

反思限购令的“户籍依赖”

继北京市出台房地产“限购令”15条细则后,上海、广州、青岛、南京、成都、长春、南宁和贵阳等城市纷纷出台住房限购细则,尽管各有不同,但与户籍挂钩是一致的。

各地都拿“户籍”来做文章,以“户籍身份”为核心,划定外地人准入门槛,对不同户籍实行差别性待遇,在购房数量及购房条件要求上均与“当地市民”有所差别,这些无疑是典型的“户籍歧视”,造成人与人之间的不公平。

楼市调控是对的,如果没有调控,放任自流,那么未来的楼市或许将步入无序发展的境地,有了调控,让楼市泡沫逐渐被释放出来,才更加健康。但是调控应该调什么才是关键,否则效果可能会适得其反。而以户籍条件作为限制外地人的做法显然是与时代潮流相违背。

过去,户口不仅仅是一张“纸”,更重要的是户口形式后面承载的“市民待遇”的内容,而现在户籍越来越被淡化。实际上,一个劳动者有没有归属感,问题关键不在于户口,而在于城市有没有给予他们市民待遇,在于行使公民权利时会不会受到户口限制。

近年来,许多城市像北京、上海等都以各种方式吸引人才,也在淡化户籍制度,尽管户籍壁垒还没有被打破,但也让公众看到了未来户籍制度改革的方向。因此,住房限购政策捆绑当地户籍,本身就是一种政策歧视,也是一种无奈之举。这种限购令短期内应该非常有效,因为严重打击了相当一部分外地人买房的可能性,对稳定房价应该是积极有效的,但是这并不能从根本上解决房地产存在的问题。

编者按:

来京初期,“北漂”们往往很少有固定的住所,只能不停地搬来搬去,让人有一种漂泊不定的感觉。而其自身也因诸多原因,不能对北京有更多的认同感。

尽管“北漂”们一般都能实现就业,但是,户籍和房产却成为横亘在“北漂”与北京人之间两堵不可逾越的障碍。

在房价高企的今天,想要拥有自己的固定住所,真正融入北京、扎根北京,对于大多数“北漂”们来说,似乎成为一个遥不可及的梦想……

本文选取两名“北漂”,分别是一名房地产中介与一名企业经理,记录他们在当前房价调控政策影响下的尴尬与无奈。

何晓金:链家地产澳林春天店置业顾问,来京2年。
韩小波:某私营企业业务经理,来京12年。

“北漂”的居屋梦

□本报记者 张赋兴

市方维护关系,陈列货架。

“这个活儿夏天好干,冬天就不好干了,压力很大。所以我干了四五个月就不干了。”何晓金说。

虽然工作时间不长,但他勤奋的态度却得到了身边人的承认。他的一个朋友有亲戚在哈尔滨销售隐形眼镜药水。在朋友推荐下,他又从南方的湖北直接“漂”到了北方的黑龙江。

又是三四个月的时间过去了,尽管何晓金非常努力,但还是没能赚到什么钱。

他还有个哥哥,在北京做数码快印生意。于是他又把眼光看向了北京。

先在一家小公司做了3个月电信外包的业务后,2009年12月,他来到了链家地产公司。

“当时应该说是被店长忽悠了。他说每个月能赚八九千块。后来我才发现,确实有这种情况,但是很少。”何晓金懵懵懂懂地进入了房产中介这个行业。

但是,他已经完全适应了自己作为一名地产公司房产中介的角色。

“2005年以前,有些不良中介公司有恐吓、欺诈客户的行为,被好多北京人认为是黑社会。这种局面就是我们链家改变的。”向别人介绍时,他总是不由自主地在“链家”前面加上“我们”两个字。自豪的感觉溢于言表。

虽然工作压力很大,但在链家地产这种行业内处于领袖地位的大公司工作,何晓金感到收获要远大于付出。

“我们链家有系统的培训,良好的工作氛围。这都是小公司不能比的。在这里学到的东西,比在别的公司要多得多。”

从进入链家地产直到2010年8月,何晓金一直做房屋出租中介业务。直到2010年9月才转为房屋出售业务。

房屋中介是一种流动性非常大的工作。短短的一年多时间,不停地有新的同事出现在何晓金的身边,而旧的面孔却越来越少。

“我们这个行经常有人一年都没开单(没有促成成交业务),只能拿着1500元的底薪勉强过活。很多人干了一段时间后觉得压力太大,选择了离开。虽然新的调控政策也会对工作有影响,但我要坚持下去,留下来把工作做得更好。”

