

跟随城市发展的轨迹，寻找房价上升的规律

——总结我的地产投资理念

蛮族勇士

本文由公众号[老庄日记]整理编辑发布，
更多免费好文好书分享，请微信搜索关注

日期：2010-12-8 16:14:00 1、 这篇文是我近

年来从事土地拓展工作，一些经验的总结。我希望可以尽量做到用数据说话。由于我长期在珠三角混，所有本文中所总结出来的城市特征，基本上都是珠三角那种典型的多中心城镇型发展特征。希望不会对居住在摊大饼的城市的同学，产生误导。

本人从事的土地拓展工作，也就是拿地之前的地价测算工作。这份工作说起来可以很简单，对照一下周边楼盘的售价，扣除掉开发建设成本和预计利润，剩下的就是地价。（ $地价 = 预计售价 - 开发成本 - 预计利润$ ）然而，由于土地市场竞争的血腥和惨烈，单纯的以目前周边楼盘的售价做简单对照，来确定预计售价，一定没法竞得土地。我们必须相对准确的判断出，2到3年后的楼价涨幅，并以此来计算预计售价。对未来的涨幅判断得越准确，理据越充分，在土地市场上的竞价能力就越强。因此，这就逼迫着地产投资

人，去寻找隐藏在房价上升背后的，客观规律。 我必须

要说的是，任何地产投资人做出的预测，都会在极快的时间内得到市场检验。从获取土地，到开售，（中间需要设计、报建、施工至预售进度）业内品牌地产商的平均所需时间，大致是 20 个月的时间，也就是 1 年零 8 个月。投资人做出的预计售价建议，在这个时间就要得到检验。如果检验结果正确，那么这个投资人将得到重视；而如果检验结果错误，他必然会失业，而且也极可能会面临不得不改行的厄运，因为他的责任无可推脱，他造成的损失无可弥补，业内也将很快知道他的糗事，并会在这个小圈子里反复传播。而且，地产投资人几乎时刻都要面对不同的地块，他们都需要做出预计售价的判断。就我而言，我所在的城市，一年推出市场的地块超过 50 宗，平均每个星期，就会有一宗在这个城市不同区域的地块推出市场。投资人必须要判断这些地块是否具有投资价值，价值有多大。如果投资人仅仅只知道一个目前的市场销售数据，而对数据背后的客观规律毫无认知，那么他犯下重大的判断错误，就只是一个时间问题了。不是今天，就是明天，他必然会因为过高或过低的预计售价，从而导致

拿下烂地，或者错过好地。纯粹基于生计所迫，我开始

试图透过无穷无尽的市场销售数据，探寻城市房地产的根本

规律。 2、对房地产的需求，一般而言，按从低到

高的顺序可分为：首次置业型需求、改善型需求、投资需求

和投机需求。我对上述需求的理解是：任何一种需求，都可以

兼容其它需求。譬如，首次置业型的客户，他们也会有投

资保值的要求。改善型的客户，随时都可能在楼市大涨的时候

卖楼。每一个城市，都会体现出以某一种需求为主的特征。

举例而言，珠海江门和肇庆，是典型的首次置业型需求城市。

（很不幸，把珠海放在这里了。珠海由于其莫名其妙的旅游

城市的定位，人口又少，经济也相当落后，一直都是做点首

次置业型客户的生意。它最近楼市大涨，开始表现出强烈的

投机型特征，这也是这种旅游城市的楼市特点：在首次置业

和投机型需求之间跳跃，暴涨暴跌特征明显。）佛山东莞，

就是典型的改善型需求为主的都市。广州大致是介于投资性

需求与改善型需求之间。而深圳，介于投资与投机之间。中

山和惠州是两个非常特殊的城市。中山是纯粹由乡镇合并而

成的一个怪胎，没有市区，它的需求大致介于首次置业型和

改善型之间。而惠州，是一个投机盛行的城市，它受深圳的投机之风影响太深。当然，这只是我对珠三角几个城市的需求特征做出的简单总结，在一个城市的内部不同区域，又体现出不同的特征。譬如，以广州为例，天河中心区是投资性需求旺盛，而番禺区目前表现出的是改善型需求为主，花都区，就正在从首次置业阶段，向改善型需求阶段过渡。不同的需求，所表现出的楼市外部特征，差异非常明显。这个我可以做详细的说明。首次置业型需求对产品的要求不高，1梯4户、6户、8户都非常常见，客户对通风采光之类没有特别的需求，对房屋朝向的要求也不高，最大的关注点，是价格。凡是以首次置业型需求为主的的城市，其楼价涨幅都很低，楼市会长期维持在一个稳定的水平线上。产品以小高层或多层为主，以楼梯房最常见，即使有电梯，也只需要一部电梯。客户在心理上会对两部电梯存在反感，因为这会导致他们的分摊率增加而得房率降低。毛坯交房最为常见，装修交房受到极大的反感，因为这将增加首付的额度。品牌地产商一般不愿意进入这类城市，即使进入了，品牌地产商也难以实现品牌溢价，只能和周边的零星开发商等价卖。改

善型需求为主的的城市，对产品的要求很高。一梯两户，南北通透，舒适的电梯间和入户大堂。面积越大的房子，卖得越贵。（这与广大在摊大饼的一线城市居住的同学们的经验刚好相反）装修交房不受到鼓励，但也不导致反感。但如果开发商试图在装修上赚一笔，试图通过装修实现产品溢价，也不可能做到。因为我们的改善型客户在装修上都有着自己的思路，他们要装点自己的天地，实现自己的梦想，要在自己的大房间里大大的舒一口气。一旦城市的房地产市场，从首次置业型转向改善型，那一般都将会引发楼市翻倍。品牌地产商会受到市民的追捧，并可以实现比零星开发商要高出 10% 左右的品牌溢价。佛山中心城区从 03 年开始这个转向过渡，到 08 年完成过渡，楼价从 03 年的不到 4000，上升到 08 年的 8000。东莞主城区（让我们就把东莞的东城区和南城区，当成是东莞的主城区吧，阿门）所经历的过程与佛山类似，连价位变化幅度都基本一致。似乎这两个城市约定好了似的。当然，由于这两个城市在产业结构、经济规模乃至城市化率等方面具有的惊人的相似性，它们在楼市上所体现出的相同特征，也是可以理解的。 投资性需求特征明显的城市，

如广州，首要特点是：装修溢价。这类城市的客户繁忙而充实，他们见过了世面，宠辱不惊，已经脱离了暴发户心态。他们没有那么多闲杂的时间花费在装修上，因此他们情愿开发商在装修上赚他们一笔钱。当然，我们要知道，投资性需求是比改善型需求更高一个层级的需求，所以在产品上的要求并没有降低，反而有提高的趋势。因为只有更好的产品，才能实现价值的增长。到了这个阶段，小户型将可能实现更高的单价，因为总价要低，对投资客户的资金要求不高。一旦楼市进入这个阶段，价格将会实现翻跟头似的增长。广州中心区，04年均价在6000左右，此后投资性需求入市，开始快速上涨，07年过万，现在过2万。平均每3年翻一番。这个规律可以引为借鉴。

投机旺盛的城市，譬如温州、上海和北京，这些个城市，就产品而言，我只能这么评价：非常烂，与珠三角相比，产品要落后20年不止。这些城市往往是资金的汇集地，城市汇聚了大量的、无法通过其它手段消耗的资金，只能以楼市作为泄洪口。判断这些城市的市场，只需考察一个数据：闲散资金汇聚的速度。资金汇聚的速度有多快，楼市增长的速度

度就有多快。这些城市大多是区域金融中心或者暴发户聚集地。当然，还有另外一些城市，譬如那些旅游城市，打着旅游旗号，吸引资金流入，典型的是海南、珠海和广西北海。这类城市对我来说，相当恐惧。我个人的态度是敬而远之。

日期：2010-12-08 16:14:22 3、城市化进程 前述

房地产市场的4个需求阶段，是伴随着城市化的发展进程，而逐步升级的。在城市化的初期，必定是自住型需求为主阶段。其后，随着城市化的逐步推进，逐步升级到改善型需求阶段、投资型需求阶段。至于投机型阶段，这是个怪胎，能成为资金黑洞的城市并不多，我也不多做阐述。（上海、北京和温州等投机城市的清苦学生，我真不同情你们，活该你们选择和资本大鳄一起竞争，自作自受。）这里需要阐释的问题是：城市化到底是一个什么样的进程，它是如何发生并发挥作用的。以目前正处于城市化迅猛发生中的佛山和

东莞为例。这两个城市在03年之前，都处于极度分散状态，都没有市区的概念可言。03年前的佛山这一地域概念，仅有70余平方公里的主城区，号称全中国统辖范围最小的地级市，主城区之外的南海、顺德、高明和三水，统统是具有独立治

权的县级市，各自独立向省汇报。佛山市政府的号令，不能出主城区那 70 平方公里。主城区户籍人口只有 58 万，常住非户籍人口仅仅只有可怜的万把余人，两者合计仍不到 60 万人，并长期维持，乃至有人口下降的趋势。相对于当时 350 万左右的全市户籍人口，主城区完全达不到“主”的概念。同期的东莞更加可怜，主城区只有莞城这个镇（注意，是一个镇，不是一个区。东莞市和中山市，是全国独有的地级市直接管乡镇的组织架构，中间没有区一级。），户籍人口不到 16 万，面积不到 14 平方公里。相对于当时东莞 160 万的户籍人口，更是连 10% 的比例都没有。 03 年之后，这两个城市的主城区开始进行迅猛的扩张和建设。佛山将南海顺德等 4 个县级市收并为市辖区，并将主城区统辖范围从 70 余平方公里扩张到 250 多平方公里（包括禅城和东平新城），与此同时，人口开始迅速增长，到 2009 年，常住人口已接近 100 万。主城区的面貌开始发生翻天覆地的变化，大量的基础设施（包括路桥公园绿化等，最主要的工作是建设了佛山一环，这其中有无穷的酸甜苦辣，佛山人从一开始极度抗拒一环的建设，到现在一提到一环就骄傲，集中体现了佛山

人从抗拒城市化，到欢迎城市化的心路历程）以及生活设施（包括学校医院和体育场馆等）投资完工。这些东西看起来很枯燥，就不细说了。粗略估算，在新城区建设方面，政府投入在 200 亿到 250 亿之间，年均投入约 40 亿。大量的资金被投入到主城区的新城区建设上，导致这个区域的生活便利性远远高于佛山其它区域，近在咫尺的公园，最高规格配备的学校和医院，全新和宽敞的体育场馆，这些因素累加起来，导致人口和财富开始向主城区汇集。市民的改善型购房需求被激发出来，并在新城区、新生活的愿望引导下，纷纷脱离旧城区，在新城区购买全新的豪宅。与此同时，东莞也开始启动城区建设，将莞城、东城、南城和万江这 4 个镇，同并为东莞市区，进行统一规划（当然，这 4 个镇的独立的行政体制仍然存在，也不存在主城区这个区级行政架构），东莞下死力建设了东莞大道，并以东莞大道为轴心，全面疏通了道路体系，以贯通东莞市区各镇，结束了市区各镇之间只能以两车道的乡间小道贯通的历史。（各位不要嘲笑，直到今时今日，中山市仍是这个调调。）与佛山相类似，各种基础设施在城区拔地而起，区域居住环境大幅度改善，

从而开始吸引东莞各镇的富裕群体向城区集中。楼市当然随之大涨。如果我们把视野从南中国往北看，一个类似的例子，就是天津。天津的主城区在 03 年前同样可以用破烂形容，楼市也一直半死不活。在 03 年之后，天津人突然意识到了城市化的重要性，开始着手打造他们的城区，因此也实现了楼市从 4000 到 10000 的飞跃。中国的二线城市，基本上有着一个相同的特点：那就是在本世纪初期，开始着手启动新城区建设，开始从单纯的工业城市，向着城市化之路迈进。或许这是由于这些城市从本世纪之初开始，已经实现了人均可支配收入 3000 美元这个所谓的小康收入水平线，从流水线上下来的土老板们，开始有了生活得更好的需求，因此城市化，就必然是当地政府的不二选择。当集中政府的财力打造一个全新的城区之后，必然会吸引当地的富裕群体和财富汇集，从而更加推高新城区的地价和房价。理解了客观规律，就可以理解，经济发达的二线工业城市，它们集中力量打造的新城区，必然会成功，也必定能实现财富的汇集效应。反过来，经济落后的三线、四线城市，它们如果试图打造新城区，受财力所限，能实现的配套有限，因此

提升的生活品质也极其有限，对财富的吸引力也必定有限，因此往往会建出一座空城。这就是新城区建设背后的客观规律。

日期：2010-12-08 16:16:11

4、城市化进程

之 2 相对于正努力从大型工业区向宜居型新城市迈进的二线城市来说，三线城市目前的主要任务，还是好好的提升工业化的水平，完成原始积累。而一线城市的城市化任务，就是打造核心经济区，也就是 CBD。 我算个小账如下：

一个稍有规模的新城区，占地至少应有 10 平方公里，也就是 15000 亩。征地成本在二线城市大致需要 80 万/亩（考虑到绝没有国有闲置地，新城区建设必然要征地，前述标准仅系针对征收农村集体土地，如果是城市拆迁，更不得了），征地总投入要达到 120 亿。要完成 3 通一平，占地需大致占

到 40%的比例，投入约 30 万/亩，也就是投入约 45 亿，仅能得到 9000 亩的可建设用地；这个新城区还没开张呢，165 个

亿先花掉了。然后，生活设施配套，譬如学校医院以及各色政府机构等，需占去 25%以上的可建设用地，总投资约需 5 亿。现在，只剩下 6700 亩左右的熟地可以卖钱，而政府方面的硬性投入已经超过 170 个亿。如果不这么狠狠的花钱，

那么打造出来的所谓新城区，与旧城区相比，将不具有足够的吸引力，不具有质上的变化。这些成本折合到剩下的可建设用地上，大致达到 250 万/亩的水平。上述这个花钱的过程，就是我们通常所说的土地一级开发。上面这个数字，250 万/亩，是目前二线城市的通常的土地一级开发成本。在与政府谈判勾地的场合，具有通用性。大家一般都承认这个 250。三线城市的财力有限，往往不能承担这种规模的财政支出。虽然新城区可以逐年开发，但各项成本也是在逐年增加。尤其是征地成本，在新城区未成形时，可以以前述的 80 万/亩的价位征到地，一旦新城区开始建设，立马提升到 200 万/亩左右的水平。因此三线城市的所谓新城区，往往只能开始第一期工程，之后就极难推进。这与它们的整体财政实力有限有关，一旦它们的政府领导头脑发热，狂热的推进新城区建设，必定会导致一场悲剧。

一线城市早已经完成从工业区向宜居型城市进化的过程，相对于二线城市从 2000 年初期才开始城市化相比，它们的起步的时间要更早。广州大致在 95 年左右已经开始城市化的进程，标志性的事件就是从 90 年代后期开始的城中

村改造。到 2000 年，广州已经基本完成了工业外移的任务，标志就是位于偏远萝岗地区广州开发区从那一年开始突飞猛进，接收了分散在广州各地的几乎所有零散工业，开发区的领导整天笑得和不拢嘴，却没有意识到这仅仅只是城市化的必然。从 2000 年之后，广州的主要精力就放在 CBD 的打造上，这同样是城市化的必然：已完成宜居型城市化进程的一线城市，必须要打造一个核心经济区，以容纳越来越多的向它汇集的财富的交易需要。（附带说一句，我一直认为，写字楼就是社会财富的交易场所，只不过它的交易比商品零售要稍显隐蔽而已）从 2000 年至今，广州的城市化进程，就是珠江新城的变身历程。这个历程褒贬不一，批评的声音比表扬的声音多得多。批评者大多举出深圳罗湖和上海浦东的例子，来责备广州市的 CBD 建设，也就是城市化，速度太慢。站在我的立场上，我认为，一切建设都不能脱离背后的客观经济规律。广州市所汇聚的财富，当它只需要 200 万平米的写字楼进行交易时，它就只能有目前的建设规模。不同于投机盛行，并定位为区域金融中心的深圳和上海，更不用说汇集全国财富的北京，务实的广州，确实只能承载起目前

的 CBD 规模。 日期：2010-12-08 16:17:13 5、城

市规划 中国城市发展的历程，大致遵循着一个相同的轨迹：工业化——居住化——CBD 化。绝大多数的城市只能在完成工业化后，进步到宜居型城市。CBD 只能在极少数的一线城市打造成功。我们的城市化水平其实至今仍然相当之低。要知道我们的改革开放至今也只有 30 年，工业化的道路走了 20 年，而房地产行业，因应于城市从工业向居住这种功能转变的需要，也进入了快速增长通道。这个趋势在短期内不会改变，所以中国大多数完成了工业化的城市，其城市规划的主要目的，就是完善居住环境，提供更多、更好的住宅，[本文由公众号\[老庄日记\]免费分享，如您是付费购入，请退款并举报](#)给从工业流水线上走下来的各色人等居住。这是大环境，大背景，无可争辩，不容反抗，顺之者昌，逆之者亡。 补充一个我个人对城市等级的划分方式，一、二、三线城市的区分，用 GDP 来区分，一般而言，人均 GDP 在 1 万美元以上的，是 1 线城市；6000 美元以上的，是 2 线城市；3000 美元以上的，是 3 线城市。之下的都是在温饱线上挣扎的城市。我们只要打开所有二线城市的总体规划图，基本都可以看到，最重要的规划部分，永远是新城建设，也就是新的居住区

