

## 第六章 房地产： 经济发展的风向标

随着内地经济改革进程的不断推进，住房制度改革已在全国推行，房地产作为商品的概念开始被广泛接受，继而进入市场，并已成为内地投资增长最迅速的产业。由于房地产业的发展直接影响城市面貌和居民生活，现已成为各地争相发展的产业之一，并成为地区经济发展水平的标志。由于发展潜力巨大，内地的房地产市场吸引了众多境外房地产商的注意。

### 1/ 崛起的支柱产业

内地改革开放前及开放初期的数十年内，在计划经济体制下，不太注重消费品生产，其中长期滞后发展的是由政府作为一种福利规划和分配的住房建设。改革开放以后，随着经济的快速增长和居民生活水平的大幅度提高，居民对住房需求不断提高。

从 20 世纪 80 年代中期开始，内地房地产进入一个突飞猛进的时代。但是，由于住房体制改革进展缓慢及投资持续高速增长，投机成分增加，在 90 年代初，一些地方出现泡沫经济苗头，房地产发展随之也进入低谷。从 1998 年下半年开始，城镇住房制度改革取得重要进展，开创了房地产发展的黄金时代。目前，内地房地产和建筑业增加值总计达 9000 亿元左右，约占 GDP 的 9%，增长约 2%，成为内地经济持续快速增长的支柱产业。

1998 年至 2002 年，内地房地产投资，年均增长 20% 左右，房地产开发投资占固定资产投资的比重提高到 17.9%。2003 年，内地房地产开发投资超过 1 万亿元。虽然内地采取措施抑制房地产投资的过快增长，但 2004 年首季投资增幅仍高达 41.1%，因此亦顺理成章地成为 2004 年宏观调控措施的主要针对产业之一。

为促进住房市场发展，内地相继推出配套政策与措施，减免与房地产交易的相关税收，积极发展个人住房信贷业务。1998 年至 2002 年，内地个人购买住房占总销售额的比重提高到 95.3%。2002 年，个人购买新旧住房和建房支出达到 8000 亿元。房地产业的快速增长拉动了钢铁、水泥等建材工业的快速增长。目前，内地钢铁、水泥产量均居全球第一位，生产的钢材一半以上由房地产业消耗，水泥主要用于房地产发展。房地产带动了相关服务业如房地产中介服务、物业管理、住房金融、劳务输出、物料进出口等行业的迅速发展，现已成为内地经济增长的重要支柱产业。

### 2/ 发展风险

房地产在促进内地经济快速增长的同时，一系列问题也逐渐显现出来，对行业的长远持续发展造成严重制约：

开发规模过大，空置量增加

2003年部分地区规划和土地供应失控，开发投资增速超过50%至70%。然而，却令高级、大型住房及高级写字楼、商业性用房供应过多而造成积压，而中、低价位普通房子则供不应求。内地房子空置面积逐年增加，目前已超过1亿平方米。

#### 价格上涨过快

部分城市房子平均售价连续数年大幅上涨，吸引大量投资性购买，引发投机行为。目前，内地部分大、中城市房价和居民收入的比例，已超过国际平均水平6倍。

#### 过分依赖银行资金

目前只有少数房地产企业的自有资金能达到银行贷款的要求(即30%)，大部分不足10%。在房地产开发公司的资金来源中，银行贷款占60%~80%以上。1998年至2002年，内地个人住房贷款年均增长112.8%。房地产贷款余额已从1998年末的3106亿元上升到2003年9月末的21327亿元。

#### 土地违规炒作

内地真正有开发实力的房地产企业偏少，大部分开发商主要靠土地运作生存。

#### 房产纠纷频出

在内地各类消费投诉中，房产纠纷一直居于前列，其中以房屋质量问题最为严重，房地产开发和交易行为不够规范、违规开发、面积“缺斤短两”、虚假广告、合约欺诈以及中介服务、物业管理中的违法违规行也也十分普遍。

#### 公共设施建设不配套

目前内地房地产过于偏重住房开发，在公共设施方面建设不够，而停车场、休闲场所等不配套情况已成为十分严重的问题。房地产是一个高投入、高风险的行业，需要更多的行业规范，才能促进行业的健康发展。

