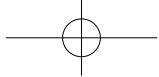


从房客到房东

——人生首套房操作指南

羊 迪 编著

清华大学出版社
北 京



本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

从房客到房东：人生首套房操作指南 / 羊迪编著. —北京：清华大学出版社，2019
ISBN 978-7-302-53361-0

I. ①从… II. ①羊… III. ①住宅—选购—基本知识—中国 IV. ①F299.233.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第168357号

责任编辑：吴雷

封面设计：孙至付

版式设计：方加青

责任校对：王凤芝

责任印制：杨艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者：涿州市京南印刷厂

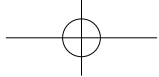
经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：17.25 字 数：269千字

版 次：2019年8月第1版 印 次：2019年8月第1次印刷

定 价：49.00元

产品编号：081327-01



序一

我初次在知乎上听到羊迪《人生首套房操作指南》的直播课程时，便立刻将他推荐给了安居客的主编。羊迪是一个十分有趣又有很多“干货”的人。

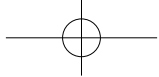
在羊迪的新书还未正式出版前，我就已先睹为快。这本书是典型的“知乎”风格，通过普通大众关注的房产热点问题，抽丝剥茧般地将房地产行业中的很多规律一一道出。

这不仅是一本写给购房者的实操攻略，而且是一本接地气的中国房地产市场小白入门书。我读这本书时不仅在读结论，而且在读推导这些结论背后的逻辑。在房地产行业，有些道理会随着时间不断改变，但有些道理是永恒不变的。因此，掌握一些靠谱的方法论，便可行到水穷处，坐看云起时。

在此，格外强调一点：相比羊迪在本书中所得出的结论，他分析问题的方法也特别值得学习与借鉴。

我在“58同城”担任副总裁一职，自己现在还在租房住。我试着以一个“菜鸟用户”的视角来阅读这本书，也获得了很多的共鸣，感觉自己似乎也是那种犹犹豫豫、拖拖拉拉，然后就再也买不起房的人。羊迪对中外房产市场的比较、对如何预测房价的介绍，以及对最佳买房时机的分析，都让我不寒而栗。

每一个中国人似乎都有一个关于房子的梦：“等房子再便宜点，或者再多挣点，也许我也能拥有一个属于自己的房子。”当我把书中“如何选购新房”“如何选购二手房”“如何签约与付款”等章节的内容逐一阅读后，顿时感到毛骨悚然。原来买房这件人生大事，不是一个“坑”、两个“坑”的问题，简直就如“月球表面”般到处是“坑”啊！很庆幸自己认识羊迪并不

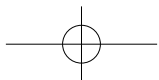
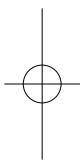
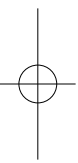


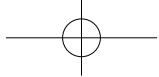
II 从房客到房东 人生首套房操作指南

算晚，尽管我错过了买房的最佳升值时机，但没有错过书中这些买房交易过程中宝贵的实战知识。这些知识不是来自于想当然，而是来自于真实的经历与丰富的从业经验。

在买房的路上，遇见羊迪，阅读这本好书，便为时不晚。

王洪浩
“58 同城” 副总裁
“58 同城” CMO





序二

我们为什么要读这本如何买房子的书？

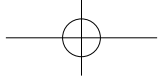
我跟本书的作者羊迪主要有过三次接触：

第一次：他作为一个初出茅庐的大学生坐在我公司的会议室里，和过关斩将获得了入职资格的同学们一起跟我座谈。座谈中羊迪话不多，略显生涩，但我明显能感受到他渴望成长、突破自我的决心。我最初对他印象深刻是因为他的姓——羊，我当时脑子里知道的另一个“羊”姓之人只有魏晋时期著名的“羊叔子”以及源于他的那句“人生不如意事十之八九”，这不禁让我对眼前这个年轻人也有些好奇与期待。

第二次：他作为业绩优异的销售精英，突然提出离职，我当时出面挽留。一个多小时的交谈中，我发现他是一个有深度独立思考能力的年轻人。这项能力在一个人云亦云的信息碎片化时代里非常稀缺，更重要的是，他还有着践行思考的意愿和行动。于是，我的挽留变成了鼓励，房地产行业不缺这一个销售精英，而社会中也更需要更多“不一样”的年轻人，他们可以有独立的思考，最终走出一条属于自己的路。

第三次：2018年年底我当时刚离职前一家公司，媒体上对此的各种报道沸沸扬扬，无意中在新浪乐居中阅读到一篇力挺我的文章，而作者署名正是“羊迪”。好奇之余一番查阅后，我才发现这个小伙子居然从一个工科生变成了房地产销售精英，后来又蜕变成了笔耕不辍的购房问题研究者、解读者和意见领袖。这实在是很有意思！

因此，阅读这本书的读者可以发现，本书的作者是一个有点故事、有点



IV 从房客到房东 人生首套房操作指南

意思的年轻人，似乎和你自己以及身边的许多年轻人一样，但肯定也有许多不同。至于有什么不同，你在本书后面的文字中定能找到答案。

在我看来，这本书不仅仅是一本指导购房的技术书，更涵盖了一个有意思的年轻人不断的成长与思考。

当然，既然提到了“技术”，本人作为一个有着二十年房地产从业经验的“老司机”，就不得不告诉各位读者，购房真的是一项“高级技术”。能否掌握并正确应用这项技术，关乎你的身家、财富、生活质量，甚至会影响你的婚恋与终老。即便是租房，其实也是一种资产配置行为，在某种意义上它和购房并无二致。

特别有意思的是，单从目录来看，作者就已经搭建了一个理论与实践相结合的清晰构架，可见其用心、用力的程度。

最后，从我的经验来看，租房、购房除了技术外，也永远有那么几分运气使然，政策、市场变化难测，地域、城市发展并不均衡，商家、产品差异明显，这些恐怕不是阅读一本书就能够完全解决的。

衷心地希望读者们能和本书的作者一样“独立思考、认真实践”，找到真正属于自己的“未来之家”！

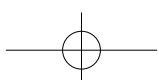
孔鹏

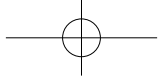
清华大学建筑学院可持续住区研究中心 联合主任

中国房地产经理人联盟 第十一届轮值主席

北京支持雄安产业发展促进会 副会长

北京华锦益泰城投置业有限公司 董事长





前言

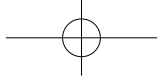
当好友知道我为了专心写这本书而选择裸辞时，吃惊地问我：“现在还有几个人会去读书？又有几个人会在买房之前去耐着性子买本书来读？你做这些，值得吗？”

在这个时代里，能够沉下心来读完一本书的人确实越来越少，更何况是一本关于“房产”的工具书。但当你打开这本书时，便证明你并不是人群中的大多数。本书就是为了这样的你而写就的。

我之所以想要撰写这本书，只是因为这些内容在我的脑海里已经翻腾许久，只得将它们全部倾泻而出。就像《月亮与六便士》里的主人公——斯特里克兰德，他并不是冷酷无情，而是被梦想“击中”后，只能义无反顾地追寻一样。我也如着了魔一般，在清华大学出版社的吴雷编辑通过知乎的私信联系上我，并希望我写一本关于指导买房人的图书后，这个“想法”就一直萦绕在我的心头，最终我毅然地选择辞职，并将这本书的内容用自己的双手从脑海里搬运出来。

市面上有不少从经济学、城市规划乃至投资炒房角度论述“房产”的书籍，却罕有一本以“自住”为目标的买房指南，更难找到一本房产营销从业者从自身经历与视角出发的房产“揭秘”书。这本书中，提出了一些问题，也回答了许多问题，力图帮你解决实际买房过程中遇到的诸多困惑。

自从通过校园招聘成为房产营销管理培训生的那一天起，我就一直全职或兼职从事着房地产营销相关工作。从“甲方”到“乙方”，再到“买房咨询师”与“房产内容创作者”，这一路走来，我懂得了买房最重要的并不是预测房价涨跌，而是针对买房人的实际情况，做出最适合自身的购房决策。



理查德·道金斯 (Richard Dawkins) 在《自私的基因》一书的序言中提到, 他在写作时脑海中会出现三位假想的读者: 第一位读者是不太熟悉相关领域的一般人; 第二位读者是个有些挑剔的专业人士; 第三位读者则是从外行向内行过渡的学生。而我在写作的过程中也不断地思考, 如何让这本书可以同时面对这三类读者: 如何向一个从未买过房的年轻人, 通俗易懂且有干货地传授买房经验; 如何向一个从业者, 精确新颖且不拖沓地提供房地产内容; 如何让一个对房产有所研究的投资人, 循序渐进且有深度地加深对房地产的认知。

我十分肯定: 若你通读并实践了书中的方法, 在买房过程中一定会比其他人少花很多“冤枉钱”。同时, 这本书不仅是一部实用的买房指南, 更是一部写给年轻人的房地产行业科普书。希望你在通读本书后, 可以大致把握中国房地产的发展脉络, 至少不会把“崩盘”挂在嘴边。这本书, 还是一部写给有理想、有抱负的房地产从业者们俯视全局的著作, 帮助他们学会从客户角度思考问题, 实现职场的快速发展。

通过鉴往, 能够知来, 所以我引用了不少既往的数据、观点, 甚至是费孝通先生那跨越百年, 却依旧闪光的文字。通过他国的发展路径, 也利于预测出未来中国的房地产发展进程, 于是我也找来了美国、日本、德国、法国的相关案例。一段段真实的买房经历, 可辅助读者进行买房决策, 于是我也在书中穿插了自己在做房产咨询师时, 遇到的若干真实购房案例。

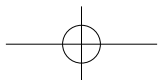
威尔 (Will) 和爱丽尔·杜兰特 (Ariel Durant) 在《世界文明史》中写道:

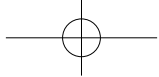
“文明就像一条筑有河岸的河流, 河流中流淌的鲜血是人们相互残杀、偷窃、争斗的结果, 这些通常就是历史学家们所记录的内容。而他们没有注意的是, 在河岸上, 人们建立家园, 相亲相爱, 养育子女, 歌唱, 谱写诗歌, 甚至创作雕塑。”

房地产行业亦然。在过去一段时间, 我们过多地关注房价的涨跌, 却忽略了房地产行业的内在逻辑, 忽略了房子所承载的家庭与生活意义。买房很简单, 难的是去理解行业、读懂时代, 以及不忘初心地坦荡过一生。

羊迪

2019年7月





目录

第一部分

当年轻人在谈论房产时，他们在谈些什么

第 1 章 站在房产大门外的年轻人——房价很高，又怎样？ 3

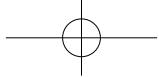
- 1.1 为什么大多数年轻人谈房产而色变？ 4
- 1.2 房价这么高，是谁在买房？ 6
 - 1.2.1 为什么当地人的买房比例这么高？ 7
 - 1.2.2 为什么中国买房人平均年龄更为年轻？ 7
- 1.3 为什么中国的房价这么高？ 8
- 1.4 为什么德国的房价那么低？ 16
- 1.5 年轻人该如何面对房价？ 18

第 2 章 生活于出租屋中的年轻人——未曾漂泊，不足以谈人生 21

- 2.1 租房青年之“中介奇缘” 21
- 2.2 遇到租房侵权，应该怎么办？ 26
- 2.3 当今房客处于一个怎样的租房时代？ 28
- 2.4 未来可不可以一辈子租房？ 30

第 3 章 辗转于城市间的年轻人——大城市的床，小城镇的房 32

- 3.1 用于辅助决策的城市数据与排名 33



- 3.2 关于城市，你需要了解的一些“真相” 36
- 3.3 评判城市时需要考虑的客观因素 41
- 3.4 选择城市时需要考虑的主观因素 43
- 3.5 一个“北漂”的肺腑之言 44

第4章 从事于房地产的年轻人——有人的地方，便有江湖 46

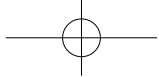
- 4.1 真实的房产营销人 47
- 4.2 一套房产的房价构成 49
- 4.3 跌宕起伏的房产历史 56
- 4.4 房地产泡沫与金融危机 61

第二部分

人生首套房操作指南

第5章 如何判断买房时机？ 71

- 5.1 自身：我该买房吗？ 71
 - 5.1.1 犹豫不决的买房人 72
 - 5.1.2 “智猪博弈”决策是否买房 72
 - 5.1.3 量化买房“需求指数” 75
- 5.2 市场：何时能买房？ 77
 - 5.2.1 如何预测房价？ 78
 - 5.2.2 关于房价有哪些假说？ 87
- 5.3 买房的最佳时机是什么时候？ 90
 - 5.3.1 买“新房”的最佳时机 90
 - 5.3.2 买“二手房”的最佳时机 93



5.3.3 关于买房最佳时机的其他判断 95

第6章 如何选择好房子? 97

6.1 形形色色的房产 97

6.1.1 大产权房与小产权房 98

6.1.2 公房: 军产房、央产房、校产房 100

6.1.3 商业用地上的建筑: 商铺、商住、商办 100

6.1.4 居住用地上的住宅: 平层、洋房、叠拼、联排 102

6.1.5 不同政策的住宅: 经济适用房、共有产权房、限竞房 104

6.1.6 房屋状态: 房改房、抵账房、法拍房 106

6.1.7 建筑形态: 塔楼、板楼、板塔结合 107

6.1.8 建筑结构: 砖混、框架、剪力墙、钢结构 111

6.2 什么才叫“户型”好? 112

6.2.1 男女老幼, 各有所爱 113

6.2.2 客、卧、厨、卫, 逐一评说 114

6.2.3 复式跃层, 各有不同 117

6.2.4 优质户型, 一网打尽 118

6.2.5 户型选择, 快速决策 126

6.3 什么才叫“物业”好? 128

6.4 什么才叫“楼盘”好? 130

6.4.1 容积率与楼间距 130

6.4.2 绿化率、绿地率、层高、净高与得房率 132

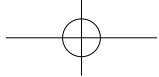
6.4.3 楼层: 一层顶层, 层层比较 133

6.4.4 房屋位置与梯户比 136

6.4.5 自采暖 VS 集中供暖 136

6.5 什么才叫“地段”好? 137

6.5.1 “地理”上的好地段 137



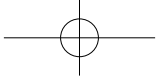
- 6.5.2 “工作”上的好地段 139
- 6.5.3 “生活”上的好地段 140
- 6.5.4 “教育”上的好地段 141
- 6.5.5 “交通”上的好地段 143
- 6.5.6 “配套”上的好地段 144
- 6.6 什么才叫“风水”好? 145

第7章 如何准备买房子? 148

- 7.1 罗列购房资源 148
 - 7.1.1 金钱: 确认自己的首付及月供能力 149
 - 7.1.2 时间: 明确可以使用的时间与精力 151
 - 7.1.3 人员: 寻找自己的“买房顾问” 151
- 7.2 明确购房需求 152
- 7.3 提升购房认知 155
 - 7.3.1 购房简明流程 155
 - 7.3.2 年轻人首套房购房须知 156
 - 7.3.3 房产小白购房须知 158
 - 7.3.4 自住性住宅购房须知 159
 - 7.3.5 投资性住宅购房须知 160
 - 7.3.6 制订购房计划可参照的方法 161
- 7.4 制订购房计划 162

第8章 如何选购新房? 166

- 8.1 如何选择楼盘与搜寻信息? 167
- 8.2 如何选房、看房与避开套路? 172
 - 8.2.1 到达售楼处前的准备工作 172
 - 8.2.2 到达售楼处后, 有哪些流程与陷阱? 174



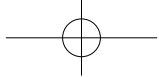
- 8.3 如何砍价以争取最大优惠? 180
- 8.4 “火热”的开盘 184
 - 8.4.1 开盘的各种套路 184
 - 8.4.2 如何在开盘时选房 186
- 8.5 买车位的注意事项 186

第9章 如何选购“二手房”? 190

- 9.1 是否应该找房产中介? 190
 - 9.1.1 房产中介的罪与罚 190
 - 9.1.2 如何选择“好中介”? 193
- 9.2 买“二手房”前的知识储备 196
 - 9.2.1 “新房”VS“二手房” 196
 - 9.2.2 “满二唯一”VS“满五唯一” 198
- 9.3 买“二手房”的流程与注意事项 200
 - 9.3.1 如何线上选房, 决胜于千里之外 200
 - 9.3.2 如何线下看房, 练就“火眼金睛” 202
 - 9.3.3 如何查看产权调查, 确保万无一失 205
- 9.4 二手房如何砍价? 207

第10章 如何签约与付款? 211

- 10.1 如何做出正确的买房决策? 211
 - 10.1.1 确认手中意向房源的可靠度与丰富度 211
 - 10.1.2 做出正确决策的重要原则 213
 - 10.1.3 买房决策的操作路径 214
- 10.2 如何签约与付款? 216
 - 10.2.1 签约与付款时的操作建议 216
 - 10.2.2 “新房”的签约与付款 218



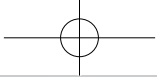
- 10.2.3 “二手房”的签约与付款 225
- 10.3 买房中的付款与贷款 235
 - 10.3.1 付款的主要方式 236
 - 10.3.2 首套房付款方式建议 238
- 10.4 买房中除房款外的各种费用 240
 - 10.4.1 买“新房”的各种费用 241
 - 10.4.2 买“二手房”的各种费用 243
- 10.5 房产证应写谁的名字? 244
 - 10.5.1 关于“加名”的真实案例 245
 - 10.5.2 只写一人名字 246
 - 10.5.3 写二人或以上的名字 248

第 11 章 如何验房与收房? 250

- 11.1 “新房”收房 250
 - 11.1.1 关于“新房”收房的真实案例 250
 - 11.1.2 “新房”收房前的注意事项 251
 - 11.1.3 “新房”收房流程 253
 - 11.1.4 “新房”验房注意事项 254
 - 11.1.5 “精装房”收房时如何验房? 255
 - 11.1.6 “毛坯房”收房时如何验房? 257
 - 11.1.7 收房后的系列操作 257
- 11.2 “二手房”收房 258

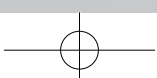
写在最后 260

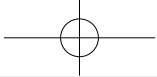
主要参考文献 261



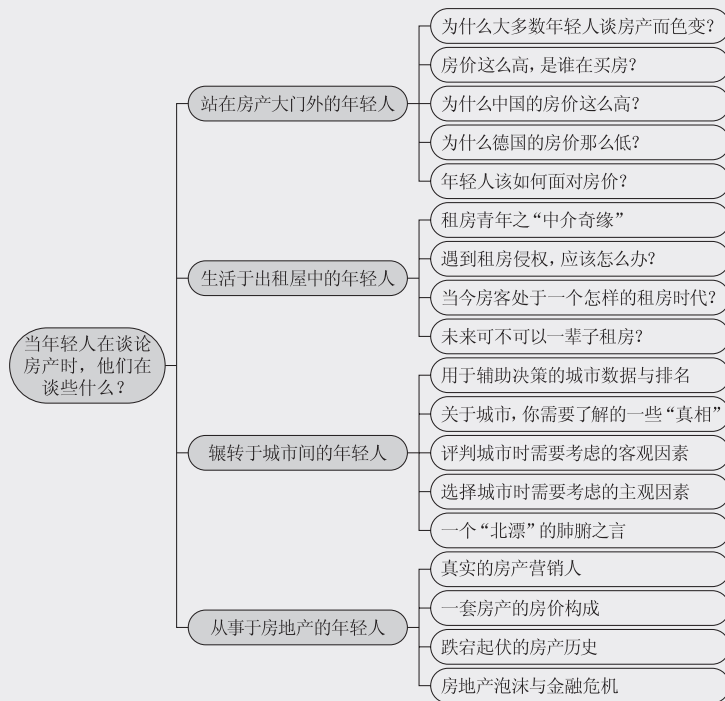
第一部分

当年轻人在谈论 房产时，他们在 谈些什么





整体架构图

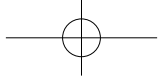


直击痛点

- ① 为什么中国的房价这么高？
- ② 未来可不可以一辈子租房？
- ③ 如何选择落脚的城市？
- ④ 房产的前世与今生都是怎样的？

你必须要有浓厚的兴趣去弄明白正在发生的事情背后的原因。如果你能够长期保持这种心态，你关注现实的能力将会逐渐得到提高。如果你没有这种心态，那么即使你有很高的智商，也注定会失败。你若想在任何领域拥有竞争力，就必须熟练地掌握该领域的方方面面，不管你是否喜欢这么做，这是人类大脑的深层结构所决定的。

——查理·芒格



第1章

站在房产大门外的年轻人 ——房价很高，又怎样？

“除非崩盘，否则我这辈子都不想买房。”

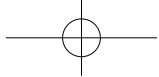
Amanda 斩钉截铁地说了这句话，便立即把话题转到美剧《摩登家庭》（*Modern Family*）上。Amanda 并不是外国人，而是位“95后”，大四学生，学习动画专业。她不愿道出真名，只允许我这样称呼她。我与她是在重庆这个“网红”城市偶遇的。她告诉我，自己是被抖音的短视频“圈粉”后，才决定来重庆“考察”一下的。

“但我不会买房，我才不做房奴，不当‘韭菜’，也不当接盘侠。”

在得知我从事的是房地产行业后，她就右手握拳举于半空，在我的面前左右挥舞，原本小小的眼睛睁得很大，头上的刘海儿也随着身体来回摆动。似乎她瞬间把我变成了假想敌，当然，也可能真的把我当成了敌人。总之，我从她的话语中，听出了划清界限的坚决。

原本我准备就“房产”话题展开滔滔不绝的论述，可还没开始，便已经结束了。此时，我才意识到，自己可能已经处在一个关于房产的“信息茧房”^①中，而忽视了年轻人的真实情感。我希望告诉年轻人关于房产的全部信息，但他们似乎对房产的一切内容都提不起兴趣。如果我不了解年轻人的想法，

