



制度改革才能让房地产业回归正轨

◎任志强

已经有越来越多的人充分认识到,左右中国房地产市场的因素大多浮游于房地产之外,并不在市场的本身。因此仅仅从市场可自我调节的能力而言,几乎是无能为力。制度对市场的制约作用远远大于看不见的手的调节能力。

如制约着市场自我调节供给能力的原料——土地,被政府严格地垄断着。从数量、价格到供给方式都在任由政府的行政意愿而波动。关紧土地的闸门与价高者得,让土地变成了稀缺资源并天价频出,从而改变了社会与民众的预期,让商品房变成了最佳的投资品从而进一步推高了商品房的价格。当政府拒绝用增加供给的方式来平衡供求关系时,就只好用限购的方式来抑制需求了。

但发展市场不是为了解决和改善民众的住房需求吗?限制又如何能释放这些需求呢?限制的结果必然是对市场和居民住房改善需求的打击和伤害。

如果本来就未解决土地的制约问题,再用资本市场的不开限制生产能力的扩大,用银行信贷限制了居民的购买能力,用户籍制度限制人才的流动和公民迁徙的权利,那么这个房地产市场又如何保持健康稳定的发展呢?必然由此产生更多的传染病,让整个中国经济都被这一“支柱产业”的非良性发展绑架。

许多人以为中国的经济增长可以没有“房地产市场”,但如果他们知道全世界所有的国家经济中都不能没有“房地产”时,如果他们知道各国从房地产中获取的税收和相关产业拉动都决定着地方的财政命运时,他们也许就会重新认识中国的房地产业了。

如何让一个“从沸腾到癫狂”的产业回归正轨,要从制度上进行改革。不但必须解决土地的制度问题,还要从根本上解决“以人为本”的居住优先还是“以GDP为本”的生产优先问题。固然中国要大力发展经济,但合理地安排土地的为人服务和为GDP服务的关系,尤其是解决好中国城市化进程中农村土地的价值回归,才能增加土地的集约利用效率,让农村的发展分享城市化过程中的土地收益,让农民可以变成市民。在增加有效农业用地的同时,保证城市用地的充分供给,解决好中国未来三十年的长期经济发展问题。

漫骂并不能从根本上解决市场中的问题,而赌博或赌气的政策更不能给市场带来稳定的预期。必须从量化的数据分析中找到发病的根源,不仅要治标更要从治本上下工夫进行改革。不仅要解决眼前集中的冲突,更要从人口结构、收入增长和城市化的长远目标出发,形成长期稳定、有效的“立法”,给社会与市场稳定的长远预期,以满足中国日益增长的物质消费需求。

——节选自任志强评袁一泓新书《从沸腾到癫狂——泡沫背后的中国房地产真相》

提前公布的答案

◎袁一泓

住建部最近有些忙。

7月下旬以来,哪些城市需要限购,得派人去调研。然后再与地方政府协商,限购还是不限?有人说这是博弈,我称之为讨价还价。更大的主动权在地方手里,住建部只是行业主管部门,你总不能越俎代庖强制对某个城市限购吧,最多约谈警告一下。

按照要求,各地应在8月31日前将“房地产调控工作落实情况”自查结果上报给住建部。那么多的城市,住建部无法都去调研,所以得依靠各地自查汇报。住建部能否在庞大的文字堆里,扒拉出应该限购而未限购的城市来,大伙睁大眼睛瞧准了。

有好事者依据住建部五条标准,列出了一个应该限购的城市名单,其中有秦皇岛市。开具名单的朋友没有看到,秦皇岛早在8月22日就发出了一份《进一步促进房地产市场平稳健康发展通知》,只字未提限购限贷,而是称该市房地产市场“总体上保持了平稳健康的发展态势”,而且“有‘转冷’趋势”。人家的楼市都要转冷了,你还限购什么啊。

化解限购呼声的方法,秦皇岛的通知是一种,相信其他城市还会有更具创造性的良方。

一位非房地产行业的朋友跟我说:限购,说到底不就是要让房价降下来吗?不必那么费事,直接在统计上面做点文章好了。

我非常反感他出的这个馊主意。但看了两个城市的房价报道,不免有些戚戚焉。

中国房地产指数系统近日公布的百城价格指数调查报告显示,济南8月份住宅样本均价为9269元/平方米,比上月跌了18元/平方米。

济南这真是小跌,比北京市差远了。据《人民日报》4月13日报道:北京市房地产交易管理网成交数据显示,今年3月份,北京新建商品房成交均价为每平方米19679元,环比2月下降了26.7%,同比下降了10.9%。随后,1-5月,北京房价下跌4.8%。

这是月度数据,如果看周数据,就更悬乎了。

有朋友会说,周跌幅能说明什么问题,一两个低价楼盘集中成交,就可以大大拉低均价。事实正是如此,五环外楼盘集中入市,周均价甚至月均价就会表现为下跌。没有哪个会天真地认为,某一周或某一个楼盘降价3000元/平方米,全北京的楼盘都下跌了3000元/平方米。

