

如何看待房地产估价

By: [追夢](#)

5-12-2012

衣食住行，是人类基本生活要素。不过，今天我们在这里只谈“住”这个基本要素 - 房地产。如果每一个人或每一个家庭，都已经有家安身，那么，房地产就变得没什么价值了。因为需求已获得满足，多那一二套房产，也只是多一两个住的宽大轻松和舒服点的选择。要从中生财，那就不那么简单容易了。问题就发生在几乎全世界，不论那个国家，那个地方，都做不到每家每户都有住房。这一点，我想每个人都会觉得好生奇怪。为什么当地政府都不热衷于建造足够的住房来满足国人的基本需求？其实不然，因为人们还有拥有和占有的欲望。当然，像中国，印度，印尼，菲律宾这些地形复杂，地广人众，贫富不均，城乡差距大的国家可以撇开不提，但连新加坡这样一个先进，富裕，高效的弹丸小国，那些投入工作和中年单身的无壳蜗牛群，四处寻找栖身之所的，还是大有人在！这是事实。如果我们只一味讨论基本需求，而不实际地去面对今天房地产的各种问题，那就辜负了大家阅读本文的期望了。



房地产是市场经济里牵一发而动全身的版块。在市场经济里，拥有形形色色，各行各业的经济个体，一些经济大国，很大程度都有赖房地产是否健全发展来估测国内经济的盛衰。不拿别的，就拿今天的美国来看，从繁盛到今天的岌岌可危境界，都是房地产惹的祸，人们都说雷曼兄弟的次优房贷配套才是真正的根源。但次优房贷也正是因为房地产界和金融银行

[Join us](#) | [Login for Financial Advisors](#) |

SMS us at +65 - 9782 - 8606

Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning | *Insurance



业界大联手共同导演的一出好戏。 房地产商利字当头大量建造，超量建造，高价推出市场。而庞大的低薪收入群又急需购房安身的人家，但又无能符合房贷条件来贷购住房，相对地供方却有大量空房待购，形成两极化，一方有房卖不出，一方急需购房避风雨，却又碍于资金不够，收入不高，无法取得房贷。于是次优房贷手段被金融银行大鳄们看准了这个大好机会，联手打造次贷金融配套成了最佳上场的热门产品。所以说美国今天的局面，归根结底，还是房地产惹来的败市之祸。

今天美国房地产到了这样的地步，房地产的价格，跌到前所未见的空房空城，无人问津。2006年或更早，次贷金融配套已在各大银行成型推出，各大金融机构将之包装成投资配套走向世界市场，房地产泡沫从此开始萌芽，最终引发了排山倒海的经济恶性循环，出口萎缩，工商业不振，企业工厂倒闭，政府入不敷出，失业率高企不下，楼价滑落，房产资不抵债，人们在次贷安排下购买的房产都成了负资产，业主无法填补房产贬值之差额，也因失业而无法维持按月供房，或赎回抵押房产，银行金融逼债拍卖房产，大量房产回流，银行金融业回收房产，市场又无法消化，促使房价节节败退，房值不抵房贷，次贷配套穿帮露馅，大小银行金融业纷纷倒闭，金融大鳄却仍旧享受着高薪和花红，按照合约照领不误，留下烂摊子，政府不得不大印钞票填补无底洞。

在这样的情况下，房地产的价格节节下滑，变得估价无门。连最基本的成本价，人们都不以为然。因为有效的需求没了。购房者一下子都不见了。整个房地产市场崩溃了。没人哪还有市？没市哪有价？房产估价单变成一张废纸。这时要交易成功，只有靠讨价还价了。但是要找一买主来和你讨价还价，却也难如登天。即使有客，又如何说服买客买下一套邻近空荡无人，野狗当道的独立洋房呢？既使成交了，银行又以那类估价单为基础给你放贷？

