

楼市并非只买涨不买跌 关于房价涨跌的再思考 (上)



近几年来房价必涨论不绝于耳,房价必涨的理由可谓五花八门,应有尽有。这些论调从表面上看似乎还有些道理,因此迷惑了不少人,大大地改变了人们对房价的心理预期,也对房价上涨起了推波助澜的作用。如今的现实证明,房价并非是只涨不跌,本文试对比较流行的十二种房价必涨论作简明的分析,论证其误区所在。

1.需求论。此论认为我国住房需求大于供给决定了房价必然上涨。当某种商品的需求大于供给时,该商品的价格上涨。这是经济学的铁律,是无可置疑的。问题在于需求大于供给的结论是如何得出的。第一个支派,根据近年来住房销售情况统计分析得出需求大于供给的结论。在表面看来是很有科学依据的。问题是近几年住房需求是如何被催生出来的。笔者认为近年的购房者包含三个部分。一是正常购房部分,既有住房需要,而又有购房能力者。二是没有住房需要,但由于担心房价上涨,出于保值增值目的的购房者。三是一部分有住房需要,本无力购房,靠过渡向亲戚朋友和银行借款的购房者。也就是说对房价上涨的预期已经把明日住房需求召唤到昨日的市场上。

在房价上涨到全国人民都难以忍受的程度,在房价收入比高得离奇的情况下,购买力已经耗尽。任何以昨日的住房需求量或需求增长率来预测今年或明年的住房需求都是错误的。原因在于近几年的住房需求并不是一种正常的住房需求。

另一个支派是根据对需要住房的人数估计得出需求大于供给的结论。表面上好像很有道理。但持这种论据者显然混淆了经济上的需求与日常生活中的需求的含义。经济学上所讲的需求包括两个要素。一是购买意愿,二是支付能力。只考虑需要住房的人数,而不考虑这些人的支付能力,就得出房价必涨的结论未免过于草率。如果不考虑支付能力,一个人的需求也会是无限的,他可能想要一万套甚至一亿套房子。现在确实有很多人需要房子,但没有支付能力。要使他们需要得出满足,就必须使房价下降。

2.地荒论。认为中国人多地少,土地紧缺,地价将不断上涨,地价又是房价的重要组成部分,地价上涨将推动房价上涨。这看起来也是很有道理的。房价收入比是由人们的收入用在衣、食、住、行、教育等方面的支出

比例决定的,人多地少国家的人们也不能不吃、不穿、不让孩子读书、不坐车、不打电话、不发短信、不看电影。即使是我们可以将全部收入用于买房,完全不需要其它方面的支出,房价也只能比那些需要吃饭、穿衣的人所处国家的房价收入比高一些,也不能无限度地高。

我们在考察不同国家的房价收入比之时往往只比一套房子与家庭年收入之比,而没有考察一套房子在不同国家需要占用的土地面积的不同。人多地少国家房子往往盖得高而密,人少地多国家房子盖得稀而矮。中国大城市中有许多一梯四户,一梯三户型“有脸没屁股、有屁股没脸”的住房。还有间距太窄的高楼,低层难见太阳。同样一套房子占用土地面积有巨大的差别,不同地价的两个地方一套房子的地价成本可以是相同的。人多地少地区地价收入比(比如一百平方米土地价格相当于居民年收入的倍数)肯定高,但不会使房价收入比高。美国一幢四百多平米占地五、六亩甚至十几亩的别墅才三十几万美元,只相当于年人均GDP的七、八倍。在我国年人均GDP的七、八倍就是十几万元,连在小县城买一套二手房都难。这样的房价还要再涨,多少中国人买不起房,只能做树上鸟?

3.房价下跌有害论。提出房产价格下降会导致居民资产缩水,减少消费,拖累相关产业的发展,导致失业增多,导致银行产生大量呆坏账等后果。有人断言房价下跌最先哭的是老百姓。总之认为房价下跌有百害而无一利。笔者不敢苟同。首先,房价下跌有利于刺激消费。为买房而存钱是导致消费不足的主要原因。道理很简单,人们用于住房的消费所占比例越大,可用于其它方面的消费所占的比例就越小。房价下跌有利于解决目前消费不足,外贸顺差过大的问题。也可以减少国际游资在中国的获利机会,减少热钱流入,减轻人民币升值压力。

