

◎ 雷尔冬 编著

“房奴”实录： 一个群体的生存故事



7

廣東省出版集團
廣東人民出版社

◎ 雷尔冬 编著

“房奴”实录： 一个群体的生存故事



廣東省出版集團
廣東人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

“房奴”实录：一个群体的生存故事 / 雷尔冬编著. —
广州：广东经济出版社，2006.11

ISBN 7-80728-431-5

I. 房… II. 雷… III. 纪实文学—中国—当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 124024 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东信源彩色印务有限公司 (广州市天河高新技术产业开发区工业园建工路 17 号)
开本	730 毫米×1092 毫米 1/16
印张	13 2 插页
字数	180 000 字
版次	2006 年 11 月第 1 版
印次	2006 年 11 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-431-5 / I·73
定价	25.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话：(020) 83780718 83790316 邮政编码：510100

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 邮政编码：510075

(广东经世图书发行中心) 电话：(020) 37601950

营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问：屠朝锋律师、刘红丽律师

·版权所有 翻印必究·

前 言

“房奴”，一个簇新的词汇，2006 年开始在媒体上流行。

《现代汉语词典》上没有这个词，于是，顾名思义，“房奴”就是房子的奴隶。

按照国际通行的看法，月收入的 $\frac{1}{3}$ 是房屋按揭还贷金额的一条警戒线，越过此警戒线，将出现较大的还贷风险，并可能影响生活质量。美国的银行就明确规定，每月偿还的按揭贷款以及与住房相关的税费，不得超过贷款人税前收入的 28%。而中国银监会在 2004 年 9 月公布的《商业银行房地产贷款风险管理指引》中指出：“应将借款人住房贷款的月房产支出与收入比控制在 50% 以下（含 50%），月所有债务支出与收入比控制在 55% 以下（含 55%）。”

可是，一项有 15014 人参与的调查显示，中国有 91.1% 的人购房用了按揭。这群按揭族中，有 31.75% 的人月供占到了其收入的 50% 以上。就是说，即便是按照中国银监会更为宽泛的标准，也有 31.75% 的人，其房贷月供超过了 50% 这一警戒线。

与此相对照的是，2003 年，美国人把约 $\frac{1}{3}$ 的收入用来支付跟住房相关的一切费用，另外 $\frac{1}{3}$ 花在交通和食物方面，约 10% 花在个人保险上，5% 用于娱乐和外出旅游。

可以想见到，过高的房贷月供正在影响着人们的生活。调查发现，77.9% 的人认为房贷还款负担太重，使他们的生活质量下降——身上“背”着房子，享受着高薪、白领、有房一族等诸多心理安慰的同时，也承受着“一天不工作，就会被世界抛弃”的精神重压，不敢轻易换工作，不敢娱乐、旅游，害怕银行涨息，担心生



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

病、失业，更没时间好好享受生活。他们常常戏称自己正在坚定地叩响“忧郁症”的大门，甚至一只脚已经迈了进去。

这群人，就是“房奴”。

可怕的是，构成“房奴”主体的，竟然还是未来中国的希望和中坚所在——白领阶层。2005年初，北京市建委的网站上公布的一项调查表明，北京商品住宅购房对象正趋于年轻化，20~30岁群体是商品房购房主力。而当年第四季度，其所占比重又有大幅增长，达到了近四成。

不仅如此，对很多“房奴”来说，购房已不是个人行为，甚至是一个家庭、一个家族在供房。有人用“六一模式”概括全家供房的情景：六个人，青年夫妻、男方父母、女方父母用多年的积蓄共同出资，在城市里买一套房。

一项来自中国社科院的统计显示，2003年，上海、北京两地家庭负债比例分别达到155%和122%，已经超过美国同期的115%。而在目前社会保障体系尚不健全，我国开始逐渐步入老龄社会的大背景下，人们又必须留出部分积蓄以备失业、养老、医疗、教育等方面的不时之需。