大家都知道房产估价理论是市场经济的一个极品，形而上学的相对价值观。价值定位来自二大方面：一是基本的成本价，包括土地价，地租，和房屋建筑成本和利息。一是对比值，其中包括市场因素的相对值，通过有依有据的事实，社区区域性，地点，位置，交通，方向，高低，毗邻，物质，设计，环境，地貌，景观，年资，和对比等等而相对地得出认同的价值（当然，这价值也是相对成立的），以及租金收益预测和资金投入的对比(Year's Purchase)。一般上房地产估价是依据三大估价法对房产进行估价：

- 1) 成本法，由房地产的地价，建筑成本价合成，是最实在的原始价值。
- 2) 市场比较法，也就是取市场相同的房地产的成交价作比较，和
- 3) 收益法，用该房地产可供出租的租金收益来估其值。



不需多说,用第二,三种估价法,在此情此景下取得的估价值还能使用吗?看来只有用成本法估价,还会比较有说服力,因为它是真材实料,但是买家仍然认为固然物有所值,但市场一片死寂,没有市价,买后无法套利脱手为由而视若無睹。

说实在的,撇开那惨无目睹的房地产和金融银行业的大悲剧不谈,人们如果还有积储和能力的话,房地产还是人们朝思暮想的人生首选。因此在一个健康的环境里,人们还是盯着房地产东张西望,评头评足的追寻最好价格。

房地产之所以有价值,是因为它是绝无仅有的,是绝对唯一的不动产业。房地产绝对是有土地为根基的,不论是高楼大厦,分层共管,独立洋房,都是建立在土地上的不动产。它占有地面,空间,和地下层面。而地下层多深,空间多高,是行政规定。各国政府都会依据本国需要规定地下资源的权属或是国有,或是私有,领空是国力竞技场。领空也有一定高度,太空领域不属地面国界之限,是国际共有的。而地下资源大多数认定是国有资源(美国除外)。

房地产的土地利用是有时值的。因为任何国家,其国土都是属于国家的。国家把土地分割成不同的年限,不同的利用,和不同的版块大小,分租给民间工商界,房产界,和割拨给国家发展政,经,军,文教,医疗保健,治安,休闲和各类式的需求来完成社会分工,城市建设事业。当然还有极大比例的国土,规划为农耕,种植,高山植被,河川水源,森林绿化国家公园,土地保留区。有人说,那永久地契地段又如何说呢?其实,永久地契也是有期的,只要政府需要发展公共事业,而这块永久地段,又在发展范围内,那也有可能在地回收法令下以市价被回收的。所不同的应该是在还没被回收前,其地价远比分租地的地价来的高,和使用期也比较长,对发展和设计都比较灵活,方便和有利。

这样说来,你拥有了土地,或地产,其实到头来,不还是一场空?是的,其实人生本来就是如此。生前死后,人们都是平等的,一无所有。拥有和缺欠,只出现在人生过程。明白了这点,再来看房地产的价值和价格,或估价就会比较开放的接受。

房地产的价值建立在有效需求的基础上。有效需求是指需求的实现性,也就是说需求必需有经济能力来实现,才是有效的,对房地产价格产生上升或下滑的影响。而有效需求的存在也有两面:一是基本需求,那就是安身落户的需要。一是拥有的满足感,也就是致富心态,希望在有生之年过得比别人好。需求是永远存在的,因为世界上从来就没有一个国家能百分百满足国民的基本安身需求,更不用说满足人们无止境的拥产致富的有效需求了,这也就为房地产发展埋下伏笔。在这里我们只讲私营房地产,因为用国家力量而发展的房地产是政府为民服务的一项最基本的责任,由于是国家力量开发的房地产是为民谋福利的,其价格基本



上是成本价, 甚至是成本补贴价, 其运作与商业房地产是背道而驰的。重点是以合理低成本, 低售价, 抗衡私宅市场那种一味讲求豪华舒适的房产, 造福国民, 以达到居者有其屋的宏愿。商业化房地产首要目的在谋利, 当然在企业社会责任的指引下, 也掛上为民谋福利, 建造更舒适的房子, 更优雅的居住环境作为促销策略。

