

武汉房地产价格走势分析

04年和05年一季度期间，武汉市场房价启动并急速攀升，“追涨杀跌”是投资者普遍心理，看到价格上涨都去买，买的人多了便是需求多了，供

应的量自然就嫌得不足，那时市场上呈现出**需求大于供给**的状况，当然会推动价格更加快速上涨，价格上涨必须是由需求来支撑和推动的。

**需求有两部分构成：一是居住需求（消费需求）；二是投资需求（即俗称的“炒房”）*

**需求决定价格*

房地产一手市场价格趋势

在04年开发商看到房价上涨这么快，这么赚钱，其它资金也纷纷进入房地产领域进行投资开发楼盘，但盖房子是需要一个过程，从审批、立项、拿地皮再到基建都需要一个时间周期的。

但就在此期间，中央政府为了控制房地产泡沫及防范金融风险，连续出台政策进行调控，这也就是说在04年无论是作为买房的普通消费者还是作为卖房的房地产开发商，谁都没有想到政府会出台如此严厉的措施，对于真正自住的消费者倒是没有什么，但开发商的日子却就不那么好过了，当时看到市场行情那么火爆，于是一头冲进房地产市场搞投资的开发商，现在房子刚盖起来就碰上了行情不好。

行情为什么不好？因为政策调控了，政策一调控，投资购房（炒房）的需求大大减少了（因为谁都不会去做没有赚钱效益的投资行为），所以一方面需求减少了，而另一方面是去年开发的房子盖起来了（供给量多了），**供给大于需求**必然会导致一手房价格下降才对，但现在为什么现在一手房价格似乎并没有下降呢？这是由于开发商在控制放量（市场投放量），比如现在市场上的消费需求是每月三百套，那么他们几个楼盘的开发商达成销售联盟：虽然他们开发出来的楼

盘有二千套，但却暂时只向市场投放三百到四百套，其余的一千六到一千七百套先咬牙挺着，把投放市场的时间往后延迟，每个月逐步缓慢投放，放缓投放速度，通过控制投放量来稳定一手房的价格。

他们的资金回笼压力非常大，因为从开发资金的来源来讲，通常有六种融资渠道：一是银行贷款，大概占四成到五成左右；二是自有资金，这部分资金的比例很有限；三是到处筹借一部分，甚至找包括温州钱庄等地下金融机构借钱；四是从政府拿地皮的时候分期支付，拖欠政府一部分；五是让施工单位垫资；六是通过售楼花，从购房者手中预收部分房款，先把定金拿来白白使用一年。由于他们的如意算盘打得很好，希望能够利用很小的一部分自有资金撬动庞大的楼盘，所以急忙冲进房地产市场搞开发，本来以为市场能够继续04年的价格走势，那么他们就可以一个楼盘暴富，一夜暴富了。

这些资金都是有成本的，并且成本非常高！所以必须通过市场销售来迅速回笼资金，否则资金链条绷太紧就要断掉的。

既然他们的日子都很难过，那么为什么还要咬紧牙关支撑呢？因为他们的运气不好，在04年的时候，政府出

让土地必须是以公开拍卖的形式进行，所以他们从政府拿到手的地皮成本极高，本来算计着房价继续暴涨还是很有赚头的，但没想到生不逢时，市场从夏天突然进入了冬天。如果他们不咬牙挺住价格，引发竞相降价的话，那么他们就会死得更难看，不但赚不到钱不说，巨大的亏损窟窿肯定恐怕会使他们从自己开发的楼盘上跳下来（前两个月的《东风汽车报》有篇报道，十堰市的一个小楼盘的开发商精神压力巨大，从自家阳台上跳了下来）。

所以现在他们如果不控制投放量，稳定住价格就会“立刻死”；但开发出来的楼盘不能卖，不敢卖，这样支撑是长久之计吗？他们能支撑多久？资金链象一个橡皮筋一样，越拉越紧，到一定程度就会断裂，到撑不住时候还是得死，但毕竟这种死法是“慢慢死”，所以他能撑一天就要坚持一天，因为慢慢死总比立刻死要好一些。

