自己，易小迪是什么地方吸引了我？想过，没有答案。但有一点，潘石屹、任志强当面是叫潘总、任总，背后是叫老潘、老任，易小迪当面也是叫易总，背后我是叫易小迪，或许是因为他与我的年纪相若吧。

易小迪通常是一身西装，戴副眼镜，干干净净地出现在公众面前。易小迪家贫，中专毕业教了两年书，恢复高考后考入北师大，接着又读了人民大学的经济学硕士。很显然，商旅生涯并未湮没身上的书卷气，所以，别人描述他“儒雅”，丝毫不显夸张。

按照普通人的计量，易小迪的财富买十几架飞机也绰绰有余，但他出差一般都是坐经济舱。正缘于此，我得以跟易小迪有过几番畅谈。直到 2010 年 9 月 18 日，我才从阳光 100 集团的一个短片里，知道这也是易小迪的一种价值观，“所有时尚的背后都是简朴”。

说起价值观，易小迪多年前就有一句名言：价值观决定人的高度。我当时听别人转述后的第一感觉是，什么叫经典，这话就是经典啊。可是，你真要用价值观来衡量你与周围人的距离，有时就会感到绝望。价值观是用来测度高低，而不是用于生活的聚集。

对于企业来说，价值观可以转化为企业文化和商业伦理。用易小迪的话说就是，“培养一个企业群体可以共同恪守的职业道德与价值观，比引进先进的管理体制、创新机制要更为艰难、也更为重要”。

在管理机制的基础之上，是“时刻不能偏离的商业准则与企业价值观”。说到底，这是一个企业的信仰问题。我曾经说过，一个企业的基因往往由其创始人决定。而企业的基因扩散开来就是企业的信仰。阳光 100 的基因当然取决于易小迪的信仰。也就是说，易小迪价值观的高低，决定了阳光 100 的高度。

1995 年年初，万通六君子分家后，广西有个百货类公司分给了易小迪。大约是 1996 年，百货公司倒闭了。按照通行的做法，公司可以宣布破产，债务就成了不良资产，个人无须还债。但易小迪想方设法偿还了欠债。欠债要还，当时的易小迪认为这是最起码的诚信问题。

我不知道这是否与易小迪多年来潜心研修佛学有关。早在北师大读书时，易小迪就选修了有关宗教学的课，把三大宗教都修完了。易小迪的信仰，是从他的内心里慢慢而坚定地生长出来的，或者，毋宁说这信仰是他的一种禀赋。这样说的意思是，与很多后来从迷茫中寻找信仰以作为支撑甚至是生存依据的人们不同，易小迪的信仰是由内而外的呈现。我能感受到信仰给予易小迪的力量，就是那种从坚忍、柔韧中溢出的强大力量。用六君子之一的王功权的话说就是，“假如某天大家都失败了，易小迪的心理抗挫伤能力会最强，会比别人更早地站

起来”。

人生是没有假设的。非要假设，如果没有遇上冯仑，如果不去海南，易小迪是否就不会成为一名地产商，而是成为一位经济学家？

1988年年底，海南建省后的体改委正在筹办体改所，负责人之一就是冯仑。中国人民大学计划系二年级研究生易小迪在中央党校的单身宿舍里初识冯仑，被后者的滔滔之舌说动了心。次年春节后，即奔赴海南。哪想到，那个不平静的夏天，冯仑被体改所开除，刚毕业的易小迪双脚悬了空，只好留在海南打工。

那是穷困潦倒的日子。打了几份工后，易小迪借了5万元钱，办了个印刷厂。由于业务关系，再次认识了海南某咨询公司总经理潘石屹。潘石屹有着朴素的原始宗教意识，易小迪将他引入了正堂，并牵头组织了海南佛学研究会，推举潘做了秘书长。万通分家后，潘石屹和易小迪还曾携手前往日本游历一个多月，探访禅宗。虽然具体信仰有所不同，但从宗教这个渊源上说，易小迪与潘石屹有着天然的亲近感。顺便提一句，万通六君子里，易小迪与潘石屹的合作也最多。除了1998年投资于现代城1号公寓，易小迪还曾于2000年、2006年两度将潘石屹的销售团队引入北京阳光100和烟台阳光100，2009年甚至借鉴SOHO中国对阳光100的销售模式进行了改造。这且不提。

