



樓價仍高企 遠超市民購買力

浙消委會促房企降價救市

盼來了降低交易稅，盼來了二套房貸的鬆綁……現在又在盼購房入戶等救樓市新政，面對有可能進一步調整的樓市，內地房地產企業總是把希望寄託在政府身上。對此，浙江省消費者權益保護委員會秘書長徐建明在接受本報記者採訪時呼籲，房地產商應該主動降價，促進市場回暖。他直言，現在房地產商不但不肯降價，還有漲價意向，並且獲得某些地方政府支持，這有失社會公平，政府不應該這樣救市！

本報記者蔣宇炬杭州十九日電

徐

建明的觀點非常明確：「前幾年浙江房價一直處於高速擴張的狀態中。即使沒有經濟危機，跟老百姓口袋裡的錢比起來，這個房價水平已經過高。從市場角度來說，這是不健康的，需要一個調整過程。」最新數據顯示，浙江省會杭州市區商品住宅每平方米均價約為14000元（人民幣，下同），如果一個家庭購買70-90平方米的住宅，單套價格也在120萬左右，房價收入比超過20倍。需要注意的是，這是在內地教育、社會保障不完善情況下的房價，如果依照發達國家較為完善的社會保障水平，則內地居民承受的房產支出負擔就更高了。世界銀行認為，合理的房價與家庭年收入之比是5：1；聯合國的標準是3：1。

房屋銷售急跌三成六

這樣脫離消費者實際購買能力的高價最終只能帶來市場的萎靡。來自浙江省統計局最新發布的數據顯示，去年該省的房屋銷售面積和銷售額分別下降36.6%和30.9%。不過，該省內幾大城市去年十二月份的房屋銷售價格，比如金華市卻同比上漲5.1%，溫州、寧波分別上漲1.6%和0.8%，只有前期價格一直較高的杭州才下降了區區0.1%。

價格降不下來，又導致市場進一步調整。根據杭州透明售房網的統計數字顯示，今年一月份，杭州樓市的預定成交都陷入低谷，商品房總共預定了326套，比去年十二月減少了939套，環比減少了74.2%，創下了去年以來的新低。而主城區商品房成交1352套，環比減少了38.27%，同比下降44.04%。

面對這樣的情況，不少房地產企業希望政府出台更加有力的刺激措施以穩定樓市。但徐建明認為：「房地產業是一個暴利行業，看一些富豪榜就知道了。現在房地產商不但不肯降價，還有漲價意向，並且獲得某些地方政府支持。我們認為，有失社會公平。政府不應該這樣救市，而應該更多地關注弱勢群體。房地產商前幾年賺的錢夠了，現在是不是也應該對社會有所回饋？」

降價促銷利長遠發展

他表示，現在全社會都在號召推動消費，拉動內需。房地產消費作為百姓生活中的重要消費項目，如果整個市場活躍，其對社會需求的推動性是巨大的。要把社會消費能力提升上去，一種途徑是提高民眾收入——這在短時間內做不到。另一種就是降低物價。他稱：「一年銷售額減了幾乎有三成，實際的統計數字已經顯示房地產市場缺乏活力。房產商為什麼不放棄一部分利益，降價來換取市場活躍？這不僅將大大刺激消費，對房產商本身來說，能加速資金流動也不是件好事。」

早先有人提出所謂「買房愛國」論，稱買房即是拉動內需，就是愛國。徐建明說，百姓買房的確推動了社會消費。但是不能本末倒置，為了推動內需而去買房。中國人的傳統觀念裡是執著於購置屬於自己的房產的，所以只要有可能，百姓都會去買房置業，而對於一個普通消費者來說，購買房產往往是一生中最昂貴的一筆消費，須背上多年的經濟重負。所以不必、也不該利用愛國情緒激勵百姓買房。

另一方面，「總不能只叫老百姓愛國，你房地產商就不愛國？還是那個說法：降價暖市。你把價格降低，市場活躍起來，內需就上去了。要愛國，大家就要都盡一些責任。浙江這兩年都在搞一個新消費運動，提倡理性消費，反對盲目消費，目的是要創造全社會一種文明理性的消費環境。」徐建明說：「我們消保委呼籲，不要用政治式的口號忽悠百姓買房，應該給老百姓創造一個寬鬆、放心的消費環境。」



浙江省消保委秘書長徐建明（蔣宇炬攝）

大型地產商拒減價

浙江本土最具影響力的房產公司綠城中國控股有限公司，一直以來就是「不降價」的堅定擁護者。近日，綠城旗下的樓盤麗江公寓被傳推出20套特價房，優惠力度將近9折，巧合的是，該樓盤與萬科去年在杭州引起降價風波的樓盤在同一地段。這被業界認為是綠城全線降價的第一步。但是綠城副總裁袁劍平近日在接受媒體採訪時仍堅稱綠城無意放棄「不降價」策略，綠城市場部的人士也對記者表示，這次特價房只是針對綠城客戶的回饋之舉，並非全面降價信號。

學者：降價與否由市場決定

元宵節期間，上海萬科對上海在售項目開展了包括抽現金券、免八項費用在內的讓利促銷活動，掀起了今年新一輪降價潮的序幕。雖然與去年相比，萬科本次的折扣力度較低，但是其所起的帶動作用十分明顯，保利、嘉華等多家開發商紛紛加入了打折降價的行列。浙江方面，多家浙江本地知名報業和房產專業網站均刊登文章，揭示萬科將在杭州開展新一輪降價活動的消息。

