

文章编号: 1007-6301 (2001) 03-0268-08

城市居民住宅区位选择的因子分析

张文忠

(中国科学院地理科学与资源研究所, 北京 100101)

摘要: 随着我国住房制度的改革, 城市居民个人消费成为我国房地产市场的消费主体, 居民对住宅区位选择行为由过去的被动接受转变为主动选择。本文主要研究在这种新的住房制度下, 影响城市居民住宅区位选择的因子。作者认为, 房价的高低、住宅区位的交通通达性、环境条件是决定城市居民住宅区位选择的客观条件, 居民自身的社会、经济、文化等特征、以及对不同住宅区位和环境的偏好也左右着住宅区位选择过程和结果。

关 键 词: 住宅区位; 区位选择; 住宅区; 地价

中图分类号: TU 984 **文献标识码:** A

我国的城镇居民住房制度变革大致经历了 3 个阶段, 即在改革开放前, 以“国家配给制”为特征的第一个阶段, 这期间, 城镇居民个人无权自由选择或购买住房, 房屋属于国家所有, 由国家统一分配; 改革开放后的 20 年, 属于第二个阶段, 其特征是“单位配给制”; 建房和购房的主体是集团, 按照个人级别或参加工作时间的长短进行分配; 之后, 随着我国城镇住房制度改革的推进, 城市居民长期享受的福利性住房实物配给制度已经由房屋货币化和商品化体系所替代, 标志着以单位为主体的集团建房和购房时代的结束, 进入了以居民个人为主体购房的第三个阶段。

城镇居民住房制度的改革和创新直接诱发了我国房地产市场运行内部机制的变革, 主要表现在以下 4 个方面: 一是购房主体由集团转变为个人, 即居民个体消费成为房地产市场发展的积极因素; 二是城镇居民对住宅区位选择的行为由被动接受逐步转变为主动选择; 三是房地产开发由政府行为转变为市场行为, 开发商成为房地产开发的主体; 四是政府由直接开发和管理住宅区向宏观规划、间接引导和有限的开发、建设转变。

在新的房地产运行机制条件下, 作为房地产市场独立消费主体的居民可以根据自己的收入、工作地、通勤的便利性和对居住环境的偏好等因素, 选择能够满足自己期望的居住区位; 同时, 作为独立经济法人的开发商也必须要按照房地产市场的需求, 在不同的区位开发和建设功能和等级相异的住宅商品, 以满足不同类型和层次的居民对居住空间的多样化需求; 作为管理和监督房地产市场有序发展的政府, 既要考虑到经济效益, 按照市场要求推动城市住宅建设的商品化发展水平, 也要考虑社会效益, 通过政策引导, 为低收入阶层建设经济实用住房和廉租房, 同时也要把房地产发展和住宅用地的开发纳入城市总体发

收稿日期: 2001-03; 修订日期: 2001-07

基金项目: 国家自然科学基金资助项目 (40071030)

作者简介: 张文忠 (1966-), 男, 博士, 副研究员。从事经济区位论和区域经济方面的研究。

E-mail: zhangwz@igsnrr.ac.cn

展规划中, 实现城市的可持续发展。

1 房价与居民住宅区位选择

在住房建设成本中, 地价和建筑物的结构这两种生产要素是最重要的, 按照生产要素可替代性的经济规律, 在地价昂贵的市中心区, 城市住宅用地的发展趋于单位面积住房中使用较少的土地和相对较多的结构资本, 即住宅区应该向高层建筑发展; 在地价相对便宜的郊区, 为了降低生产成本, 获得更多的收益, 应该增加土地投入, 减少单位面积的结构资本投入, 即住宅区要向低层建筑发展。但是, 这一推断属于理论分析层次, 其基本思路是协调房价与居住面积和环境的关系。美国的城市住宅区发展具有上述特征, 即在中心区为了保持一定的居住面积和负担较少的地租, 居住区一般向高层建筑发展; 而在地价相对低的郊区, 则以开发低层建筑为主。

房屋是一种高价值的产品, 就国际惯例来看, 一般是用 5 年的居民家庭收入来确定住宅的售价, 这种关系是住宅作为商品在长期买卖中形成的, 它客观地反映了住宅生产和消费的本质的内在关系。但是, 目前我国的商品房的价格远远高于居民家庭收入的 5 倍, 造成我国商品房价格太高的重要原因是地价太高, 即居民在购房时, 要支付的住宅区位费用过高^[1]。

