

全国城镇民调:66%的人表示不能承受当前房价

65%受访者肯定住房保障制度,但近半数人对保障房供应数量和分配不太满意

“当然想买房啦,现在还同女朋友挤在40多平方米的出租屋里。”刚大学毕业一年的李彬目前在一家企业上班,与女朋友在广州员村租了一个一房一厅的小套间,一个月租金将近1500元。

李彬老家在广东清远,父母都是做小本生意的,没有能力帮儿子在广州买房。李彬告诉记者,他还是想靠自己的能力挣钱买房,不想当“啃老族”,也曾想过申请保障房,但考虑再三还是放弃了。

2012年10月,广州社情民意研究中心在全国(港澳台除外)范围,随机抽取5000名城镇受访者进行电话访问,了解公众对住房保障的评价。调查显示未来两年有18%的人想“买商品房自住”,想要“申请保障房”的人占7%。

49%的受访者认为住房保障能带来安心功效

“保障房不是那么容易申请的,听说好麻烦,居住资格也不是永久的,就不想去排队申请了。”当清洁工的申阿姨对保障房的兴趣并不是很大。“我也想买房,但我老公挣的钱不多,还有小孩读书,还要养家里的老人,能吃得饱、有房住就好,买房现在还不敢想。”申阿姨一家2007年从湖南来广州打工,她老公同样是一名清洁工,现在小孩已经回老家读初中。

“现在很难有‘经适房’可以买了,多是‘公租房’,也就是房租比较便宜,房子位

置不一定方便上班,而且说不定几个月后就不适合条件要搬走了。”李彬说。

记者了解到,目前各地住房保障更多定位于单一的公租房形式。公租房是解决新就业职工等夹心层群体住房困难的产品。公共租赁住房不是归个人所有,而是由政府或公共机构所有,用低于市场价或承租者能承受的价格,向新就业职工出租,包括一些大学毕业生,还有一些从外地来到城市工作的群体。但是,新旧不一、地理位置不好选择、价格会定期上调、居住资格未必长久、需要排长队申请等因素,也让不少人对保障房望而却步。

调查显示,近两年,超过三成的人有各种形式的房屋需要。其中购房意愿最为突出,18%的人表示想“买商品房自住”,想“申请保障房”的人为7%,略高于想要“到市场上租房”的比例(6%)。

“我好几年前,在广州海珠区买了一套房,当时是4500元一平方米,现在随随便便就要一两万了。孩子都长大了,要用到钱的地方更多,想换套大的都不敢。”46岁的陈昭阳是两个孩子的父亲,每个月工资有8000元,还有住房补贴,但仍觉得房价太贵,没能力买新房。

调查显示,对于目前的商品房价格,83%的受访者认为“贵”或“比较贵”,认为便宜的人仅为2%,认为“适中”的人有10%。66%的人表示“不能”承受当前房价。

与此同时,有49%的受访者认为,对解决

基本住房需求,住房保障“能”带来安心功效。23%的人认为“不能”。28%的人表示“难说”。

青年和低收入者的房屋需求大

已经工作4年的张晓玲,现在和朋友合租了一套两房一厅的房子,每个月每人要付1000元租金。“还是想买房,毕竟住在租的房子里,还是缺少家的感觉,买了房后就能把我爸妈都接来一起住了,他们都老了,身边需要有人照顾。”

调查显示,30岁以下的青年住房需求最强烈,近四成人有不同形式的房屋需要。而且,青年及中青年的住房商购意愿明显更强,要选择买房的比例明显高于中老年及老年人。

调查显示,低收入者的购房需求也较强,近两年有房屋需要的人总计达到36%。此外,低收入者申请保障房的意愿更强,有12%的人愿意选择“申保”。

“我申请过保障房,但没成功,说是条件不符合。”在街边执勤的保安魏先生告诉记者。

他说,自己每个月工资差不多3000元,生活马马虎虎能过,现在一家3口挤在不到50平方米的旧房子里,就希望能申请到保障房,换个条件好一点的、价格不要太贵的房子。

中山大学社会学与人类学院社会工作教育与研究中心主任罗观翠教授表示,住房保障政策是必需的,因为现在低收入家庭为数不少。对于青年来说,他们收入低,需要一些低租金的住房,以帮助一些刚毕业的年轻人发展事业。

65%的受访者肯定目前的住房保障制度值得参加

对于目前的住房保障制度,65%的受访者认为“值得”参加,认为“不值得”参加的人仅为8%,还有27%的人表示“难说”。

“保障房还是很好的,没听说过哪个保障房出质量事故的,有时候路过,看那些房子都很不错。比起住在房龄几十年的旧楼里安全多了,而且便宜,又有保证,所以我们这些收入低的人都想去申请。”魏先生说。