今年3月刚刚开了两个月,给何晓金增添足够的勇气面对未知的未来。

坚持,对他来说,本身就是一种幸福。

很多人认为炒房是房价上涨的直接原因,但何晓金经手成交的几套二手房却都属于自住型需求。他发现工资上涨,购买力增强也是房价上涨的重要原因。

“澳林春天周边买房的人,以前普遍(月)工资五六千(元),现在都接近两万(元)了。这说明工资上涨的速度很快,房价再高也总有能买得起。”

“不过也有人(工资)涨得没那么快。关键要看他是不是公司里不可或缺的人。”何晓金也知道,身边有一些从事体力工作的人,5年的时间,月工资只不过从两千元涨到了接近三千元而已。

而这部分人,只能眼睁睁地看着房价上涨,毫无办法。

为了成为这一群体,何晓金每天都在努力工作。

今年3月,他卖了两套总价都是

100多万元的小户型房子。买房者都是年轻人,每个人月工资都在一万元以上。

其中一单业务在“中天国际”公寓。房主要到内蒙古投资,缺少现金,所以出手套现。买房者是一家银行的客户经理。47平方米的房子,总价128万元。

另一单业务在“懿品阁”公寓,房主换到了酒仙桥的大两居。买房者在一家IT企业工作。35平方米的房子,总价103万元。

“两个客户都出生于1983年左右,年龄不大。他们买房子就是为了自住。所以我觉得即使有调控政策,只要努力,我工作上还是没有问题的。”

两个单做下来,何晓金这个月的工资能达到一万元左右。他感到很有成就感。

“我今年的目标是平均每个月卖出一套房子。年薪赚到10万以上。”

为了实现目标,他在努力联系客户的同时,还积极向前辈们学习请教。

“公司最好的纪录是一位大区总监在一个月卖出了17套房子。我们这个区域去年也有人做了60万元的业绩。这说明这份工作是很有前途的。”

何晓金也曾想过再学点其他的技能,换一份专业性强的工作,每个月拿固定的高薪。但他同时告诉自己,社会上那么多大学生都很难找到工作,自己在现在的岗位上已经开了一个好头,应该坚持下去。

有同事告诉他,店里有人2006年来到链家,做了两年后,2008年回到家乡开办房产中介公司,现在已经开了4家分店了。

这对他是一种激励:“我要把这份工作当成一项事业,一直做下去。即使北京实在待不下去了,能赚点钱再回家创业也不错。”

跳槽

今年3月出色的业绩鼓舞了何晓金的斗志。而韩小波也在今年3月开始了新一轮的人生阶段。

赋闲在家一年的他来到一个朋友参股的私营企业,做了一名经理。

这已经是他来到北京后的第4次跳槽了。

2005年,他感到外研书店的图书销售工作过于乏味。于是辞职来到科学出版社下属的一家电子与经管中心,从事图书营销工作。主要工作职责是到全国各地去协调发行工作。

虽然工资比以前还要低一些,但他感觉,新岗位上思考的问题更多,思路也更加宽广。这对自己是一种提升。

虽然工作状态还算满意,但2008年2月的最后一天,他又一次辞职了。

这一次,跟房子有关。

“当时想买房,但房价太高了。其他物价也在飞涨。所以我想换份工作,多赚点钱。”

2008年3月,韩小波应聘到了一家生物技术有限公司,做医疗器械的北区总代理,管理京外代理商团队。

现在回想起来,他认为这是最失败的一次跳槽。

“起初信心满满,充满理想,准备迎接挑战,后来才发现,这个行业有太多自己不喜欢的特征。这次跳槽确实是太盲目了。”

2009年7月,再也不能忍受各种行业潜规则的韩小波再一次辞职。

心理准备不足,他并没有事先找好下家,而是在家闲了3个月。

2009年10月,在应聘过程中,他与一家刚起步的医疗器械公司老板相谈甚欢。两人都爱好摄影,同时公司老

主 编 郑金武
本版责编 张 林

■ 2011年4月6日

■ 周三出版

■ 第163期

■ 编辑部电话: 010-82618207

■ 电子信箱: region@stimes.cn

2011年2月16日,北京市人民政府下发了《关于贯彻落实国务院办公厅文件精神进一步加强本市房地产市场调控工作的通知》。由于该通知包含15条具体内容,人们称之为“京十五条”。