怎么办？“房奴”们怎么办？

有人说，中国人被美国老太太“忽悠”了；有人说，历来以“寅吃卯粮”为耻的中国人，学会了“用明天的钱，圆今天的梦”；更有人说，“房奴”的出现是高房价逼的……

我们说，在中国当下转型的矛盾凸显期，“房奴”的出现是必然。

先说政府。中国的房地产业肇始于1998年，那一年国务院的23号文，即《国务院关于深化住房制度的决定》颁布实施。其中写着：对高收入者供应商品房，对中低收入者供应含有一定住房社会保障的经济适用住房，对最低收入者供应含有较多住房社会保障的廉租屋。但我们看到的是少量的经济适用房，少量的廉租屋，更多的是面向“高收入者”的商品房！

房地产商人。追逐利润的本性，让他们在喝饱了普通民众脂膏



的同时，又放言：当房奴，你活该！

银行。大量的存款终于找到了居民房贷这个优质出口，于是，泥沙俱下——1997年，中国个人住房按揭贷款金额不到200亿元，到2005年，这一数字已经达到1.6万亿元。8年增加80倍，面对这样的大胆狂热，我们还能说什么？

专家或者说是经济学家，水平本就不高，声望愈来愈弱，站在既得利益阶层，他们能会为“房奴”们说话么？

还有媒体。这是一个很容易见识什么是初级阶段的行业，中美老太太的故事，就是通过他们普及而妇孺皆知的。在拿到开发商大把银子的同时，他们开始不停地为房价鼓吹，合谋制造出一篇篇虚假的繁荣“景象”。

是的，我们不应该忘记，中国特有的人文传统也是许多人成为“房奴”的一个原因——两千多年的农耕文明培养了中国人吃苦耐劳的美德，同时也植下了眷乡恋家的精神信仰，虽然在现代工业文明的铁蹄之下，后者已“溃不成军”，但在青年学生、工人、民工洪水般涌入城市之际，“广田”之梦已成泡影，但“美宅”之愿仍根深蒂固。

一句话，我们讨论“房奴”，是在探讨作为国民经济支柱产业的房地产业，也是在探讨市场经济下作为经济主体的购房者，更是在探讨具有各种复杂心理、不同传统、个性各异的人。



目 录

▶ 第一章 “房奴”辛酸泪

自从开始还贷之后，我就发觉每个月的22号总是来得那么快，不仅快而且准，而每个月的工资总是从一个银行直接就进入了另一个银行，我不过是一个临时中转站。我们的资金链脆弱得不堪一击，为了维持这脆弱的资金链，在今后的29年里我决定不生病不失业不旷工，每个月像牲口一样地干活。

一、买房，我说了不算/1

二、蒋小岚：“房奴”生活的忧郁/17

三、一年辛酸买房路/27

四、李强：两次购房的“房奴”/42

五、“房奴”4年一梦：一场大病多年奋斗归零/51

六、“房奴”众生相/62

▶ 第二章 拒绝“房奴”

一次次开会，一次次讨论。

一年多后，土地对朱剑和“家圆”来说，依然是水中月、镜中花。

“直接通过招拍挂拿地这条路根本行不通，唯一的途径就是和房地产商合作开发。”朱剑现实了很多。他说，从“家圆”成立的一年多时间内，总共接洽过二三十个项目，深度跟踪、接触的有六个，除了目前正在谈，希望比较大的一个外，前五个项目全部以失败告终。

“太复杂了！”朱剑语气有些悲壮。

一、邹涛：绝不当“房奴”/75



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

二、于凌罡：合作建房第一人的沉寂之路 /86

三、朱剑：从一呼百应到光杆司令 /98

▶ 第三章 “房奴”，痛并快乐着

有人说贷款买房是做房奴，我承认，买房是有很大的压力，可是看到别人买房，你敢说你不心动吗，你敢说你就没有压力吗？同样都有压力，我们就不如做个有压力的幸福房奴。至少我们活的目标明确，至少知道现在这个房子是属于我的，虽然也许有一天，我们可能因为某个意外，被银行从这座房子里无情地赶出去，但至少它现在是我的，我就有权力按照我自己的风格随心所欲的去装饰它，而不必住进我不喜欢的租来的房子里。而且我可以提前实现我的生活理想。

一、赵刚自述：翻身“房奴”的幸福日子 /106

二、两个北京“房奴”的幸福生活 /116

三、幸福“房奴”一览 /120

四、“房奴”的幸福心声 /128

▶ 第四章 “房奴”变迁

“你们霸占了我们家的房子！不要脸！”

“小瘪三，你说什么你！”

两位姑父的拳头同时落在了还没发育成熟的王君伟身上。情急之下，正在输液的爷爷拔掉吊针，颤颤巍巍地从床上下来，把王君伟从拳头下拉了出来。

.....