建设。而打开所有三、四线城市的规划图，最重要的规划部分，一定是各色产业园区。而一线城市在规划上就最重视 CBD 的建设。这是由于它们各自发展的阶段不同而造成的必然结果。但是，有相当多的城市，无视自己的经济实力，强行试图超越自己的发展阶段，这必然导致悲剧。反面的例子相当多，举不胜举。珠三角的反面典型是江门。在 2000 年左右，工业化都没有完成的时候，就强行要打造新城区，结果住宅销售速度极慢，连累了无数房地产公司。那一波开发潮里面，江门把最邻近的佛山的知名地产商全部忽悠了过去，这些地产商全都死在江门，造成的后果就是佛山从此再无本地房地产品牌企业，成为珠三角 9 城里面唯一一个没有本土地产品牌的城市。这里面的教训很多，很深刻。我认为，最关键，就是当时佛山的地产投资人没有看透江门这个城市所处的发展阶段，不能理解经济发展的客观规律。这种水平的投资理念，即使不死在江门，也会死在其它地方。 日期：

2010-12-08 16:21:53 6、供求关系 关于供求关系的争议很大，因为成交数是可以量化的数字，但需求数极难确定。我自己来说，目前也没有成型的思路。只有一些比较

粗略的看法。一般而言，目前各大房地产机构，所采取的供求关系计算模式，是用一手房和二手房的总成交量，与办理了预售登记的一手新增供应量，进行对比。一般而言，在本世纪，全国范围内，新增供应都会被消化干净，开发商极少有卖不出去的房子。考察一个区域房地产市场的活跃程度，主要是看二手房交易占全部交易量的比例。对珠三角9城来说，深圳的二手房成交量占比最高，09年深圳推出新房428万平方米，加上08年金融海啸期间未及售出的新房面积221万平方米，一手房总成交量为649万平方米，而二手房交易量达到惊人的1400万平方米。深圳09年的二手房和一手房的交易量比，达到了惊人的2.16:1。一般而言，业内普遍接受的原理是：一旦房地产二手房和一手房的交易量，超过1.5:1的程度，那就意味着投机型需求占据了主体地位。在静态上分析的话，每个购买一手房的客户，都卖掉了自己原有的房屋，其中有一半在当年就抛售了这套新买进的住房。这意味着楼市的换手率极高，自住型客户（我们一般认为，自住型客户就是所谓的刚性需求群体，他可能是首次置业，也可能是改善型置业，但必定是自住的。）极少。与之

有着近似表现的，是北京。2009年北京市二手房成交 252431 套，而一手住宅成交仅为 158747 套，二手房与一手房的交易比例达到了 1.59: 1，而 09 年 11 月更是达到了 1.9: 1。

有兴趣的朋友可以查阅自己所在城市的交易数据，考虑自己所在城市的市场所处阶段。

二手房与一手房的成交量比值在 1: 1 到 1.5: 1 之间时，我们一般认为，是投资性需求占主导。这个时期有部分客户会较为迅速的购进和卖出，但未在整体上形成炒楼的氛围。相关的例子是广州，09 年一手房成交量为 1125 万平米，二手房成交量为 1320 万平米，二手房与一手房的成交量对比为 1.17: 1。这表明广州的楼市开始进入投资性需求时代，但在市场表象上，仍会体现出强烈的改善型需求与投资性需求并重的特征。

二手房与一手房的成交量比值在 0.5: 1 到 1: 1 之间时，我们一般认为，是改善型需求占主导地位，在静态上看，大部分客户卖掉了自己的第一套房，从而购买第二套房。相关的例子是佛山，2010 年前 3 季度，一手房总成交量大致是 480 万平米（老实说我对这个官方统计数字存在较大的疑问，相当多的地产中介机构都采用的 600 万左右的数据，目前姑且用之），二手

房总成交量大致是 362 万平米，二手房和一手房的成交比是 0.75：1。对佛山这个人均 GDP 超过 1 万的一线富裕城市而言，目前的市场仅仅体现为典型的二线改善型需求的状况，这与其城市自身的经济实力并不相符，这表明佛山的市场目前处于典型的洼地状态，上升空间极大。二手房与一手房的成交量比值在 0.5：1 以下时，这是以首次置业型客户为主体的市场，市场成交不活跃，换手率较低。这些城市需要慢慢的经营，老实的发展经济，从原始积累做起。不要试图在这种城市炒楼，也不要对这种城市的未来升值抱以太多的期望，除非它们确实能在产业园区的建设上，作出成就。

日期：2010-12-08 16:22:59 7、供求关系之二 讨论供求关系的第二个重要方面，在于客户来源分析。客户来源越多，市场的开放程度就越高，需求就越旺盛，市场也就更活跃。一般而言，区域中心型城市，会吸引该区域的所有具有消费力的客户，因为中心城市的生活配套无疑是区域内最完善的，医疗、教育、消费，都是最完美的。

在全国范围内来说，北京具有对全中国富人的吸引力，由于全中国的政府财政资源都向北京倾斜，所以北京相对于

全中国所有的城市来说，配套之完善、生活之便利，都是最好的。（调侃一句：堵车也是因此应该付出的必要成本。你丫的享受了举国之力提供的最丰富的生活资源，顺带让你丫付出点时间成本，很应当嘛。）所以自 05 年之后，北京的住宅 3 分之 1 的比例，都被外地人买走。一直到北京开始限制外地人购房。但这种限制绝对无法阻止外地人进北京购房的冲动。土财主们看着自己城市的冷风残烟，再看一眼北京的灯红酒绿，死活都会想办法去享受北京最好的资源。所以北京的无房族，就必须和全中国的所有富豪，一起竞争每年 15 万套左右的新增住宅资源。我这里再给一个数据：近 5 年来，北京每年新增常住人口 44 万人，即使每两个凑成一对结婚，那也是 22 万个需要住房的家庭。北京无论从哪个角度上分析，都是供不应求，而且是极其严重的供不应求，在这个背景之下，必定催生猛烈的投机心态。 反观珠三角，与北京这种黑洞型、磁铁型的城市不一样，珠三角绝大多数的城市，都缺乏对周边城市的吸引力。即使广州这种中心一线级城市，市场也是相对封闭的，以内销为主。珠海和惠州是例外。珠海这种打着旅游休闲地产名堂的城市，天生就是以外

地人为主要营销对象，最近中国地产界流行炒作旅游地产，能扯上点边的地方都大涨，从海南往广东广西，旅游地产投机之风大盛，所以珠海的客户来源，大约有6成以上是外地客户。惠州本地的消费力太弱，它就是依靠深圳强悍的消费力，以及两地之间悬虚的价差，吸引深圳客户前往投资或者投机，它的市场，有一半是靠深圳人撑着。 佛山东莞中山等地，市场不光是对外封闭，其内部各个区之间，也是相对封闭。佛山各区之间，南海顺德禅城，市场的相互融合程度，低于1成。也就是，各区的购房客户，仅有不足1成是其它区的客户。各区各自形成自己的中心，如禅城的亚艺中心，南海的千灯湖中心，顺德的德胜中心，各自相对封闭的形成自己的新城区，并实现各自新城区的价格上涨。东莞仅东城和南城作为城市新城区，可以小规模的对东莞全市客户的吸引，大致可以吸引到3成左右的跨镇客户。其它各个镇街，均是堡垒分明，相互之间几乎没有融合，全是以内部消化为主。中山索性连主城区市场的概念都没有，全是镇街市场。各个镇街之间老死不相往来。 封闭型市场和开放型市场，是两种完全不同的市场形态。后者极易诱发投机，

而前者的市场将相对稳定。这就是房地产市场与其它商品市场相比而言的特殊性。其它商品市场越开放就越稳定，而房地产市场，越开放就越不稳定、越惨烈。这是由于房地产市场的供应量极其有限，提高供应量的潜力，只能越挖越小，因此一旦客户地理边界爆发性的向外增长，就一定意外着供求严重失衡，从而导致价格暴涨。一般来说，对于城市群来说，越是均衡发展的，就越容易形成相对封闭型的房地产市场。珠三角的城市群相对发展都比较均衡，广州和深圳虽然位于前列，但也没有达到一枝独秀的地步，因此也不能打破各个地方的壁垒，也不能对各个地方的客户形成强烈的吸引。而北京这种城市，对周边城市而言简直是噩梦。它就像怪兽一样，吞噬周边城市的资源，独食而肥，这样的城市，想不形成开放型市场都难。 日期：2010-12-08 17:17:38

8、城市分工 这一段很简单，也没有数据支撑，纯粹是我个人的扯淡，大家爱看不看。 在全球视野上，现在世界经济的主旋律，是产业大分工。能源、资源、制造、农业、金融、科技研发和工业设计，各自被几大板块收走，而且基本上一收走，就是永久的事，看不出其它国家还有染指的机

会。中国抢到了制造业，现在正在试图抢科技研发和工业设计这一块。在中国国内，制造业被东部沿海城市抢到了，于是富了起来。这是不可抗拒的历史潮流。想不让东部地区富裕，那都不可能。但是这个时间算起来的话，其实中国的城市化，也就是这个富裕起来的过程，也没多少年。时间往前推 20 年，现在中国那帮子穿西装扮牛逼的富人，都在田间地头流水线上流血流汗呢。20 年弹指一挥间，发达的制造业催生了中国的城市化，目前大量的城市都到了工业化的后期，要从制造业的低端状态，往高端进发，也就是科研和工业设计这个领域，中国人也打算要占领了。现在国内东部地区提得最多的，就是产业转移。产业转移的前提是什么？就是东部城市成功的提升自己的产业状态，从单纯的制造业，把产业链往前走，把科研和工业设计这一块拿下来。拿下来了之后，落后的制造业就可以迁移到西部，让西部重走一遍东部经历的工业化之路，带动西部地区的城市化。所以现在东部各个城市都在搞高新产业科技园，都在搞孵化池，都拼命的鼓励创业。一边这么做，一边有些迫不及待的试图把落后的制造业赶走。东部几乎所有城市都在宣称干这个事。但

是，这个事急不来。我前面说了，忽悠人比忽悠钱困难多了，凡是有技术含量的活，就得让有技术含量的人来做。不是你投入几块钱，就突然可以从天上掉下来几个科学家工程师设计师，引发产业大爆炸的。做科技，比做制造，难得多。主要是没人才。改革开放至今才 30 年，当年光顾着培养制造业的流水线工人了，根本没想到要在学校培养科学家。现在回头一看，好了，全是用僵化思维培养出的应声虫，这种人在工厂里特好使，老板和政府都喜欢用，但如果想拿去搞研发，对不起，人家连扳手换一个方向拧都不敢，怎么可能给你突破常规思维，搞出新产品？所以最近舆论方向突然大变，开始检讨我们的教育体系，从上到下都开始批评照本宣科了，这就是时代的背景。

有些个城市，搞制造产业搞习惯了，以为只要圈一个地，建几个厂房，准备点做孵化用的小钱，科技产业就搞起来了，这是神经病思维。凡是抱着这种思维去搞科技产业的城市，就一定会失败。如果这个城市居然还头脑发热，自作多情的搞高科技园区的同时，就把传统的制造业给迁移走了，那这个城市基本上就是在寻死。我不怕点名。我说的就是东莞。这个不要脸的城市小富了一把，就打

算忘本，想重新打造自己的城市名片，让大家改变对它脏乱差的印象，于是明着暗着，就打算把三来一补的制造业都赶走，取了个名字，叫“腾笼换鸟”，结果笼子腾出来了，之前被东莞政府当成傻鸟的传统制造业，都被其它城市，尤其是清远和肇庆，当成凤凰一样迎接了过去，但是高科技这只好鸟，死活都飞不进东莞。连续两年，东莞的 GDP 增长率为 0，很不幸，又突然遇到金融海啸冲击，把东莞打得奄奄一息，差点就把艰苦奋斗 20 年的成果给灭了。好在人家底子厚，制造业基础发达，一发觉高科技产业那么难搞，不是一朝一夕能出成果的事，立马转身，把先前要淘汰的传统制造业，又搞了起来。

基本上，在我看来，中国未来 10 年的城市分工，基本上，是东部城市逐渐的学会做科技研发工业设计这些个高端活计，西部城市变成制造产业基地，两者分工合作。我个人认为，这是不可抗拒的历史潮流。高端人才向东部集中，而低端制造业从业人员，就可以留在人口众多的西部。

要看未来 10 年的东西部地区的房价走势，就得从上述这个规律着手来看。

日期：2010-12-09

13:40:03 9、永远的供不应求 这个问题我曾经在自

己的很多帖子里多次阐述过，现在再次集中阐述一次。城市化，也就是人口向城市集中的过程。城市化率，就是城市居民占总人口的比例。

本文由公众号[老庄日记]免费分享，如您是付费购入，请退款并举报
我们的城市化进程，始于改革开放，至今不过是 30 年。

改革开放初期，也就是 1980 年代，我国的城市化率不足 20%，到 2000 年的时候，经历 20 年的原始积累和发展，城市化率达到约 35%。从 2000 年到 2010 年这 10 年时间，中国的城市化速度突飞猛进，2010 年，我们的城市化率大致达到接近 50%的水平。粗略计算的话，我国的城市人口，从 80 年代的 2 亿人左右，上升到现在 6.5 亿人，30 年时间，城市增加了 4.5 亿人。而近 10 年内，也就是全国房地产市场突飞猛进的 10 年内，城市就增加了超过 2 亿人。这 2 亿人，按人均 30 平米的住房需求计算，需要提供超过 60 亿平米的新增住房，才能满足他们的基本生活需求。而从 2000 年到 2010 年 10 年间，中国房地产市场提供的住宅总货量，不足 45 亿平米。这是非常简单的数据，公开，不保密，任所有人查阅和研究。60 亿平米的基本需求和 45 亿平米的总货量，供应缺口高达 15 亿平米，25%的需求不可能得到满足。而且，这个

计算仅仅只考虑了仅 10 年的供应缺口，未考虑前 20 年的供应缺口，以及城市原居民的改善型需求。如果要考虑上述因素的话，我个人认为，中国的住宅市场，在整体上，存在超过 30% 的供应缺口。这是一个相当严酷的数字，它意味着想降房价，基本不可能。

2010 年后，目前为大多数学者认可的未來城市化递增速度，是每年 1%，那就是每年增加的城市人口，超过 1300 万，需要增加住宅供应 4 亿平米。

假定之前的住宅缺口，在未来 10 年内慢慢增加供应予以消化，再加上现在每年新增加的 4 亿平米的需求，并考虑一定的改善型换房需求，那么未来 10 年，我们的住宅供应总量，应该达到 60 亿平米的规模。这种规模的供应有可能达到吗？

近 10 年来，我国的每年的住宅竣工面积，大致是在 3 亿到 5 亿平米之间徘徊。05 到 08 年间数据相对最高，在 4-5 亿平米之间，其它年份都要在 3.5 亿平米左右，09 年的数据是 3.67 亿平米。我们要知道，近 10 年的房地产建设投资，占全社会固定投资的比例，都在 20% 左右，这是相当高的比例。我相信随着国家打压房地产的决心日益强硬，住宅建设将不能再维持之前的规模，因此未来每年的竣工面积，预计将会

持续下降，也就是每年不到 4 亿平米。 每年不到 4 亿平米，10 年不到 40 亿平米，已经无法解决城市新增人口的最低居住需求，也不能解决历史旧债问题，更不能解决改善型客户的购房需求。这些矛盾一定会逐渐累积、叠加，并形成巨大的社会矛盾。 住房问题，必将是中国城市化进程中，困扰中国城市新居民的，最沉重的话题。 日期：

2010-12-09 16:00:42 %10、永远的供不应求之二
这一段的篇幅将会比较短。以珠三角几个城市为例，阐述供求规律。 佛山从 05 年至今，每年的总成交量大致在 700 万平方米左右。其中中心市区禅城区的交易量约占 10%强，大致是 80 万平方米上下，年供应套数大致是 6500 套。由于开发已达到饱和程度，预计未来 5 年的供应量将会持续减少。禅城区的总人口约 100 万，户均 3.6 人，也就是 27 万户人。以 20%的人口占有 80%的财富这一我们目前公认的财富分配比例公式计算，禅城区的富裕家庭数超过 5 万户。希望大家还没有忘记我前面阐述过的房地产市场的阶段性特征。佛山目前是典型的改善型需求为主的都市。05 年前，佛山基本上没有像样的住宅产品供应。（不要嘲笑，目前绝大多数的北

方和西部城市，都没有像样的住宅供应。北京和上海的产品尤其烂和差。)这5万户的富裕家庭，在05年前，都居住在筒子楼、自建楼、低矮楼梯楼、宿舍楼这些落后产品里面，统统具有改善住房的需要。一梯两户、南北通透、通风采光的居住需求，是学会花钱之后的富人，必然要享受的生活环境。这种产品在05年前基本不存在。05年后，这批富人看着城市化的发展，看着禅城新城区（亚艺板块）的建设，醒悟到两种生活之间的巨大差异，于是纷纷的抢购新城区的房产。但是，每年的新增供应，只有6500套。除掉在旧城区的大约40%的初级产品的供应（我们总得为首次置业者留出一定的比例），新城区的改善型产品的供应量，只有不到4000套。需要连续供应12年，才能应付禅城区自身已有的改善型客户的需求。5年来它只供应了不到2万套改善型产品，为禅城区的富人所疯抢，所有楼盘都可以实现开售后1星期内清货。这5年来，几乎没有听说过卖不出去的货。但是，禅城新区目前已经不可能再增加供应，它的开发已达饱和。未来的剩余货量屈指可数。于是寸土寸金，新区楼价大涨，从05年的4000余元/平米，上涨到现在的12000元/平