继2010年4月30日的《北京市人民政府贯彻落实国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨文件的通知》(也称“京十二条”)之后,“京十五条”被称为“史上最严厉的房价调控政策”。

文件刚刚公布,何晓金一下子感觉压力大了许多。

调控

“据我所知,这是北京市近年来最严厉的调控政策。下手很准,直接断了买房投资那些人的后路。”何晓金说。

尽管从事房屋中介工作还不足两年的时间,但何晓金立志要在工作上有所成就。他曾经梳理过北京近几年的房价走势和调控效果。

“2008年国家开始调控房价,但我个人感觉一直作用不大。”何晓金分析各种促使房价快速上涨的原因,发现最重要的一条就是社会上的钱太多。

“金融危机一来,国家鼓励投资,贷款量急剧增加,社会上的钱一下子多了起来,但出口又不多,很大一部分都流向了房屋交易市场,结果炒高了房价。”对此,何晓金心情颇为复杂。

“金融危机一来,国家鼓励投资,贷款量急剧增加,社会上的钱一下子多了起来,但出口又不多,很大一部分都流向了房屋交易市场,结果炒高了房价。”

2006年,链家地产澳林春天店所在的澳林春天小区,房屋预售均价只有大约6000元。而现在,房子均价已经接近4万元。

5年的时间,房价涨了5倍。何晓金说:“涨幅吓人。”

“京十五条”一出,何晓金马上感觉到了变化。

“调控政策出来以后,我们片区房源少了一小部分,但客户少了一大部分。成交量一下子小了好多。”

这样的场景跟去年非常相似。

2010年4月,北京市政府响应《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》(又称“国八条”),出台了“京十二条”。文件一出来,3个月内房价没有任何增长,甚至有很多房子成交价要比报价还低。

但到了去年8月、9月份的时候,人们看到政策的作用并不明显,房价并没有下降,反而还在缓慢上涨,于是又开始点燃了买房的热情。

到了2010年12月和2011年1月的时候,房价再一次呈现出疯涨的态势。

“去年的政策有点松,所以没控制住。我感觉今年这次政策很到位,把握住了各种购房人群,基本挤掉了炒房的人。房价至少在很长一段时间内不会涨得很快了。”何晓金认为,如果把房子卖掉,外地的房主就没有资格再买新的房子。那些不急需用钱的房主手头上的房子都不卖,房源一下子就少了好多。

“最近房子租金也涨了不少,炒房的人月供压力减小了,所以也都愿意再观望一段时间。”何晓金还从租金方面找到了交易清淡的另一个原因:“不知道这种局面会持续多长时间。”他说。

就在何晓金忧心忡忡地考虑新调控政策对自己工作的影响时,韩小波(应被采访者要求,韩小波为化名)只是打开调控政策的新闻,扫了两眼,然后淡定地关闭了页面。

“前几年总盼着房子能降价,自己好好努力多赚点钱,也能买上自己的房子。到了今天,早就淡了。”韩小波说。

从2005年开始准备买房,到2006年,2007年频繁看房,却因为种种原因没有买,直到最近两三年,眼看着房价如同升空的气球般离自己越来越遥远,韩小波一想起房子的事儿,心里五味杂陈。

“这么说可能有点偏激。我认为政府虽然在很多方面都做得非常不错,人们的生活水平也在不断提高,但房价控制不住,我真觉得政府在政策执行力方面有点问题。”



“京十五条”为了遏制房价过快上涨,采取的措施之一是提高购房门槛。政策要求外地户口的购房者必须拥有在京连续5年的社保缴费记录。像韩小波这样在京工作多年,但由于种种原因,没有完整社保记录的外地人心里总觉得有点不舒服。

“一开始想买,但有点犹豫,觉得房价太高了,买起来很勉强。想再攒点钱买个称心如意的。同时国家也在调控房价,想着再等等吧。”现在一说起房子,韩小波的口气就有点无奈,“等到现在彻底省心了,不用想了,房价这么高,根本想不着了。”

