



您的位置：首页 - 2005年科研成果

文章：房地产争论亟待厘清六大问题(王国刚；2月16日)

文章作者：

中国经济发展正处于快速推进城镇化和工业化的进程中，房地产业是国民经济的主导型支柱产业。在全面建设小康社会的过程中，房地产业的发展发挥着举足轻重的重要作用。但一段时间以来，一些学者甚至海外机构对中国房地产市场的发展状况大加指责，提出了许多似是而非的概念和看法，给人们的认识造成了诸多混乱，因此，有必要予以理清。

“泡沫”辨析

在此轮有关房地产市场的各种指责中，“泡沫”一词是使用频率最高且最吸引眼球的概念。它给人以“泡沫破灭”的种种联想，似乎中国的房地产市场犹如肥皂泡即将破灭，化为乌有。因此，有必要首先理清“泡沫”。

其一，软泡沫与硬泡沫。

“泡沫”一词本非经济学概念。就其自然特征而言，可分为软泡沫和硬泡沫两种。就泡沫的效应而言，它们可分为有益和有害两种。将“泡沫”一词引入经济学，是为了形象化地描述某些经济现象。但因“泡沫”是一个描述性用语，难以准确定义，所以，不同的学者分别从不同角度理解“泡沫”，分歧就比较大。有人从软泡沫出发，认为经济泡沫是经济运行中的虚假成分，它的膨胀给人们以经济扩展的假象，但迟早是要破灭的；也有人从硬泡沫出发，认为经济运行中一些扩展现象并非是虚假膨胀，并不存在必然破灭的前景。

持软泡沫看法的人认为，物价上涨不增加任何新的供给，属通胀范畴，它迟早要破灭。但是物价上涨并非都是软泡沫，几个简单的实例是，中国自70年代末改革开放以来，农产品价格、工资、土地价格等等也上涨了几倍乃至几十倍，从未来走势看，这些价格恐怕难以再回到70年代末以前的水平了。进一步说，200多年来，究竟哪个国家的物价和资产价格不处于上升趋势，那么，是否意味着全球经济均处于泡沫经济境地从而迟早都要破灭？实际上，国际经济学界对“泡沫”一词并没有达成相对一致的定义，甚至对它是否可能发生也没有一致的看法。

其二，资产价值与资产价格。

何为“经济泡沫”？持软泡沫看法的人，有的认为是“资产的价格严重偏离于资产价值”。假定以它来定义经济运行中的“软泡沫”，那么，首先需要回答的是“什么是资产价值”？由于在现实经济活动中，“资产价值”就难以进行数量上的界定，由此，资产价格是否“偏离于”资产价值也就难以说清。为了走出这一困境，一些人选择了“价格是否上升”作为替代性的判别标准，这引致了两个问题发生：

第一，物价上升可以由多种因素引致，其中包括货币发行过多引致的通胀、供不应求引致的物价上涨等等。如果不分青红皂白，将所有物价上涨都称为“泡沫”并要求予以抑制，那么，是否意味着中国自1978年以来的市场经济建设和价格改革都是在制造“泡沫”从而迟早是要“破灭”的？

第二，价格波动是市场机制发挥其功能的基本路径，价格上涨有着引导资源配置、缓解供不应求格局的机制作用，将价格上涨一律视为“软泡沫”并意欲予以消解，这是否意味着在市场机制作用下，价格只能下落或维持不变，不能上升？

其三，财务方法与价格波动。

一些人试图通过财务方法来模拟“价值”，在此基础上，再进行价格对比，界定是否属于“泡沫”。当原料或其他成本上升时，某种商品或资产的价格对应上升，不属于“软泡沫”；而在原料或其他成本没有上升，商品或资产的价格单方面上升就属“软泡沫”。但这种方法也有几个难以解释的问题：