米。 东莞的新城区建设的经历与佛山禅城相类似，东莞的经济构成也与佛山相类似，两者都是以私营企业作为城市经济主体，奉行的都是藏富于民的政策。近5年来东莞的年供应量大致为550万平米，约5万套的年供应量，其中主城区的住宅年供应量大致相当于总供应量的40%，仅约2万套。与佛山的5区多中心发展模式不一样，东莞目前尽全市之力打造主城区，主城区的生活便利程度冠于全市，因此主城区的购房客户约有3成来自东莞其它镇区，这也与佛山各区之间全封闭式的市场状况不一致。我相信随着东莞全力打造它的新城区，必将会吸引越来越多的在荒凉冷僻的镇区生活的富裕家庭。东莞的常住人口是635万，约180万户，其中主城区约20万户。我们也以20%来计算富裕家庭的数量。这么算下来，东莞主城区住房的需求总客户数，合约36万户。这些人的改善型需求，按目前的供应速度，还需要13年才能满足。 以上论述所使用的数据，均是公开数据，不保密。各位可以参照这个原理，考察自己所在城市的市场状况，看看供不应求的程度有多高。综合本章和前章，我个人的判断是：中国这种供不应求的局面，将长期维持，在10年内

不可能缓解。而且随着未来供不应求问题的累积，问题将更加严峻。 日期：2010-12-11 17:58:05 %11、房价上升趋势 随着城市化的继续，城市居住环境的不断改善，以及财富不断的汇集，可以想见的是，房价必然随之上涨。这是无从抗拒的客观规律。只能接受，不能对抗。因此我们可以在几乎所有的场合看到几乎所有的经济学者，使用各种各样的经济理论，得出这个远期看涨的结论。

在市场的第一阶段，首次置业型阶段，地价非常低，楼面地价占房价中所占的比例一般都低于 10%。房价中的主要构成部分是建安成本，大致占到 60-70%左右。考虑到目前东部沿海地区小高层的建安成本大致在 2500 元/平米左右（在这里我补充一句：老实说，我原本以为这个成本数是全国一致，最近两年才惊讶的知道内地可以低到什么程度，小高层建安成本低于 1500 的，比比皆是。这样建出来的玩意，就别和我谈什么抗震性了，太扯淡了），这样算起来，首次置业型城市，房价一般都低于 3500——4500 元/平米。全中国绝大多数的非中心级城市，都是这种价位。这也是因为中国可以称得上富裕的城市并不多，社会资源很稀缺，不足以向

全国范围进行广泛分配。改革开放短短的 30 年，积累的人才、资源，只能相对满足几个中心城市的需求，往二线城市分配都稍嫌紧张，再往下分配，就严重的资源不足。以长江中游的武汉城市圈为例。武汉的均价目前可以达到 8500 元/平米的价位，但是所谓的武汉周边城市群，譬如黄冈鄂州等市，价格在 3000 元/平米左右长期徘徊，无从上涨。最重要的原因，就在于集湖北一省的财力，也只能打造出一个武汉，只能维持武汉的发展需求，乃至武汉还必须还周边城市抽血，集中这些城市的人才和财富。类似这样的城市圈比比皆是。四川只能有一个成都，出了重庆来抢食，成都人就算不明白其中的经济学道理，下意识的也对重庆充满反感。河南只能维持一个郑州的开发，陕西只能尽全力打造西安。湖南很大声的喊出长株潭经济圈协同发展的口号，事实上，只是把所有的资源倾斜到了长沙，顺带一下子解决了长沙房地产市场长期低迷的状况，救活了差点死在长沙的无数房企。 在市场的第二阶段，改善型置业阶段，地价开始上涨，楼面地价占房价的比重开始逐渐上涨，最终可以达到 30%左右。建安成本所占比例开始逐渐下降，到 30%左右，楼面地价与建

安成本最终将达到大致相同的水平。销售均价可以慢慢达到8500元/平米左右这个档次。一般而言，只有东部的二线城市和西部的中心城市，才能实现这种价位。就珠三角而言，可以名正言顺的叫二线城市这个名号的，只有佛山和东莞，全市的均价大致在8500元左右浮动，中心城区大致在12000元/平米，镇区大致在6500元/平米的价位（以佛山的富裕程度，被列为二线，实在是因为它自己不争气，城市建设过于落后，各项生活配套都没完善起来，所以只能委屈它和东莞这个更不争气的一起做二线城市。）。此外，广深属于一线城市，不多评价。中山珠海惠州江门（该排名表明我对这四个城市发展潜力的看法，分先后），统统属于三线城市，要达到8500的价位，还需要老实的锤炼内功，好好的把基础产业做好，把城市建设好，把生活配套完善起来。即使这四个城市因为投机盛行，在某个阶段超过8500的价位，以后也一定会痛苦的跌下去。内功不够，投机来凑，最后的结果一定是死得很难看。我不怕点名，我骂的就是珠海。请在珠海搞投机的同学出来认领。

在市场的第三阶段，投资型置业阶段。地价在楼价中的占比逐渐扩大，并成为最主要的

成本，占比达到 60-70%。建安成本占比下降到 20%以下。在这类地区，楼市的主要价值是保值。销售均价可以达到 1 万左右，其中中心城区大致可以达到 2 万左右。广州是投资型城市的典型，南京最近也表现出比较强烈的投资型需求入市的味道。这类城市的城区久经打造，生活配套成熟。市民心态平和，不狂热，对闲散资金的涌入不盲目跟随，缺乏炒作空间。随着这类城市 CBD 价值的逐渐体现，资金在城市内不断沉淀，楼市的投资功能也会不断凸显。（外在表现是城市的高级白领、金领阶层不断壮大。）

投机型城市，就不多评价了。十里洋场，纸醉金迷，市民心态浮躁狂热，就如同周立波那厮大骂网民被阉一般。这类城市是闲散资金的汇集地，以楼市作为泻洪口。这类城市的销售价格，难以体现城市的真实价值。无法评价。难以量化。我看着温州最近的土地出让信息，经常不能相信自己的眼睛。如果要调控，就应该狠狠的调控这类神经病城市。几颗老鼠屎，搞坏一锅粥。这几个投机城市的网民出来瞎叫唤，搞得好像全中国的楼市都不健康了，都失去投资价值了。真是岂有此理。 日期：

2010-12-12 10:20:03 %12、结语——说不完的房地产

这篇文我写得非常痛苦，有大量的数据要经过反复查证才敢下笔，经常到半夜三更还在查找数据。有很多城市的数据存在相互打架矛盾之处，要挑选出相对准确的数据。要兼顾自己的身份，有些话不能说得太透和太细。现在就以这一节，作为整篇文章的结语吧。

房地产，在全世界范围内，都是支柱性产业。这个话是可以大声说出来的。房地产人不要觉得丢人。地方政府经营城市的终极目的，就是让城市的土地升值、房屋升值，从而获得更高的财政收入。因此，在美国，物业税的收入，占到地方政府总收入的70%以上。这笔收入又再次投入到基础设施、生活配套等建设上去，优化生存环境，从而促使房地产升值。因此近10年来，在税率基本稳定的情况下，美国的物业税总额增长了5倍，这相当于近10年来美国的住宅价值升值了5倍。房价上涨不是丢人的事，而是城市的居住环境和投资价值在改善和提高的表现。地方政府应该感到骄傲。

在我国，虽然不收物业税，但我国收土地出让金（40-70年的土地使用权出让金，相当于将未来几十年的物业税一次性收取完毕，这是比英美国家逐年收取物业税更厉害的爆敛方式。）。在我国大量的东部沿海

城市，土地出让金的收入也已经占到地方财政收入的 5-7 成左右。如上海 09 年土地出让金总收入 1043 亿，同期的财政收入数字是 2540 亿。广州 09 年财政收入 700 亿，土地出让金总收入达到 489 亿。承认房地产在全世界范围内的支柱地位，承认房地产在中国经济中的支柱地位，不丢人，很正常，经济规律如此，不是天崩地裂的臭事。地方政府正应该通过好好的经营城市，促使城市的房地产升值，并从升值中获取财政收入。取之于民，用之于民，实现财富的正循环。最近这 5 年，我国一些城市，房地产投机盛行。温州杭州被浙江民间资本爆炒，北京被全中国的富人一起爆炒，深圳上海被所谓的热钱资本爆炒，炒得天翻地覆，好像全中国的房地产市场都要跟着这为数不超过 10 个的城市一起崩塌了，好像全世界只有中国的房地产突变成毒药了。在全世界都把房地产当成支柱型产业的时候，好像只有中国的房地产要被一下子妖魔化、垃圾化、边缘化，并被抛弃了。调控房地产，打击投机很重要。但是要搞清楚，目前我国房地产行业的突出矛盾、引发投机的最主要的因素，是什么？是市场巨大的供需不平衡的矛盾，是未来 10 年都无法解决的供不

应求的矛盾。我国城市化的前 20 年（80 年代到 00 年代），几乎未考虑过增加住宅供应的问题。00 年之后，将城市化后新增人口的居住需求，全部推给了商品房市场。城市新增了 4.5 亿人，但是新增加的住房远远不能满足这批人的需要。这是我国从中央政府到地方政府，在应对城市化问题时候的严重失策，经验不足，能力有限，目光短浅造成的。这是历史的债务。解决这种历史债务，不是靠妖魔化房地产行业可以解决的。庞大的、被积压的住房欠债，只能靠增加各种供应来解决。任何试图限制供应本身、打压需求本身的调控政策，都一定会破产。很可惜，一直到今时今日，我所看到的房地产调控政策，都是在反复的强调减少供应（强化紧缩地根，提高土地交易门槛等）、打压需求（提高首付门槛、提高利率等）。这种调控政策，是简单的饮鸩止渴。把供需双方都打死，把房地产交易扼杀，就能解决城市化的历史住房欠债问题吗？这种调控政策，是与我国的城市化方向背道而驰的，是违反客观经济规律的弱智政策。我不能理解为什么这种政策居然能得到广大老百姓的大声叫好，还有无数的老百姓很真诚的期待这些扼杀交易本身的政策能够更严厉，

并得到更严肃的执行。我只能评价，我国的老百姓还没有被思想启蒙，民智未开。一言以蔽之：从上到下，一样的愚蠢。

打压房地产投机的最好方式是什么？是对二手房交易设立门槛。投机的目的是快速出货。一旦在门槛上对二手房交易设定年限类的限定，限制其快速出货，投机就能被遏制。而不是我们目前神经兮兮的对一手房交易进行反复打压的各种奇特规定。现在我们限制二手房交易的唯一办法，是3%的交易契税。这个太扯淡了。原本中央想通过征收个人所得税和增值税的方法来遏制二手房投机，被交易双方用阴阳合同轻易的化解了：我就用真实的交易价格去办手续，你能奈我等何？既然我们可以想出一手房购置方面的各种奇特的限制性规定，就一定可以想出怎么限制二手房投机性交易的规定。最后哪怕是你行政强行规定：商品房在前次交易后5年内不得再次交易，也比目前的所有调控政策要有效1万倍。

说到未来我国宏观层面的房地产走势，只要政策不再像今天这么神经，能切实的扣合我国的经济发展规划，符合城市化的发展规划，那么就一定是和所有经济健康发展的国家一样，房价一定会持续上涨。我再强调一下，房价上涨

不是丑事。它是好事。是地方经济处于正循环中的好事。只要地方的经济在发展、生活环境在改善、各种配套在陆续完善，房价就一定会上涨。投机型城市除外，我对那几个老鼠屎一样的投机型城市充满敌意，极其鄙视。投机泡沫一定要挤干净。 本文到这里算是一个结束。谢谢大家。 日

期：2010-12-13 21:04:11 命题作文：说合肥 合肥

的 GDP 大致在 2000 亿左右的规模，常住人口不少，500 万。对于一个省会城市来说，这是一个极差的经济成绩单。这仅仅相当于珠三角三线和四线城市之间的经济规模。安徽的其它所谓大城市同样惨烈，芜湖 900 亿，安庆 800 亿，马鞍山借资源之便，达到 660 亿，其它都在 600 亿以下。这种规模的经济，说明整个安徽都刚脱离温饱线不久，属于还要努力一把才能小康的水平。 这种经济水平较低的省会城市，它自身的能力有限，唯一所能依据是，是其相对于周边几乎是刚刚脱贫的城市而言具有的居住环境优势，从而产生微弱的吸血效应。然而合肥距离南京太近，安徽东部的财富更可能的是被南京吸走，仅有部分安徽西部的穷困城市，才可能被合肥吸血。关键在于，安徽相对富裕的城市，基本上都集

中在东部。芜湖、蚌埠、马鞍山等等。西部仅有安庆这一个相对富裕的城市。这样的结果，导致合肥的城市发展几乎只能靠自身造血。在更加宏观的视角来看，安徽的处境更加尴尬。它位于长三角外侧，它要承受整个长三角的吸血效应。它在与长三角的竞争中必定处于无从招架的地步。这使得整个安徽，几乎都没有拿得出手的产业。这方面安徽的特点类似于江西：在前 30 年的中国工业化进程中无所作为。但是近 3 年来合肥的经济突然一改颓势。在目前的东部产业升级调整浪潮中，合肥很顺利的承接了从东部发达地区离开的传统工业，实现了比较全面的工业化，比较顺利的完成了家电、汽车、化工、建材等产业的布局。这是很牛逼的事。老老实实的承接从长三角迁出的传统工业，认清自己本来落后的现状，不好高骛远的搞什么高科技或者金融中心，这是合肥的牛逼之处。因此，我对合肥的经济前景，非常看好。按照中国城市目前实现工业化的速度，再给它三到五年时间，就能完成工业化，步入居住型城市阶段，从而激发改善型需求入市。在上述城市发展的背景下，合肥的房地产市场表现与之完全一致的特征。08 年前，合肥的住宅供应面积都

在 500 万平米上下，市场均价都在 4000 以下，市场低迷，体现出典型的首次置业型初期的特征。从 08 年之后，随着产业布局的成型，成交面积开始猛增，08 年达到 700 万，09 年更是达到 1000 万平米。今年预计也将达到 1000 万平米的成交量。成交价格也开始随之上涨，09 年底均价达到 5500，到今年 10 月份全市均价达到了 6300，3 年时间上涨了近 60%。即使考虑到今年狂烈的通货膨胀所引发的全国范围内近 10% 的房价上涨因素，合肥由于本身的城市经济升级而带来的地产升值幅度，也达到了 50%。我分析，这种突如其来的成交量和成交价格的上漲，缘于合肥多年来的楼市低迷，事实上在合肥人中积累了大量的待消耗的财富。这些财富一直在寻找突破口。一旦合肥确实的开始工业化进程，就可以引爆置业需求，引起成交量爆发式增长。并且，在合肥附近南京等长三角中心城市房价大涨的市场背景下，合肥人对市场的信心也在增长。这几个因素的共同作用下，合肥最近的市场大卖，也是可以解释通的。说到对未来的预测，只要合肥坚定的在工业化的道路上走下去，建设成安徽的工业第一强市，那么合肥的房地产市场就一定会持续的增长下去。目前

6500 左右的成交均价，对于一个迅猛发展中的省会城市而言，并不算高，算是健康。如果合肥可以在 3 到 5 年内完成工业化进程，均价上升到 8000 以上，也算正常。说到合肥各区，很有趣的是，合肥各区的价格差异极小，仅有个别区在个别时段出现统计数据上的差异。我认为，这是由于合肥作为一个工业化初期的城市，并未出现真正意义上配套完善的中心城区。各区之间的生活舒适度其实相差不大。反应到售价上，就无法体现出区域级差。未来合肥各区之间是不是会出现领涨性的区域，要认真研究合肥的城市规划，看哪里被规划为真正的居住新区，并能享受到优先的财政倾斜。我纯粹进行纸面研究的结果，目前“蜀山区”似乎有点这个意思。本人不对这个区域选择承担任何投资建议上的责任。

就此交稿。请审阅。 日期：2010-12-14 15:58:31 说

福建——泉州和福州 老实说，我之前完全没想到研究福建的难度有这么大。我估计，由于靠近台湾这个特殊的地理位置的影响，使得福建的政治气氛一贯是趋于保守稳健，不会出现很强的政治上的倾向性，也因此没有哪个福建的东部城市在政治和体制上享受到特别的照顾。结果是福建东部沿

海地区，出现了三个鼎立的巨头：泉州、福州和厦门。这可能是某种战备思维的结果：不能把鸡蛋放在一个篮子里，以策安全。在这种宏观发展战略上的齐头并进，均衡发展的思维指导下，这三个沿海城市各自发展出自身的显著特点，让我颇感趣味。