1991年，冯仑从牟其中的南德集团办公室主任辞职，来到海南。冯仑身上那种挥之不去的大哥的色彩，很容易就将年轻的易小迪等吸引了过去。办公司，得有注册资金，大家凑了几千元，不够，负责跑工商的易小迪借了几千元才把公司注册下来。

1992年，完成原始积累的万通大举扩张，易小迪被派往广西。他是那种任劳任怨、埋头苦干的人，几个月后就给万通总部汇去了400万元。我不知道佛教是如何讲述人生因缘的，但广西显然给易小迪的人生烙下了深刻的印痕。他在这里开发了南宁万通空中花园、新万通购物广场、新万通宾馆等，分家后的广西万通，日后便成为易小迪的大本营。

虽然易小迪1999年在北京创立了阳光100这个品牌，但多年以后，一些业内人士仍然认为阳光100集团总部是从南宁迁来北京的。而事实上，直到目前，广西也是阳光100进入城市最多、开发项目数量最多的省份。

我不知道“二线王”这个称谓，与当年阳光100的前身诞生于南宁这个二线城市有无基因关系，但实际情况是，除了光华路的北京阳光100这个项目，易小迪所有在建和已开发的20多个项目，都位于二、三线城市。或许与所处城市的特性有关，阳光100将自己定位于时尚社区的领跑者。而时尚社区，更多像是白领社区的同义词。去看过阳光100房子的人，都会留下强烈的感性印象，线条明快，空间简洁，应该是一个城市最有活力的部分。

亲眼目睹过海南和北海房地产泡沫的易小迪，和潘石屹一样，性格里有一种谨慎到令人觉得过于内敛的特质。但这种谨慎关键时刻会拯救你。2007年7月，作为成都成华区近3000亩土地一级开发商的阳光100，与香港信和置业展开了对其中一幅366亩土地的激烈角逐。突然，阳光100放弃了竞价，信和置业以41亿元夺得当年这块地王。

虽然售楼处都快建好的阳光100人，现场落下了眼泪，但5个月后到来的房地产调控，却让

他们后怕并且庆幸。可以肯定，如果背上了这个地王，2008 年的阳光 100 将步入险恶之境。那一年，轻装前行的阳光 100 的利润率甚至要高于量价齐升的 2007 年。

有了信和地王这个遭遇，2009 年阳光 100 放弃南宁一幅土地的竞标，就不足为奇了。半路杀出的一家公司，开价 16 亿元把土地抢走了，而易小迪的底线是 6 亿多元。后来，这家从未做过房地产的企业，还是放弃了保证金，将土地退给了政府。

现实的感受和对制度的思考，使得易小迪对土地泡沫有切肤之痛。他对我们说，1998 年以来，土地招拍挂制度的建立，对房地产市场的影响，仅次于取消住房实物分配制度的改革。新土地制度的最大特征，就是推动土地价格的不断上涨。地价暴涨催生的土地泡沫，让一大批开发商通过囤积土地、倒卖土地获取了暴利。这种行为严重扭曲了正常的商业伦理。如果土地投机能够挣得比诚实开发多得多的利润，谁还想老老实实去买地、建房、卖房呢？

此外，更不用谈房地产的产品创新了。与金地集团董事长凌克的想法相同，易小迪也认为，最近 5 年，中国房地产的产品基本没有任何创新，甚至还有退步。所以，近两年，易小迪一直在呼吁，房地产调控主要应调控土地市场，开发商应主要关注产品创新。但令人悲哀的是，这两个方面我都没有看到可见的改观。

我同意一位朋友的话，有信仰的人往往也是理想主义者。我们总是由过去的经验来认知现实、预测未来，但真正的理想主义者是由未来观照现在，是的，世界应该是什么样的，就像一盏灯永远在闪烁。信仰就是洁净。但在目前中国复杂到无法用任何一种形态来描述的社会环境下，理想的烛照常常是触目惊心的阴影。对于企业家易小迪来说，看错人、用错人是难免的，朋友们最担心的是他会无故受到伤害。