第二房价下跌有利于建设创新型国家。一方面科技投资有巨大风险,当企业可以通过炒房地产、炒矿发财的时候,是不会愿意投资科技研发的。另一方面当年轻的科技工作者连房子都买不起,几个人合租一套房子,连一个安静的学习思考的空间都没有,他们的创造力是难以发挥的。第三,房价下降有利于构建和谐社会。房价高对社会稳定可能产生的冲击不亚于就业问题。当你手中有一点钱却又买不起房,看着房价一天天高涨,手中的钱一天天缩水,焦虑的心情是可以理解的。当你靠大量借

债,买下一套房子,面临着只能一辈子当房奴的时候,心情同样是焦虑的。年轻人心理焦虑随时可能转化为过激行为,对社会稳定构成威胁。第四,房价下跌有利于维护金融稳定。房地产泡沫威胁金融安全,及时挤破泡沫是保证银行资金安全,维护金融稳定的根本措施。只有让过高的房价及时降下来才能维护金融的安全。第五,房价下跌有利增加就业。我们采用增加住房供应量的办法,特别是采用增加经济适用房和廉租房供应量的办法来促进房价下降,就不仅不会拖累建材业的发展,而且还有促进建材业发展,增加就业的作用。

4.外地人购房论。提出外地人购房比例大是导致房价上涨的原因,并将进一步导致房价上涨。笔者认为人是社会关系的产物,人们总是愿意在熟悉的环境中生活。因为在这样的环境中生活不仅使生活方便,在遇到问题时能及时得到亲戚朋友的帮助,而且在与人交往中能得到生活的乐趣。重视人情关系的中国人必然比外国人更不愿与陌生人居住在一起。实际调查证明,绝大部分异地购房考虑的主要动因是增值。外地人购房比例大恰恰说明投机性购房、投资性购房的比例大,而以自住为目的的购房所占比例小。投资和投机性购房是不在乎在哪里买房的,他们关注的是那里的房价上涨的空间大。随着外地人将房子吐出来,房价并不是没有可能回降。

5.成本论。认为地价成本上升,劳动力、建材等房屋建造成本上升会导致房价上升。成本上升推动价格上升本在情理之中,可为什么老百姓一直强烈呼吁房地产商公布房屋成本,房地产商却以房屋成本如同是“女人胸部”不能公开为理由一直不愿公开呢。其实房屋建造成本本来就是公开的,这个成本是非常好算的。农民建造一平米砖混结构的房屋只用三百多元人民币,就可以将房子建得相当漂亮,在城市中的地价当然要高,但相比于售价要差之甚远,我们看到房价的利润是惊人,降价空间是非常大的。如果以容积率来算则更精确一点。既然房地产商一方面高喊成本论,笔者强烈要求政府公布每个住宅小区每一幢楼楼高、楼间距以及每平米房屋的平均地价成本。希望中央政府出台相关法规强制地方政府公布地价成本,再组织专家机构定时测算平均建造成本,并定时公布,使购房者明明白白地买房。(待续)

买房一定要“量力而行”

杨小姐月薪7000元,可自从买了一套房74万元的房子,月供5000元,她就感觉过上了恶梦般的生活,直到有一天她将自己卖掉又买了一套便宜的,她用亲身经历告诉大家:买房一定要“量力而行”

杨小姐一再强调,买房买车一定要量力而行,资金方面应给自己留有更大的余地,千万不要做到刚刚够。

杨小姐是一家IT公司的工程师,月收入7000元,在工作3年后,存折上终于印出了8万元的数额。她决定拥有自己的住宅。

杨小姐买房时显示出了她买时装时的血拼作风,攥着8万元,签下了总价74万元的房子。杨小姐购房的两个重要标准就是:在单位附近,半个小时以内的路途;还要精装修。

最后,在距离单位十分钟车程的地方买了一套房每平方米7300元的房子,付了10%的首付款,而贷款总额达到66万元之高度,加上15年利息,就是80多万元的负债。最初几个月,杨小姐一直沉浸在坐拥豪宅的自豪当中,觉得自己马上就要跻身百万富豪的行列了。

杨小姐在那里大约住了一年,但这一年,月供几乎成了她的噩梦。每个月将近5000元的月供,让杨小姐的生活突然变了质。旅游计划取消了,泡酒吧的时间缩短了,时装周头的知名度也下降了,随之心情也越来越糟糕。

除了每个月的月供外,那里的各项收费都太高了,物业费每平方米2.8元,这一年她感觉压力非常大。自认为一直活得很潇洒的她,以前工作上有什么不顺心,决不会迁就,始终抱着大不走了人的态度。可这一年,杨小姐变得谨小慎微,惟恐丢了饭碗,个性也损失了不少。

