

# 愤怒的房子

## 核心提示

房价就像口疮,咬也咬不得,舔也舔不得,每天却横在那里,还倍儿敏感,时时给你添堵。中国伟大的城市化是一场人类壮举。同样,房地产也是一场运动,中间夹杂着愤怒的荷尔蒙。中国新一轮住房运动的尴尬局面是:土地是公有制的,全民是名义上的拥有者,但却不得不花极高的代价把其上的一套房子买下来;政策是用来调控的,但每一次宏观调控房价就导致房价上涨一次!宏观每调控一次,购房者买单花费就提高一成。

总归,结果就一个字——“涨”!连那些预言中国房地产泡沫者,都在悄然入货。“如果说泡沫,也是坚硬的泡沫。”

居者要有其住。事情总是要解决。在中国的事情往往是:谁的嗓门大听谁的,但在房子的博弈中,此路不通,居者常常败下阵来。小产权房、集体盖楼、不买运动、自建运动,老百姓的呼声高昂,却没有结果,逐渐归于静默。

有人劝说,中国人脑子里就不应该有有人享有住房权的概念,中国已成为私有产权房拥有比率最高的国家。但改革开放近30年来,最难平抑的恐怕就是“凭什么你有,我没有”的愤怒。

愤怒不是坏事,它至少可以促进公平,促成一个个相对公平的房市的到来。

## 住在中国的成本

某中文网经济评论员陈旭敏近期的一篇文章引起了读者强烈的反响,他感到很委屈,对他在清华大学第二期EMBA媒体公益班的同学说:“房价不会下降是明摆着的,为什么不能说说呢?”

王小波在《花刺子信使问题》一文中,已经说过,好消息信使总是受人欢迎的,而坏消息信使总是使人不爽,甚至被杀头。他和李银河1989年的研究就发现中国存在大量的同性恋群体及同性恋文化,结果使得一本社会学刊物受警告,该刊一位80岁的顾问老先生连夜表示不要当顾问。

趋利避害是动物的第一反应,但对一个庞大的群体或族群而言,必须正视“房价不会下降”这个结论。据国家发改委日前公布的70个大中城市房屋销售价格指数显示,持续上涨的房价不但没有下降,而且继续攀升:今年前4个月,新建商品住房销售价格涨幅在6.0%左右波动,其中,4月份新建商品住房销售价格同比上涨5.3%,而且环比上涨0.7%,涨幅比上月高0.2个百分点。

这些数据只能片面看待,涨幅远远超过了这个比重。一位东北城市的市长私下里对朋友说,这个城市的涨幅同比去年超过15%,但报上去的数字是9%。他分析说,如果涨幅第一的北海市公布的数字是15%的话,实际涨幅肯定比这个严重。

这是短期的房地产走势,看中长期呢?陈旭敏找到了一个观察角度:中国成长中的青壮年群体。我们来看看最近5年的中国大学生毕业



人数:2003年是212万,2004年是280万,2005年是340万,2006年413万,2007年是498万。这些毕业生绝大部分都将留在大城市就业,在工作3至5年后都面临着成家、住房的需求,在这个刚性需求链中,他们是最低的一环:自住、对房屋品质追求不高、面积不求太大。这还不算那些因城市拆迁而产生的住房需求和投资型的需求。

一方面是如此庞大的住房需求,另一方面是政策上以宏观调控的方式在控制土地的输出,控制银行开发贷款的输出,提高二手房交易的成本,甚至对小产权房的严查,这些都促成了住房成为更为紧俏的商品。

## 住房运动中的国退民进

陈旭敏的话当然不中听,他说:“中国的房价已经被推高至不可承受之重,而一旦青壮年这些人口进入劳动力市场,中国房价的下跌空间肯定将被封死。”

我们虽然不乐于见到,但这却是我们必须正视的房地产结论之一:中国房价不会下跌。在这一轮开发潮中,中国房地产的出路是从一线城市向二线城市过渡,从一手房向二手房过渡,从满足富人阶层到满足中低收入阶层的过渡。尽管各个城市的区域性特点千变万化,房地产的政策与市道也各不相同,很难一概而论,但一种基于城市发展和商业利益的哲学观使得这个根本性的判断不会失误。只有在认同这个基础的前提下,所有的决策、营销和购买行为才会变得心平气和,而不是人心惶惶。

第二个重要的结论是:中国房地产是朝阳行业而不是夕阳行业。大连万达集团董事长王健林是这个结论的重要支持者,他认为:中国房地产至少看好20年。这是一个经验的判断,也是富于洞见的看法。中国要从农业社会向现代化社会过渡,必须完成的一件事情是城市化。