不管怎么说，现进入 15 个城市拥有 20 多个项目的阳光 100，已是个规模不小的企业集团。易小迪喜欢把他的想法写下来，并试图传达（影响）给他的员工。我经常揣测，易小迪想得最多的恐怕是，如何用一种“思想”贯注到整个阳光 100 中去。这种思想，可以是理想和信仰的外化，也可能只是一种企业价值观，甚至是一种管理思想、管理模式。

2011 年，易小迪已将日本著名企业家稻盛和夫的管理哲学输入阳光 100。我虽然知道稻盛和夫是个久负盛名的企业家，日本政府甚至请他出山来领导日航重组，但我并不了解稻盛和夫的管理哲学。后来我查阅了稻盛和夫的部分文字发现，《活法》讲的是一些做人做事最基本的道理，是人生哲学；《干法》，讲的主要是一些在日本、在中国都通用的价值理念和管理哲学等。

我特别注意到稻盛和夫在《干法》一书中文版序言的这几句话：由于泡沫经济的消极影响，在理应承担起当今社会责任的这一代（日本）年轻人中，将“流汗工作”视为美德的社会风气逐渐淡薄，但是不劳而获，想靠投机赚大钱的恶劣风潮却在逐年增强。稻盛和夫首先谈的是日本年轻人，接着直言不讳地指出：“今后中国要持续高速的经济增长，要成为全球第一经济大国，那么，如何在整个社会确立正确的劳动观、价值观，将是一个不可等闲视之的巨大的课题。”

我完全相信，在我们这个整个社会的道德谱系和价值体系已全面崩溃的时代，稻盛和夫的文字和话语能够在易小迪内心获得真诚的响应，甚至，阳光 100 可能成为稻盛和夫管理哲学的

实践之地。2009年3月20日，当易小迪在飞机上将他准备践行稻盛和夫管理哲学的想法告诉我之后，我提醒的是，请他务必注意日本企业与中国企业迥异的组织肌理、中国文化与日本文化之间已然分野的思想资源和制度背景。否则，再优良的橘也会变成枳，再伟大的管理大师也会束手无策。

引进数字化管理的企业规范、企业制度，是完全可行的，但价值观之类的统一，则殊为不易。我听说，潘石屹张欣所在公司，有的员工听说老板信仰什么，他们也去模仿，却根本不知信者为何物，易小迪公司会不会也有这种现象？或者，员工们只是表面遵从易小迪所引入的价值理念，内心却坚斥之？这且不提。

房地产企业发展到一定阶段，上市就成为一种自然的选择。但易小迪说，我们在做准备，但不着急。我相信，有一天，阳光100成功上市了，易小迪财富放大了5倍、10倍，他也会是很平静，仍然会很简朴。

“你要走哪条路，你以为自己有很多选择。其实你只有一个选择，当你的路呈现在你面前的时候，你必须勇敢地走下去，忠于你的信仰，积小事而成大事。”易小迪这段被引用多次的话，今天依旧闪着光泽。

十、2004年以前的孙宏斌

“1994年5月，当你只身创办天津顺驰时，是否眺望到了今天的顺驰？”2003年12月初，我问孙宏斌。这位昔日的联想“少壮派”领袖之一，2003年以顺驰集团董事长的身份，列胡润中国内地富豪榜第91名，总资产9.5亿元（但孙否认这个数字的真实性）。

“没有。10年前我想得很少，那时候我想得更多的是生存。”孙宏斌说。那次在与我连续10个小时的访谈中，孙宏斌并不像传闻中的那么情绪激动，除了不时为我的茶杯续水，甚至很少站起身来。

孙宏斌说，未来5年，中国将出现年销售额500亿元的房地产企业，“3~5年内，顺驰要做全国第一，如果快的话，就是3年”。按老孙的逻辑，顺驰可能就是那家全国第一个年销售额达到500亿元的房地产企业。500亿元的预测正确，可惜不是顺驰。