第一，商品的供应商是否可能根据其成本-收益关系而单方面提高商品价格？众所周知，在完全市场竞争中，任何的厂商都不是商品价格的制定者，只能是商品价格的接受者，由此，在买方市场条件下，即便原料和其他成本上升了，商品（或资产）的价格要提高也比较困难。一个近期的实例是，2003年以来，尽管钢铁价格上扬了，可小轿车价格还在持续下落。在完全竞争市场中，引致价格上扬的最简单原因是商品供不应求。

第二，是否一切资产（或商品）的成本都能够运用财务方法计量，从而界定出有无“泡沫”？如果说绝大多数资产（或商品）能够运用财务方法计量成本的话，那么，至少有两种资产的成本从而价值是很难运用财务方法计量的，即土地和股票。不论在发达国家还是在发展中国家，谁都无法简单运用财务方法核算即在同一地区（如一个省市）内20000元/M²的土地就有“泡沫”，而2000元/M²的土地就没有“泡沫”；同样，谁也无法简单运用财务方法计（核）算同一上市股票20元/股就有“泡沫”，而10元/股就没有“泡沫”。

综上所述，“泡沫”是一个含混的概念，它一方面很难确切地说清楚本应说清的理论问题和实践问题，另一方面，很容易从感觉上和思维上给人们以误导。因此，要研讨中国房地产业的问题，还是直截了当地有什么什么问题说什么问题为好。

商品住宅空置率辨析

空置率是证明住宅泡沫的一个主要根据。空置率以一定时间内未售出的商品住宅为计算对象，其中，空置房就是未售出的商品住宅。一些人认为，既然空置率属未出售的商品住宅，那么，它就意味着商品住宅的供给量超过了需求量，与此对应，这部分住宅就属于“泡沫”。但这种认识未免过于简单。关于商品住宅的空置率，有三个问题需要理清：

其一，空置率的计算方法。

在中国，一些人将经济核算中的库存计算方法简单地套用到商品住宅的空置率计算中，其计算公式大致为：（当年竣工商品住宅面积-当年

已销售的商品住宅面积)÷当年竣工商品住宅面积。

由于缺乏商品住宅竣工方面的数据,所以,我们用商品房的数据替代(商品房包括商品住宅、办公楼、商业营业用房等),计算结果如表1第4栏所示,1999年-2003年的5年间,全国商品房的空置率分别达到32.37%、26.25%、23.89%、23.23%和18.38%。在发达国家,住宅空置率一般控制在10%以下,超过这一警戒线,就属住宅供给量过大,应予以抑制。与此相比,中国1999年以来的商品房空置率均大大超过了10%这一警戒线,由此来看,商品住宅市场存在着“泡沫”似乎是确定无疑的了。

但在发达国家中,住宅空置率计算中的分母不是当年竣工的商品住宅,而是住宅存量,其计算公式大致为:(当年竣工商品住宅面积-当年已销售的商品住宅面积)÷居民已居住的商品住宅面积。按此计算,2003年底,全国各城市实有住宅面积89.11亿M²,而当年商品房空置量仅为7262.51万M²,即便假定这些空置房都属商品住宅,空置率也仅为0.82%,远低于10%的警戒线。

其二,空置房的功能。

空置房是未销售出去的住宅,但它与无法销售出去的住宅之间有着根本区别。犹如商场中的待销商品一样,空置房实际上只是待销售的商品住宅,并非无法销售的废品。毫无疑问,受各种因素影响,待销中的商品可能有一部分最终因无法销售出去而报废,待销中的商品住宅也可能有一部分最终因不能售出而成为“烂尾房”,但不能因此而认为,所有待销商品都是“废品”。

空置房的基本功能是满足购房者随时提出的购买需求。住宅是具有很强个性化的商品,不仅地理位置、商业网点、学校医院、交通状况等直接影响着不同消费者的需求状况,而且价格高低、单元面积、套内结构、小区环境等等也都影响着不同消费者的需求状况。这决定了,要满足不同消费者随时购房的需求,就必须有适当的空置房,以供各类消费者自由选择。从表1第4栏来看,1999年-2003年的5年间,待售房占当年竣工商品房的比例快速走低。这在一定程度上反映了,在全国商品住宅的旺销状况。

一个有趣的现象是,指责“房地产泡沫”的人,不在1999年提出并疾呼抑制“房地产泡沫”,却在2004年7月以后,当房地产竣工量小于销售量时,提出这一主张。这是否有点不合时宜了?

