观点碰撞

房产税征或不征『指挥棒』到底咋挥？

日前，国家发改委正式澄清，上周有关研究人员“三年之内免谈房产税”的讲话不代表发改委立场，并表示相关报道“内容严重失实，造成了极为恶劣的影响”。此前，关于何时开征房产税的传闻早已是甚嚣尘上，其中上海先行呼声最盛，仿佛有鼻子有眼儿似的，但这与23日国家税务总局公开表态的“地方对房产税征收范围没有解释权”有悖。

难道说房产税真成了楼市调控最后的救命稻草？征还是不征，政策何时能出台？从时下看，情况令人纠结，民众更是一头雾水：指挥棒到底咋挥？

政策制定谁牵头？

在“澄清事件”中，发改委负责人对媒体记者表示，按照程序，即使政府表态要征收“房产税”，也不是说征就征，“一项新的税收要施行，首先必须要全国人大立法通过”。此外，4月14日国务院“10号文”出台时，明确要求财政部、税务总局“加快研究制订引导个人合理住房消费和调节个人房产收益的税收政策”。关于财税政策和房产政策，牵头的一直是财政部、税务总局和住建部，即使要出台相关政策也是由这些部委主导拿出方案，发改委参与意见。“现在什么事情都放到发改委头上，我们也很不解。”

真这样的话，谁还能解?！……

正反方争论热烈

正方

观点一：绝不能让囤房者毫无代价、毫无障碍地获取土地增值。

观点二：分配不公的现状必须改变，房产税、暴利税、土地增值税等理应开征。

观点三：应该对所有房子进行征税，包括开发商手中未出售的房源，并且按房屋的面积及豪华程度确定税率——这是征的方面；同时，对征收来的税要按人均面积进行补偿，这样，对于手中只有一套房屋的人来说，就几乎相当于没有交税，对于无房的来说就相当于补助，对于多房者特别是炒房者来说，就是一种纯付出。

反方

观点一：征税于法无据，理由破绽百出，在财政不能透明的前提下，征税只会导致政府部门损民自肥，客观上将加重老百姓的负担。

观点二：楼市调控最终无疑会触动政府土地财政这块奶酪，此时此刻开征房产税多少有为土地财政寻觅替代品的嫌疑，改变土地财政现状就一定要靠征房产税弥补吗？假如房产税只是为了让政府立于财政的不败之地，而民众与开发企业的权益却被束之高阁，则这样的房产税也难有公平可言。

观点三：开征房产税，让住不起商品房的人更住不起，原来住得起的又住不起了，如果要按面积开征，普通百姓的退休工资恐怕不够交的，就只好再回到小房子里去住。

观点四：房价高就要征房产税，房价高就要打压买方市场吗，房子难道就不是商品吗，难道我买一件衣服行而买两件就要交高额税吗？当初拉动内需叫百姓把钱拿出来买房，反过来又限制购买第二套及以上房子。为什么不从根本上解决供需矛盾哪！

学者折中派居多

耶鲁大学管理学院金融学终身教授陈志武认为，应该把房市放在整个经济与社会的长久目标中思考，政策举措应该与长久蓝图一致，而不是头痛医头、脚痛医脚。

经济学家郎咸平认为，所谓房产税等政策，很难从根本上解决高房价问题。要解决高房价，必须“对症下药”：一是帮助企业家改善投资经营环境；二是大批量的提供经济适用房、廉租房。

作为楼市调控最值得期待的后续政策和手段，房产税对于楼市调控的效果影响巨大，相关政策的定夺与时间表要有公开透明的程序，而不应成为阴晴不定、百姓误读的“消息市”。

楼市风云

楼市新政利好写字楼市场 证大国际金融中心“逆市受捧”

2010年的海南，必定是在海南发展史上留下浓墨重彩的一年。这一年，海南国际旅游岛规划获批，海南跨进国际轨道；海南成为世界瞩目的焦点，聚集大批世界房产大鳄；这一年，中央出台一系列政策遏制过快上涨的房价，海南楼市受影响程度居全国城市第四……然而，这更是充满机遇的一年。国际旅游岛建设之初，大型企业纷纷入驻海岛，机遇倍增；起伏未定的调整政策，造成房市暂时观望态势，原本投资于楼市的大量资金转变方向，陡增商机……

机遇与挑战共存的市场下，资本何去何从？也许我们可从证大国际金融中心“逆市受捧”中看出端倪。

新政下，写字楼价值增长

新政之下，中央出台政策遏制房价过快上涨，剑指住宅，从而变相削弱了写字楼和商铺的冲击。很多业内人士表示本次调整对商业地产影响不大，反而是一个利好，会让写字楼和商铺成为新一轮的投资焦点。近日来证大国际金融中心的活跃咨询态势也表明：大批投资性资金从住宅市场抽离，寻找新的投资渠道，投资价值较稳定的商业地产成为市场“新宠”。