不过, 有需求也不一定有价, 还得看供求的状况, 那就是供求平衡的问题了。供过於求, 無价; 供求平衡, 平价; 但供不应求, 则高价。所以说, 价值(Value) 并不等同价格 (Price), 价值是实质而价格是现实。在供过於求的情况下, 以低价格可能买到物超所值的房产(捡到平宜), 相反的在供不应求的情况, 那你就得付出估值之上的贴水来争取购买权, 也就是买贵了。当然你可以说这是机会难逢, 是前瞻性的购房行为来安撫自己。

For advice on a new loan, go [here](#).

For refinancing advice, go [here](#).

Notes :(参考资料)

1) 次优贷-次优贷的影响 : www.baike.com/wiki/次优贷

2) 房地产估价(Real Estate Appraisal): en.wikipedia.org/wiki/Real_estate_appraisal

3) 房地产估价中的土地定义: 房地产估价(修订第二版), 柴强/著。房地产经营管理丛书, 首都经济贸易大学出版社, 1993年2月第1版 2001年2月修訂第2版

第10-15页

4) The Three Approaches To Value : Modern Real Estate Practice By Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway and Robert C. Kyle. Page 265-273

5) Year's Purchase Ratio : invested.com.au/6/years-purchase-ratio-261

6) Year's Purchase – The Free Dictionary: www.thefreedictionary.com/Year's+purchase

[Join us](#) | [Login for Financial Advisors](#) |

SMS us at +65 – 9782 - 8606

Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning | *Insurance



Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning
<http://www.iCompareLoan.com/>
+65 – 9782 – 8606

8) Value (marketing): [en.wikipedia.org/wiki/Value_\(marketing\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Value_(marketing))

9) Price versus Value : www.techdirt.com/articles/20080819/0314402026.shtml

[Join us](#) | [Login for Financial Advisors](#) |

SMS us at +65 – 9782 - 8606

Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning | *Insurance



About iCompareLoan Mortgage Consultants

[*iCompareLoan Mortgage Consultants*](#) is a research focused independent mortgage broker. We emphasize a consultative approach where we match our client's financial situation with the best fit mortgage loan, not simply a cheap loan.

We also help [property buyers](#) in their buying process helping them avoid pitfalls from unscrupulous property agents. (We are not property agents, therefore there is no conflict of interests.)

We also developed our [proprietary home loan reporting tool](#) which provides amongst other things, 23 years SIBOR history as well as 6 years worth of SOR.

Our Services: -

Home Loans

Commercial Loans

Refinance Home Loan

* Mortgage Insurance

* Investment Planning

* Portfolio Allocation

* Retirement Planning

* Provided by our associates who are MAS licensed financial advisors.

Why use iCompareLoan Mortgage Consultants?

Our service is free to you as banks pay us a commission on loan deals completed. Banks in turn save on staffing cost as we are not on their payroll.

[Join us](#) | [Login for Financial Advisors](#) |

SMS us at +65 – 9782 - 8606

Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning | *Insurance



Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning
<http://www.iCompareLoan.com/>
+65 – 9782 – 8606

Contact us: -

Email: loans@PropertyBuyer.com.sg

Tel: 6100 – 0608

SMS: 9782 – 8606

URL: www.iCompareLoan.com/

www.PropertyBuyer.com.sg/mortgage

www.SingaporeHomeLoan.net

Join as mortgage consultant: www.iCompareLoan.com/consultant

Start a Mortgage Franchise: www.PropertyBuyer.com.sg/mortgage/franchise

Check if you qualify to join us: [Career at Property Buyer](#)

GUEST WRITERS - Do write in at loans@propertybuyer.com.sg (Researchers with the ability to write in the Singapore perspective preferred)

[Join us](#) | [Login for Financial Advisors](#) |

SMS us at +65 – 9782 - 8606

Home Loan | Commercial Loan | Refinance Loan | *Financial Planning | *Insurance