^① “信息茧房”是指人们的信息领域会习惯性地被自己的兴趣所引导，从而将自己的生活桎梏于像蚕茧一般的“茧房”中的现象。



又怎能让他们去认识房产呢？

为什么越来越多的年轻人开始谈房产而色变？带着这样的疑惑，笔者开启了本书的创作。

1.1 为什么大多数年轻人谈房产而色变？

知乎里有这样一个问题：“年轻人该不该接盘高房价？”18 067 人关注，2 896 个回答，21 227 466 次浏览。85% 及以上的回答，都是“不该”，所有的高票回答，或嘲讽，或抗议，或哀怨，都表达了不该接盘的想法。关于房产，尤其是北京、上海的房产，年轻人的观点似乎非常一致：“太小、限购、买不起”。可是，为什么年轻人会如此“厌恶”高房价呢？

1. 初入社会，理想与现实的碰撞

众多回答里，有这样一个在校生的回答，使我印象深刻，久久无法释怀：

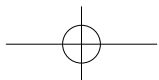
他们没有房子、没有车子、没有爱情、没有存款、没有满意的工作、没有闪闪的学历，也没有上一代积累下的关系与背景，他们喜欢美食但不一定负担得起高昂的价格，想去旅游但大概率是安排不开工作的时间，有点宅又有点丧，怀揣着一颗尚未磨平棱角的心，窝在大城市繁华喧嚣的褶皱里笨拙地照顾着自己。远处万家灯火闪烁、渐渐黯淡，如同他们正在熄灭的梦想。

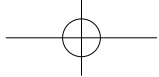
知乎 ID：濮先森

忧伤的文字、流畅的文笔，反映出这个时代中年轻人的真实状况：

他们具有比前几代人更高的文化素养，更开阔的眼界，也更懂得享受生活与表达自我，更具有独立思考的能力和改变世界的欲望。他们或许不优秀、不富有，也没什么“远大志向”，但他们有主见、敢追求，更希望按照自己的方式，而非他人的指导度过一生。他们会努力奋斗，也会自嘲自黑，偶尔“皮”一下会很开心，“丧”一下也懂得分寸。这样的年轻人，在面对高昂的房价时，自然也不愿意“坐以待毙”。

他们不愿意掏空父母的钱包，更希望凭借自己的努力，开心地活在这个世界上。如果房价高过他们忍耐的极限，需要以牺牲未来的自由以及父母的积蓄为代





价，他们宁愿选择“流浪远方”，也不会向开发商和炒房客低下“骄傲的头颅”。

每个时代都会有年轻人需要面对的困难与挑战，只是在这个年代的“困难”是“高房价”。

2. 高昂的房价，低廉的薪资

国家统计局发布的2017年平均工资显示，全国城镇非私营单位就业人员年平均工资为74 318元，城镇私营单位就业人员年平均工资为45 761元。换算为月薪，全国城镇非私营单位就业人员年平均月薪为6 100元，城镇私营单位人员年平均月薪为3 800元。相比于人均工资，刚毕业尚未买房的年轻人，工资还要更低一些。即便是6 100元的月薪，想在动辄每平方米5万元以上的北、上、深、广买下一套房，也如痴人说梦一般。

其实，房价高、年轻人买不起房，并不是近几年才出现的现象，如图1.1所示，早在1989年的报纸中就可以感受到。

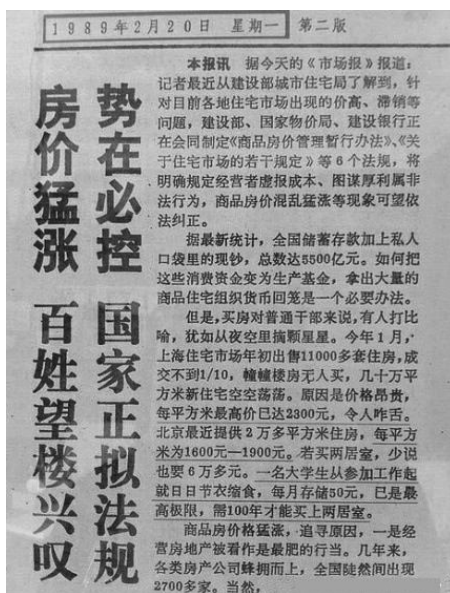
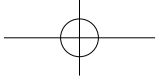


图 1.1 1989 年报纸某版面内容

2006年，有青年网友自发地组织了一场规模盛大的“不买房运动”，10天时间，参与者已经高达1.6万人。活动中还有一句至今看来也很理想化的口号：“楼价一日不降到市民可以接受的程度，我们就坚决不买房。”



同样是来自国家统计局的数据，2018年全国居民人均可支配收入28 228元，是2010年的2.3倍；2010年全国住宅商品房平均房价为4 725元/平方米，2018年为8 737元/平方米，增长了1.8倍。虽然很多人都在哭着、喊着说自己的工资跑输了房价，但从权威数据来看，房价的涨幅也并没有那么可怕。虽然这个世界还没有足够好，但真的正在越来越好。

除此之外，越来越多的保障性住房，完善的住房公积金体系，最长30年的低息商业贷款，以及存款丰盈的父母，在年轻人买房时也都帮得上忙。既然以前的年轻人都是这样过来的，为什么我们就过不去呢？

当然会过得去，道理谁都懂，只不过是自己不甘心罢了。而在面对高昂的房价时，你一定有过这样的疑问：“房价这么高，是谁在买房呢？”

1.2 房价这么高，是谁在买房？

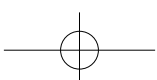
这个问题，笔者太有发言权了！

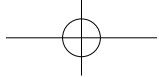
一开始，笔者在北京从事一线的房产营销，后来作为线上买房咨询师，陪伴着全国各地的买房人。而无论是做一线营销，还是做买房咨询，笔者都会问清楚买房者们如下几方面的问题：**职业、收入、家庭房产持有量、购房资金数量、家庭财产年化收益率。**

虽然笔者不敢说完全地了解买房群体，但却敢说自己接触到的都是最真实并且最后都买到房的群体。往往我们认为的很多“理所当然”，实际上也可能是“完全错误”。例如，**北京的房子，并不是被外地人炒起来的。**

笔者在北京从事房产营销时，一开始是做刚需改善型项目，如叠拼别墅，90%及以上的客户，都是北京人，而且都是地地道道的“老北京”，至少也在北京生活了十几年、二十年。真正用北京市工作居住证、连续五年纳税和社保买房的，少之又少，而这类人主要购买的是之前的经济适用房、自住型商品房，以及共有产权房。请注意，这类房子都是福利房，只是少数，大部分人还得买商品房。

后来笔者又做过商住两用的楼盘，当年还是不限购、不限贷，只要有钱就可以购买，而且项目当时的主打概念是“首付50万，置业北京城”，但即





便如此，那个商住两用的项目 80% 及以上的购买力还是来自于北京当地人。

1.2.1 为什么当地人的买房比例这么高？

因为买房的门槛实在太高了，不仅是钱，还有限购政策。

大家想要买房，尤其是买靠近市区、环境好一点的新房。很多人都是卖小换大、卖旧换新，必须先把手里的房子卖掉，才能再买。否则，一套房首付 300 万元的话，一般人也很难一下子拿出如此大量的闲置资金。而且，北京还限购、限贷，原本凑够首付款就已经很困难了，如果没有买房资格，连售楼处的门都进不去。因此，北京原本是全国人的北京，但近些年，已经逐渐回到了北京人的北京。

笔者之前在望京和丰台住过，但都是四环、五环外的新小区，主要是租房群体，后来又搬到了国贸附近，住在一个 20 世纪 90 年代的老小区里，于是就见到了只有在中国才会有的现象：在最繁华地段的居民区，有大量白发苍苍的老人家，他们在小区里遛弯儿，在菜市场里砍价，这在国外是难以想象的。

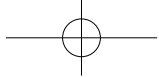
一般在西方的发达城市，富人和老人多住在郊区的别墅或大房子里，而“贫民窟”或“酒店式公寓”，甚至“精致的鸽子笼”多集中在市中心或闹市区，多为年轻人所居住。

之所以在中国会有这样的反常现象，是因为人口很难流动以及资源的过度集聚。老年人不敢卖自己的房子，因为在郊区没有好的医疗条件；年轻人买不到市中心的房子，因为又贵又少又限购。

大家可能觉得很奇怪，为什么在网络上有很多快销品以及汽车的广告，却很少看到房地产项目的广告。这主要是因为房地产行业的获客费效比最低的是“渠道”。简单来说，就是在地铁口发传单，在小区或超市门口做展位，更易吸引当地客户的购买。加之，房地产又是“不动产”，即便你真的看上了乌兹别克斯坦的一套房子，但又不能经常去，买下来意义也不大。

1.2.2 为什么中国买房人平均年龄更为年轻？

贝壳研究院发布的《2018 年全国购房者调查报告》显示，2018 年中国全



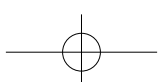
国购房者中“80后”占比达47.8%，2018年中国购房者平均年龄为29.5岁，对比其他国家，加拿大与墨西哥购房者的平均年龄为31岁；美国、英国的则为35岁；邻国日本的更是高达41岁，中国人的购房平均年龄显然更为年轻化。

究其原因，一方面是由于我国仍然处于高速的城镇化进程中，买房用于自住仍然属于房地产市场的主要需求，年轻人购买首套房，仍然占最大的比重。但这并不是说，中国的年轻人与国外的年轻人相比更有钱，而是因为中国大部分年轻人在购房时得到了父母的支持。这一现状在当前高房价、租房环境差的中国房地产市场也是可以理解的。另一方面则是由于中国多地针对房屋买卖的限购、限贷措施。首套房在首付比例、贷款利率、交易税费中都会有相应的优惠，但二套房、三套房则会被要求提高首付比例和贷款利率，有些地区如北京更是禁止名下已有2套房的买房人继续购房。在这样的政策限制下，父母利用子女的“名额”进行购房的现象也非常的普遍。但也正因为有这样的限制，极易让人们无意间掉入“稀缺效应”的陷阱中，因为越是稀缺的，往往就是人们越会去购买的，从而间接地推高了中国的房价，背离了政策制定者的初衷。

1.3 为什么中国的房价这么高？

2018年国家统计局的数据显示，全国商品房销售面积为17万亿平方米，销售额为14.9万亿元，在双双创造历史纪录的同时，商品房销售均价仅为8736元/平方米，其中住宅均价为8544元/平方米。相比于6100元的人均工资，这样的房屋均价并不算高。可能是因为媒体宣传的缘故，我们常常把北京、上海等城市的新闻，当作自己身边发生的事情，也往往会把一线城市的高房价，视为全国的高房价。

实际上即便是2019年，甘肃省玉门市嘉峪关某小区的二手房，也只要2700元/平方米，而这种“18线城市”，在中国还有很多，如黑龙江省的鹤岗市，在2019年4月还曾因2万元一套的50平方米毛坯房而“走红”网络。但“高房价”也并不是无稽之谈，因为北、上、深、广四个一线城市，以及



部分热点二线城市的房价也确实远远高于当地普通居民的家庭收入。

国际上通行的房价收入比^①在 4~6 之间，不过，中国自 1998 年房改以来，就一直长期处在高于“正常值”很多的状态。Numbeo 是一家专注于生活成本及质量的国外研究机构，也是全球最大的城市生活资源数据分析网站，让我们看一看这个网站在 2018 年年中对全球 302 个大中城市的房价收入比统计的情况，如图 1.2 所示。

Select date: 2018 Mid-Year

Select Region: Africa America Asia Europe Oceania

Rank	City	Price To Income Ratio	Gross Rental Yield City Centre	Gross Rental Yield Outside of Centre	Price To Rent Ratio City Centre	Price To Rent Ratio Outside Of City Centre	Mortgage As A Percentage Of Income	Affordability Index
1	Caracas, Venezuela	163.20	4.53	4.71	22.07	21.25	3408.46	0.03
2	Hong Kong, China	46.89	1.89	1.93	52.78	51.82	293.60	0.34
3	Beijing, China	44.34	1.42	1.69	70.33	59.19	350.17	0.29
4	Shanghai, China	44.00	1.60	1.70	62.55	58.76	344.54	0.29
5	Shenzhen, China	39.86	1.37	1.51	73.18	66.03	316.52	0.32
6	Colombo, Sri Lanka	31.21	3.49	3.11	28.67	32.19	477.97	0.21
7	Mumbai, India	30.99	2.28	2.91	43.78	34.39	339.93	0.29
8	Kathmandu, Nepal	29.41	1.98	3.12	50.57	32.08	379.49	0.26
9	Algiers, Algeria	25.98	2.83	3.10	35.35	32.25	227.40	0.44
10	Rio de Janeiro, Brazil	24.58	3.84	3.89	26.08	25.68	295.91	0.34
11	Guangzhou, China	23.10	2.13	2.23	46.85	44.76	191.40	0.52
12	Jakarta, Indonesia	22.54	5.06	5.27	19.75	18.96	248.25	0.40
13	Ho Chi Minh City, Vietnam	22.43	5.50	6.30	18.19	15.88	235.01	0.43
14	Bangkok, Thailand	21.75	4.17	3.75	24.00	26.66	174.82	0.57
15	Bogota, Colombia	21.70	4.31	4.30	23.20	23.27	274.05	0.36

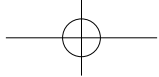
图 1.2 房价收入比 TOP15 榜单

资料来源: <https://www.numbeo.com/property-investment/rankings.jsp>

从图 1.2 中的数据能够看出，中国四座城市雄踞了前五位里的四个席位，分别是中国香港 46.89（意味着普通香港家庭 46.89 年的收入才可以买得起一套房），北京 44.34、上海 44.00、深圳 39.86。

排名前十的城市，分别来自委内瑞拉、中国、斯里兰卡、印度、尼泊尔、阿尔及利亚。包括中国在内，全部都是发展中国家。排名第一的是委内瑞拉首都加拉加斯，其房价收入比高达 163.20，是第二名中国香港的 3.48 倍。但

① 房价收入比：住房价格与城市居民家庭年收入之比。



委内瑞拉从 2013 年前总统乌戈·查韦斯病逝，马杜罗接任后，因长期承受美国等西方国家施加的经济制裁，加之国际原油价格的持续低迷，国内爆发了严重的金融危机。国际货币基金组织 2018 年 7 月，发布了拉丁美洲地区经济报告，预测委内瑞拉通货膨胀率 2018 年年底将达 1 000 000%。而据另一家当地媒体报道，委内瑞拉日通货膨胀率为 3.5%，年通货膨胀率高达 1 700 000%。

由此得见，排名第一的加拉加斯是因为经济危机导致的货币贬值，从而致使房价收入比奇高。那么，中国的房价收入比为什么也会如此之高呢？接下来，让我们分析一下热点城市房价与居民收入偏差较大的原因。

1. 中国大陆采用的是从中国香港借鉴而来的、由地方政府主导的土地拍卖制度

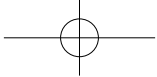
万通控股董事长冯仑，早在 2003 年就将房地产开发模式分为以下两类。

(1) 一类是中国香港模式。中国香港是城市经济体，可供开发的土地面积极其有限，实行“低税收、高地价”政策，政府的主要财政收入来源于卖地。政府对土地实行垄断，实行高地价可给政府带来极大的收益，另外几大房地产开发商也垄断了 70% 的新房供应量。政府和房地产商博弈的结果就是“高地价、高房价、高利润”。

(2) 一类是美国模式。美国是大陆经济体，土地随着城市化的进程不断被开发。在美国，土地是无限供应的，只要修路、架轨（城铁）、挖洞（地铁）就会有大量的土地被开发出来吸引大批人群去工作和居住。另外，房地产公司又充分竞争，垄断局面并不明显，因此地价、房价都由供求关系决定，房地产公司也无暴利可言。由于充分竞争和高度发达的不动产金融，房地产公司不得不采用高度专业化和以长期收益为主的商业模式，在细分市场上取胜，靠长期经营获利。

以上两种模式在本质上没有好坏之分，只有适用与否的区别。虽然中国香港的房价收入比远高于美国的众多城市，但香港的“低税收”也同样保证了经济的繁荣，促使其成为亚洲的金融中心。虽然美国的土地归个人所有，享有永久的产权，但房屋所有者每年却要缴纳高昂的房产税，而且公共设施的更新也十分缓慢。

20 世纪 80 年代前，我国曾经在西安、贵州、青岛等地进行了多次商品房



销售试点，但人们购房意愿惨淡，且房屋开发启动资金也很难筹措。而借鉴了香港土地拍卖制度的深圳，使得政府不仅不用出钱，还可以从土地中一次性获取大量现金，开发商也能通过房屋预售制度，在建成之前就从购房人手中获得购房款，对当时的中国来说，这种土地拍卖与房屋预售制度，非常先进且有效。

地方政府可以通过土地拍卖，在早期以廉价供应土地来吸引开发商建造商业楼盘与住宅。在城市发展中期，通过抬高土地价格，从而可快速获得大量的土拍财政收入，对基础建设继续进行大量投入，吸引更多人落户发展，并继续抬高土地价值，反哺城市经济，形成“城市—土地—城市”的正向循环。

但凡事有利便有弊，土地归政府所有，统一由政府进行招标、拍卖、挂牌出让，这样的垄断人为地造成了供求关系的不平衡。开发商经过了十几轮激烈的公开竞拍后，拿到了高价拍到的土地，加上建造成本、各种税费、营销成本和预期利润后，呈现在买房人面前的便是一个“让人绝望”的高房价。

2. 公共资源分布不均，为了享受城市资源需要购买房产

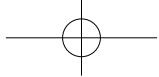
在过去一段时期，中国的贫富差距较大。国家统计局数据显示，我国基尼系数^①自1997年以来，几乎一直在扩大，在2009年达到0.490的巅峰，这几年稍有回落，2017年年末为0.467。

这样的贫富差距，代表着资源的集中度很高，即大部分的资金集中在少部分人手中，而拥有着大部分资金的少数人群，则可以推动任何一种商品的价格上涨。优质的教育、医疗、公共设施高度集中的大城市，自然成了这些少数人群投资的绝佳选择。

一二线城市的房价这么高，不买房可以么？确实也可以不买。但这样一来，你也很难享受到作为这些城市居民而有的各种待遇，如养老、医疗、社保和子女的就地教育。大多数买房人的购房目的，根本不是为了炒房或投资，也不是为了自己，而是为了子女未来的教育。

以教育资源无出其右的北京市为例，在链家地产官网上，一套建成于1944年的二手房，在2019年的链家网挂牌价高达137 201元/平方米，位于

^① 基尼系数：判断年收入分配公平程度的指标，其越大代表的贫富差距也就越大。0.2～0.3视为收入比较平均；0.3～0.4视为收入相对合理；0.4～0.5视为收入差距较大。当基尼系数达到0.5以上时，则表示收入悬殊。



二环内西四地铁站旁，是其价格高昂的原因之一，但其对口的西城区重点小学黄城根小学，才是它单价逼近 14 万元的关键所在，具体内容如图 1.3 所示。



137201 元/m² 1月参考均价

建筑年代	1944年建成
建筑类型	塔楼/平房
物业费用	暂无信息
物业公司	无物业管理服务
开发商	无开发商
楼栋总数	2栋
房屋总数	129户
附近门店	西什库一店/西城区西什库大街26号院4号楼...

