



# 制定房地产反暴利法 严控开发商利润

政协委员宋林飞发出这一呼吁，同时建议加在购房者身上的税也该减减了

近几个月，不断传来北京、深圳、广州、上海等一些中心城市房价下跌的消息，多年一路上扬的房价“拐点”似乎就在眼前；但也有很多专家认为，现在说“拐点”还为时尚早。

无论“拐点”是否已出现，全国政协委员、江苏省社会科学院院长宋林飞都认为，房地产中还是存在很多不合理的暴利行为，房产价格与实际价值背离，建议出台《房地产市场反暴利法》，为房地产开发划定盈利区间，保护买房者的利益。

## 很多大城市明显有房产泡沫

**暴利**  
“如果经济发展不足以支撑地价、楼价的上涨，就是出现了价格泡沫。”宋林飞认为，我国房地产市场存在一定的泡沫，甚至有些大城市正在滋生比较严重的泡沫。2004年，上海房价上涨21%；2005年，北京房价上涨21%；2006年，广州房价上涨

22%；2007年，深圳、北京、南京、成都等城市的房价快速上涨……这样的涨幅远远超过当地当年GDP和城市居民收入的增长。

而房地产泡沫产生的基础是房产价格与实际价值的严重背离。宋林飞说，衡量一个城市的房地产价格是否合理，要看当地居

民的房价收入比，国际上流行的合理标准是3~6，世界银行认为，发展中国家应为4~6，但是中国大城市的房价收入比超过了世界银行的警戒线，有些城市已经越过12，“从这种意义上讲，我国许多大城市的房地产的价格泡沫是显而易见的。”

## 地价上涨不断推动房价上涨

去年，全国土地价格增幅达到13%左右，创5年来新高。

地价与房价，究竟是谁抬高了谁？开发商和地方政府有关部门各执一词。而宋林飞认为，土地价格上涨必然会导致商品房开发成本

上升，从而推动房价上涨。政府土地收益的高低与成交地价的高低成正比，地方政府自然会追求土地收入的最大化；与此同时，一些开发商还会有意推迟土地开发，试图从土地增值中获益，“2007年，全国房

## 制定房产业合理盈利上限——平均利润5%—7% 可上浮50%

商人逐利，这是现实，要完全挤干房地产市场的利润空间，这也是不现实的。因此宋林飞提出，要形成房地产开发的合理盈利机制，反对暴利。他建议出台《房地产市场反暴利法》，以法律手段严控房地产的利润空间。

那么，给房地产商留

多大的利润空间比较合适？宋林飞认为，可以世界房地产业平均行业利润率5%—7%的上限为基准，一般可上浮50%，为房地产开发的合理盈利区间。如果是节地、节能、环保、科技含量高的商品住宅，可以得到超额利润，以鼓励这类商品房的开发。

控制利润空间，首先要严格成本核算，剔除不合理的开支进入成本，比如一些开发过程中的“腐败成本”，将这个成本也算在消费者的头上，是不合理的。因此，宋林飞也建议加大对房地产开发过程中腐败现象的力度，不能“雷声大、雨点小”。

## 加在购房者身上的税该减减了

税收政策是国家调控房价的一个重要手段。宋林飞认为，土地使用税的开征有利于挤压开发商的利润空间。目前多数地区仍然在流转环节收税，但对于近几年来部分开发商恶意囤地、捂盘惜售的行为，却没有多少抑制作用。而以土地面积计算的土地使用税开征以后，占有越多土地，代价越大，土地储

备势必加大开发商的资金压力，使他不得不加快开发的进度，供应市场。

对于城市一套面积100平方米、四级地段的城市居民住房，上海的业主每年缴税300元左右。专家与一些媒体说，这对普通城市居民影响不大。已经出台的一些用以遏制炒房的税种，如所得税，在二手房市场上卖房往往标

明“不含税”或“含税”，结果还是最终消费者买单。现在，又在讨论“以房产价值为计税基础的物业税何时出台”的问题。“几年来，政府把农民的税赋都免了，但加到市民身上的税种却越来越多，税赋越来越重。这样的税收改革，值得反思。”宋林飞建议，近期不要出台增加市民购房负担的税种。

## 怎样才能让所有人“住有所居”？

江苏代表联名呼吁制定《住房保障法》

**建议：构建灵活多样的住房供应机制，满足不同收入人群的不同需求**

怎样让所有老百姓都能实现“住有所居”的梦想？本次全国两会期间，江苏代表团的多位代表联名呼吁制定《中华人民共和国住房保障法》，制定和实施完善的社会住房供给制度，建立一个多层次的住房保障体系，让不同收入的人群都能够获得适合他们居住的住房。

### 住房供应机制要灵活

不同收入阶层的老百姓对住房的需求是不同的。先富起来的人群想要买套好房子，面积要大、设施要好；中等收入人群则需要全家节衣缩食，往往最“钟情”中小户型，对舒适度的要求相对较低；而对那些低收入群体而言，维持基本生活已十分困难，根本无力买房，需要通过建立住房国家保障制度，为他们提供合理的居住条件。

针对百姓对住房的不同需求，江苏代表团的部分代表联合提出议案，通过制定《中华人民共和国住房保障法》，

构建灵活多样的住房供应机制，使得住房保障的形式能满足不同收入人群的不同需求。“住房保障制度的原则应当是保障不同收入的人群能在国家和社会的支持下，获得与社会经济发展水平相适应的合理的居住条件。”