泉州是福建经济第一重镇，真正的工业化强市，福建 GDP 超过 3000 亿的唯一一座城市。它的定位，居然就是一个纯粹的工业化城市，城市化率极低。泉州总人口 700 余万，然而市区仅有 100 万左右的人口，市区年住宅销售套数不足 1 万套。这是一个非常小的市场，与其经济第一强市的地位极不匹配。泉州代管的几个县级市的经济都非常强悍，形成独霸一方的局面，泉州也无法整合这些县级市的资源以强化自身的城市建设。这种分散型格局的形成，明显是基于均衡发展的战略考虑，有强烈的备战意图。基于这个原因，泉州的房地产市场表现出典型的首次置业型特征，在均价 6000 左右长期徘徊，并体现出强烈的价格敏感性，一旦均价上升到 7000 左右，成交量就锐减，个别月份甚至可以降到成交量为零的地步。考虑到它极低的城市化率，市区居住环境因此也

谈不上优良，出现这种情况，很可理解。未来泉州如果试图发展，必须要整合全市的经济资源，大力加强城市化建设。3000 亿的经济规模，年地方财政收入大致是 200 亿出头，只能穷全市之力，打造出一个主市区。我个人不相信泉州可以像佛山这个富得流油的城市一样，走多区域中心的道路。如何打造主城区，将是摆在泉州政府面前最大的难题，也是它作为一个工业化强镇，发展到目前的规模之后，必须要解决的发展瓶颈问题。只有解决了这个难题，它才能继续往下走，从工业型城市走向居住型城市，从而留住自己的财富，不至于被南北方向上的厦门和福州吸走。如果它保持目前的状况，它的财富必定会被厦门和福州吸得干干净净。福州是福建第二强市，作为福建的省会，它的 GDP 仅仅达到了 2500 亿的水平，在东部沿海省份的省会城市排名倒数第一。人均 GDP 仅 5300 美元，达不到二线城市的标准。这一定是基于国家战略刻意压制其发展的结果。福州除市区外，还管辖 6 个县和 2 个县级市，外加一个开发区。总人口 690 万，市区占到了 300 万。城市化率勉强过关。08 年福州住宅成交均价 7200，成交面积不到 200 万平米。对于一个经济规模如此之

小的省会城市而言，这是一个健康的价位。但从 09 年开始，福州就开始打鸡血了。全年均价保持基本平稳，大致是 7500 的水平，但成交面积暴涨到了 500 万平米，从价格走势来说，成交价格从年初开始坚定的上涨，到年底上涨到了接近 10000 的高价位。价格涨幅达到 50% 的幅度。今年福州的交易量随着价格高企而剧烈下滑，1 到 10 月的成交总量为 160 万平米出头，预计全年的成交总量不会超过 200 万平米，回复 08 年的交易量水平。今年福州的成交均价在 11000 左右浮动，变化很小。现在福州的楼市，体现出典型的虚火旺盛的迹象。在经济层面上，看不出福州有任何实质上的成就以支撑其突然暴涨起来的楼市。唯一可以拿来吹嘘的，是 09 年被国务院通过的所谓“海峡西岸经济区”的规划。我反复说过，台湾的代工型制造业事实上相当落后，利润率极低，跟中国东部大多数城市正在极力淘汰的三来一补型工业一个调调，并没有什么技术含量。中国自身的制造业水平，并不比台湾低多少，乃至最近表现出了强烈的超越台湾的趋势。而且台资在国内的布局早就完成，由于它们的利润有限，因此它们的资金实力其实极其有限，再次大规模扩张国内布局

的可能性极小。试图依托台湾振兴地方工业经济，我认为非常扯淡。无论从哪一点来说，我都认为福州的房价存在极大的投机成分。福州的吸血能力受厦门和宏观战备战略的掣肘，并不能放开手脚对周边城市吸血。它自身的造血能力极其有限，2500 亿的经济规模极小，在珠三角简直要被无视掉。在这种背景下，它却承担了高达 11000 的房价整整一年。我认为这种投机泡沫必定会破灭。福州多年来低调做人而积累的财富，将会被洗劫干净。均价 1.1 万，是二线城市中的杰出代表，人均 GDP 过万之后，才能达到的均价数字，以福州这样的城市，维持现在的均价，是全民狂热投机心态发作的结果。这一段相当的不客气。福州的朋友不要介意。 我承认，福建我研究起来很痛苦。到现在只粗略的看完了两个城市。下一章来说厦门。 日期：2010-12-15 12:20:38

细说厦门 厦门是一个岛城、特区、计划单列市、福建经济规模第三的城市。由于福建整体的经济其实相当孱弱，厦门这种全省第三的城市，09 年 GDP 规模也仅仅只有 1623 亿。但是厦门人口不多，户籍人口 177 万，常住人口 252 万。（这里我说一下，非户籍常住人口的统计未必有各位以为的

那么难，目前比较常用的是统计社保人数。这个相当准了。没有社保的基本上是流动型临时工，不是城市的主体经济力量。) 人均 GDP 约 9500 美元，这是一个很不错的水平，这说明厦门是典型的“小家碧玉”型的经济结构，经济规模不大，人不多，都挺富裕。一群小富人，在厦门岛上过着他们悠闲的小日子。

作为计划单列市，厦门的税收其实要被中央直接拿去，福建省没法分享，因此福建必定对厦门围追堵截，不会对厦门有任何财政上的扶持，并会强烈的阻止厦门向省内吸血。这意味着即使厦门和福建的关系，未必像重庆和四川那样水火不容，但也必定是像深圳和广东一样，相互看不顺眼。即使不会相互拆台，也不会相互扶持。厦门的发展，在得不到倾斜型的扶持政策的情况下，完全依靠发掘自身的力量。它现在的成就，我认为主要是得益于它清晰的城市定位：旅游型城市、传统的港口优势、强大的教育资源以及与之衔接的科技产业定位。厦门的经济结构清晰和健康，让我留下了非常深刻的印象。2000 年厦门的人均 GDP 仅 1000 美元，到 05 年达到 6000 美元，今年应该已经突破 1 万美元，10 年中翻了 10 倍，这种惊人的发展速度，更应得益于厦门

自身的强悍的产业结构，而不应归因为它的吸血作用。恰好是反过来，厦门由于这种迅猛的发展，其生活水平远远超越福建省之后，才对省内各荒僻城市的富裕群体产生不可抑制的吸引力，进而出现一定的吸血效应。05年前厦门楼市的外地客户比例不足2成，其后逐年升高，目前已经达到55%，超过本地客户购房比例，刚好印证了我的上述判断。 厦门的城市地理特征非常明显：本岛以及半环抱着本岛的陆域。其2010年前的城市规划呈现出典型的精打细算的特征，就是俗话说的：“有钱都使在刀刃上”。它集中精力建设本岛的湖里区和思明区，放缓对陆域部分的建设。这种精细的态度，使得厦门本岛得到了最充分的、几乎可以说无缺陷的开发和配套，其生活资源之完善，即使在全国范围进行比较，也能排进前10名的位置，远远超过同样打着旅游城市旗号的珠海。最近厦门新修编的规划强调由于本岛的开发已近饱和，对本岛的投入要放缓，以优化为主，集中精力向东部陆域（海沧区）和北部陆域（集美区）发展。这一连串的城市发展规划理念，务实有效，轻重缓急，清清楚楚，完全挑不出毛病。综合以上的因素，厦门的经济规模虽然不大，但是质量非常

高，无论是产业结构还是城市规划理念，均远远的超越国内一般的二线城市，而接近一线城市的水准。因此厦门的楼市随之上涨，我个人非常认可。受限于厦门的城市规模，其楼市的总成交量很少，仅有150万—200万平方米左右，是非常精致的市场。岛内外的供应量，从07年的岛内6成岛外4成，逐渐演变到现在的岛内4成岛外6成，体现出厦门的市场发展方向，逐渐从已经饱和的岛内，向岛外扩张。07年，厦门岛内均价过万，岛外大致在5000元左右。其后由于城市的区域经济中心作用开始体现，吸血效应大幅加强，刺激投资型客户入市，开始实现价格大涨，到今年11月份大致是岛内1.7万，岛外8000左右。考虑到岛内的供应量日益稀少且必将成为稀缺性供应，我个人认为，目前岛内的这种价位，属于典型的投资型置业城市的市场价位，它与厦门目前的经济地位相匹配，泡沫性很小。至于岛外8000的均价，相当于改善型市场的初期价格，由于缺乏实地考察，我难以判断目前厦门岛外的生活配套是否已经相对于福建其它城市而言具有相当的优势，但考虑到厦门必须向外扩张这一事实，其岛外区域的配套在其强悍的岛内饱和溢出效应下，应

该也可以很快予以完善，我也相信即使目前这个价位已经包含了未来的升值预期，这个预期也是可以达到的。

综上，我对厦门楼市的整体判断是：健康级。现在的价位很合理，岛内与岛外各自体现出明显的投资型置业与改善型置业的特点。但在目前这个价位上要再实现持续上涨，除非厦门的中心级经济地位能得到持续性的加强，其经济规模逐渐从目前的小家子气的状态，变得具有大家风范，才能提供持续上涨的动力。 谢谢大家。 日期：2010-12-15

16:11:42 细说成都之一 因为这个帖子里的成都控太多，我不敢懈怠，一定要拿出点功架出来，才能镇得住人。所以这一段会更显专业，关于经济学的知识点会更多，我尽量说得通俗。 先介绍一些基础概念。考察一个城市的工业水准，最重要的是考察其工业增加值数据。这个词的含义大致是：通过工业生产，将原材料变成了工业产品，实现了价值提升。提升了的那部分价值，就是工业增加值。另外一个概念是规模以上工业增加值，也就是由有规模的工业企业所创造的增加值，目前我国一般是选取年产值500万作为“有规模”的界定线。规模以上工业增加值占总工业增加值的比

例越高，就说明这个城市的工业化水平越高，手工作坊式的小型工业越少，品牌型工业越多。我个人对中国工业化城市的分级，当城市的规模以上工业增加值占总工业增加值的比例达到 50% 的时候，意味着其工业化开始起步，到 80% 的时候工业化开始成熟。到 95% 以上，意味着开始进入工业化后期阶段，积累财富和人口，迎接城市从工业型城市向居住型城市的腾飞和转型。

成都 02 年的工业增加值为 598 亿，规模以上工业增加值为 277 亿，占比仅为 46%，可见成都 02 年之前都是以手工作坊式的工业为主。04 年的数据分别是 790 亿和 425 亿，占比 53%。大致从这个时间开始，成都的工业化开始起步，并进入飞速发展期，进步速度让人叹为观止。06 年的数据分别是 923 亿和 750 亿，占比 80%；到 09 年，数据分别为 1644 和 1477，占比达到了惊人的 89%。今年的数据还没有出来，但我已经可以乐观预计规模以上工业增加值占比将达到 90% 以上。这是一个非常了不起的经济成就，在 5 年内实现其它工业城市一般需要 20 年左右的时间才能实现的工业化。

当然，基于我个人的一些恶趣味，在对成都提出表扬和认可的同时，我很有必要要对成都在目

前工业化之路上取得的成绩泼一些必要的冷水，你丫真别以为这样就天下无敌牛逼到疯狂了。早在 2002 年，成都连啥是工业化都不知道的时候，佛山的工业增加值和规模以上工业增加值分别是 621 亿和 514 亿，占比达到 82%；09 年佛山的数据分别是 2924 亿和 2865 亿，占比 97%。无论是总额还是占比，都比成都领先得多。就这样，佛山还只是一个珠三角的小小的二线城市，被广大成都人民嗤之以鼻，认为和伟大的成都无法比拟。有趣的是，成都人民最自豪的，居然是成都具有强悍的吸血能力，能吸收整个四川大地的财富，而佛山东莞这些城市无法吸血。GOD！我再强调一次：吸血就是竭泽而渔，是对周边城市经济的猎杀和狙击，将它们辛苦积累的财富全部掠夺干净之后，就是吸血型城市的死期。由于中国西部中心城市城市建设提速、生活品质改善的时间大致也就是近 5 年的事，因此吸血也就吸了近 5 年的时间，所以目前看来，好像还有很多血库可以慢慢吸。但是我相信，最多还有 5 年时间，被吸血的城市都会造反的。总会有办法让你没法再吸下去的。 太长了，分段发。 日期：

2010-12-15 17:50:24 细说成都之二 上面说的是

成都的产业数据，现在说成都的产业结构。老实说，成都能够在5年内实现工业产业的超常规增长，背后一定有它的客观原因。数据仅仅只体现了结果，导致结果发生的，必定是产业结构发生了根本性变化这个原因。04年前成都从数据上的简单分析就可以知道，没有值得一提的标志性产业，以手工作坊为主。我相信这也符合大家对成都的一般印象。但近5年来成都的产业经济暴涨，我第一眼看上去，吓了一跳，哇塞，高科技产业。靠高科技产业推动了整个城市的经济发展，我不说后无来者吧，至少也是前无古人了。中国至今没有哪个城市能靠高科技维持城市的经济活力的。然后冷静下来，仔细去看，到底推动着成都产业发展的动力是啥。一看之下，这个高科技就露出了原形：原来就是一直挂着高科技牌子的传统三来一补行业中的老大哥：代工行业。代工行业是亚洲人民的一大爱好，在亚洲各个国家之间轮流做。中国是其中的翘楚。代工各类鞋袜服装啦，各色皮具零碎，是我们制造产业的传统长项。近两年那些低端的鞋袜服装之类的代工行业纷纷向越南缅甸等国迁移，因为这种代工技术含量极低，文盲都能从事。与此同时，比较有技术含量的代工，

比如 IT 行业的代工生产，就在国内越做越大。全世界的发展中国家事实上都没有中国那么重视基础教育，我国 40 岁以下的人几乎全民脱盲，这是国际上所有的发展中国家都无法比拟的“劳动力素质优势”。这就是行业背景。最近几年来，东部城市对打着科技旗号的代工产业极不待见，总想把这些企业都干走。事实上，很多所谓的科技产品都是代工生产。办公用的各种电子设备比如复印机啊投影仪啊什么滴，照相机，几乎所有的 IT 产品，都是代工类企业搞的。品牌科技企业一般只负责核心技术研发，生产和周边的技术环节都交给代工企业干。这类企业赚的就是一点辛苦钱，行业利润率极低，靠走量赚钱。富士康是其中最牛逼的代工企业，啥都能代，目前而言，几乎就没有富士康代不出来的产品。这些代工企业中，人工成本是他们非常主要的成本，远较一般生产企业高，因此他们承受薪水上升的能力极弱。目前整个中国东部的人工成本都在大涨，让这些个代工企业无法承受，因此越来越多的代工企业选择向西部迁移，直接进入人口大省开厂。西部各省都在争抢这些被东部自然淘汰的代工企业，而成都很明显的抢得了先机。比较有趣的是，

代工企业具有群集效应，这是因为它们经常分享订单。因此目前成都的所谓高新产业园，充斥着各种各样的代工企业，并且必将产生巨大的聚集效应，吸引越来越多被东部优化走的代工企业。让成都的产业园区领导笑得合不拢嘴，整天在媒体上强调：现在我们成都已经不再是简单的招商引资了，而是挑商选资！

这里顺带说一句。软件行业从来都不足以成为支撑一个中国城市经济发展的行业。它的经济能力在中国几乎任何一个城市中的作用都可以忽略不计。请不要再拿这个行业出来吹嘘了。

当然，我这里从来都没有贬低成都的意思。在东部产业升级的过程中，代工行业必定要往西部迁移，这是经济规律。成都在这方面醒悟得最早，做到了西部最好，并成功的推动了城市经济的飞速发展，这是极其牛逼的，非常值得表扬。我对此十分赞赏。下一节开始说成都的房地产市场。

日期：2010-12-15 20:40:57

细说成都之完结篇

2009年成都的GDP是4500亿，今年的目标是超过5000亿，我相信以它目前如此猛烈的工业化速度，实现这个增长11%的目标太容易了，到5500亿都有可能。成都目前的常住

人口数 1475 万，其中市区人口 600 万出头。成都的人均 GDP 在 09 年大致是 4500 美元，今年估计能达到 5500 美元，大概能接近 2 线城市人均 6000 的起步水平。从整体来说，成都还不富裕，还需要继续努力。它的工业化刚刚有了起色，还需要认真打造，积累财富和人均值。还不应急于发展房地产。鱼还没有养大，还不应急着打捞。我们在分析成都的产业发展进程中就可以知道，成都的产业一直到 04 年前都是烂摊子型的手工作坊式的状态，自身一直都缺乏造血能力，因此它近年来要维持城市发展，一定是基于对省内其它城市的吸血。在重庆同样也在吸血的情况下，一定会引发成都人的剧烈不满。因为吸血几乎是贫穷的成都前 5 年维持发展的唯一方式，被还可称得上富庶的重庆横插一口进来，简直是虎口夺食。所以这两个无耻程度不相伯仲的吸血鬼之间积累了无数的怨气，成渝之争闹到了你死我活的地步，让我这样的看客极为齿冷。

从 05 年开始，成都的房地产市场开始飞速发展，以主城区计（郊县数据就不看了），年成交量从 05 年的 676 万平米，迅速上升到 07 年的 1200 万平米，几乎翻了一倍。08 年在金融海啸的作用下，吸血性受到极大