证大国际金融中心受到市场瞩目，一方面在于写字楼的中长期物业价值稳定、持久，而且具有较大的升值潜力。住宅面对的消费群体是个体，属于消费性质的，容易受市场经济、政策调整的影响；而写字楼的消费群体，是公司或者一些较具实力的个体，不容易受政策调控影响。更重要的是，证大国际金融中心涵盖国际5A纯写字楼品质，超越海口现有写字楼价值，吸引一大批实力强大的品牌企业入驻，形成品牌汇聚“磁场”效应，反过来促进写字楼价值进一步提升。

作为海口市滨海大道新崛起的写字楼标杆，证大国际金融中心更注重写字楼品质的前瞻性、差异性，更追求建筑细节的完美，更强调商务配套的品牌力量；高标准、超越性的写字楼内涵，促使它在市场利好的情况下一举成为各路资本新的追逐目标，呈现淡季热销的状态。

海口写字楼市场空间广阔

海口经济持续增长，写字楼市场空间广阔。

随着国际旅游岛建设进程的推进，海南国际商务时代来临，海南经济在新的市场环境中定能更快增长，吸引越来越多的跨国公司在海口设立地区总部。相应的第三产业如法律、咨询、金融等现代服务业迅速发展，服务商品增多，形成“总部经济”和“楼宇经济”。越来越多的国内外企业需求，催生写字楼价格上扬。

证大国际金融中心，据守海口滨海大道卓越区位，环聚海口CBD五大繁华商务圈层，寸土寸金，商机碰撞，引导其投资价值持续升温。区位的中心吸纳力和辐射力，匹配写字楼卓越建筑品质、灵动空间布局、国际5A智能体系、品牌硬件设施、国际一级资质物业管理等优势，承载每一个品牌企业的战略负荷，提供企业与国际接轨的商务平台。

正是这样超越的品质，使证大国际金融中心的投资优势一触即发，从市场竞争中脱颖而出，成为政策机遇下的投资“宠儿”，以市场制胜者的姿态笑傲风云。

博鳌·亚洲湾：公关活动诠释房地产产品内涵

借主题风情秀凸显产品特性

两个银白色的半封闭球形建筑，犹如波浪般携卷着东南亚的魅力矗立在此。身着泰国、印尼、马来西亚等民族特色服装的气质美女双手合十屈膝用东南亚特有的语言向客人问好，并热情地邀请来宾品尝专门定制的越南、泰国的特色糖果；两个长相帅气的东南亚小伙热情地敲打着腰间的风情鼓穿梭在人群之间，优雅的舞者踩着轻松欢快的鼓点节奏在人们的面前翩翩起舞，曼妙的歌舞瞬间就将人们带入了异域风采的国度之中……

“博鳌·亚洲湾”前的一幕幕东南亚异域风情表演吸引来宾驻足合影，而吸引参观的客户不计其数。

这一场包含东南亚礼仪服饰、风情表演及特色环境包装的“美丽亚洲湾·浓情东南亚”的SHOW，即是联华创展创意传媒在深度挖掘博鳌·亚洲湾卖点及产品内涵，量身定制的主题公关活动，使博鳌·亚洲湾发出耀眼的光芒，也奠定了首次精彩亮相的基础。

公关整合 实现地产营销推广效果的最大化效应

“博鳌·亚洲湾”是由卡森置业倾力打造的南中国东线海岸地标。项目本身将东南亚建筑文化与博鳌得天独厚的一线海景资源完美结合。项目萃取圣淘沙、巴厘岛、普吉岛、吕宋岛、澎湖岛、邦咯岛六大度假圣地居住精华，淬炼升华，使得项目独具一种东南亚的休闲、开放的气质。

联华创展创意传媒的公关团队根据“博鳌·亚洲湾”的产品属性特点和文化内涵对其做了精准的策略定位，贯穿“东南亚风情”这一主题元素进行策划和包装。定制由整块实木雕琢而成，泰国描金工艺铸就的糖罐、向客户派发泰国进口的抹茶饴糖果及越南第一排糖；对精选的6名礼仪人员进行东南亚礼仪文化熏陶及东南亚语言培训、并定制了泰金饰品及手工缝制的绣珠服饰；邀请专业舞团编排了热情奔放的东南亚舞蹈，将东南亚生活情景再现并再次印证了舞蹈与音乐的无国界。通过这些元素的多层次叠加，使得博鳌·亚洲湾展馆的东南亚气质油然而生，并对产品的文化内涵进行了完美的诠释。

名人侃房

郎咸平：

房产税不能从根本上解决高房价

“国家政策一再出拳，却为何控制不了高房价？”近日，郎咸平在吉林省经济高峰论坛上提出，因为国内经济的两大“内伤”未解决，即投资经营环境恶化、产能过剩这两大顽疾，由此引发制造业资金以及逃避通货膨胀的避险资金大量进入楼市，形成了活跃的火山岩浆。他说，当前国内大部分老百姓只能向开发商买房，开发商和政府掌握着房地产的定价权，加之中国的经济适用房、廉租房政策还不完善，这无异于是在火山口安插了两根“导管”，加速火山喷发的进程。他认为要想“对症下药”，一是要解决企业家面临的两大问题，帮助企业家改善投资经营环境；二是封住两个“导管”，在一定政策范围内，允许老百姓自己买地建房，大批量的提供经济适用房、廉租房，并且是公开、公平、透明的，这才能够起到标本兼治的作用。

