

70年沧桑巨变：

从住房短缺到居者有其屋 从“有房住”到“住得好”

本报记者 王登海

从新中国成立之初的“大杂院”，到如今消费升级的“品质住宅”，70年来，从起步摸索到改革发展，中国房地产业从无到有，为改善城市人居、提升生活质量做出了重大贡献。

70年沧桑巨变，经历其中的人更能感同身受，王圣学便是其中之一。

和共和国同龄，出生于1949年的王圣学现在是陕西省房地产研究会会长，但在1978年底他从石家庄军械工程学院工作回到西安时，

“欠账很多”

分房制度是以极低廉的价格租赁给有正式工作的个人，普通老百姓则无法分到。

王圣学回忆到，上世纪七八十年代，经济水平比较低，房子质量也比不上现在，人均居住面积大概就五六平方米，三代同居一室是当时较为普遍的居住现象。

“新中国成立以后，经过社会主义改造，逐步把私房都改造了，特别是没收的官僚资本的一些房子，对私人的房子也采取了一些改造措施。”王圣学介绍，从50年代中期到80年代初，大概30年时间左右，我

福利分房到市场化购房

90年代后期以后，商品房占了主导地位，福利房退出历史舞台。

为解决城镇居民住房困难问题，从1980年开始，我国逐步探索城镇住房制度改革。

1992年11月，国务院发布《关于发展房地产业若干问题的通知》，指出“房地产业在我国是一个新兴产业，是第三产业的重要组成部分，随着城镇国有土地有偿使用和房屋商品化的推进，将成为国民经济发展的支柱产业之一”，并要求建立和培育完善的房地产市场体系。

此后，商品住房快速发展，城镇住房自有率开始提升，城镇居民的住房条件快速改善。随之，房地产市场体系的重要环节、从上世纪80年代中期逐步规范的房地产交易中介服务代理也迅速发展，房地产经纪机构开始大量涌现。

“从深圳开始，逐步推广统征统建，房子逐步走向市场化。”王圣学介绍，先是单位自建，卖给职工，逐步的，以城市为单位，设立统建办，开始建设商品房；到90年代，全国购房住房供应体系逐步完成了从计划经济向市场经济的转型；90年代后期以后，基本上商品房占

上接 C1

“向东倾斜”

东部地区，凭借自身的优势和特殊政策优惠等条件，进入了经济高速增长的轨道，也带动了全国的经济的发展。

改革开放后，在邓小平的推动下，中国开始实施向东倾斜的非均衡发展战略，从而促进了东部沿海经济的高速增长和繁荣。

这既是对改革开放以前30年区域均衡发展战略的深刻反思，也是以邓小平为核心的党中央提出的“两个大局”战略构想。在区域发展中的具体实践。“两个大局”即让条件较好的地区先富起来，以便示范、带动和帮助其他地区；要缩小地区差距，最终实现共同富裕。

事后证明，在当时的历史环境下，实施区域非均衡发展战略无疑是正确的，不仅促进东部率先发展，进而带动了整个国民经济发展水平的提高，而且推动了我国市场化改革的进程和全方位对外开放格局的形成。同时，也为实现第二大局的战略目标和实施区域协调发展提供了坚实的基础。

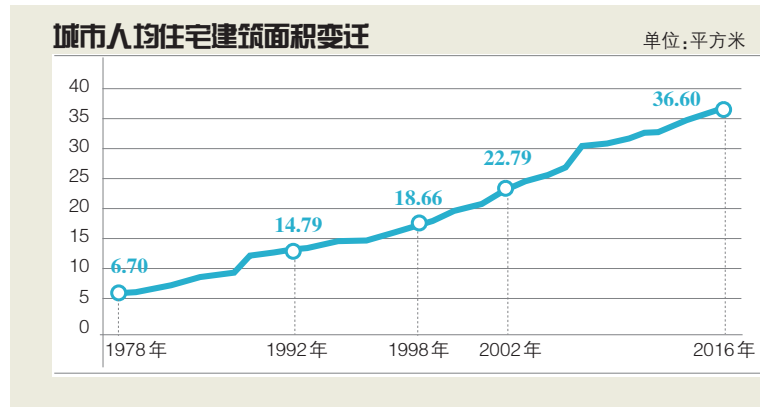
其中，政策倾斜最直接的表现是相继建立了5个经济特区，14个沿海开放城市，260个沿海经济开发区，26个经济技术开发区，13个保税区及40个新技术开发区。这些地区不同程度地享有较大的财政、税收、投资决策权、外贸自主权、利

也“仅”分到了一间房。

自己搭一个伙房，没有暖气、独立卫生间，院子里有个公共厕所、一个水龙头……是当时普遍的居住状态。

“在计划经济模式下，我国长期实行由国家或单位提供低租金公房的实物分配制度，由于住宅投资严重不足，居住水平提高得很慢。”长期研究房地产行业发展的中国房地产经理人联盟监事会常务主席、北京理工大学房地产研究所所长周毕文介绍。