其三,住宅的入住率。

一些人以住宅应由房主自家居住在其中为标准,认为凡没有人居住或出租给他人居住的住宅均应属于空置房范畴,并以这类住宅的存在来证明“房地产泡沫”。其中,未缴纳水电费的住宅和出租住宅这两类用房每每被论证依据。对此,有四个问题值得探讨:

其一,这些住宅是否已经销售?如果属已经销售,那么,全球哪个国家将已销售住宅计入空置房范畴?如果尚未销售,那么,除开发商外,谁又有权将这些住宅出租?

其二,出租住房是否属于住宅供给的一种方式?在美国等发达国家中,以成套销售方式提供给消费者的住宅部分通常只占全部开发住宅的60%-70%,而以出租方式提供给消费者的住宅占开发住宅的30%以上。在中国,由于开发商缺乏足够的资金、土地使用权等原因,开发商通常不以出租方式向消费者提供住宅,而要求以住房方式获得住宅的消费者又大有人在,由此,出租住宅成为一些个人的私自行为。住宅租赁,这本身就是住宅的一种消费方式,又何谈“空置”?

其三,车库出租是否也属于空置房?商品住宅建设中,车库是竣工面积的构成部分,它占竣工面积的比重可达10%-20%,但相当多业主以租用方式使用车库,由此,形成了竣工面积与销售面积的差额。如果以竣工面积减去销售面积计算,则这些处于使用状态中的车库面积就计入“空置”范畴,可事实上,它们不应并不处于“空置”状态。

其四,户主未缴纳水电费有着复杂的情况。有的可能是户主长期外出工作,因此,没有机会缴纳水电费;有的可能是住户尚未将住宅装修好,因此,尚未入住而没有缴纳水电费;等等。但有一点是清楚的,这些住宅是消费者已购买的,因此,不属于空置房范畴。

房价-收入比辨析

一些人用商品住宅价格与城镇居民年收入的比例来分析商品住宅价格的合理性,认为国际上这一房价-收入比大致为3-6倍,由此,证明中国商品住宅价格过高,存在着即将破灭的“泡沫”。这一判断中至少存在四个问题值得进一步弄清:

第一,房价-收入比是否存在各国统一的数值?房价-收入比是联合国评价人类发展状况的一个重要指标,但它并不存在一个世界各国统一的数值。1990年,联合国人居中心在《住房指标研究项目》中披露了,对全球有代表性的52个城市的房价-收入比的调查结果,其中提到“均值为5”,而中等收入国家的比值在2-6之间。但这一数值并不具有固定不变的普遍意义,它将随着各种因素的变化而变化。1998年,联合国人居中心各国城市住房价格与家庭收入之比和城市住房租金与收入之比,就有了重大变化。从表2中可见,到1998年发达国家的房价-收入比达到5.8倍,而亚洲国家的房价-收入比高达11.3倍,均高于1990年调查报告中披露的2-6倍。这意味着,简单拿联合国人居中心1990年的数值分析中国2003年以后的商品住宅价格与城镇居民收入关系,并由此得出结论说,中国商品住宅价格存在即将破灭的“泡沫”,是不科学的。

第二,房价-收入比的采样对象。一些人并不清楚“房价-收入比”的分析对象,简单地将一般工薪阶层的年工资收入与商品住宅价格相比,由此,得出结论说,中国的房价-收入比过高达20倍以上,以证明中国的商品住宅价格过高,存在所谓的“泡沫”。但联合国人居中心在调查和计算房价-收入比中,采样对象是房价中位数和家庭收入中位数,而不是商品住宅价格的平均数和城镇家庭收入的平均数,更不是商品住宅价格和低收入家庭的工薪收入。因此,那种简单以人均收入(或家庭收入)和商品住宅价格进行对比的做法,是不符合联合国人居中心的计算方法的,由此得出的数据与联合国人居中心的数据也不具有可比性。

