

[任大炮“富人买房论”南京再升级]

你们别为穷人担心了！ 他们才是购房主力军！

最近的楼市热闹非凡。昨天，由江苏省房地产业协会主办的“复苏·跨越 2009 中国房地产走势”地产高峰论坛在南京召开，国内房地产界知名的任志强、董藩、陈淮三大“地产名嘴”纷纷就目前楼市状况各抒己见。

不过，一些名人昨天讲的话却是相当“雷人”，他们几乎一个劲地为楼市“鼓与呼”，着实让买不起房的老百姓心里“拔凉拔凉的”……

涨语录

长时间来看，十年、二十年房价永远是涨的；倒过来看，越早买越便宜，越晚买越贵。

——任志强

未来10年，房价还将进一步上涨。在中国人人都有房子的愿望是好的，但是无法实现的。

——董藩

陈淮

中国城乡建设经济研究所所长、社科院研究生院城乡建设经济系主任

开场白

“很多人都在说通胀预期，你依据什么说通胀预期？就像有人担心血压高，一量血压还低呢！好像没有人能回答得了这个问题，那么我来说。”

董藩

建设部专家委员会委员、北京师范大学管理学院教授、房地产研究中心主任

开场白

“我研究了20多年房地产，我也不比别人笨。如果在这个行业没有沉寂多少年，就不会在这随便说话。但是，你们要搞就搞任志强，他不怕！”

多赚的钱装不到开发商口袋里！

“通胀就像感冒，不能预测哪天感冒”

对于大家关心的通胀预期问题，陈淮不以为然。他认为，今年下一步可能引发的通胀主要是资产型通胀，不要和消费型的“居民吃、穿、用的通胀混为一谈”。但是，资产型通胀什么时候出现？这不好说，就像一个人感冒一样，你哪里知道这个人什么时候感冒？绝对不能预测到哪天感冒！但是，现在要清楚的是：我们到底是哪种类型的通胀，不是什么时候发烧都要吃阿司匹林的。

“开发商的暴利关键，不在于地价成本”

关于近期热议的地价是否推高房价的问题，陈淮自谦地以“外行”身份举例说明：

“假定一家人每月总收入10000元，老父亲每个月赚8000元，儿子每个月赚2000元，儿子收入占家庭月收入的20%，但是下个月儿子涨工资了，每月涨了300元，家庭月总收入就涨到了10300元，你说这个收入增长是由谁引起的？”由此，陈淮认为开发商的暴

利关键不在于其地价的成本，而在于一个土地升值的重置成本。

他说，假定一个楼盘是两年前拿的地，楼面地价为2000元/平方米；今年销售时，土地的楼面价涨到了5000元/平方米，这时候开发商算地价的成本是2000元/平方米还是5000元/平方米呢？除非开发商“金盆洗手”不干了，否则计算土地成本，肯定是按5000元来算。“而这多赚的3000元，也装不到开发商的口袋里，他们还要去买地啊！”

房地产没有泡沫，我说没有就没有！

“没有房地产业，就救不了中国！”

在国内各个城市房价一片上涨声中，政府会不会打压房地产业呢？董藩昨天的观点很鲜明：“我觉得不会”。

他说：第一，房价上涨是常态，而且未来房地产价格会继续上涨，“如果您早上没吃饭、中午没吃饭，晚上会怎么吃？一定暴吃！”第二，打压只能带来市场的进一步震荡，越打压反

而越会带来投资性需求。

董藩打趣说，“房地产业是很可爱的”，房地产业不振了，钢铁卖给谁？水泥又卖给谁？所以“没有房地产业，其他行业根本就没法发展！”而董藩紧接着更抛出了一句：“没有房地产业，就救不了中国！”——现场观众一片哗然。

“现在计算房价收入比，是没意义的！”

接下来，董藩对于“房地

产有没有泡沫”的言论更是推波助澜：“房地产没有泡沫，我说没有就没有！”

董藩说：“我只说一点，现在计算的房价收入比，是没有任何意义的。”现在说房价收入比的，都说一个家庭要买房子，工作好多年都买不起房子。但通过计算他的收入买不起房子，就一定说房地产有泡沫，“我告诉你，不能这么看！”