内地房产发展中暴露出的问题涉及到多方面，反映出行业在国家政策制定、城市规划、投资约束、配套服务、消费心理等方面的条件还不太成熟。这些问题直接会阻碍房地产业的长远发展。为满足房地产需求快速增长的需要，一些城市纷纷采取措施，加快房地产业发展。上海等城市已决定放宽对新建酒店项目的审批；外地人在北京购买房子已不再受限制；同时亦取消了对房地产转让受让人的身份限制。这些措施的落实，将进一步促进住房需求的增长，引导投资向房地产领域流动。

对于房地产发展中出现的种种问题，中央和地方政府都高度重视，推出多项措施，以规范房地产的发展。中国人民银行对所有未取得土地使用权证书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和施工许可证的项目，一律不予发放任何形式的贷款。2004年11月，国务院发布了《关于深化改革严格土地管理的决定》，明确了国有土地开发的整体原则。此外，为了针对住房结构不合理问题，上海和广州等地政府已开始将房地产市场发展重点转向中低价位房，并推行土地市场透明化。

### 3/ 境外资本机会难得

在内地房地产业的发展进程中，外资起到了十分重要的作用；他们不但提供资金，还带来了先进的理念、技术、发展模式、建筑设计等，在一定程度上影响了内地房地产业的发展历程。

#### 投建项目转移

随着内地居民住房需求的大幅增长，外商在内地的房地产投资已从写字楼、商用房子转向住宅开发，其中包括高级豪宅和大众化的住宅小区。

#### 先进管理经验

北京申奥和上海申博成功，为外资进入内地房地产提供一个极佳的机会。一方面，这两个项目均要进行大规模、集中的房地产开发及配套建设，资金量及技术要求均较高；另一方面，项目需要外商的先进运作经验，以配合大型国际活动的需要。

#### 国际设计水准

内地建筑设计市场向国外开放已有 20 多年，目前许多著名建筑，特别是高层建筑均由境外建筑师设计。现在，有更多境外建筑设计师对内地市场感到乐观，并已跃跃欲试。

#### 金融运作

房地产的发展需要大量的资金投入，因此信贷支持对房地产业的发展至为重要。

#### 中港联手

香港企业是最早进入内地房地产市场的先行者，近年内地房地产市场的快速发展吸引了更多香港房地产商的注意，而《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》的签署，更为香港房地产商进入内地提供了便利。由于拥有资金、管理、技术、理念等多方面的优势，在未来内地房地产业的发展中，外资将占有更高的市场比率，可望取得丰厚的回报。据调查，在北京、上海、广州、武汉、成都、西安和沈阳七大城市中，除北京和广州外，其他 5 个城市的高收入群体都对房地产投资最有信心，北京和广州两市的高收入群体也把它当做第二选择。

#### 专访

新世界（中国）地产有限公司执行董事 郑家成

2003 年 1 月 5 日，作者王英伟（以下简称“王”）与吴明林（以下简称“吴”）于电台节目，与 10 多年前已开始在内陆发展的新世界集团执行董事郑家成（以下简称“郑”），深入研究了地产业的发展历程：

内地正处于变革阶段，存有灰色地带

王：大家都知道香港有一个集团在中国投资很集中——新世界集团。（今天的嘉宾是）集团的第二代，郑家成先生。他是新世界（中国）地产有限公司的执

行董事。郑先生，我想先问你一下，其实你个人或者集团在多少年前（开始在）中国（内地）发展？

郑：应该有很长的历史了。在新世界（中国）集团成立前，它的前身新世界集团从（20世纪）90年代，也就是10年前就已经开始（投资中国内地）。我个人更早，在80年代初就去中国（内地）考察生意、商机等……当初去内地只是抱着去看看的心情，并没有想到要做生意。