据统计, 在我国的大城市中, 地价占整个住宅综合生产成本的 30% 以上, 因此, 降低房价的重要手段是降低地价水平。通过对国有土地进行严格管理和控制, 对将要向市场提供的土地, 要采用招标或拍卖的方式进入市场, 增加土地供给的透明度, 严格禁止土地的炒买炒卖, 降低房地产前期开发成本; 另外, 要降低房地产开发征地费用, 按照国家规定的征地补偿标准征用农村土地, 减少房地产商征地补偿费用。

高居不下的房价, 直接影响着普通居民住宅区位选择的自由度。在收入约束条件下, 居民能够选择的住宅区位极其有限, 大多为城市的远郊地区。比如, 北京市的房价就远远超出了普通居民能够承受的价格, 几乎与国外发达国家的房价持平。据统计, 北京市二环以内的普通商品房每平方米售价在 7 500 元到 12 000 元左右; 三环以内为 7 000 元左右, 但是, 北三环、东三环、西三环的房价在 7 500 元以上; 四环以内大约为 5 000 元左右, 不过, 北四环不低于 6 500 元; 四环之外大约也需要 3 500 元以上, 其中, 亚运村一带大约在 5 500 元左右。北京市房价的总体趋势是, 北部的房价明显高于南部的房价, 东部 CBD 圈内的房价一般高出同一环内平均房价的 10% 左右, 中关村的房价要高出四环平均房价的 20% 左右。北京市普通工薪阶层的年平均家庭年收入大约 25 000 元左右, 购买房屋无疑成为普通收入家庭可望不可及的目标。但与此同时, 北京市商品房闲置现象也日益严重, 1998 年北京市房屋闲置已经达到 260 多万平方米。房价太高是制约房地产市场发展的重要因素, 要想激活房地产市场, 就必须降低房价, 而降低房价的关键是降低建房成本中的地价部分。

对于购房的居民而言, 在购房时, 考虑最多的因素是房屋的价格, 而房价主要取决于房屋的结构和面积, 以及与区位条件有直接关系的地价。当房屋的结构和面积一定时, 房屋所处的区位条件就成为决定房价的一个重要因素。位于城市内不同区位的房屋, 其价格相差很大, 当一个居民决定了自己愿意支付的房价时, 实际上, 其购买房屋的区位空间也就决定了。房价的高低是制约居民住宅区位选择的客观因素, 对于一个普通的购房居民而

言,如果计划在北京市购买 5 000 元/平方米的商品房,那么,他只能在四环或南三环进行选择,而且在中关村和亚运村附近也难于找到该价位商品房。

我国城镇住房制度的改革和发展的目标之一,应该是解决房地产市场供需扭曲的问题,避免供非所求、买非所需的现象,减少投资沉淀和商品房的滞销积压。为此,政府和房地产开发商需要转变观念,遵循市场规律,以城市居民对住房的市场需求为导向,根据居民的承受能力和对住宅区位的空间偏好,在不同的区位开发和建设不同类型和档次的住宅区。只有这样,才能促进房地产业健康持续发展和城市空间布局的优化。

2 收入阶层的分化与住宅区位选择

居民在购买房屋、选择住宅区位时,一般是根据自己的经济能力和偏好进行决策的。从经济学的观点来看,居民的收入不同意味着预算约束的差异。假定居民的收入分为住房消费和其他消费两部分,当住房消费支出较大时,只能缩减其他消费支出,否则,其他消费支出将会增加。事实上,不同的收入阶层对单位货币支出的边际效用是有差别的,也就是说,效用函数反映的无差别曲线是不同的。一般地,高收入阶层主要购买高档住宅,中等收入阶层主要购买中档住宅,低收入阶层主要购买低档住宅。在选择住宅区位时,必须要考虑自己的收入水平和不同区位的房价来确定适合自己居住的区位。

高收入阶层与低收入阶层相比较,在总收入中,可支出的总量比较高,用于住房消费支出的比例也就比较大,因此,在住宅区位选择时,受区位的约束要比低收入阶层小,住宅区位选择的自由度相对比较大,一般占据城市中区位条件最好的住宅。中低收入阶层受收入的约束,用于住房消费的支出相对低,在住宅区位选择时,只能选择适合于自己购买能力的区位,如城市的郊区或环境质量较差的区位,或者降低居住面积,购买区位条件较好的住宅^[2]。