图 1.3 西城区某学区房挂牌价格

资料来源：链家地产官网

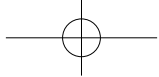
不过随着城市化的不断推进，户籍制度正在逐渐瓦解。人才新政、入学新政、租售同权，也在一点点撼动着“户口”与“学区房”这两个高房价的基石。2019年4月，国家发改委印发的《2019年新型城镇化建设重点任务》就有如下内容：

积极推动已在城镇就业的农业转移人口落户。继续加大户籍制度改革力度，在此前城区常住人口 100 万以下的中小城市和小城镇已陆续取消落户限制的基础上，城区常住人口 100 万~ 300 万的 II 型大城市要全面取消落户限制；城区常住人口 300 万~ 500 万的 I 型大城市要全面放开放宽落户条件，并全面取消重点群体落户限制。

3. 轰轰烈烈的城镇化运动与人口的积聚，拉大了城市间房价的差距

在中国轰轰烈烈的城镇化运动中，由于外来人口大量涌入，一二线城市房价不是由当地居民收入水平决定的，而是由城市经济整体财富水平、富有阶层迁入、房屋供应能力等因素决定的，因而这些城市的房价会比当地居民的平均收入高上不少。加之，人们在此时购买的不仅是房产当下的居住属性，也是他们对城市未来的预期价值。

正如贷款的本质是对未来的高度自信，人们之所以愿意负债购买北、上、深、广等热点城市的房产，也是因为对国家、大城市以及自己的未来充满信心。而中国过去数十年来的飞速发展，也确实值得人们期待。



毋庸置疑的是，在这片有着五千年悠久历史的土地上，人口从未如此这般地自由流动，而高房价只是这种自由的微小“代价”。

4. 长期的居民收入增长与货币超发，让居民手中的货币增加

国家统计局数据显示，2018年全国居民人均可支配收入28228元，比上年名义增长8.7%，扣除价格因素，实际增长6.5%。而在1998年，这一数字才仅为5425.05元。20年的时间，增长了5倍。居民的收入增长后，购买力也会有所提升，房产作为刚需型商品，价格也自然会随着居民收入的增加而水涨船高。

在居民收入快速增加、中国经济飞速发展的同时，也会伴随着一定程度的良性通货膨胀与货币超发，自1996年，M2/GDP^①超过1之后（1996年为1.0691），20多年来，货币一直处于超发状态，2017年年末，M2指标值为1676800.00亿元，GDP绝对值为827122.00亿元，M2/GDP更是达到了2.0272。超发的货币，很轻易就会流入楼市，与其他因素一起，共同构筑起中国房价只涨不跌的神话。

5. 我国除房产外，居民其他投资渠道相对匮乏

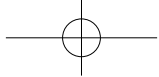
久居一线城市的人可能会有一种错觉：买房的首付至少要有100万元才行。但实际上，对于不少的中国人而言，当有20万元的存款时，便可开始考虑是否需要进行房产投资了。因为我国金融市场暂时仍不完善，居民对于理财的知识也非常匮乏，而他们能够接触到的稳妥理财渠道又相对不足。因此，对于普通老百姓来说，最稳妥的投资就是背靠政府的房产。

在中国，私募的投资门槛大概是500万元，而银行理财产品的年化收益率有限，P2P风险很大，股票市场也在常年上演着“庄家割韭菜”的故事，手里有钱却没有多少理财知识和精力的普通人，自然而然会把目光聚焦到房产上。

6. 极低的房贷利率和持有成本

中国银行的商业利率，在快速的经济的发展过程中，长期处于被有意压低

^① “M2/GDP”是指广义货币与国民生产总值的比值。



的状态，不仅降低了融资成本、鼓励了投资，也加快了资本积累的速度。尤其是低息长期的公积金贷款，以及商业银行的住房贷款，几乎是一个普通公民可以享受到的国家提供的“最优福利”。

房屋贷款，即便不是公积金贷款，对于首套房的年轻人来说，也能享受最久长达 30 年，最低可低至 4%，最高也不过 6.37% 的商业住房贷款（银行基准利率 4.9%，不同时期会有 0.8 ~ 1.3 倍的情况出现），而且贷款通过率也极高。这是在其他国家根本做不到的事情。

与极低的房贷利率相伴而来的，是极低的持有成本。过去很长一段时间，房产的持有成本，除了少量中高档小区需要缴纳的物业费外几乎为零。虽说房产税的呼声极高，也一定会落实，且早在 2011 年便于沪、渝两地进行了房地产税征收试点。但直至 2019 年，仍有包括完成住房普查、明确房屋性质界定、完善税法等若干环节需要推进。

7. 房产是家庭财产的重要构成

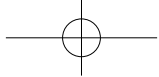
2007 年中国居民部门债务占 GDP 的比重不足 20%，到了 2017 年下半年，这个比重已经突破了 53%。美国用了 40 年的时间才完成了 20% 到 50% 的提升，在中国则仅用了不到 10 年的时间。可对于美国而言，居民债务中房贷的比重并不大，包括各种各样的消费贷，而中国则是因为过去一段时间的房价快速上涨，引起了一波又一波的恐慌性贷款购房，从而使得贷款激增。

但买房者，并不都是购买首套房的年轻人。援引中国家庭金融调查与研究 中心《2018 年一季度城市家庭资产指数报告》：

在过去十年间，新购房为首套房的占比在持续下降，新购房为第二套或第三套及以上住房的比例持续上升。2008 年新购房中，首套房占比为 70.3%，到 2017 年该比例下降至 45.8%，2018 年一季度进一步下降至 30.8%。新购房为第二套房的比例逐年上升，从 2008 年的 26.5% 上升到 2017 年的 39.2%，2018 年一季度进一步上升到 43.8%。新购房为第三套房及以上的占比也呈增加趋势，从 2008 年的 3.2% 增加到 2017 年的 15.0%，2018 年一季度进一步上升到 25.4%。

这一数据表明，投资性、投机性购房，已经占到居民购房总量的半数以上。

2017 年，中国家庭金融调查（CHFS）和美国消费者金融调查（SCF）



数据显示，中国家庭的房产在总资产中占比为 69%，同时期美国的占比为 36%，几乎相反。

2019 年，广发银行与西南财经大学在调查国内 7 大区域、23 个城市的近万户家庭后，发布了《中国城市家庭财富健康报告》，该报告显示：从资产规模来看，2018 年我国每户城市家庭平均拥有 161.7 万元资产，户均资产不及美国家庭的 30%；从家庭财富配置来看，我国城市家庭更偏好买房，住房产占比高达 77.7%，是美国家庭住房资产占比（34.6%）的 2 倍之多。

8. 房产是国家经济的支柱产业

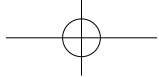
世界上大部分国家的房地产总市值，可以达到年度 GDP 的 2~3 倍，且普遍是可变价财富总量的 50% 及以上，这是股票、债券、实物商品、收藏品，乃至任何资产都无法匹敌的。

经历了 2017 年至 2018 年房地产市场的上涨后，有人按照商品房成交均价、二手房成交均价，以及城市房屋保有量估算了一下，2017 年年末，我国房地产总市值已经高达 430 万亿元，这还不包括大量隐形的小产权房。而 2018 年国家统计局的数据显示，中国当年的 GDP 仅为 90 万亿元。

2017 年中国全年国内生产总值 827 122 亿元，其中房地产开发投资占比 13.2%。考虑到制造业投资一半左右与房地产相关，地方基础建设投资很大程度受地方土地财政支撑，相当一部分服务业投资，如旅游、餐饮与房地产相关，房地产产业链带动的相关投资占全社会固定资产投资的 50% 左右。

《2017 年全国房地产开发投资和销售情况》原文摘录如下：

2017 年，房地产开发企业房屋施工面积 781 484 万平方米，比上年增长 3.0%，增速比 1—11 月份回落 0.1 个百分点。其中，住宅施工面积 536 444 万平方米，增长 2.9%。房屋新开工面积 178 654 万平方米，增长 7.0%，增速提高 0.1 个百分点。其中，住宅新开工面积 128 098 万平方米，增长 10.5%。房屋竣工面积 101 486 万平方米，下降 4.4%，降幅扩大 3.4 个百分点。其中，住宅竣工面积 71 815 万平方米，下降 7.0%。2017 年，房地产开发企业土地购置面积 25 508 万平方米，比上年增长 15.8%，增速比 1—11 月份回落 0.5 个百分点；土地成交价款 13 643 亿元，增长 49.4%，增速提高 2.4 个百分点。



2018年6月，国家统计局公布的数据显示，1~5月份，全国房地产开发投资41420亿元，同比增长10.2%；全国商品房销售面积56409万平方米，同比增长2.9%；全国商品房销售额48778亿元，同比增长11.8%。

也许大家对48778亿元没什么概念，2017年“双十一”期间，天猫、淘宝两个平台再次创造了奇迹，共卖出了1682亿元的商品，而2017年1~5月份，全国被各种限购、限贷、限售政策打压得很惨的房地产交易额，也要让“双十一”的销售额持续足足一个月，才能与之比肩。

既然我们已经知道中国房价收入比如此之高的原因，那么如何来降低房价收入比，如何让人们可以买得起房呢？要回答这个问题，就需要先了解一下其他国家是如何将房价收入比维持于低位的。

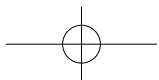
1.4 为什么德国的房价那么低？

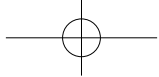
德国的房价有多低？实际上远不如美国的大部分城市低。从汉堡到杜塞尔多夫再到柏林，房价也有不小的差异。以斯图加特靠近市中心的三层小楼中的一层举例，100多平方米的住宅，房价在20万欧元左右，换算为人民币则不到200万元，虽然不算贵但仍然不能称为便宜。

可是，我们还要继续参考德国人的收入情况：世界经合组织（OECD）的数据显示，德国在2018年的人均月收入为2600欧元，且据统计，德国人每周工作时间仅为27.37小时，按照1周工作5天计算，平均每天的工作时间只有不足6小时。再用2600欧元的月收入来对比20万欧元的房价，1个普通的德国人只需要不足77个月，也就是6年多的工作时间，便可以全款买下一套属于自己的100平方米的住宅。即便如此低廉的价格，德国的联邦统计局公布的数据也表明，在德国8000多万的人口，4000多万的家庭中，仅有45%的家庭名下有自己的住房，且近10年来基本都是如此。

1977年至2018年，德国人均收入上涨了3倍，但同期名义住房价格仅上涨约60%。低廉的房价，使得德国人生活幸福指数位居全球前列，也有助于形成精益求精的“德国制造”。

为什么德国的房价那么低？以下是一些主要原因。





1. 对租房市场的严控与对租客权益的保障

德国采取强制出租政策，所有由合作社建造的住房必须用于出租，不能出售，而合作社住房占全国总数量的 1/3。而且，德国的《住房租赁法》和《租金水平法》可以有效保护承租人的利益。

《住房租赁法》规定，一般的租房合同都是无限期的，承租者可以提前几个月提出退租要求，但出租者不允许主动收回房屋。《住房租赁法》还规定，房租涨幅不能超过政府规定的合理租金的 20%，超过后房客可以向法庭提起诉讼，如果超过 50%，房东就构成犯罪。

2. 持续的保障性住房制度与稳定的房贷制度

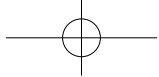
德国的《住房补助金法》《住房建设法》等相关法律，从制度层面保障了社会的住房供给。自 1978 年起，每户家庭就已经拥有 1.21 套住宅。除此之外，86% 的德国人可以享受到不同程度的租房补贴。

与美国、中国等国家的房贷制度不同，德国实行“先存后贷”与房贷固定利率的制度。“先存后贷”，指的是需要德国人先在银行中积攒一定数额的存款之后，才能进行贷款，这个数额通常是合同金额的 50%。房贷固定利率指的是不受通货膨胀和银行货币政策影响，只采取 5% 的贷款利率，并维持不变，这样一方面遏制了部分人的投机需求；另一方面又避免了部分人的恐慌性购买。

3. 多城市发展策略与不依靠房地产策略

据德国 2006 年的官方数据显示，在国土面积不足 36 万平方公里的状态下，德国有 11 个城市群，占总人数比例为 71.98%，其 GDP 占比为 73.14%。因为多城市发展，所以居民可以在全国范围内按照职业发展与兴趣随意选择工作，他们常常在柏林工作一段时间后，又搬家至汉堡生活，这也是德国人不愿买房的原因之一。

与中国、日本等国家不同，德国完全不依靠房地产的收入作为国家财政来源。相反，德国却把住房作为社会福利体系的重要组成部分，先后出台了多项举措遏制住房投机，包括对未满十年出售的住房征收 25% 的“资本利



得税”，以及给开发商设立合理房价红线，出售的房屋不得超过合理房价的20%。

除德国之外，在非洲大陆最南端的“彩虹之国”南非，一片一万平方米的土地连带其上的房产，标价仅为499 000兰特，折算成人民币，这块土地加房产的售价是40万元人民币。与中国不同的是，南非的土地是私有的，一旦购买，便可终身拥有，并可作为私人财产传给子女。但是，南非的物业税费和土地管理费很高，会按照土地面积的10%收取，且近些年每年都以10%的幅度上升。

此外，南非政府规定，需要及时维修自己的房屋，如果房屋损坏后置之不理，很快就会收到来自政府部门的巨额罚单。南非的水电费也相对昂贵，两人生活的情况下，每月仅电费就要1 000多元人民币。南非对于“租客”的保护，也在某种程度上压低了房价：在南非，即便租客无法及时缴纳房租，房主也不能强制将租客赶走。因为南非的贫富差距极大，所以政府也会在制度上保障穷人的基本生存权。

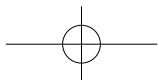
德国与南非的例子说明，不同国家土地和劳动力的资源禀赋不同，决定了不能简单地将房价收入比作为判断房价是否合理的标准。

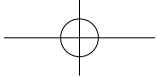
房价收入比本质上反映的是特定国家或地区土地和劳动力这两种要素价格的比例关系。但是对于发展中国家，这两种关系并不“稳固”，因为居民收入差距比发达国家要大，而且这些数据本身的统计口径也会有差异，各个国家的土地与住房政策，税收与传统文化，更是不能混为一谈。因此，单纯用房价收入比去衡量国家间的经济状况，不仅不严谨，还非常荒诞。

在了解这一切之后，作为年轻人该如何面对高房价呢？

1.5 年轻人该如何面对房价？

面对“高高在上”的房价时，青年人的选择并非只有抱怨与置之不理。希望还没迈出校门或刚踏入社会的年轻人，可以像面对学业一样游刃有余地面对它。





1. 与年长而开明的前辈交流

如同在学习中遇到问题一样，面对高房价最好的方法就是将自己的困惑与年长而开明的前辈交流。他们明白你正经历着怎样的阶段，现在绊倒你的不过是人生路上的一根螺丝钉，也许你百思不得其解的问题，也是他们曾经的困惑。

请不要将过多的时间用于与同龄人相互抱怨，更不要与同龄人相互攀比，虽然与优秀的同侪交流，确实有助于个人成长，但大多数时候，你们面对的都是相同的、未曾见过的难题，除了互相安慰之外，并没有多少实际的益处。你没有经历过那种买完房的踏实感，也没有体会过租房时的颠沛流离，更没有通过房产交易赚到翻倍的财富，因此就很难做出真正客观冷静的决策。

2. 阅读可以解答自身疑惑的书籍

虽然与学习不同，人生没有标准的答案，但人生中的每一个苦恼，都可以在恰当的书中找到解答。与那些跨越时间与空间，经历无数次删改，才能付梓印刷的文字互动，你定会得出属于自己的答案。

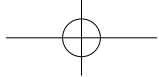
当你理解了高房价产生的原因，懂得房地产运行的规律后，自然就会消除愤恨与迷茫的情绪。王小波曾说：“人的一切痛苦，本质上都是对自己无能的愤怒。”而知识，则是可以武装自己的最佳武器。通过阅读本书，也希望你能收获从容，做出最佳的买房决策。

3. 逆向思维，换位思考

就像解题一样，很多的难题当我们用正向的思维去思考时，往往困难重重，而一旦选择了逆向思维、调换角度，便能迎刃而解。关于高房价的困惑，也是如此。

笔者至今仍然记得那个在大学思政课堂上抨击高房价的自己，但万万没想到，刚出大学校门的自己，就成了一个房地产营销从业者。但也正是如此，让笔者得以从开发商、卖房人的角度，去看待高房价。

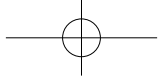
其实，开发商和销售员所期望的并不是房价有多高，而是“成交”：开发商要的是“高周转”和“现金流”，而销售员要的是卖房的“佣金”。他们并不是高房价的幕后推手，也并不是与买房者站在水火不容的两端。



4. 不要在情绪的裹挟中过早地做决定

如果你看来，你的人生有买房之外更精彩的可能，如果你可以说服自己的父母、伴侣接受自己一辈子无房，其实不买房也无妨。这是一部关于房产的书籍，但并不是一本怂恿你买房的书。你作为具有自由的个体，拥有自我决定的权力。

只是作为一个过来人，笔者希望年轻人不要急着去做决断，而是应在未来获得了买房的资本与资格后再重新思考。不要在冬天的时候砍树，因为你看到的只是光秃秃的树干，也不要心情不好时做决定，这样只会让后来的自己追悔莫及。年轻人首先要做的，是让自己更加强大。在没有足够话语权时，在对一个事物还没有整体的认知时，你可以先保留自己的想法，并以质疑的眼光审慎求证，或许在了解情况之后，你就会有微小的改变。毕竟，当你开始租房后，才会知道：为什么那么多人，拼了命也要买一套属于自己的小房子。



第2章

生活于出租屋中的年轻人 ——未曾漂泊，不足以谈人生

予观夫租客惨状，在城市一隅。黑中介、烂房东，浩浩汤汤，“坑”无际涯，欺诈手段，层出不穷。此则房客之大悲也，前人之述备矣。然则无人整理，良莠不齐，新新租客，难辨真伪，租房之痛，如何救乎？

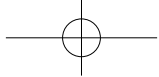
先看看下面这个故事。

2.1 租房青年之“中介奇缘”

本故事由真实案例改编而成

叶子（化名），女，22岁，从事广告策划行业，应届毕业生。与其他所有人一样，叶子一出校门就有了租房的需求。可怎么找房子呢？叶子先去公司附近的房屋中介问了下价格，发现中介费要一个月的房租，她嫌太贵。所以她决定在网上找房东直租，闲鱼、58同城、豆瓣租房小组，她都不放过。皇天不负有心人，终于在豆瓣上刷出一个标有“房东直租”“无中介费”，照片也非常精致的房源，价格还比其他房源便宜200元。

叶子在帖子下发现了电话，于是开开心心地打了过去，对方很爽快，约定第二天上午看房。“嘿，遇到了个有空的房东，我真是幸运”，叶子想。第二天上午，叶子准时去了预定地点，到了之后才知道对方是个中介。但对



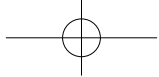
方保证，因为他们把房东房源直接租过来，装修后再租出去，所以他们本身就是房东。中介还承诺，绝对不收叶子中介费。接下来，这位中介会经常出现，我们就称他为“片子”（化名）。

来都来了，叶子也懒得折腾，而且片子也说不收中介费，房子还便宜 200 元，不如看看再说。叶子跟着片子，开始看房了。进去后，叶子发现房间灰暗，长长的过道，网上的照片根本都是假的。原来，片子把房子租来后，对房间进行了“改造”，原本的客厅和厨房都没了，硬生生地把三居室变成了五居室。叶子也是有常识的，说道：“你们这是隔断，违法的。”片子回答：“北京房租贵，不这样，你哪能在这么好的地段租到这么便宜的房子？这样吧，如果你诚心租，我可以跟主管申请，每月再便宜 50 元。”

“又便宜了 50 元，这下可就便宜 250 元了，反正自己天天加班不做饭，只是把这当作睡觉的地方，还可以将就。”叶子内心动摇了。但是，房间里除了一张床，什么都没有，这就让叶子为难了。难道其他的家具、家电，都要叶子自己买么？片子看出了叶子的疑惑，主动说：“放心，你先住进来，咱们签好合同，我们下周开始就把家具、家电配齐。”于是，叶子彻底放心了，也没注意卫生间里老旧的洗衣机、污秽的坐便，更没有主动去问其他租户的租房体验，便决定和中介签约。但是，习惯性纠结的叶子还是决定回家想想，货比三家。片子这时有些为难，对叶子说，“昨天有个客户已经想要这间了，今天上午打电话告诉我把房留给他，可是公司规定，谁先签合同，就把房给谁”，他怕叶子回家一考虑，煮熟的鸭子就进了别人的嘴里。

在叶子犹豫的时候，片子又说：“房东直租，都是押一付三，跟我们，只需押一付一，每个月还有保洁，多好？”最终，叶子当即签了约。拿过合同，叶子正准备看时，片子说：“一看你就是第一次租房，我们这是公司统一的合同，根本不允许修改，直接签就成。”叶子想了想，反正押一付一，也没多少钱，就直接签了字。

签了合同，交了押金，片子才告诉叶子，因为他们提供保洁和管理服务，所以，叶子还要再交保洁费和管理费。不过也不多，加起来每个月才 200 元。但需要提前支付一年的费用，叶子由于知道其他的中介也会收这笔钱，虽然有些失望，但还是交了 2 400 元。接下来，片子又说，虽然约定是一年，但因为中介和房东签的主合同是 11 个月，这一次和叶子的合同，也是先签 11 个月，

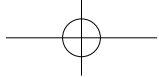


但最后一个月还让叶子住，绝对没问题。付款时，片子直接让叶子办理某互联网金融平台的租房分期。片子说，他们和这个平台有合作，以后叶子不用每个月把钱给片子，可以自助缴款，非常方便。不过，叶子看了下说明，原来这个平台每个月还会收取租金4%的手续费，她还是有些心疼。

就这样，从最初找房子到办完手续，叶子还没用完24小时。拿着片子给的合同，叶子感到一丝成就感。但后来，叶子才明白当时的自己超级傻。因为片子拿走了钱后，就不怎么管叶子了，起初她还担心自己被骗，但还好片子真的是个中介，因为她真的可以住在房子里。只是片子说好的柜子、椅子、空调，叶子直到搬走，都没有见到。给片子发的所有微信，从未回复，打电话也是爱答不理。叶子本想拿着合同去告他，但却发现合同里原本就没有桌、椅、电器的条款，全部都是关于她应负的责任。本想退租，但是自己已经通过网贷平台支付了全年的租金。叶子死了心，才自己买来家具、家电，解决了生活所需。再后来，叶子渐渐知道，所谓的保洁服务，其他室友从来都没见过。厕所旁边的洗衣机，还在5户人每天频繁的折磨下“寿终正寝”。但无论叶子和室友怎么联系片子，他都不派人维修。就这样，拖了足足1个月，室友们没办法，才凑钱请了师傅。再后来，灯泡坏了、马桶出毛病了，他们也不再麻烦中介，自己动手、丰衣足食。

到了租房的第10个月，也就是叶子名义合同租期的1个月前，片子终于主动联系叶子了。片子告诉叶子，需要在15天内搬走，或者再签一年的合同，不过房租要涨300元，理由是房东对他们也涨价了。叶子冲着片子吼道：“说好的让我住满一年，结果你言而无信，最后一个月也不给我住，还要提前赶我走，就15天你让我怎么找房子？”片子解释道，“他也没办法，房东就是这样，但只要叶子再续签，就不需要搬。”后来叶子才知道，之所以有一个室友去年续租了，就是提前15天才告诉他要搬家，嫌麻烦，便续签了。叶子早就受够了这里，再也不会继续续租。最终，她搬了出去。

但搬走后的叶子，跟其他室友一样，直到现在，也都没要回自己的押金。而关于押金，中介说搬离后要扣除打扫房间的保洁费300元、电器维修费300元、每个人的水费400元（电费是室友实用实交），杂七杂八，叶子的押金还应该退回1400元，但需要在叶子本人退房后的7个工作日内退还，否则还要扣违约金。叶子当真在7个工作日内去了片子的公司，这是叶子第二次



见到片子，也是最后一次。可片子说，因为领导不在，不能签字，所以叶子只能下次再去。过了两天叶子再去，这一次是片子不在，叶子依旧退不了。叶子最终崩溃了，一个普通的上班族，怎么可能为了1400元天天折腾。她这时才意识到，片子就是骗子，她的押金永远也退不回来了。而叶子也不会为了1400元去打官司，因为她知道，很多人被黑中介吞了三、四个月的押金也是有的，这1400元，就当作买了个北漂的“学费”。在新租的高价品牌公寓内，叶子呼吸着房间内因首次出租而弥漫着的浓浓甲醛，进入了甜甜的梦乡。