本文由公众号 [老庄日记] 整理编辑发布,

更多免费好文好书分享, 请微信搜索关注

遏制, 仅仅只成交 600 万平米, 一下子被打回原形。但到 2009 年, 吸血能力再次爆发, 成交量暴涨到 1460 万平米。与此同时, 年度成交均价从 05 年的 3800, 上涨到 09 年的 6000 出头, 09 年 12 月份的成交均价已经达到 7000。对于一个自身经济规模很小, 产业链刚刚成型的城市而言, 7000 的价位稍显昂贵, 但相对于它主城区 600 万人口这个庞大的人口基数, 以及它相对于四川其它城市显著的生活舒适度而言, 这种价位也可以承受, 这种规模的吸血是也是正常的。今年以来, 成都主城区的销售均价就一路大涨。1 月份迅速上涨到 7400, 到 9 月份, 城区成交均价数字达到了 8000 元/平米的高位。与此同时, 今年前 3 季度, 主城区成交总量仅 564 万平米, 预计全年成交量不足 700 万平米, 成交量大幅度下滑, 几乎退回 05 年的水平, 显示出严重的成交后劲不足。目前成都市内爆炒的概念就是所谓的地铁概念, 城南区域炒得最狠, 目前的均价大致在 8500 左右。均价 8000, 是东部发达二线城市的均价, 它要求城市进入工业化后期, 积累了足够的财富, 再启动居住区建设, 从而达到这一个价位。现在成都的工业化虽然刚现雏形, 但它通过多年的吸血,

早已完善了居住区配套，因此只要它吹响房地产开发的号角，很容易就可以达到现在这种二线城市的均价。四川其实是一个经济相当落后的身份，全省范围内稍在温饱线上挣扎的城市比比皆是。成都猛烈严酷的吸血，只会消耗掉整个四川的家底。考虑到今年以来的成交量暴跌的情况，我判断，均价8000已经达到成都吸血能力的极限，再试图通过吸血来拉高房价，已经没有足够的血池了。要想维持目前的价位，必须依赖成都自身的造血能力，也就是它自身的产业能力。老实说，由于其产业刚刚成型，根本谈不上财富积累，因此我对成都的楼市后市，完全谈不上有信心。我预计，未来的两到三年，将是成都楼市的拉锯时代，楼市将在8000左右的价位上反复摇摆。我个人的希望是，不要再出现暴涨的情形，再次暴涨一定会消灭掉成都近5年来积累的人品，把成都打进长期的经济低迷。维持在目前的价位上，成交量再降低一点都行，慢慢的积累人品，等待产业的成熟。事实上按成都目前的产业发展速度，3年之内，成长为发达工业城市，一点问题都没有，这个时候再来谈楼价上涨问题，也为时未晚。成都人民，包括所有四川人民，千万不要因为有了丁

点的成就，看着自己欣欣向荣的产业和愈来愈完善的城市建设，头脑发热，自己给自己打鸡血，就误会自己已经达到了一线城市的水平，拼命的把楼市往均价 1 万上抬，这是神经病才干的事。 谢谢大家。继续鄙视看贴不顶贴的。 明天开始准备重庆的资料。但是明天我会比较忙，可能来不及更新了。嘿嘿。 日期：2010-12-16 14:01:33 呃，看到那些稀奇古怪的估算城市购买力的算法，我相当无语。我们的老百姓真淳朴无知啊。民智未开啊民智未开。居然那样毫无经济学依据的算法，还有人跳出来认同，还研究和深化起来了，我真的无法评价了。今天一直都比较忙，既然不更新了，我就来推荐一个我个人认为比较有参考意义的算法，算是对各位的一个启示。 还是拿成都做例子吧（真是，我算是很成都卯上了。），成都 2009 年城市居民人均可支配收入 18659 元，城市化率接近 65%，也就是城市居民总人数约为 836 万。注意，城市居民的概念是户籍概念，不是居住地概念。成都下辖的各县县城里也有城市居民，所以这个 836 万的数字，比成都市区 600 万的人口数字要大。这样算起来，成都人，一年，所能积累起来，可用于消费的财富总额是：

18659 元*836 万=1560 亿。农村人口也会有一定的消费能力，但他们不具有房地产上的消费需求，他们都是享受分配宅基地的，所以这里就不予以考虑了。 上述这个 1560 亿，就是各路商家眼睁睁盯着的香饽饽。无论是地产商还是零售商，都要靠挣这个钱来吃饭。当然成都人不能把自己的可支配收入（这个概念的意思是除掉维持基本生存所必须的费用之外，还能拿来改善生活的收入额）全拿来买房，总得预防生老病死，生活都需要改善，总得下馆子，总得看电影泡妞，一般来说，地产对可支配收入的吸血达到 30%，就非常厉害，将导致整个城市的财富被地产挟持。房地产将成为整个城市的核心话题。 去年成都的住宅销售额 1234 亿，考虑到金融杠杆的作用，也就是按揭贷款的存在，实际支付约 40% 左右，就足够了。成都去年的新增住房贷款约 750 亿，大致与这个比例吻合。这样算起来，成都人去年实际在住房上支付了约 484 亿，大致占城市居民总可支配收入的 31%。达到了楼市可吸血程度的极限。 这是对楼市所能达到的销售总量的一个比较有趣味的小算法，算是一个小小的经济学科普吧。因此单价上升时，销售量必然要下降，以维持这个总

量的大体平衡。如果试图量价齐升，必须要城市的经济保持着高速发展，将城市总的可支配收入，也就是财富的大蛋糕做大。这是经济的客观规律，无从违背。一旦违背，必然导致经济规律的惩罚。

再来介绍一下楼市可承载的最高价的简单算法。仍然使用 2/8 定律，20%的人占有了 80%的财富。因此成都 20%的富裕群体的年均可支配收入可以达到 $18659 \times 4 = 7.5$ 万。就他个人而言，他每年可在住宅上支付的费用约为 2.25 万。考虑到富裕男女两两结合的几率比较小，最普遍的情况是家庭一方收入明显高于其它人，因此考虑这个家庭另外两位成员的收入达到平均水平线，给他增加每年 $18659 \times 0.3 \times 2 = 1.12$ 万的房贷支付能力。

因此一般而言，成都具有购房能力的家庭，其合理的年度支付能力，系 3.35 万左右。这样算起来，购买成都户均约 100 平米的住宅，他们所能承受的价格上限大致就是 8000（这个你们自己去百度一个网页版的房贷计算器，立马就能算出来，别再很丢人的瞎算了。我推荐新浪的版本，很好用，还算了贷款利率折扣，很不错，我一直都用它）。

再考虑人均可支配收入的持续上涨因素，最近几年成都的递增都在 10%以上，所以成都

未来可以有小幅度的房价价格上涨。这都是可以接受的。但出现暴涨的经济基础不存在。成都人千万不要头脑发热，拼命的抬高自己的楼价，消耗自己的人品值。 特此介绍。

欢迎批评。 日期：2010-12-18 12:10:42 说重庆

重庆市规模之大，让我完全有掉进陷阱里的感觉。8万多平方公里的面积、40个下辖区县，2850万的常住人口规模，总是让我有面对一个中型省份的错觉。对比一下更能说明问题：广州市总面积7400平方公里，常住人口1千万出头，下辖10区2市。同为直辖市的上海，总面积6400平方公里，常住人口1900余万，下辖17区1县。在城市的自然规模上，重庆的这些数据非常强悍，并导致我花了更多时间来认识和了解重庆，因此这一篇分析出来得很迟。 然而，对应于整个重庆超大的自然规模，重庆的城市化水平却很低。重庆全市城镇人口1360万，城市化率仅仅达到50%的水平，刚好达到全国的平均线。对于一个从97年开始直辖的城市而言，这并不是一份合格的成绩单。重庆主城区建成区面积仅640平方公里（还有一说仅为440平方公里，这要看重庆主城区是传统意义上的中心六区，还是官方意义上的9区），

这个数据更加可怜。略加对比：广州的主城区建成区面积 950 平方公里。上海的主城区边界有所争议，因为似乎对上海而言，没有“主”城区和郊区的区分，这导致它的建成区面积在 1000 平方公里和 1400 平方公里这两个数字之间拉锯。通过这样的城市化水平对比，我们可以知道，重庆虽然在城市体量上是一个超级巨无霸，但是它积贫积弱，因此城市的发展速度很慢。我很有兴致的查看了一下历史数据，97 年重庆刚刚脱离四川设为直辖市的时候，城市化率 31%，与全国 31.9% 的平均水平大致吻合。到今天 13 年时间，重庆的发展步伐与全国的城市化进程高度一致，不快不慢，契合得极准。然而，这种位于平均线上的城市化发展速度，与重庆西南中心的地位极不吻合，这个成绩远远低于成都这种西部中心城市 60% 以上的成绩，更谈不上和东部二线城市高于 80% 的城市化率相比。作为西部唯一的直辖市，享受了极大政治便利和中心优势的城市，居然仅仅交出一份勉强踩在及格线上的城市发展成绩单，不免让人对这个城市的经济运行状况极度存疑。这个疑问必须得到经济学上的解释。在经济规模上，重庆 09 年的 GDP 达到了 6530 亿，这个经济规模算是

庞大，以城市论，可以排在二线城市的前列。但重庆的人均GDP就相当可怜，才2.32万人民币，折合3400美元。这种人均GDP水准，是3线城市再往下的水准。从整体而言，重庆的基本特征是：发展缓慢，刚刚脱离温饱，远远谈不上小康。作为西部第一号大城市，拥有如此庞大的资源优势 and 人口优势，具有西部所有城市无法比拟的吸金优势的重庆，在我面前推出的却是一份如此让我无语的成绩单，这导致我几乎没法再深入发掘重庆的城市发展轨迹。我承认，我遇到大麻烦了。（下面的内容更精彩，快回来噢）

日期：2010-12-18 18:30:04 说重庆之二——山城的困局

重庆是个山城。中国中心级城市中唯一的山城。在没有去查阅地形数据之前，我没有想到过重庆多山，多到了什么样的地步。重庆北、东、南三面被大山环绕（大山的意思，是海拔1000米以上的崇山峻岭），只有西南一侧的丘陵地带可以勉强开发。大巴山、巫山山脉占领了重庆的北部和东部。从数据上看，重庆40%以上的土地面积是无法利用的山区，再抛除掉绝对无法占用的38%的基本农田，偌大的重庆，可供城镇化建设的，只有22%的占地。1997年的统计数据，8.2

万平方公里的重庆，在当年只有 1.54 万平方公里的未利用地，其中在当时的条件下可作为可建设用地的，仅仅只有不足 4000 平方公里的面积，占重庆全市面积的比例，不到 5%。这是一个极可怜的土地储备数据。考虑到这是全市的数据，它必定在全市范围内呈零星分散的状态，因此就更加可怜。这意味着重庆市政府从直辖之日起，表面上被赏赐了一大块的肉骨头，上面却只有一丁点的肉，这种地形条件必将成为重庆日后的噩梦。

到 2008 年，重庆的未利用地数据为 7100 平方公里，全部是极难被开发的山地。10 年时间，重庆人将当年的可开发建设用地，用得干干净净，并在技术进步的前提下，另外再开发了 4000 多平方公里。然而即使这样，重庆人也仅仅只能追上全国城市化的平均成绩线。这其中蕴含的辛酸苦辣，简直要透过数据，透过我的电脑屏幕，从重庆全城可见的棒棒军的身上发作出来。重庆人就是在那样恶劣的地形条件下，坚毅的走着自己城市化发展的道路。

国民党陪都时期的重庆市区 300 平方公里，到今天，历时 60 年，才艰难扩张到 640 平方公里。相对于其它中心级城市 10 倍、20 倍的城市扩张速度，重庆的城市化步伐迈得艰难而神

圣。目前重庆市区人口 600 万，重庆几乎是尽全力打造它的这个中心区域（也没有其它选择，中心城区所占据的西南方向是重庆全市唯一可以勉强扩张用地界限的所在），09 年这仅占全市 21% 的市区人口，创造了全市约 50% 的 GDP，达到近 3300 亿人民币。城区人均 GDP 约 8000 美元，达到发达二线城市的水准。而城区之外，2200 多万重庆山区居民，人均 GDP 仅 2200 美元，在温饱线上挣扎。如果说，一定要有一个重庆模式，那么，以上所述的，就是重庆模式：狭小而富庶的市区和广袤而贫穷的山区，巨大的人口压力和贫乏的土地供应。我不知道重庆政府在发展产业经济时有多么的痛心疾首。要打造任何一个成熟的产业，占地绝对不会少于 2 万亩，如果要综合配套其上下游产业，以形成完整的产业链，需要的占地以 10 万亩计，这是重庆无法承担的成本。在理解了重庆这种辛酸的发展轨迹之后，我们再回头来看重庆的房地产市场，才能清晰的看出这个市场的本质。日期：2010-12-18 22:27:19 说重庆之终结篇 考虑到重庆这种一出城区就是山区的城市格局，它的房地产市场几乎集中在中心 9 区，其它区县的房地产市场可以被忽略。重庆

中心九区 2009 年的新建商品住宅销售量 2013 万平米，总销售金额 847 亿，均价 4200 元/平米。它的成交量水平自 06 年开始突破 1000 万平米的水平，07 年交易量大涨一倍，达到 2000 万的水平。08 年金融海啸期间交易量锐减到 1000 万的水平，这里应该也有地震造成的负面效应。今年前 10 个月的交易量已超过 2000 万平米。价格方面，自 05 年来平稳上涨。05 年成交均价 3000，06 年 3500，07 年交易量大跌，但 3500 的低价实在是跌无可跌，因此价位非常平稳。08 年均价达到 4000。09 年 12 月份的均价，也才达到 5200 的水平。老实说，我个人被这种超低水准的价位吓了一跳。这表明一直到 09 年年底，重庆都处于首次置业型置业阶段。改善型需求一直未被激发入市。而且，这也表明重庆的房地产市场，一直未对外表现出吸血性。它无法吸引西部地区的改善型需求到重庆置业。重庆这样的山城，事实上居住环境远称不上优良，它的老城区道路蜿蜒起伏，配套也远称不上完善，改造起来的难度极大，生活难以称得上便利，因此这样的市场表现，也说不上出奇。

自 08 年以来，随着重庆北部高新区、经开区等北部新

兴居住区域的逐渐成熟，改善型需求逐渐为全新的生活环境吸引而进入市场，并迅速带动北部区域的价格上扬，目前达到了均价已经超过 8500。正如我在前文中阐述过的。当一个城市逐年积累，完成工业化后，再开始居住新区的建设，必定能迅速带动房地产市场的发展。重庆主城区历经 13 年的苦心建设，就财富而言已经达到发达二线城市的水准，虽然重庆整体上不富裕，但主城区的 600 万相对富裕的群体，已经是相当庞大的购买力群体。他们的改善型需求在经历了多年的沉寂之后，终于表现出了强烈的购买欲望。今年以来，北部新区与旧区及南区的均价差距不断拉大，目前南区均价仅在 5500 左右，差距达到了 55%。今年重庆的均价大致会达到 6500 的水平。但新旧城区的差距会逐渐拉大。北部新区由于激发了改善型客户入市，预计价位会保持持续性的上涨。目前 8500 的价位而言，对一个发达二线城市核心性的居住区域而言，并不算高。而且这个区域日益完善的居住环境，将会逐渐对西部周边城市产生吸血性，并将会产生持续的推动力。重庆的可建设范围有限，它的土地供给能力极其薄弱，这是它与平原城市的显著区别。因此重庆本身

就极难打造出居住新区，因为它极难供应出够规模的土地疆域。而一旦它花了 13 年的时间，精心打造一个全新的居住区域，并赋予了它不同于旧区艰难的生活处境的完美配套，这种极其稀缺而且可以预计无法再获得的生活资源，必定会对重庆乃至西部所有富人产生越来越强大的吸引力，并带动这个区域的价格上涨。 这是我对重庆房地产市场的整体看法。我对这个城市厚积薄发的坚韧充满敬意。谢谢大家。

看贴要顶贴。不顶贴的永远买不到房。 日期：2010-12-18

22:52:16 我说明一下，重庆写得我非常崩溃。你们看贴的时候，看着我随随便便的一句话，列举几个数据，阐述重庆的可建设用地规模，事实上我花了两天的时间，一直到今天中午被人提醒，才想到要从这个方面着手（特在此对该无名英雄表示感谢）。为了查证这一个简单的数据，我花了整整 3 个小时，阅读了重庆的土地总体规划以及近三年的土地变更调查报告，反复确证。 事实上，从我开始写作这个贴开始，里面使用的所有数据，你们阅读起来一定是一眼看过，就去看我分析出的最终结果去了，而我为了查验这些数据，所花掉的精力和耗费的心血，真是天知地知我知。而且

相当多的数据，并不是我直接写给大家看的版本，而是一些基础数据，需要我自己动手进行汇总、累加或者加权。这真是要命的工作量。因此，我反复的向各位要求，看贴一定要顶贴。我认为这是对我艰苦写作的一种温暖的回报。尤其是我提到的城市。我希望这些城市的网友，在阅读完我艰辛写完的分析之后，不要鄙薄的一笑，然后就去点右上角的叉。或许你们以为这些基础资料满大街都是，我只不过是随手找来，博取各位一笑罢了。或许你们还以为我接下来对数据的分析只不过是随口胡诌，称不上有价值。如果你们真的是这么以为，那么你们可以不用回复本贴。如果你们居然真的会觉得我的文章对你们有那么一丁点的借鉴意义，那么，请顶贴。谢谢。你们的支持是支撑我继续艰难写下去的唯一动力。日期：2010-12-19 08:35:20 节目预告：