虽然他的爱人拥有购房资格,但一次次对调控效果殷切盼望,随之而来的就是失望。反复几次,他到现在再看到出台房价调控政策的时候,已经是心如止水了。

“要是说调控政策里还有能让人抱有一丝希望的,就是保障性住房建设了。如果实际建设力度真像政府预想的那样大,也许我还能有希望在北京买上自己的房子。”韩小波说。

幸福

对“北漂”们来说,“漂泊”就是他们生活的缩影。

1999年,韩小波从内蒙古呼和浩特一所职业学校毕业后,到北京的大伯家住了一段时间。

“当时很年轻,心里充满了对大城市的向往,希望到北京闯一闯,见见世面。”韩小波回忆说。

2000年,韩小波应聘到外研社下属的外研书店,成为一名图书销售员。

当时外研书店的图书销售部门除韩小波外全是女性。韩小波因此需要承担比他本职工作更多的责任。他因此收获了美丽的爱情。

2003年的一天,韩小波店里的一位女顾客在购书时遗失了自己的挎包。她并没有要求书店赔偿,只是提出包中有自己住处的钥匙,希望书店能派人帮忙打开自己家的房门。

韩小波作为当时店里唯一的男同志,只能当仁不让地站了出来,到顾客家里为其提供帮助。

开门的过程并不顺利,经过几个来回才最终解决。一来二去之间,韩小波负责的态度打动了女顾客的心,而这个女生的善解人意也深深地吸引了韩小波。两人从互有好感到正式确立恋爱关系仅用了短短不到一个月的时间。

现在,两人已经组成家庭,过起了幸福的生活。

“买房的念头就是从那个时候萌生出来的。”2003年两人开始在一起。在度过了两年甜蜜的恋爱生活后,2005年韩小波开始考虑应该买一个房子,准备搭建自己的爱巢。

从2005年开始,韩小波开始四处寻找合适的房子。到了2006年,他已经基本看遍了城北所有感兴趣的楼盘。

“当时印象最深的是立水桥附近的一个80多平方米的房子,总价才40万,价钱上可以承受,格局也非常好。但考虑到离上班的地方很远,交通很不方便,最后还是没有买。现在想起来挺后悔的。”

韩小波想起来,自己缺乏投资理念也是当时没出买房的重要原因。

他曾考虑过北五环附近一个名为“明天第一城”的楼盘,当时开盘价仅为每平方米4800元,但与爱人商量后觉得地段太远,整体感觉也并不很好,结果错过了出手的时机。

眼看着“明天第一城”的房价由每平方米4800元涨到6000元、8000元,直到现在2万多元。他回想起来,就是因为头脑里没有投资的理念,对房价上涨速度没有心理准备,结果频频错失机会。

之前好几年的时间里,为了攒钱买房,韩小波夫妇一直租住在一间不足10平方米的小房子里。

到了2010年,对于房价在短期内降到能够承受的水平,两人已经不再抱希望。于是他们换租了一套70多平方米的两居室。

他们养了一只猫,取名叫“豆豆”。

每天下班回家,跟豆豆玩一会是夫妻俩非常大的乐趣。

他们正在努力抛开房价的困扰,在现有的生活中找寻幸福。

漂泊

“要保持联系,不管是房主,还是客户,即使已经买完房的客户也不能断了联系。”许多个晚上,当韩小波正在开心地逗着“豆豆”玩耍时,何晓金正在正襟危坐,认真聆听店长的指导。

每天会有很多宽敞、明亮的大房子在何晓金的眼前经过,但他为了加班方便,至今还租住在距离客户不远处的一间十二三平方米的小房子里。

虽然今年才27岁,但看起来却超越这个年龄。巨大的工作压力和经常加班的工作方式,使何晓金脸上增添了许多他这个年纪不应该有的沧桑感。

“每天都得10点多才能回家。我们这行有个说法,说是20岁进来的人,一年以后23,两年以后就变26了。”他笑称,“所以我们找女朋友都不敢找同行,老得太快了。”

与韩小波相比,何晓金虽然“漂”得时间更短,但“漂”得地方却更多。

2008年,何晓金在湖北武汉市自考本科毕业后,回到家乡湖北省荆门市找到一份可口可乐厂家业务员的工作。在指定的片区里,他每个星期都要到每家超市跑两遍,清点货品、补货,跟超