故事讲完了，让我们梳理一下整个过程中叶子都遇到了哪些租房陷阱？

1. 冒充房东，发布不实信息

在豆瓣上刷出了一个标有“房东直租”“无中介费”，照片也非常精致的房源，留了电话，价格还比其他房源便宜200元。

豆瓣、58同城、闲鱼等开放式平台上，常有很多中介伪装成房东，等到租客现场看房时，才亮明身份，以此吸引租客上钩。

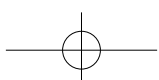
注意：真房东不会在各大平台每天都发3~4次相同房源的信息，真房东也不会直接公开自己的电话，真房东的房源更不会比同区域其他同质量房源租金低超过20%，真房东也不会一天24小时随时守候在手机旁，还把每间房都拍出样板间的效果。在58同城、闲鱼等网站上，我们可以点开发布者的历史消息，一旦发现以上任何一种行为，90%的可能性是中介。

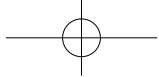
简而言之，真房东一般都是“高冷范儿”，因为其往往有自己的事业，没有太多闲暇时间与你交流；中介都是“热心人儿”，因为他的职业就是把房租给你，所以心里、眼里全是你。

2. 以不收中介费、廉价为由，留住租客

他还承诺，绝对不收叶子中介费。

中介不收中介费，就一定会从其他地方收费，如服务费、管理费、清洁费，甚至将其直接算在每个月的房租里。而房租廉价，也一定会从其他地方节省出成本，如隔断间、廉价的家具家电、低劣的服务等。虽然房东的房子可能便宜又好，但中介的房子，绝对是“一分价钱一分货”。





3. 改变房屋居住属性，违法隔断

片子把房子租来后，对房间进行“改造”，原本的客厅和厨房都没了，硬生生地把三居室变成了五居室。

《商品房屋租赁管理办法》中规定，出租住房的，应当以一间按照住宅设计规范设计为居住空间的卧室或者起居室（厅）为小出租单位，不得分隔搭建后出租。按照住宅设计规范设计为餐厅、厨房、卫生间、阳台、过厅、过道、贮藏室、地下室、半地下室等其他非居住空间的，不得出租供人员居住。但客厅可以作为出租单位向外出租供人居住，前提是符合各个城市最小租赁住房面积的规定，以及城市租房法规的规定。

以北京市为例，北京市《关于公布本市出租房屋人均居住面积标准等有关问题的通知》规定，出租房屋应当以原规划设计为居住空间的房间为最小出租单位，不得改变房屋内部结构分割出租，不得按床位等方式变相分割出租。厨房、卫生间、阳台和地下储藏室等不得出租供人员居住。据此规定，房屋出租的，必须按照建设时原有的房间出租。自行分割，将一个房间分为2个以上的，都属于违规行为。

4. 口头承诺，事后否认

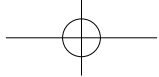
片子看到了叶子的疑惑，主动说：“放心，你先住进来，咱们签好合同，我们下周开始就把家具、家电配齐。”

对于口头承诺的内容，最好的办法就是落实于合同之中，并且在对话时就进行录音，如果都无法做到，至少也应有相关内容的聊天记录。这样，对方即便想否认，也无可奈何。

5. 利用网贷平台，套取全年房租

付款上，片子直接让叶子办理某互联网金融平台的租房分期。

办理租金贷款本身并不是违法行为，但是租金贷款的办理，无形中增加了租客的租房成本，也让长租公寓公司可以利用从金融平台直接收到的全年房租来高价收房，这样不仅很容易推高当地的房租价格，而且企业也可能因为资金链断裂而直接破产。



因此，作为租客，应尽量规避租金贷这一形式，而如果租房时只有这一种付款形式，那就应立即离场，因为这很有可能是一场“黑中介”的骗局。

6. 逃避履行房东应尽的义务

厕所的洗衣机，终于在5户人每天频繁的折磨下“寿终正寝”。但无论叶子和室友怎么联系，片子都不派人维修。

遇到此类明显的违背合同法的行为，可直接拨打“12345”黑中介投诉热线。

7. 提前清退租户，蓄意涨价或侵吞押金

到了租房的第10个月，也就是叶子名义合同租期的1个月前，片子终于主动联系了叶子。片子告诉叶子，需要在15天内搬走，或者再签一年的合同，不过房租要涨300元，因为房东对他们也涨价了。

原本12个月的合同，只签11个月，并在第10个月清退租客，是“黑中介”的惯用伎俩。如果发现此类套路，最好的策略就是“不租”。如若租下，就要做好扯皮的准备。

8. 装修后空置期短，甲醛超标，危及租客健康

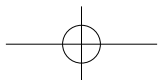
在新租的高价品牌公寓内，叶子呼吸着房间内因首次出租而弥漫着的浓浓甲醛，进入了甜甜的梦乡。

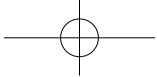
在我国目前的租房法律中，“甲醛超标”并不违法，而且责任认定也非常困难，遇到此类情况，租客可以要对方提供空气检测证明，要么确认房间非首次出租并已经使用超过半年，要么立即离开，不再继续租住。

2.2 遇到租房侵权，应该怎么办？

国务院办公厅于2016年5月17日发布的《国务院办公厅关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》中明确指出，应健全法律法规、落实地方责任、加强行业管理。不过对于普通租客，最好还是应防患于未然。

尽量选择房东直租，正规中介，实地看房，然后给自己至少1个小时的





犹豫期，签合同同时注意阅读每个细节，并录音、留下微信聊天记录，索取对方公司、个人的营业执照与身份证信息。

但是，如果还是不幸被侵权，又该怎么办？此时，可收集好房东或中介的身份证、通信地址，相关租房合同以及提供房东违约的证据（微信聊天记录或录音等）。之后，再按照次序，先曝光、再投诉、再诉讼，具体步骤如下。

①可先在各个社交网络上对房东的行为进行曝光，将曝光链接发给房东，用舆论迫使房东履行合同；②拨打 12345 市民热线，对房东的恶劣行为进行检举，由政府相关部门督促房东履行合同；③最后，撰写诉状，前往事发地法院上交诉状，以法律诉讼强制房东履行合同。

这里需要说明一下，因为租房纠纷涉及的“标的额”很小，所以无须请律师，只需在诉讼时交纳各项诉讼费用即可。如果不清楚相关费用，可以搜索“诉讼费计算器”，以涉案财产 5 000 元计算，所需缴纳的费用包括：受理费 50 元，执行费 50 元，保全费 70 元，共计 170 元整，还可以在诉讼中，申请由败诉一方支付。下面，是笔者给叶子提供的租房诉讼模版。

民事起诉状（通用）

原告：叶子（租客），女，汉族，1995 年 5 月 5 日生，住址（联系地址），联系方式（电话）

被告：片片资产管理（北京）有限公司

法定代表人：片子

住所地：北京市朝阳区片片路 233 号

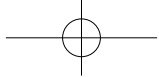
联系方式：12345678910。

诉讼请求

1. 判令解除双方签订的《房屋租赁合同》；
2. 判令被告支付原告违约金 1 500 元；
3. 判令被告返还原告房屋租赁费用 7 500 元。

事实与理由

2017 年 10 月 1 日（时间），叶子（原告）、片子（被告）（人物）签订《房屋租赁合同》（事件），约定：由原告租赁被告位于北京市朝阳区金盏楼梓庄村 7 号 2 幢 1002 室朝北次卧，租期自 2017 年 10 月 5 日至 2018 年 9 月



5日，月租金2500元，付一押一，被告按照居住标准向原告提供房屋，含冰箱、洗衣机、热水器等电器，若双方违反本合同约定，承担20%的违约责任。（简要描述合同内容）

原告依约支付房屋租赁费用和押金共计7500元，于2017年10月5日入住该房屋，入住第二天，原告发现热水器无法使用，天气寒冷，遂告知被告维修或更换热水器，但被告提出由原告及其他租客凑钱更换，双方意见分歧。（过程描述）原告多次找被告协商解除租赁合同退还租赁费用，均无果。

根据《合同法》第94条、《民事诉讼法》第21条等相关规定，因当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的，当事人可以解除合同。原告为维护自身合法权益，特诉至贵院，望判如所请。

此致

北京市朝阳区人民法院

具状人：叶子

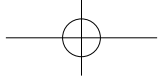
2018年4月15日

最后，让我们总结一下，如果遇到房东、二房东、中介侵权时，我们该如何维护自己的权益？

- (1) 收集：收集对方侵权的证据，包括但不限于聊天记录、语音、图片。
- (2) 曝光：将相关问题曝光于微博、公众号、知乎等社交平台，并将相关链接发送给对方，以舆论压力促使对方停止侵权。
- (3) 投诉：12345市民热线中，有专门的“黑中介”投诉热线，说明具体情况，并告知对方自己希望的维权结果。
- (4) 诉讼：整理相关投诉材料，包括对方姓名、住址（公司名称、公司地址）等，按照民事起诉状模版进行撰写，并邮寄给当地法院。

2.3 当今房客处于一个怎样的租房时代？

据国家统计局2018年数据显示，我国目前在籍人口为13.83亿人，其中



2017年的流动人口规模近2.5亿，而以租住私房作为居住模式的人数占到流动人口的67.3%。贝壳地产研究院的数据显示，实现“租购并举”的发达国家，租房率高达35%以上，而我国当下的租房率仅为21%。

之所以只有这么低的租房率，是因为中国当下的租房环境：①“黑中介”十分普遍；②无理房东随处可见；③奇葩室友频频出现。甚至有时，房东突然有一天告诉你：“房子我卖出去了，一周之内请搬走。”房子是租来的，生活却不是，但若一不小心租到了“坏房子”，完全可以毁掉美好的生活。

好在这一代年轻人已经完全拥抱互联网，更可贵的是，他们已开始逐渐学会用法律的武器、合理的渠道来维护自己的权利。而租房市场，也一定会在租客维权意识提升以及国家“租售并举”的双重推动下越发完善。

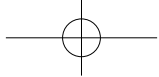
刚毕业的年轻人，往往没有较高的工资，只能租住于相对廉价的出租屋内。笔者在北京的双井，曾经见到过图2.1中的合租环境。



图2.1 凌乱的群租屋

在一个三居室里，密密麻麻地塞满了上下双层的床铺，即便是客厅与阳台的空间也被床铺占满。不足100平方米的空间里，拥挤着36个“床位”，却只有一个卫生间、一个厨房。逼仄的空间，凌乱的物品，拥挤的住户，这就是当下存在于大城市中真实的租房情况。这种群租房的出现，往往是因为经济因素所致。“过度的拥挤，是因为极端的贫穷。”

而类似的现象，在曼哈顿、伦敦、柏林、纽约、芝加哥等大都市同样存在过，历史的发展如此相似。19世纪初的曼哈顿，城市规划师彼得·霍尔（Peter



Hall) 在《城市的可怕之夜》中这样描述道：

“在一个宽 200 英尺（61 米）、长 400 英尺（122 米）的地块中，挤进了 31 座出租公寓楼，共 605 个独立住宅单元，居住了 2 781 人，但仅有 264 个抽水马桶，没有一间浴室；其中，有 441 个房间没有任何通风，另外 635 个房间仅仅通过一个狭长的通风井通风。”

20 世纪的芝加哥，玛格丽特·格莱布（Margert Garb）在《城市的美国梦》中指出：“美国委员会的劳工研究表明，有 73% 的芝加哥人只能使用户外的厕所。”

在国家经济快速发展的过程中，一段时期的贫富差距以及大城市的“贫民窟”现象，是必然会存在的问题，但却并不是无法解决的问题。当前，纽约、东京、墨尔本的高层小公寓，中国香港的“太空舱”，以及北京、深圳的廉租房，都在一定程度上解决了这样的“大城市病”。只是一切问题的解决都需要时间。

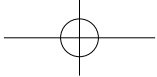
2.4 未来可不可以一辈子租房？

在发达国家，确实可以。

法国从 1956 年开始，遵循“高收入者买房，低收入者租房”的原则，出台了一系列法律法规，保障低收入者的住房权利，使法国的租房比例占到全部住房的 45%，其中 37% 的家庭租住在社会公益型住房中。

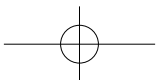
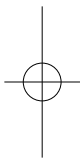
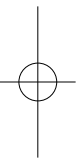
澳大利亚则一直拥有梯度房产税，当高于某一额度时就会开始征收，且房产税额度为每年总房款的 1.2% ~ 2%。与此同时，租客的权力也十分大：只要租客没有找好其他的住处，房东就不能让租客搬走，且不能增加房租。

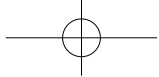
2017 年是中国“租售同权”的元年：7 月 17 日，广州市率先推出“租售同权”。同年 7 月 18 日，住建部、国家发改委、公安部等九部门联合发文，要求加快大中城市发展住房租赁市场，并选取广州、深圳、南京、杭州、厦门、武汉、成都、沈阳、合肥、郑州、佛山、肇庆 12 个城市，开展首批住房租赁试点。同年 8 月 17 日，北京市发布《关于加快发展和规范管理本市住房租赁市场的通知（征求意见稿）》，短短一个月之内，“租售同权”的概念已经“遍地开花”。



随着中国住房租赁市场的日益健全，相关法律法规的逐渐完善，居民文化素质的日渐提升，“租售同权”等保障租客权利的政策推进，以及各类公租房、保障房、廉租房、共有产权房、长租公寓的崛起，相信在不久的将来，中国一定可以发展出与发达国家类似的成熟住房租赁市场。相信未来，我们真的可以在中国放心地租一辈子房。但是，我们也应看到，距离这一目标确实还有很漫长的一段路要走。

因此，我们应当从租房出发，先成为一个知法、懂法、守法、用法的好租客，再一点点扭转这个在我们眼中有些不太完美的社会。如果你想了解更多关于租房的内容，也建议去看一看笔者和朋友合著的电子书——《租个好房子：租房青年生存指南》。





第3章

辗转于城市间的年轻人 ——大城市的床，小城镇的房

“毕业几年后，我渐渐意识到选择比努力更重要。”

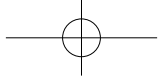
高剑（化名），26岁，产品经理，北漂，毕业于北京科技大学。高剑毕业后回到了家乡河南省安阳市，并与自己的高中同学在工作后的第二年买房结婚，他们婚后的生活虽称不上十分完美，但也算恬淡美好。只是在高剑的心里始终有一道过不去的坎：他想干出一番大事业。

不过，他毕业后的第一份工作，是通过亲戚托“关系”找到的，在当地一家茶叶公司做秘书，每日朝九晚五，从不加班，工资也只有几千元。虽然小城市的工资很低，但好在消费也低。

“毕业后我在北京曾拿到过几个非常不错的 Offer，但因为家庭的原因，还是回到了家乡，当看到自己的大学同学在朋友圈里经常晒加班，晒在北京的吃喝玩乐，想到自己曾经也热血过，心里非常不甘。”

毕业的第三年，高剑最终还是带着自己的老婆“杀”回了北京。现在的他，是一家互联网公司的产品经理，老婆也找到了一份英语教育机构的工作。虽然二人的工作压力不小，但他觉得这样的生活才是自己想要的。

谈及对城市的选择，高剑说：“虽然北京有很多不尽如意的地方，但在北京，我可以赚到更多的钱，更好地实现自己的价值。虽然在加班过度时也怀疑过人生，甚至也有过辞职回家的冲动，但我内心还是喜欢北京，因为这里有我



想要的一切，但家乡还没有。”

毕业之后，我们是应该留在大城市，还是回小城市？去一、二线城市，还是三、四线城市？对城市的选择，是每个年轻人都要慎重思考的问题。

在我们的一生中，会与若干城市产生关联：祖籍所在的城市、出生的城市、成长的城市、求学的城市、工作的城市、旅游的城市、买房的城市、养老的城市。有的人，会把万千城市化为一个，“生于斯、长于斯，也长眠于斯”，但对大部分人来说，一生总会穿过很多座城市，并在几个城市中选择去留。这时，我们应当如何进行抉择才最为明智、最为妥当呢？

3.1 用于辅助决策的城市数据与排名

如果你暂时还没有思路，不如看看其他人关于城市的选择。

《智联招聘 2018 年大学生求职指南》中的数据显示：

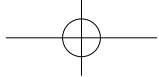
在 2018 年应届毕业生眼中，期望就业地比例最高的是新一线城市，占比为 40.18%，同比上升了 2.68%；二线城市获得青睐的程度有所上升，占比为 25.94%，同比上升了 4.74%。对比 2018 年应届毕业生实际签约数据可以发现，实际签约地点比例最高的依然是新一线城市，占比为 34.47%，而一线城市的实际签约率为 29.29%。

无论是对高校毕业生的吸引力，还是最终就业的实际吸纳能力，以成都为代表的新一线城市已经成为吸引人才的“新磁场”。除智联招聘外，麦可思研究院的调查结果则显示：2018 届毕业生就业首选“新一线”城市比例（37%）超越传统一线城市（31%）。

猎聘发布的报告同样显示：

从 2016 年四季度到 2018 年一季度，在全国人才净流入率方面，一线城市的排名相对靠后。深圳、上海、北京、广州分列第 5 名、第 11 名、第 12 名、第 14 名，人才净流入率分别为 9.62%、6.87%、5.65%、5.03%。

可以看出，“新一线”城市、一线城市、二线城市是毕业生选择的主要方向。人口仍然在向大城市集聚，只不过正从“北、上、深、广”的“四选一”，



变为在“一线城市”“新一线城市”“二线城市”中进行选择。

1. 中国城市商业魅力排行榜

中国城市商业魅力排行榜,每年都会由“新一线城市研究所”整理发布,“新一线城市研究所”是《第一财经周刊》一个定位于做城市数据的团队。该团队会依据最新一年的170个品牌商业数据、19家互联网公司的用户行为数据,以及数据机构的城市大数据,对中国338个地级以上城市进行排名。该指标使用了商业资源集聚度、城市枢纽性、城市活跃度、生活方式多样性和未来可塑性五大指标,并采用了一级指数的权重,以新一线城市研究所专家委员会打分的方式计入,二级指数以下的数据,则采用主成分分析法的算法指标。以此综合计算得到的2019年的排名结果如下。

4个“一线城市”依次为:上海、北京、深圳、广州。

15个“新一线”城市依次为:成都、杭州、重庆、武汉、苏州、西安、天津、南京、郑州、长沙、沈阳、青岛、宁波、东莞和无锡。

30个“二线城市”依次为:昆明、大连、厦门、合肥、佛山、福州、哈尔滨、济南、温州、长春、石家庄、常州、泉州、南宁、贵阳、南昌、南通、金华、徐州、太原、嘉兴、烟台、惠州、保定、台州、中山、绍兴、乌鲁木齐、潍坊、兰州。

70个“三线城市”按照次序依次为:珠海、镇江、海口、扬州、临沂、洛阳、唐山、呼和浩特、盐城、汕头、廊坊、泰州、济宁、湖州、江门、银川、淄博、邯郸、芜湖、漳州、绵阳、桂林、三亚、遵义、咸阳、上饶、莆田、宜昌、赣州、淮安、揭阳、沧州、商丘、连云港、柳州、岳阳、信阳、株洲、衡阳、襄阳、南阳、威海、湛江、包头、鞍山、九江、大庆、许昌、新乡、宁德、西宁、宿迁、菏泽、蚌埠、邢台、铜陵、阜阳、荆州、驻马店、湘潭、滁州、肇庆、德阳、曲靖、秦皇岛、潮州、吉林、常德、宜春、黄冈。

2. 中国城市安居指数报告

2019年2月28日,58同城、安居客联合上海师范大学房地产经济研究中心,从宜居环境、城市关注度、买租房成本、生活成本四大维度入手,分析得出35个重点城市的安居指数,表3.1是相应的排名。

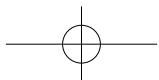


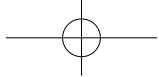
表 3.1 35 个重点城市安居指数排行榜

排名	城市	得分	排名	城市	得分	排名	城市	得分
1	成都	1.09	13	沈阳	0.54	25	昆明	0.43
2	深圳	0.87	14	福州	0.53	26	太原	0.41
3	北京	0.82	15	宁波	0.52	27	兰州	0.41
4	西安	0.78	16	郑州	0.52	28	南京	0.40
5	上海	0.77	17	杭州	0.49	29	石家庄	0.38
6	重庆	0.77	18	大连	0.49	30	呼和浩特	0.38
7	广州	0.75	19	南昌	0.49	31	济南	0.37
8	武汉	0.62	20	海口	0.49	32	长春	0.36
9	西宁	0.61	21	天津	0.48	33	南宁	0.34
10	厦门	0.60	22	银川	0.46	34	乌鲁木齐	0.34
11	长沙	0.58	23	青岛	0.44	35	哈尔滨	0.28
12	贵阳	0.55	24	合肥	0.43			

根据 58 同城、安居客《2018—2019 中国城市安居指数报告》显示，北京排名城市关注度指数第一名，其次是重庆、西安、上海、成都等城市。北京的租房搜索关注度和买房搜索关注度，分别排名全国第一名和第三名，从这两点可见，北京是全国人才的首要流入地。

此外，重庆的买房搜索关注度和租房搜索关注度，分别排名全国第一名和第六名，是外省市居民买房的重点城市，其城市关注度也超过上海、广州、深圳等一线城市，排名全国第二。重庆推出的众多人才落户优惠政策，使之成了人才的“大吸盘”。而重庆较之一线城市更低的房价，让人才落户具有更高的可能性，也使得重庆成为购房者关注的焦点。