谁令大佬们不安？

2003年8月，在重庆召开的中城房网2003董事长联席会上，孙宏斌介绍了顺驰集团的战略后说，顺驰2004年的目标是实现销售回款100亿元，而2003年是40亿元。万科董事长王石当场劝道：“小孙，是不是要注意控制风险？”

2004年的深圳住交会上，孙宏斌老调重弹，并放出了3~5年内要做全国房地产老大的狂言。

坐在一旁的万通实业董事长冯仑对他的话不无担心。

作为老大哥的王石、冯仑，所言并非出于世故，而是从饱含创痛的切身经验出发。1994～1995年，王石带领万科，冯仑统率万通，大江南北全面扩张。然而，随后的几年中，又不得不忍痛进行收缩和调整。而且，以王、冯响彻中国地产界 10 年之威名，尚且不轻言全国第一，出了天津就没几个人知道的顺驰孙宏斌，何以如此张狂？

孙宏斌不易觉察地笑了一下，“有人以为顺驰的战略是哪天夜里拍脑袋想出来的，哪知道我们 3 年前就开始准备了”。

2003 年顺驰在天津同时开发着 28 个楼盘，最多的一天有 8 个新项目开盘。自 1997 年推出第一个开发项目“香榭里”小区以来，顺驰集团开发面积超过 350 万平方米，竣工并实现销售面积 250 万平方米，2003 年开工面积达 200 万平方米，销售面积达 130 万平方米。“这几年天津新建的商品房中，5 个人就有一个人是住顺驰的房子”。2003 年，顺驰集团的 40 亿元销售回款几乎都是由天津市场的贡献。“2002 年顺驰的销售回款只有 15 亿元，当我们提出 2003 年 40 亿元时，又有几个人相信？”孙宏斌说，“我不想说服任何人相信我们能完成 100 亿元，一年的时间很短，你很快就会看到结果。”

顺驰的公开资料说，2003 年该公司在天津房地产开发市场的占有率约为 20%。这一数字超过了全国任何一家房地产企业在当地的市场占有率。但顺驰在天津做得好，并不等于它在全国其他城市照样能做好。譬如，顺驰如此迅猛地进行全国性急剧扩张，它足够的人才和资金跟上吗？

走出天津

2000 年，在中城房网的北京年会上，孙宏斌还热情地向在座的地产商发出邀请，到天津与顺驰合作，共谋发展。那时我眼中的孙宏斌，即使带着山西口音，也掩不住白衣少年的意气。

未及 3 年，孙宏斌从少有外地大地产商问津的天津“老巢”主动出击，迅速布阵全国。

“未来 20 年，房地产的前景绝对没有问题。土地政策的透明和规范，使全国各地房地产市场的进入壁垒逐渐降低，全国性大企业成长的机会到来了。但房地产毕竟是一个区域性很强的行业，进入当地市场后，必须迅速成为强势品牌，成为市场的领导者，以获得当地消费者的认同。”孙宏斌说，“顺驰正是抓住了这样一个时机实施全国性战略，迅速到所选择的城市布局。”

从一系列近乎疯狂的“拿地”行动中，透出了孙宏斌的勃勃野心。

从 2003 年 9 月 4 日到 11 月 4 日，两个月的时间，顺驰在上海、苏州、石家庄、南京、武汉连续签下 8 幅土地，总用地面积约 100 万平方米，这在全国并不多见。何况孙宏斌的胃口要远比以上行动大得多。顺驰已经向郑州、西安、南昌、重庆等近 10 个城市派出了前期人员，熟悉和理解市场，择机进入。

惊讶之余，人们担心的是，顺驰“疯狂扩张”的资金链是否结实？

“如果现在才想到明年的资金问题，那顺驰早就做死了，”孙宏斌说：“2004 年的资金计划我们已经调配完了，现在想的是 2005 甚至 3 年以后的事。”在我的要求下，孙宏斌将顺驰集团的几大本项目销售和资金调配计划表一页页翻给我看。很显然，顺驰已经有了一个详细的资金解决方案，包括与项目合作方的共同投资、借助信托公司发行集合信托等金融产品、对已支付地款项目的快速开工、开盘计划，而且所有这些方案都以全面预算的形式得到落实，并在 2004 年逐月进行检查和考核。并且，这当中还不包括上市取得的资金。