有趣的是，當媒體言之鑿鑿的時候，萬科卻失口否認。本報記者電話採訪了萬科旗下多處樓盤的銷售

部，相關人士均表示，近期沒有降價或優惠活動，樓盤都按照原價銷售。萬科杭州旗下樓盤「白鷺郡」曾經在二月十四日情人節當天進行針對年輕購房者的小幅優惠措施，短暫的活動時間還算不上是明顯的降價促銷行為，萬科方面也未對此次活動做大量宣傳。

浙江大學房地產研究所所長趙杭生對本報記者表示，在市場低迷的時候，開發商必然承受資金周轉緩慢帶來的財務壓力。但是若開發商規模夠大，有足夠資金支撐，則可能寧願選擇不降價以待市場好轉。考慮到這兩家堅稱不降價的房產企業規模龐大，資金實力雄厚，採用「不降價」策略有著足夠的底氣，那麼更多的小型房地產企業在漫長的市場冬季中承受的壓力則相對更沉重。一家浙江本土房地產企業的企劃部人士對記者表示：「沒有一家開發商的開發資金全部是自由資本，有貸款就總要付利息，放着賣不動就很被動。」

對於兩大巨頭的不降價言論，他說：「從法律上講，降不降價，都是企業各自的市場行為。但是如果市場真的到了一個冰點，需要有個項目大幅度下調去把市場帶暖，這對整個市場都不是一件壞事。」

王石：調整遠未結束

萬科董事會主席王石最近在南京與媒體交流時表示，去年十二月以來的樓市有所反彈，成交量有所放大，這僅僅是房產剛性需求的釋放，反彈並不代表反轉，房地產調整遠未結束。他分析稱，具體到不同地區，調整程度也不同。比如，珠三角地區前期調整幅度過大，今年的調整會趨於緩和；北京與長三角調整的大幕才剛剛拉開；而中西部和東北地區的調整幅度不大。他還說，金融危機對內地實體經濟的影響才開始。

他強調，從零六年開始，萬科已經看到兩個指標出現了問題，一個是房地產價格的上漲和家庭收入上升的差距越來越大，已到了一個剪刀差的比列。還有一個是前期資金進入過多，房地產庫存環比增加，這說明銷售不理想，去庫存化是個漫長而痛苦的过程。這兩個指標越來越高，市場就一定會發生變化。

對於萬科今年的戰略，王石指，將採取適度擴張的戰略，專心致志做城市住宅，成為住宅專業提供商，成為上市公司中的地產藍籌，成為受人尊敬的企業。

作為內地房地產行業的領軍人物，王石於〇七年歲末拋出了「拐點論」，稱高房價不可維持，房價必將理性回歸。「拐點論」一出即激起論戰巨浪，萬科被指「唱衰中國樓市有陰謀」，但事實上卻在行業發展中有所驗證。業內人士認為，樓市在去年所經歷的「行業景氣回落、企業庫存高企和市場價跌量縮」等困境並沒有改觀，內地房價今年可能繼續新一輪下跌。



▲王石

消費者觀望態度看後市

購房可以送車，購房可送家電，面對諸如此類的促銷活動，在杭州做汽車銷售的程先生直言，「我們消費者要的就是實實在在的降價！」

五年前在杭州市區買了一個四十多平方米的他，因為增添了一個孩子，所以要把父母請來照顧小孩，頓時房間顯得侷促起來，因此，希望能夠改善一下，雖然國家對改善型住房的房貸進行了鬆綁，但幾乎沒有怎麼跌的房價，令程先生難以承受。

在採訪中，一位銷售人員說，如果沒有降價來帶暖市場，那麼公司即便推出其他優惠活動，也很難吸引到顧客，因為「顧客的心理價位都有個臨界點，一旦實際價格高於這個點，不管搞什麼會員積分卡或者送東西的虛頭優惠，都不能吸引住顧客了。」

記者與一家中介公司看房者聊起房價時，一位女士表示，經濟危機剛過，大家都捂着錢袋過日子，房價總會跌一些的。浙江新帶房產的一位銷售經理表示：「由於去年的經濟危機，大家的經濟實力都有所壓縮，以及大幅度價格跌宕引起的謹慎觀望態度，所以會出現去年成交量的下降。如果能在一個合理的範圍內進行價格調整，相信消費者的熱情很快會點燃。」

廈門大學教授陳培愛認為，要想房地產市場的交易量上來，首要問題要讓多數需要改善居住條件的城市中等收入家庭買得起房。雖然目前許多城市的房價開始降了，但多數降價只是開發商下調了局部區域的樓盤價格。今年，政府應着重吸引更多被壓抑的剛性需求及改善性需求入市。確保樓市可持續健康發展，還必須建立成熟理性的房價定價機制。

▲市民在房產中介觀看地產市道（蔣宇炬攝）

杭州近年房屋銷售及房價變化

| 年份 | 杭州市區商品住宅預售均價 | 年度住宅銷售面積 |
|------|--------------------|-------------|
| 2004 | 5801.88元/平方米 | 509.49萬平方米 |
| 2005 | 6167元/平方米 | 620.66萬平方米 |
| 2006 | 7759元/平方米 | 679.27萬平方米 |
| 2007 | 10609.39元/平方米（成交價） | 1042.82萬平方米 |
| 2008 | 14507元/平方米（主城區成交價） | 627.48萬平方米 |