问题就在这里。业内人士都知道,商品房预售(销售)许可证,政府部门是可以调控的,想什么时候给你就什么时候给你。对于将保障房纳入到房价统计体系的,如果——我是说如果——政府部门将一批保障房集中放到12月份配售,那么当月房价数据甚至会比2010年12月的要低出一大块;对于只是统计商品房价格的城市,如果将一批低价房销售证放到11月底发放,那么,该市当月的房价也会表现为同比下跌。

我要提前公布的答案就是:今年基本所有城市的房价控制目标都能实现。如果它愿意,甚至可以是房价下跌。

文章见9月8日《21世纪经济报道〈一戈看台〉》

袁一泓:笔名李一戈,财经观察家,房地产独立评论家,资深媒体人士,知名财经专栏作家,从事产业、财经和房地产报道逾16年。

调整心理预期,是大家都必须做的功课

◎杨子

十堰的房地产市场从沸腾到癫狂是2009年下半年到2011年上半年的事。这期间,多数楼盘的房价都不止翻了一番。一浪高过一浪的涨价潮不仅引发置业者恐慌性抢购,更不断调高了开发商的心理预期,于是地王频现,就连尚未成熟的天津路也出现了超出起拍价8.18倍、每平方米楼面地价达到2536元的“天价地王”。

自2011年五一执行的一房一价政策,本意是为抑制房价过快上涨,不料在开发商不断高企的心理预期面前,却成了房价虚高的助推器——因为一房一价要求开发商备案后,如果提价销售必须重新备案,不少房企为留“后路”,虚高报价。一时间,北京路沿线房价“破八过九”,人民路沿线多在七八千元,连城西也“破五望六”了。

出来混,总有一天是要还回去的。一方面,国家宏观调控政策一轮比一轮严厉,另一方面,开发商对十堰楼市有着过度高企的心理预期。过于虚高的房价终于超出了市民心理承受能力的上限,十堰楼市自6月底从极热骤然变成极冷。现在进入金九银十的传统销售旺季,然而在我们面向广大市民的问卷调查中,仍有90%以上的人表示年内不准备买房或观望。这样的市场氛围固然有调控的原因,更有开发商值得深思的地方!

像过去两年那样,高价楼盘扎堆,只要地段相差不远,不论好房孬房,不讲品质、配套、景观,价格全都相差无几,而且全部热销的无序竞争市场状态,只是短期的偶然现象。不仅消费者没得到实惠,对用心打造品质的开发商也是一种伤害,从长远而言,更是对整个房地产行业的巨大伤害。如果把它视作长期的必然,那只是一厢情愿的事。当价格上升到一定高位后,市场会自然阻挡一部分需求,能够承受高价格的消费者必然对品质更加挑剔,没有品质做支撑的高价楼盘一定会在很长时间内滞销。面对这样的市场,开发商需要不断调整原来一直高企的心理预期,理性评估自己的产品,理性定价,才能跑赢市场。

即使在极度冷清的市场中,我们也不难发现热销的产品,譬如阳光·栖谷,譬如名城港湾,再譬如九龙·太阳城。它们的热销,除了品质之外,无不与这些开发商理性的定价策略有关。

另一方面,在全球通胀高企、资产价格居高不下的情况下,即使宏观调控不断加深,消费者也需要不断调整我们的心理预期,不要期望房价大幅下挫。试想一下,什么东西都在飞涨的时候,怎么会唯独房价大幅下挫?在通胀高企的时代,不涨就是降!在我们面向广大市民的问卷调查中,有人期望能用50万元以下(最好25-30万元)的价格买到地段好、小区园林景观环境幽雅、配套齐全、面积在140平米左右、户型通透的三房两厅两卫,这显然是不大可能的。

对于购房者,我想说的是,如果你是投资甚至是投机者,在目前的市场环境和税费政策下,风险还是很大的,你不妨等等再说;如果你是刚需置业者,看上了心仪的房子,手里又有钱,你不妨该出手时就出手,除非你认为现在的十堰楼市已经见顶。即使你买房之后,房价有了一点下跌,也不影响大局。因为普通的购房者就像股市中的散户,你不太可能知道市场什么时候见底。往往当你意识到市场见底的时候,其实市场已经反弹到一定的高度了,你还是买不到市场底部的价格。况且放在时间的长河里,若干年后,你回望今天的房价也不见得高到哪里去,就像一线城市在2007年下半年出手的置业者,经历了2008年房价短时下跌的阵痛后,现在哪个不是乐颠颠地实现了保值增值,甚至赚得盆满钵满!当然,如果你有胆找到开发商价格面议,可能更有意想不到的收获。

现实中,无论是开发商对房价的高企,还是消费者期望的房价暴跌,都是不可能的。只有双方不断调整心理预期,找到平衡点,才能撬动市场,从而实现双赢。