

<<批评万科>>

图书基本信息

书名：<<批评万科>>

13位ISBN编号：9787802343320

10位ISBN编号：7802343321

出版时间：2009年3月第1版

出版时间：中国发展出版社

作者：蔡鸿岩

页数：283

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;批评万科&gt;&gt;

## 前言

自2005年以来，我们就对万科加以关注，并适时提出批评。凭借十余年的地产报道经验，我感觉到这个地产“带头大哥”，在“8?31”“土改”之后，其运作以及所产生的影响较之前在发生明显变化。

中国改革开放走过近三十年的发展道路，GDP持续快速增长的同时，也显现出政经体制、产业结构、发展模式等诸多方面缺失，以及决策层甚至包括学者理论层面观念的相对滞后。经济持续高速发展和这些制度缺陷共同成为了中国房地产畸形成长发展的土壤基石，使房地产这个带动着经济、影响着民生的行业让人既爱且恨。

上个世纪未曾有人预言，21世纪有两件事将会影响全球的经济的发展。

一个是美国主导的IT高科技产业，另一个就是中国的城市化。

中国房地产近十年超高速发展的基础，即是这个国家出现的史无前例的城市化运动。

中国城市住房需求到底有多大？

对于这个问题，迄今为止还没有任何一个权威机构给出足以让人信服的明确的答案。

但有一个大的等式可以在宏观上给予确定： $\text{中国城市住房需求} = 13\text{亿人口} \times \text{GDP}$ ！

可以肯定地说，中国城市住房需求问题是借用世界任何国家的经验所不能解决的。

因为除了13亿的人口数字和近三十年两位数字上下的GDP增长它国所不能比拟之外，还因为在上述这个等式中，我们看到的至少还包括有以下这些因素：土地非私有化、城乡二元经济体制下尚有七八亿的农村人口、每年会有5000万左右人口向城市转移；户籍对人口的锁定已被冲破；城市的优质资源与乡村差距还在加大；中国人被禁锢数十年后释放出来的对幸福生活的向往等等太多的因素。

而从GDP来看，近三十年左右的年均两位数字增长，所对应的又是人们收入的持续增长、收入增多后适于百姓的投资产品又极度匮乏、经济发展的非平衡化，以及财富“二八分配定律”在中国的极端化应验。

## <<批评万科>>

### 内容概要

《批评万科：中国房地产发展反思》以“房地产大起大落之忧”为核心思想，试图以历史的、多元的视角对中国房地产开发量第一位的带头大哥——万科加以剖析，进而对中国房地产行业房改以来十年政府政策、行业引领、市场规范以及企业运作等诸多方面，就所存在的问题加以思考，对中国房地产企业的发展之路加以反思，以期对中国楼市的未来健康平稳发展尽一份媒体的绵薄之力。

## 作者简介

蔡鸿岩，资深地产媒体人，地产评论人，房地产专家；毕业于北京广播电视大学新闻专业；长江商学院传媒三期学员。

《楼市》杂志创办人，楼市传媒董事长；北京楼市通网络科技有限公司董事长。

长年专注房地产政策与市场研究工作。

多次应邀参加国家住房和城乡建设部及北京市相关部门组织的房地产政策相关专家听证会；2000年亲自编导制作了“中国房地产十年盘点”七集专题片，并在凤凰卫视播出；2002年应邀参与烟台市房地产规划发展报告课题研究工作；2005年荣获中国市场学会等机构授予的“中国房地产十大策划专家”荣誉称号。