天津顺驰地产负责人甚至表示该计划还略有保守，“2003 年开工的新项目正在快速回笼资金，北京林溪别墅已经开盘了，上海、苏州、南京、石家庄、武汉的项目 2004 年上半年就可以销售”。

顺驰还有一个撒手锏：作为房地产中介的顺驰置业（后改为顺驰不动产）与作为房地产开发的顺驰地产联动。最早以房地产中介代理起家的顺驰，自 2000 年 5 月推出中介连锁模式后，其时已在天津拥有 100 家连锁店、200 家协作店，占天津二手房市场份额的 30%，并已进入北京、南京、成都、广州、石家庄等城市，上海、苏州、武汉的连锁店也即将开业。顺驰置业的目標是 3 年内进入 28 个中心城市，并成为中国房地产中介行业的第一和当地的市场领导者（如你所知，这个目标也没有实现）。2003 年顺驰销售额的 30% 以上是通过顺驰置业的销售网络完成的，这一模式将被克隆到其他城市。孙宏斌说，这种模式任何开发企业也做不到。

“至于人才，我们一直在储备。”孙宏斌说，比如顺驰 2003 年在天津 6 个区县有 6 个分公司，现在 6 个公司合为一个公司，就会有很多人才可以支持各异地公司了。而目前整个顺驰集团有 4000 多人，完成 2003 年的工作根本用不了这么多人，“我就是在为 2004 年和将来储备人才”。

“他们表示怀疑，”孙宏斌似乎微微加重了一点语气，“那是因为他们不了解顺驰。”

10 年往事

想要了解顺驰，就必须了解孙宏斌。

10 多年以前，一个沉重的故事。“那是一段痛苦的经历，谁也不愿意经历这种事情，”孙宏斌点燃一根烟，“但是，如果没有这件事，也就没有我和顺驰的现在与未来。”

1990 年 5 月 28 日，孙宏斌被北京海淀警方刑事拘留。10 天后，被正式逮捕，案由是挪用公款。

1992 年 8 月 22 日，在海淀看守所经过漫长的 27 个月后，孙宏斌接到了刑事判决书，他被判处有期徒刑 5 年，罪名是挪用公款 13 万元。

1994 年初，孙宏斌被北京市中级人民法院裁定减刑 1 年零 2 个月，1994 年 3 月 27 日刑满释放。

2003 年 2 月 19 日，孙宏斌向北京市海淀区人民法院提出申诉，要求取消原判决，改判无罪。

2003 年 10 月 22 日下午，孙宏斌收到海淀区人民法院刑事判决书，撤销 1992 年 8 月 22 日判决，改判孙宏斌无罪。正在此时，孙从手机里获悉顺驰在苏州竞标两幅地块成功。在海淀区法院门口，孙宏斌泪流满面。

2003 年 10 月 22 日和 1992 年 8 月 22 日迥异的两个判决，所依据的事实、证据却完全一样，并没有增加新证据。孙宏斌自己解释说，这主要是因为当时我国法律不健全，对经济活动中出现的新情况、新问题没有明确的规定，法律严重滞后，造成了孙宏斌被客观归罪的结果。

什么样的新情况、新问题，令孙宏斌付出了 4 年牢狱的代价？

1988 年，清华硕士孙宏斌从某科研单位辞职来到联想，后主持企业发展部工作，“负责联想集团除北京以外全国各地的业务发展，他领导的团队管理着当时联想在各地的分公司。”（见联想《有关孙宏斌事件的说明》）。一年多时间，孙宏斌所在部门在各地建立了 12 家分公司，其管理的业务快速发展，使其与其他部门尤其是联想的老同志发生诸多摩擦，引起种种担忧。

