

08湖北公务员考试申论热点：房价与民生问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/495/2021_2022_08_E6_B9_96_E5_8C_97_E5_85_c26_495248.htm

一、相关命题参考材料 今年315前后，国内一家财经报纸曾经评选了年度十大暴利行业，其中房地产业名列榜首，其实，房地产业是否存在暴利，早就引起过很多争论，尤其最近两年，房价连番往上涨，房地产业真实利润究竟有多高，广受社会质疑，而就在前不久，武汉一家房地产业公司的降价行动，揭开了房地产利润的冰山一角。这家公司不仅公开宣称，房地产存在暴利，而且主动把自家楼盘的销售价下调了30%，这个举动，就像在房地产市场的火药桶里，扔进了一颗烟头。房价下调30%，房地产商为何突然降价？那家房地产公司开发的楼盘位于武昌新兴的商业区内，离楼盘很远，就可以看到几条巨大的红色条幅，条幅上写着这样的字样：“江城地产第一炮，轰下武汉高房价”，“响应政府号召，平抑武汉房价”，条幅上还标出了具体的销售价格，住宅每平方米6000元起价，在售楼处里也清楚地贴出了具体的价格表，根据楼层和朝向的不同，销售价格也在6040元到6800元之间浮动。东星集团东盛房地产公司销售部部长夏子猷：“推出来的楼层基本上是在10楼至25之间，因为有的是老年人可能不希望高一点的，他希望低一点，年轻人希望高一点的，10楼至25之间。”夏子猷说，这次拿出来降价销售的都是最好的楼层，最好的户型，购房者可以随意选择，记者注意到，虽然已经临近中午，售楼处里还是坐满了人。武汉市民：“觉得蛮便宜的，因为房价都是居高不下的。”一位购房者则用惊奇这个词来描述自

己最初听说降价时的感受。武汉市民：“在这个位置的话，平时对面的是九千多，这个降价基本上降了三千多。”记者：“这个价位在武汉是？”武汉市民：“比较低的，最低的。”这位购房者说，他已经和家人商量好，下午就交钱购房，在销售人员这里，记者看到了写满电话号码的来访纪录，在2月28号之前，平均每天来咨询的还不到一个人，而在这之后，电话突然多了起来，销售人员说，就是从这天起他们开始大幅度降价的。东星集团东盛房地产公司销售人员：“比在做这个活动之前，那个劳动量是上十倍还不止。”销售人员说，购房者中不仅有武汉人，还有来自邻近城市的，从2月28号到记者采访时，总共15天的时间里，已经销售出去了10多套房子，收款一千多万。东盛房地产的售楼处可以说是气氛火热，看来他们的价格确实让不少购房者动心了，记者手里有这样一份数据，2007年武汉市商品房价格比2006年上涨了29.35%，特别是我们可以看一下这份统计图表，2006年12月武汉商品住宅均价还只有3953元，到2007年年底就攀升到了5663元。这么大的涨幅，业内人士说只能用跳涨这个词来形容，对开发商来说，房价越高当人利润越高，那这家东盛房地产为什么突然间打出了降价牌？来听听他们的说法。中国东星集团董事局主席总裁兰世立：“那我认为这主要是购房者和房地产商一直在对峙，一直在对垒，就是看谁会先败下阵来，房地产商希望这些购房者退下来，主动投降去买房，那么购房者期望房地产商败下阵来，你降价，我来买，那么想要打破这个僵局，可能还是需要有一种非常的一些举动。”兰世立，中国东星集团董事局主席，总裁，此次降价活动的总策划，连这些带有火药味的广告词都是他的原创，

兰世立说，作为中国最早进军房地产的民营企业，十多年来他们一直有着良好的业绩，但是从今年初开始，房地产销售突然遭遇谷底。兰世立：“这次春节期间，我们一套都没有售，也就是一分钱收入都没有，那我觉得对我们刺激也很大。”兰世立的说法得到了武汉亿房网研究中心的认同，研究中心的明晶晶告诉记者，从武汉全市情况来看，今年春节期间，商品房销售量确实明显下降。亿房网研究中心经理明晶晶：“从这张图中间，我们可以看出去年的话，春节期间，它的房子销售套数是在100（150）多套左右，那么到今年，它的房屋销售套数是在82套，所以说春节期间，整个来看，销量也是有大幅下降，基本上下降了50%。”那么销量下降的原因是什么呢？兰世立认为，武汉房价已经到了一个拐点，统计分析显示，2007年武汉商品住宅成交均价达到了创纪录的5663元，而这一年的销售面积也达到了破纪录的1021万平方米，兰世立说，过高的房价透支了武汉的购买力，要启动市场只能采取降价这种非常举动，在几经权衡后，最终把起价从8800元降到了现在的6000元。兰世立透露，即使降到目前这个价位，东星一样能有足够的利润空间。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com