2006年应邀担任BTV-5《首都经济报道》房产栏目嘉宾主持人，以及中央电视台、北京电视台房地产节目访谈嘉宾。

2007年出版房地产评论专集《老蔡侃房》。

## 书籍目录

第一章 万科降价棋局第一节 房地产“入冬”带来的景象第二节 神秘“松山湖会议事件”第三节 万科为何大举降价房地产发展反思一 中国经济的“大开发商”之痛房地产发展反思二 行业需精准的“天气预报”第二章 万科及地产商们的过去第一节 从“一炮走红”到“单恋”房地产第二节 “灰色年代”行走于体制边缘第三节 王石卖万科背后的“算盘”第四节 “等米下锅”——曾经举步维艰房地产发展反思三 “核心竞争力”的误区房地产发展反思四 房企“适度的”多元化第三章 “8?31”解放第一节 王石、孙宏斌“口水战”第二节 万科的“千亿目标”之雄心第三节 “联姻”朝开、南都透露的“信号”第四节 喧嚣的地王时代第五节 地价、房价互推疯涨房地产发展反思五 土地“招、拍、挂”制度亟须变革房地产发展反思六 反对以“CDP为纲”第四章 地产寡头存无之辩第一节 “超级散户”从400万到27亿第二节 “不上市即退市”的疯狂第三节 地产寡头暗潮涌动第四节 地产寡头黑白对辩第五节 地产寡头形成之祸房地产发展反思七 加强上市房企融资监管力度房地产发展反思八 房地产诱噬经济第五章 帕尔迪模式的偏执与风险第一节 跑赢大市的品牌代价第二节 万科17英里被砸的后市效应第三节 从“以客户为核心”到“企业社会公民”——万科价值观的奇异转变第四节 规模扩张的管理边界房地产发展反思九 地产寡头是金融危机祸源房地产发展反思十 房地产品牌与发展之悖论第六章 “捐款门”反思第一节 万科苦熬的150个小时第二节 一个人“说”出来的企业危机第三节 危机机制“大考”第四节 慈善是回报社会，不是企业负担第五节 戴上“镣铐”的舞蹈房地产发展反思十一 亮出地产商的道德底线房地产发展反思十二 “捐款门”对房企品牌营销的启示第七章 地产教父“调控”楼市第一节 领导了中国最受尊敬企业第二节 敏锐的政治嗅觉第三节 与王石的“较量”第四节 “管理”王石的嘴——王石的六次道歉演变房地产发展反思十三 房地产业“泛娱乐化”反思房地产发展反思十四 企业家“责任精神”的期待第八章 房地产“过山车”之忧第一节 金融危机下的中国楼市第二节 政府“救市”还是“观市”第三节 检讨“宏观调控”第四节 “保障性住房”生死结郎咸平：只有经济重返增长期，楼市才可能上扬聂梅生：预计2009年房价前低后高文林峰：限价房价格优势正逐步淡化章林晓：过去的地王如何处置？汪利娜：谨防有病乱投医杨红旭：房地产开发让外行走开张健：我国地产金融创新将有突破房地产发展反思十五 跌倒后的清醒房地产发展反思十六 谁能撑起经济一片蓝天

## 章节摘录

第一章 万科降价棋局 第一节 房地产“入冬”带来的景象 2008年房地产市场发生了惊心动魄的逆转，全球金融危机动荡下，以地产带头大哥万科为首，开发商大规模降价，楼市的量价齐跌给行业上下游链条以及中国社会带来了一幅困难场景图。

“翻倒的桌椅，散落一地的撕毁的合同，玻璃碎片，‘哭泣着’的饮水机……大厅楼盘微缩模型上，‘万科退房’、‘无良万科’的红色牌子触目惊心，有的模型甚至被连根拔起。

”2008年9月5日，万科杭州售楼处被砸后狼藉满地。

全国拥有180个项目的中国最大住宅开发商——万科，始自年初一轮又一轮的降价行为最终演化成了社会事件。

在各大城市降价的同时也掀起了一股汹涌的退房潮，随着事态的不断激化，退房潮演变成了一场场充满暴力的打砸闹剧。

曾是万科“铁杆粉丝”的张明在打砸闹剧中上演了“主角”。

张明是1982年出生的“80后”，他不是杭州本地人，大学毕业后到杭州创业。

为了购买婚房，他勒紧裤腰带，连贷带借终于凑够首付，于2008年8月，欢欢喜喜地与自己的准新娘一起跟万科签了一份万科魅力之城的购房合同。

然而，兴奋余温尚未褪去，他就收到了准邻居发来的万科降价短信：“2008年9月3日，万科在杭州的4个楼盘将发起降价销售。

这不是一次普通降价，而是前所未有的幅度——七五折！

”张明等业主赶到售楼处，发现跟自己所购房子在相同楼盘，甚至同一层、户型完全相同的房子，总价降了20万。

“才仅仅一个月，20万就消失了！

”让张明更气愤的是，当时他购房时，销售人员口口声声说万科是地产老大永不打折，现在不是商业欺骗吗？

心急如焚的业主们决定退房。

几经周折与万科沟通却屡屡被敷衍，张明和其他业主们被激怒了。

接连几个月，针对万科大幅降价的激烈抗议行为，由华东扩散至华南，大有在全国范围内“燎原”的趋势。

有人这样形容万科：夹在新老业主中间的万科，就像一个事业小有所成的中年男人陷入情感危机一样，一方面是感情平淡如水，仅靠孩子和习惯维系的妻子，另外一个认识没多久已迫切想去“揩油”的年轻女人，眼角眉梢带着致命诱惑。

总之，万科陷入了一段混乱的三角关系。

老业主（旧爱）——万科（喜新厌旧的男人）——新业主（新欢）一起上演了一出房地产界的《铡美案》。

上演《铡美案》的何止万科一家。

2008年10月，长期盘踞西南，并迅速蹿红全国的龙湖地产，因在北京的一住宅项目降价幅度达50%，被老业主围攻哄砸，并且业主因此大闹龙湖的校园招聘；位列内地在港上市房企十强的远洋地产在2008年11月初，也因旗下楼盘房价每平方米急降5000元，而惨遭百余业主怒砸售楼处。

