

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址(A) 更多精彩文章请见中国证券网 http://www.cnstock.com/

转到 链接

上证第一演播室

单位自建房,不应成为地方责任的“挡箭牌”

专家建议:开发商应尽早考虑多元融资

活动策划:柯鹏 于兵兵 主持人:于兵兵 整理:李和裕
嘉宾:华伟 复旦大学房地产研究中心副主任

这段时间,单位自建房再次被推到全国舆论的风口浪尖。随后,广钢集团均价2050元/平方米的自建房曝光,更使不少人把单位自建房当成是扭转房价走势的最后一根稻草。截至目前,除了已经交房的广钢集团,还有广州造船厂、广州铁路集团、广州羊城铁路实业发展公司等多个企业已获批建设单位自建房。目前,众多业内人士对单位自建房是否适合自建住房表示出截然相反的观点。本周,我们“上证第一演播室”就邀请到权威专家第一时间和大家交流观点。

似有官企不分之嫌

主持人:单位自建房的消息出来之后,社会反响非常强烈,观点也是莫衷一是,有人认为挺好的,可以解决困难职工的住房问题,但也有人认为是一种历史倒退,而且目前建设自建房的一些单位都是垄断行业和效益非常好的企业,您的观点是怎样的?

华伟:如果从社会观点、新闻观点讲,可以有赞成,也可以有反对,但是从学术观点讲,应该是反对的。正是因为当年政府建房和单位建房这条路走不通,所以我们才选择市场买房。市场化商品房解决了大部分老百姓的问题,但是也产生了一些新的问题,所以我们要看是认清主流、修改完善,还是推倒重来。

单位为什么要自建房?其实它表示了一种良好的愿望,因为单位建的房价格比较低,所以老百姓可以用比较低的价格买到在商品房市场买不到的房子。但我们也应该看到,广钢集团建

是经济适用房,而经济适用房并不是绝大部分老百姓应该选择的商品房,如果是来自垄断行业的单位廉价销售给自己员工居住的,是不是可以认为本应在市场中花钱买房的人挤占了穷人的权利呢?

另外,经济适用房这种政策性保障类住房是由政府来做的事,现在政府不愿意或者是做不了这事,就让单位来做,这样是不是有些单位代替政府职能、官企不分而破坏了原则的感觉?倒不如同意单位开发,而后由政府回购,销售给包括单位困难职工在内的弱势群体,只要他符合享受住房保障待遇的条件,这样规则就比较统一,后遗症也会更少。

地方政府不能光说不做

主持人:那您觉得眼下地方政府在分担住房保障责任上不够积极的原因是什么?

华伟:其实我对广州的领导还是非常钦佩的,因为他们动了单位自建房这个脑筋以解决弱势群体住房问题的。广州如今迈出这一步,至少比不少其他的地方政府要积极。但是,此举根本上只是一个中间阶段,地方政府更应该从获得的收益里真金白银地为老百姓买单。

单位自建房只能救急、不能治本,甚至损失了现实的福利和长远发展的公平。我们希望看到的是老百姓能买到便宜的房子,但是不希望政府把自己的责任推给企业。而我们说的降房价,与其嘴上说得好,不如行动办得好,与其说一些漂亮的话,不如做一些漂亮的事。单位自建房现在的问

题是转移成本,我们更多地希望,地方政府不仅是动脑筋转移成本,更希望能够从房地产获得的收益中吐出一部分去分摊给弱势群体,保证他们的安居。

统收统支推进住房保障

主持人:那您对地方政府切切实实地做好住房保障工作有什么建议?

华伟:我觉得统收统支、专款专用,让地方政府掏出真金白银来更好。土地出让金是第一个要收好的,还要把很多账外的收入列入预算内的开支,在统收的基础上统支,如拿20%来补贴弱势群体,既贴住房的本,又贴住房的息。中央也应该成为一个统一的机构,把全国的土地出让金的20%划到地方账户,10%是老百姓的,5%廉租房、15%经济适用房……当然,有的地方多,有的地方少,是不是还可以在全国的费用里面统收统支,多的留到下一年,少的发行特别的国债。这样的话,政府用一定的钱达到20%的城镇中低收入居民可以公平购买住房、公平居住住房,虽然他们在市场经济中是弱者,但是在社会主义面前他们是和财富的创造者共同分享改革成果和发展成果的合法合规的幸福公民。

所以,相对来说,单位自建房还是有推广性。从根本意义上,还是应该地方政府做努力,在降低、减缓商品房房价涨幅当中动脑筋,而不要玩数据游戏,利用低廉的自建房去“救济”房价统计数据。虽说可以缓和矛盾,但加强社会公平这个治本的任务却依然任重道远。