快报记者 尹晓波/文
快报记者 路军/摄

任志强

北京市华远集团董事长、总裁

开场白

“我还想多讲一点，但只给我20分钟时间。我这里先把统计局的数据过一过，这是我的PPT，从6月份的数据，我们看到了后期的前景。”

穷人反而是购房主力军！

“我们还没看见房价上涨”

任志强说，6月份的数据显示，新建商品房同比上涨的城市有34个，最高的是银川涨了5.7%，而同比下降的城市有36个，比同比上涨的还多。“因此，现在的房价并不像某些媒体所说的或者市场所说的那样，房价疯狂上涨，我们还看不见房价上涨”。

那么，现在楼市的需求为什么会这么旺盛？任志强认为，这与城市的发展不平衡有关，一部分城市房价是在上涨的，另一部分城市是在下降的，很多城市已经出现了严重的供不应求。比如说杭州，杭州的房子存量只有6000套，但是5、6月份销售已经过了一半，土地和房屋价格自然也就高。

“穷人才是购房主力军！”

因为“房子就是为富

人盖的”而备受争议的“任大炮”，“雷人”观点一直层出不穷。昨天他再度放言：“你们别为穷人担心了，他们反而是购房的主力军！”

任志强拿出了一份“受访业主单位性质”的调查表，将“富人”定义为“积累了大量财富的人群”，将“穷人”定义为“日常收入低的人群”，“但是，我们的调查发现，实际上日常收入低的人群不一定是穷人”。

任志强说，“我不知道为什么你们总是为穷人担心”，在统计学中的一部分低收入人群，事实上都是巨富，比如“富婆的老公”和“富公的老婆”，他们中很多都不工作或工作很次，属于统计学中的低收入人群，但却是高消费者，售楼处里经常可以见到这群人，“而且低收入人群是在不停地变化，今年是低收入，明年可能

就不是了。”

老任由此引申自己的观点说：在欧美、日本、韩国，30岁以下的年轻人是买不起房子的，而为什么中国30岁以下的买房占比高达33%？就是因为中国的房子太便宜了，而年轻人就应该买不起房子的！

“开发商捂盘好比卖猪肉！”

房价上涨，市场房源出现供应偏少的状况，多数观点认为是开发商在“捂盘惜售”。对此，任志强再次发飙：开发商为什么不能捂盘？捂盘是市场经济，不捂盘就不是市场经济了。开发商捂盘好比“卖猪肉”，猪肉便宜了，政府就低价回购；猪肉价格涨了，政府又开仓放量。

任志强认为，政府通过行政命令来干扰猪肉的价格，那么开发商也应该可以“捂盘”。可是到了房子这儿，为什么就不行了呢？



紧急甩卖通知

尊敬的南京市民：

被誉为“华东国美第一旗舰店”的南京国美新街口店外立面改造工程已经胜利竣工。为了迎接新街口店的重装亮相，全面升级，公司研究决定，于8月1日—2日，在新街口店开展为期2天的降价甩卖活动，以示庆贺。

国美电器新街口店自成立五年以来，不断受到广大市民和热心群众的关心和支持。此次，新街口店重新更换外立面，是实践集团VI全面升级的重要体现。此次外立面改造工程，国美集团斥资过亿，聘请香港著名设计团队精心打造，传达了一种更为大气、激越的国美形象。

为了更好的回报石城消费者，迎接新街口店升级改造，南京国美调集目前市场上热销的空调、风扇、3C、冰箱、彩电等家电，通过8月1日、2日两天集中甩卖，以低价甩卖的方式，礼遇消费者。为了落实具体工作，现就重点事项通知如下：

一、“回馈让利”是核心，新街口店全面上架优势商品，通过价格直降、礼品赠送等方式，打造夏季家电的低价新坐标。

二、针对旺需的空调商品，加大热销、畅销型号的上架率，力推节能空调，推广节能空调“三重补贴”。

三、电脑、手机、数码等3C商品全面进入“暑促通道”，结合集团“3C百店工程”，3C商品在新街口店整体价格降幅将达到30%。

四、保证赠品数量充足，进一步整合资源，追加活动赠品的采购数量。

五、在确保低价基础上，另增设专属服务，特别针对空调开通专项服务，严格执行空调“最快2小时送货安装”承诺。

南京国美电器有限公司
2009年7月30日