控制向市场的投放量只是他们操纵房价的营销手段之一，另外他们还有很多营销手段，包括“对冲”，即自己的左手卖给右手（自己卖给自己，只是为了以很高的价格完成一次交易，房子并不是真正卖给了消费者），这么做的目的是能够人为放大成交量和提高成交的平均价格，比如说某个楼盘的开发商按照与其他开发商之间的协商，本月该楼盘计划销售 50 套，每套价格保持平均达到 5000 元/平米，但市场并不会以开发商个人的意志为转移，真正前来咨询并交定金的消费者却只有两三个人（上海很多楼盘还达不到样的销售行情和人气），于是他为了能够留住这难得的几位顾客，虽然不愿意打破价格联盟，但还是用变相的形式来降低价格，如答应给顾客送套家具、电器，或送个小汽车等等，以此来保持成交价格好看一些，但到最后恐怕还是需要打个 92 折等，再加之顾客选择了该楼盘中价格相对较低

的楼层和户型，这样一来好不容易才成交了两套，可成交的平均价格却只达到了 4600 元/平米，远未达到自己的预期，那么怎么办呢？这时候开发商就会找几张自己人的身份证过来，自己卖给自己几套，成交价格想定多少就定多少，从形式上似乎确实是卖出去了，并且房产局也有成交记录，但只不过是使该房屋在形式上从一手市场转移到了二手市场而已，真正的控制权还是积压在开发商的手中，只不过这么做的好处是“本楼盘本月推出的限量版精品楼盘 30 套已告售罄，成交均价达 6000 元/平米，现循众推出 50 套升级版小户型，火热预售中”或“尚有少量精装修小户型火爆抢购”既是“珍藏版”、又是“升级版”、甚至“绝版”；并且还要“接受预订”、“排队抢购”、“推出即售罄”等等黔驴之技，无所不用其极。

他们都是学过消费心理学的，“预售”的字眼对普通消费者比较具有吸引力，包括消费者到了售楼部看到的遍插“小红旗”（卖掉后在销售看板上贴一个小红旗）等等，其实都是一些较为低级的销售技巧，至于请人排队营造人气连航空路口卖掉渣烧饼的小贩都会使用，连营销手段都称不上。

所以公众看到的从房地产管理部门统计发布出来的市场信息是房价坚挺，成交量虽然下滑得非常厉害，但毕竟也还是卖掉了一些。

按照道理“价格是供求关系的表现”；“供大于求必然导致下跌”，但目前阶段一手房价格坚挺，是被开发商操纵扭曲了的，因此价格无法真实反映市场的供求关系，但一定要注意观察市场成交量的变化！因为操纵价格非常容易，哪怕他这个楼盘本月只卖了一套 4000 元/平米，但他只要自己和自己成交一套 6000 元/平米的，就可以把成交均价拉升到 5000 元/平米，但成交量的操纵则非常困难，他只能少量运用虚假成交，却不可能大量运

用此手段，否则他把自己大部分的商品房都进入二手市场等于自我锁定了两年，那不是自取灭亡吗？！所以如果成交量萎缩得非常厉害说明需求严重不足，那么市场必然是呈买方市场，即价低者得（卖方市场是价高者得），怎么可能在这么小的成交量下推动价格能够继续不断上涨呢？！

最近刚结束 06 年经济工作的中央

因此虽然他们能挺一个月，两个月，甚至能挺半年，但我不太相信他们能够挺价一年，所以个人认为武汉房地产市场上的一手房价格很有可能会在 06 年的年中左右（从 05 年 6 月到 06 年 6 月正好一年时间）会出现价格较大幅度的下降，房价向下需求真实的消费支撑。

至于房地产商请专家学者在武汉报刊上“唱多”的理论不值一驳，诸如“人多地少，土地是不可再生资源”，人多并不代表有效需求多，马路上的流浪汉也有住房需求，但他买得起吗？所以说这种人再多也不表示有效需求多，只有买得起才是有效需求，五六千的房价不要说流浪汉，普通老百姓又有多少能买得起呢？买不起就说明对于武汉市场上开发的五六千的产品缺乏有效需求的支撑，既然缺乏有效需求的支撑，那么价格就必然要从目前五六千的价位上降下来，至于降到什么价位才是合理的，不是由某个人说了算，要看市场的需求来决定。

