



【环宇杂谈】

租赁崛起是我国住房制度上的重大事件,国家住房政策、住房管理工作已开始向此倾斜。

租赁崛起的制度变革效应

李宇嘉

租赁崛起,能不能降低房价?或许很多人持否定的态度。因为,“买房置业”和“安居乐业”是国人亘古不变的传统和追求。在当代大城市,租房意味着“漂”,只有买房才意味着“扎根”。而且,房子附加很多价值,比如买房才能落户,买房后小孩才能就近入读公办学校,买房才能办一张大额的信用卡。甚至,如《欢乐颂》描绘的景象,小区物业对业主和租客的态度也截然不同。因此,很多人认为,残酷的现实逼大家去买房,在众人理性的推动下,房价出现了非理性上涨。不过,现在租房的人越来越多了,目前有1.6亿人在城镇租房居住,占城镇常住人口的21%;20大城市租房人群平均占比达40%,13个城市占比接近或超过50%。

当人口向大城市涌入,并刚好碰上了“高房价”,租赁不得不崛起。顺应这部分刚需,发展租赁市场就是长效机制。由此,近期从中央到地方,对租赁市场的重视史无前例,比如发布租赁法规、供地配建租赁住房、规定租赁同享公共服务等等。近期有两个信号,笔者认为,不仅将宣告租赁时代到来,而且将会对未来房价形成冲击。一是国家越来越强调租赁同享公共服务,这将是“不得不租”到“可以租”的根本变化。过去,大家选择租赁有两种情况,或者买不起房,或者买房前的暂租。但近期,随着国家一系列文件发布,越来越多的城市强调租赁同享公共服务,深圳、杭州和南京等城市,常住居民凭租赁合同享受就近入读公办学校,已成为现实,未来多数城市将跟进。由此,即便房价很高,但租房者可

以独善其身;二是租赁有效供应增加。过去,大家都在谈,没有租过房不足以谈人生、租房是大学生了解社会阴暗面的第一课,租赁秩序这么差,谁愿意租房呢?近期,国家强调租赁秩序整治,北京力度最大,各地都在学习北京。新房空间越来越小,政府管理重心将转向存量房,特别是租赁市场。近期,九部委发布文件,强调“建设政府住房租赁交易服务平台”,意味着这种转变已开启。未来,不仅房源、价格、租赁当事人等信息将在平台上披露,且合同录入、租赁备案都在平台上进行,当事人信用管理和政府监管也依据这个平台。7月24日,备受关注的上海“只租不售”用地出让,两宗地均由区属国企以超底价斩获,着实让业内震惊,可见政府扶持企业规模化租赁的决心

和力度。这两宗地的楼面价不足6000元,而去年同一片区“招拍挂”出让地块的楼面价高达3.76万元。笔者粗略匡算,这两宗地未来的租金回报率可达4%-5%。考虑到国企带头和引领,加上税收、融资优惠,未来企业租赁将大规模增加。如果供地向租赁倾斜,店大不欺客的企业做租赁业务,租赁供应的有效性、租赁市场秩序将大为改观。更为重要的是,类似于上海“只租不售”类型的供地增加了,区域的租金将会明显稳定下来。同时,鼓励盘活存量商办类闲置低效供地,并建设租赁住房,学习北京在低成本的集体土地上试点建设租赁住房,再加上轰轰烈烈的长足公寓兴起等等,未来租赁住房供应将会“放量”增长。由此,房屋租金将会“长周期”下

跌。同时,租赁大规模分流住房需求,商品住房市场供求已趋于平衡,局部开始过剩,商品房价格也难以继续大涨。因此,商品住房市场上投资需求将会明显减少,特别是指望炒房获利的投机者们,不得不退出市场,高房价或许有了渐进“软着陆”的选择。租赁崛起是我国住房制度上的重大事件,国家住房政策、住房管理工作已开始向此倾斜。近期,政治局会议部署下半年工作时,指出房地产政策保持连续性、稳定性,同时要加大长效机制建设。因此,未来楼市调控将坚持“政策稳定”和“查漏补缺”的总基调,同时利用难得的“窗口期”,全面发力租赁住房建设,让“3个一亿人”扎根城市,这既是稳定楼市,也是稳定经济,更是转型。(作者供职于深圳房地产研究中心)