单位自建房作为一种住房保障措施,重新进入房地产市场 资料图

第一现场

京沪二手房市场依旧冷热不均

□本报记者 唐文祺

3月小阳春,作为楼市的传统旺季,京沪两地的

二手房市场却反响不同。

据北京中原三级市场部的成交数据,3月份北京二手房的交易量较1月份增长了25.55%,而与受到春节影响较大的2月份相比,则达到了其成交量的1.15倍,可谓创下北京二手房市场今年第一季度的最高峰值。

从北京二手房市场的情况来看,南二环内的新世界商圈板块买卖成交量表现突出。其原因主要为,该板块对比东、北、西二环的同等位置来说,性价比优势较为明显;另一方面,北京轨道交通5号线即将于9月份通车的消息,对于当地二手房市场有着明显利好。从而导致区域房价产生攀升。如新怡家园节后二手房价就已经达到了15000元/平米,比节前上涨了5%左右。

但北京中原三级市场部分人士指出,北京二手房市场交易虽然表面呈现一片繁荣,但实际上当月出现的房地产相关政策,对于3月份的二手房市场走势仍有影响。从该企业提供的市场数据中得知,3月中旬的北京二手商品房成交量为当月顶峰,但下旬便减少了19.12%。

上海的二手房市场则继续保持着平稳发展态势,据汉宇地产提供的统计数据,3月份的二手房成交量与2月份基本持平。其中,90

平方米以内的房源占据了成交总量的38.8%,90-110平方米的户型占成交总量的22%左右,小户型物业成为3月份上海二手房成交的主力房源。大面积市场表现清淡。特别是中心城区的高档楼盘,“有价无市”情形非常明显。

据汉宇地产有关人士介绍,目前出手置业的客户仍是自住客占主体。对于具备刚性需求的买家来说,除了房子总价之外,便捷交通和生活配套也是考虑的主要因素。由于目前在售新盘主要集中在外环外和郊区,而市中心则主要提供高价楼盘。因此对于一般自住客来说,二手房更易成为置业的主要目标。

从汉宇地产的统计资料来看,浦东新区的三林板块、金桥板块,闵行区的都市板块、七宝板块,区域内的小户型房源成交量比较集中。其中一些房龄在10年内的二手房,由于面积较为紧凑,成交价与节前相比甚至有微幅上涨。

调查显示,面积在100-120平方米的次新房则成为部分改善型客户的选择对象。这些成交房源分布在各区域的次新盘中,比如浦东新区三林板块的申江豪城、杨浦区内环板块的恒阳花园、以及普陀区长寿板块的中远两湾城等等。

博客论谈

义利相和、守正出奇

□冯仑 万通集团董事长主席

古人把义和利完全对立,但今天来看,义和利有一致性,比如合法赚钱、依法纳税,税费再惠泽天下人,这是取利的过程,而这个过程也是取义,只有取义才能取利。过去没有市场交换,义、利容易对立。有了市场交换以后,我认为应该把两者很好的统一起来,脱离了义的利是一种恶欲。

做生意要守正才能出奇,要有非常良好的价值观,有一个正确的目标和很好的责任感,这样企业才能做好。对照起来,十年中很多伙伴走过更加曲折的道路,我觉得不是才能的问题,有很多情况下他们比我们还能干,能干之体现在他们善于变通。但我们的教训,凡是变通多的地方,一定活不下来;没变通的,现在也没什么问题,所以守正才能出奇,奇多就邪了。守正就是依法经营,良好的心态,比如说欠钱还钱,亏损认账,做错了赶紧检讨。去年全球500强里10%是亏损企业,因此一个企业亏损了不丢人,犯法才丢人。万通之所以能够走到今天,在地产市场上有所发展,最主要的是坚持了正气。

要明白一个道理,心平才能气和,气和才能人顺,人顺才能做事。比如说,要成为全球最有钱的人几乎不可能,成为中国最有钱的公司,我也没有这个欲望,有限的欲望是把万通办成一个很挣钱的公司,一个让员工感到愉快的公司。当年海南最多时有一万五千家房地产公司,现在继续做房地产的十家都不到,而当时大家的目标都很大。

心平,就是把欲望控制在一个自己能够驾驭的领域内。不要在“大”上跟人较劲儿,要在“好”上较劲儿,在“愉快”上较劲儿。企业盈利,员工愉快,政府也高兴。以感恩的心态来做,欲望就会控制。“最大”是一个结果,不是原因。不是因为要做最大就会成为最大,而是要做最好最后自然发展为最大。韩国的企业因为要做最大就成了最小,可口可乐要做最好不知不觉成最大。正如《道德经》所说:将欲强之必先弱之,将欲取之必先与之。我坚持这样一个观点,叫做获取利润之后的利润,核算成本之前的成本。