下一个要被分析的城市，是深圳。对深圳这颗大老鼠屎，我一定会狠狠地、从骨子里的，揭穿它虚高兼肾虚的本质。但是老蛮我连续写了两个星期，天可怜见，把我写惨烈了。我稍微总结一下，除了珠三角之外，我讲了石家庄，讲了合肥，讲了江苏的南京和苏州，讲了福建沿海3市福州泉州和

厦门，刚讲完成都和重庆。顺带还对旅游地产进行了大肆批评。中间穿插着调侃了东北人，同情了江西人，对资源型城市的未来表达了悲观，讲了浙江一地的投机型楼市的玩法。老实说，我真的写疲累了。就算是铁人，也没有这么能折腾的。我这诚恳质朴不打一丁点折扣的写作风格真是让我自个都葱白起自个来了，真是好人啊。你们说我怎么就神经病发作，突然心血来潮，义务的做起房地产专业讲师来了涅？你们中间有受了感动滴没？有的话，找俩书商，来给老蛮我把这篇文结集出版了吧，就这么这些文字捋把捋把，加上点图表注释啥滴，配点图片，搞点广告宣传，说成是中国房地产投资的圣经，那都未尝不可啊。到时候中国房地产公司里人手一本，房奴们人手一本，哎哟老蛮我就发财了。啦啦啦啦

言归正传，今天星期天，老蛮我要休息了。不能再这么辛苦了。我疯狂的大脑需要一天时间来修复了。但是，我这个人骨子里的虚荣心，使我不能忍受这个帖子就这么突然的冷清下去，因此希望今天跑进来看贴的新朋友或者老朋友，继续顶贴或者讨论。谢谢各位。如果仅仅因为我一天不更新，这个贴就连房产观澜这种冷清场合的第一页都守不住，

那就说明我这个贴其实没啥看头，我的创作欲一定大受打击。

嘿嘿，我一定就此借坡下驴。深圳？那还真就不写喽 日

期：2010-12-19 22:15:45 看到各位的顶贴，我深受感

动。我先剧透一下：就我个人的研究，深圳、上海和北京是

三种完全不同的投机形式。我一定会把这三种模式深刻入骨

的向各位进行剖析。 看贴仔细的各位朋友其实可以发现，

就目前我所分析的城市而言，绝大多数的房价其实还算健康，

相对于各自城市的经济状况，只有小部分城市投机严重。以

省论的话，浙江全省型投机，其它各省整体而言都算健康，

只有个别城市投机严重。 这是我对目前中国房地产市场的

看法。我认为就是那几个老鼠屎，搞坏了大家对地产市场的

印象。尤其是京沪深的那些流氓无产者，基于对投机分子的

痛恨，又死活不肯离开这三个城市，于是拼命的叫喊，闹

腾得好像中国的经济都要崩塌了。 老实说，我对京沪深的

的那帮流氓无产者，没有丝毫的同情。我对他们极其鄙视。

我丝毫不能理解这些蠢货对所谓一线大城市的依恋。我无数

次的听着他们对投机推高的房价大声唾骂，但我从没听到过

他们试图离开的打算。因此我这么理解：他们只不过在抱怨

自己没有机会成为投机者罢了。只要一有机会，他们一定会加入投机者的行列，并反过来唾骂流氓无产者们。所谓的多空之间的争吵，就是这帮流氓无产者和投机分子之间的相互唾骂。而前者事实上对后者抱着无比艳羡的心态。这种争吵让我无比恶心。因此我一看到他们，就会把他们骂走。因为我即将阐述的是中国投机最严重的三个城市，也最容易引发愚蠢的空军和无耻的多军前来骂我或者互骂，因此我在这里再次强调：请这两派都不要试图来挑战我的神经。我对你们两派一样鄙视。无论是进行经济学评价还是道德评价，你们两派都让我有恶心和呕吐的强烈冲动。谨以上述说明作为我分析深圳的开场白。 日期：2010-12-19

23:34:47 忍了一下没忍住。 成都的朋友们，我再次求你们了。我真的不应该分析成都的。我错了。我是个傻逼、书呆子、伪知识分子。随便你们怎么说都行。选择成都是我这个帖子里最大的错误。我求你们来，放过我吧。 我使用成都的数据来分析成都，是我人生中最大的过错。我没有使用美国的数据、冥王星的数据、火星的数据。或者，我应该精心编造出数学史上最完美的数据，奉献给成都。我居然

没有这么做，我大错特错。这个错误是没法饶恕的。

但是现在大错已经铸成。我这个书呆子真的不知道怎么处理。我现在每次看到成都控跳出来，我就恶心得想吐。怎么办？要不我废了这个帖子，要不你们放过我，行不？求你们了。你们就给我指条明路吧。我就想明白了，当时怎么就神经病发作选择了成都这个城市呢？擦。我猪头啊！不对。我猪狗不如啊。牲口！牲口都不如！ MD，我都连续做了两次声明了，还是不够。那帮子成都控 TM 没完没了我擦。 我再次声明如下：我关于成都的所有分析都是我被驴踢了之后做的。而且我本人确实是书呆子。成都这个圣地是不受数据管控的，它不受任何经济规律的管束，是人间天堂。我的错误很严重。但是我贪生怕死，所以不能一死以谢成都。请成都人民放我一条生路。如果我再次看到成都控出来恶心劳资，劳资绝对就废了这个贴。有兴趣听我这个书呆子型的民间智者瞎扯淡的，咱们去围脖上聊。 操。

日期：2010-12-20 12:21:43 细说深圳之一：房价的本质 在前面一直没有详细阐述过房价的本质问题，当我开始面对深圳这种一线大毒草的时候，我突然意识到，如果我

不详细的阐述我对房地产问题的最基本理念，并以之作为我对一线城市房地产市场评述的根本出发点，可能各位会陷入逻辑上的迷茫，并根本无从判别我所阐述内容的可信性。因此我决定回头，好好的补上这一课。任何商品的价格都是基于其价值。这个道理不须多论。股票的价格是基于公司本身的价值，基于公司当前运营情况的好坏以及对公司发展前景的预期。房地产的价格同样如此。以一国论，一个国家的房地产市场的均价及整体销售情况，由该国的经济基本面决定。当这个国家的经济水平极高且发展迅猛、前景可期时，这个国家的住宅产品就会具有强大的吸引力，它的住宅市场就会具有强悍的吸金能力。以城市论，当城市的产业经济具有旺盛的生命力时，它的房地产价格就会随之水涨船高。房地产行业，在任何国家和地区，都是支柱性产业。政府经营城市，促进经济发展的目的，就是提升区域土地价值，拉高房价，从而增加政府的收入。在国外这种收入表现为房产税，而国内就表现为土地出让金。最近国内试图税上加税，另行征收房产税，我认为这种意图极其无耻。近 100 年来全世界的城市经营模式，就是通过对城市经济状况和居住环境

的持续改善，引发地价和房价的持续上涨，以获得收入，这是我们必须服从的客观规律。房价的本质，就是对城市经营状况的集中反映。房地产的价值，就是城市的经济实力和居住环境水平在住宅产品的销售价格中的集中体现。这是房地产的本质规律。其它所有的东西，都只是对房价的影响因素，而不是决定因素。

目前国内流行着一种让我极不能理解的对房地产的观察视角：货币政策、汇率政策乃至计生政策决定房价；金融决定房价；国际热钱决定房价；等等等等。这些因素都会影响房价。乃至，这些因素不光影响房价，它们影响着所有商品的价格。难道我们能说钢铁的价格是受金融政策决定吗？不是！这些外在的因素会在短期内影响商品的定价，但商品的价格本身是由其本身的价值所决定！只要我们站在一个更宏观的视野上，排除掉这些形形色色的外在因素的干扰，直接就视野投放到城市的经营水平这个本质因素上，我们一定可以发现房价的真相。这是我的理念。

我基于这个理念开展工作，在我多年的土地投资工作中反复予以检验并修正、完善，到今天算是成为一个比较系统的观念。我近两年接手的所有地块，我对它们的价值判断，基本

上没有看走过眼。我混天涯日久，在天涯发过很多讲房地产的帖子，但近两年我基本上处于蛰伏状态，用心揣摩和完善我的这套投资理念。我希望我的这套房地产价格理念能给各位以些许教益，如果确实，那么我将深感荣幸。 细说深圳

圳之二：年轻而异类的深圳 不同于广府文化的中心地广州，深圳是客家人聚居地，建市于1979年，原受惠阳地区（客家人城市）管辖。这是深圳的历史，也是我们必须记住的前提：深圳从一开始，就不可能融入珠三角以广府文化为核心的发展圈子。它是珠三角唯一的异类，也是华南地区唯一的非广府文化的发达城市。到今天深圳成为了客家人的骄傲，有接近450万的客家人定居在深圳，占深圳900万常住人口的一半，并成为深圳地方文化的代表。就华南地区而言，所有的发达城市均是以白话语系和广府文化为主。广州、佛山和东莞是其中的翘楚。潮汕地区的城市远远落后于珠三角的广府文化区，客家人的聚集地更显贫穷。只有深圳，成长为整个华南地区的异类。这种异类格调将深刻影响深圳的发展之路。 由于其毗邻香港；同时作为客家地区，不被广府文化地区当成不可分割的部分；又受到当时中央广大的客

家籍领导的特殊眷顾，在这些几乎不可替代的特殊因素的综合作用之下，深圳于 1980 年被划为经济特区，并建立特区边关线，将深圳严格区分为关内和关外两个部分。关内总面积仅 411 平方公里，而广袤的关外总面积为 1577 平方公里。此后的 30 年，深圳集中精力建设关内的这 400 平方公里的疆域，并取得了惊人的成就。一切特区政策都只在关内实施，几乎所有的资源都倾倒在关内，使得关内的开发完全到了饱和的状态。而关外就如同沙漠一般。入关时审查边防证是当年所有到过深圳的朋友的噩梦。一直到 2005 年前后，深圳严格的关防审查才稍微缓和，此后逐渐成为一种名义上的程序。因此近 5 年来深圳的关外也逐渐享受到了关内的饱和溢出效应，逐渐带动了关外的经济发展。这就是深圳的发展之路。它年轻，建市至今只不过短短的 30 年。它没有任何历史的负担，但相应的也没有任何历史的沉淀。它是客家人的骄傲，450 万客家人热爱深圳，但也可以随时弃深圳而去。同时，也正因为它这种强烈的客家文化色彩，相邻的惠阳大亚湾地区因此大受其惠泽，绝大多数的房子都被深圳的客家人买走。它与广府文化地区格格不入，自 1988 年被划

入计划单列市之后，就逐渐被珠三角抛弃。它挣扎求生并壮大，成长为珠三角的一线大城市，但时至今日，它越来越强烈的感受到珠三角的敌意。作为一线城市，它对珠三角的其它城市毫无吸血性。珠三角发展规划刻意打压深圳的地位，华南地区最大的基础设施项目港珠澳大桥刻意避开深圳，设计成一个不伦不类的单 Y 形。这一切，将成为我们理解深圳的出发点。 日期：2010-12-20 15:30:54 细说深圳之 3——奋发自强的深圳之路

深圳是在一穷二白的基础上发展起来的。1979 年深圳建市之初，GDP 仅仅只有 1.96 亿，常住人口 31 万，人均 GDP 为人民币 630 元；1988 年成为计划单列市时，GDP 已经达到 87 亿，常住人口增加到 120 万，人均 GDP 达到人民币 7250 元，10 年时间增长了 11.5 倍。在成为计划单列市之前，深圳还能得到广东省的输血。但在这之后，深圳就只能依靠自己。它充分发掘了自己的优势政策地位和地理优势地位，到 2000 年，GDP 增长到 2187 亿，常住人口增加到 700 万，人均 GDP 达到人民币 31243 元的规模，按当年汇率计算，约 3800 美元，达到小康生活水平线。2009 年深圳的 GDP 规模为 8201

亿，为全中国城市经济规模最三，仅次于北京和上海。09年深圳的常住人口规模达到891万，人均GDP为9.2万人民币，折1.35万美金。数据需要对比才能说明问题。09年北京GDP规模为12153亿，常住人口为1755万，人均GDP为1万美金出头。09年上海的GDP规模是14900亿，常住人口1921万，折1.14万人民币。虽然在经济规模上，深圳比上海和北京这两个巨无霸型的省级直辖市尚有较大差距，但在人均GDP上，深圳远远超越了这两个北方的老大哥。也就是说，深圳人的民间购买力更加强悍。用通俗的话讲就是，深圳人更有钱。

如果考虑到这三个城市在吸血能力上的差异，深圳人取得的成就更加让人叹服。北京向全中国吸血，河北省几乎被北京吸成骷髅；整个长江中下游地区都被上海吸血；而深圳仅仅依靠发挥自身的优势，就取得了惊人的经济成就。它本身与广府文化地区格格不入，无从向珠三角其它城市吸血，这一点北方的朋友几乎不能理解，他们很难明白一个如此富有吸引力的城市，怎么可能居然无从吸引周边二、三线城市的资金。我尝试一下进行解释。广府文化，也就是广州白话地区的文化特征，用易经的话来说，可以概括为“地势

坤，君子以厚德载物”，他们低调务实，不善论辩，厌恶空谈，只喜欢低头做事。他们为人诚实守信，视名誉和信用为立世之本。而深圳这类客家文化（直接继承北方中原文化）可以概括为“天行健，君子以自强不息”，他们激情豪迈，奋发图强，慷慨激昂，擅长思辨。他们为人高调而激烈，血气方刚，指点江山。中原文化发展到极端状态，就是浮躁和夸夸其谈，以目前的河南郑州为典型代表。北京人个个都是好口才，人人都是政治家，就是饱受中原文化熏陶的结果。而珠三角的广府人只懂得低调做人，踏实做事，言谈木讷，对深圳的高调激昂，广府人嘴上不说，心里大多不认同。这就是深圳在珠三角的真实地位。就深圳的发展历程来说，它同样迥异于所有的珠三角工业城市。依托香港这个中国当时几乎是唯一的对外窗口，深圳是全中国最强悍的商贸类服务型城市。从1979年建市开始，它的第三产业（金融贸易等服务业）就比第二产业（工业建筑业）强悍。1980年深圳第二产业增加值为0.7亿，而第三产业增加值为1.22亿。1988年它的第二产业增加值为36亿，而第三产业增加值为45亿。这是与一般的工业型城市的发展道路完全相反的道路。

深圳依靠与香港之间的垄断性的商贸活动完成了城市的原始经济积累，因此当它转身发展第二产业的时候，就可以获得一个很高的起点而无须承受历史的负担。今天深圳的第二产业主体为高科技产业，华为是其中的典型代表。基于同样的原因，深圳对低端的三来一补行业毫无兴趣（这一点成就了东莞和中山），对毫无技术含量的代工类企业也毫无好感，富士康甚至无法在深圳关内获得一席之地，只能委委屈屈的在关外的龙岗区开厂，并被一点都不喜欢它的深圳政府百般训斥（这一点我必须要为深圳辩护：深圳官方对富士康毫无好感，对发生在深圳的富士康连续跳楼事件，深圳官方比我们一般老百姓更愤怒）。这是由深圳特殊的发展历程决定的。这是深圳在过去 30 年走过的历史。它依托不可复制的特殊地缘优势，在特殊时代背景下赋予它的特殊政策使命，创造了经济奇迹。这种种的特殊集合在一起，成就了深圳这个珠三角的独一无二的城市：它高调激昂，与珠三角低调谦和的风格完全不相融合；它以商贸起家，发展起强悍的科技产业，也是珠三角唯一的科技产业城市，这与珠三角依托传统低端工业产业起家的经历大相径庭；它的过去是一个奇迹。但它

的未来呢？它的特殊性已经被消解得干干净净。香港的窗口作用早就消失，今时今日，中国的对外经济窗口比比皆是，上海的窗口作用甚至早已超越香港。依托经济疲弱的香港，再也不能给予深圳以任何助力，乃至香港今天甚至试图向整个珠三角和全中国吸血。而所谓的特区政策也早就不复存在，到今时今日，“特区”甚至变成了一种诅咒和桎梏，成了阻碍深圳继续向前的绊马索。深圳的未来，成为深圳人心中一道几乎不可解的难题。我们要在这种大背景下，要在理解了深圳的这种特殊发展之路后，再回头来看深圳的房地产市场，来看这里面的种种浮躁和不可理喻。 日期：

2010-12-20 18:12:31 细说深圳之四——房地产市场发展历程的样本 深圳是中国土地使用权公开交易市场的起点。1987年12月1日，深圳市房地产公司以总价525万，竞得一块8588平方米的小型居住地块，并将其开发为东晓花园。这几乎可以当成是中国目前商品住宅开发模式的鼻祖。与之相对应的是，北京一直到2001年，才第一次将住宅用地放上公开交易市场进行交易。在全国范围内，土地公开交易制度得以大规模推行，也是在2000年左右的时候。