杨小姐觉得这样的“负”婆当得实在有点太辛苦、太沉重了,她说,每个月去银行付月供都有一种被掏空的感觉,自己的花样年华都被这套房子压得没有光彩。当初根本没有料到的是,房子能使她的生活变得如此灰暗,她真的有点后悔买这个房子。

考虑再三,杨小姐决定卖掉房子,但因为贷款未还清,产权证还押在银行,而能够一次付清全款的人少之又少,这让她苦恼了一阵子。后来听朋友说,有的银行可以跨行转按揭,在那里,杨小姐很快就找到了买主,因为银行有很多想贷款买卖二手房的人的登记资料。

银行把杨小姐名下的按揭贷款连同产权证都转到了该行名下,买杨小姐房子的人成了新的债务人。杨小姐是以78万元的总价与那位买方成交的,银行还有贷款未还余额61万元,所以,她收到购房人交给她的17万元现金。

杨小姐说,以这个价钱卖掉房子,自己没赔也没赚,已经很知足了,也不再考虑什么精神补偿了。拿着17万元的现金,杨小姐并没有像一年前手里有8万元那样兴奋、冲动,经过几个月的考察,她又选中了一套房子,虽然离单位稍远一点,但交通比较方便。每平方米4000元的房子,物业费1.2元/平方米,同样大的面积,同样首付了10%,同样贷款15年,但每个月的月供却降到了2000多元,只占自己月薪的1/4,杨小姐真正松了一口气。虽然现在上班需要40分钟,但她每天上下班的脚步却轻快了许多。到了每月20日付款那天,也没那么百感交集了。

杨小姐一再强调,买房买车一定要量力而行,资金方面应给自己留有更大的余地,千万不要做到刚刚够。贷款消费本来是为了提前享受各种物质生活的,但因为考虑欠妥,使月供变成了一个沉重的负担,影响生活质量,就有所不值了。(恬恬)

当男人说“买不起房时”

看看各版女友的爆笑回答

男人说:“亲爱的,俺的钱目前不够买房,咱俩也老大不小了,我们还是先领证结婚吧!都是我赚钱少,没能耐,以后我会玩命赚钱的,行吗?”

以下是女方几个版本的回答:

周星驰版:你在跟我说话吗?不是跟我说的吧,认错人啦。我是一个感情很现实的人,一个感情很现实的人如果和一个没有房子的人结婚的话,将会变得感情有缺陷,一个感情有缺陷的人,你就算永远的拥有她,也是没用的,所以没房子我不结婚,走了先。

琼瑶版:你怎么能这样责备自己呢?你没有错。听着你这样无情的责备自己,我真的很心痛。虽然没有房子对我来说是一种折磨和煎熬,但是我愿意把煎熬当作幸福去感受,因为我一百个一万个的爱你。

林黛玉版:女人梨花带雨地哭了起来,哭得飞沙走石,昏天暗地,哭得哽咽着说:“哥哥还是找个有金有银;有权有势;有房有车的大户小姐娶了吧,也免得和我这苦命女人受苦……”

赵本山版:有道是“二级台风不是吹的,四川盆地不是推的,喜马拉雅山不是推的,葫芦岛也不是勒的,我脸上两个小酒坑儿也不是推的。想让我没房子和你结婚,那是不可能的!

范伟版:你这么一说吧,我还真得仔细看看你,从头到脚,从裤子到腰际,从脸到外表,都觉得你是开玩笑呢,你在忽悠我吧,愚昧,太愚昧!你老愚昧了你!知道不?

[置业课堂]

买房难退房更难 购商品房以下情况可退房

选位置、问价钱、挑户型、看小区……这些繁琐的过程对于购房者来说并非易事。但经历过“退房”的人却都说,相对于“退房”而言,这些麻烦和困难根本不算上什么。

合同逾期退房要交违约金

案例:2006年底,小赵夫妇与某房地产公司订购购房合同,并支付房款30多万元。合同承诺,住宅楼在2008年4月30日前交付使用,但至今仍未完工。无奈之下,小赵夫妇于9月2日提出退房。该住宅楼项目销售人员表示,退房可以,但小赵夫妇得交2%的违约金!小赵夫妇搞不懂——是开发商没按期交房,为啥自己还得交违约金?