上述对不同阶层居民的住宅区位选择分析框架,可以用杜能的区位模型加以解释。杜能的区位模型是研究地租与农作物的区位选择,即随着远离市场,不同的农作物按照其支付地价的能力呈环状分布。该模型也可以应用于城市内部经济活动的研究。城市内部的最佳区位空间也是竞价地租最高的地点,一般它会由能够支付最高地租的经济活动主体所占有。如果把占据区位空间的经济活动主体用不同收入阶层的居民群体来代替,研究不同收入阶层的居民住宅区位选择,也同样可行。图 1

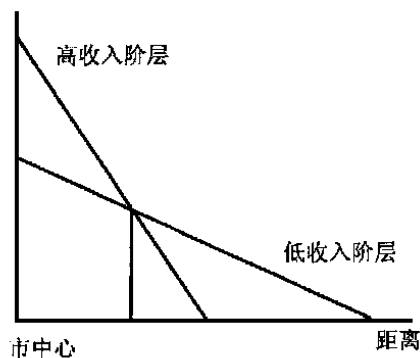


图 1 收入阶层与住宅区位选择的关系

Fig. 1 The relationship between
different income level and
residential location selection

表示只存在两种收入阶层的居民住宅区位选择模型。高收入阶层的居民由于能够支付较高的住宅区位费用,因此,高收入居民为了生活和工作的便利,多选择市中心附近的居住区居住,相反,低收入阶层能够支付的住宅区位费用有限,只能在城市边缘区居住。由于收入阶层的消费能力和消费倾向的差异,带来了不同收入阶层居住空间的分化,形成了类似“杜能环”的居住区位空间分化格局。当然上述分析,是停

留在大量的理论前提假设基础之上, 在现实中, 影响居民住宅区位选择的因素有很多^[3]。

关于收入阶层与住宅区位选择的研究, 早在 20 世纪 20 年代中期, 伯吉斯 (Burgess, 1925) 提出的同心圆城市地域结构理论就进行了系统的研究。他认为, 高收入阶层的居民趋向于在远离芝加哥市中心的地方选择住宅, 而低收入阶层的居民多选择离城市中心较近的老住宅区居住。也就是说随着城市规模的扩大, 最富裕的阶层的居民迁移到城市周围的新住宅区, 而他们曾居住的老住宅区逐渐被低收入阶层所选择, 离 CBD 最近的老住宅区随着城市的进一步发展会转变为办公和商务活动用地。在 20 世纪 30 时代末, 霍伊特 (Hoyt, 1939) 提出的扇形城市结构模型也分析了不同收入阶层在住宅区位选择中表现出的特征。他认为, 高收入阶层的居住区与城市的地形、社会和历史特征等有关, 大多在面向湖泊的地方以及沿交通线路的地方呈扇形分布。随着城市的发展, 高收入阶层的居民不断远离 CBD 向外迁移, 而低收入阶层的居民则迁到高收入阶层搬出的住宅, 如同过滤一样, 不同收入阶层的居民由 CBD 向郊区依次不断迁移^[4]。上述两理论对不同收入阶层的居民在居住区位选择上具有一致的看法, 即都认为, 高收入阶层的居民多选择在新建的城市边缘住宅区居住, 低收入阶层的居民大多居住在离 CBD 较近的老住宅区。

另外, 家庭收入还通过居民所需求的居住面积和花费的交通费用两者的关系作用于住宅区位的选择。对于希望拥有较大居住面积的居民而言, 选择远离市中心的住宅区位可使每单位面积的地租节约额达到最大, 因此, 郊区是最佳的住宅区位候选地。交通费用主要是通过直接支付的实际费用和相对于时间的机会费用作用于住宅区位的选择。假定工作地在城市的中心区, 当居民对住宅面积要求不变时, 如果家庭成员的通勤次数增加时, 那么, 选择市中心区的住宅就可节约家庭支出; 否则, 选择郊区住宅区位较好。

随着家庭收入的增加, 居民必然对住宅面积和住宅环境的要求也相应增加, 这时是选择市中心的住宅区, 还是选择城市边缘区的住宅区, 主要取决于居民住宅面积的需求量与收入增加之间的关系。如果需求弹性大于 1 时, 富裕的家庭将选择城市的边缘的住宅区, 低收入的家庭则选择市中心附近的住宅区。相反, 如果需求弹性小, 且接近 0 时, 富裕的家庭选择在市中心附近居住, 低收入的家庭选择在城市边缘区居住。像美国等一些西方发达国家的需求弹性大, 前一种住宅区位模型表现较明显, 而发展中国家如我国一般住宅需求弹性小, 因此, 后一种住宅区位模型反映的更突出^[5]。