王君伟并没想到，10年后的上海会以同样的疯狂陷入到“炒房”风潮中，而他自己，不仅身陷其中，而且成为“弄潮儿”中颇为成功的一个。

一、王君伟的故事 /131

二、对话炒楼客 /146

三、一对不怕政策调控夫妇的精彩对话 /150



▶ 第五章 名人与房

他住里间，我们三人住外间，他进出时，便从我们的房间穿过。那时，我最大的理想就是有一间自家的房子，不让老婆儿子受这种憋屈。

1984年初，我终于分到一房一厅带厨房厕所的公房，有如释重负的欣慰。不久，老父来武汉治病，在客（饭）厅里搁了一张床。他老人家患哮喘，晚上想咳不敢尽情的咳，其尴尬难以言表。好在政府机关工作人员改善住房条件机会多，加上那年我被破格提了个“副科长”，分到了两房一厅，楼层也好，一时颇为满足。

一、鄢烈山：我的《白兔记》/156

二、陈绍华：房不在大，舒适就好/158

三、吴思：家园荒芜/159

四、作家麦家：居住改变生活的幸福旅程/161

五、易宪容的选房之道/164

六、冯小刚：在房间里创造一种文化/167

▶ 第六章 谁动了“房奴”的奶酪

在市场经济条件下，价值规律不可能被长期违背。为此，即便是房价高涨的利益获得者也不由开始心生忧虑，担心房价与空置率同时普遍上涨会危及整个房地产业的可持续发展，因为一旦购房者有支付能力的需求耗尽，房地产业便将面临崩盘的危机。

一、高房价催生“房奴”/170

二、“房奴”群体剖析/181



第一章 “房奴”辛酸泪

一、买房，我说了不算

2005年3月，上海房价正处于国家调控前疯狂上涨的阶段。

突然有一天，安为民^①被岳母电话告知，已经替他看好了一套108万元的房子，要他立即带钱去交订金，不然，下午每平方米就会再涨500元。

当时，安为民身上所有的钱加在一起，不超过1万元，两张信用卡透支到最大限度，也拿不出超过2万元的现金。

工作三年多的他，彼时身价不会超过10万元。而且，来自安徽小城，已处于半下岗状态的父母在买房方面不可能给他任何经济支持。

但是，岳母定下的事情，他无法更改。

于是，在爱情的名义下，一套房子让他几十年的生活悄然起了变化……

（一）不敢生病、不敢失业、不敢跳槽

安为民1997年考入复旦大学，2001年本科毕业。

大学毕业找工作的时候，他特别不顺利，接连被几家单位“忽悠”，反反复复，一会说要一会又说不要，一直到4月份，工作还没

^① 此为化名，凡本书中出现的名字，为保护当事人的隐私权，皆为化名，敬请读者注意。



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

定下来。

5月份了，工作再定不下来，户口就要被打回原籍，安为民有点急了。刚好新闻出版署筹办一份报纸，在上海招人，能解决户口，他立即就和该单位签了合同，把档案转了过去。

当时，安为民觉得这个单位还不错，挂在新闻出版署旗下，工资是少了点——1200元一个月，但报社给房子住，每月只交100元租金。

尽管工资少，安为民也并不觉得缺钱花，因为平时就吃盒饭，中午饭单位管了，和司机住在一起，上下班还能搭搭便车。

安为民说，别看一个月1200元，他曾经最多一次一个月省下500元钱邮寄给家里。因为父母都是下岗工人，基本没什么收入，他上大学的时候，家里也借了不少钱。

所以，后来等安为民收入好一点的时候，他基本上每个月都会从上海给家里寄1000元钱，直到买房子为止——父母也到了退休年龄，每个人有了500元退休金，在那个内地小城市，够老两口花销的了。

