

# 高房价之痛：一套房透支几辈儿人积蓄



支付能力,比值越高,支付能力就越低。

房地产中介机构中大恒基根据北京市统计局和北京市房地产交易管理网的相关数据计算得出,目前北京市的房价收入比已达27∶1,超出国际平均水平5倍。

中大恒基市场部经理张大伟表示,北京市的房价收入比达27∶1,相当于夫妻双方不吃不喝努力27年才能买到一套房。而根据国际标准,房价收入比应维持在3至6倍的范围内才算合理。即便不把房贷因素考虑在内,

北京市的房价收入比也高达17∶1,远远高于国际标准。

曹建海给记者举了一个例子——上海陆家嘴的房价是5万至10万元每平方米,而东京中心区的房价也是5万至8万元每平方米。上海的面积是东京的3倍,GDP只有东京的1/10,但是现在上海的房价已经跟东京差不多了。

## 高房价影响到三代人

1982年出生的小周来北京三年了,今年七月刚刚跟爱人领了结婚证。小周夫妇的工作都很稳定,每个月两人的收入加在一块有一万五六。最近,他们相中了位于北京东四环外的一套二手房,虽然房屋面积只有56平方米多,但总价却高达108万。他们已经决定,双方父母帮忙拿出30万至40万元的首付,两人的积蓄则用来装修和购买家电。

“本来我们俩不想买房子,但考虑到要生小孩儿了,所以不得不买。买了这个房子以后,影响到了我们家三代人,我们的父母,我们,还有我们的下一代。”小周无奈地说。

当房价涨得越来越高,购房者越来越难以承受,像小周夫妇这对“80后”购房新人的背后,常常有三个家庭在支撑,即:双方父母帮着出首付,子女自己偿还月供,即俗称的“四加二”买房模式。

商务部发布的《2006—2007年中国结婚市场发展调查报告》显示,全国城镇结婚消费中,有81.6%的新人得到了父母们不同程度的财力支持,其中最主要的就是买房子。

一套房子足足耗费了几代人的积蓄。有网友表示,父母奋斗了一辈子,节省了一辈子,到退休了还要为自己背负购房压力,自己也感到痛心。但面对结婚阶段的住房困难,父母是唯一能帮助自己的人。

即便如此,也不是所有的80后都像小周夫妇这么幸运。很多已经到了适婚年龄的80后,他们有着强劲的刚性需求,首次置业而且

是自住,但是动辄上百万元的房子,仍然让80后们望而却步。

“在高房价的影响下,一些老百姓变得怨气丛生。在中国,居民收入的增长速度跟不上GDP增长的速度,更赶不上房价上涨的速度,这是非常不正常的。值得注意的是,国内的贫富差距也在扩大,这也体现在了住房方面,有的人有好几套甚至几十套房子,而有的人则一套房子也买不起。”曹建海说。

## 高房价透支购买力

在一个成熟的社会中,中产阶级应该是缓解贫富差距、促进社会公平的“稳定阀”,但记者在采访中发现,在中国,已经不仅仅是普通老百姓买不起房子,对中等收入人群来说,买一套合心意的房子也很不容易。



## 核心提示

校园卡、交通卡、信用卡、折扣卡、外卖卡……对如今的大学生来说,生活似乎已经离不开这些卡片。眼下,2009级新生正涌入各高校,对这些校园菜鸟来说,如何使用管理好这些卡片已经成了他们校园生活的第一课。

## 少了一卡通“举步维艰”

8月30日,复旦大学迎来3600多名新生。他们在报到档案袋内就可以拿到临时校园卡,寝室、食堂、浴室、图书馆、电化教室……校园内几乎每一个地方都需要这张卡来识别身份,

即便是成功买上了房子,每个月的月供也是一笔沉重的负担。“当上了‘房奴’就意味着,不敢炒老板的鱿鱼,更不能被老板炒鱿鱼;无力再继续学习进修;不能去旅游、不敢生孩子;工作压力大,心理压力更大。”一位自称月收入5000多元的网友感慨地说。

小周告诉记者,买了房子以后,可支配收入少了,生活质量肯定会受到影响,好多东西会不得不牺牲掉。“以前我们经常在外面吃饭,下馆子,以后恐怕不行了,基本上天天都要在家做饭吃了,哪怕只是吃一碗方便面。”

