

第一个房产牛市

鸦片战争前后,天地会衍生出一个分支——小刀会。公元1853年,小刀会首领刘丽川公然打出“反清复明”的旗号,率领帮会成员和附近贫民攻占嘉定县城,继而攻占上海县城,宣告“大明国”成立,刘丽川自封“大明国招讨大元帅”。清朝政府调派军队围剿,被刘丽川打得稀里哗啦。清军败退,小刀会又攻占宝山、南汇、川沙、青浦,清军再次围剿,双方在今天的上海市区和近郊区县打了几十场硬仗。

过去有句老话:“小乱居乡,大乱居城。”在还算和平偶有小乱的年月里,城市是优于农村的,有钱的农村人为了换一个相对良好的环境,纷纷在城里买房定居;一旦爆有大规模动乱,城里反不如农村安全,城里人为了保住妻女、钱财和自己的小命,不得不向农村逃难。

小刀会跟清军打仗,战火烧到了家门口,上海人自然要往乡下搬迁,可是这时候连乡下也不安全了——太平天国的起义军,也就是被江南百姓称为“长毛”的家伙,正在势如破竹地攻城略地。城里没法待,乡下又不敢去,外有政府军,内有小刀会,上海市民何去何从?

逃命的地方还是有的。刘丽川是个“洋务派”,他深知中西武力相差甚远,得罪洋人后患无穷。为了使“大明国”这个新政权获得洋人的支持,刘丽川攻占上海当天就去了租界,他向各国领事承诺:小刀会只针对清政府,不针对洋人,外面杀声震天,租界安如泰山,决不让一兵一卒进租界捣蛋。这个承诺使洋人暂时保持了中立,也让租界成了战争中仅存的和平孤岛。哪里才是上海人逃难的最佳选择?租界。

按照清政府和英、法、美等国签订的条约,洋商应该分居,租界里只能住外国人,不能住中国人。可是这时候战火烧身,哪还顾什么条约不条约?小刀会跟政府军交火的第一天,英租界里就人潮涌动,房子供不应求。英国商人看到了商机,开始大量建造住房,再高价出租给华人,从中牟取高额利润。很快,在英租界西北部和分隔英法租界的洋泾浜两岸,

一场引发房价波动的战争

◆ 李开周



■ 《小刀会》剧照

■ 上海租界分布局部图

一排一排的小木屋拔地而起。1853至1854年间,仅租界内现今广东路、福州路一带就冒出了800多幢如“违章建筑”般的木板房。这些房子异常简陋,租金却不便宜,外国房地产商的房租收益率大多高达30%-40%。租金高昂,但依旧供不应求。

而法律在这个时候也变得非常地“体贴”,迅速做了跟进调整:取消了以往对房地产的诸多限制,如外资公司10亩地的圈地上限、房屋和地块不得加价转让、不得租给中国人、华人不得兴建新的房屋等限制都被废止,在法律层面上束缚房地产发展的一切障碍都被清除。上海租界迎来了有史以来第一个房产牛市。于是,英国领事开始吸引华人人住租界,甚至开始阻止中国人外流。有数据显示:从1853年初到1854年7月,租界内人口从500人上升到2万多人,猛增40倍。而在之后的1860-1862年间,租界的总人口攀升到了惊人的50万人。

战争财利润虽大,只能在战争时候发,和平一降临,生意就歇菜。小刀会占领上海不到两年,清朝政府游说洋人一同“剿匪”,在洋枪洋炮的支持下,清军打跑了小刀会,“大明国”就此覆灭,上海恢复了和平,在租界避难的人们返回家园,洋泾浜两岸的小木屋开始空置。

开发商是打出来的

上海租界的房产熊市并没有持续几年。1862年,太平天国的军队接连三次打到上海,引起居民大恐慌,像潮水一样逃进租界。这回去租界避难的不光是上海人,还有苏州人和南京人,粗略统计在10万人以上。难民去而复来,楼市死而复生,曾经空置的小木屋被洋房东用更高的价格租了出去,卖鸦片的洋行再次干起房地产,租界土地严重紧张,地价房价联袂飞涨。当时法国驻上海领事描述了法租界的情形:“法租界长期以来不被注意的地皮突然变得身价百倍,所有出卖的地皮都被

争相购买。”