在宜居环境方面，58 安居客房产研究院数据显示，深圳的宜居环境指数名列第一，其教育、医疗、交通、环境治理等方面均在全国前列。值得注意的是，深圳人均教育财政支出为 11 209 元/人，居全国首位，远高于第二名的北京。深圳的医院覆盖率、公路覆盖率、空气质量指数也在全国名列前茅，优美的环境、优质的资源、优秀的服务，使深圳成了理想的宜居城市。宜居指数紧随其后的是厦门、宁波、上海、福州、海口等沿海城市。在这一维度的评选中，南方城市普遍表现较好，尤其是沿海城市几乎占领了前十名。其中，



上海的宜居环境指数排名全国第四，主要由于医院覆盖率、公路覆盖率较高，上海的医疗条件好、城市交通相对便利。但作为人口密集的城市，上海的通勤距离较长、拥堵指数较高，这也让上海的宜居指数有所“减分”。

以上罗列的只是一些导向性的评分，回到“城市选择”的问题本身，还需自身进行客观全面的分析。鞋舒不舒服，只有脚知道，城市合不合适，只有你知道。

3.2 关于城市，你需要了解的一些“真相”

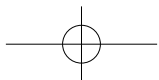
在选择最适合自己的城市方面，你并不需要成为城市规划专家，但至少应该知道城市可以被规划。你无须研究人口流动，但可以通过他人的研究成果来辅助自身进行决策，最好也知道一些城市数据背后的逻辑。以下是关于城市，你需要了解的一些“真相”。

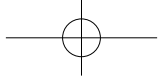
1. 城市环境和外在因素对个体的影响，比大多数人想象的要大得多

“英雄造时势，还是时势造英雄”似乎没人能说得清楚。但在恶劣的环境下、浮躁的氛围中，仍能不忘初心、不受影响的人，值得被每一个人称赞。对于大多数人而言，环境、城市、家庭都会对其思想乃至命运产生重大的影响。

我们都知道海洛因会让人上瘾，但我们却不知道糟糕的环境更容易让人沉迷于酗酒、赌博与毒品。1970年，一位名叫 Bruce Alexander 的科学家为了验证环境对成瘾的影响而做过两组实验：实验组和对照组都分别提供了纯净水和装有海洛因水的两种饮用水。但对照组是普通的小白鼠饲养箱，小白鼠在其中孤独、单调，只有两种水和按时投放的饲料。实验组则除了两种水和食物之外，还有其他小白鼠，以及花草、玩具和更广阔的活动空间。实验的结果是：对照组小鼠全部对海洛因上瘾，且无法自拔；实验组小鼠全部都只喝纯净水，且没有任何对海洛因上瘾的表现。

这一结果不仅揭示了“上瘾”不单是由上瘾物（如毒品）本身导致的，更是受环境的影响，这也让我们从侧面看到了“原生家庭”与“社会大环境”（包括城市环境）对个体的深远影响。





你所在的城市，决定了你的视野，也影响着你的未来。小城市有小城市的惬意舒适，但也有甩不开的裙带关系和人情世故，对于一个想要有所作为的年轻人，最应该前往的是充满活力、拥有最多聪明头脑与最佳机遇的大城市。

2. 人口的自然流动应该被鼓励，而非抑制

我国自古就有安土重迁的传统，直至今日，人们的乡土情结和部分区域的户籍限制制度，依旧阻碍着人口的自由流动。

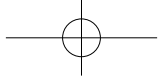
陆铭在《大国大城》中写道：“在货币一体化的区域（或者国家），人口的自由流动是必需的，否则地区之间的劳动生产率趋同就难以实现。欠发达地区劳动生产率较低，如果人没有流动起来，社会福利、公共服务的支出却是刚性的，工资调整又面临障碍，想通过货币政策来促进经济增长也是不行的。于是，靠举债来弥补收入与支出之间的差额就难以避免。目前，部分城市的财政赤字、新城变鬼城、资源浪费，就是资源流动与人口流动脱节的表征。”

在一个可以自由流动的国家或地区，人们会朝着更易生存、更易赚钱的地方涌去。直到该地区与其周边地区的收入差距相差不大时，才会停止流动。在经济学中，用区域经济份额与区域人口份额的比值来表示这种关系，全球高收入国家 50 万人以上城市功能区的经济 / 人口比值的中位数为 1.01，平均值为 1.07，而由于户籍制度的存在，北京、上海的这一比值高达 1.9，这也注定了会有大量人口涌入早已“人满为患”的城市。

3. 互联网不仅没有削弱“距离”，反倒促进了线下交流与人口集聚

爱德华·克莱泽（Edward Glaeser）在《城市的胜利》中写道：“尽管长途旅行或者从密苏里州到阿塞拜疆的远程办公已经变得非常方便，但还是有越来越多的人正在越来越近距离地聚集在大型的城市地区”。

网络出现之初，我们曾天真地以为人们可以完全“线上办公”，而不再需要“聚群而居”。但经过数十年的发展后，我们惊奇地发现：“人们更加密集地聚居到了一起，以互联网从业人员为例，他们大都密集地集中于少数城市的特定区域，如北京的后厂村、中关村。”人们越是在网络上了解了大



千世界，就越渴望在现实中体验那种身临其境的感觉。线上培训、网络交流，不是真实生活的替代品，而是加强剂。许多真正的知识、技能乃至创新，都不是通过阅读与学习获得的，而需通过深入一线的实际接触而掌握。

互联网通过新技术发展降低人类的沟通成本，增加了信息传输的速度；城市则通过人的聚集提高了效率、降低了生产成本。即便是时下大热的电子商务与物联网，也需要依托于密集的人口和相对低廉的人力成本。

4. 在中国，不同城市间的差异比不同国家间的差异还要大

中国幅员辽阔，但自古以来就有着从政府层面限制人口流动的举措。在中国人的文化传统中，土地情结和安土重迁的思想也抑制了人口流动。在这样的大背景下，南方某些省份之间，即便相隔百里的两个村镇之间，也有着迥然不同的方言和习俗。

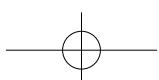
中国不同城市之间的差异，甚至比不同国家之间的差异还要大。自改革开放以来，“先富带后富”允许了差异化发展，东南沿海各个省份，快速拉开了与西部诸省在经济方面的距离。发展至今，即便在国家大力倡导均衡发展的背景下，我们依然可以看到“北、上、深、广”四个一线城市与二、三线城市，以及小县城之间的巨大差距。

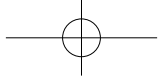
仅从房价这个侧面分析，北京、上海、深圳、广州的房价虽一直在调控，但自1998年起，就几乎一直在上涨。相较而言，其他的二、三线城市乃至“十八线”城市的房价，虽都有明显的涨幅，但却难以比拟。而房价背后城市价值的提升，就更无法估量了。

5. “在集聚中走向平衡”是区域经济学的精髓

不要持有“大城市的人已经很多了，怎么可能还有那么多的工作机会等着我呢？”这样的观点，也不要抱有“在大城市与我有相同能力的人太多，只有在小城市里我才是有价值的”这样的想法。农耕社会中，在同等的土地上确实无法养活足够多的人，所以才需要分散。但在现代社会里，第二产业与第三产业只有集聚才能降低成本、增加效益，并创造更多的价值和就业机会。中国真正的问题，是人口的集聚落后于经济的集聚。

在“东德、西德”统一之初，“东德”的收入不及“西德”的一半，其





后的20年，“东德”的人口大量流入“西德”地区，当东部地区的薪资也达到了西部的80%时（2014年数据），才基本上达到了“平衡发展”。

北、上、深、广这类大城市更能为年轻的创业者提供资金、团队、交流与机遇，也更能每一个有能力、不怕吃苦的年轻人提供实现梦想的舞台。除此之外，随着人们收入的增长，大城市也能为高净值人群提供更好的社会服务与配套资源。

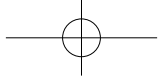
6. 轰轰烈烈的城镇化运动之后，是城市群崛起的大时代

2005年10月，中国住建部出台了《关于推进东北地区棚户区改造工作的指导意见》，给予了自发的城镇化进程在政策上的支持。2015年6月，“棚改”以实物与货币安置并重、被拆迁人自愿选择为主，转向了以货币化安置为主。2018年12月5日，政府购买棚改服务模式被取消。具体而言，对于新开工的棚改项目，不得以政府购买服务的名义变相举债或实施建设工程，而是要求以发行地方政府债券方式（棚改专项债）为主进行融资。至此，轰轰烈烈的棚改城镇化运动进入了下一个阶段：城市群。

2018年11月18日，中共中央、国务院发布的《中共中央国务院关于建立更加有效的区域协调发展新机制的意见》中明确指出，以城市群推动国家重大区域战略融合发展，建立以中心城市引领城市群发展、城市群带动区域发展新模式，推动区域板块之间融合互动发展。

接下来的中国，将不会是城市之间的角逐，而是城市群之间的“团战”。如果说之前是选择一个个独立的城市，那么下一步我们将选择的则是以若干个大中小城市组成的城市群。

巴黎、伦敦、东京、首尔城市群GDP均占到了本国GDP的25%以上，虽然法国、英国、日本、韩国都是国土面积较小的国家，但即便是美国，纽约城市群GDP也占到了本国GDP的8%，远高于上海的3.6%和北京的3.36%（2018年国家统计局数据）。考虑到中国仍处于快速城镇化阶段，未来以北、上、深、广为核心的城市群，无论从人口层面还是经济层面都必将继续增长，这是政策无法阻挡的。大城市群具有更强的聚集效应、规模效应，更具活力、更节约资源，这也是城市发展的必然规律。



7. 中国人口密度的二八分界线：胡焕庸线

中国的人口聚集，有着一条非常有名且“不可逾越”的自然地理线——胡焕庸线，即自黑龙江瑷珲至云南腾冲的一条直线，线东南区域 36% 的土地上供养了全国 96% 的人口，西北区域 64% 的土地上，却仅供养了 4% 的人口，二者平均人口密度比为 42.6 : 1。

“胡焕庸线”在某种程度上也成为目前城镇化水平的分割线。这条线的东南各省区市，绝大多数城镇化水平高于全国平均水平；而这条线的西北各省区，绝大多数城镇化水平低于全国平均水平。如果没有明确的规划，最好的选择就是去人多的地方。

8. 拉文斯坦移民法则

拉文斯坦（Ernst Georg Ravenstein）是德裔英国地理学家，他提出了著名的九条人口迁移法则。

(1) 每一次移民潮出现后，都会再出现一次反向的移民潮。（Every migration flow generates a return or counter-migration.）

(2) 大多数迁移为短途迁移。（The majority of migrants move a short distance.）

(3) 那些选择长距离迁移的人，更倾向于迁往经济活跃的大城市。（Migrants who move longer distances tend to choose major sources of economic activity.）

(4) 乡村居民比城镇居民更具有迁移倾向。（Urban residents are often less migratory than inhabitants of rural areas.）

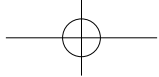
(5) 年轻人比家庭更容易选择国际移民。（Families are less likely to make international moves than young adults.）

(6) 大部分的迁移人群是成年人。（Most migrants are adults.）

(7) 大城市的人口增长主要来源于移民而不是出生人口。（Large towns grow by migration rather than natural population growth.）

(8) 大部分移民者为男性。（More long distance migrants are male.）

(9) 大部分远途移民是成年个体，而非带着未成年子女的家庭。（More long distance migrants are adult individuals rather than families with children.）



3.3 评判城市时需要考虑的客观因素

1. 历史：需要阅读的不仅是城市历史，也包括城市的基因

“日光之下，并无新事”，我们若能读懂一个城市的历史，也就可以把握这个城市的未来。

北京之所以可以成为北方第一大都市，与它的首都地位有关，而北京之所以能成为首都，则与它的历史紧密相关，更与它独特的地理位置有关。上海之所以是上海，广州之所以是广州，不仅仅是因为它们曾经的通商口岸，而且是因为珠三角和长三角的地理与环境优势，在人口聚集与商业繁荣中才孕育出了这两个“超级都市”。如果一座城市在历史上出现过许多伟人与先哲，则说明城市的文化底蕴深厚；如果一座城市在历史上经历过数次战争，则表明它的地理位置非常重要。我们不仅可以查看城市的相关简介，也可以通过城市的历史遗迹，探寻它的过去，预测它的未来。

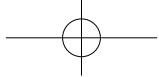
2. 经济：注重 GDP 的同时，也需要看重“经济质量”

现在城市间的比拼大多是经济层面的较量，只是除了 GDP 之外，我们还可以有更多元的视角，比如一座城市中企业的数量。企业数量越多的城市，证明了其民间商业越活跃，城市越包容、人口越聚集、资源越集中，也相对更公平和自由，这样的城市在高度不确定性的未来更易立于不败之地。例如，长春的企业主要是国企，且多为汽车工业的上下游企业，它的商业活力明显不及同在东三省且非省会城市的大连。

除了城市的企业数量之外，我们还可以参考其他商业指标，如服务业占整体经济的比重、新房价格，甚至城市中星巴克的开店数量都可以反映当地的经济情况。

3. 人口：不只要看数量，还要看素质、收入、结构

在进行城市的选择时，也应对人口进行分析，其中最重要的是人口数量。由于我国的特殊国情，在人口足够多的城市更容易获得摆脱人际关系束缚的自由。如果你不喜欢攀附关系、借助人脉，想要凭借自己的才能闯出一方天地，



那么请尽量到常住人口在一千万以上的大城市。

除人口数量外，受教育程度也非常重要。优质的教育，可以给当地居民的子女提供更多的选择性，也会让人口素质不断提升。我们可以从当地对教育的投入程度、重点大学数量、高考一本录取率等方面，对城市的教育发达程度进行判断。

最后一点是人们的收入状况。如果当地居民的收入水平偏低，并且低于国家平均线，即便人口基数大，受教育程度高，但人口依然可能外流到其他收入更高的城市；相反，如果当地居民的平均收入高，则会产生“虹吸效应”，不断吸引其他城市的优质人口，如北京、上海等城市，每年都是大学应届毕业生及海归优秀人才的首要流入地。

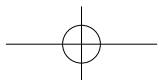
4. 定位：不仅要看想做什么，也要看做了什么，能做什么

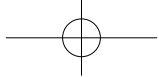
深圳在改革开放前是一个小渔村，改革开放后成为南海门户、经济特区，经过了数十年的发展，更是跻身于一线城市的行列。雄安新区的发展是“百年大计”，虽然历史上并无根基，但它的目的是“打造北京非首都功能疏解集中承载地”，是目前 19 个国家级新区之一，未来注定“光芒万丈”。但是，并不是每一个特区、新区都可以发展顺遂。

以“国家级新区”为例，发展至今的新区中，仅上海的浦东新区真正意义上做到了资金与人才的充分引入，并有超越浦西老城区的经济实力。而包括天津的滨海新区、大连的金普新区在内的大部分新区，最终都沦为了一座座房多人少的“空城”。城市定位很重要，但也要看到定位背后的硬实力是否可以与之相匹配，更要看到在城市定位之后，是否真的发生了改变以及改变了多少。

5. 环境：是否喜欢且适应当地环境

是否适应当地环境，指的不仅是气候等自然环境，也包括城市特有的文化习俗，一般这些都需要在当地生活居住至少一年以上，才可以确认清楚。例如，虽然笔者很喜欢家乡的气候，但是因为自己在每年的春季都会对某类花粉严重过敏，流涕不止，所以即便非常喜爱自己的家乡，为了避免此类剧烈的过敏性反应，也只得在此期间“背井离乡”。





6. 房价：自身能否承受

很多年轻人在选择城市时，往往会把房价当成第一考量因素，但这是完全错误的。相反，其应该作为选择城市时最后考量的因素。因为刚毕业时，年轻人的收入普遍不高，甚至对自身所在的行业都不太清楚，在这样的情况下若你盯着房价看，只会限制了自己的视野和格局。

更何况，越是在房价高昂的城市，越有针对年轻人的福利型住房，包括公租房、共有产权房、廉租房等，而且这样的城市中租房环境也相对好很多。

3.4 选择城市时需要考虑的主观因素

1. 家人亲友

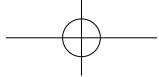
国家卫计委预测，到2020年，我国60岁及以上老年人口将达2.55亿人左右，占总人口的17.8%左右，未来老人的赡养问题，将会成为人们选择城市时考虑的重要因素。除此之外，兄弟姐妹、同学、亲戚以及伴侣的选择偏好，也会影响我们对城市的选择。在选择城市时，应当尽量与家人进行充分讨论。

2. 工作机遇

如果你的工作与互联网相关，一线城市具有更多的互联网企业与更密集、更优秀的同行，与众多的三、四线城市相比对你的职业发展和工资增长更为有利；如果你的工作与农业相关，则可尽量选择在郊区生活，或者在相关行业的龙头企业周边生活；但如果你还不知道自己应该从事什么行业，并且没有找到好的机会，那么更应该去自身能够到达的最大的城市寻找工作机会。

3. 城市记忆

城市记忆，指的是个人关于某座城市留下的美好或悲伤的回忆。我们确实可以冷静客观地对城市的每一个指标进行分析，但也需要考虑个人对于城市的喜好。在一个充满着美好回忆的城市生活，会比在伤心之地生活要幸福得多。



3.5 一个“北漂”的肺腑之言

当你犹豫是否要选择在一座城市发展时，最常听到的建议是：认真做调查，访谈很多人，进行相应的测试并得出结论，在列出决策平衡单后，做出一个最好的决定，然后坚持下去。

而在本章的最后，笔者想分享一个完全不同的方法——AB 测试^①，即做一个“AB 人生原型”，然后再开始小范围试错。

例如，你可以请假尝试去大城市或者老家找找工作，趁寒暑假去感兴趣的的城市旅居一段时间，与当地的朋友交流，探访自己感兴趣的当地企业，并最终得出最切身的结论。

也许仅仅是资料的收集，就要耗费你半天的时间，量化各种模糊的偏好，更是会让你不知所措，而前往特定的城市，还会让你支出不少的时间与金钱。但请相信，这样的操作与尝试，非常值得。相比于摇摆不定、心力交瘁，探索本身就是非常高效的事情。因为你正在做的是继高考选择大学与专业后，又一影响深远的人生决策。对于这样的人生决策，请务必尽量多地罗列出可能性，查找相关资料，询问能够找到的最靠谱的学长、老师与亲友，前往特定的城市体验生活，最后再进行决策。

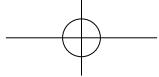
而作为一个往返停留于几十个城市的先行者，笔者对你的建议如下。

如果你并不厌恶自身所学专业，并且该专业也适合自己，那么请先坚守于该专业，并选择本专业中最优秀的企业、同行、团队最多的城市，然后不断提升自己。

如果你并不喜欢自己原本所学的专业，或者所学的专业并不适合自己，那么可按照自己的喜好、能力进行选择，如果此时还是不清楚自己所想要的，那么可以去工资水平高、人才聚集、工作机会多的地方。

毕业后的前两年，由于个人工作能力有待提升，人脉资源需要进一步积累，此时，静心积蓄自己的能量才是关键。

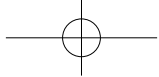
^① AB 测试：AB 测试是为 Web 或 APP 界面或流程制作两个（A/B）或多个（A/B/n）版本，在同一时间维度，分别让组成成分相同（相似）的访客群组（目标人群）随机地访问这些版本，收集各群组的用户体验数据和业务数据，最后分析、评估出最好版本，再正式采用。



在工作后的第3~4年，如果你足够幸运，已经具备了养活自己的本事，甚至已经有了一定的存款，而且你已经喜欢并享受了当前的工作状态与城市生活，那么不如就静心地做一个更长久的人生规划。

但如果你对原本的工作状态并不喜欢，即便赚了点小钱，但依然无法找到生活的意义，那么，不如停下来，好好地看看这个世界。静静地穿过一座座城市，与不同的人交流，亦可探讨“我是谁”“我从哪里来”“我要到哪里去”这种人生命题。然后，再对自己想去的城市，按照内心的排名进行筛选。忙碌充实一场也好，静谧安详一刻也罢，听从内心真实的声音才是美好快乐的一生。

选择往往是一件很困难的事，所以我们常常把选择权交给别人。但是，只有自己选择的人生，才会真正无愧于心。选择自己热爱的，然后热爱自己选择的，不论是所在的城市，还是从事的行业。笔者经历了许多，最终选择了从事房地产行业，虽然它并不完美，但我依旧发自内心地热爱着它，并希望借由自己的经历，向大家描述房地产行业中的那些江湖故事。



第4章

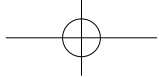
从事于房地产的年轻人 ——有人的地方，便有江湖

“我不是卖房子的，我做的是房产营销。”

吴昊，2015年毕业于北京某“985”大学，通过校招的方式成为一家房地产企业北京区域事业部的营销管理培训生。第一年，他在营销中心和两个项目之间分别轮岗；第二年，他便成为一个项目的销售冠军；第三年，他当上了一个项目的销售主管；第四年，他被集团安排集中培训后，调往贵阳成为一名新项目的项目经理。此时，他也是该集团最年轻的项目经理。由于笔者经常发布一些房地产行业相关的文章，后来我们通过网络而相互认识。

与大多数人相比，他确实是同龄人中的佼佼者：名校毕业、思维灵活、勤奋刻苦、升职迅速。但在他的内心深处，始终有一道过不去的坎：房产从业人员，尤其是房产营销从业者，很难得到社会应有的理解与尊重，人们普遍认为这是一个暴利且不那么光彩的行业。

实际上，房地产行业聚集了大量资金、商品与人员，而有人的地方就会有江湖，有江湖的地方就会有跌宕起伏的故事。本章，我们将从房地产营销的三个职位说起，去探究房地产公司的构架、房产的成本与利润、房地产的近代史等知识，以便读者更加全面、深入地理解这个行业。



4.1 真实的房产营销人

房产营销从业者，按就职公司的类型可分为：经纪公司的经纪人、代理公司的置业顾问与房地产开发商的自有营销团队。经纪公司，如“链家”“我爱我家”“21世纪不动产”。代理公司，如“中原”“思源”“世联行”。自有营销团队的房地产开发公司，如“融创”“绿地”“龙湖”。