【念念有余】

未来某一天,共享单车的狩猎将会结束,而且是自愿的。

那些共享单车猎人

余胜良

通过加锁等方式,共享单车猎人成功驯化了单车,就像从野外猎到一头大象,通过饥饿鞭打,变成了家宠。前两天晚上骑共享单车到深圳欢乐海岸,停着几十辆,等回来再骑的时候只剩下孤零零一辆,跑过去一看,车锁被撬开,车轮上加了一副厚实的链子,就像狗脖子上挂着的项圈,牛鼻子上的鼻环,不仅能让其野性尽失,还显示了自家主权。车锁被撬,就看不出谁是破坏者。如果是用扫描二维码的方式,总能很容易追踪到个人,聪明的猎人绝不会犯这种错误。在繁华闹市,这种猎获方法可以重复利用,防止他人窥视,如果是在农

村,连铁锁也不必,只需要停在自家门口,就可清楚昭示自己主权,就跟养着的狗一样驯服。在村子里,街坊们彼此还有些熟,家家放着一辆,正好可以互相照应,就跟被拐卖到偏僻乡村的妇女孩子,被村民们联盟提防着。即使丢了,也不用费思量,毕竟成本很低,明天到路边再俘获一只即可。红的火热、黄的惹眼、蓝的纯净、金的灿烂,不同的共享单车,虽然长相相当,但细微之处也显出各家的匠心,粉丝们各有所爱。从猎物偏好上,也可看出各个群体的品位,猎获小黄车的,以小学生居多,也可以看到一些无聊大青年,蹲在马路上的车锁上转圈,这就是马化腾说的哑终端,什么时代了,还用密码锁。在深圳梅林关一代的城中村,小

红车最受欢迎,小红车的样子和质量都比较实在,经受住了中国最挑剔最爱比价最喜欢物美价廉群体考验。而在传统上的关内小区,比如莲花二村内,坐着的小蓝车最多,小市民们或者小白领们喜欢这款车,有着大海的颜色。关内街边上不缺小黄,不缺小红,独缺小蓝。还有些恶意的破坏者,比如我就骑到过到把左右晃来晃去的,也骑过车把上下翻的,有单车车头不见,还有的支撑架拐进车条里。做出这种事情的,估计是竞争对手所为,以杀死猎物为乐,比猎来为我所用还要不齿。人们把共享单车当成道德试金石,批评咱国人素质低,后来有媒体报道共享单车在英国推广,有人给扔进河里,恶意破坏的也不少。

还有人说人心不古,古代咋样咱是没见过,我见过的一直都不住,大学期间我就丢过6辆自行车。人们说改革开放前人的内心老纯净了。我回过长辈们,说是村子附近有一个劳改场,劳改犯们劳动改造要种地,每到收获季节就到我们村里放电影示好,希望不要去偷他们的庄稼。其实还是暗自会偷,人穷怎么就会道德高尚了,只是因为熟人社会成本高,做的更隐蔽而已。古今中外,人类贪便宜使坏这点毛病都是难免的,我们的毛病别人一样有,缺点全球通,没必要妄自菲薄。如果往上延伸追溯,人类有狩猎的天性,看到财物就想猎获,只是因为成本问题所以才会顾忌。偷窃自行车也多,但是因为自行车是私有财产,侵犯到具体个人头上,所以很容易被玩

命,所以要偷偷摸摸进行。这就是私有产权的重要性。比如我看到那些加锁的共享单车,我就想着玩意儿已经变成他的家产了,我要是推走会不会有人拼命,也没精力和勇气 and 这种坏人坏事做斗争,只能悻悻而去。共享单车也是有产权人的,但产权人是公司,侵犯利益的个体比较宽泛,所以大家把侵犯主体当做猫。等哪一天猫病发威,开始较真,估计事情就有改观。但我估计这天到来的会非常晚,或者压根不会到来,因为向个体追讨自行车这事儿的成本太高,得不偿失。未来某一天,共享单车的狩猎将会结束,而且是自愿的。(作者系证券时报记者)



