

18个理由让你读懂国情 读懂高房价

理由五：

建材价格攀升，成了房价的幕后推手

除土地价格暴涨外，房地产的其他方面的成本也在不断上升，钢材、水泥等建材价格的上涨，成了房价上涨的一个隐形幕后推手，成本增加，房屋售价无疑是会跟着增加的，并且房价的增加比成本增加的系数高很多。

可能有人会说，建材成本的增加，在整个成本构成中所占比例不大，并且建材价格的上升，对房价的上海影响非常有限。诚然，建材成本的增加，在房价上涨中所形成的推动力是有限的，理由十分简单，因为到今天为止，房地产仍是暴利，是其他任何行业所无可匹敌的。并且房地产的规模效益明显，利润略高于其他行业一点点，都足以形成巨大的利润漩涡。

理由六：

城市化进程拉动房价上扬

中国城市化进程水平只有 40% 多，而发达国家的平均水平是 70% 以上，中国离这个水平还有很大的差距，这就意味着还有大量的农民要进城，这些进城的农民需要住房，住房需求空间非常庞大。中国正处于经济调整增长中，城市化进程正在加速，城市化进程的加速，必然伴随大量非城市人口涌入城市。

要知道，中国是个农业大国，农村人口占了大多数，光进城的农民，就是住房消费中一个非常诱人的数字，除非城市化进程停滞，农民才不会进城。

理由七：

中国城市正处于大拆大建的高速发展期

君不见中国的城市扩容简直就是加速度前进，今天的一个城市，几年前的城区范围还很小，三五年后，城区范围就成倍数扩大。拿广州来说，几年前城区范围只有 1000 多平方公里，今天已经扩大到 3800 多平方公里，城市的快速扩张，必然导致大拆大建，扩张后，需要大量的居住、工作人口相匹配。此外，大拆大建还导致大量的拆迁性需求，并且都是小房换大房，普通房换高档房。不可能城市扩张后，却无人进驻，而成为一座空城，事实证明，城市扩张到哪里，人口就填满哪里。

理由八：

经济发展离不开房地产，支柱产业地位仍无法动摇

大城市在几年前，是以房地产作为支柱产业来对待的，当下大城市的经济的发展逐步走上正轨，房地产的支柱产业地位虽然不明显，但是仍然在起着举足轻重的作用。而在二、三、四线城市，房地产仍然是当之无愧的支柱产业。

理由九：

房地产成了地方财政的主要收入来源

房地产成了地方政府财政收入主要来源，这已经是一个不争的事实，我们不说房地产对地方经济的拉动，单是房地产开发所需的土地供应，就是地方财政的支撑点，假如缺乏了土地收入，地方政府的腰包就会囊中羞涩，减少了财政收入，就会影响到地方政府的行政力量、职权力量。因此，无论中央怎么调控，地方政府

自有算盘，拨打着自己的小九九，不能公开支持房地产，便在暗中支持，这也是中央调控成为“空调”的一个重要因素。

理由十：

房子是保值增值的最佳投资

房子已不再仅仅是居住的，同时更是一种理想的投资产品。在银行利息式微、股市风险较大、黄金行情不稳等因素催动下，房子成了百姓最为保值增值的投资产品。财产性收入是提高国民收入的一种较好生财之道。许多已经买过房的人都享受到了房子巨大增值所带来的利益。这也正是许多有钱人一而再，再而三地不断买房的原动力，在中国，拥有 5—10 套房子的人并不少，而拥有 2—3 套房的人则比比皆是。房子超强的增值能力，像兴奋剂一样，令国人振奋。前些年出现的大批炒房团，也正是看上了房子的超强增值能力，并且大都从中获得了巨额利润。

理由十一：

“有房才有家”的传统守旧思想赶着房价上涨

受几千年来的传统封建思想的影响，国人总认为“有房才有家”，没有房就形同漂泊，像无根浮萍。这一思想根深蒂固，一直在影响、左右着国人。受这一陈腐思想的影响，国人在成年后，都为房而奋斗，所以产生了大批的房奴。每个人成年工作几年后，就想着要买房，千方百计赚钱，省钱，目的就是要买一套属于自己的房子。可以想象，每个成年人都想买房，一些未婚女性也想买房，男人双方在结婚前都买了房，结婚后就拥有两套房子了，当然这为数不多，按照这一现象，中国房价没有不上涨理由，因为刚性需求大。