如果从商业的眼光来看,城市化就是“水泥化”,城市化给房地产及建筑行业带来的商



资料图片

机是历史性的机遇。

经济学家梁小民给企业家们讲课,他在黑板上写的第一条是:产权明晰;第二条才是市场经济。他认为:产权不清晰,市场经济无从谈起。在中国新一轮住房运动中,正面临着这样的尴尬局面:土地、住房是在公有制的基础上运行和建造的;政策每宏观调控一次房价就上涨一次,其实道理很简单,宏观调控一次,准入门槛就高一点,成本就增大一些,最后都用市场化的方式由购房者个体买单。

住在中国的成本有很大一部分是制度性

成本。耶鲁大学金融学教授陈志武的观点是:在一个完全市场上,万事万物都可以金融化和证券化,从而充分参与流通。证券化是财富交流和变现的最好手段。但以国家主义为基础的经济学手段无法完成这种切换。因此在一个不完全的市场经济条件下,中国人的住房就变成了一种住70年的梦。

中国人远未完成自己在住房运动中的国退民进之举,虽然说《物权法》的山雨欲来是一个良好的信号,但宏观调控越严厉,中国人的住房成本就越难降下来。

## 房地产的经济理性

这是一个建设的“大时代”,正如部分学者对当下历史作出的一个正确判断:中国城市化进入青春期。屈指算来,中国城市化的进程已经迈入第17个年头了,在“不断增高的亚洲”的外部环境下,中国增高的速度、广度和糟糕程度都是“当惊世界殊”的——这就是我们为什么要讨论经济理性的根本原因。

经济理性的要义之一就是“交换”,如果商人看中了一块地,去找政府谈条件,政府会说,这块地可以给你,但你得把附近的马路修了、公园建了、绿化搞了。这是商人与政府间的“共谋”吗?不是,从经济理性来看,这不过是交换的一种方式:北京市规划要围绕五环建绿化隔离带,资金从哪里来?于是,一个交换等式诞生——绿化隔离带=50%绿化面积(商人投资)+50%项目用地(商人投资的回报)。

为什么会出奥运地产的概念,道理同样如此,奥运场馆的建设,必然会需要庞大的资金占用,也是庞大的开发量,商人出钱出力搞场馆建设,政府给一定比例的酒店物业权或场馆经营权作交换。

它唯一的不好在于:它并非在一个完全市场的环境下完成的交易,甚至于它也不是在一个部分完全市场下完成的交易,恰恰相反,交易往往是在隐蔽的秩序下发生的,因此,交易是否公正与公平,很难得知。

不难想象,更多的地产公司在寻找出路:中国的房地产业前景究竟如何?当下房地产究竟有没有泡沫化?拆迁行为是否是一种地产暴力?作为全球最大的开发工地,地产将把中国带到哪里去?

这就是中国房地产业的前景,经济理性告诉我们,接受现状几乎是我们的唯一命运,而未来,去他的未来吧,它将被“城市化”这面“形而上”的大旗不断拖入到“形而下”的境地:从城市化到水泥化到去农村化,与此同时,房地产业的前景是在悲观中前行,一个大建设时代被时间压缩给压缩了,在欧洲需要400年完成的建设时期可能我们只需要40年,这是一个速战速决的时期,谁会想着延误战机呢?既然这是历史赋予我们的机遇,为什么不好好把握呢?

## 住房孤岛

中国的事情往往是:谁的嗓门大听谁的。

据《新周刊》

# 跑腿公司的无奈与尴尬

本报记者 李明德 文/图

## 核心提示

“只要您想到的我们就能做到,只要您需要的我们就能帮您做。有事您动嘴,办事我跑腿。”这是某跑腿服务公司所打出的宣传标语,跑腿服务公司,这个新兴的职业,如今成了都市生活的一部分。记者通过多方调查了解,这个新兴的职业前景并不乐观,跑腿公司面临着诸多的无奈和法律的尴尬。

## 新兴的跑腿公司

有些读者可能还记得,前些年,葛优等演过一部电影《顽主》。在这部电影里,有人不好意思向姑娘表达爱意,跑腿公司的人会帮忙送玫瑰。有人忙于工作无暇放学的小孩,跑腿公司的人便替他接回家。有人不想在售票厅排队买票、交费,跑腿公司的人便替他代劳。

如今,这样的跑腿公司也悄然出现在我们的生活中。只要顾客提出合理要求,他们就会

设法满足顾客的需要,其目的就一个:赚点儿跑腿费。

王家华,这位刚毕业的大学生自己开办了公司。公司名称就是跑腿快递公司,主营业务是帮人跑腿办事情,赚取跑腿费用。在接受记者采访时,他显得很不好意思。他说:“公司从开业到现在已经半个月了,至今也没接到一个业务,说是公司,其实就是我一个人。公司没什么办公用品,只有一间房,既是我的办公室又是我的卧室。一部小灵通,一个旧自行车,一个挎包。这就是我的全部家当。”

刚说到这里,王家华接了一个电话。他表情复杂地对记者说:“上午刚发完传单,这个电话是一个阿姨打来的,她想请我帮忙办理医疗保险方面的事。”“那你就不开张了吗?”王家华尴尬地笑了笑:“算了,免费帮她跑腿吧。她挺不容易的,我也不好意思接她的钱。”

