

你好，我是北京大学徐远，欢迎来到我的房产课。

今天我们来讨论一个非常有意思的问题，就是投机炒作对于房价的影响。

日常生活中，你可能听很多人讲过，**房子这么贵，都是有钱人炒起来的，或者职业的炒房团炒起来的**。很多人买了很多房子，倒买倒卖，推高了房价。像温州炒房团，山西煤老板炒房团，鄂尔多斯炒房团，都是经常被批判的对象。

这种说法很流行，很多人都听说过。但是不知为什么，我听到这种说法的时候，总有一点奇怪的感觉。我不仇富，别人挣钱是别人的本事，我不嫉妒。但是呢，见贤思齐，我只奇怪，自己怎么就不会炒房。炒房这么挣钱的事情，我怎么做不了。全中国的太太们，都可以问一下自己的老公，**炒房这么挣钱，你为什么不去炒房？**

于是，我就开始留意，看看都是些什么人这么厉害，会炒房子。说实在的，我一个都没找到。我身边有很人都有房子，有些人还买了很多套，可是这些人很难说是炒房。**为了把这个事情说清楚，我把买房子的人分为三类，居住，投资，投机。**

01 居住、投资与投机

第一种，居住买房。很多人买房，是为了居住。有的人只有一套，有的人家庭条件改善了，为了改善居住状况，买了两套。这种购买，都是为了居住，显然不能算炒作。各国的统计口径中，都会把首套房和二套房，算作是自住房，从第三套开始，才算作投资住房。

第二种，投资买房。因为看好房价上涨，打算买入长期持有，这个也不能叫做炒作，这叫投资。比如说，很多人买房，是因为看好房价的长期趋势，打算买个房养老，有条件的还想多买几套，作为一种资产长期持有。这是显然的投资行为，不是投机行为。

这种情况可能有人会有不同意见，所以解释一下。有人可能会说，**有的人买了很多房子，也不能算炒作吗？那要看这些人是不是不停地倒买倒卖**。如果只买不卖，或者很少卖，就不能算炒作。类比一下股票市场，炒股票是指频繁的操作。买股票持有很多年，等待上涨，是不叫炒作的，叫价值投资。

现实中，有些人买了很多房子，有点招人恨。比如说，沿海城市，很多香港人，台湾人买了很多房子，买了之后就放着，或者出租。这是投资，还是投机？既然没有倒买倒卖，你很难说人家投机，应该说是投资。为什么香港、台湾人买那么多房子？就是因为早些年香港、台湾的房子涨的厉害，香港、台湾人经历过，搞懂了房产的投资价值。于是，等到大陆经济起来了，这些人觉醒得早，看准时机就抓紧买了。因为早期的时候不限购，就买了很多。

此外，还有很多山西人，鄂尔多斯人，挖煤挣了钱，钱到手没地方放，股票不会炒，存款利率太低，所以就只能买房。这种情况，也是不能算作炒作的。我自己调研的时候，发现一些鄂尔多斯人拿了钱没买房，去搞些不靠谱的金融投资，不少人血本无归。你想想，站在这些人的角度，是买房划算，还是搞那些投资划算？**因为缺少安全靠谱的投资机会，而买房投资，是不能算炒房的。**

第三种，还有一些人，看好房价上涨，但是觉得以后会下跌，但是想先买一个，等涨价之后获利，然后在下跌之前卖出。这个呢，是炒作，是典型的投机炒作。

对于这种炒作，大家想一想，这操作的难度有多大。要完成这个操作，至少需要四个条件。

02 投机炒作需要满足的四个条件

首先，你要能够准确判断房价的涨跌，短期看涨，长期看跌，时点要把握好，**不但能看清长期趋势，还能看清短期波动，否则就不能挣钱**。这个呢，很难。我自己研究房地产也有好些年了，也只能看清一个趋势，看波段的时候，就觉得很困难。你若问我什么时候涨，什么时候跌，一般是不太敢讲的。