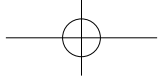
这三种类型的房产营销从业者中，经纪公司的经纪人在短期内所接触的房源、了解的房产知识会最多，因为新房、二手房、卖房、租房都要同时涉猎；代理公司的置业顾问，最容易被快速激发营销潜能，因为其生存机制最为残酷，结果导向也最为明确；开发商的自有营销团队，最易内部转岗，职业发展路径也更为宽广，因为销售团队隶属于房企营销部，可以跨部门学习与工作，也更容易更换城市和楼盘。

1. 劳心的房产策划

房产策划负责“营销”中“营”的部分，也是营销的“大脑”。在大部分公司中，策划需要统筹除销售外的所有事情，并辅助开展各类销售活动。因此，房产策划的日常工作大致包括：管理项目营销费用，联系各种乙方公司制作销售物料和办活动，制作项目每周汇报的PPT，大型项目开盘的统筹。

大部分时间，房产策划比房产销售轻松，而且一周双休，但也分公司和项目。与置业顾问相比，房产策划更累心。在收入方面，同级别的房产策划收入在顺销楼盘中不及置业顾问。与置业顾问相同，房产策划同样是“底薪+提成”的薪资构成。不同的是，房产策划底薪更高，提成视整个项目的销售情况而定，计算后划归至个人。房产策划最繁忙的时间是在项目拿地之后以及开盘之前，因为要制作汇报PPT、准备项目开盘的方方面面，所以会经常通宵达旦。但项目开盘后房产策划的工作就会少很多，只需要与活动公司、广告公司、公关公司协同配合即可。

但如果你想要展现自己的创意，体验更多的成就感，则应该去乙方广告或活动公司，而非在甲方的地产公司。房产策划更多扮演着运营管理与统筹的角色，也正是因为这一定位，未来的转岗潜力也比置业顾问大一些，但由



于营销是注重实绩的，置业顾问的实绩更容易考核，房产策划的实绩却可能受到整个项目各类情况的制约。

2. 劳力的房产渠道

房产渠道主要分为“外巡”“展位”“电开”三种方式。“外巡”人员没有固定的岗位，常常流动地寻找楼盘潜在客户，普通人在路边看到的把传单插在车上，或塞到行人手里的那群人，就是“外巡”人员；“展位”人员相比“外巡”人员有固定展示的位置，一般在以下位置的附近展开派发传单的活动，包括超市、商场、小区的出入口；“电开”人员则是通过电话拜访的方式询问、介绍、邀请潜在买房人前往售楼处购房，他们的电话资源，大多是从集团同城市的其他项目、同区域的其他楼盘或者同区域的某些中介处索要、购买来的。单从辛苦程度看，在置业顾问、房产策划、房产渠道三个岗位中，渠道人员最为辛苦，而且成功率最低，相应地，在买房人买房成功后，分给渠道专员的提成也更多。

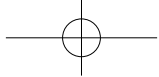
渠道专员的门槛很低，以单纯地出卖劳力与消耗时间为主。笔者在渠道专员轮岗时，自己的搭档就是一位不满二十岁的女生，她在那个月，因为有一个来访的客户最终买成了别墅，所以仅一套房便赚到了一万多元。但大部分时候，她的薪资都在5000元左右。虽然不算高，但对于没有学历与技能的年轻人来说，薪资也还算让人满意。

房地产行业因为属于不动产，所以其区域性非常明显。不像汽车、快消费品可以做各种各样面向全国的平面与互联网广告。房产的购买人群多来自于项目所在城市、区域，而且项目与项目之间的购买人群差异极大，不是说房地产公司不愿意打广告，而是经过多年的实践，房产营销人员发现在项目周边发传单或打电话才是最经济实用的宣传方式。

3. 劳心劳力的置业顾问

“置业顾问”就是房产销售，但之所以“改头换面”，一方面是因为“销售”长期的污名化；另一方面是因为房产销售正在向专业化的路线迈进——成为买房人在置业过程中的咨询顾问。

一个合格的置业顾问，不仅要熟悉项目沙盘、销售说辞，清楚每一套在



售房源的售价、底价、优势与缺陷，还要对周边竞品项目有所了解，对区域市场时刻关注，并知晓实时的限购政策、贷款政策。此外，还要有一定的“营销能力”，懂得掌握客户心理以及营销技巧。因此，优秀的置业顾问，绝对不可能一蹴而就。

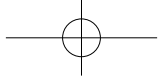
工作方面，置业顾问大多实行“做6休1”的调休机制。一旦遇上项目开盘、清盘、年中与年终冲刺，很可能连续一个月，甚至两个月全月无休。工作时间通常为上午9点至下午7点，但不同项目、不同时期的强度会很不一样。笔者在做置业顾问期间，经常有工作至凌晨的情况。置业顾问的主要工作内容是按照接访顺序，对前往售楼处的买房人进行接待、讲解、协助购房决策，以及后期的看房、签约与收房等。除此之外，还需要参与早会、晚会以及去其他项目踩盘。

收入方面，所有销售类岗位都实行“底薪+佣金提成”，只有处于保护期内的“管理培训生”才是固定薪资。销售类岗位的底薪大多在3 500~4 500元，某些高端项目也偶尔有10 000元底薪的销售。佣金提成大多是按照销售额进行计算，比率大多为1.5%~5%，有时也按照销售套数结算，并会叠加签约、回款的时间系数。在部分时期的部分项目，也有房款总额1%的高佣金。有些旅游地产、海外地产的佣金最多时可高达10%，但此类地产很难卖，所需要的知识储备与能力也更高。

一套100万元的房产，销售员的税前收入大概是1 500~3 000元，不过并不是当月就可以提取，大多都要等待半年甚至更久。除此之外。成交时的房产价格、买房人付款的时间长短，也会对销售的佣金产生影响。即便是2016年北京房地产最好的时期，一个普通销售员的月佣金也只在20 000元上下。年薪百万的销售员确实存在，但也需要天时、地利、人和，并且必须足够刻苦，足够幸运。

4.2 一套房产的房价构成

2019年2月25日，天气依然凉意逼人，北京市春节假期后的首场土地拍卖宣告结束。这场土地拍卖共出让了两宗位于大兴的地块，其中一块在瀛海，



另一块在黄村。最终两宗地块都没有高过最高限制地价，分别以 44.4 亿元和 24.6 亿元被“中海”与“金地”竞得。

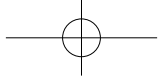
以黄村地块为例，首先，该地块为 F1 用地，规划建筑面积 70% 为住宅，剩余 30% 为公建性质用地，也就是说，这块土地未来建成的建筑中，70% 的建筑面积为供人居住的住宅，30% 的面积需要建设符合地方政府规划的公共用地；其次，地块中应配建教育设施，这说明 30% 的建筑面积将被要求修建教育场所，可能是幼儿园、小学、初中、高中，具体的规划会在竞地之后陆续发布；最后，地块均设定了“90/70”的规划条件限制，且限定了商品住宅售价。“90/70”政策，是指建筑面积 90 平方米以下的户型不得低于总产品量的 70%，商品住宅后期的限价为 55 580 元/平方米，最高不超过 58 500 元/平方米。

这两宗地块都采用的是“限地价，竞自持”的竞价方式，但因为都未触及政府的最高限制地价，所以没有启动“竞自持”部分。什么是“限地价，竞自持”呢？

政府首先会对这一地块进行规划与测算，包括容积率、出让面积，以及商品住宅的均价和最高销售单价。经过测算后，对即将出让的土地设置起始拍卖价和最高限制地价，若符合资格的开发商（竞买人）的竞价均不超过最高限制地价，则价高者得，当竞买人报价达到最高限制地价后，竞价转为竞争自持经营的比例，而自持比例若达到 100%（或预先规定的最高自持比例）还未分出胜负，则继续开始竞争自持时间，并最终完成当次竞拍。

开发商在过去很长一段时间里都是在融资、拍地、盖楼、卖房、回款的循环中滚雪球式发展。自持的运营对整个公司的长期管理能力是一个非常大的挑战，毕竟无法销售，只能以长租公寓进行出租，但我国大部分城市的租售比都在 1:800 左右，远远低于 1:200 的国际标准，这样开发商自然会尽量避免自持，在某种程度上，“竞自持”也限制了地价的无节制上涨。而这种“限房价、竞地价”的项目，也被称为“限竞房”，在 2018 年北京房地产市场上取得预售许可证的项目中，限竞房的比例高达 60%。

对于此类限竞房，开发商的利润大概只有 8%，但并不是所有房产项目开发商的利润都只有这么低。那么一套住宅中各部分成本所占房价的比例都是多少呢？图 4.1 是以某已售项目进行大致的估算，其中各项成本所占比例对于



不同的项目会有不小的区别，但越是地价高的城市，其地价所占的百分比就会越多，有时地价甚至可以达到整个项目成本的50%~60%。

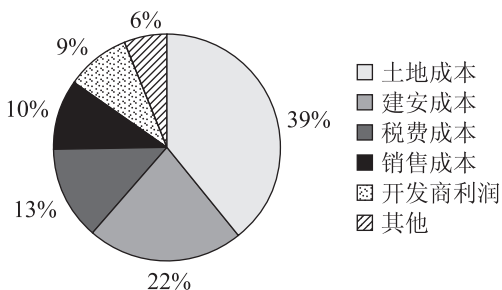


图 4.1 房价中各成本大致所占比例

(以北京某 2016 年交房的小区为例)

1. 土地成本

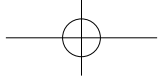
以本小节开篇中提及的北京大兴黄村的地块为例，其中 24.6 亿元的土地拍卖价格，就是该地块的土地总成本。笔者检索了北京市规划和自然资源委员会的相关公告，看到该地块的公告中列明，规划建筑面积应小于等于 94 338 平方米。该地块楼面价为出让土地价格（24.6 亿元）除以规划最大建筑面积（94 338 平方米），即 26 076 元/平方米。

只不过，因为该地块还有 30% 的土地是需要建设学校类公共建筑，该部分的土地无法给房地产开发商带来盈利，所以需要楼面价进行修正，除去 30% 的建筑面积进行计算，修正后的结果大致为：37 252 元/平方米。参考该地块 55 580 元/平方米的均价限价，仅土地拍卖一项，就占了该项目的 67%。也正是因为有这样的限价，才使得房企的拍地热情骤减，在 2018 年的北京，甚至出现了历史上罕见的地块流拍和以底价成交的现象。

但并不是每个城市都像北京一样，以广东省佛山市南海某楼盘为例，2016 年的拿地价为楼面价 9 459 元/平方米，2017 年的售价为 20 000 元/平方米，占比 46.8%。而 2015 年全国 11 个主要城市的土地出让金占比大致为 40%，2014 年为 34%。^①

越是房价高的城市、地区、楼盘，其楼面价占房价的比例就越高，越是

^① 资料来源：中国指数研究中心。



房价低的城市、地区、楼盘，其楼面价占比也就越低，但占比普遍都在30%以上，除非某些开发商在拿地之后储备多年再进行开发。不过，如果房价在8 000～20 000元/平方米，同时该地块没有被政府限价，那么该地块的楼面价乘以2（1.8～2.2），就基本为该地块未来的入市价格。2015年至2016年的房价之所以经历了一轮暴涨，也是因为当时出现了在土地市场上罕见的“面粉贵过面包”的现象，即土地楼面价高于周边在售的新房房价。如果我们当时就知道这样的规律，在“地王”出现后，便去周边尚未涨价的楼盘进行购房，就可以省下少则十万元，多则百万元的购房款。因此，很多聪明的买房人都会关注土地拍卖信息。

2. 税费成本

不仅买房人在房屋买卖的过程中需要缴纳契税、公共维修基金等税款，开发商在土地拍卖完成后，也需要缴纳各种各样的税款，其中的五个为房地产特有税种，而人们一直激烈讨论的“房产税”，在房产进行正式销售之前，已经有一种同样叫作“房产税”的税种由开发商提前征收了。除此之外，并不是我们在买房时不需要缴纳个人所得税，而是在新房买房之前，已经由开发商替买房人代为缴纳了。

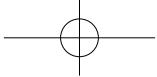
房地产企业涉及的税费分别为：营业税，土地增值税，房产税，城镇土地使用税，契税，耕地占用税、固定资产投资方向调节税，企业所得税、外资和外国企业所得税，个人所得税，印花税，城市维护建设税，城市房地产税，三资企业土地使用费以及教育附加费。

税费成本详解



3. 建安成本

2009年6月27日清晨5时30分左右，上海闵行区莲花南路、罗阳路口



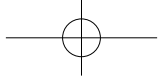
西侧“莲花河畔景苑”小区内一栋在建的13层住宅楼全部倒塌。好在倒塌的高楼尚未竣工交付使用，所以事故并没有酿成特大居民伤亡。因为整个13层的建筑虽然倒塌却没有散架，就像是一个喝醉酒的人由于没站稳而倒地一样，所以网友们调侃其为“楼倒倒”（见图4.2）。



图4.2 “莲花河畔景苑”小区内倒塌的建筑

紧随着“楼倒倒”的是2009年成都某小区的“楼歪歪”、2011年河南某小区的“楼脆脆”。“楼歪歪”“楼倒倒”等事件频频出现，引发了公众对建筑质量的担忧。2014年9月26日，住建部宣布，对建筑工程终身负责。今后，在工程设计使用年限内，项目建设、勘察、设计、施工、监理这五方主体将承担相应的质量终身责任。开工前五方负责人必须签署质量终身责任承诺书，工程竣工后设置永久性标牌，载明参建单位和项目负责人姓名，一旦出现问题，哪怕项目负责人离职或退休，也将被追责。至此之后，严重的建筑工程问题便逐渐淡出了人们的视线。而这些事故的背后，都与“建安成本”有着密不可分的关系。

建安成本，是房屋建筑成本和房屋设施、设备安装成本的简称。房屋建筑成本是建设房屋的投入，安装成本是安装房屋设施、设备的投入，两者都包括材料成本投入和人工成本，主要是建筑部分的基础工程、主体结构、墙体、门窗，水电工程的强电、弱电（安防、有线电视、电信宽带），以及给水（含纯净水、中水）、排水（雨水、污水、空调排水）等材料 and 人工成本投入。建安成本决定了整个房屋的质量，钢筋越足、混凝土浇筑越多、墙体越厚、打桩越深，房屋质量越好，建安成本也就越高。



对建安成本具体细分，包括了桩基工程、钢筋、砼、砌体工程、抹灰工程、外墙工程、室内水电安装工程、屋面工程、门窗工程、土方、进户门、烟道及公共部位装饰工程、地下室、电梯工程、人工费、室外配套工程、模版支撑脚手架工程、吊塔升降梯等机械、设计费、监理费、检测试验管理费、临时设施费等各种费用，若是精装修，还要有精装修相关费用。

由于近些年人工、钢材等成本逐渐上升，普通多层小区的建安成本大概在1 300～1 500元/平方米，小高层与高层普通住宅大概在1 800～2 000元/平方米。品质越高，价位也就越高。越是单价低的项目，建安成本占的比例也就应越大。虽然全国各地房价可能相差十倍，但同类型的小区，建安成本却基本不会相差一倍。

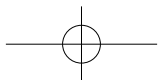
需要特别指出的是：“精装修交付”并不是开发商必须的交付标准，但在房价上涨时，可以将精装修的费用算入总房款隐形提升房价，或以500元/平方米的装修标准顶替5 000元/平方米的原始标准；在房价下降时，可以将精装修变成毛坯交付，或者降低精装修交付标准来隐性降价。可谓是“进可攻、退可守”，所以被越来越多“聪明”的开发商所采纳。

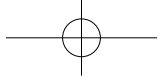
之所以北京会设置达到某一个拍地限价后转而竞争自持的“限竞房”规则，就是担心企业无限制地抬高地价，在摊薄利润的同时，使得建安成本分配不足，产生质量安全隐患。

4. 销售成本

销售成本，又称营销成本，包括了售楼处的建造、包装、传单、沙盘、现场物料、广告公司、活动公司、公关公司的费用，营销人员底薪、提成、广告投放、外联费用、团建费用等。其中，占比最大的是人员工资与售楼处搭建费用，整体销售成本应控制在项目总货值的3%以下，但如果后期超过营销预算，或者长期未能清盘，可能达到4%或更多。有的楼盘仅“外联费”（推荐成交后给推荐人的返利）就可能达到1%，这也说明了不同楼盘的销售成本占比很不相同。

而一个售楼处，如果没有任何成交，仅是日常的维持费用，包括电费、人工费等费用在内，每月就要产生10万元至20万元的硬成本，所以销售的营销压力才非常大。这也是开发商希望“高周转”的原因之一，更是我们可





以通过相对低的价格于“尾盘”扫货的根本理由。

5. 其他成本

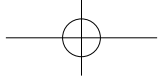
除了以上主要费用外，还有公司经营所需的经营费用，包括办公楼的租赁，法务、运营、人力、财务人员的薪酬，品牌的维护等各种基础成本，以及开发项目时的融资成本。越是小型开发商，其破产风险越大，融资成本越高，常常可能高于10%；越是大型开发商，其破产风险越低，融资成本越低，甚至可以低至6%。不要小瞧这4%的融资成本差距，即便是1%的融资成本差距，都可以决定一个企业的存亡。当“房产寒冬”来临时，之所以大的企业更容易存活，不仅是因为其优秀的运营能力，而且是因为银行对其相对宽松的信贷支持。所有房企都会有多多少少的负债比率，大部分房企的负债率在80%上下，也有些比较激进的房企，负债率甚至可以达到180%~200%。

融创中国的创始人孙宏斌，在融创之前还拥有过一家名为“顺驰”的房地产开发公司。2002年，顺驰开发的房地产项目总面积达数百万平方米，占到了全天津市房产开发总量的五分之一。但是在激进拿地而回款不利、贷款被拒、上市受阻之后，顺驰出现了严重的资金链断裂，最终弹尽粮绝的“顺驰”只得以12.8亿元的价格，贱卖掉自己55%的股权。一匹快速超越的黑马，最终败在了资金链断裂上。

6. 开发商利润

房产开发商也是普通的企业，是企业就要追求利润的最大化。越是高端楼盘开发商的利润率就可能越高，甚至可以达到20%，但其销售的周期也可能很长。因此，开发商大多会选择建造刚需型、刚需改善型楼盘，并把自己的利润率控制在10%~15%。

在土地可以公开进行拍卖的初期，由于竞争少、需求大，能够拿到土地就不愁卖，所以开发商的利润率普遍很高，甚至达到50%，曾经有过开发商公开放言“低于40%利润的楼盘都是失败品”。不过，时过境迁，随着土地招拍挂制度的确立，房地产企业的竞争越发透明与激烈，利润率也逐渐下滑。2015年前后，由于拿地成本骤升，开发商的利润率也普遍下滑至7%上下，后来又逐渐回升至了10%左右。这样的利润率，对于很多行业都不算高。因此，



很多房企才在利润之外选择“高周转”，通过快速拿地、快速建造、快速销售、快速回款来达到快速的扩张，这一类型的代表就是“三、四线之王”碧桂园。

最后，让我们用一张开发商成本及销售价格组成明细表（见表 4.1），来看一下真实的房价构成情况。

表 4.1 开发商成本及销售价格组成
(初次申报) 明细表

单位：元/平方米

序 号	项 目	金 额
一、	土地使用权取得费	12 679.36
二、	住宅开发成本	3 458.42
1.	勘察设计和前期工程费	139.83
2.	建筑安装工程费	3 006.38
3.	附属工程费	180.74
4.	开发间接成本	25.17
5.	其他直接费用	106.30
三、	期间费用	1 051.40
1.	管理费用	237.81
2.	财务费用	569.75
3.	销售费用	243.84
四、	预期利润	1 601.50
五、	税金	1 116.81
六、	合计价格	19 907.49

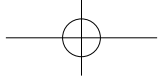
4.3 跌宕起伏的房产历史

1975 年的 2 月，位于陕西岐山南麓的董家村发现了一处周代的青铜器窖藏。在众多文物中，周恭王时期的一个卫盃尤其珍贵，它的盖内虽只有 132 个铭文，却记录了这样几个“故事”：

周恭王三年，裘卫用价值八十朋的一块玉璋，租得矩伯的十田；

共王五年，裘卫用自己的五田与邦君的四田相交换；

共王九年，矩伯取裘卫一辆车和车马的饰件，裘卫另外送给矩妻四卷帛，矩伯便把一片土地和林木送给裘卫。



这些文字记录清晰地反映出在周恭王三年（公元前 920 年），我国就已经出现了对土地的租赁、交换与买卖。这不仅是中国最早的关于土地租赁与买卖的记载，也是世界上有据可查的，最早关于私人间土地租赁与买卖的记录。其后的数千年，华夏民族围绕土地的故事从未间断。在《中国哲学简史》一书中，冯友兰先生提到：“在一个农业国家里，财富的首要基础是土地。因此，在中国历史上，一切社会、经济思想以至政府的政策措施，都以土地的分配和利用为中心。”

直到今日，即便中国已经不再是一个农耕国家，但整个国家发展的基石依旧是土地与土地上的房产。

1. 无须担心房价的公有住房时代（1949—1979）

时间回溯至中华人民共和国成立之初，当时尚不存在“房地产公司”，大部分的房屋都是之前的老宅，但随着时间的推移，老宅已经越来越无法满足城市居民的住房需求。1958 年 6 月 4 日，由于城市住房困难，中央开始推行政府统一经营出租的经租房政策，动员有房者出租自己的私有房屋，从而尽量达到现有房屋资源的有效配置。

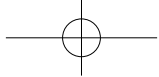
1964 年 7 月，政府正式宣布：私人租赁性质的住房关系基本不再存在。

1978 年，我国城镇住房中 74.8% 为公有住房。那时的人们根本不需要担心房价的问题，但人们担心的是房间不够的问题：经历了建国婴儿潮之后，家庭人口爆发式增长，可新建住宅的供应却相对缓慢，城市居民想要获得住房，大多只能依靠遗产继承和单位分房，即便家财万贯，也很难购买住宅。1978 年和 1950 年相比，人均居住面积由 4.5 平方米下降到 3.6 平方米，缺房 869 万户，占当时城镇总户数的 47.5%。