专家指出,房价的快速上涨,让普通老百姓增加了生活压力,不少家庭为了在自己心仪的城市有一个栖身之地,耗尽了所有的积蓄,从小康之家变得债台高筑,“房奴”们被每月的高额房贷压得喘不过气来,只好缩减本来用于其他方面的消费和投资支出,导致购买力被严重透支。

“消费是经济增长的最终动力。高房价不仅影响到了那些成为‘房奴’的人的生活质量,也影响了老百姓在其他方面的消费,比如旅游、培训等,进而影响到这些行业的发展。现在的房价连中产阶级都难以承受,可以说,高房价正在透支中国消费的未来。”曹建海说。

国家统计局在网上刊发的一篇文章称,房价飞涨已经成为制约城市居民消费的障碍,给我国当前最为急迫的启动内需带来负面影响。从楼市消费对经济的拉动作用来看,高房价的挤出效应影响到了居民日常生活和消费行为,已经成为制约消费启动最大阻力。

近日,央行在全国50个大、中、小城市进行了城镇储户问卷调查结果显示,居民购房意愿低位徘徊,超过6成居民认为当前房价“高,难以接受”。47%的城镇居民在安排支出时选择“更多地储蓄”,此比例比上季提高9.5个百分点,升至历史最高。据《经济参考报》

# 大学新生进入“卡”生活时代

所以它也被学生称为“一卡通”。

入学前,校方已经为每位新生在学生卡内预存了100元,可直接用餐及洗浴。一名新生表示,“一卡通包办”的方式的确很便捷,但一旦遗失也会造成不小的麻烦,“会有点举步维艰的感觉,所以辅导员和迎新的学长学姐都提醒我要小心保管。”

孩子在外求学,通信就成了大问题。有不少外地学生的家长刚为孩子安顿好,就接移动通信公司的手机话费套餐开始研究起来,“长期要住在上海,肯定得办张本地卡,现在的年轻人发短信多,我看看什么套餐比较适合他。”一位来自江西的学生家长告诉记者。

## 学生信用卡额度降低

除了手机卡,校园信用卡也是新生和家长咨询的热门项目,在中国建设银行复旦学生卡办理点,前来填表咨询的学生和家长始终络绎不绝。建行为复旦学生特制了印有复旦标志的专用信用卡,如果学生在校期间银行记录信用良好,在毕业后可以得到更大的信用额度与用卡便利。

据建行的工作人员介绍,到下午3时左右他们已经接到了几十份开卡申请,“新生报到是我们业务最多的时候,因为基本上老生有办卡需求的已经差不多了。”该工作人员表示,今年学生信用卡的一个显著变化是信用额度的降低,“前几年的信用额度都在3000元左右,现在的信用额度只有1000多元,这也是为学生负责。”

来自浙江的小王刚刚填写完开卡申请,她表示,信用卡使用起来比较自由,但自己并不会去盲目透支消费,“毕竟我现在没有收入,即便透支了也得用下个月的生活费还上,所以还

是会很谨慎的。”

一些家长则表示不支持孩子在校园内办理信用卡,一名上海学生的家长表示:“家长每个月给的生活费都是比较充裕的,我认为他们办信用卡没什么必要。”建行的工作人员也表示,大学生在办理完信用卡后要对自己的透支及还款事宜更加谨慎仔细,以免影响以后的信用记录。

## 商家瞄准新生入学商机

高校周边的商家“嗅觉”敏锐,都瞅准了新生入学的商机,推出各种会员卡、折扣卡吸引学生客流,不少店家选择在路口见人就发。在复旦大学东门,仅仅一个红绿灯的工夫,记者就收到了3张饭店外卖卡,有的店家称无底价外送,有的店家随卡附赠折扣券,甚至有一家西安小吃店在外卖卡的背后印上了上海地铁全路线图以求“关注”。

高校周围一般书店林立,但不同书店的办卡情况则差异明显。位于复旦大学南区的“万象书坊”主营人文社科类书籍,只要是在校学生和教师就能免费办卡,优惠幅度在8折到8.5折不等。店内工作人员表示虽然开学,但最近来办卡的并不太多,“平时一天会有十几个顾客来办卡,现在只有几个人。我们这里比较偏,新的学生可能需要些时间了解。”

而在教辅书籍更多的学人书店,顾客办卡的热情则显得高了许多。学人松江店的工作人员表示,会员卡比普通顾客多享受半折的优惠,“最近很多新生报到,办卡的人很多。”她同时表示,开学在即,来询问教材教辅书籍的顾客也有明显增加。