在降价声、吵闹声、打砸声一片混乱中，中国房地产市场在2008年出现了自1998年房改政策开始火热发展后的大幅降温。

国家统计局数据显示，2008年11月份全国房地产开发景气指数为98.46，比10月份回落1.22点，比2007年同期回落8.13点，国房景气指数连续12个月出现环比回落。

另外，1~11月，全国商品住宅销售面积下降18.8%，销售额下降20.6%。

而由国家发改委、国家统计局公布的另外一组数据显示，2008年11月份，有43个城市的新建商品房销售价格环比出现下降，占到国家统计局所统计城市的61.4%，这一数字较10月份增加8个城市。

深圳，这个位于广东沿海的经济繁荣城市，曾于2007年8月，创造了中国城市商品住宅均价最高纪录——18000元/平方米，而经过一年多的时间后，却以18%的幅度领跌全国；珠三角的又一重要城市

## &lt;&lt;批评万科&gt;&gt;

——广州的房价下降幅度也达到了8.8%；被称为“房价堡垒”的上海2008年11月份首次出现同比价格下跌；而两个月前已开始出现房价环比回落的首都北京也在呈现继续下滑趋势。

量价齐跌下房地产行业春寒料峭，持续十个月房屋成交量的下降似乎没有止跌的迹象，这让充分享受过房价飙升所带来快感的开发商们一年来心急如焚。

随着年关临近，工程总包、分包、劳务公司、农民工都会轮番上门要债。

银行贷款要还、工程垫款要结、所借资金要给人个说法……千头万绪都到眼前。

开发商们如杨白劳般难过，摆在他们大多数人面前的只有开源节流。

经历了2008年大半年苦熬后开发商不得不继续降价甚至抛售，同时还得缩减规模、停止部分项目施工。

在进入2008年11月份之前，中国土地储备最多的开发商碧桂园开始缩减开竣工面积。

2009年将缩减开支是中国首富杨国强为旗下的碧桂园定的基调；率先扛起降价大旗的万科也在2008年两次公开下调开竣工面积达278万平方米。

2008年10月30日，万科地产副总裁丁长峰在北京出席一次大规模的业内年会时提醒同行们“在这个‘严冬’请大家略微多穿一点衣服，不要对明年抱有任何的幻想”。

碧桂园与万科两大地产“巨无霸”的调整无不加剧楼市信心危机。

11月份，有媒体报道称，仅深圳一地，至少有万科、金地、招商、华侨城、鸿荣源等多家知名开发商旗下17个项目有“隐性停工”现象，而这种现象在全国各地不断扩大。

过去两年多元化快速扩张的富力地产也放缓了所有新建的持有型物业，部分销售欠佳的住宅项目进度亦有所放缓。

富力还成立了总部委员会来决定开工事宜，这个主要由公司各部门负责人组成的机构，对富力地产所有新开工的项目进行严格管理和控制，从成本、未来市场预判、项目盈亏等方面来综合判断是否批准旗下新项目上马。

在富力地产执行董事吕劲看来，“少花钱，暂不买地”正成为集团未来一段时间的发展策略，而这代表了大多数地产商的想法。

“瘦身”做法，成了不少大型房地产开发集团的选择。

开发商集体收缩规模，最直接受到影响的是农民工，有些大型楼盘单个项目农民工就达到数千名，火车站是民工流向的晴雨表。

2008年11月20日，从北京南城一个建筑工地返乡的农民工张在民正在北京西站排队准备买回家的车票。

他身穿一件皮夹克，在气温已降到零下的寒冬，身高近一米八的这位青壮年看起来显得有些单薄。

“身上的钱已经用得差不多了，新工作还没找到。

”丢了饭碗的张在民显得非常腼腆和局促。

和张在民常在一起的老乡差不多有二十人，分散在不同的工地做泥瓦工。

据他讲，从下半年开始，就有老乡没活干，有的人每天早上都会到地铁口或一些人流比较多的地方等着有人来找他们干活，有的在“十一”前后就回了家。

随着2008年房地产行业的整体低迷，越来越多的建筑工人早早地加入了回乡大军。

在候车室里，到处都能看见他们或提着编织袋，或扛着鼓囊囊的帆布背包，或背着孩子……操着各地口音，要么闲聊着，要么三五成群地随便找一个角落靠打牌打发候车时间。

“似乎感觉今年的春运提前了。

”在北京西站工作了近五年的列车员小李凭着直觉说，2008年的“返乡潮”来得比往年都早。

各地大量民工返乡的数字在不断更新，根据此前江西省劳动保障部门的相关报告，该省共有30万农民工返乡；另外，安徽省统计数据显示，已有40万农民工返回输出地，此外重庆、湖南等地虽然相对于一些劳务输出大省来说，目前的返乡比例并不高，但是令人担忧的是，谁也无法判断这一数字在接下来会变成多大。