分析:根据《合同法》第94条及相关司法解释,签订购房合同后,开发商没有按合同承诺期限交房,经购房者催告后,在3个月的合理期限内仍未履行的,购房者就有权要求开发商退房,并要求返还订金或支付房款利息。

广告忽悠实物与宣传不符

案例:去年5月份,闫大爷在某商品房售楼部,因对其广告上的户型图很满意,就预定了一套。但交房时,闫大爷却发现户型改动很大,原来两间朝阳的房现在变成了一间,于是决定退房。但销售人员以各种借口推诿,大半年过去,闫大爷跑了不下三四十趟,可钱一直没拿回来。

分析:在购房时,销售广告对购房者产生实质性影响,因此也应视为合同内容之一,如果开发商违反销售广告承诺内容,需承担责任,购房者有权要求退房。此外,签订订购房合同时,购房者最好增加房屋布局等细则附件,以便保障自己的利益。

提前预售未办产权证

案例:赵先生去年底预购了一套100平方米的住房。当时,销售人员说《商品房预售许可证》马上就办下来了,但至今楼已建了一半,《商品房预售许可证》仍无踪影。赵先生担心房子有问题,提出退房,但是开发商坚决拒绝。

分析:明确表示,最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》中规定,如果开发商证件不全,就属于违法操作,与买房人签署的合同属于无效合同,开发商应当退还购房人缴纳的房款。

专家支招:条款内容具体化

国家对于商品房退房事宜有统一规定:开发商有明显违规行为,消费者利益受到严重侵害,可要求退房。但目前操作难度较大。据了解,多数购房业主是根据售楼广告或售楼人员的某些承诺而选择房屋的。但他们往往忽视了要将承诺的具体内容写入合同,并注明对各种违约行为的解决办法,结果让有些开发商钻了空子。业内人士建议,为了避免退房纠纷,应聘请专家核实合同条款,尽可能将内容具体化。

随着近期房价拐点之说日盛。依据合同法,对因房价波动而退房的要求一般不予支持。

相关链接:

消费者可以退房的情况还包括以下几种:
一、由于开发商的原因,买房人在合同约定的期限内无法得到产权证,如合同对此项有约定,买房人就可要求退房。

二、房屋面积误差超过3%。如果交房时房屋的实测面积与签约时的暂测面积的误差比绝对值超出3%,可提出退房并要求退赔利息。

三、房屋质量问题严重影响使用。因房屋质量问题严重影响正常居住使用,购房者可以提出退房并要求开发商赔偿损失。

四、房子存在抵押、预建或其它经济纠纷。如果开发商在出售房屋之前就把所售房屋抵押,或卖给购房人后,又把房子抵押给他人,购房人查明后,就可以要求退房。

五、购房者贷款申请未批准,合同双方对付款方式不能协商一致。

六、合同中约定的其他退房条件出现。

自述 地产人

我的郁闷

2005年我告别了我亲爱的校园(因为没钱上学的原因)。我加入了二手房营销,从此我踏上了房地产这条道路。我满怀激情开始了梦想的追逐,那时我才16岁。

2005年6月我已经入职半年,和我一起入职的朋友成了我的销售主管,但他的业绩还不如我,我很不服气,于是找到了店长。店长是一个50岁左右的老先生,他什么也没有说,而是倒了杯水给我,那杯水本来就是满的。他给我讲了空杯心态的故事,我听默默地点了头,因为我明白他是在说我。

2006年2月我终于成为了销售主管,与此同时我也成为了整个公司的房源营销专家,几乎公司12家店没有不认识我的人,大家都希望我能记住他们的房子,此时我那个朋友已经是销售经理了。而我一个队的业绩比他一个队的还多。我不明白为什么我还是一个销售主管,我又找到了我的老店长,此时他自己开了一家店,他拿出我的简历指着我的生日说这就是原因,等你的能力能够完全弥补你年龄和学历的不足时,你自然能够胜任。现在你是应该给自己做个职业规划了。

2007年1月我成为了店长,我认为自己的职业规划初步成型。

2008年我辞职了,我告诉老板我要去攀登更高的山峰,我说我要去卖新房,我要学习策划,这不是我能呆的地方了。老板很精明,只是笑笑:“你去吧,我希望如果发生什么话一定要回来。”

2008年5月我来到了一家代理公司。这是我经过3个月的苦苦寻找才找到的。我终于做到了实习策划,虽然待遇是我的一半还不到,但我非常满足。可是时间不久,因为我还没有策划,我也没人可以学习,而项目只有一个小商业,销售并不是做得很好,所以领导让我去销售部做置业顾问,我一气之下离开了,因为当初说好的,我不是做销售来的。