第三,家庭收入的内涵。在联合国人居中心的定义中,“家庭收入”是各种税前收入,它包括工薪收入、养老金、商业活动收入、租金收入和各项实物补贴等等,因此,是中等收入阶层的家庭年总收入概念。但中国的一些人仅以职工的工薪收入为“家庭收入”的定义内容,这显然不符合联合国人居中心的定义,由此计算的结果与联合国人居中心的计算也缺乏可比性。

第四,房价内涵。在联合国人居中心的定义中,房价指的是住宅在自由交易条件下的市场价格。一方面那些非市场化的交易活动不在计算范围之内;另一方面,交易的住宅不仅包括新建住房,还包括存量住房的交易。但在中国,那些强调住宅价格过高的人,在计算房价收入比时,大多只盯着新建房价格,而将存量房交易(及其价格)排除在房价之外;一些人甚至仅以别墅、高档房的价格为计算对象。这与联合国人居中心的定义不是同等概念。

一些人乐于凭感觉来判断商品住宅价格是否过高并依此判断商品住宅价格中是否存在“泡沫”。对他们来说,在房价-收入比上,哪怕只要有一般人的正常直觉就很容易判断出以下事实之间的真伪:如果说发达国家的平均房价果真只是平均家庭年工薪收入的2-6倍,那么,怎么会

有如此高比例的家庭需要20年以上的按揭才能支持其购房?居住支出怎么会占其生活支出的30%左右?住房按揭怎么能够成为商业银行消费贷款的一项主要业务并成为商业银行放款的一个主要路径?住宅政策又怎么会成为包括发达国家在内的各国政府十分重视并为此花费大气力推进的“安居”政策?

“温州炒房团”辨析

2003年以来,有关房地产泡沫的议论不断升温,2004年6月以后,在宏观紧缩的背景下,有关房地产泡沫的炒作更是铺天盖地。其中,既有指责温州炒房团将房价炒高的,也有指责开发商恶意将房价炒高的,还有指责购房投机者将房价炒高的。各种说法,莫衷一是。在这个过程中,究竟炒房者将房地产炒热了,还是一些学者将房地产炒热了?或者说,究竟是炒房者将房地产炒出了泡沫,还是一些学者炒房地产热点炒出了“泡沫”?这些问题值得探究。

2003年9月22日一篇题为“温州千亿民资全国炒楼”的报道掀起了有关“温州炒房团”的炒作。该报道说到:“温州人不仅在本地炒房,而且还把目光瞄向全国各大城市...”,经多方求证、讨论,各方比较认同的数据是:10万温州人在全国各地炒楼,动用民间资金约1000亿元”。此后,这一数字不断被引用并扩大到1500亿元、2000亿元以至5000亿元。究竟温州炒房团是怎么回事?有人在进行了认真细致调查后撰写了《温州炒房团》一书,对有关情况进行了较为全面的披露,其中有两个事实值得一述:

第一,温州炒房团的资金数额和人数。根据该书作者的调查,他找到了这些数字的始作俑者(一位媒体记者),后者承认这些数字“主要是根据新闻感觉和推论,缺乏有说服力的数据佐证”。但这些数字存在着严重失误:

其一,计算失误。该书作者指出:“这一从未遭遇过怀疑的‘权威说法’的种种疏漏是显而易见的。仅举一例:该‘权威说法’称仅被列为第一类的温州专业炒家即有5000人,按照1人连带周围30人计算,约为1.5万人,并预计这1.5万人人均炒房资金200万元以上,共计投入300亿元。一个致命的疏漏出自最基本的乘法计算错误,5000乘以30的结果应该是15万人而不是1.5万人,这个看似微小的错误实际上已经足以从根本上摧毁‘10万人1000亿元资金’的数理基础。糟糕的是,凡是引用该‘权威说法’的媒体对这一致命的错误均视而不见。”