调查显示,21%的受访者对“保障房租金与房价水平”表示满意,不满意的仅占13%。对房子质量的满意度也略高于不满意度。

“据我了解,保障房现在是供不应求,很多人排了很久队还是排不到,希望政府多建一些来满足老百姓需要。”李彬说,他了解到很多确实有需要的人没能申请到保障房,都是因为各种门槛所限,经济上真正困难的人不一定就能满足所有条件。

调查显示,47%的受访者表示对“保障房供应数量”不太满意,同时也有47%的受访者不太满意“保障房公平分配”。

“现在物价、房价什么都贵,我们想要在大城市生存不容易,上有老下有小,单靠这点收入是不够的。希望政府能多照顾我们这些收入少的人,让我们的生活能好过些。”保安魏先生由衷地说。

(据《中国青年报》)

房价上涨的幕后推手

“房东挂出来一套房子,不到半天时间就被别家房地产中介凭空哄抬上去15万元。”上海浦东齐河路上的房地产中介业务员何荣十分愤怒。眼看着能顺利成交的一套二手房遭遇同行恶性竞争,在缺乏实际买家的情况下,被故意哄抬房价,导致卖家大幅跳价而不能成交。

何荣所在的片区位于上海浦东内环和中环之间。1月3日,一位老年房东因置换需要,在何荣所在的中介机构挂出一套四楼的70平方米老公房,挂牌价为170万元且略有议价空间。这一价格符合当时的市场价,而且户型和楼层较好,房源一挂出就引起同一片区近十家中介的关注,它们立刻着手搜寻买家。

何荣在第一时间联系上购房者刘小姐,刘小姐在半小时后就赶来现场。一进小区大门,看到三三两两站岗放哨的同行,何荣就感觉情况不妙。到了楼下,看到十余名中介业务员正在打电话,现场叽叽喳喳,大家都用警惕的眼神互相盯着。

刚上四楼,更让何荣意想不到的是,房东家里已像赶集似的围满了中介业务员,好不热闹,而实际上购房者只有两组。刘小姐看完房子后,比较满意,出价168万元。何荣兴奋地把房东拉过来,刚说出168万元的数字,立刻有同行把房东拉走说:“我有客户愿意出170万元,不还价,下班后就来。”还有同行说:“我有客户出175万元,马上赶来。”事实上,这些同行手里并没有要买房的客户。

房东有所动摇。不一会,又有中介打来电话。“有中介说客户已出价到180万元了。”房东兴奋地告诉何荣,低于180万元免谈。短短20分钟内,房东又连续接到多位中介业务员的电话,有人已将报价提高到185万元。何荣只得沮丧地离开。

“这是近期地产中介惯用的炒高房价的手段,实际上根本没有诚心购买的客户。为了防止其他中介的客户买到,某些中介业务员故意蒙骗卖家,哄抬房价,导致卖家心态不稳而跳价,无法成交。用这种方法拖住卖家,然后再慢慢找买家。”何荣表示,近期很多卖家的房源经过中介凭空爆炒,挂牌价大幅提高,导致买家望而却步,房源往往被“束之高阁”长达一月之久,迟迟无法成交。

张先生就是这样一位曾被中介“忽悠”的二手房卖家。去年12月中旬,他挂出一套75平方米的二手房,挂牌价175万。就在他考虑和买家签约时,不断有其他中介致电抬高报价,报价一路上涨。张先生的心态开始动摇,临时跳价12万元,买家无奈放弃。报价涨到187万元后,张先生再度寻找买家,而此前给他承诺高报价的中介业务员纷纷推脱,迟迟没有真正的买家出现。

岁末年初,一线城市二手房价格上涨,一方面是刚需的集中爆发,另一方面是房地产中介的无序恶性竞争。同行之间争夺客户,互相倾轧,故意哄抬房价,最终导致二手房价格上涨,部分房源无法成交,真正的受害者还是买卖交易的双方。

浦东昌里路某小区吴小姐的小房子也遭到中介的哄抬。由于换大房急需用钱,她在去年12月底将自家一套57平方米的老房子挂到中介,挂牌价135万,当天就有几十位中介业务员上门,一度将家里围得水泄不通。当晚有多名中介业务员联系她,称自己的客户愿意出高于挂牌价的价格,希望她不要与他人签约。吴小姐喜出望外,第二天就将挂牌价上调至145万。这一突然提价吓退了有购买意向的买家,等到吴小姐急需用钱换大房之时,这些报出高价的中介却百般推脱,她只得下调挂牌价。

“故意哄抬价格,欺骗卖家,真正的目的在于妨碍对手、留住房源、争夺生意。在信息不对称的情况下,中介之间的恶性竞争令市场定价发生扭曲。”一位从业十年的房地产中介营销总监表示,这种带有欺骗性质的哄抬房价行为应该受到制止。