1990 年二三月，长期坐镇香港（为解决香港联想问题）的柳传志回京，主要目的便是想妥善处理企业发展部的问题。但柳传志发现，“孙宏斌和他领导的团队在管理理念上与集团发生了激烈的冲突，乃至发生了严重违反公司规章制度的行为，其中最重要的表现是试图独立掌控资金，使其所管理的业务独立于公司的监控体系之外，也确实造成了资金在公司财务体系之外的运行缺乏监督监控的事实”。（见联想《有关孙宏斌事件的说明》）柳传志在会见记者时说：“当时他们成了一个集体，外人看来就是‘帮’，人由他选取，财务上一度失控，下面人还说了一些更过分的话。如果在我的控制之下，还可以，控制不住，当然不行。我对他的了解，大部分是在从香港回来后，当时，局面已经很紧张，他上进心越强，我们越感威胁。”

“由于难以判明孙宏斌的主观动机，为了控制事态发展，防止损失，公司采取了果断措施，请示司法机关立案查处。”

孙宏斌因此获罪。

孙宏斌与联想的故事并非到此结束。1994 年 3 月 9 日，即孙宏斌出狱前 18 天，他和一位狱警到北京出差，托人请柳传志吃了一顿饭。席上，孙告诉柳他出狱后准备做房地产销售代理，并诚恳地向柳传志表示，之所以发生这样的事，是因为他太年轻，太浮躁，太急功近利。直到今天，孙也认为自己当年的做法不妥，给联想造成了不良影响。但是孙宏斌一再强调，他做事的动机是为了联想的发展，其中没有任何个人私利。孙宏斌承认他的做法有不妥和错误，但他自始至终没有认为自己有罪。

“如果我出来后提着刀到柳总住的楼下转悠，有什么意义呢？你得知道你究竟想要什么。”孙宏斌说，“柳总在我眼中一直是一个长者、导师，从某种意义上说，是柳传志造就了我。”

1994 年 8 月，顺驰想获得比常规更快的发展，孙向联想借款。柳等人当即同意借出 50 万元。

1995 年年初，在柳传志和中科集团董事长周小宁的支持下，顺驰和联想集团、中科集团成

立天津中科联想房地产开发有限公司。1998 年，联想和中科集团将全部股份转让给顺驰，公司更名为天津顺驰投资有限公司。孙宏斌认为，联想与中科的一进一出，都是柳总和周总在帮他。2002 年 10 月，顺驰和联想旗下的融科智地房地产有限公司共同组建新公司，开发天津翡翠城项目，孙宏斌说，这是双方的平等合作。柳传志说，联想主要是学习。

2003 年，联想对法院出具的意见说，对孙宏斌申请再审的诉求“不持异议”，对法院重审改判“予以尊重”。

孙宏斌事件多年以后，2003 年 11 月 19 日下午 5 点，柳传志在接受我采访时说，入狱数年，对一般人的打击会很大，但孙宏斌意志不消沉，一直要求上进，“孙宏斌应该是一个很好的年轻人的榜样，年轻人很难说不犯错误，但我们看到他很快又站起来了”。

不过，值得一提的是，2004 年，正当顺驰最勇猛冲锋的时候，柳传志又让人带话给孙宏斌，让他小心一点，步子不要太急。

“我是顺驰的讲师”

“这段痛苦经历使我对人性的认识变得深刻，但我必须更多地看到它积极、正面的因素，真正把经历变成财富。”孙宏斌说。

把经历变成财富，孙宏斌做到了。这种财富既是数字和物质的，也是精神和理念的。

企业文化总是带着其创始人的烙印。据说孙宏斌创办顺驰之初，就不怎么管具体事务，他的原则是授权、信任、尊重。

孙宏斌对我说，顺驰集团管理层有做过气象、高科技、服装、媒体的，但几乎没有一个真正是房地产科班出身，“重要的不是你做过什么，而是你能做什么，有没有潜能”。

在北京顺驰房地产经纪公司，一位员工两周内就做上了部门经理。这样的事在顺驰并不鲜见。20 多岁当上集团副总裁、总裁助理、分公司总经理、副总经理几乎是普遍现象。顺驰上海区域总经理，3 年前加盟顺驰时，还只是一个出纳，董事长则是普通记者出身。孙宏斌还颇为自豪地说，顺驰的骨干管理层都是自己培养的，基本上没有空降部队。