冯仑：

两年内房价降30%，开发商能活下来就很好

万通集团董事局主席冯仑日前在长沙参加“2010湖湘财富峰会”，他首先鼓励同行们要做绿色低碳的先行者，房地产企业要戴“绿帽子”。他说，企业有红帽子、黄帽子和绿帽子，而面对房地产新政，房地产企业只有戴“绿帽子”才有可能实现可持续发展，做绿色建筑是房地产企业应对未来挑战的法宝。针对时下形势，他说：“1999年前后，房地产被确定为国民经济的重要增长点，房地产的功能强调经济增长、消费、投资，兼具保障、福利。而经过当前的调控，房地产的功能将转向强调保障、福利、公平，其定位为基本生活必需品。”他认为，房地产的功能发生了根本性变化，这将导致两年内房价下降20%—30%，报复性反弹很难重演。他说：“开发商能活下来就很好”。

谢强：

开发商被骂也要忍着

富力集团CEO谢强日前接受网易记者专访时说：“中国文化、精神层面的东西决定了传达给房地产商很多东西，这就使房地产商成为了‘痰盂’，谁都可以伸着脖子往里吐。”他认为：“房地产商能有今天，平心而论，是国家给了你市场、国家给了你机会，每一个房地产大佬应该记住这点，怀有感恩之心。看看电讯行业、航空行业、铁路行业，很多行业你是进不去的，而房地产这个行业，国家给了很低的门槛让你进入，你才有了今天，也赚了很多钱，背点骂名要忍着才对。”

广厦人生

一个杭州白领的购房史：等了五年 更买不起房

杭州典型白领小光和老婆算是不折不扣的白领，两个人都从事信息技术工作，月收入各自在万元以上。不过令人难以置信的是，工作十多年的小光，竟然到现在还没为自己的小家购置一套房产。

每次调控来了，都想再等等

小光被老婆戏称患有“调控等靠症”。

2005年，小光来到杭州定居，一个人租房住，市中心一室一厅租金1200元/月，当时的市场售价也就1万元/平方米，以他每年10万元的收入买套六七十平方米的房子是没什么压力的，但当时政府正在调控房价，小光想房价肯定要跌，等等看吧，买房这念头，就搁下了。

2006年底，小光结婚，当时老婆提出来想买房。可是新婚不久老婆就出国了。等从国外回来，房价已经是另一个天地了。行情一直涨到2008年年中，下半年开始房价有所松动，小光和老婆觉得应该再耐心等待，等降到他们的心理价位再买。

但他们并没等到。出乎小光意料的是，2009年三四月份以后房价又开始了新一轮的疯涨。而小光在下半年被派往北京出长差，买房一事再次被搁置。

今年，小光打算无论如何也要下手了。4月听到各种楼市调控新政时，小光回家对老婆说：希望这次是玩真的，如果房价跌了，咱们赶紧把房子买了吧！老婆呛他：这几年都是被你害的，现在你总算开窍了，不想等了啊！小光和老婆再次去看房，一套市区二手房，70平方米，170万元，顶楼，户型还不正，但中介说这个价位在现在的市场中算低了，可小光觉得这房子实在不值那么多钱，放弃了。

前几天，小光发现，他想买的那个小区，同样的70平方米的面积，挂价普遍低了五六万元，但仍然没达到他的心理价位。他们还在等。

收入涨两成 房价翻两番

2005年，小光刚来杭州时，月收入8000元，而当时一套市中心的1990年左右的二手房均价约7000元/平方米；时隔五年，小光的月收入涨了20%，约1万元，可是市中心同类小区的二手房房价已经涨到了近2万元/平方米。

今年四月份看中的那套房子，五年前的售价为70万元，五年间涨了100万元。老婆常跟他抱怨说欠她100万元，如果结婚时就买房的话，现在就净赚100万了。

小光怎么都想不明白，官方的言论都是说要稳定房价，可这房价哪年稳定了呢？以他的印象，几乎每调控一次后，随之而来的是一轮剧烈的“补涨”。夫妻两人月收入各自万元以上，在杭州也算是白领了，还是觉得跟不上房价上涨的步伐，罢了，只能将无房的境地更多归结于自己当初没有眼光。（来源：钱江晚报）

样板间

◎设计师：三亚恒泰装饰公司 陈功
◎工程地点：凤凰水城
◎主材：壁纸、白色抛光砖、黑晶石大理石踢脚线

用最简单的造型回报更多的激情。传统欧洲纹样的壁纸配合现代风格的家私与黑玻造型，这样的配合让整个空间变处既有传统欧式的隆重与典雅，更充满了现代风格的自由与激情。

《房产周刊》特约家居装饰公司：恒泰装饰
海口总部：海口市国贸大道新达商务大厦二楼
电话：0898-68551911
海口万佳分部电话：66830908
琼海分公司：62926611
三亚分公司：38890866
家俱厂：65923077

恒泰装饰 HENGTAI DECORATION
全国免费咨询电话：800-8765-009 www.htdec.net