王：家成，你很低调，平时很少上报纸或者接受访问。这10多年你在内地究竟做了什么呢？例如谈谈投资过什么（项目）、近年有什么新创意等等。

郑：其实（我们）在内地的投资很多。但是在内地办事，5个小时能办成的，在香港只需要1个小时，有不少时间花费在往来（两地）、人事上，（政府）架构、办事程序也不同，比在香港要耗费多点时间。所以看起来是（进入内地）很长时间，但不一定做了很多事情。

王：（在内地）办事很费时费力。我在内地一般一天只准备两个约会：一个在上午11时多，见见面之后就一起吃午饭；另一个在下午5时左右，见面后一起吃晚饭。只有这两个时段最容易安排，其他的时候所有人都在开会。

吴：在香港就不一样了，早餐时间也可以安排一个（约会）。

郑：在香港可以通过电话解决问题，省去不少时间；而在内地一般要面对面地谈。

吴：北京、上海在入世以后逐步接近香港（的办事方式）。为什么办事还是这么费时费力呢？

郑：我想，首先是文化问题。内地人习惯在聊天中形成计谋，喜欢在酒楼面对面坐着聊天。其次是法律、政府办事程序繁琐的问题。一件事情通过多个部门才能决定，部门间沟通不够就会出现矛盾，想快也没办法。

王：我认为另一个原因是内地正处于变革阶段，有很多灰色地带。有些事情不知道能不能进行。我们要在面谈的过程中了解（官员）决策的尺度，同时把意见反映出来，引导（官员）做出决策。（内地的办事方式）和社会的发展阶段有关联。

内地房地产是服务业

郑：这个问题很有趣。我在内地花了很多时间和代价，总结出一个经验：在内地做生意要有灵活性。

王：有一句顺口溜很有意思：领导说行，不行也行；领导说不行，行也不行。（笑）

吴：幸好只是顺口溜而已。成哥，内地有很多灰色地带，在香港则不同，没有灰色地带。到内地做生意，需不需要进行心理调整，接受内地的办事方法与香港不同（的事实）呢？

郑：我们主要从事房地产。我常说，把在香港做房地产的经验照（样）搬到内地，一定会失败。即使现在香港有很多负资产（楼宇），我仍然认为香港的楼市很好。100多倍的超额认购，上千人排队买房子，在世界任何一个地方都没有这种现象，所以不能把香港房地产经验套用到内地或者其他地方。国内把房地产视为第三产业，即服务业，而把工业、农业作为支柱产业。而且国内的土地资源丰富，房地产市场旺盛时可以划批多些土地，事前的规划不（如香港的）完整。用香港的理念经营国内房地产一定会导致失败，这是事实证明了。10多年前产生的烂尾楼，不少是港商开发的。他们认为用香港1/10的价钱取得的土地开发房屋，即使只能以香港一半的价钱售出，也肯定能赚钱，可是最后都以失败告终；包括很多地产界的富豪在内的港商，用香港的理念到内地做（房地产），我认为是很失败的。

吴：香港楼市成功的因素之一，是由于对土地供应限制严格，而对房屋的需求（相对）无限。如刚才家成所说，国内的规划不完善，对土地供给的控制也不严格。例如，每一个内地来香港招商的城市，都推介其土地优良，地处市中心。然而国内的（所谓）市中心延伸很广，处处皆是“市中心”。（笑）

郑：像广州市的天河区，10年前还是一片荒芜，现在已经高楼林立。眨眼间，一个新的城市中心腾空出世，在香港根本无法实现。

王：（如果把房地产作为）服务行业考虑就不相同了。

郑：是的。类似加拿大、美国的情况，楼宇落成，要待装修完成后一两年才能销售完。排队买房子的现象非常少见。

吴：有（销售）楼花（注：即期房）吗？

郑：有的，不过需要发展商精心包装，使用多种手段宣传。可是与香港成百上千人排队买楼花、炒买炒卖不可同日而语。

王：也有中国对房地产的态度的影响。（中国）政府认为房地产是必需品，不希望炒卖（楼宇）。因为每个老百姓都需要房屋，而政府已经不再免费提供住房，由民众自行购买房子。如果房地产泡沫严重，将会影响社会安定。因此，当一些大城市的房地产市场稍急速升温，中央就认为过热立即紧急叫停，可见政府对房地产的态度比较保守。