理由十二：

女人是房价上涨的帮凶

百姓都在骂房价太高，许多女人都参与到这个“骂战”中来，殊不知，女人自己成了房价猛涨的帮凶。中国女人有着强烈的依赖心理，出嫁总是一种“我把自己托付给你”的心态。要嫁就嫁个有房的人，如果听说对方没有房子，就会发出威胁：等你买了房再说，没买房别谈婚论嫁。这还算好点的，碰上犟的，连房也没有？分手。中国男人受女性的这种“压迫”，就拼命去赚钱买房，目的很单纯，就是为了娶个媳妇成家生儿育女。许多人就这样稀里糊涂地成了房奴，等到结婚后，女人与男人一起“房奴”，共同拚死拚活挣钱还贷。女人这种思想，无疑成了推高房价的帮凶，如果女人不要求男方一定要有房才恋爱结婚，那么，会有许多人不会加入到置业大军中去，至少会延缓。

理由十三：

政府调控不合理，变相助涨房价

面对房价直线上升局面，面对百姓对房价过高抱怨，政府只得出面实施调控，然而政府仅是“头痛医头，脚痛医脚”，行事方式是，等出了问题才去补救，而没有在事前拿出一整套管理规范方案，总是在穷于应付，当房价高了，就调控一下，房价相对稳定了，就置之度外，这种行事管控方式，只会推房价，因为政府不是制订了一整套系统方案，而是临时加以调控，每次一调控，就把房地产推向了风口浪尖，将房地产从幕后拉到台前亮相，这能让房价下降吗？因为政府隔三差五地调控一下，弄得全民都在关注房价、讨论房价，这一关注、两讨论，房地产自然热度不减，并且还会不断升温，热起来了，价格没有不涨的理。当人们天天都在喊声“提高妇女地位”时，“妇女地位”就显然没有提高，而当人们不再喊时，妇女地位就已经提高了。当一千万人、十万个人、百万个人、千万个人、亿万人都在



关注某个人时，这个人想不出名都难，出名，身价能不暴涨吗？

理由十四：

房屋居住时限短，加大市场需求空间

根据有关部门调查研究，发现一套房子，通过在住了七至八年后便会换新房。出现这种现象，是因为经济快速发展，百姓的享受意识得到加强，住了七八年后，新房就成旧房了，人们便再次换新房。加上城市以摊大饼的方式快速扩张，即使你不换，可能也会在城市发展中被新规划拆迁。现代社会，指望一套房住几十年，是很不现实的。这从某个侧面，加大刚性需求。

理由十五：

腐败性需求拉高房价

所谓腐败性需求，就是公务员因腐败而收入丰厚，在三四线城市，许多居民几乎都买不起房，除了那些做生意做得比较好的以及企业老板，三四线城市的白领收入有限，仅靠工资很难在短期内买得起房，据了解，在三四线城市，大部分都是公务员、文教卫系统在买房，这些人为什么买得起房？光靠工资收入，也同样买不起，但他们却成了买房的主力，从表面判断，只能说是腐败致富，一些人通过腐败积累了不少财富，这些人不但买一套，而且买两套三套甚至更多，这种腐败性需求，无疑带动了房价的上涨，他们为高房价做出了较为明显贡献，要真正降房价，打击腐败性需求，可说是一条行之有效的措施。

理由十六：

开发商难言降价，房价只会走高



商降价，就更没人会买，因为买家看到开发商降价，心里就想打起算盘，终于降了，这一降可能就会降很多，并且会持续一段时间，甚至有可能起不来。买房也和买股一样，是买涨不买落的。今天开发商降价了，买家不会买，会等明天再降，明天还不会买，赊等后天再降，如此，买家永远找不到一个合适的入市点。会一直观望，因为在降价时买，他们总担心今天买了，若明天继续降了，就吃亏了。

开发商是做经营的，对这种道理了如指掌，知道降价换不来销量，就只有死扛，再说了，开发商普遍对房地产的前景十分看好，是不可能降价的。除了极少数资金十分困难的开发商，不排除降价套现的可能，但即使有部分开发商降价，也不可能引发降价潮。所以指望房价下跌，无异于痴人说梦。