### 建议鼓励集资建房

代表们建议，国家可以通过制定适当的金融和财政政策，鼓励开发商开发利用满足中高收入者住房；通过土地和税收优惠政策，鼓励地方政府开发能够满足社会中低收入人群需要的经济住房和廉租房；对买不起房但又不符合承租廉租房条件的特殊人群，由政府设立专项财政资金，以发放一定租金补贴的形式，来改善这些人的住房状况。代表们提出，国家还应当鼓励中等收入阶层通过集资的方式开发房产，同时加大限价房和中低价商品房的开发，以充分满足社会的需求。

全国政协委员、祈福集团董事长彭磷基：

### 中等收入者住房不是最急切问题

作为一个房地产开发商，全国政协委员、祈福集团董事长彭磷基在去年的全国两会上建议，政府应该以廉租房代替经济适用房，解决最困难群体的住房问题。今年两会期间，彭磷基再次重申：“政府的义务是帮助那些最没钱的人解决住房问题，而不是帮助所有解决住房问题，没必要对中等收入的人群进行特殊照顾。”

### 要建大量廉租房给买不起房的人住

谈起廉租房政策推行的效果，彭磷基表示：“一年过去了，政府采纳了我的建议，全国到处都在盖廉租房，确实收到了很好的效果，房价稳定了下来。”而作为一个开发商，彭磷基认为，对于房地产业来说，没有穷人和富人，只有买得起房子的人和买不起房子的人。

对于那些根本买不起房的人，政府应该帮助他们解决住房问题，这是最急切需要解决的。现在不少城市都大量建设廉租房，就是为了达到这个目的，“建廉租房是最节省土地的。政府花一笔钱，建设一批廉租房让那些买不起房的人只需付出很少的钱，就可以住进去。假如有一天这个穷人变成了有钱人，还可以让另外一个穷人搬进来。这是最好的解决办法。”彭磷基说。

### 中等收入的人现在买不起房，可以慢慢来

对于有钱买房的人来说，他们一定希望自己买房子，价格越低越好，但是这个是不现实的。

彭磷基表示，“现在很多中等收入的人群也都买不起房，那慢慢来嘛，大家都是从没钱到有钱的。一步到位全都有钱买房是不可能的。比如刚出来工作的毕业生，要努力去赚钱，慢慢才会有钱买房。每一个人都要经过这个阶段，为什么一定要要求政府给补贴，卖一些便宜的房子给这些人呢？既然每个人都要很公平地走过这个阶段，我就不明白，为什么要特别照顾这一类人的要求？”

本版撰文 快报特派记者 郑春平 陈英 张淑娟

## 怎样才能保证拆迁户利益？

江苏代表联名呼吁制定《城市房屋征收与拆迁法》

**建议：拆迁补偿随市场评估“水涨船高”**

去年，重庆最牛的“钉子户”引发社会广泛的关注和议论。《物权法》出台后，拆迁工作如何做到让老百姓心服口服？在此次的全国两会上，江苏代表团的多位代表联名建议尽快制定《城市房屋征收与拆迁法》。

### 应立法保障拆迁户权益

拆迁是城市发展的需要，但因直接面对老百姓，其中难免会有矛盾。《物权法》中虽然涉及到了拆迁工作，明确了政府可以为了公共利益的需要，征收国有土地上的单位、个人的房屋，但其作出的毕竟是原则性的规定，在具体拆迁工作中可操作性不强。

代表们认为，目前对于城镇国有土地上单位和个人房屋的征收与拆迁的权限和程序尚无法律规定，被征收群众的权益往往得不到应有的维护和保障，因此制定《城市房屋征收与拆迁法》明确这些内容很有必要。

代表们建议，立法的原则应强调对被征收人合法权益

的保护，保障被征收人的居住条件；明确征拆行为的主体是政府，开发商没有拆迁的资格；拆迁过程中程序繁琐，在法律中必须对拆迁的程序进行细化。在拆迁过程中，要做到“七个公开”，即拆迁政策公开、被拆迁人情况公开、安置房源公开、困难群众公开、补偿安置结果公开和保障机制公开。

### 要建立合理的补偿机制

拆迁中遇到阻力，其症结往往在于拆迁补偿不能与老百姓的期望达成一致，因此立法还必须说明补偿标准如何确立。

代表们认为，必须建立合理的补偿机制，以市场评估作为依据，还要充分考虑被征收人的实际困难及房屋的实际使用情况，予以其他多种途径的保障。一方面通过政策规定的补偿标准解决依法补偿的问题，另一方面是在依法补偿的基础上，通过最低保障及困难救助等方式解决困难家庭的妥善安置问题。



## 风物长宜放眼量 海尔整体厨房诚邀卓识加盟商！

20年前，因为海尔坚持打造中国品牌，才有今天的全球第四大白色家电制造商。  
10年前，因为海尔开辟整体厨房市场，才有今天的整体厨房市场份额第一品牌。  
对于海尔而言，辉煌永远属于昨天，奋斗一直在今天，而分享的是携手同行收获明天！



# Haier

江苏省各地级县市诚邀远见卓识加盟商，全力组建精英团队！

- 国际品牌，保障长远投资利益。
- 零口腔优质产品，赶超国际环保标准。
- 全套引进德国、意大利的世界一流生产线。
- 庞大的物流体系，成品直接免费配送到店，降低供货周期。
- 业内唯一拥有厨房配套电器生产能力品牌，率先实现“橱柜家电一体，服务一站满意”。
- 专业的培训辅导体系，提供开业前、营业中及售后服务的全程协助平台。

经销商加盟热线：0532-88936386/6375