如果他们这个“唱多”的理论能够成立，那么东京和香港的房子就绝无下跌的可能了，但事实上是香港的房子被拦腰斩掉一半。

还有一个开发商告诉我的同事说什么“武汉市的经济水平达到了一定的规模，而且经济一直在上升，所以房价没道理跌”，他说这话指的是 GDP 在上升，但 GDP 上升主要是靠基础设施建设投资规模拉动，以及出口（外需）带动的，而内需严重不足，内需占 GDP 的比重一直在呈下降，并且下降得很厉害，说明内需严重不足，怎么能根据 GDP 这一个指标就说房价也必然会

经济会议上，发改委和央行两大宏观调控部门出台的政策中：一是把房地产行业继续列为调控行业之一；二是央行的信贷总量规模依然没有放大，继续保持今年的紧缩态势。

光这两点就足够了，相当于中央政府态度已经很明确了：房地产行业明年还和今年一样，一分钱也不能给！

随着上涨呢？他开发的房子能够出口吗？GDP 增长是靠外需拉动的，但房价上升必须得要靠内需才能拉动。

还有什么“这种房价本来就是为买得起的人开发的”，言外之意是本来也没打算让你们普通老百姓来买，我的房子是卖给精英阶层的，但现在武汉市的精英阶层（指有别墅和高级轿车的人），资本家和有权有势的人除了自己住的别墅以外谁手里不是已经有了好几处房子，资本家的钱还有自己的生意和事业，他的房子多得连儿孙都住不完，为什么还要再买你的房子？新推出来的楼盘那么多全都是五六千，精英阶层买得过来吗？他们根本就不会去买，因为精英阶层早就不需要房子了，现在还没有房子的人肯定不会是精英阶层。

记得上半年在武汉报纸上看到武汉某大学的一个教授用消费者之间存在的“囚徒困境”来说明房价会上涨，但从他只谈消费者之间的博弈而不谈开发商之间的博弈；只谈消费者行为博弈中“囚徒困境”的一个结果却避而不谈另一个结果，那么他的动机很让我生疑！

我认为在投资和消费市场中投资者和消费者间博弈的“囚徒困境”应该有两种结果或者说是两种表现形

式：如果在价格上涨阶段，则表现为“追涨”，推动价格更加快速上涨；如果在价格下降阶段则表现为“杀跌”，消费者的相互观望使价格持续下跌，阴跌不止，不触底价格就很难回头。

而开发商之间竞争更是一种博弈，在价格上涨阶段倒是比较有序些，但价格下跌阶段则很容易出现“囚徒困境”：竞争到最后比较惨烈的时候，亏本也要卖，卖了会亏，不卖会更亏；卖了有可能会亏死，但不卖则肯定会亏死。

所以说他通过自己的专业知识和专家身份在报纸上蒙蔽公众，难道不怕有辱斯文？

竟然还有开发商说“国家不会让价格降下跌的，房屋不属于奢侈消费品，老百姓辛辛苦苦攒钱买的房子价格跌了老百姓要闹事的”，售楼部能够说出这样的话，真不知道怎么培训的。房子是一种特殊商品，所以房地产市场和股票市场有很多相似之处，都具备投资功能，都具有吸纳和释放资金的作用，但房地产和股票毕竟不一样，最大的区别就在于，房子具有使用功能（居住），股票市场跌太惨了，跌崩盘了股民确实有可能接受不了，尤其在中国，政府不可能不考虑社会稳定的问题，必定要出面托市。但房地产的购买需求有两种：一种是居住；一种是投资炒房，国家希望价格不要太高，本来就是考虑“居者有其屋”，安居才能乐业，因此不能价格太高，你开发商把价格搞那么高你是要卖给谁的？一边是你的价格奇高卖不出去，产生巨大的空置面积，让房子空着，闲着；另外一方面土地资源这么稀少，老百姓需要房屋又住不起，所以政府不支持这么高的房价，对老百姓来说，他辛苦攒钱买的房或通过银行贷款买的房，最多买一套就很不错了，那么买一套只能是用来居住的，举例来说，假如当初他在 04 年花 30 万元买了一套 100 平米的房子居住，到 06 年的时