2. 野蛮生长的商品房拓荒时代（1980—1996）

公有住房紧张的状况持续到了 1980 年 1 月 1 日，时任深圳市房地产管理局副局长的骆锦星，与香港开发商刘天，签订了第一个实际意义上的房产开发合同。一周后，由他组建的全国第一家房地产公司“深圳特区房地产公司”成立。

1980 年 4 月 2 日，邓小平在《关于建筑业和住宅问题的谈话》中，公开评论了建筑业与住房问题，关于建筑业，他说：“要考虑城市建筑住宅、分



配房屋的一系列政策。城镇居民个人可以购买房屋，也可以自己盖；新房子可以出售，老房子也可以出售；可以一次付款，也可以分期付款，10年、15年付清。”

自此以后，房子便正式成为一种商品，在市场上被自由买卖。

虽然房产可以自由买卖了，但因为人们之前已经住惯了公房，突然之间需要自己出钱买房，一开始都有抵触情绪。

1987年12月1日，骆锦星以深房公司总经理的身份，高高举起“11号牌”，让深房公司获得了中国首次以公开拍卖的方式有偿转让的国有土地使用权。土地公开拍卖的历史，也从这一天开始。

1991年，国务院先后批复了24个省、自治区、直辖市的房改方案，房改全面启动，直接刺激了商品房需求和房价的上升，房地产开发公司，尤其是民营房地产企业纷纷成立。同年1月29日，万科的股票在深圳证券交易所挂牌交易，房地产和资本市场开始联姻，房地产企业有了一个支撑自己迅速做大做强的“加油站”。

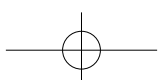
1991年，海南房地产平均价格为1400元/平方米；1992年，则猛增至5000元/平方米；1993年上半年，房价达到顶峰，为7500元/平方米。1992年，海南全省房地产投资达87亿元，占固定资产投资的50%。海口的经济增速达到83%，三亚也达到了73%，全省财政收入的40%来源于房地产行业。

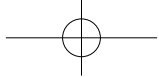
1993年6月，国务院发布《关于当前经济情况和加强宏观调控的意见》，其中“16条”强力调控措施包括严格控制信贷总规模、提高存贷利率和国债利率、限期收回违章拆借资金、削减基建投资、清理所有在建项目等。火热的房地产市场迅速降温，一路高歌猛进的海南房产热也顿时被釜底抽薪。

3. 躺着赚钱的商品房黄金时代（1997—2007）

1997年，亚洲金融危机扑面而来，拉动内需的迫切需要使房改大决战进入了倒计时。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》发布，正式“停止住房的实物分配，逐步实行住房分配货币化”。福利分房成为了历史，住房商品化迈出了决定性的一步。“房子是最好的投资品”，也是从这一年起逐渐成为大部分中国人的“共识”。

2000年，在开发商的打折潮中（北京甚至有开发商打出了七折优惠），





个人房产消费占到了全国房产消费的70%，个人已经成为购房市场的主力军。房地产的消费模式完成了从“批发”到“零售”的转变。个人消费的增加带来的是房贷的增长，截至2001年年底，全国个人房贷规模达到6600多亿元，较之央行出台《个人住房担保贷款管理试行办法》的1997年，增长了35倍。

2001年第一季度，北京的房价涨幅达到97.3%，令人目瞪口呆。房价的暴涨一方面是因为房贷利率降到了最低点，买房出租的收益率都比银行的利率高；另一方面，是因为当年的股市暴跌，便挤出的资金涌向了楼市。

2004年3月，国土资源部、监察部联合下发了71号令，要求立即就“开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况”进行全国范围内的执法监察，各地要在2004年8月31日前将历史遗留问题处理完毕，否则国家土地管理部门有权收回土地，纳入国家土地储备体系，这是供给端的调节。

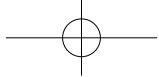
2005年3月起，先后出台了“国八条”和“新国八条”，重点是“保证中低价位、中小户型住房的有效供应”“强化规划调控，改善商品房结构”“完善城镇廉租住房制度”。但这种调节只是扬汤止沸，这一年中国住宅平均售价继续上涨12.6%。也正是从这一年起，人们开始逐渐转变观念，认为“越调控，房价越涨”。

2006年5月17日，时任国务院总理温家宝主持国务院常务会议，提出了促进房地产业健康发展的6项措施（简称“国六条”）。同年5月29日，首次提出“90/70”的小户型建设政策（70%的房产为90平方米以下的小户型）。这一年，全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨5.4%，新建商品住房销售价格同比上涨6.3%。

2007年，高房价问题造成的社会矛盾加剧，随后中央一年数次发布多个文件，包括提高保障房建设数量和建设进度；二套房首付不低于4成，利率为基准利率的1.1倍；严格控制房地产开发贷款，项目资本金不达35%，不得发放贷款等。系列组合政策出台后，立刻造成了许多城市的大量“退房”，房价也立即停止了上涨。那个开发商只要能够拿到土地便能赚得盆满钵满，利润率高达20%以上的商品房最黄金的十年，落下了帷幕。

4. “4万亿”下的商品房后黄金时代（2008—2014）

2008年世界金融危机，导致宏观经济形势恶化，房地产行业也呈现衰退



的局面，土地流拍、地王退地、交易量萎缩、房价下跌、中介门店关门。为了拉动经济增长，政府在出台“4万亿”经济刺激计划的同时，也出台了房地产刺激政策，包括加大对自住型和改善型住房消费的信贷支持力度，对住房转让环节营业税暂定一年实行减免政策；支持房地产开发企业积极应对市场变化；支持房地产开发企业合理的融资需求，取消城市房地产税等。

2009年全年，商品房销售面积、销售额均创1998年房改以来最高水平，北京、上海、深圳等地房价也上涨至历史高点。根据国土资源部下属中国土地勘测规划院全国城市地价监测组的数据，住宅均价上涨了25.1%。2009年胡润富豪榜，排在前十位的中国富豪，有6位从事的是房地产开发行业。房地产行业的辉煌，可见一斑。

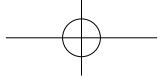
2010宏观财政开始重新收紧。财政部、国家税务总局、住房城乡建设部同年9月29日联合发出通知，要求各地加大调控力度，完善差异化的住房信贷政策，调整住房税收政策，增加有效供给，加大市场检查查处力度，从此拉开了第二轮调控的序幕。

2010—2014年，房价都维持在相对平稳的区间内。此时的房地产市场，出现了区别于初期的新现象：一、二线城市居高不下的房价，三、四线城市居高不下的房产库存。当人人都有房可住时，住哪里的房子，住怎样的房子，又成为人们新的购房问题。改善型的购房需求与新增的购房人口，是这一阶段购房的主力军。

5. 两极分化的房地产白银时代（2015—2019）

2015年年初，全国各地房产库存积压严重，“去库存”成为国家经济的重中之重。于是，2015年3月30日，中央出台了“330新政”，鼓励购房。各地政府纷纷跟进出台细则。从2015年年中开始，股市由牛市迅速转为熊市，使得大量闲置资金聚拢至房地产市场。与此同时，2015年6月国务院颁布《关于进一步做好城镇棚户区和城乡危房改造及配套基础设施建设有关工作的意见》，棚改补偿模式由实物货币安置并重转向货币安置优先。2014年，深圳的二手房均价只有2万多元，但到了2016年，便已经迅速涨至5万元，房价在不到两年的时间内翻了一倍。

2016年，国家层面提出了“房子是用来住的，而不是用来炒的”新定位。



2016年9月30日，北京打响了限购“第一枪”，大幅提升了首套房及二套房的首付比例。紧随北京，深圳、上海等城市也相继出台了不同程度的限购、限贷、限售政策，2017年3月17日新政出台后，标志着一线城市传统房地产开发模式走向终结，“去商品化”趋势明显。自2016年9月30日起，至2017年4月止，半年时间，共计36个城市或地区，出台了104次调控政策；77个地区出现了调控加码；14个城市甚至出台了购买后若干年内不得出售的“限售”政策。

2016—2017年前后，万科、龙湖、旭辉、石榴、金地、远洋等陆续进入长租公寓市场，万达地产出售旗下房地产资产，开始逐渐去地产化。恒大试水“大健康”，众多房企纷纷尝试转型。

2017年年中开始，随着限购政策的不断加码，棚改货币化安置的陆续叫停，一度疯狂的房价与成交量也迅速“冷静”下来。至2018年11月，北、上、深的房价与2017年同期基本持平。

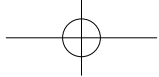
2018年6月，深圳市发布“二次房改”，文件指出未来市场上的商品房住房会占到供应量的40%，剩下的60%为人才住房、安居型商品房以及公共租赁住房。

2018—2019年，地方政府对于房价的调控仍未放松，但以西安、成都、沈阳、长沙、天津为首的近百个城市陆续放宽落户政策，并大幅度给予年轻人住房补贴与购房优惠。2019年4月18日，呼和浩特更是推出了针对毕业生的半价购房政策。截至2019年1月，一线城市房价与2017年年中基本持平，二、三线城市上涨10%~20%。

4.4 房地产泡沫与金融危机

1. 美国2008年的次贷危机

从2000年1月起，直到2006年6月的投机高峰，美国各大都市的房价上涨了126%，某些城市的上涨幅度更为惊人：华盛顿为150%，洛杉矶为173%，迈阿密更是达到了178%。在这次行情结束时，每个抵押借款人平均要将23.2%的月收入用于支付利息和分期付款。在2006年之前的5年里，由



于美国住房市场持续繁荣，加上前几年美国利率水平较低，美国的次级抵押贷款市场迅速发展。可是随着美国住房市场的降温，尤其是短期利率的提高，次级抵押贷款的还款利率也大幅上升，购房者的还贷负担大为加重。同时，住房市场的持续降温，也使购房者出售住房或者通过抵押住房再融资变得困难。这种局面直接导致了大批次级抵押贷款的借款人不能按期偿还贷款，进而引发了美国的“次贷危机”。

数据显示，与2008年危机之前相比，美国的收入分配和财富占有不平等的格局显著恶化。中位数以下的人群在总收入中所占的份额由13.7%进一步下滑到12.5%；而顶端1%人群的财富占比则由34%增长到了37%。

2009年年初，美国房价又回到了2004年的水平，350万套房产被强制拍卖。在内华达州，有近8%的房产被强制转手。将美国不动产市场变成全球金融危机导火索的，不仅是金融市场的创新以及监管的匮乏，还包括美国的经济与税收政策。

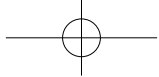
2. 日本 1992 年的金融海啸

日本在第二次世界大战之后，依托美国的经济援助与自身的后发优势，从20世纪50年代中期至70年代末，基本保持着两位数以上的经济增长。

实际上，日本房地产在1974年和1992年出现过两轮泡沫。1974年的第一轮调整幅度小、恢复力强，因为日本的经济当时仍然处于中速增长、城市化进程尚未停止，购房人口数量也维持在高位，但是1992年房地产泡沫的破裂，却足足让日本陷入了长达20年之久的经济衰落。

1985年9月22日，当时美元汇率过高而造成大量贸易赤字，为此陷入困境的美国联合其他四大经济强国（日本、德国、英国和法国）的财政大臣、央行行长在纽约广场饭店达成“广场协议”，宣布介入汇率市场。此后，四国对美元汇率迅速升值。

为了弥补日元升值带来企业出口的损失，日本开始继续刺激内需，1986年9月19日经济对策阁僚会议上通过了总额为36320亿日元的“特别综合经济对策”，其中2.8兆全部用于大型公共建筑设施的兴建。此后，又连年增加预算，整个20世纪80年代日本公共事业投资合计为2913439亿日元。20世纪90年代则变为4602869亿日元，翻了1.6倍。在“特别综合经济对策”



的刺激之下，日本的不动产投机变得火热，地价开始迅速攀升。从1983年开始，日本全国总平均地价从11万日元涨到了1991年的最高峰59万日元，整整翻了5.36倍。

高昂的地价与房价，使得普通民众的生活受到了严重冲击，从1989年5月开始，日本央行连续3次提高贴现利率。在短短一年多的时间内，日本银行利率从2.5%上调至海湾战争前夕的6%。1992年，日本政府又出台“地价税”政策，规定凡持有土地者每年必须交纳一定比例的税收。在房地产繁荣时期囤积了大量土地的所有者纷纷出售土地，巨大的地产泡沫自东京开始破裂，迅速蔓延至日本全境。

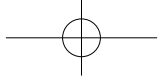
3. 泰国 1997 年的金融危机

这场危机在泰国被称为“tom yum kung crisis”，也就是“冬阴功汤危机”。泰国从1980年前后，便把出口导向型经济作为经济发展的重点。在当时的富豪总理马德祥的带领下，泰国的货币政策非常宽松，1987—1997年的十年间，泰国房价每年都有10%~40%的上涨，在有的地区，甚至出现了房价一年上涨10倍的状况。

1996年，泰国的出口受到中国、越南等其他新兴市场国家的冲击，贸易赤字增加。马德祥看到当时香港即将回归中国大陆，认为泰国可以取代香港成为亚洲金融中心，在错误的判断国际形势与自身状况后，1997年7月2日凌晨四点半，泰国央行发表了一项重要声明：此前十余年盯住美元的泰铢，开始自由浮动。泰铢对美元当日即贬值15%以上。汇市、股市、楼市价格全线下跌，泰铢对美元直接腰斩，房价当年缩水便超过30%，亚洲金融危机正式开始。

4. 中国 21 世纪的房地产环境

通过美国、日本、泰国的案例，我们能够看出房地产泡沫的形成大多是因为经济繁荣带来的低利率、高流动性。房地产泡沫的破灭，多是由于经济下行、银行加息、汇率波动和流动性紧缩。中国房地产的泡沫已经存在多年，但之所以没有破裂，一方面是由于政府组合拳式的有力调控，另一方面也是由于经济的持续向好。在经济向好的过程中，无论再大的泡沫，也会坚如磐石。



房产对普通人具有“投资”和“自住”两种不同的需求，对于国家经济则具有重要的影响，这是因为房地产的产业链条长，上下游带动了物业、装修、家具、家电、银行、广告、建筑、建材等一系列产业。一旦房地产行业产生衰败，区域经济势必会受到打击。

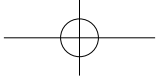
经济学家汤敏曾有一句非常经典的评论：“对房地产的调控，全世界的政府都是失败者。”日本的楼市泡沫造成 20 年的经济大衰退，东南亚的楼市泡沫导致了亚洲金融危机。今天，各国经济学家最关注的是如何避免中国楼市泡沫，以防止第二次全球金融危机。

我国不像美国那样存在极高的全民负债情况，也没有享受人生的传统习惯，相反，我国民众乐于家庭储蓄以及吃苦耐劳的精神，都为我们提供了对抗经济下行的充足“弹药”；我国也不像日本那样受美国单一国家的“挟持”，没有 1992 年日本高达 77.6% 的城镇化率，相反，我国具有更多的出口对象，更大的经济体量，以及更低的城市化率现状，这让我们在面临美国的“贸易战”时可以更有底气；我国更不像泰国那样经济体量小、外汇储备少，无法应对汇率自由变化导致的金融危机，相反，我国拥有全球第一的外汇储备，拥有世界第二的 GDP 总值，可以将国际市场上的汇率控制在安全的范围内。经济危险的风险一直存在，但我们应对金融危机的“弹药”也长期充足。

而我国关于房地产的一系列调控政策，包括“房子是用来住的，而不是用来炒的”，以及区域的以连续纳税或社保来限制购买，提高贷款利率、非首套房房贷比率，福利型住房的推动、房地产登记制度联网，都是国家关于防止房地产风险所做的努力。

中央政府已经意识到过于依赖房地产的弊端，从 2015 年以来，就在强调供给侧改革。北京、上海、深圳等一线城市，也坚定地走在了去地产化的道路上。二次房改的深圳，更是把福利型住房的供应量调整到了 50% 以上。千年大计的雄安新区，则在建立的最开始，就完全选择了不靠买卖土地与房产的发展模式。可能几十年后的后辈，看当下人们对房地产的执着，就如现在的我们，看上个世纪的父辈对粮票的执着一般。

回顾历史，每一次限制土地供给，就会给下一次报复性上涨埋下伏笔；每一次收紧信贷，就会将房地产市场引入冰封；每一次放松金融管制，又会让房价快速上涨。从 1998 年开始，短短的二十多年，人们对买房、租房的态

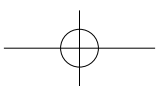
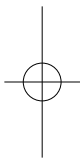
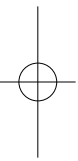
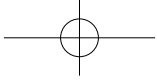


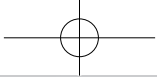
度就发生了“翻天覆地”的变化。

房地产市场未来会走向何方，房价又会走向何方？地方政府通过土地拍卖获得了初始的建设资金，但房价大涨也拉大了贫富差距，促进了社会投机情绪，抑制了百姓创新的热情。过高的房价还会将资金从实业中挤出，增加人们的生活成本，降低居民的幸福感。

如果人们只购买新房而不出售，或者极少出售，就如新婚夫妇购买的钻戒一样，楼市就永远不会成为“庞氏骗局”，而一旦市场从新房市场转为存量房市场，火热、茫然、恐慌就会接踵而来，此时如果地方政府没有切实有效的监管，危机的产生就在所难免。当“接盘人”不再充足时，经济大衰退也就可能降临。

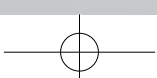
基于此，我国目前实行的是以“房子是用来住的，而不是用来炒的”为中心的系列政策，在逐步稳定房价的同时，也逐步转移着城市对房地产行业的依赖。总之，房价再想出现曾经十年四倍快速上涨，几乎没有可能。

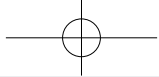




第二部分

人生首套房操作指南





恭喜你，已经读完本书的第一部分。

在第二部分中，我将按照买房的流程，为你详细介绍买房干货，但在介绍之前，我希望你能够尽量做到以下五点。

1. 不被市场和他人影响，等待属于自己的买房时机

杰西·利弗莫尔说：“赚大钱的诀窍不在于买进卖出，而在于等待”，买房亦是如此。对于大部分买房人来说，房产的金额巨大，一生中的买卖次数普遍在3次以下。因此对于大多数人而言，买房都是一个低频且重要的决策。

年轻人的首套房产尤为重要，因为它拥有一生中最高的贷款比例、最优的房贷利率，最能长期稳定的持有，以及最刚性的真实需求。与此同时，房产交易的高昂税费、政策福利房的限售条件等，都决定了买房必定是一个审慎决策的过程，否则会丧失大量的金钱与时间成本。

因此，年轻人首套房的最佳策略便是等待时机，再用自己所能承受的极限，买下一套可以持有多年的好房子。注意：不要被市场影响、被他人左右，要有一套属于自己的评判标准。宁可不买，也不要买错；宁可被嘲笑，也要在时机来临时才果断出手。

2. 买房过程中不做复杂判断，只做简单决策

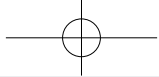
简单决策，就如在100元和50元的钞票中，选出面值最大的那张一样，而复杂判断，则是指A与B之间不能立即区分孰优孰劣，需审慎斟酌、筛选后才能进行决策的判断。例如，高考后专业的选择、应届毕业生工作的选择等。

聪明的买房人可以把复杂的判断逐层拆解后变成若干个简单的问题，并针对每一个简单的问题做出最正确的选择。

举例来说，对于一个复杂的买房决策，可以利用“5W1H”买房自测排查法（Who、Why、When、Where、What、How），来明确购房时，购房人所需具备的购房资格、购房原因、购房时间、购房地段、购房户型、购房方法这5个次级问题。此时，还可继续拆解次级问题，如购房资格，可拆解为是否符合当地限购条件、是否具有最低首付金额等，而这次拆解后的“是否符合当地限购条件”就是一个可以通过查阅限购政策而做出的“简单决策”。

3. 识别买房过程中的陷阱，避开其他人犯过的错误

不少初次购房者在看房时，会误认为自己遇到的是一个千载难逢的“简



单决策”，而实际上往往是一个包装精美的“复杂陷阱”。

在售楼处，置业顾问们会从区域价值、居住价值、投资价值三大维度，告诉你“买到即是赚到”，并在你思考时，让你看到他人争抢房源的场景，听到他人靠买房实现财务自由的经历。这时，你会产生“自己只需交了定金，就能实现稳赚不赔的幻觉”。但实际上，置业顾问的说辞都是精心设计过的。买房人仅做简单决策远远不够，更要具有识别“买房陷阱”，避开普通人所犯买房错误的的能力。通过如下办法，便可掌握这种非常重要的能力。

(1) 掌握尽量多的房产知识：阅读并记录尽量多的买房书籍、买房人经验，并从中提取出属于自己的方法论。

(2) 增加决策人数量与质量：邀请自己的伴侣、父母、同事以及了解房地产知识的好友，甚至也可付费咨询房产专家，协助自己共同决策。

(3) 延长决策时间并充分思考：很多错误的决策之所以产生，是决策者根本没有意识到自己还可以有其他选择，而当延长决策时间为自己提供“冷静期”后，大多数人都可以做出恰当的决策。

4. 选择通用、恰当的买房技巧

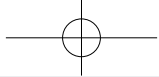
仅仅避开“购房大坑”是不够的。此时，你还需要一条清晰可行的“看房、选房、砍价、签约、收房”的全流程指南。通过阅读本书的第二部分，你在掌握房产“常识”（这是阅读本书第一部分后读者可以实现的）的基础上，便可继续获得系列购房“技巧”。