环保产业蕴藏巨大商机

吴：这是不是放诸四海而皆准呢？其他投资项目如高尔夫球场的供应也有这种现象呢？

郑：高尔夫球场不相同，因为占地面积广且有污染，理论上目前已不再审批高尔夫球用地。即使需求旺盛也不可能马上有大量高尔夫球场地供应，这有些不一样。

王：你在惠阳开办的高尔夫球场号称“环保”高尔夫球场，有什么特别之处吗？

郑：说实在的，不可能做到绝对的环保，我不想欺骗听众。（笑）我也很主张环保，如果我们这一代人再不重视环保，未来数代人将不堪设想。正是由于大家都重视环境保护，环保蕴藏着巨大的商机。

吴：如何在内地将这些（商机）转变为现实呢？

郑：环保产业在中国早已开始。环保的范围很广，包括声音、再造等等。要环保就得增加成本，这也是卖点之一。目前不少人为了环保不惜用稍高的价钱购买环保产品。我认为环保作为一个趋势，是无可否认的。

王：人们常说“可持续发展”的理念。

郑：内地已经在做了。

王：内地已经起步很久了。我本来还以为（可持续发展）是美国等先进国家的玩意。我本身也做房地产，最近和建筑师讨论，发现北京已经开始实施可持续发展战略并且已经推出不少政策；对（可持续发展）这一概念（内地）捕捉得很快，而且全速发展。一切都是为了 13 亿人口的未来，如果政府不重视，以后将被人民唾骂。

郑：我要向每一位听众介绍一门环保生意，就是不要浪费。例如出门前关灯，按需要点菜，不浪费，既能省钱又能环保。

吴：在香港盖房子如果能运用环保概念，例如设有阳台、通风符合一定的要求，或者利用太阳能等，政府会给予高（一）点的地积比例。还有类似的鼓励措施吗？

郑：暂时还没有，但我相信不久就会推出，因为（这些措施对于环保）很重要。

王：11 月我在北京参加了一个一年多前就开始筹备的“绿色建筑材料展览会”，里面展出的材料不是节能就是可再用或者降低噪声的，都是朝着环保的方向发展。短期而言，（材料）成本肯定会上升，但是长远来看，社会成本将降低。

吴：人们可能不介意多付出一点钱，购买有环保概念的新楼房。

郑：环保是一个时间的投资。我鼓励从小孩子的教育开始灌输环保概念。

关系比资本更重要

王：平时和国内的合作朋友谈生意，从什么话题入手建立起关系呢？

郑：一定是生意上的话题。

王：会谈到诸如共同的兴趣之类的私人问题吗？

郑：这个问题问得好。很少（谈论私人话题）。目前国内以利益挂帅，但我感觉到改变的趋势。人们越来越重视体育、休闲等文化上的东西。

吴：中国人常说先交朋友再谈生意。怎么交朋友呢？

郑：你所说的“交朋友”是指建立关系。在内地只有资本没有关系是行不通的，关系甚至比资本更重要，因为有关系就会有钱，但有钱没有关系会寸步难行。

吴：这也是在内地做生意费时的原因之一。因为建立关系需要时间，还要选择建立关系的对象，如果选错了或者拉好关系的人突然调职了又得重新开始。

郑：可喜的是这种灰色地带正在减少。

网络游战市场巨大

王：家成最近在内地投资于网上的 ICP（因特网信息提供），是吗？

郑：没错。主要提供网络游戏，在家（里）、在办公室、如果有 3G（第三代流动电话）在街上都可以玩网络游戏。我认为这个市场非常巨大，韩国、美国每年的成交额都很惊人。

王：你们提供的游戏会特别适用于内地市场吗？因为已经有类似的网站了。

郑：一定会有所挑选，但并不是每个游戏都能够成功，还是有风险。

香港人须提升自我、调整心态

吴：英伟兄，坦白地说，香港曾经有过一段风光的日子，香港人难免有些“大香港主义”，在哪儿都有些自大，瞧不起人。

王：今天早上我有一个香港朋友和一个内地朋友在一起工作，交谈中产生了文化纷争。那位香港朋友说：“你们内地人……”内地朋友听到后反问：“难道你不是中国人吗？”大家对身份的认知不相同。