刚开始工作，加上那份报纸也刚筹备创刊，安为民总觉得有希望，一来年轻，二来他也抱有一份职业理想。

但是后来，他渐渐地绝望了——报纸老是筹备、试刊，却不见出版。他在的时候，唯一的一次出试刊，还是因为主编的生日，大伙说，出个试刊庆祝一下吧。

试刊出了，紧接着就想做第二期，报纸大样都做出来了，主编却说：停了吧，还不成熟。就这样，又回归到那种看不到尽头的报纸筹备期。

2001年12月份，安为民辞职闪人。

离开报社的时候，安为民没想到，报社的头头认为他说什么话出言不逊，突然变脸，让他交6000元钱，才能结束和报社的关系。

于是，安为民在报社干了半年，1200元一个月，赔了6000元，半年算是白干。

那是安为民最困难的时刻，不算上学时借的外债，为了能在找



到新工作前继续在上海存活下去，他又向同学借了1万元。

不久，一个同学介绍他去了一个新加坡公司，6000元一个月，是以前工资的5倍。他想都不想就去了，连那个公司做什么的都不知道。

去了后，才知道这是家专门做招展（租个场地办展览，然后再分别给租出去，挣差价——笔者注）的公司，总部在新加坡，上海是分公司，拷贝新加坡总公司的模式——一个总经理，一个编辑，一个财务，一个销售经理和助理。之所以要一个编辑办杂志，是想通过杂志树立公司和行业的公信力，然后借招展赚钱。

安为民做公司驻上海办事处的编辑，其实，也就是为公司的英文杂志做汉化版。工作不累，待遇也让安为民很开心，每个月6000元工资，1000元车贴，全额报销手机费。而且，由于他没有房子，到年底时公司还承诺给房贴。

刚进入公司，有三个月的试用期，每月3500元，没有车贴。安为民好不容易熬到了4月份转正，但是公司说经济不好，要取消车贴。想想那还有6000元工资，也不错啦，加上公司在保税区，工资不用缴税，四金由公司交付，医保卡也可以折现，想想，就这么干吧。

6月，公司办了一次展会，很成功。

不久，上海这边的总经理把公司驻上海的人员全部拉出来单干，承诺工资待遇不变。可是没多久，总经理就变卦，说公司现金流出现了问题，只能发一半工资，剩下一半年底时再发。到8月，他又改口，说发不起这么多工资，要和员工签个协议，只能给4000元一个月。

安为民不签，违反合同嘛。9月，他决定和公司中止合约，公司赔了一笔钱。

和安为民一起辞职的，还有原单位的销售经理。销售经理辞职后，和新加坡的母公司又联系上了，母公司让他们回去，在上海重开一个代表处。

可是当时安为民已经定下来要去上海一家创办不久的周报做新



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

闻记者，就不太想回新加坡的招展公司了。

安为民和那个销售经理关系不错，所以，有一段时间他两边兼职，一边帮报社写稿，一边帮公司做事。

在新加坡公司这边，他每月都有工资以美元计算打在银行卡上，而在上海那家报社由于写稿比较多，每个月也有四五千元的收入，所以那几个月，安为民很开心，每个月都能有一万多元的收入。

过了一段时间，2002年底的时候，他完全从公司退出，专心做起了记者。

这期间，初恋女友和他分手了，原因安为民也说不太清楚。“可能看我在原来那家报社没什么大出息吧。”他说。

所以，在上海那家周报做记者的时候，安为民一直是单身，房租也不贵——和朋友合租房子，一共才1600元一个月，每个人分摊不了多少。加上他大部分时间都出差，回来后也没有什么事，挣的钱除了每个月给家里邮寄1000元和还债，几乎就是玩。