房地产市场是在不断变化的，在买房人砍价技巧被分享出来的同时，卖房人抬价的策略也已在微信群内广泛传播了，而我们此刻能够做的便是从原点出发，寻找那些通用、恰当、永恒的买房技巧。例如，在看盘时，可选择一个备用手机，以防止后期自己的电话被频繁骚扰。又如，无论遇到多么“千载难逢”的机会，都给自己留有至少一天的“冷静期”。

5. 坚定持有，不被市场和他人影响

最后，当你终于买下一套心仪的房产后，你还须面对：说变就变的房地产政策，阴晴不定的房地产市场，以及爱人、父母、朋友、同事，甚至路边大爷对你房产的指指点点。任何一套不算特别差的房产，只要是从自住角度出发而购买的就不能算赔，因为房产本身除投资属性外，还有很强的实用价值。即便买来投资，只要长期持有7年后再出售，也大多会有可观的收益。

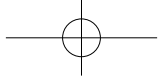
以下是根据买房的先后顺序，从了解房产分类开始，至验房、收房为止



的完整过程。所讲内容都将以纲目的形式列出，以便读者根据自己的时间，反复思量、逐条实践。

整体架构图





第5章

如何判断买房时机？

买房的最佳时机，是指在自己最适合买房时选对了市场的最佳入市时机。

5.1 自身：我该买房吗？

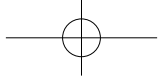
“我出差才半年，房价就涨了近一倍，现在真不知道自己该不该买房了！”

陈丰（化名），27岁，大连人，网络工程师。陈丰与我相识已久，印象中，他是一个乐观开朗的人。但这一次，我看到了一个迥然不同的他：焦虑、迷茫、悔恨。因为大连房价突如其来的上涨，使得他不得不多花几十万元来购买与一年前同等地段的房产。这样的现实，让他久久无法释怀。

“如果我不出差，就能早几个月买房，一下子就能省下几十万元了。”

大连房价在过去很长的一段时间都很稳定，即便其他一、二线城市房价疯涨，但这里的住宅交易市场也依旧平淡如水。不过自从2017年开始，大连房价便一路高歌猛进，到了2019年，即便出台了限购政策，也依然难以抑制房价上涨的势头。

陈丰一下子“疯了”，他不断翻阅房地产投资类书籍，学习房价预测的方法，分析经济对房地产的影响因素，并咨询了一个又一个房地产“专家”。因为笔者与他相识，自然成了他请教的“专家”之一。在帮他分析大连房产之前，



笔者先要好好分析一下陈丰这类买房人。

5.1.1 犹豫不决的买房人

笔者将陈丰这类购房者，称为“懊恼型购房者”。这类购房者往往因为错过了“买房的最佳时机”，而需要比其他人多支付几万元乃至几十万元的购房款。他们曾有一套自己的盘算，但却被偶然的、市场、政策、工作因素打乱了阵脚，从而懊恼烦闷，病急乱投医。

陈丰的状况不算是最糟的，比他更“惨”的是“恐慌型购房者”。2015—2017年，全国房价都出现了一定程度的上涨，北、上、深、广尤甚。当时还在一线做营销工作的笔者，眼睁睁地看着一个楼盘从2015年的32 000元/平方米，上涨到2017年的60 000元/平方米。2016年年初，笔者参加了北京市六环外顺义区一个商住两用项目的开盘，目睹了一位五十多岁的阿姨，冲着电话的那头声嘶力竭地喊着：“你快点过来啊，再不过来就买不到了。”而当天，这个单价20 000元/平方米的商住两用项目开盘大捷，日销售额高达18亿元。

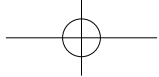
据说2016年涨幅最疯狂时，一个北京的买房人和房东砍价，砍了一整天终于从最初的400万元，砍到了410万元才成交。而这位买房人与前文中提到的阿姨一样，都是典型的“恐慌型购房者”。

买房人这样的心态，是因为市场导致的么？当房价并非处于高速上涨，而是处于平稳或略微下跌的周期时，买房人的心态又会怎样？2019年2月，上海的一位“宝妈”联系到笔者，其实在此之前，她已经足足看了一年多的房产，但越看越焦虑，越焦虑就越难做出决策，从此陷入了持续看房而无法决断的死循环中。她有购买改善型住房的需求，但一直担心自己买在了高点，担心未来房价会“崩盘”，也担心房价突然间再次上涨。

诚然，对于买房人，外界环境的多变是你无法进行冷静决策的重要原因，但缺少切实可行的方法，才是造成踌躇不前的关键。

5.1.2 “智猪博弈”决策是否买房

懊恼的陈丰、恐慌的阿姨、焦虑的“宝妈”以及所有犹豫不决的买房人，



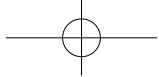
在买房之前都会面临一个选择：买，还是等等再买。在这个过程中，如何做到不被外界环境所影响，做出恰当地判断，才是我们需要关注的重点。此时，我们可以引入博弈论的内容，把买房的决策看作“买房人”与“房价”之间的一场博弈。经典的“智猪博弈”模型，就非常适合进行买房决策。假设猪圈里有一头大猪、一头小猪。猪圈的一端有猪食槽，另一端安装着控制猪食供应的踏板，踩一下踏板就会有 10 个单位的猪食进槽，但是谁踩踏板，就要首先付出 2 个单位的成本。10 个单位的食物如何分配，取决于哪一头猪先到猪食槽以及它的体型大小。如果大猪先到，则它可以得到 9 个单位，小猪则只能得到 1 个单位。相反，倘若小猪先到，则可以得到 4 个单位的食物。如果它们同时到达，则小猪能得到 3 个单位的食物。对于这样的状况，大猪与小猪最终会如何博弈呢？

此时，我们可列举所有的情况：①大猪选择行动，小猪选择等待时，小猪可得到 4 个单位的纯收益，大猪得到 6 个单位的收益，付出 2 个单位的成本，实得 4 个单位的纯收益；②小猪和大猪同时行动，同时到达食槽，分别得到 3 个单位和 7 个单位的收益，但也分别付出 2 个单位的成本，实得 1 个单位与 5 个单位的纯收益；③大猪选择等待，小猪选择行动，小猪获得 1 个单位，大猪获得 9 个单位，且小猪付出 2 个单位成本，纯收益是 -1 个单位；④大猪与小猪都选择等待时，大猪与小猪的纯收益都为零。通过表 5.1 可以看得更加明晰。

表 5.1 两猪得益矩阵

收益		小猪	
		行动	等待
大猪	行动	5, 1	4, 4
	等待	9, -1	0, 0

小猪踩踏板只能吃到 1 份，不踩踏板反而能吃到 4 份。对小猪而言，无论大猪是否踩动踏板，小猪都将选择“搭便车”策略，也就是等在食槽边，这便是最好的选择。再看大猪，因为小猪有“等待”这个优势策略，大猪只剩下两个选择：①等待，1 份也得不到；②踩踏板，得到 4 份。因此，“等待”就成了大猪的劣势策略，当大猪知道小猪是不会去踩动踏板时，自己亲自踩踏板总比不踩强，为了一点残羹，它只好不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。



从这个模型来看，大猪的需求弹性小，因而总是要去踩，而小猪只需要等待就可以免费搭便车。最终的最佳均衡决策便是，大猪行动与小猪等待。这是一个非常经典的“不对称竞争”模型，而这个模型的结论非常具有现实的指导意义：“需求弹性小的一方，可以搭需求大的一方的‘便车’，从而确保自己的利益最大化，而需求弹性大的一方必须行动，否则将会损失惨重。”

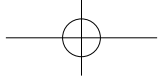
买房人是“大猪”还是“小猪”？这取决于我们对房产本身“需求弹性”的大小：需求弹性越小，也就是刚性越高，越应当买房；需求弹性越大，也就是刚性越小，越可以耐心地等待“买房的最佳时机”。

举例来说，陈丰属于年轻人首次买房，并且是为了结婚准备的婚房，他是大连本地人且在大连工作，家里只有20世纪父母单位分的一套老房子。对陈丰来说，他买房的“需求弹性”很小。无论房价这只“小猪”如何选择，他都应当尽快采取行动。否则，不仅可能再损失几十万元，还可能误了自己的“终身大事”。而即便房价出现震荡，只要陈丰持有的时间足够长，并充分利用房产的使用价值，依然可以在未来赚到足够的收益。

而那个五十多岁的阿姨，很可能是被售楼处的氛围唬住了。从年龄推测，她是一个房产投资者，拥有极大的“需求弹性”，这类投资性需求的买房人，不应因销售氛围而打乱阵脚，而应在了解价格的同时与自我预期价位进行对比，并与家人协商后再做定夺，否则很可能造成一次失败的投资。而事实证明，在随后的2017年3月，北京商住限购，无论是否为北京户籍，购买人必须在北京拥有连续60个月的纳税或者社保，且必须全款购买，商住房产价格应声下跌，成交量更是跌至冰点，阿姨这次冲动的投资，一下子被深度“套牢”。

至于迷茫的“宝妈”，之所以越看越迷茫，越看越焦虑，是因为自己曾经有过一次“失败”的投资，同样是在上海买房，其他人的房产涨了200万元，而她买的房产却只涨了100万元。因此，她才要在这一次的改善型购房中把曾经吃过的亏“捞”回来。改善型需求，确实可以更加从容，在市场平稳阶段，也确实可以更加慎重，如果不给自己的时间设置一个期限，不断投入的时间成本，也会是一个深不见底的无底洞。

“刚需越早买房越好”“投资有风险，买房需谨慎”这些老生常谈的“论调”虽然人尽皆知，却并不是人人都懂得运用。



当我们在决定是否买房时，首先要盘点自己的处境，分析“需求弹性”。买房人的未来与房产关联越小，“需求弹性”越大，就越可以“搭便车”，越可以谋定而后动；相反，买房人的未来与房产关联越紧密，“需求弹性”越小，就越要早些购买，以防止让自己懊恼不已的事情突然发生。测量自己的“需求弹性”可以通过量化买房“需求指数”来实现。

5.1.3 量化买房“需求指数”

通过如下 8 个问题，可以量化自己的买房需求指数。针对每一个问题，如果你的答案为“是”，那么请给自己的需求指数加上一分，反之则无须增加，并计算自己的最终得分。

1. 自身及其家庭是否有资格在当地购买特定房产

不同地方的限购标准不同，尤其是北、上、深、广这类一线城市，需要检索“城市名称 + 最新限购政策”，以了解自身是否符合相关买房资格，并提前做好准备。

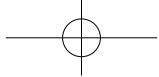
2. 自身及其家庭是否有足够的资金购买房产，并能支付足额首付款

对于北京首套“新房”：共有产权房公积金贷款的最高首付比率为 20%，商业贷款最低为 30%，普通型商品房最低为 35%，非普通商品房为 40%，而沈阳则只要是首套房，就是 20%。结合当地新房房价，按照最低首付比例相乘，再加 5 万~10 万元（契税、贷款补足款、公共维修基金等），便是你需要承担的最低首付款金额。

大部分地区的“二手房”，需要以房产评估价（通常比真实成交价低 10%~20%）来放贷，“二手房”的首付比例以实际成交价计算，可能会达到实际成交价的 40%~50%，但我国有些地方也可以人为“做低”至最低首付比例，这还需要咨询当地中介以确认比率。

3. 自身是否确定以后会生活于这个城市

如果不确定以后会生活于这个城市，请慎重购买，毕竟买完房后还需要



打理，也会产生诸如物业费、水电费的支出。如果未来房产税执行后，你又不在这座城市，房子租不出去的话，它很可能会变成负债，而不是资产。

4. 如果未来房价波动，5 ~ 10 年都无法上涨，自身能否承受相应的精神压力和房贷压力

大部分国家的经济危机都是从房地产开始，并伴随着房价的下跌和工资的缩水。不过一般经济危机大多只有 3 ~ 5 年，只要挺过这段时期，经济就会再度繁荣。而能够承担房贷的最重要因素，就是稳定的工作、丰厚的资产和富足的亲友。

5. 如果现在不买房，是否会影响自身的户口、规划等既得利益

很多年轻人买房是为了安置自己的“户口”，因为就职单位或者落户城市规定，只有买房才可以将户口从集体户口中迁出，利于日后工作的更换和长久发展。此时，房产是“户口”的容器，而如果不买房就可能损失这个户口以及户口背后的隐性资源，如子女的教育资源。

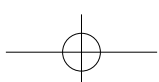
6. 是否全家人都支持自身买房

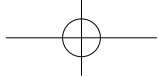
买房不是一个人的事情，除非你完全用自己的钱来购买，否则，请在买房之前说服每一个家庭成员，至少要让家庭成员认可你的买房决策。

7. 如果不买房，你的理财年化收益率是否在 8% 以下

8% 的理财年化收益率是理财的门槛，在 8% 以下，一般是活期、定期、货币基金和众多的银行理财；而 8% 以上的年化收益率，是 P2P、基金定投、股票、私募、民间借贷。在保证资产不缩水的安全性下维持年化 8% 的增长，是一件非常困难的事情。但过去 20 年的房产，均摊到各个年份里，一、二线城市的房产基本做到了 8% 的年化增幅，且是各种资产中，少有的没有“跑输”通货膨胀的。

如果你没有很好的理财能力或充沛的理财精力，又有足够支付买房首付的闲钱，那么即便你对户口并不在意，仍然建议进行基础的资产配置。不是为了炒房投机，而是单纯地平衡资产结构。





8. 如果当下不买房，未来3年内是否也要买房

有时买房不仅是为了解决当下的居住需求，还要考虑未来的个人和家庭规划。即便当前的买房需求不迫切，但如果未来3年之内，还有必须买房的原因，如夫妻结婚的婚房，增加人口与空间的改善房，也应该遵循“越早买房越好”的刚需买房原则。

以上8个问题，分值越大，需求刚性越高，分值为8分，则可以称为“刚需购房者”，应当立即启动买房规划，5~7分则说明你还有些没解决的买房问题，可以强行“上车”，但记得系好“安全带”。若得分低于5分，说明你并不具备买房的刚需，即便买房，也应该从投资的角度充分客观地衡量。在确保自己不会断供，房贷不会影响自己生活质量的前提下，仍然可以买房，只是“买房”对于现在的你，并不是“最佳决策”。

5.2 市场：何时能买房？

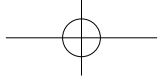
“2019年下半年的北京，适合买房么？”

刘亮（化名），26岁，培训机构教师，北京人。在父母的催促、未婚妻的暗示、丈母娘的威逼下，再倔强的刘亮也只得乖乖规划买房。但因为他之前完全没有关注过房产，手里的资金还非常有限，偌大的北京城，竟让他瞬间觉得无处立锥。于是他找到了我，希望我陪着他从判断时机起，至买到房产为止，把他的这套年轻人首套房完完整整地买下来。

笔者说：“没问题，不过我正在写一本关于年轻人买房的书籍，可以把你的买房经历作为教学案例在书中展现出来，帮助读者们掌握买房的知识、经验与技巧么？”

刘亮：“当然可以。那就先帮我预测一下北京今年什么时候买房比较合适吧。”

看到刘亮愿意为众人献身，我非常高兴，于是立即摆弄起了手中的“八卦盘”，决定回答他的问题。此时，我想到了经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思说过的那句话“经济预测的唯一功能，是让占卜学变得令人尊敬”。



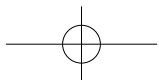
笔者无法预测未来，但却可以告诉你如何凭借过去的的数据，帮助自己判断与理解当下。也可以告诉你哪些现象和时机的出现，可能导致房价的上涨和下降，哪些政策和制度的施行，能够导致房地产市场的变化。虽然房价无法预测，但并不总是无迹可寻。“未来学”的基石，就是相信未来可以预测，相信过去的数据和经验可以昭示未来。债券投资专家比尔·格罗斯曾经告诉加州大学洛杉矶分校安德森商学院的学生：“我的书房咖啡桌上摆的并不是彼得·林奇的《战胜华尔街》或我自己的著作，而是历史学家保罗·约翰逊几本有关19世纪和20世纪的历史书。就确定未来而言，没有比历史更好的老师。”过去的经验可以告诉我们行动的方向，但过去的经验并不总是十分靠谱，我们能够做的，便是不断地理解历史、分析数据，并警惕可能出现的“黑天鹅”与突然发疯的“灰犀牛”。

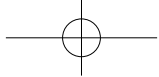
5.2.1 如何预测房价？

虽然预测房价是一门“玄学”，但普通买房人依然可以通过一些现象和指标来判断未来的走向。除普通买房人之外，还有很多专业人士同样关心着房价的涨跌，而他们的日常工作，就是分析与研究房价的变化，如中国社科院城市发展与环境研究中心的研究员、房价数据分析与咨询机构的分析师、房地产投资发展部的投资经理，以及靠写分析文章谋生的房产自媒体。不同的人有不同的途径与方法，接下来的几种房价预测方法，是每一个像刘亮这样的普通人，都可以自主预测的“靠谱”方法。

1. 常住人口与户籍人口

房产与其他商品最大的不同在于，房产是依附于人而存在的，是无法移动的。这表明：当一个城市人口增加时，房价即便不上涨，也很难下跌；当一个城市人口减少时，房价即便不下跌，也很难上涨。美国的汽车之城底特律，在人口大幅度缩减之后，房价也跌到了空前的低位，而即便日本陷入了“失落的20年”，但东京圈的房价却一直保持着坚挺。一个城市的人口流入与流出，是最容易被观察到的现象，但也是最容易被买房人忽视的现象。





以北京市为例，北京 1998—2018 年常住人口数据，如图 5.1 所示。

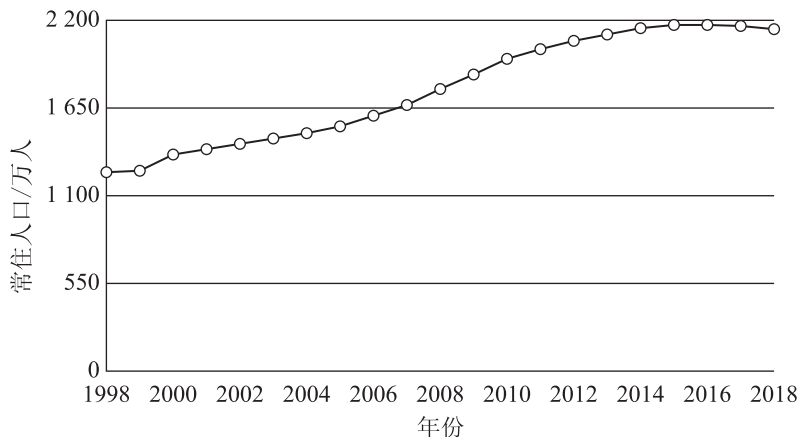


图 5.1 1998—2018 年北京市常住人口数据情况

数据来源：北京市统计局

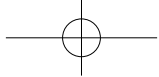
从图 5.1 中可以看出，北京市常住人口自 2014 年开始，便出现了明显的增速放缓，2016 年常住人口达到最高的 2 172.9 万人后，2017 年下降至 2 170.7 万人，2018 年更下降至 2 154.2 万人。是北京这座城市不再具有吸引力了么？肯定不是。2015 年公布的《北京城市总体规划（2016—2035 年）》中给出了答案：

“第 14 条 严格控制人口规模，优化人口分布。

按照以水定人的要求，根据可供水资源量和人均水资源量，确定北京市常住人口规模到 2020 年控制在 2 300 万人以内，2020 年以后长期稳定在这一水平。

通过疏解非首都功能，实现人随功能走、人随产业走。降低城六区人口规模，城六区常住人口在 2014 年基础上每年降低 2~3 个百分点，争取到 2020 年下降约 15 个百分点，控制在 1 085 万人左右，到 2035 年控制在 1 085 万人以内。城六区以外平原地区的人口规模有减有增、增减挂钩。山区保持人口规模基本稳定。”

可见，北京最晚自 2015 年起，就已经开始控制城六区及北京市总人口，并规划将北京市总人口长期维持在 2 300 万人以下。在这样的规划之下，北京市的人口很难持续增长，但考虑到这属于政策性调控，所以房价可以长期保



持稳定，若政策一旦松动，则房价可能再度出现“井喷”式上涨。

2. 商品房去化周期^①

房产虽然具有投资、自住的双重属性，但归根结底还是一种商品，其价格也会受供求关系的影响。通过商品房的待售面积与此前 12 个月的月均成交量之比，可以计算出该城市的去化周期。通过去化周期，能够直接地判断该城市房产交易的“活性”。

①当去化周期在 12 个月之内，说明供不应求，房地产市场火爆，房价上涨概率极大；②当去化周期在 12 ~ 24 个月之间，说明供求基本平衡，房地产市场稳定；③当去化周期大于 24 个月，说明供过于求或者市场惨淡、观望情绪浓厚，购房人的买房欲望极低，房价稳定或可能出现下跌。

获取这些数据的途径有很多，普通人并没有必要像地产企业那样支付高额的费用来获取查询房地产数据库的权限。通过查看统计局、房管局发布的数据（北京为“北京市统计局”与“北京市住房和城乡建设委员会”）就能够看出一些端倪。

统计局的数据当然会滞后，但任何显示出来的房产数据，通常都会比实际的市场状况滞后 2 ~ 3 个月，甚至更久。此外，统计局、房管局显示的价格也会比真实的成交价格要低一些，“新房”可能额外收取团购费、茶水费、装修款，“二手房”也可能为了避税而少报“网签价”，总之，统计来的数据在填报之初就会比真实情况“少一截”。但随着制度的逐渐完善，这些现象也在不断减少。

因为房产不会像股票那样在短时间内发生剧烈的变动，即便存在 2 ~ 3 个月的间隔，统计局公布的相关数据也足够权威，甚至能够反映地方政府的真实意图。下面，我以刘亮所在的北京市来进行分析，2018 年北京市房地产开发面积及销售面积情况如表 5.2 所示。

① 商品房去化周期 = 商品房市场库存量 / 商品房单月销量。商品房的库存周期，代表着按照当前的销售速度，市场上的所有库存销售完所需的时间。