在我国不同收入阶层对住宅区位选择的模式尚不同于西方发达国家, 如上文所述, 在西方发达国家一般高收入阶层的居民多居住于环境质量良好的郊区, 低收入阶层的居民则多居住在环境条件相对较差的市区。我国由于公共交通设施尚不发达, 个人拥有汽车量还很低, 另外, 郊区的综合服务水平较差, 因此, 市区仍然是高收入家庭的首选的最佳居住区位。相反, 郊区由于地价低廉, 房屋价格相对符合普通居民的收入水平, 因此, 郊区住宅则是城市普通收入阶层的主要选择的居住区位。但随着交通条件和其他社会基础设施的改善, 以及私家车的普及, 在郊区住宅区居民主体也将会相应发生变化。为此, 新的住宅区开发, 既要避免盲目照搬西方模式, 在郊区大规模开发高级别墅, 但也要同时看到住宅区位选择的一般性发展规律。

在我国的房地产消费市场上, 多年来主要是依靠集团购买力而维持和发展。如在几年前, 北京市的住宅消费市场主要由集团购买力来支撑, 其购买量占房屋销售总量的 70% ~ 80%。以集团购买力为主体的房地产消费市场, 对房屋的价格考虑很少, 一般更多的是注

重住宅的区位条件。也就是说,在几年前集团购房者充当了高收入阶层的角色,扭曲了收入阶层与住宅区位选择的正常关系,抹煞了居民收入的阶层分化,抬升了商品房市场的房价,造成了房地产商在住宅区开发和建设标准上的区位错位。

我国 70%~80% 的居民属于中低收入阶层,为了使这一收入类型的消费者能够买的起住房,必须要考虑他们的购买能力和预期收入。造成目前城市房屋闲置率居高不下的主要原因是房屋价格与居民收入之间存在着巨大的偏差,房地产开发商在建设的当初没能充分考虑适合居民当前和预期收入水平条件下,房屋的市场空间和容量,以及不同经济收入阶层对房地产市场的需求量。

对于开发商而言,在市区建设高档住宅,每平方米的收益要高于在郊区建设低档住宅。但目前我国没有形成足够的高收入阶层,因此,高档住宅闲置率最高,相反在郊区一些经济实用住宅闲置率却很低。这一现象一定程度也反映了我国不同经济收入阶层对住房需求的容量。在地价相对便宜的区位,大量开发适合于普通收入阶层消费需求的住宅空间,是激活我国房地产市场的最佳途径,同时,通过城市土地空间职能置换,在一些区位优越的空间发展新兴第三产业,对促进城市经济整体发展意义重大。

3 居民的社会属性与住宅区位的选择

在住宅区位研究中,生态学派的研究影响比较大。该学派的最大特点是应用生态学的方法研究城市住宅区的分化,通过分析竞争、统治、侵入、迁移过程,来把握特定住宅区的形成机制,强调居民社会和经济特征、家庭属性、种族和民族特性对特定住宅区形成的影响^[6]。居民的社会属性主要是指居民的职业、受教育程度、家庭属性、民族和宗教等。一般具有相同社会属性的居民倾向于选择特定住宅区位空间。

相同职业的社会群体在住宅区位空间选择行为上具有类似性和趋同性。外企的高级管理人员、演艺界、私营企业主、律师和会计等高收入职业群体多居住在区位条件较好的住宅区;教师、科研人员、机关的公务员、社会团体等事业单位的从业人员、一般企业的职工则多选择各类经济适用住宅集中的区位。如北京回龙观接近于海淀区,将来有轻轨电车与中关村相连接,因此,40% 购房居民为科技、文化和教育界的知识分子。同一群体在特定的区位空间集中,一是便于日常生活和文化交流;二是有利于获得相关的知识和信息;三是彼此之间具有一定的认同性,从自身安全和心理要求出发,在购房时尽量选择接近相同社会群体的住宅区位。

家庭生命周期是指户主年龄的变化过程,包括单身、青年夫妇型家庭、中年户主型家庭、老年户主型家庭等。青年夫妇型家庭,由于日常社交和经济活动相对频繁,一般多选择市区出行方便,居住面积不一定太大的住宅区位。中年户主型家庭经济实力相对雄厚,对居住面积、住宅环境、特别是子女上学条件等要求相对较高,一般选择城市比较好的住宅区。老年型家庭由于子女成家立业,对居住面积相对要求较低,能够贴近自然、价格便宜的郊区住宅区对他们更有吸引力;当然,这种区位选择模式是反映的一般情况,比如许多家庭为了子女有一个良好的就学环境,也可能选择具有高质量学校的社区居住^[7]。