当然，目前的土地公开交易模式弊病缠身，几乎被当成是推高楼价的替罪羊，让国土资源部百口莫辩，只能自认倒霉。然而我们认真的回头来看的话，事实上这个目前被我们认为天经地义似的土地供给制度，从创立到今天，也只不过是短短 23 年的时间罢了。它当时是直接抄袭香港的土地批租制度，只不过是将其租权这个听起来不好听的字眼，改成了使用权而已。在这个意义上，深圳的土地供应，从一开始，就在香港直接影响下，被打上了深深的市场化烙印。它的市场化程度非常彻底，公开而透明，几乎从未听闻深圳在土地供应上有何违法违规之处。这种最开放的土地市场造就了深圳在全国而言竞争水平最高、战况最为激烈的商品房开发市场。能在深圳的房地产开发领域活下来的公司，个个身经百战波澜不惊，只要它们走出深圳，以它们超强悍的战斗力和走到哪里就能在哪里生根，将当地的小公司们杀得丢盔卸甲。万科是其中的杰出代表。在 05 年前，深圳关内的房价一直都波澜不惊，在 6 千/平米左右浮动，极其平稳。关外几乎没有房地产供应。事实上，这种平稳的市场是最能磨练地产商的市场。要在这样的市场脱颖而出，就必须具有更强

悍的开发实力，必须能打造出更好的产品，赋予产品更多的附加值。当年深圳的总人口达到了 827 万，GDP 达到 4950 万，人均 GDP 接近 7500 美元。这样的经济规模，对比 6000 左右的均价，市场非常健康有序，体现出强烈的自住型特征，兼顾首次置业与改善型居住需求。

这一年是我们必须要重视的一年。因为从这一年开始，深圳关内关外的概念开始弱化，关卡检查逐渐形同虚设。所谓的特区政策开始消失，香港经济也开始尽显疲态，特区优势逐渐消亡。从这一年开始，深圳市民最关心的话题就是深圳将死。直到今天，这仍然是深圳人民最关注的话题。当然，同时，在产业经济上，这一年也是深圳的科技产业开花结果的年份。从这一年开始，以科技产品为主导的第二产业增加值开始超越深圳一直以来维持强悍地位的第三产业，在以后的年份中，第二产业的优势地位得到了长期保持，仅仅只是因为房地产销售价格的飙升，才勉强帮助第三产业守住了它的地位，不至于在数字上太难看。深圳这种激昂的中原文化中所蕴含的创造力在科技产业中的作用得到了淋漓尽致的表现（事实上，我认为珠三角也只有深圳可以发展起真正的

高科技产业。)。这种二、三产业地位此消彼长的关系意味着深圳的相对于珠三角其它城市比较优势已经消失殆尽，它的商贸中心地位已经不再，从此它只能更加依赖自己的第二产业。而第二产业，恰恰是珠三角其它城市的强项。它作为计划单列市，作为一个珠三角的另类城市，作为根本无法融入珠三角城市群的怪胎，作为广东省政府的眼中钉肉中刺，它所面临的困境和绝望，只有深圳人自己，才能真正的感受到。

2005 年深圳的年度房地产开发投资规模达到 420 亿，并从此长期维持，一直到今天仍然是 440 亿左右。也是从这一年开始，深圳的房价开始飙升，上升速度让人瞠目结舌。06 年均价超过 9000，07 年超过 13500，08 年在金融海啸的作用下稍有收敛，回归到 12500。09 年再次大涨，达到 16000 的水平，此时关内的均价大致在 2 万到 2 万之间，关外大致在 1 万到 1 万 5 之间。到今年前 10 个月，深圳全市的成交均价接近 2.2 万元，关内均价达到了 3.5 万到 4 万的区间，而关外均价 1.5 万到 1.8 万之间。5 年之内，深圳全市的房价上涨 3.6 倍，关内的房价上涨了超过 6 倍。在供应结构上，关内的供应比例下降到 3 成左右，而关外的供应上升到 7 成。

对比深圳同期的经济增长数据,2009年深圳的GDP规模8201亿,常住人口规模达到891万,人均GDP为9.2万人民币,折1.35万美金。2010年的最终统计数据没有出来,但前三季度的GDP增幅大致为11.2%,即使年底加一把力,预计全年增幅也是在12%上下,因此推算2010年全年GDP总额约为9200亿,常住人口规模按照合理推算,约为900万人,人均GDP约为1.55万美元。对比05年的人均GDP7500美元,仅上涨了2倍。财富的递增速度远远跟不上房价的上涨速度。因此我们很有必要静下心来,仔细的考察,在05年之后的这5年时间内,深圳,到底在发生些什么。到底是什么因素,在推动着深圳房价暴涨。(不错,老蛮我就是喜欢吊胃口。后面更精彩,快回来噢) 日期:2010-12-22

00:53:34 各位朋友,我今天早上确实有了厌烦情绪,想太监掉这个帖子,但是从下午3点开始,我确实在认真的写文了。老天爷可以作证。我真是一点虚言都没有啊。如果我有半句虚言,我的房子都化为虚无啊。但是天可怜见,我如今也枉为一方高管,要迎来送往,管这管那,我那一点时间总是被突发事件打乱。我今天花了整整5个小时,查验

深圳和广州的基本经济数据对比，看到眼睛都花了，但是晚上还是有那个大酒要参加，没办法。 可怜我现在老眼昏花，孤身一人，酒深耳热，还要担心各位的情绪，因此特地登录上来，给各位做个解释。 我可以保证，我在这篇文章中的所有数据，以及根据数据所做出的分析及结论，均有据可查，清清爽爽，不可动摇。任何我觉得不可信的资料，我都予以了绝对意义上的摈弃。绝不会采信任何我觉得有可疑的数据。我只能以这种态度，来回报各位对我的信任。也正是因为这种原因，深圳篇的最后两章的文字部分我早已完成，但因为数据部分我个人无法完全采信，尤其是我现在大酒之后，头晕得厉害，更加不能随便就发出来。所以我只能拖延到明天，对数据再次验证之后，才发出来。 中国统计局的数据之荒诞，没从事过数据采集的人，根本无法理解。就算是白纸黑纸印成文本的统计年鉴，也会有各种各样的统计口径上的差异。尤其是进行可比价格修正这一条，我真不知道它突然就会在哪里给我来这一招。如果只是一两年内的数据对比就罢了，问题是我要进行近 30 年的深圳和广州的数据对比，我承认，我几乎被这种数据上的验证工作给吓倒了。这种工

作量有多大，你们只需要想象一下你们高中时期最怕的最枯燥的数列计算，就可以理解。而且这种数列计算出来的，仅仅只能作为一个参考作用，不能作为最后我写给大家看到成果。

唉，我莫名的选择了要给大家从城市的根本价值上演说房价，我就要接受这种极其繁重的工作量。以我今时今日的级别，很多基础数据收集工作我已经隔膜很久。但是我为了各位朋友对我的信任和关注，我也只能亲手收集这些基础数据，并亲手进行归纳和总结。我不能理解为什么有些人会跳出来宣称我的工作毫无价值，我的写作不能给他们任何教益。我这个人脱不开浮名两字，看到这些人的不屑言论，总是极不服气，总想和他们一辩高低。我这篇写到现在，仅仅深圳，就写了 6000 多字，个中的辛苦，只有行业内人可以想见。我也不奢望所有人都能理解。我只期望，总有人能稍微理解我的苦心，并会在暗中为我鼓掌，给我加油，那我就再被我身边的朋友嘲笑我神经病，在网上发这种对个人的事业毫无助益的帖子，我也心甘情愿。

谢谢大家。希望大家可以知道我对这个帖子有多么重视，我视这个帖子为我两年多来的心血结晶，我不会轻易的舍弃。我也希望大家

不会视我这个帖子为草芥，随意的鄙薄。希望我们可以共同成长。 再次谢谢大家。我头晕眼花的祝福各位健康。

日期：2010-12-22 18:24:29 细说深圳之 5——CBD 的

诅咒 我们已经知道，城市的发展顺序是工业型城市——居住型城市——CBD（中央商务区，Central Business District，简称：CBD）。只有中心级的城市，能吸引周边城市财富汇聚的城市，才具备打造 CBD 的能力。绝大多数的城市，只能发展成居住型城市，只有漫长的历史沉淀而成的中心城市，才可能成就 CBD 的光荣梦想。就如同美国也只有一个纽约，英国也只能出一个伦敦。CBD 是城市发展的顶级状态，所有的财富都向它汇聚，在它的各色写字楼中重新分配，并决定财富的最终流向。写字楼是什么？正如我反复强调的，写字楼就是财富分配的场所。在它的钢筋水泥和玻璃幕墙下面，上演的是财富流动的故事。这是写字楼文化的本质，也是 CBD 的本质——只有财富，才能成就 CBD。没有财富的汇聚，没有面对一个广大区域的吸血能力，CBD 根本无从谈起。因此，北京可以成为全中国当之无愧的 CBD，它在东四环打造的朝阳区 CBD，吸引了全中国的财富。上海作为中国的金

融中心城，以其辐射全国的腹地优势，可以打造出陆家嘴 CBD。而深圳呢？它的所谓“福田 CBD 中心区”，具有 CBD 的财富力量吗？

2000 年以前，由于特殊的政策优势以及依托香港的地理优势，令其成为珠三角的财富中心。南中国绝大多数的进出口货物必须依靠深圳的海关再转运香港、所有的外资引进都要依赖深圳的金融服务，南中国的企业要在深圳证券交易所上市，这一切都令到深圳成为华南地区经济增长的领头羊，成为珠三角 9 城中的发展最快的城市。79 年它建市之初的 GDP 仅 1.96 亿，同期广州作为千年古城，GDP 为 43 亿。深圳的经济规模仅相当于广州的 4%。此后的深圳速度令人印象深刻。88 年深圳 GDP 达到 89 亿，广州是 240 亿，规模相当于广州的 37%。2000 年深圳达到 2187 亿，广州是 2492 亿，相当于后者的 87%。2005 年深圳达到 4950 亿，而广州是 5154 亿，两者已经相差无几。深圳仅仅只用了 25 年时间，就在经济规模上追平了广州这座珠三角的传统中心城市。这是中国造城史上奇迹，也是唯一的一例，前无古人，后无来者。

然而深圳始终是一个异类。从 2000 年开始，国家对深

圳的扶持政策风向大变，从扶持逐渐变成打压。深交所 2000 年被莫名其妙的停上新股，以大力扶持上海证券交易所，一直停到 04 年，才不给任何说法的允许中小企业在深交所上市，大型企业上市仍然必须去上海。97 金融风暴后香港经济陷入长期低迷，上海乘机强势崛起，深圳的物流中心和金融中心的地位一落千丈。再加上深圳与珠三角格格不入的文化特质，导致其越来越被珠三角其它城市疏离。这些因素的累积，导致深圳的发展速度大降，05 年后它的发展步伐还能与广州基本保持一致，GDP 规模大致等同，这主要得益于它每年超过 30% 的高新技术产业的增长。但它的商贸中心地位已经逐渐的、毫无疑问的在丧失。06 年深圳中心区的写字楼空置率大概在 8% 左右，这种空置率还算健康。到 2010 年初，空置率增加到 15% 左右。与此同时，广州中心区的写字楼空置率，从 06 年的超过 35%，下降到现在的 17% 左右。深圳的历史发展是一个经济学上的奇迹，它这 30 年来的经济数据变化让我印象深刻，极其感慨。在客家文化支持之下的激情洋溢的深圳人创造了人间奇迹，用了短短 25 年的时间，在南中国的海边不毛之地上建造起一座最富有创新精神的

一线城市。这种奇迹的过往是深圳的光荣，但也是它的诅咒。深圳不能理解它现在的处境。它一心要打造的是南中国独一无二的 CBD。它高速发展了 25 年，现在它的所有特殊优势都已消解的干干净净，无力再支撑它以超常规的速度发展，但它极不习惯。它每年向市场上提供约 100 万平米的写字楼，这与广州的写字楼供应量大致相当，结果却天差地别。广州的写字楼逐渐被财富填满，而深圳却表现出强烈的财富撤离的征兆。深圳不能理解它不为珠三角城市圈接受的事实。它一心要成为珠三角的 CBD 核心，野心勃勃的要挑战广州的历史地位。CBD 是它给予自己的城市定位。它要汇集珠三角的财富，也就是强化自身的吸血能力。但是它对珠三角其它八个城市毫无吸引力可言。它的房地产市场吸引到的珠三角其它城市的客户比例几乎为 0，它的消费品市场更是毫无吸引力可言。如果不是有深交所的存在，珠三角其它城市的资金根本不会往深圳移动。它们不约而同的、步调一致的、坚定的流向了广州。对深圳的未来，我的看法是，它将逐渐发展成一个典型的科技产业型城市，这是它相对于珠三角 8 城而言，仅有的竞争优势。唯有激情，才能创新。低调木

讷的广府文化地区，没有创新的种子。只有激情洋溢的深圳才有科研的文化氛围。它的 CBD 梦想必定破灭。我认为深圳和广州的关系，将十分类似苏州和南京的关系。苏州是江苏最强悍的产业都市，而南京是中心城市。深圳必将成为南中国最富有创新力的科技之都，它应该将自己定位成珠三角产业升级过程的智力提供者和技术输出者，这种定位将让它真正的融入珠三角城市群，并在接下来的决定中国未来的产业升级革命中，再次确定自己的领袖位置。接受产业型都市的定位，并不是耻辱，而是一种历史的必然和真正的光荣。成长为产业升级革命的领袖，带领整个珠三角，乃至整个东部地区实现产业的更新换代，实现真正的技术化，是将铭刻在中国的发展史上的最大的荣誉。这比深圳前 30 年依靠政策优势而取得的经济奇迹要光荣一百倍、一万倍！ 这就是我对深圳未来的看法：它的中心地位早已荡然无存，只是它自己不愿意承认。它唯一的优势在于其巨大无比的科技产业能力，客观的经济规律将决定它只能在这条路上往下走。深圳人越早认识到这一点，就越能步伐稳健的往下走，而不会去绕弯路。我不知道中央是否真有人在进行城市群发展战略

规划方面的研究，在做那盘所谓的大棋棋谱，不过我最近很惊讶的看到苏州的市长被调到了深圳当市长，这是很有趣的现象，我不知道这里面是否隐含对深圳未来发展定位的深层思考。这段文字是我对深圳的房地产市场进行判断的前提。这是一个不可能成长为 CBD 的城市。产业型都市是它的宿命。无论它的经济规模最终会发展到多么庞大，它的房地产市场，都将建立在这个基础之上。日期：2010-12-23

15:01:33 细说深圳之完结篇——末世狂欢 深圳与香港的关系，是一个很深的话题。我把这个话题放到最后这一章来讲。深圳的经济奇迹，有一半的因素是香港的支撑。这是无可否认的。这两个城市水乳交融，唇亡齿寒，经济上的相互融合，已经到了完全不可分裂的地步。要看透深圳，就必须看透香港。香港 1979 年的 GDP 是 1100 亿港币，对比广州当时的 43 亿人民币，这是天文数字。香港当时的富庶可见一斑。94 年香港的 GDP 达到 1 万亿港币的规模，自此就达到了它的天花板，在 1.2 万亿港币的规模上长期浮动，维持了 10 年之久。05 年它的 GDP 是 1.28 万亿港币，07 年勉强上升到 1.62 万亿港币，至今仍维持这个规模，毫无增

长。09 年香港 GDP1.63 万亿，折人民币 1.43 万亿。同期的广州和深圳已经达到了 8000 至 9000 亿人民币的 GDP 规模。香港对比大陆的经济优势已经不复存在。我们必须知道，受限于城市面积、人口以及资源等客观因素，任何城市的经济发展都会有天花板，也就是上限。不同于大陆各中心城市几乎可以无限扩张的城市疆界，香港的只是被死死的限制在珠江口的一个岛城罢了。它能取得今天这样的成就，已经达到了它的极限。

不同于我们一般人的想象，香港的工业产业其实相当孱弱。港资企业的技术水平相当落后，大多从事非常低端的 3 来 1 补行业，以及最低端的代工行业。香港的科研水平也非常落后，香港所有大学理工类的整体水平，即使相对中国东部地区的一流大学而言，也完全不值一提。香港的核心竞争优势在于贸易和金融，也就是自由港的优势。它拥有整个亚洲最开放、最自由同时也最健全的金融市场，是整个亚洲的贸易中心和结算中心。事实上这是殖民地时期的英国留给香港的遗产。英国人对香港的发展立下了汗马功劳。97 回归之后，这种遗产性的优势不可阻挡的开始消亡。它的亚洲金融中心的地位受到上海的强烈挑战，就连近在咫

尺的深圳和广州也想分一杯羹。它的贸易中心的优势地位早已不在。30年前基于制度和政治的原因，它是中国走向世界的唯一窗口，现在中国人只要愿意，到处都可以建成窗口，连西安这种莫名其妙的城市都打算把自己建成国际性的大都市、世界性的金融中心和贸易中心。是否可以实现姑且不论，至少政治上的限制早已荡然无存。香港可以依托的比较优势在不可逆转的消失，但它又无法像深圳那样寻找到新的增长点。香港经济支柱之一的出口业，05年达到1700亿的历史峰值，此后不再增长，到09年急速下跌到不足1100亿，这固然有金融海啸的负面影响，但香港的贸易中心地位在丧失的趋势已经明显可见。深圳可以凭借越来越强悍的科技产业维持住发展的步伐并实现城市转型，而香港人只能悲观的看着自己的城市逐渐陷入发展停滞。因此近年来香港上空弥漫着的是浓厚的末世心态，追忆过去美好时光的文艺作品层出不穷，怀旧成了一种非常强烈的社会现象。这就是香港经济的真相。在这种背景下，香港人极其迫切的寻找着出路，而深圳，成为了末世港人的第一选择。这是一个宿命性的转折——30年前香港带领深圳起跑，今天香港期望深圳可以带