其二,与事实不符。该书作者指出:“据温州市人民银行截至2004年4月底的统计,包括100亿元外币存款在内,全市各项存款的总额为1846.27亿元,扣除政府存款、政策性存款及各类企业存款,居民个人存款为900多亿元。另有传闻称,全市百姓尚有手持现金1000亿元。但温州市人民银行货币信贷与统计科负责人斥之为‘无稽之谈’:这意味着包括山区80岁老农和刚出生的婴儿在内,全市平均每人手里捏着2万元现金,根本不可能!”

第二,是否存在有组织的温州炒房团。该书作者说道:“温州炒房团有组织的主要证据是两个:一是成群结队,群体性炒卖;二是在他们四处‘流窜’的背后,还有一张神秘的‘炒房路线图’。...温州炒房团的‘罪孽’如此深重,使我们不得不对作为其重要‘罪证’之一的‘炒房路线图’认真考证一番了。此图曾被大小媒体津津乐道地广泛引用,对其描述也基本一致:温州炒楼者按照房产升值空间及市场环境等因素,把全国房地产市场分成四个等级,依次梯度推进炒作。一级市场是上海、杭州、北京等钻石级城市,房价在5500元/平方米以上;二级市场是东部沿海经济发达地区的大连、烟台、南京、苏州、福州等城市,房价在4000-5500元/平方米;三级市场是东西部结合地带的省会城市或西部经济发达城市,如武汉、长沙、合肥、南昌、成都、乌鲁木齐等,房价在2500-4000元/平方米;四级市场是经济地位和地理位置均比较特殊的地级城市,如广西桂林、安徽黄山、海南三亚等,房价在1000-2500元/平方米。这样的路线图不禁让人浮想联翩,就像是解放战争中的三大战役,一野、二野、四野根据来自延安的战略部署,在辽沈、平津、淮海的广袤土地上纵横驰骋,分割包围,彼此呼应,百战百胜。温州炒房团的强大和凶悍由此暴露无遗,这不是‘有组织有预谋’又是什么?”但是,经过调查以后,他得出结论说:“中国房地产市场是如此庞大、混杂,部分温州炒房者必然四处寻找商机,这也符合温州人已有的商业秉性。但是,他们按照所谓的‘炒房路线图’大规模、有组织、有预谋地进行梯度市场转移是不合逻辑的。至少,在我们已知的2003-2004年,这样的故事并未发生。”

事实上,说温州人在上海炒房是不准确的。该书作者的调查结果是,“2003年,温州购房者在上海投入的资金约达30亿元,而商铺是其购买行为的首选,比例超过50%。”因此,与其说温州人炒房不如说温州人炒铺。

上海房价“高涨”辨析

2004年4月以后,在房地产泡沫的各种议论中,上海的商品住宅走势成为一个中心点。先是有人在空置率上做文章,强调“高空置率”意味着泡沫正在吹大;但事实证明,2004年1-7月份,上海商品房空置率下降了37.7%,全国商品房空置率也呈下降趋势以后,一些人又转而在上海的房价上大做文章。10月初,摩根士丹利的个别人在不足1个月内发出第二次刺耳的预言:“这是最后的疯狂。随着中国的通货膨胀和美联储加息的不断发展,离‘最后算账’的日子越来越近了,仅仅是几个月,而不是一年”,巨大的房地产泡沫就将破灭,上海是这次经济泡沫的地震中心。

实际上,自1999年公房改革以后,上海房价就处于快速增长过程中。1999年,上海内环线附近的商品住宅价格大多在4000元/M²左右,到2004年已达到10000元/M²;就单套高档公寓的售价而言,北京曾经是最高的,达到40000元/M²以上,但2004年上海推出了5万元/M²的高档公寓;就日成交均价而言,11月份,上海突破10000元/M²。从这些事实来看,上海房价高涨似乎是确定无疑的了。