不同利益的社会群体在同一住宅区位空间生活,如果彼此利益关系不能很好的协调,容易出现社会群体间的相互碰撞和抵触。作为房地产开发商,在新的居住空间开发时,应

当充分考虑即将开发的房地产区位的市场定位, 以及可能的主体居住群体和利益集团。按照不同的收入阶层和社会群体的需求, 进行相应的房屋等级设计、辅助设施和居住环境的建设和规划。在设计和规划许可范围内, 还应该尽量兼顾各种利益集团之间的平衡, 避免各个集团在利用公共空间和设施等方面出现的不必要矛盾和冲突。同时, 还应该尽量避免像西方国家由于收入和社会属性等分化带来的居住空间隔离而引发的诸多社会问题。

4 交通的通达性与住宅区位的选择

交通的通达性是指居住区与外部联系的便利程度, 是影响居民住宅区位选择的另一个重要因素。交通的通达性直接影响着居民上下班、外出活动和子女上学的方便程度。一般有直达市区主要交通中心或能与地铁相连接的线路的居住区位是居民的首选地。

交通的通达性主要从两个方面影响着居民住宅区位的选择, 一个是通勤的时间费用, 另一个是一般意义上的通勤费用。高收入阶层的通勤时间费用(机会成本)相对较高, 因此对住宅区的区位通达性要求较高, 一般选择市中心区通达性较好的住宅区。低收入阶层的通勤时间费用(机会成本)相对较低, 一般选择单位面积房价较低的郊区。

日本东京居民在选择居住区位时, 通常以单程通勤时间不超过 1.5 小时为界, 也就是说, 在通勤时间 1.5 小时的范围内均可成为居住区位的侯选地; 一般意义上所讲的通勤费用是指家庭所有成员一个月内用于交通费用上的支出, 如果生活在要选择的居住区中, 每月用于交通费的支出占总收入的比例太大, 那么, 该居住区位侯选地很容易被否决。但是, 随着人们日常生活节奏的加快, 对自由时间的加倍珍惜, 在住宅区位选择中, 通勤的时间费用与一般意义上所讲的通勤费用相比, 通勤的时间费用对住宅区位选择的影响作用更大。

接近公共交通工具的站点, 特别是地铁站点的住宅区位对购房消费者来说是最佳区位侯选地。比如在日本东京靠近电车和地铁站点的住宅区一般价格相对较高, 但由于出行方便, 很容易出租或销售; 如果需要中转利用公共汽车的住宅区, 价格会明显下降, 特别单身或年轻夫妇家庭很少租借或购买^[8]。

北京回龙观文化居住区商品房销售较好, 一是因为价格比较接近普通收入家庭, 每平方米为 2800 元左右, 另外主要是消费者看好该小区即将修通的轻轨, 在此居住可以很容易到达市区各地, 便于各种目的的出行活动。

交通条件的改善, 可以改变居民对住宅区位的经济价值和综合评价水平, 一般交通通达性较好的住宅区, 消费者对其评价也高, 否则就很低。交通通达性的优劣与直线距离有一定的关系, 但更主要的是与时间距离有关。如位于以市中心为原点的同心圆上的不同住宅区, 如果到市中心的时间距离越短, 或者说相应的交通设施越完善, 居民对其综合评价也就越高, 区位的经济价值也就越高。实际上, 交通条件的便利与否, 是决定一个住宅商品能否顺利销售与出租的关键。

住宅区的开发, 必须要同时考虑到居民出行的问题, 在住宅开发的同时也要同时搞好住宅区对外联系的交通设施建设。特别是面向普通收入阶层的住宅区, 必须要开通一般公共交通运输系统, 而且, 开通的公交线路尽量与市内主要交通干线相连接。