候他的房子涨到了 100 万元，理论上是升值了，但他仅有一套住房，他能卖掉赚钱吗？不行，因为他要住。反之，他 30 万的房子到 06 年跌到 10 万元了，他理论上是亏损了，但他买房子只是为了居住，他如果只有一套房子的话，无论是上涨还是下跌他都不能进行交易，不进行交易就不可能产生增值或亏损，那么怎么会闹事呢？！但股票市场就不一样了，股票除了投资价值不具有任何其他功能，因此他必须进行买卖，一个老百姓把 30 万元的积蓄拿出来投资到股票市场，10 元一股的股票买了 3 万股，过了两年这只股票从 10 元跌到了 1 元，那么这个股民的资产从 30 万元缩水只剩 3 元了，27 万资产蒸发掉了，那么他肯定接受不了。

也就是说，老百姓只买一套住房的话，那么他既不会因房价上涨而发财，同样也不会因房价下跌而破产；但他投资股票则会因股票升值而发财，因股票下跌而破产。

如果仔细观察一下的话能够发现一个有趣的现象，国家级或全国性的报纸上全是房地产市场要继续调整的论调，但地方媒体上（武汉晚报、晨报、楚天都市等）全是专家言论说会继续上涨，明年还要涨，不但要涨，还要大涨。

这种现象说明了什么？说明中央政府是要继续进行调控，努力使房地产的价格继续调整，而地方政府却很不愿意看到这种结果。

地方政府的官员政绩用 GDP 来考核，地方财政收入要通过拍卖地皮发点小财，而且每一个开发商和地方政府的官员都有着紧密的联系，所以他肯定不希望房地产市场是这个样子，因为如此冷清的市场搞得今年以来武汉市政府挂牌拍卖的几宗地皮全都流拍，无法成交，拍卖不出去了，市场这个样子不但没有赚钱效益，而且目前的高价位上孕育着巨大的下调风

险，哪个开发商还愿意以天价拍地呢？所以地方政府当然不愿意看到这样，这也在情理之中。

问题是地方政府和中央政府的博弈中，到底哪一方的态度对市场影响更大一些呢？因为宏观调控的成败直接关系到国家战略和国民经济，所以地方政府并不敢在公开层面与政策进行对抗，而中央政府掌握着宏观政策的制定权，并且拥有财政及货币的调控工具，中央政府把银根一紧缩，立即起到了釜底抽薪的作用，银行信贷资金不得进入房地产开发投资领域几乎成了一个政策高压线，再把利率上调一下，房地产市场马上失去了所有的资金来源，上面分析的六条融资渠道，除了地方政府出让地皮的钱可以稍微缓一缓之外，其他的渠道全部被封死了。先用金融和货币手段把下面的火抽走，再用财政手段从上面浇几瓢凉水，那么锅里开水的温度肯定会

降下来。只不过希望温度下降多少？在多长的时间内降低到目标温度？这个目标和分寸的掌握在中央政府的手里，恐怕国家也是希望出台一个政策后观察一段时间，然后再决定下一个调控政策何时出台，但从一系列的动作为来观察是能够看出中央政府态度的。

如果说开发商的说法中还有一点沾边的地方应该在于：中央虽然希望房价下降，但并不希望房价急跌、暴跌，因为开发商破产会对银行系统带来很多坏帐，恐怕这才是国家要慢踩刹车的原因，开车的人都知道，刹车一下子踩太死了车子会翻的。但既然踩刹车就说明一是国家的态度认为房价高了；二是急刹也好，还是点刹也好，从动作来讲都是在刹，目的就是要使速度降下来（使房价降下来），那么既然是踩刹车，速度必定处于回落状态，怎么可能会上升呢？

房地产二手房市场价格分析

一手房的价格由于开发商的操纵而没有体现供求关系的变化，那么二手房市场就不存在这种人为操纵了，这种表现应该还是比较真实的。

二手房的成交价格下降了一些，但下降幅度并不是很大，而且成交量也萎缩得比较厉害，这种量价关系说明了什么？

影响二手房价格的因素有两个，一是二手房价；二是供求关系。

二手房价刚才分析了，目前暂时被开发商成功稳定住了，不但没有大幅下跌，反倒表现出小幅上涨。那么由于一手房是被作为二手房定价的参照依据和基准的，所以二手房与去年相比应该也有小幅上涨才对，但价格却小幅下跌了，并且成交量萎缩很大。