理由十七：

有房百姓支持房价上涨

房产市场另一个群体也是不容忽视，尽管声音叫得不响亮，但所起的作用却不小，这个群体就是已经买了房的有房一族。这个有房群体并不希望房价下跌，反而盼着房价上涨，因为如果房价下跌，那他们的房子就贬值了，而房价上涨，他们的房子就升值。而有房一族显然比无房一族更具实力，无论在经济上，还是在社会地位上，都高于无房一族，并且有房一族还在某种程度上掌握了操控权，至少民间的有钱一族以及公务员和在政府机关工作的非公务员群体，基本都有自己的住房，而这些人都是拥有一定“操控”能力。他们会利用自己的“能力”来阻止房价下跌。

理由十八：

媒体支持房价上涨

房地产稍有动静，媒体便嘶声力竭地大肆鼓噪，只要哪家楼盘开始降价促销了，媒体就立即进行大篇幅炒作，本来降价促销是一种非常正常的营销手段，可媒体就爱“闹事”，添油加醋地一炒作。

实际上，媒体最不希望房价下降，甚至媒体比开发商还担心房价下降，为什么呢？

这里先看一个数据：广州日报每年的广告总收入约在 18 亿左右，其中 70% 是房地产广告。南方都市报相差也不大，全国其他地方的大型、名牌纸媒也大都相似。一些房地产专业网站的收入，也普遍好于其他行业的网站收入。我们可以试想一下，如果房地产不行了，这些媒体的收入不仅仅是腰斩，而几乎去了 2/3，那他们的日子会比房奴还惨。从这个意义上来说，媒体最不想看到房价下跌，房地产不行了，开发商日子固然不好过，但开发商可以转移投资方向，选投其他行业，而媒体还是媒体，不可能关门转投其他行业。

（摘自《中国证券报》）

马云发动员工买房救绿城

楼市调控下绿城命运危急，其董事长宋卫平与马云私交匪浅，阿里巴巴 60 员工组团探访绿城三楼盘，可享 9.2 折加团购折扣。

绿城“被破产”消息传来，阿里巴巴集团主席马云率先伸出援手。

近日，由近 60 人组成的两组阿里员工专属看房团，参观考察了 3 座绿城楼盘，分别是翡翠城、西溪诚园、明月江南。这是阿里巴巴与绿城首次有组织的合作看房活动。

此前一天，阿里巴巴的一封内部邮件显示：阿里员工购买上述 3 处绿城楼盘房源，可享绿城员工内部折扣 9.2 折，且享有额外团购折扣。

阿里巴巴集团副总裁陶然近日向早报记者证实了邮件内容。上述内部邮件还提到，这是阿里集团携手合作伙伴绿城房产推出的购房优惠活动，上述 3 处楼盘近期都有 90 平方米左右的小户型推出。

事实上，早在 11 月 2 日，绿城传出“被破产”消息后第二天，绿城董事长宋卫平在接受杭州当地媒体采访时即已透露，“马云已号召阿里巴巴的弟兄们，买入绿城的住宅”，并称“双方的具体要求还在谈”。

此次曝光的阿里内部邮件，证实了马云已经伸出了援手。据悉，宋卫平与马云私交匪浅，两人曾一起回浙江嵊州老家祭祖，并同为私人会所“江南会”的创始会员。不过，绿城对于购房优惠的幅度尚未松口。

绿城方面称，该公司确与阿里巴巴集团推出优惠购房活动，阿里员工在绿城购房可享受绿城员工内部折扣，“但具体优惠幅度，需根据意向套数再决定”。业内人士称，平时绿城开出的团购价，（折扣）只能拿下一两个点，如阿里员工能享受 9.2 折，是非常罕见的折扣。

值得一提的是，阿里巴巴对于旗下员工购房，已有支持计划。此前的 8 月，阿里巴巴集团向员工推出 30 亿元“ihome”无息置业贷款计划。工作满 3 年且首次置业的阿里员工，可享受集团提供的 30 万元无息贷款。

据了解，上述 3 个绿城楼盘分别位于杭州滨江、城西，距阿里巴巴集团下属公司都较近，其中价格最低的翡翠城楼盘，9.2 折后价将在每平方米 17000 元左右。

与此同时，向绿城伸出援手的浙江公司亦非阿里一家。据了解，绿城同时在与浙江几家公司洽谈员工优惠团购。

（摘自《东方早报》陆玫/文）