所谓“利润之后的利润”就是学会“让”而不是学会“送”,商人的最高境界是“让”,“送”是慈善。比如说我能赚你10元钱,但你的第一感觉是这人太精,第二个感觉是以后找他做生意之前先找别人。但是如果我赚8元钱,第一你感觉占了我的便宜,觉得我爽快;第二你会认为这人比我笨,能占他的便宜很好;第三以后有事我先找他。一次赚10元,可能一年都不会有合作的机会;如果只赚8元,可能一年中合作了四回,赚了32元,哪个多哪个少,明摆着的。这就叫“利润之后的利润”。

所谓“成本之前的成本”,比如说,朋友来聊天,一下午的成本可能是10元钱,这10元钱有可能是你人生的1万元。所以要高估每一件事情的成本。与生意伙伴打交道的时候,要用中国传统文化当中有用的东西。

(整理 柯鹏)

上证调查

房源需求大调查

更多

刚性需求增,半数人购房首选三居室

□调查策划 柯鹏 李和裕

日前,国务院发展研究中心市场经济研究所所长兴洲在上海表示,我国包括上海在内的40个重点城市的现有住房套均建筑面积为113平方米,其中16个城市的套均建筑面积超过120平方米,所以供给结构问题相当迫切。大部分城市现有住房的套均面积过大,远远超过了普通住房90平方米的标准。

上海楼市的刚性需求已成为市场主力,由于改善居住、结婚生子的人群逐渐增多,哪些类型的房源才适合这些人的需求?我们《上证·地产投资》本周与“搜房网”合作,进行了一次购房心态调查。统计数据调查显示,有近半数的上海家庭将买房的目标定在了“三房”。

数据结果:

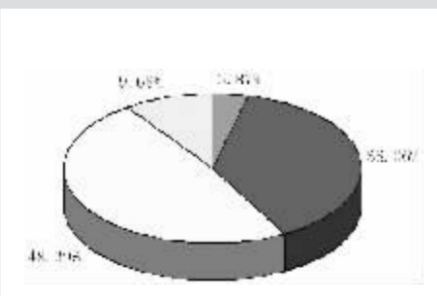
对于购房时考虑的户型,选择二居室、三居室的分别有38.06%和48.39%;选择四居室的有9.68%,考虑一居室的仅3.87%,这两者总数只占到一成多。可见,在上海楼市投资潮消退、自住潮涌现后,受面积限制影响,生活功能和隐私保护上并不完善的一居室已不再是抢手的“香饽饽”,实用性较强的二居室、三居室成为购房者首选,并且这些自住型用户并没有对户型盲目求大、求宽敞。

在购房时重点考虑的因素方面,选择要考虑“价格承受范围”的最多,占到25.06%。其他选择“户型面积大小”、“周边教育配套”、“小区环境氛围”和“生活便利程度”的调查受众比例大致相同。自住购房者对价格表示敏感理所当然,同时,其他方面的配套条件也成为了继价格以外的重要考虑因素。

调查数据还显示,购房目的中,为子女考虑而购房的人占到了六成多。其中,选择“孩子要上学了,住在好学校周围方便”的有31.11%,选“为小孩出生营造一个好的环境”的有20.74%,还有13.34%的人希望“买套房让孩子也能成为有产者”。而由于“原来的住房条件比较差而改善一下”的则占34.81%。有人说,2006年为结婚忙,2007年为新生命忙,据统计,按照2005年、2006年的实际出生情况,预计2007年上海常住人口的出生数量将达到13.7万人左右,这也将成为上海楼市未来的刚性需求。

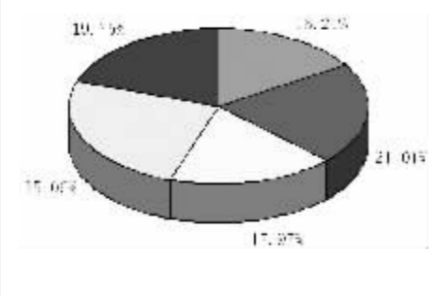
购房时你会考虑哪类户型

- 一居室:3.87%
- 二居室:38.06%
- 三居室:48.39%
- 四居室:9.68%



购房时会重点考虑的因素

- 户型面积大小:16.21%
- 周边教育配套:21.01%
- 小区环境氛围:17.97%
- 价格承受范围:25.06%
- 生活便利程度:19.75%



购房时主要考虑目的

- 为孩子营造环境:20.74%
- 孩子上学方便:31.11%
- 让孩子也有房:13.34%
- 改善住房:34.81%