这种量价关系的表现说明了两点：一是供求双方意见分歧很大，成交不

活跃；二是当前市场供求基本平衡。

用技术分析的术语来表示就是“缩量下跌”，在一个未被人为操纵的自由市场中，如果市场呈现出此种类型的量价表现形式的话，那么只能作出这样的一种解释：“供求双方意见分歧很大，成交不活跃”。

造成“成交不活跃”的原因是“供求双方意见分歧大”，而出现“供求双方意见分歧大”的具体原因我认为有两个：一是卖方是以同区域的一手房成交均价为参照依据，作为报价的交易条件，但买方不认同这个水平的报价，买方的报价又大大低于卖方的心理预期价格，因此表现出来的就是成交不活跃，成交量萎缩。第二个原因是由于营业税造成的，卖方在报价时候，除了参照一手房的价格，还会同时参照同一小区或相邻小区与自己

条件相近房屋的报价或成交价格，并以此作为自己向买方报价的依据，问题在于周边小区的报价中，有很大一部分由于存在营业税的因素，所以出于成本的考虑，他的报价必然包含了费用和税收的因素，而有些房屋虽然未包含营业税的因素但出于“就高不就低”也会趋近于包含营业税的报价，因此在近两年之内，营业税的锁定周期（两年）未结束之前，二手房的报价始终会受到营业税的影响，而使卖方表现出“惜售”的心理，尤其在目前阶段，“惜售”心理则更表现得更强烈，卖方的这种抵抗会使价格下跌的速度暂时变缓。

但既然二手房的成交量表现出大幅萎缩，说明了买房对这个价位不认同，说明买卖双方分歧很大，购买意愿不强，因此成交不活跃。

目前的量价走势多空双方分歧很大，争夺也很激烈，价格下降幅度则小说明供给略大于需求，空方略占上风。

关键是下一步的走势可能会如何产生变化？变化的方向和趋势是怎样的？

下一步的变化取决于供求关系的变化。

供求的变化趋势：

1. 一手房价格下跌必然会对二手房价格产生较大的下压
因为一手房下跌后，二手房市场上的参照基准发生变化，惜售心理必然减弱，减弱就意味着

会有更多的卖盘加入降价和达成交易，相当于低价位上的供给量增加，带动成交价格的逐步下滑

2. 04年大量的一手房屋虽然成交但并未办理“两证”，所以今年5月、6月、7月是办理以前的房子补办两证的高峰期，大量前期未办两证的房主补办了两证，那么这就说明无论在此之前是出于自住目的、出租目的还是炒房目的而购买的房子都被锁定了，暂时很难进入二手房的流通领域，但到了07年的5、6、7月份之后这批补办两证的房过了政策的锁定期，那么就同时意味着大量的房屋都几乎在同时进入了二手房的流通领域，这种同时进入流通也必然导致二手市场的供给量突然大增，大家本来都等着不用缴纳营业税的时候好好赚一把，但他们所说的“赚”，采取了一种静态的思维，参照的价格是包含营业税的价位来计算自己能够获得的利润（即以目前的二手房价格为计算自己可能获利的基准），可是当大家都去卖的时候，买的人（需求并不会突然一下子增加这么多），而供给却一下子增加了这么多，那么价格还能够保持不变吗？不可能！

“价格是供求关系决定的”，马克思主义经济学认为价格是由价值所决定，因此中国实行的是计划经济，在计划经济中产品是以成本来定价的；西方实行的是市场经济，西方经济学认为价格是由市场自由交换过程中的供求关系决定的，在这里进行理论上的探讨并没有太大的实际意义，反正我本人更倾向于认同西方经济学的理论

综上所述，我个人认为，武汉市的二手房市场的价格变化趋势大致可为三个重要的变化阶段：第一个阶段

是在明年6月份之前，基本保持目前的走势，即“缩量整理”阶段，表现为价格变动幅度很小且略微下调；第

二个阶段是明年 6 月份之后到 07 年 6 月份之间，将会受到一手房价格下跌的影响而加速下行，成交量温和放大；第三个阶段在 07 年 6 月份之后，成交量快速放大，价格随成交量放大而小

幅反弹（但反弹的高度可能不会达到现在的价位）。价格短暂反弹后随即向下加速探底，07 年底左右如果筑底成功，受奥运会影响在 08 年年上半年左右开始进入上升通道。

WH BANNY