孙宏斌对干部使用之大胆，有时到了令同行们匪夷所思的地步。2003 年 9 月 19 日，河北顺驰竞得石家庄【2003】009 号国有土地的使用权（位同项目），创下了石家庄单宗地价的最高记录。该项目占地 294 亩，中标价 5.97 亿元，每亩地价款超过 200 万元，单价之高直令石市地产商瞠目。全盘操作此项目投标的竟是一个 28 岁的小伙子——河北顺驰总经理，当报价超过 5 亿元，所有在场竞标人员向上级请示的电话此起彼伏之际，唯有他坐着纹丝不动。

孙宏斌回答说：“因为他已被授权，可以在职责范围内决策任何事情。”譬如说，顺驰集团 2004 年给上海区域的资金额度是 15 亿元，那上海顺驰就可以自由决定，苏州、南京或上海的项目各投入多少、何时投、怎么投。

年纪轻轻就握有 10 多亿元的支配权，假如决策失误怎么办？“那就是顺驰成长的成本吧，

谁工作没有失误？”孙宏斌说，“我们要防止的是系统性风险。而且，这近十年来，顺驰也没有出现过大的决策失误。”

但是，孙宏斌还有一个“零容忍”的底线。什么是“零容忍”？就是最基本的东西，是原则，不能碰，一次也不行。譬如任人唯亲，吃回扣。2001年春节前，很能干的顺驰置业总经理被免职，因为他重用了利用职务之便牟取私利的部门经理。顺驰曾有多名高层领导被解职和开除，原因是他们违反了最基本的东西。“这些东西是绝对没有第二次的。”孙宏斌说，他自己的弟弟曾经在顺驰待了一段时间，也被他赶走了。

孙宏斌一年有半年左右时间在国外，喜欢读英文原文小说和商业、管理书籍，此外就没有什么爱好了，不打高尔夫，没有娱乐，“工作就是最大的快乐”。

孙宏斌将权力下放了，有时甚至是绝对授权，那他在顺驰是什么角色呢？“我就是顺驰的一个讲师”。

他说，自己是讲师、推动者和拉拉队队长，时时宣讲顺驰共同的思考体系——行动纲领，推动把核心价值观变成行动，推动持续的战略思考和坚决的战略执行，为大家取得的每一点进步鼓掌和叫好。（原文见2003年12月8日《21世纪经济报道》，有删节）

附录 2

房地产调控大事记（1998～2010）

1998年7月3日，《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》即23号文件，宣布从1998年下半年开始，全国城镇停止住房实物分配，实行住房分配货币化。

2003年6月13日，中国人民银行发布的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》，又称“121号文件”，提高二套以上住房的首付标准和贷款利率；严格房地产开发贷款。

2003年8月12日国务院发布《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发〔2003〕18号），明确提出：房地产业关联度高、带动力强，已经成为国民经济的支柱产业。

2004年4月29日，国务院办公厅以国办发明电【2004】20号下发了《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》，要求在治理整顿的半年期间，全国暂停审批农用地转非农建设用地，暂停涉及基本农田保护区调整的各类规划修改，对新批的县改市（区）和乡改镇，暂停修改涉及土地利用的各类规划，确定了2004年政府调控土地市场的主基调。

2005年3月26日，国务院办公厅下发了《关于切实稳定住房价格的通知》（国办发明电〔2005〕8号），明确提出“对住房价格上涨过快、控制不力的，要追究有关责任人责任”。

2005 年 5 月 9 日，国务院办公厅转发建设部等部门关于做好稳定住房价格工作意见的通知（国办发〔2005〕26 号），提出了稳定房价的八条措施，提出对个人转让住房征收营业税。

2006 年 5 月 29 日，国务院办公厅转发建设部等部门《关于调整住房供应结构稳定住房价格意见的通知》。文件的最大亮点是“90/70”政策。

2007 年 1 月 16 日，国税总局下发《房地产开发企业土地增值税清算管理有关问题的通知》，再次强调预征土地增值税的问题。

2007 年 3 月 18 日、5 月 19 日、7 月 21 日、8 月 22 日、9 月 15 日，12 月 21 日，2007 年央行连续 6 次加息。

2007 年 9 月 27 日，央行、银监会联合颁布《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》（359 号文），政策要求：对于贷款购买第二套房，首付不低于四成，利率为基准利率的 1.1 倍；不得发放加按揭、不指定用途贷款、循环贷；严格房地产开发贷款，项目资本金不达 35%，不得发放贷款等。