改革开放后，特别是党的十



八大以来，随着住房制度改革的不

推进，我国的人居状况飞速

发展，实现了“有房住”到“住得好”的飞跃。

极低廉的价格租赁给有正式工作的个人，普通老百姓则无法分到。

“分房是改革开放前的主基调，一直延续到1992年，但是期间也发生了一些变化。”周毕文介绍，1978年以后，分房制度逐渐发生变化，不再需要交租金，以“优惠成本价”卖给个人，但是不能上市交易。此时，受国力等限制，国家没有大规模建设住宅，即使有建设，也属于国家重点工程，例如，有些

单位请的苏联专家建设的招待所，还有一些地方建设的筒子楼。

王圣学认为，分房制度在居民收入很低的那个年代，对保障城镇居民的基本住房需求起了一定的作用，但是弊端很多。“当时先生产后生活，居民形成对福利分房制度的依赖，住房问题欠账很多。”

Wind数据显示，1978年，我国城市人均住宅建筑面积仅为6.7平方米，城镇居民住房极度短缺。

此后，房价上涨与调控政策在十余年间如影随形。

“此时房地产最火热的地方是海南。”周毕文介绍，1988年，海南独立建省，大批的人来到海南淘金，炒地皮现象普遍，房价也随之一路扶摇直上，被批准建设的房子已经超过了需求。

1995年，海南地产泡沫破灭。“海南的烂尾楼经历了将近20年都没有处理完。”周毕文说，2010年他再次去海南时依然存在很多烂尾楼。

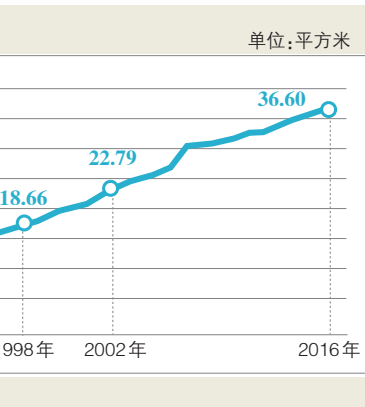
与房地产市场发展紧密相关的另一个转折点，则是土地招拍挂制度的推出。土地招拍挂制度在部分城市逐渐演变为土地财政，住房价格节节高升。

改革开放前，我国的土地使用制度是行政划拨的供地制度。2001年，国务院下发《关于加强国有土地资产管理的通知》明确提出，各地要大力推行土地使用权招标、拍卖。2002年5月，原国土资源部出台《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》，明确规定商业、旅游、娱乐和商品住宅等各类经营性用地，必须以招标、拍卖或者挂牌方式出让。第一次对国有土地出让的招标、拍

卖、挂牌三种方式在政策层面进行了界定。

“（招拍挂）价高者得，使得土地成本这十几年一路上升，房价也一路上升。”周毕文介绍，土地招拍挂两年后，房价开始翻番，政府的调控措施也紧随其后。2005年3月26日，国务院出台了2005年“国八条”调控政策。

此后，房价上涨与调控政策在十余年间如影随形。



数据来源：Wind

居者有其屋

在严厉的调控政策下，房价快速上涨的势头得到遏制。

自2016年年底的中央经济工作会议首次提出“房子是用来住的，不是用来炒的”后，“房住不炒”的定位如今成为楼市政策制定的指导思想。

近两年，多项房地产相关政策陆续出台，涉及购房、信贷、土地等多个方面。在严厉的调控政策下，房价快速上涨的势头得到遏制。

与此同时，作为解决“住有所居”重要途径的住房租赁市场，在2018年实现重要突破，租购并举格局加快建立。2018年，我国加快培育和规范发展住房租赁市场，在12个大中城市开展住房租赁试点，在13个城市开展利用集体建设用地建设租赁住房试点。

王圣学表示，新时代房地产市场体系建设，所有的政策要在“房住不炒”的指导思想下，按照市场经济的游戏规则来解决社会对住房需求不断提高的要求，探索新的能保障广大群众住房的制度体系。

“政府的主要工作是管好廉租房、公租房等保障性住房，要把商品房交给市场，按市场经济规律来办事，同时加强监管，不能动不动就用行政办法来调控。”王圣学指出。

周毕文认为，解决是双向的，首先要长时间实行限购政策，压制炒房热情，但是在限购的同时要通过租赁等方式满足流动人口的住房需求；其次是要解决大量空置房问题，要收空置税；第三是要土地限价，土地价格要维持在合理区间，不能价高者得；第四是要提高基础劳动人口的收入，通过提高收入来缓解房价收入差。

周毕文认为，解决是双向的，首先要长时间实行限购政策，压制炒房热情，但是在限购的同时要通过租赁等方式满足流动人口的住房需求；其次是要解决大量空置房问题，要收空置税；第三是要土地限价，土地价格要维持在合理区间，不能价高者得；第四是要提高基础劳动人口的收入，通过提高收入来缓解房价收入差。

周毕文认为，解决是双向的，首先要长时间实行限购政策，压制炒房热情，但是在限购的同时要通过租赁等方式满足流动人口的住房需求；其次是要解决大量空置房问题，要收空置税；第三是要土地限价，土地价格要维持在合理区间，不能价高者得；第四是要提高基础劳动人口的收入，通过提高收入来缓解房价收入差。