我已经找了半个多月了。我不明白世界怎么会如此,我相信我是一把利剑,可能世界上的剑太多了吧,我何时才能找到欣赏自己的人啊。

公园地产价值论

何为“公园地产”?“公园地产”,一般是指为了给居住

者营造稀缺的景观和生态环境,依托市政公园或将房地产开发与公园建设结合起来的项目。广义上讲是指和公园相关的地产项目,是将公园景观作为楼盘的特色和卖点,将建筑、人文与自然环境结合成体的地产概念。其景观价值、生态价值、心理价值均使得公园地产更符合现代都市人的居住要求和居住梦想。

公园地产的历史,可以到回溯到100年前,纽约市中心曼哈顿地区出现中央公园,至此公园地产进入人们的生活,并迅速成为健康住宅、高品质自然生活的象征。世界上与美国中央公园类似的城市公园还有:伦敦的海德公园、巴黎的凡尔塞花园、东京的新宿御苑等等,而北京朝阳公园则是国内公园地产发展的代表,亦是北京最国际化、投资和居住环境最好的区域之一。

维多利亚花园的创造者——洋浦嘉华,站在“生活运营者”的高度,将海秀公园、中央公园、西海岸带状公园的生态环境与城市发展结合起来,以实现人与自然共生的理想,倾力打造西海岸后花园,营造稀缺的自然景观和生态环境,实现都市人休闲健康、生态栖居的居住梦想!

在维多利亚花园,实现无边界的公园居住梦想。明媚的阳光、纯净的空气、细软的沙滩、湛蓝的大海、清爽的椰风等等无可复制的资源共同构

筑了西海岸一流的居住环境,然而,如果仅仅是这些外部优势,维多利亚花园亦流于普通。在设计上,维多利亚花园根据周边环境和自身特点将公园地产的两大模式相结合,在“借园”的基础上亦“造园”,相对开放的社区使得西海岸美丽风景与居住社区自然过渡。在椰风海韵之后悄然发现西海岸后花园的迷人身影。生活与自然没有界限,家与公园、生活与风景零距离,家在园中还是园在家中,答案了然于心。

在维多利亚花园,建筑亦是公园景观。人工建筑向来是破坏自然景观的杀手,在维多利亚花园蓦然发现,原来建筑也可以隐身于风景之中。维多利亚花园规划以景观为核心,对建筑、功能进行合理布局,项目整体采用花园式规划,充分考虑景观与建筑的融合,高品质的风情生活空间在视觉、听觉、嗅觉、触觉的自然享受中完美呈现。私密生活到大众生活的自然过渡,在视野开阔的景观阳台上坐赏满目青翠的风景时,观者亦成为一道靓丽的风景。

在维多利亚花园,享受亲水公园生活。低吟浅唱的大海是西海岸的灵魂,滋养了西海岸的一切,也让居住于此的人们因灵动的环境而愈发懂得自然的可贵。维多利亚花园以水景园林与大海相呼应,在海洋的宽容与博大之外营造从容、细腻与精致,在社区园林创造艺术与自然的和谐之作。以水作为园林造景的主题,处处精雕细琢,喷泉、溪流、荷花池、水景小品……用心创造最独特的公园水景,灵动之画随心、随眠而生。

筑了西海岸一流的居住环境,然而,如果仅仅是这些外部优势,维多利亚花园亦流于普通。在设计上,维多利亚花园根据周边环境和自身特点将公园地产的两大模式相结合,在“借园”的基础上亦“造园”,相对开放的社区使得西海岸美丽风景与居住社区自然过渡。在椰风海韵之后悄然发现西海岸后花园的迷人身影。生活与自然没有界限,家与公园、生活与风景零距离,家在园中还是园在家中,答案了然于心。

在维多利亚花园,建筑亦是公园景观。人工建筑向来是破坏自然景观的杀手,在维多利亚花园蓦然发现,原来建筑也可以隐身于风景之中。维多利亚花园规划以景观为核心,对建筑、功能进行合理布局,项目整体采用花园式规划,充分考虑景观与建筑的融合,高品质的风情生活空间在视觉、听觉、嗅觉、触觉的自然享受中完美呈现。私密生活到大众生活的自然过渡,在视野开阔的景观阳台上坐赏满目青翠的风景时,观者亦成为一道靓丽的风景。

在维多利亚花园,享受亲水公园生活。低吟浅唱的大海是西海岸的灵魂,滋养了西海岸的一切,也让居住于此的人们因灵动的环境而愈发懂得自然的可贵。维多利亚花园以水景园林与大海相呼应,在海洋的宽容与博大之外营造从容、细腻与精致,在社区园林创造艺术与自然的和谐之作。以水作为园林造景的主题,处处精雕细琢,喷泉、溪流、荷花池、水景小品……用心创造最独特的公园水景,灵动之画随心、随眠而生。