2008 年 10 月 22 日，财政部、国家税务总局、央行出台政策，降低存贷款金融利率、减免税费、降低房贷首付。中央政府部门吹响了对房地产救市的集结号。

2009 年 12 月 9 日，国务院常务会议研究完善促进消费的若干政策措施，将个人住房转让营业税征免时限由 2 年恢复到 5 年，遏制炒房现象。2008 年的住房优惠政策大部分被取消。

2010 年 1 月 10 日，国务院发出 4 号文件，部署当年的房地产调控工作。4 月 17 日，国务院发布《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（2010 年 10 号文件），新一轮房地产调控全面开启。

2010 年 9 月 29 日，住建部、央行、银监会等 7 部门发布 3 个通知，是为当年房地产调控第二波。10 月，10 多个热点城市出台地方实施细则，核心是商品房限购令。

2010 年 2 月 10 日至 12 日召开的中央经济工作会议，提出要实施稳健的货币政策。适度宽松的货币政策完成了它的危机使命。

2011 年 1 月 26 日，国务院常务会议推出八条房地产市场调控措施（俗称“新国八条”），二套房的首付提至六成，拥有两套房以上的家庭禁止购房，限购令被要求扩大到更多城市。

2011 年 1 月 28 日起，上海重庆开始实行房产税试点。上海以新购第二套以上住房为征收对象，税率为 0.4%~0.6%；重庆以房价为标准，税率为 0.5%~1.2%。

关于房地产的真相与未来，最值得读的一本书

摘自本书序

冯 仑

作者系万通集团董事局主席、万通控股董事长

* * *

这几年媒体人写房地产方面的书不在少数，而且大多是一些资深媒体人。一泓可以说是这里面资深中的资深，不夸张地说，我们是互相看着长大的。

一泓的书里……既表达了政府的一些意见，也反映了房地产从业者的一些看法，当然代表更多的是消费者的意见和观察，但他最大的好处是他没有对经济学家的意见随声附和，这本书是一个非常认真的作品，透露出作者的独立思考。

一泓是个非常勤奋的媒体人，几乎每周都可以在各大媒体上看到他新鲜的短文和评论。连续的观察会使很多思考慢慢扎根，我通过一泓的视角和深入思考，发现了一些以往被忽略的视角。这也有助于我对过去的从业经验进行反思，也有助于重新审视自己的定位。揽镜自照不免会生出些许新的异样体验，这种心理过程弥足珍贵。

最客观的地产真相剖析

最生动的地产大佬创业故事

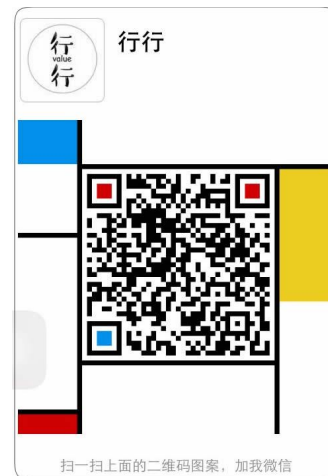
最实用的房产置业指南

最可靠的未来十年房价预测

- 1、小编希望和所有热爱生活，追求卓越的人成为朋友，小编有 300 多万册电子书。您也可以在微信上呼唤我 放心，绝对不是微商，看我以前发的朋友圈，你就能看得出来的。
- 2、扫面下方二维码，关注我的公众号，回复电子书，既可以看到我这里的书单，回复对应的数字，我就能发给你，小编每天都往里更新 10 本左右，如果没有你想要的书籍，你给我留言，我在单独的发给你。
- 3、为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，名字叫：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>



扫此二维码加我微信好友



扫此二维码，添加我的微信公众号，
查看我的书单