谈起当初怎么会想到开办跑腿公司时,王家华说:“去年,我替一个朋友交燃气费,朋友给了我一点儿‘车马费’。这让我脑中灵光一闪,代人交费看似帮了朋友一个小忙,但日常生活中这类需求肯定不少。有需求就有商机,这类事儿能不能当一个职业来做?随后,我上网一查,发现南方一些城市早有以赚取跑腿费为业的公司。经过精心筹划,今年7月2日,我的跑腿公司成立了,业务范围是提供代人购物、帮人买票、替人送饭、代人交费等服务,每项服务收费5元、10元不等。”

虽然开业半个月,至今只迎来了一桩生意,而且还是免费的,但王家华对此并不气馁。他说:“这只是初期的业务,紧接着还将延伸到去医院

排队挂号、婚姻忠诚调查、代发广告以及承接各类感情业务,比如您想与您男友或女友分手,自己觉得说出口,那么本公司将全权为您代理。除此以外,我们还可以代人扫墓、道歉、遛狗、梳洗狗毛、收租金等。只要是合法的个性化服务,我们都做。收费价格视情况而定,但最低价格为5元,事情越复杂难办,收费越高。”

当记者和他谈起目前他公司所处的尴尬现状时,王家华说,公司起步的头两个月,我就没指望赚钱。人们还没有形成花钱请人跑腿的消费观念,加上消费者对跑腿公司还不了解,缺少信任感,对于接送孩子、取送重要物品以及钱物交易等,大家还不放心。

他认为,消费观念需要一定时间来改变,信任感需要慢慢培养,但这并不能阻止类似便民服务行业的发展。

他说,随着经济发展越来越快,生活节奏也随之变快,各种各样的矛盾在所难免,人际摩擦会越来越多,这就给跑腿公司带来生存契机和空间。南方一些跑腿公司的成功运营,也说明这是一个很有发展潜力的朝阳产业。

## 跑在质疑与无奈中

尽管如此,在郑州,由于这是新兴行业,此前已有的几家跑腿排队帮忙公司目前运营情况都不乐观。最主要的一个原因是没被市场认可,没被消费者认可。

一位市民认为,别人跑腿帮忙给你办事情,你当然应该给人家一部分辛苦费,可这种费用究竟该如何给?应该给多少?如何去计算呢?如果有相关的规定和收费标准,我可能会交给他们去办,但以目前的情况来看,我还是不会让他们帮忙的,况且还存在着一些潜在问题,毕竟是自己把事情交给一个陌生人来办,总觉得有点不放心。

市民对此的看法褒贬不一。其中,费用标准、诚信经营,这两者成了“跑腿公司”难以逾越的重要门槛。此外,服务能否令人放心、满意也是消费者关心的问题。

“万一对方责任心不强,在接送孩子的途中出现问题怎么办?”也正是出于这方面的顾虑,很多人总是在实在没时间的时候找周围信得过的亲友帮忙。此外,一些市民还提出了诸如“委托取的钱、送的东西丢了怎么办”等一些疑问。

对此,跑腿公司的负责人强调“以诚信来赢得客户满意”。可是“咨询的人特别多,但接受服务的人并不多。”“我们现在也在不断摸索,通过签合同等方式来力求规范化。”一位负责人对记者如是说。

## 法律尴尬与无奈

跑腿公司面临的还有法律问题。郑州天翔律师事务所律师李华扬认为,从目前情况来看,这种职业是游走法律边缘的职业,有些服务项目是违法的,还有一些存在着很大的道德问题。譬如,帮别人跑腿排队买火车票,可你却收取了被帮者的一些费用,这在法律上是不允许的,这和票贩子“黄牛党”又有什么区别呢?还有一些跑腿公司服务的项目有“捧场”,我认为这只是把咱们生活中所说的“托”变了个词,说起来看似更冠冕堂皇而已。其



王家华和他的跑腿公司

中还有一些服务项目是代人扫墓、道歉等方面的业务,我认为这些就属于道德范畴的问题了。“跑腿公司”目前在河南还不能注册,我省没有这样的先例。该工作人员解释,排队、“跑腿”等都不在国家认定的新行业范围内,不能用这些名字当公司名。而公司注册名称时,需要体现出一个行业的特征。目前,在我省只能用“服务部”、“快递公司”、“家政公司”等来命名。

有学者指出,“跑腿经济”背后显现出了社会资源结构性失衡,在一些关乎百姓切身利益的环节上不乏人为推动的做法。短缺问题应当由市场机制解决,但公共服务领域往往具有法律空白方面的漏洞,要从根本上解决这类难题,应从完善法制、增强法制方面入手,从而给新兴的行业一个发展的空间,让他更好地为社会、为所需的人服务。