【南腔晋调】

一个书商要搞个《某某全书》,就交给一帮学生来做,剪剪贴贴,东拼西凑,两个月就能做一本书出来。

上世纪90年代的大学生经济(二)

晋东南

那时候的大学生,经济来源的主体部分当然还是靠父母的收入,但和以往不同的是,除了优秀的学生能够拿到奖学金之外,每个学生都有了获得额外收入的机会,一方面来自学校提供的一部分勤工俭学岗位,另一方面来自校外市场经济大潮的冲击,表现之一就是给学生们提供了五花八门的兼职岗位。社会兼职岗位的主流,就是销售。规模最大的是某橘子粉(用开水冲泡成饮料)销售企业,当时除了在电视广告上砸了很多钱,还把我们学校10%的学生发展成了销售人员,他们一到周末就去市中心的商店里发传单,搞促销,他们回来之后兴高采烈,拿回促销赠品和同学们分享,没去的同学都

颇为艳羡。产品销售之外,还有一部分销售与众不同,用现在眼光来看,有点类似于虚拟经济。一种是销售“优惠卡”。销售方号称建立了一个平台,平台上联络了诸多企业,有餐饮,有商店等等,拥有了“优惠卡”,就可以打折购买这些企业的产品或者服务。这个活儿我干过,只干过一个上午,我们几个同学在一个商店里吆喝了一个上午,嗓子都冒烟了,但一张卡都没有卖出去。另一种比较普遍的是地图业务。那时没有互联网地图,所以地图销售遍布全市大街小巷,就有精明商家瞅准了这块业务,使用学生扫街,商家愿意出钱的,就把你的企业标注在新出的地图上。这个活儿我也干过,还做过一次小头目,就是负责本校的业务员招聘,当然,这头目的岗位我只做了一个星期,

老板招到了人,就把我一脚踢开了。我自己还干过卖书的业务。那时,有个归国华侨发明了一种汉字输入法,核心是把汉字按照字母的形状来输入,比如“印”字,左边像字母E,右边像字母P,那么输入“EP”就可以显示出“印”这个字。他出了一本书附带一套软件,我们就背着书走街串巷推销。那一年的暑假,我倒是卖了几十本给崇文门大街附近的一家教育书店,当时负责业务销售的倒是很客气,开了收条给我。但我后来去要账的时候,就吃了闭门羹,不是推三阻四不见我,就是说等等看。最终无果。书生意气,领会了社会冷暖,市场无情。有个场景我至今难忘,我从一个公司推销出来,饥渴难耐,就去路边买了一根雪糕,站在那里吃,一个路人说:小伙子,你跑一天,就是说说等等看,给棍棍呢,辛苦呀。

销售属于打工,还有一部分同学算是自己创业,当然,那时还比较初级,就是自己批发一些日用品在校内销售。我同宿舍的郭同学,就利用周末时间坐火车去河北白沟批发市场,弄了一批杂牌充电器回来,然后装在包里“扫楼”,挨个宿舍去推销,一个卖10元钱,比商店里的便宜10多元。郭同学还想拉我入股,无奈我囊中羞涩,没有参与其中。郭同学拉我时描绘了一幅美好的前景:咱全校同学呀,收音机、录音机都是人手一台,这充电电池的数量可不小,充电器的销售一定会火爆!但市场是残酷的,校园内的市场也是市场,让人们接受一个陌生学生的产品,很不容易,“扫楼”一趟,筋疲力尽口干舌燥,却只卖了两三台,郭同学没办法,后来就“卖品”变“赠品”,给熟识的同学发了福利。

还有一部分兼职颇有技术含量,收入也高一些,而且越干越上手,业内叫“攒书”,一个书商要搞个《某某全书》,就交给一帮学生来做,剪剪贴贴,东拼西凑,两个月就能做一本书出来,然后书商用自己的渠道销往各地。我有个同学老谢,就靠做这个,几年下来都没要家里一分钱,毕业时,那几个大部头摆起来,堪称“著作等身”。而且,令我们大跌眼镜的是,他不但赚得开心,毕业时还因此进入了一家有名的报社,真是好运好到家了。到1997年即将毕业的时候,后来臭名昭著的传销也走进了校园,部分同学深受其害。回想那时的经济生活,酸甜苦辣,赚钱倒不一定,但却扎扎实实被社会上上了一课,其中的经验教训,弥足珍贵。(作者系深圳文化观察人士)