5 环境偏好与居住区位选择

社区环境包括生理环境、生活环境、生态环境和社会环境等。居民对社区环境的偏好直接影响着居民对居住区位空间的选择。

生理环境评价是居民对预期居住环境的最基本的评判。主要是通过直接或间接的信息收集,评价预期居住环境是否满足自己的最基本的生理要求,如通风状况、日照情况、各种噪音的可能影响程度等是否满足自己对居住区的要求。董黎明对选择北京市蓝旗营小区住房的居民问卷调查中发现,居民对环境质量的要求很高。蓝旗营小区的居民主要是大学教师,在选择住房时,考虑环境的占了 43.3%。在一般情况下,塔楼中西北角的单元属于比较差的朝向,但该小区西北向主卧室朝阳,从西北方向可以远望西山,视觉景观较好,因此,受到居民的青睐^[1]。

生活环境同样是决定居民居住区位选择的一个重要的因素,它包括社区的购物环境、出行的交通环境、子女的上学环境等。能够满足居民的主要购物需求,特别是日常购物需求的住宅是居民住宅区位选择的一个基本条件。

户内环境是指适宜居住的物理环境条件。如适宜的室温需要空调和采暖,清洁的空气需要有良好的通风,安静的环境需要良好的隔声性能,良好的光照需要有足够的采光面积和日照,必要的阳光需要有好的朝向和窗口面积,另外要有符合标准的污染控制,包括排除厨房的有害气体以及减少材料的放射性污染等,这些问题的优劣对居民住宅区位选择同样具有重要的作用。

社会环境主要是住宅区周围的社会治安程度、主要聚居群体、日常社会交流的团体以及各种文化娱乐设施的配套情况等。任何阶层的居民都倾向于选择周边居民素质较高、社会治安良好的住宅区,因此,提高住宅区高文化层次居住者的比例,已经成为许多房地产商营销的重要战略。

6 总结

房价的高低是决定城市居民住宅区位选择的客观条件,一旦居民确定了自己愿意支付的房价时,实际上,其住宅区位空间也就大致的确定了。另外,住宅区位的交通通达性和环境条件同样是影响居民住宅区位选择的重要客观条件。

居民自身的社会、经济、文化等特征、以及对不同住宅区位和环境的偏好也左右着住宅区位选择过程和结果。由收入差异带来的居民社会阶层分化,也影响着居民住宅空间的分化和隔离,总之,影响我国城市居民住宅区位选择的因素是多方面的,作为房地产开发商必须充分考虑到居民购房的总体要求和消费行为,只有这样才能使住宅开发与居民消费需求相吻合。

参考文献:

- [1] 田东海 住宅政策:国际经验借鉴和中国现实选择[M]. 北京:清华大学出版社,1998
- [2] 艾伦·艾文思 城市经济学(中译本)[M]. 上海:上海远东出版社,1992

- [3] Alonso W. Location and Land Use[M]. Cambridge, Harvard University Press, 1964
- [4] DiPasquale D, Wheaton W. Urban Economics and Real Estate Markets[M]. Prentice Hall, 1996
- [5] 张文忠 经济区位论[M]. 北京: 科学出版社, 2000
- [6] Shevky E, William sM. The social areas of Los Angeles: analysis and typology[M]. University of California Press, 1945
- [7] 张文忠, 刘盛和 居民住宅区位选择的机理研究[J]. 北京规划建设, 2000(3): 45-47
- [8] 高桥伸夫 新城市地理学(日)[M]. 东京: 东洋书林, 1997
- [9] 陈思危 主编 中国城镇住房制度改革——目标模式与实施难点[M]. 北京: 民主与建设出版社, 1999

An Analysis of the Factors that Influence the Urban Residential Location Selection

ZHANG Wen-zhong

(Institute of Geography Sciences and Natural Resources Research, CAS, Beijing 100101)

Abstract: Due to recent housing reforms in China, individual consume of urban population has become the principal part of the real estate market, and residents now can select their own home rather than have a home assigned to them by the government

This paper focuses on the main factors that influence the residents who live in cities and towns to select a residential location under the new housing system. The author thinks that the price of the house is the objective condition which affects the urban population to choose their residential location. Once they determine the money that they want to pay for the house, the residential location space is roughly decided. In addition, the traffic convenience and the environment of the residential location are the important objective factors that affect the resident to make decisions. The social, economic and cultural characteristics of the residents themselves and different favoritism they showed for the residential location and environment influence the process and result of the residential location selection as well. Divided social stratum due to different income also affects the division and isolation of the residential space.

Overall, since many factors influence the residential location selection in various ways, real estate developers should fully consider the general requirement and consume behavior of residents purchasing houses. Only in this way can developers make the housing development match with the demand of the residents.

Key words: Residential location; Location selection; Residential area; Land-price