据《中国青年报》

## “丈母娘”论有效性几何

那些不着调儿的专家,已被人称为了“砖家”。这种解构式的言语,很形象,很贴切,很到位。因为有些所谓专家所发的议论,实在不如半块砖头有价值。“房价上涨,是因为‘丈母娘需求’。”这是中国房地产研究会副会长兼秘书长顾云昌9月3日在成都参加“中国地产金融年会2009区域巡回峰会”时,对房价上涨原因的独到“剖析”。“丈母娘需求”之论,需不需人?(9月7日《重庆晨报》)

专家讲话很“砖家”,一点都不奇怪,实为与房地产资本利益关所致。利益关关难明事,难明理,易浮躁,易昏聩。作为房地产资本的代言人,这几年,“砖家”最喜欢讲所谓的刚性需求,将之称作房价上涨的重要原因。而这一次顾专家又发明了一个新词,叫“特刚需求”,作为丈母娘的需求,小两口快结婚了,却一直不买房,于是丈母娘把女婿找来“探讨”,这下小女婿坐不住了,只好清仓、典当,筹钱买房,这就是“特刚需求”。

“特刚需求”为似是而非之论,为唬人之论,是为制造新“房奴”造势。在以往的“房奴”之中,就有所谓的“特刚需求”者。“特刚需求”不是真的“特刚需求”,“房奴”们是被“特刚需求”了。“房奴”们被房地产资本绑架,被房价绑架之后,又被冠以了“特刚需求”的名号。经济学的一个基本原理是,在以市场经济为主的体系中,产品价格由供给与需求所决定。就是说,产品的销售,既取决于消费者对产品的需求,又取决于合理的价格体系。当下,房地产的需求构不成什么问题,但价格却是一个有问题的问题。资料显示,作为世界标准房地产的定价规则,房价应该是一家人全年收入的5至7倍才是正常的,一旦超过7倍,那么房地产的价格就有了泡沫的嫌疑。将泡沫当作刚性需求来讲,是把消费者看做了傻瓜,而“丈母娘”论,是一种逞口舌之快的举动,是将民生之痛娱乐化、儿戏化,可以说是一种非道德之论。

“丈母娘”论,是“砖家”在为房地产商们注入强心剂。此论因为是不负责之论,除了为房地产商们带来些许快感,并不能带来其他东西。“丈母娘”论对成长中的房地产市场是有效的吗?实践会给出最真实最无情的回答。

今语

## 最牛新生报到忘带什么了

武汉某部属高校一位“富家女”新生报到时,父母陪同从浙江坐加长林肯车送到学校,携带了19箱行李,还配备了两名专职导游,把迎新会的同学惊得目瞪口呆。更有甚者,其家长要求在校内的寝室中加装独立卫生间。

19箱行李,这位“富家千金”带的行李够齐全了。只是,作为一个已成年的大学生,其“人生的行囊”里似乎还忘带了些“必需品”。

第一样忘带的是“独立”。本来,大学新生远离家乡、远离父母无微不至的呵护,正是他们由事事依赖父母到独立生活的开始,开学报到就是一个锻炼的

良机。可现在千里送女,装备齐全,服务周到,还捎带了两名专职导游,把开学报到异化成一次豪华型陪同旅游,这位女孩的“开学第一课”就没上好。

第二样忘带的是“朴素”。从“富二代”自身角度考虑,过于尊养处优,是不利于身心发展的。有人问李嘉诚是怎么教育出两个优秀的儿子时,李嘉诚回答说:“应该让孩子吃些苦,让他们知道穷人是怎么生活的。”吃吃苦,才会知道财富来之不易;了解穷人的生活,才会对穷人有同情心,对父母也会有孝心;吃些苦,经受点磨砺,才能培养出独立生活的开始,开学报到就是一个锻炼的

## 哭比笑好

北京市首部海葬骨灰地方标准《骨灰撒海服务规范》正在征集意见,其中,骨灰撒海活动工作人员在服务时须“面带微笑”的服务标准,被网友冠以“雷人”条例。(据《北京晨报》)

殊不知,“微笑”不是万能的:工作人员一边撒骨灰,一边笑靥如花,不知道家属该笑还是哭?家属还是悲痛的居多,感情上来,大约不但不能豁达到接受微笑送终,还可能化悲痛为悲愤。制定服务规范也要因事而异,否则,影响就不太好了。