【缘木求鱼】

“巫蛊”有没有威力,不在效果,全在一些人的心中。

巫蛊的威力

木木

古人都比较迷信。这一点倒是中外无别,迷信到了极致的地步,结果往往就都让人无语。当年汉武帝就曾经搞了个“巫蛊案”,以现代人的眼光审视,虽然“案件”的结局极为惨烈,皇后、太子、公主死了一大堆,前后还有10万人受株连,但整个案情却极为“狗血”。案件的起因是被抓住的江洋大盗狗急跳墙,诬陷当朝丞相把象征了皇帝的木偶埋在道路下面,让千人踩、万人踏,盼着皇帝赶紧死。结果败露。这种以木偶代替仇家,通过“折磨”木偶希望达到祸及仇家的事儿,据说在古时候挺普遍,这就说明许多古

人对这种事的效力深信不疑。新中国建立后,很是费劲儿地搞过一阵子破除迷信,这种“巫蛊把戏”好像就不太时髦了。由此可见,当年的“大扫除”,多多少少还是有些作用。而那些没有经过类似“大扫除”的地方,“巫蛊”之类的把戏,就还挺有市场。前两天,美国著名女歌手、外号“打雷姐”的Lana Del Rey(拉娜·德雷)就透露,在今年早些时候,曾经尝试了用巫术诅咒特朗普总统。据说,在一些特别的日子里,她借助一张特朗普的照片,这些工具包括一张特朗普的照片,还有白蜡烛、水、盐和羽毛之类的东西。“打雷姐”估计对这种法术深信不疑,因为她认为,“信念能够引发思想的共振,你的想法是非常强大

的东西,他们成为言语,言语成为行动,行动又能导致身体的变化”。似乎还真挺有些道理的,尤其是站在科学最前沿的“量子力学”的角度,还真不能把这种观点一棍子打死。如此看来,如果“打雷姐”法力足够,特朗普总统还真可能有危险。尤其是“打雷姐”还号称“丧曲皇后”或者“殡仪馆天后”,唱的歌就神神鬼鬼、死亡味道厚重,因此,她的“警告”似乎就有分量。不知特朗普总统会不会像汉武帝那样,冲冠一怒,手段霹雳,也找找“打雷姐”的晦气。估计应该不会,毕竟现在是文明时代,即使贵为美国总统,大公约也不能乱来;其实何止是乱来,估计特朗普想以其人之道还治其人之身,也不行。因为这种“法术”,似乎有点儿

上不了台面儿,小民用一用、玩一玩是可以的,总统有样学样,哪怕偷偷地搞一下,好像也不妥,尤其还要冒着让人知道的风险,估计工于计算的特朗普总统还真不会干这种事儿。如此说来,虽然没有经历破除迷信的“大扫除”,“巫蛊”之类的把戏也不是在那儿都能畅行无阻。从这个角度看,巫蛊的威力终究还是有限,否则,一用就灵,估计再怎么“扫除”也没用,大家还是要打破脑袋争着用。而且,大家都争着用,你“蛊”我,我“蛊”你的,估计地球上的人死的也就差不多。因此,“巫蛊之术”式微,还是和威力不济有很大的关系,一试不灵,再试还是不灵,三试之后人反反而活得越来越滋润,大家当然就明白是怎么回

事了。不过,也有死心眼儿的,偏不信邪,“丧曲皇后”大约应该算一位,那些被“双规”之前请教“大师”自己这次能不能免灾的大大小小的贪官儿们,也应该算。在这种事情上,人要太死心眼儿了,总归不是什么好事,迟早要吃亏。帮助这些人,仅仅任由他们在实践中慢慢自己“鼻子碰灰”,最终碰出个真正的认识来,恐怕就有点儿心太狠,适当地“扫除”一下,恐怕还是很有必要。不过,让人两难的是,一扫除,有些人又该嘀嘀咕咕“不自由”。也真是没办法。如此看来,“巫蛊”有没有威力,不在效果,全在一些人的心中,认为它有威力,它的威力就大得不得了。(作者系证券时报记者)