房地产行业“大病”，与其捆绑在一起的上下游50多个行业大多发出了“疼痛”的呼救。

中国家居业第一品牌红星·美凯龙于2008年11月底推出的“买建材，奖宝马”活动被同行戏称为“自杀式促销”。

## &lt;&lt;批评万科&gt;&gt;

建材家居卖场不景气，综观全国各地各大卖场，促销的促销，过节的过节，揽客招数层出不穷，还有撑不住的只好“关上大门”。

2008年“十一”前后，经多家权威媒体轮番披露后，建材巨头百安居在多个城市关店的传闻不胫而走。

隶属于全球第三大家居装修零售公司英国翠丰集团的百安居1999年进入中国市场后，销售额连续多年保持两位数增长，然而在整体经济不好、房地产惨淡的势头下，百安居亚洲区首席执行官麦特不得不遗憾地承认，2008年是百安居进入中国市场以来最艰难的一年，百安居将放缓在中国市场的新开店计划。

身为大型钢铁企业首钢集团掌门人的朱继民在10月份也不得不下令，要尽快拿出对策应对“冬天”的来到。

房地产行业一直是钢材的需求大户，用钢量占全国整体钢材需求的25%，如果再加上百姓对新房装修和家居购置的钢材需求，其用钢量可达1/3。

房地产行业的下滑，对钢材需求的影响巨大。

包括首钢、武钢等在内的华北、华中钢铁巨头陆续开始减产，一些规模略小的上市公司甚至全线停产。

唐山及其周边地区可谓全中国最大的钢铁产业基地，往年工厂烟囱喷出滚滚浓烟的繁荣景象到2008年下半年时已全然不见，甚至几乎看不到运钢材或者原料的大货车。

而能看到的却是钢铁行业公司齐齐迈向景气低谷，作为钢铁行业上游的煤炭公司也难独善其身。

在世界最大的煤炭输送港口秦皇岛港，煤炭开始出现大量积压，“在秦皇岛港第九港务分公司，记者发现，有六个泊位的码头，只有四条小吨位的船舶在装船。

而在往常，不要说这六个泊位是满满的，单是在这个码头附近等待进入这六个泊位的船只就有二三十条，而全港等待泊位的船只总数多达一百多条”。

这是2008年10月8日央视《东方时空》播出的一幅真实场景。



## &lt;&lt;批评万科&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

十年来，围绕中国房地产的争议从未退潮，当下房地产陷入困境时争议更多。国人习惯以“解剖麻雀”的方式来解决，原因是麻雀虽小，五脏俱全。而鸿岩兄的力作《批评万科》则无疑是解剖大象，这必然更富趣味性。

——北京师范大学金融研究中心主任 钟伟 希望房地产行业稳定发展一直是政府的理想目标，但在很大程度上，“过山车”就是房地产行业的波动规律，有波峰有波谷，高潮与低谷交替构成了房地产行业永恒的曲线，希望房地产行业“稳定”几乎是一个奢望。尽管如此，我们还是不要放弃平抑房地产市场波动的努力，老蔡的大作就是中国地产行业中为此目标而努力的见证之一。

——中国社会科学院金融研究所房地产金融研究中心副主任 尹中立 我并不像蔡鸿岩那样更专注于万科的历史与细节，因此也无法评论其中的对与错。

从不同的视角看问题，不管对错都会引发人们更多的思考。

局外人虽不如局内人更了解情况，但却能更公正的判断。

当一个企业长期以透明的姿态面对公众时，公众就不会被一时或个别的事件所误导，会做出正确的选择的。

就像这本书也是一种选择，选择了一种不同常规的视角，选择了不同的描述和不同的评价方式。

借史为鉴为社会中的企业也提供一种选择。

——华远集团总裁 任志强

## <<批评万科>>

### 编辑推荐

透视中国房地产近十年超高速发展之背景因缘，梳理近两年来楼市大起大落的幕后动因。国内首部深入剖析房地产十年发展之力作：《批评万科：中国房地产发展反思》。

从中国城市化战略布局、城市规划、政经体制以及社会人文角度，提出房地产发展中的16大反思，解析中国房地产趋向大计。

作者专注于房地产领域报道长达15年之久，与万科上至王石、下至新老业主数百人接触交往，被公认为房地产研究专家，他以“业内人”的眼光对“地产老大”万科近年扩张、异动作了入的观察。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>