其次，你要能够迅速完成这个操作，想买的时候能买，想卖的时候能卖。**不会出现“买不到，卖不掉”的情况**。这个呢，要求你是个很有办法的人。

第三，假设你满足刚才的两个条件，**这个买卖价差的利润，要足够覆盖所有的交易成本**。大家知道，房屋买卖的交易成本很高，有各种税费，要办很多手续。粗略估计，买房税费，包括契税（1-1.5%），中介费（2-3%），印花税等等，相当于房价的4%左右。卖房税费（现实中买房负担），包括增值税(住房满两年免征，购房时间未满2年的，按照成交价5.6%交纳)，个人所得税(提供发票原件的，按照(成交价-相关成本)*20%;不提供原购房发票的原件的，按照成交价1%交纳增值税)，印花税等等，也要交4%左右。一个来回，要交给8%左右的费用。这种炒作要是能挣钱的话，要扣除这8%的税费，才能谈挣钱。

当然，这个计算不太准确，不同的房子的交易费用也不完全一样。**还有一个简单的办法理解这个交易费用，你看满大街的房地产中介公司，那些办公场所，中介服务人员，都是交易费用**。他们的门店房租、水电费、办公费、人员费，都是要从房屋买卖里面出的。而且，这还是中介费，中介费在房屋买卖中只占小头，大头是各种契税。交易费用这么高，高到房子只能是投资品，不可能是投机品。投机炒房子的人，弄不好，最后会搬起石头砸了自己的脚。

表1：主要地产经纪公司的规模和收入

公司	经纪人	门店数	中介收入	中介利润
链家	13 万	8000	180 亿	13.6 亿
中原地产	6 万	2620	104 亿	亏损
我爱我家	5.5 万	3200	106.92 亿	9.87 亿
21 世纪（中国）	4.5 万	5466		
Q 房网	2.5 万	1168	33.75 亿	5.87 亿
世联行			52 亿元	15.18 亿

数据来源：天风证券、国盛证券、巨潮资讯网、21世纪不动产（中国）官网。经纪人和门店数，中原地产、Q房网为2017年数据，其余为2018年数据。中介收入和中介利润数据，链家为2016年数据，其余为2018年数据。中原地产业绩数据为大陆区业绩。世联行2018年年报显示，中介服务业务链接经纪公司4万多家，链接经纪人20余万（无直营门店）。

第四，你要有相当的资金实力，炒房是要花很多钱的，大城市一套房就要上千万，首付要好几百万，资金量不够大，没有个上千万，其实没资格谈炒房。但是有了好几千万资产的人，因为惧怕风险，也不一定会炒房。

最后我们来总结一下，同时满足这四个条件的人，才能炒房，但是同时满足这四个条件的人，其实很少的。

全中国14亿人，资金实力在千万以上的，不到百分之一。这其中，能够准确判断房价的短期涨跌的，不足百分之一。这其中，愿意不辞劳苦做买卖操作的，不足百分之一。三个百分一下来，就是百万分之一，14亿人的百万分之一，就是1400人。往多说，也就万把人吧。

所以说，现实中不是没有炒房子的人，是有的，但是数量很少，区区几千人，上万人而已。你指望万把人，影响中国的房价水平？这是不可能的。要知道，全中国的房价，总价值在300万亿以上。要是能影响的话，相当于每个人能撬动300亿以上的资产价值。这样的事情，用小学数学算一下，想都不敢想。

所以说，在考虑房价的时候，炒作对房价的影响，是不用考虑的。如果房价是炒上去的，早就下来了。比如说，前些年温州、鄂尔多斯的房价很高，有明显的投机炒作的嫌疑，后来就跌得很厉害。

可是呢，说到这里，还是会有很多人会有疑惑，比如说，很多人会问：老师，我就认识一个朋友，他的朋友的阿姨，也不识字，就炒房挣了很多钱，怎么能说没有人炒房呢？

这个问题非常好，很多人都听说过这样的故事。其实，这个问题好，这个问题的问法更好。一般来说，这个传说中的炒房大侠，并不是你直接的朋友，而是你的朋友的朋友，或者你朋友的朋友的阿姨。这种人是存在的，但是数量不明，没有统计。但是在江湖上被广为传颂，就显得很多了。

今天的课程就讲到这里，感谢你的收听，我是北京大学徐远，我们下堂课再见。

收起描述