但首先应当指出的是,这些个案并不能说明上海商品住宅市场的普遍情况。表3是根据上海2004年11月公布的1026个销售楼盘的统计数据的结果,从中可以看到:7000元/M²以下的楼盘、可销售面积和总面积分别占到48.92%、58.14%和55.68%(其中,可销售面积和总面积所占比重超过楼盘比重,反映了每个楼盘所占面积较大),而7000元/M²以上(包含7000元/M²)的商品住宅除楼盘占比超过50%外,可销售面积和总面积均小于45%。7000元/M²以下(不包含7000元/M²)的商品住宅所占比重超过55%。其次,如果以5000元/M²(不包含5000元/M²)划线,则楼盘、可销售面积和总面积也分别达到24.75%、35.64%和29.32%,因此,在可销售面积和总面积中尚有30%左右的份额可供中低收入家庭选择。最后,10000元/M²(包含10000元/M²)以上的高档公寓和别墅的楼盘、可销售面积和总面积分别占到25.15%、25.05%和21.99%,即1/4左右,因此,上海房价并不像日交易均价达到10000元/M²给人们所造成的印象那么高。总体而言,从这些数据中反映的情况来看,上海房价中依然是中低档商品住宅为主,所不同的是,中档价位的商品住宅无论在比重上还是在价格上均有明显的提高。这一状况与高档公寓、别墅等的价格上涨结合在一起,形成了房价高涨的突出现象。但有一点是清楚的,上海的商品住宅价格绝对不像有些人个案列举的那么高。

需要指出的是,住宅不是均质化商品,而是个性化商品。所以,商品住宅的价格必然呈现出多层次结构。在这样一种多层次状况中,简单用平均数是很难说明房价高低的。理解这一问题,可借鉴人们日常生活中的一些具有个性化的商品。例如,一套西服,便宜的100元左右,贵的销价可达10000元以上。这些商品,价格低的可满足低收入家庭的需求,价格高的可满足高收入家庭的需求,既没有必要也不太可能通过简单

的平均价计算来反映它们的价格走势。因为这种平均数很难科学地说明对应的问题,也很难成为经济分析从而进行经济决策的依据。

近年来,上海的高档公寓、别墅等商品住宅价格的确在快速增高,其内在原因是相当复杂的。一个重要方面是,上海作为中国经济最为繁荣发达的地区,商贸、金融等活动十分活跃,是外商机构和外资投资的重点地区,也是中资机构云集的主要地区。中国加入世贸组织以后,上海的投资环境和生活环境更是得到了长足的改善。在这种背景下,不少海外人士有着在上海长期居住的要求,更有外商定居于上海,由此,购买高档公寓和别墅就成为他们的当然选择。由于这部分人员数量相当多(有人估计在百万人之上),而上海的高档公寓和别墅价格按照汇率折算和这些人的收入水平计算,尚属较低水平,因此,他们踊跃购房。与此同时,上海周边地区乃至国内其他地区的一些商家和富裕人士也看好上海发展中的商机和生活环境,在上海购房居住。这是引致上海高档公寓、别墅的需求量快速增长的主要原因。为这一因素所决定,在分析上海房价中,如果简单拿上海居民的工薪收入水平来衡量,就可能与实际情况相偏离。

一个耐人寻味的现象是,就在摩根士丹利亚的个别人疾呼“上海商品住宅泡沫即将破灭”的同时,不少外资机构(包括摩根士丹利)斥巨资,加大了对上海房地产市场的投资。

“房市投机”辨析

一些人将房价上涨的原因归结为“炒房”。他们认为,正是这种投机性购房,将房价炒高了,因此,目前房价高涨中存在着“泡沫”。

投机性炒房的内在机理是,将商品住宅以较低的价格买下,然后,再以较高的价格卖出,投机者从中获得差额收益。如果不讨论其他条件,仅就这一机理而言,投机性炒房的确能将房价炒高。但在现实中,各种条件制约着投机者炒房。