文/小鱼 图/春鸣



## 几点钟退房是市场说了算

的,往往是当地的四星级、五星级饭店。

另一方面,饭店市场本身充满多层次、多样化的选择,谁会逼你必须住一家“12点退房”的饭店?毕竟,在任何一座城市除了少数高档饭店之外,还有大量的经济型酒店、招待所、社会旅馆、钟点房等,其中大多数都不会坚持“12点退房”。

在市场经济环境里,如何规定退房时间或结算方式,原本是个自主经营的问题,其决策权完全属于饭店方面。真正犯了错误的,并不是规定“12点退房”的饭店,而是把“12点退房”列入行规的人。

其错误在于:试图消除市场竞争所造成的差异,直接侵犯了消费者的选择权。

新规范所作出的删改,只是纠正了7年前制订出的一个错误。如今,消费者的知情权和选择权有了保障,剩下的还得看饭店自身的经营策略。

“12点退房”之争,不过是一场纸面上的“文字游戏”,新规范的意义更多地是“回到从前”,并没有真正太多的实质意义。说到底,理解市场,相信市场,让市场决定几点钟退房,一切自然会有解决之道。

硕人

## 天价盒蟹是病态社会关系产物

距离2009年中秋节还有一个月的光景,“天价月饼”被叫停了,另一种天价的礼品又堂而皇之上市。南京高淳出现售价高达99990元名为“黄金龙凤蟹”的两只装螃蟹礼盒,规格为公蟹300克、母蟹200克,它的外包装为纯金盒子,赠品为纯银的蟹八件。而该公司推出的另一款名为“至尊蟹”的八只装螃蟹礼盒,规格同样为公蟹300克、母蟹200克,售价仅880元。《《东方早报》9月3日报道》

按照市场行情,2两左右的公蟹售价为20元/斤,3两左右的40元/斤;母蟹2两的30元/斤,3两的60元/斤。一个包装盒加上几件赠品,成本几十元的鸳鸯螃蟹搭配销售,身价逼近10万元。“豆腐卖出肉价钱”,根子在于换了个纯金的“马甲”而已。有人称“都是包装惹的祸”,有人说这是“病态谋财,变态礼品”。

商家不惜重金给鸳鸯螃蟹“装修房子”,图的也不过是几个利润而已。将“天价盒蟹”的高调上市归罪于包装,委实冤枉了纯金的螃蟹礼盒。它们不会自生,也不会自灭,所以于包装礼盒无涉。指责商家有意制造变态的礼品,不满于其见利忘义的做法,看似也有道理,但并未找到病灶。商业的本性是营利,有市场的东西,商业的逻辑必然驱使商家去迎合这种需求,这很难用道德的大棒去猛砸商家。我们不妨换位思考一下,假如我们是制造礼品的企业,如果市场对高档商品、奢侈品有需求,我们能为了道德而无视市场的呼唤吗?我看看有点难。

人是社会关系的总和。人的需求在不断制造新的社会关系。天价月饼也好,天价盒蟹也罢,有人卖说明肯定有人想买。没有市场的天价商品,顶多是一种无谓的商业炒作。就目前的情况看,天价的礼品不仅有有人买,而且行情看好。表面上看,天价的礼品的销售是商业的无德,实质上则是变态社会关系的真实写照。我们所生活的这个社会,虽然自以为摩登得很,其实骨子里还没有跳出封建的窠臼,甚至还以“传统礼仪”的名义在延续这门既古老又年轻的课程。自古到今,逢年过节都是权力市场灰色交易的黄金季节,“天价月饼”并无异,它无非是一块舍不得啃咬的普通食品而已。买者之所以买,收者之所以收,买和用的都不是月饼本身,而是月饼之外的包装,因为包装的实际价值肯定和金银有关。君不见还有在“天价月饼”中搭配别墅和美女的吗?“天价盒蟹”贵就贵在金子包装盒上。收礼的期待的是真金白银,绝不是鸳鸯螃蟹。只有金银财宝才是权力交易常用的货币。有人一语道破天机:“天价的不是月饼也不是螃蟹,是体制!”

社会关系被扭曲成物化的关系,没有钱,不用钱,社会关系的“大道上”布满了荆棘和路障,清扫这些路障的工具是贿赂,这才是“天价盒蟹”之类的奢侈品横空出世根源所在。渴望淳朴的社会关系,人与人之间简单并去利益化,社会靠制度而不是关系来维持,期待新时代的“桃花源”变成现实。那时,和谐取代了盒蟹,社会不再变态,多好! 明海