周毕文认为，解决是双向的，首先要长时间实行限购政策，压制炒房热情，但是在限购的同时要通过租赁等方式满足流动人口的住房需求；其次是要解决大量空置房问题，要收空置税；第三是要土地限价，土地价格要维持在合理区间，不能价高者得；第四是要提高基础劳动人口的收入，通过提高收入来缓解房价收入差。

一个时尚家居创业者的生意经

文/路鸣

零售正朝着精致化、格调化、精巧化发展，小业态零售门店越

来越受投资者和消费者的青睐。

投资小、回本快、效益可观、可复制、可连锁成为了这些小业态品牌的天然属性。而加盟商李先

生，正是小业态门店经营里面的大行家，打工数年选择辞职投资实体经济，对于经营小业态零售连锁门店，有自己的门道。

四十不惑 一个职业经理人的创业梦

李先生十余年的时间都在房地产行业打拼，从默默无闻做到企业高管，高薪高职的背后，是中年人的彷徨：年纪见长，就越渴望稳定省心的工作。

最终李先生选择辞职创业投身商圈。他一直有个“艺术便利店”的梦想，那是个有格调的生活

方式表达地。有人建议他加盟一些大热便利店品牌，但直觉告诉他，这不是他理想中的店铺。

李先生约了凯德在职的朋友，想获得不同品牌商业地产的一手评价，再做出符合市场的判断。他朋友带他去了乐峰广场的一家店：简约设计风、丰富的商

品，热情店员和购物的年轻人。他知道这就是他想要开的店铺。了解完该店的租金及营业情况，他发现即使高租业绩表现也很优秀，心里更有底了。

他打了这家店的客服电话。投资管理部认真的回访，成为他去做这个新项目的开始。

为什么选NOME？认同是选择的前提

李先生一直拿结婚来阐述自己的生意经，跟NOME聊完后更决定要闪婚：交了加盟费并签约3家门店，出于自己的商业嗅觉，对凯德选择品牌的信任，以及新项目服务细节的判断，他觉得是一次正确的理性选择。

李先生之所以选择陈浩创立的NOME，也是基于自己的投资观念。首先，品牌所属行业要有高成长性，处于行业增长周期。国内家居行业占比极低，自主品牌不及行业1%，隐藏大量刚需，而NOME的诞生在踩准

社会节拍的同时，也顺应了消费趋势变革，是可持续发展的投资蓝海。

其次，要摸准80、90后主力消费群体的特征。社会消费的主导性力量逐渐转变为心理诉求和感性诉求，消费者追求“小而美”、性价比和即时愉悦，加之NOME传递的是“告别过去，探索另一种新生活方式”的价值主张，更容易引起消费者共鸣。

家居这个小业态正处于高增长周期，竞争少，需求大。NOME成立3年来，先是获得今日资本

2.25亿元A轮融资，再获红杉资本中国领投，今日资本参投的1.8亿元A+轮融资，去年底，更是获得了红杉资本和华兴资本共同领投，天图资本、今日资本跟投的6亿元B轮融资，相比而言，NOME的投资优势有所凸显。

李先生的新店5月试营业以来，运营状况比预期要好，预计8个月回本。全托管式运营极大解放了李先生的时间，租金低也减少了运营风险。对于李先生来说，如此省心回报可观的加盟，何尝不是一种稳定？

NOME选址法则：租售比10倍以上才是好店

选址之初，李先生便和NOME渠道中心林经理一起选位置、踩点、谈判……尽管失败了挺多次，但没有放弃。在与某商圈谈判时，他们自信默契地配合应对，找准该商圈正缺少NOME这类的主力家居品牌。最终成交价格拿下该商圈的中心位置。

林经理透露道，NOME拥有完善的选址标准和谈判协助。客户锁定区域后，NOME会评估商场的体量、客流、客质等是否符合公司的开发标准。NOME还会了解商场的动线，用大数据推算店

铺盈亏平衡点，推算出NOME能够承受的租金范围，并给到租金建议。

此外，商圈对NOME的认可也功不可没。据深圳某著名商业地产的招商负责人透露，NOME的停店率约为15分钟左右，这意味着客流量非常强，于商圈而言非常吃香。其次，目前很多商圈缺少NOME这样的品类，会更有突出感和新鲜感，趋势是无法阻挡的，而NOME目前正代表了年轻人的购物趋势。

自加盟以来，李先生就把家

里的生活用品都换了，全身上下也全都是NOME，他认为这就是他表达对NOME认同的最好方式，他也会经常推荐给身边人。热爱生活的人最终会走到一起，NOME在与李先生在内的加盟商们在一起搭建正面的价值观空间，使之形成一种追求美好生活的氛围。

NOME执着于消费者，始终坚持创新，建立情感连接，极度务实求真，以对独特生活的向往为追求，致力于新生活方式的探寻，是小业态零售领域投资的上佳品牌。GG