近期一线城市楼市持续升温,抢房、提价的新闻充斥二手房市场。在二手房价格上涨的背后,中介起到了推波助澜的作用。由于二手房中介准入门槛较低,同行之间的竞争白热化,争抢客户、互相拆台抢单的情况时有发生,人为制造令人恐慌的气氛,令原本较平衡的市场演变成供不应求的状况。对此,买卖双方应当保持清醒,正确认识市场趋势,其他市场参与者也需要提高素质、加强行业约束,还二手房一个公平、公开的市场环境。

(据《中国证券报》)

2012年楼市先冷后热

2013年走势关键在信贷政策

2012年,楼市低开高走。经历了前期的以价换量,中期的回稳,到四季度成交量的持续放大,全年商品房成交量直逼10亿平方米。2013年伊始,多地楼市仍延续增量走势,回暖趋势进一步明朗。1月1日至今,北京、上海等城市新建住宅签约或成交量出现同比上扬。

专家指出,“限购、限价、限贷”政策之下,2013年楼市回暖带来价格高位运转的可能性有限,市场仍将稳字当头。

成交量增楼市迎“暖冬”

临近春节,楼市悄然出现看房热,多地住宅成交量同比上扬。据中国指数研究院住宅周报,2013年第1周,40个样本城市中周均成交量同比上涨的超过九成,多个城市增幅超过100%。其中,北京、上海当周成交面积均高于去年1月周均值。广东韶关拔得头筹,成交增幅达681%。

根据上海市房地产交易中心数据,仅1月1日至12日,沪上一手房区县住宅共成交3895套,面积达33.50万平方米。部分一线城市成交量上升,延续了去年下半年的“量增”走势。根据国家统计局数据,2012年1月至11月,全国商品房销售面积约9.17亿平方米。

住建部政策研究中心研究员、原副主任王珏林认为,从2012年第四季度起,房地产企业拿地的积极性增强,如果12月份仍保持前期销售增速,2012年楼市销量有望达10亿平方米。而以东部大城市为主的一线城市销售反弹,已成为拉动局部地区回暖现象的直接原因。

统计数据显示,2012年上半年,全国商品房销售面积仅约3.8亿平方米,但下半年多个月份销售均超过1亿平方米。王珏林表示,部分一线城市销售趋暖,影响了消费者对房价的预期。由于购买性价比理想住宅的刚性需求一直存在,加上局部地区的供需矛盾较突出,形成了相对集中消费。

房地产调控不会动摇

日前,国土资源部部长徐绍史在全国国土资源工作会议透露,2013年我国将加强和改善土地宏观调控,坚持控总量、稳增量、挤存量、放流量,坚持房地产用地调控政策不动

摇。

而在此前,2012年中央经济工作会议也强调了“中国楼市调控基调不动摇”,打破了某些猜测楼市调控将放松的侥幸心理,释放了政策在短期内不会转向、限购令在短期内不会取消的信号。

仲量联行上海研究部总监周志锋表示,由于房地产调控措施对控制房价颇为有效,政府短期内将不会放松调控。

“如果房价重新走上过猛过快上涨通道,将很难再重新回到正轨。”王珏林指出,虽然2013年楼市限购、限价、限贷的政策仍将保持,但各地应在落实调控政策的同时,注重有计划地按照城市发展提供土地,并完善住房保障的综合手段。

稳定依然是主基调

近两年来,楼市出现截然不同的年份走势。2011年全国商品房销售约10.99亿平方米,中西部和中小城市成为销量增速的主力。2012年却自10月开始,局部地区楼市淡季不淡,东部销量增速远高于中西部——调控之下,2013年的楼市究竟会如何?

对此,业内人士普遍认为,尽管2013年楼市可能面临一定的供需矛盾,但鉴于货币信贷环境、居民购买能力及库存类型压力,楼市回暖带来价格高位运转的可能性有限。

中国房地产业协会市场委员会副秘书长、CRIC研究中心总经理陈晓天认为,从前几轮楼市波动来看,相对供应量反差往往使房价压力凸显。去年11月和12月楼市成交环比陡增,已使主要地产企业的库存结构发生变化。

目前,在京、沪、穗等一线城市,多数房企仍保持在约6至7个月的库存水平,库存户型也以较大面积为主。“从整个市场及2012年走势来看,楼市依然以稳市场、稳价格为基调。中小城市销售的萎缩幅度放大,使楼市总量仍属于稳定范畴。”王珏林说。

申银万国房地产高级分析师殷姿认为,尽管楼市仍存在所谓的基础支撑,潜在的购房人群并不缺乏。但对于人们是否有钱买房,信贷政策往往是更关键的因素。

(新华)