在这种大好形势下,更多的洋行从事了房地产开发,租界之内开发商林立。这些开发商不再建造小木屋,改建两三层的小楼,砖木结构,小小天井,一圈石头的门框,这就是后来闻名于中国近现代建筑史的“上海石库门”。早先开发商只租不卖,后来他们既租又卖,有钱的华人可以把一所甚至多所楼房一次性买下来,然后再分租给没钱的华人。

在我们中国,房地产开发这门生意出现得并不晚,古代中国的开发商,其最大特色就是只租不卖,多数为个体经营,在我看来,专业的开发商出现在太平天国起义以后,出现在1862年的上海租界,被战争所催生。

太平天国一亡,楼市就崩盘

专业的开发商也好,不专业的开发商也罢,在暴利当头的时候,都很难看清楚未来的形势。事实上,在江南富人仍在源源不断地搬进租界的时候,太平天国已经危如累卵,战争即将结束的迹象已经显现,可是开发商们认为租界里的虚假繁荣还将一直持续下去,房价还将一直上涨,所以他们的开发规模也一直在扩张。

谁知在1864年,太平天国灭亡了,江南战事平息,影响租界安全属性的最大因素消除了,租界里的难民再次返回家园,供求回归平常,租界房屋租金在1865年年末一度下跌近50%。公共租界内8000余栋住房中,有近四分之一处于空置状态。新建房屋再次空置,在建的房屋也纷纷停工,许多开发商破了产,从事土地投机的中国买办也血本无归,开始有人跳黄浦江了。租界里的银行、租界外的钱庄,因为在牛市时期把资金放进楼市,这时也出现危机,11家银行有6家濒临关门。紧接着是1866年的世界金融危机,一些资金雄厚、经营多年的大洋行也不得不倒闭。

表面上看,成也房产,败也房产;实质上,成也战争,败也战争。

摘自《国家人文历史》微信公众号

广告

上海名牌
2008-2016年 上海市名牌推荐委员会

国家二级资质单位
上海家装信得过标杆企业

促销活动

中秋
浓情中秋

云兰以礼相惠
活动时间: 9月16-17日
活动地点: 云兰装潢总部旗舰店

云兰9大特色

造就回头客超过业务总量的45%

特色1 设计师一对一,一站到底式贴心服务。

特色2 装修预算透明,杜绝低开高走乱加钱。

特色3 近3000㎡展厅,5000余种材料实景展示。

特色4 1800㎡仓储场,翻新装潢客户家具中转站。

特色5 固定承揽施工队,不发包也不转包装修。

特色6 施工监理巡查,巡视总监空降照单督查。

特色7 售后及时快捷,高效解决客户后顾之忧。

特色8 所有的不满意,请直接向汪总直达号开炮。(5647 6177 158 2165 4888)

特色9 近万家装修见证,云兰真的可以让您满意!

云兰公众号

为您精心推选总部首席设计师,一对一全程服务,尽心尽力为您设计出温馨的家

公司3000平方展厅,5000余种装修材料,让您自由挑选,装修出品质新家。新客户参加本次活动,云兰装潢浓情回馈916元材料款

特别为您精心定制了三档优惠福利,惊喜最高可达9000元,总有一档适合您

活动现场设置乒乓球投篮游戏,客户参加活动签订协议后,即可获得3次投篮机会,最高500元,最低100元,奖励可累计。若一只也未投中则可领取50元现金欢乐奖

只要您在活动当天来云兰公司咨询装修业务的,无论您在本次活动中签不签约,云兰公司均赠超值精美礼品一份(价值60元,每家客户的每套地址限领一份)

*详见活动现场海报

总部旗舰店: 共和新路4646-4666号(地铁1号线共康路站3号口) 热线: 4000-97-3339

普陀店
桃浦路329号
(近真北路、家乐福对面)
52852988

松江店
嘉松南路绿城路口166号(地铁松江新城站北50米)
67733219

虹口店
大连路1172号(近和平公园)
55953668

长宁店
天山路145号(地铁2号线咸宁路站靠近双流路口)
62590005

张杨店
张杨北路579号(近地铁五莲路站文峰超市南侧)
50384807

大华店
沪太路1288号近晋城路(如家酒店北侧)
66111398

浦建店
浦建路1502号(近樱花路东建路)
50454808

闵行店
莘庄镇水清路405号(地铁北广场站近诸路口)
54956288

南桥店
奉贤南桥环城东路1489-1493号(近乐购超市)
57191373