第一,低价买房。要炒房,首先需要买房。对投机者来说,商品住宅不是他开发的(如果是他开发的,那么,他就是开发商,不是炒房者),由此,他首先是买入商品住宅。假定某套商品住宅的市场价格为6000元/M²,那么,对投机者来说,他以何种价格买入,就成为投机是否成功的首要条件。如果他能够以5000元/M²买入,紧接着就需提出“为什么开发商以这一价格将这套商品住宅买给他?”须知,开发商作为专业供应商对商品住宅市场的行情和未来走势应比一般的个人清楚得多。看来答案只有两个:一是开发商与投机者之间有着某种交易,因此,以5000元/M²的价格购房,是开发商让渡给投机者的某些利益的行为;二是开发商急于需要资金或遇到其他难处,只能以5000元/M²的低价将这套住宅卖给投机者,因此,5000元/M²与6000元/M²之间的差额依然是开发商让渡的。这两个答案的结论是,即便能够以较低的价格买入商品住宅,它也是偶然的个别的,并且这种低价与市场价之间的差额是开发商让渡的。既然如此,它怎么可能成为哄抬一个城市商品住宅价格的力量?

第二,按揭购房。在零按揭条件下,曾经发生有人购入多套商品住宅,然后,将其出租,用租金偿付每月的按揭款现象。这可说是投机性购房的一种情形。对此,有两个问题需要弄清:一是在这种场合,就购房而言,似乎它提高了购房需求从而有着提高商品住宅市场价格的可能,但就使用而言,这些住宅同样投入了使用,并没有减少可使用的住宅数量;换句话说,如果这些人不以零按揭方式购入这些住宅,那些选择租房的一部分人因缺乏适合的出租房,是否也会转而购房?二是这些通过零按揭获得住宅并出租的行为,并没有再将这些住宅高价卖出,又如何谈得上“投机”?2003年以后,随着零按揭的取消,按揭购房需要首付20%的购房款,这样,以出租为目的的个人购房已极为困难,与此对应,这种方式已难以再成为提高购房需求的一条路径。

第三,开发商抬高售房价格。开发商通过某种炒作,给购房者以误导,以此抬高售房价格,这是一些人列举的又一种房价升高路径。首先,这种方式不属于投机性炒作范畴。其次,这种方式存在的一个基本条件是,商品住宅严重供不应求。换句话说,在商品明显供过于求的条件下,这种情形是很难发生的。回想一下前几年的例子,当彩电已经明显供过于求的时候,一些生产厂家联手订立统一销售价格,试图形成价格同盟,但同盟尚未形成,其中某些厂家就已打破统一销售价格,率先降价。因此,不论是一家开发商还是多家开发商联手抬高房价,前提条件必须是商品住宅严重供不应求。最后,开发商销售楼盘的“炒作”与它们销售楼盘的广告宣传是很难划分的,这样,如果将开发商为销售楼盘所进行的各种各样宣传都列入抬高房价的“炒作”中,也就意味着开发商不能进行任何的楼盘推介,否则,总有“炒作”的嫌疑。可这样一来,又如何发布楼盘信息,又如何提高购房者的知情程度?

也许在商品住宅中确实存在所谓的投机性购房现象,但有一点是清楚的,这种购房占每年商品住宅的销售量和销售额比重都是极低的,它不足以掀起商品住宅价格上涨的大浪。中国商品住宅价格上涨的主要成因依然是建设成本上升和严重供不应求。

文章出处:《中国证券报》

[\[推荐朋友\]](#) [\[关闭窗口\]](#) [\[回到顶部\]](#)

转载请经授权并请刊出本网站名

中国博士论坛

中国社会科学院
保险与经济研究中心

IFB外商投资中心

IFB基金研究
与评价中心



地址:北京市东城区建国门内大街5号 邮编:100732 电话:010-65136039 传真:010-65138307
版权所有:中国社会科学院金融研究所