吴：我们（香港人）的香港本位主义很重。

郑：其实经过多年的发展，内地的人才很多、专业很精。我常提醒同事们要不断提升自我，多学知识，改变心态，不要以为在名校念书懂得英文就足以自傲。现在内地的人才不断威胁香港人。内地的教育制度和香港不同，它能够刺激学生去思考。而香港则注重学习刻板的东西，很少香港人阅读课外书籍。而且内地人很勤奋，一旦有机会就会努力干。香港人给宠坏了，认为此处不留人

自有留人处。这种心态一定要摒弃，否则内地人会一步步威胁香港人的地位。目前还有一批人在内地完成大学教育，（再）出国继续深造，学成后进入外国公司工作以后归国，这种人最吃香。因为他们既懂得内地人的心态，也有国内的关系，同时懂得西方的做法，精通英语，还很勤奋，香港人怎么和他们竞争呢？如果香港人还自恃在香港大学毕业、懂得英文而骄傲自满的话，真的应该好好反省反省（了）。

王：香港学生明白这个道理。昨天我和一个规模挺大的财经机构负责人聊天，他说（聘）请了数个大学毕业生，月薪 8000 元。大学生们不但肯做，还挺知足的。

郑：香港大学生 8000 元的起薪点，内地大学毕业生四五千元的薪水，考虑到两地的消费水平，二者的距离已经很接近了。原因在于市场在内地，（公司）需要通达内地文化的人才，香港学生在这一方面很吃亏。例如在上海工作不会上海话，吃亏；在内地工作，不了解当地人的心态，也吃亏；没有当地的关系，更吃亏。香港人才的竞争优势逐渐被削弱。

王：香港人怎样才能提升自己的竞争力呢？

郑：一定得进取，同时心态要调整好。现在（香港的）失业率高达 7%，但我认为真正的人才不会失业，反而会给高薪聘请去别的公司。

王：同时还要多鼓励香港的大学毕业生，令他们多些信心。

郑：竞争来得太快，（香港学生）没有估计到内地发展得如此迅速，竞争突然降临，短时间内心理上很难适应，但是我们必须接受事实。

王：我认为不必过于悲观。香港有资讯发达的优势，与世界的接触面广，年轻人只要肯用心学习，任何知识都能接触得到，完全没有限制。如果我们能在这方面多用功，充分利用业余时间，香港人的地位将会得到提升。

吴：虽然经济低迷，但是（我相信）香港仍然充满商机。我们应该认清自己的位置和发展空间，计划好前进的路线。当然，有本领是最重要的。

“前店后厂”的新概念

王：香港是不是仍然定位在内地接触世界的中介呢？

郑：香港（经济）必须和内地融合，没有可能互相分割。

吴：如果（和内地）融合，香港岂非丧失优势？

郑：可是香港的优势还体现在其他方面，诸如法制、包装、市场、金融、法律、管理各方面。内地在进步是无可避免的，有竞争才有进步啊！

王：近期香港政府推出令人欢喜的措施——与珠江三角洲的融合。例如曾荫权代表香港到国外推销，介绍的不只是香港，还包括珠江三角洲。而数年前成立

Invest Hong Kong（投资香港）的组织负责推销“香港”，无奈香港的卖点不多。如今不同了，采用“前店后厂”的形式，珠江三角洲是厂，香港是店，变成了 Invest in Pearl River Delta（投资珠江三角洲）。官方向世界宣扬要吸引资金到珠江三角洲，吸引世界 500 强到香港开“店”，这对政府而言是新观念。

吴：今天的讨论到此告一段落，谢谢你，家成。

王：谢谢你！

郑：谢谢！

注：郑家成先生是新世界（中国）地产有限公司执行董事。目前他除了在中国国内经营高尔夫球度假村和房地产业务外，更致力成立一个环保委员会。