上自己一起跑。然而，我认为，30年前的深圳人选择香港，是完全正确的战略决策。而今天陷入末日绝望之中的香港人豪赌深圳，却注定将是一个悲剧性的错误。

05年的深圳房地产市场体现的是典型的自住型特点，关内和关外的供应比例为7比3，当时的关内均价7000左右，而关外大致在4000左右，分别体现出强烈的改善型置业特点和自住型特征。全市的均价维持在6000左右。05年后，在经历了整整25年的艰苦创业之后，深圳开始转而大力完善生活配套建设，以05年初的地铁1号线通车为标志。正如我之前所说的，高速发展之中的城市一旦开始启动生活配套建设，改善居住环境，必将带来住宅市场的飞跃。事实上，05年这个时间点，正是全中国的东部发达城市纷纷开始启动新城市建设的年份。在经历了多年的产业发展之后，05年的中国东部城市已经能够缓一口气，开始考虑城市生活环境的优化升级问题。这是历史发展的必然，因此全中国的房价也必然会在这个时间点之后，被东部城市坚决的往上拉升。这种客观规律无可阻挡。我们需要考虑的仅仅只是上涨是否超越了城市的发展水平，从而形成了投机泡沫。 05年之后

深圳的一手房价坚决而不可动摇的往上猛涨。06 年关内 1.3 万，关外 7300；07 年关内 1.85 万，关外 1.15 万；08 年在金融海啸的打击之下，全中国的房地产行业一片愁云惨雾，深圳仍然维持了大致平衡，关内 1.89 万，而关外 1.1 万；2009 年深圳再次暴涨，暴涨速度让人目不暇接。09 年底的关内销售均价已经达到 3.3 万，关外达到 1.6 万，跟年初相比，上涨幅度超过 50%。今年深圳的市场表现以 5 月份的市场严控为分水岭。限购及限外令的实施，深刻的打击了深圳的购买力。11 月份深圳关内的成交均价为 3.2 万，关外是 1.57 万，与 09 年底大致持平。与此同时，一手房的成交面积呈现了坚定的下降趋势，从 05 年的超过 900 万平米，到 09 年仅 400 万平米，今年更是毫无疑问的下降到仅约 300 万平米。我们必须知道，深圳关内的罗湖、福田中心区虽已处于饱和开发的状态，因此市场供应量非常小，占总供应量的比例不足 10%（当然，也正因为这个区域的饱和开发，导致这个区域的实际居住环境非常差。过高的容积率下的住宅产品事实上是非常落后的，即使用于投资，也会因为产品本身太差而缺乏增值空间），但南山、蛇口、福田等区域的可

开发空间事实上并不小，关外更是广袤的荒漠，可以随意开发。但深圳一手房市场的消化能力伴随着一手房价格的迅速攀升，呈现出明显的后劲匮乏的迹象。今年 300 万平米的一手房市场规模，非常袖珍，这种市场规模仅仅只能和广州的番禺区相比，在一线城市中排名最后。与此同时，深圳的二手房成交量大幅攀升，从 05 年的不足 450 万平米，上升到今年接近 900 万平米，成为整个城市房地产的支撑力量，是今年深圳一手房市场规模的 3 倍。这种二手房成交面积远超一手房成交面积的现象在发达国家是常态，他们的城市化早已完成，城市人口甚至经常出现负增长。因此新增住房需求极少，二手房交易已经可以满足其需求。但这样的情况在深圳发生，尤其让人深思。表面上看来这意味着深圳的城市化发展之路遇到了巨大的阻力，新增住房需求在急剧的减弱。然而同时考察深圳的常住人口数字，从 05 年到现在，深圳的常住人口增加了约 100 万人，年均增加约 20 万，为深圳提供了超过 4000 万平米的首次置业型的新增刚性需求。这是一个非常巨大的市场，如果考虑到历史欠债问题以及改善型需求市场的存在，深圳近 5 年的市场需求量必然超过 5000

万平米，而近5年深圳的一手住宅成交量仅3600万平米。

在这里我们只能得出一个结论：深圳的一手住宅的成交价格，已经远远超越深圳刚性需求群体的承受能力。他们不再是一手市场的成交主体，因此他们只能转战二手市场。印证我这个观点的证据在于深圳关内二手市场与一手市场之间的巨大价差，如果相信中介机构的网签数据，目前的价差已经超过40%，即关内目前的二手成交均价在2万左右。但考虑到阴阳合同的存在，这里面一般会有10%左右的价格差异，我认为价差应该在30%左右，即目前关内二手房的成交均价大致在2.3万左右。这与我们广大的深圳读者对深圳住宅市场的一般印象相符。这种价位也是我认可的价位。因此，现在我们的问题仅仅在于，支撑起目前深圳的一手房价泡沫的主要购买力，源自哪里。

07年前港人在深圳置业的比例大致维持在7%-10%的比例，非常稳定。07年后香港的末日氛围日益强烈，港人在深置业的比例因此急速上升，在关内市场的比例目前大致占到2成左右，高端豪宅市场更是占到4成左右。（这还是明面上的数据，未考虑深圳地下钱庄通过楼市洗钱的因素。目前深圳已经是南中国最大的地下钱庄黑

洞区，总额预计超万亿的国际热钱囤积香港，千方百计的通过深圳进入内地。深圳地下钱庄每年兑换的港币数额难以统计，目前社会上公认的数额是 6000 亿，预计其中有两成流入了楼市。但这一段的数据我无从得到任何官方确证，因此只作为一个谈资，供各位参考)。香港人毫无疑问的撑起了深圳的高端楼盘市场，撑起了深圳的超高房价，在 2009 年一年内就实现了深圳的楼市翻番，并撑满了整个 2010 年，即使在深圳各种限购令的打击下，仍然坚强的维持住了关内超过 3 万的市场均价。然后我们必须知道，房价是城市经营水平的集中体现。香港人豪赌深圳，赌的是深圳的 CBD 的未来。如果深圳日后真能成就为南中国的 CBD，那么 3 万的关内价格，我认为可以承受。即使现在有 30%左右的泡沫，也能随着它 CBD 地位的逐渐强化，随着它经济实力的增强和它日益强悍的吸金能力而逐渐消解。但是我花了整整 4 章的篇幅，来详细阐述深圳的发展历程和它的未来，我认为我的分析无可辩驳，在逻辑上具有极强的自洽性，并有现实数据作为坚强的支撑。我认为深圳绝无成长为南中国 CBD 的可能，科技产业都市是它唯一的发展方向。即使深圳人和陷入末日

迷茫之中的香港人目前不肯承认这一点，那也只是末日狂欢，不可能扭转经济发展的客观规律和必然方向。我谨以这一段作为深圳篇的结尾：深圳是中国经济史上的奇迹。我为深圳人曾经创造的奇迹而深感叹服。但是他们在近5年内已经迷失了自己。他们执着于CBD的梦想，并将陷入末日迷茫中的香港一起拖下了水。这个不切实际的梦终将破碎。他们终将会醒来，并必定将为此付出惨痛的代价。这个结局不可避免，并会在不久的将来发生。深圳人经历了30年的成功，他们必将接受一次无可避免的磨难。任何伟大的城市都经历过苦难。唯有苦难，才能成长。我希望高调激越的深圳在经历过这一次的末日狂欢之后，能学会尊重广府人的低调和务实。愿深圳楼市泡沫破灭的日子赶紧到来！日期：

2010-12-23 15:50:51 深圳篇后记—— 这一篇我写了1.25万字，篇幅极长。写得前所未有的辛苦。我早前的设想，只是简单的写出深圳不可能成长为南中国的CBD这个前景就行了。但是一写起来就发现，不可能。如果不从根源上写，不写清楚深圳的发展历程，就写不透它的未来。所以我慢慢的写到现在，终于写出了一篇硕士论文的篇幅。

近 10 年来，我对珠三角的所有城市，所下的研究功夫，所花费的心血，实在不足以为外人道。在别人看报纸看小说打发时间的时候，我的爱好是阅读各个城市的统计年鉴。你们见过在公园的长凳上光着膀子扭着脚丫子捧着一本城市统计年鉴读得津津有味的神经病吗？我对珠三角的大部分战略思考，都在深圳篇里集中体现出来了。这篇文章把我淘洗得相当干净。下一个城市，本来按计划是写上海。但是我说老实话，我真写不出目前这种质量的文章了。首先是积累的素材不够，其次是思考的深度肯定不够。现在是两个选择：第一，要想继续看这种深度分析的文章，别急着让我写。让我好好的收集一下资料，慢慢的分析和研究。第二，要想尽快看到分析，就要求别那么高了，就让我随便写写。质量和速度，请上海的读者做决定吧。

日期：2010-12-24 00:08:22 对了，老杀，是这样的，关于我是不是经历过“实战”的问题，主要是我们和广大人民群众关于“实战”的定义不一样。对广大民智未开以傻为常的群众来说，实战是指怎么在一个城市的东城西城的甲楼盘乙楼盘里，挑出他们最喜爱的 A 单位 B 单位。这

方面的著作真是汗牛充栋啊，全都取名叫房地产实战宝典之类的，在书店卖得极火。我们的人民群众就是在这种书籍里学习房地产的知识，并且他们还有非常多的心得。突然他们兴冲冲地跑进来我这个帖子里一看，擦，啥实用的玩意都看不到，于是人民群众就不乐意了。如果你要胆敢拿城市的发展规律与房价之间的因果关系说给他们听，他们能一大嘴巴扇死你丫的。他们一定会愤怒的大骂你TM当劳资们是傻逼啊，用这种不着四六的理论来忽悠劳资！这就是我写这个贴写到现在的最大心得。如果我要是敢说，绝大多数的品牌开发商都在自觉或不自觉的使用我的这套理论，来指导买地以及指导销售定价，他们一定会认为我是个神经病，并一脚把我踢进历史的垃圾堆，再在我身上扔上他们刚看完的房地产实战宝典，然后兴冲冲地跑去选房。所以，在“实战”经验上，本人确实非常缺乏。老杀，咱们认了吧。咱们在这方面确实输了。日期：2010-12-24 21:59:23

对中国楼市的整体看法 有些朋友杞人忧天的说，京沪的房价掉下来，就天下大乱了，中国的经济就会跨掉。我认为这些朋友连房地产市场是啥都没搞清楚。它就是一种商品。

任何商品的价格都会有涨有跌。涨了就是业主的名义资产增加，跌了就是业主的名义资产下降。只要业主不是基于投机目的在负债炒楼，房价的涨跌对一般的业主而言毫无影响。而基于投机目的负债炒楼的人，无非就是他的一门生意赚钱或者亏损了。生意场上总有人赚有人亏。亏掉的资金总有人赚走了。资金总会从这里到那里的流动。肉烂了在锅里。挤掉京沪的泡沫，资金不会凭空消失掉，它总归是存在的。它总要寻找去向。不在楼市，它就去股市。不在股市，它就在实体经济领域。如果担心是国际热钱来国内赚一笔就跑，更是杞人忧天。中国不同当年的所谓亚洲四小龙，中国的产业经济之强悍，全世界都不敢小看的。北京和上海只不过是两个城市罢了。广州和深圳的经济规模加起来就超过上海了。整个珠三角的经济规模加起来，就能抗衡北京和上海了。更不要说强悍的江苏了。中国的产业经济是实打实的，毫无虚假的。无论房地产的价格怎么跌，我们的制造业是真实存在的，不是泡沫。前面有人担心这个担心那个，说东南亚国家抢走了多少低端产品的市场份额。没关系，让他们抢。我们的制造业总是要往高端走到。皮鞋袜子和衬衫这些低端生活

用品，总得让给更穷的国家去干。我们霸占住电器汽配等等这些高端产品制造业，这些需要熟练的受过基础教育的工人以及需要完善的基础设施（水电等）和完整的产业链（有色金属冶炼等），这些东西，再过几十年都没人可以抢走。在这个基础上，再把重工业（工业之母）发展起来，把我们的制造工艺拼命的往精细上发展，狠狠的超越德国和日本，这种前景是可期的，绝对不是神话。实现的可能性非常大。整体上，我对中国经济的未来是看好的。我们花 30 年时间实现的工业基础之强悍，你们不睁开眼睛往外看，是不能理解的。这方面我们是一定要骄傲和自豪的。因此，我对什么京沪的楼市泡沫破灭是中国的灾难这种话，一贯是持鄙视的态度。无非就是两个城市的一种商品的价格在下降罢了。再说，这两个城市总有它们的价值，就算跌，也不会跌到建筑成本价。3 几万的价值也总归是有的。它们的城市价值随着中国经济的日益强悍，也总归会逐渐提升。只是，产业升级不是一日可成的事。京沪的房地产价值，对应的是整个中国的产业经济的水准。这两个巨无霸城市，两个当之无愧的 CBD 型城市，考察它们，是要考察整个中国的产业经济

的水平。用一句很俗的话来说，产业升级的未来是美好的，但道路是曲折的。其中的困难极多。需要投入的资金规模是难以估量的。我们在还需要勒紧裤带搞产业升级的时候，就转身去瞎推高两个中国代表性城市以及若干区域中心城市的房价，表现出来的是我们整个产业经济的浮躁和急功近利，缺乏耐心和远见。所以郎咸平那厮虽然整天瞎扯淡，我对这个人的言论极讨厌，但是他关于楼市泡沫会吸干产业资金的说法，我还是很认同的。把京沪的楼市泡沫捅穿，一点问题都没有。只有好处，没有任何坏处。对这两个城市，无论出台多么严厉多么操蛋多么恶心人的调控政策，我都能接受。哪怕是直接由政府制定限价令，搞价格管制，回归计划经济那一套，我都能接受。还有同学提出，保障性住房建设计划多么宏伟正确之类，我认为这些同学都疯了。我们的财政一直都是吃饭财政，赤字财政。地方政府都穷得要死。每平米的保障性住房，算建筑成本 2000 吧，总共需要多少财政支出，你们自己去算。如果财政没钱，要靠银行印钱，那我晕。。。。。。好吧，这得算是通俗意义上的劫富济贫，大家就当是为了穷人能住上房子，大家一起被通货膨胀剥削一

把好了。但是在这种规模的通货膨胀的背景下，保障性住房拉低房价的因素，会被通货膨胀因素抵消掉。是不是这个道理，你们自己考虑吧。总之财富不可能凭空出现，社会的总财富是有限的。优先让穷人占用掉住房财富，就意味着非穷人（包括富人和一般收入者）更难获得住房。我不能理解各位同学怎么会对这种政策拼命鼓掌。我认为这种政策是相当扯蛋的，完全没找准房地产市场目前出现问题的症结在哪里。现在的问题是民间资本找不到出路。所以江浙的民间资本就拼命的推高上海以及整个浙江的楼市，而北京的楼市就被全中国的愤怒的民资推高。无论怎么限购都没用。 最合适

的引导民间资本的方法，就是引导它们走向产业升级之路，鼓励民间资本参加技术创新。这将是决定中国历史走向的大事。但这需要改善民营产业的经营环境。我们目前民营产业的经营环境确实非常恶劣，对民间财富，我们的整体政治环境要说敌视也说不上，但怎么也算是个忽视的态度。改善这个词不是空口说白话。目前我们在经济领域能做的都做了，问题出在政治领域。私有财产的保护、私权利的界定、公权力受到最大限度的约束之类，这个领域是需要深度政治体制

改革的。饭要一口一口吃，这个道理我们都理解。但要是一直都不肯开吃那第一口，一直拖延不肯搞政治体制改革，那我们的执政党就等于是抱着慢性自杀的念头，拖着我们全国人一起陪着它们走向灭亡。产业升级之路如果一直不能启动，中国就将错过下一轮的世界产业分工，就会被全球扔到历史的垃圾堆去。

为什么珠三角的房地产市场相对于长三角和北京都显得健康？因为珠三角的产业环境在全国而言都最完美。珠三角的政治气氛极其民主人性，政界人士对自己的定位是“我是给共产党打工的人”，而不是北方人士的所谓“官”。政府无非是打政府工，产业老板是打经济工，大家都是打工，人人平等，所以产业环境非常好，资金愿意投入产业升级，而不是愤怒的投入楼市。所以深圳虽然在珠三角地区算泡沫城市，但楼价简直和京沪不能比。广州的楼市就更加健康。珠三角为什么可以成长为产业经济最强悍的省份，这种政治气氛至少是一个非常重要的原因。

这一段算是我对中国房地产市场的整体看法。逐个分析城市我没兴趣了。很多朋友总是要从整体上跟我谈楼市是否健康的问题，那么这就是我的看法。我之所以用珠三角的楼市作为判断其

它城市的楼市是否健康的座标系，原因就在于这个区域的政治最开明、产业经济环境最好、民营资本被挤入楼市的因素最小，可信度最高。到这里，我对中国楼市的整体看法就说完了。这一段问题由浅到深，由外到内，阐述了我对整个产业的看法。我估计能看完的不多。就当是结束这个帖子的正式结语吧。谢谢大家。

微信公众号 老庄日记整理发布

分享免费，请勿买卖



微信扫码关注

更多高价值好文分享