那是安为民最逍遥的一段时间。

2003年七八月份的时候，安为民觉得在那家周报干得也不是很开心，加上报纸转型，很多老同事都走了，便也不怎么去上班，寻思着寻个下家。

8月份的时候，某全国性周报上海站招人，通过朋友的介绍，他去了那里工作，当然还是先见习，半年后转了正。

那时候，上海的房价远没有2005年高。也是在那个时候，安为民刚认识了现在的女朋友——低他两届的小师妹，2003年7月刚参加工作，两人的恋爱还没到一起买房的地步。

2004年底，安为民和女朋友准备买房，房价开始疯狂上涨了。他和女友一起去看一个1999年建于东昌路附近的房子，绿化、保安都非常好，90多平方米的房子卖到120多万元，他觉得有点贵，就去别的地方转了转。

那时候，安为民没钱，手头也就3万元左右的存款，加上借给女朋友父母做房地产中介需要的资金，他手中满打满算最多可以拿出7万元钱。



紧接着，2005年春节前，安为民去看了第二套房，离他表弟家不远，价格大概9000多元一平方米。

第一天看房的时候，是安为民去的，他觉得还不错，但女友父母没有去看。由于第二天就要决定是否买，他就先放了5000元钱在表弟家，让表弟帮忙代付给中介作为定金。

第二天一早，表弟就将钱付给了中介，出乎意料的是，女友父母过来看了这处房子后，浑身不满意，说房子又老、又临街、又脏（老房子，广告都是贴在楼道里的），还说房型不好、房子小，只有两室一厅，阳台底下砌得也不好，说不买了，退钱。

尽管表弟和中介关系不错，但临时变卦，5000元的定金还是不能全部拿回来，烂了2500元在里面。

这次中途流产的购房经历，让安为民耿耿于怀。

“其实，那套房子50万元，首付20万元，还有30万元要付，十年付清，每月只要供不到3000元，这个房供我还是可以承受的，不影响生活质量嘛。而且，我对房型也没有什么意见，加上装修、质量都还不错。可我女友爸妈就是浑身不满意。”安为民说。

这里有必要介绍一下安为民女友的家庭。安为民的女友和安为民一样，都是独生子女，女友的父母是上海郊区人，家里本来有个三室两厅的大房子，140多平方米。其实安为民去女友家住也蛮宽敞的，可女友父母一定坚持要他们在上海市区买个房子，做房产中介多年的经验告诉他们：房价一直在涨，再涨就再也买不起了。

或许是上海人都很看重房子，在安为民和女朋友爸妈第一次见面的时候，他们就和安为民提到房子的问题。

当时，安为民觉得，房价太贵，最好不买，实在要买也买个小的，自己能承受。他的分析是：两个人租房子，不到2000元一个月，一年就是3万元不到，住两年就是近6万元。上海房价如果一平方米跌1000元，100平方就跌到十万元，马上这个钱就赚回来了，还是先租房子住合算。但女方不这么认为。所以，那段时间，根本就不能提房子的事，一提就吵架，没办法，意见存在根本分歧。

安为民感到后悔的，是他觉得自己错过了上海房价比较低的时候。



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

候。2003年，跟女友刚认识不久，和他现在购买的房子条件差不多的只要4000多元一平米——等2004年底、2005年初他们想买房的时候，上海房价已经涨得很高了，远远超出了他们的经济能力，当时，女友刚跳到一家公关公司工作，每个月也就两三千元，而他写稿，多了也就一万元左右，大部分时候每个月几千元。

女友父母看安为民买房不积极，只好自己亲自出手，替女儿、女婿去看房，说看好了就打电话过来让他们付钱。

后来，在他们都不知情的情况下——2005年3月初的一天，上海房价最高的时候——安为民和女友在人民广场逛街，女友妈妈打电话过来，说已经把房子买下来了，让带钱去交订金！

那一天，安为民的岳母其实是跟一帮炒房的人去看房，里面有许多准备投资房产的人，一起买、一起炒，而他岳母只是想买来给自己孩子住。

看到一帮人买房，售楼小姐就问安为民的岳母：你买不买，现在是两点，下午四点就每平方米涨500元。

一算下来，过几个小时就要涨5万元，安为民的岳母决定：中午看的房，在下午涨价之前就把订金交上。

房子一百零几个平方米，每平方米价格为一万零几百，2005年底交房的时候，开发商实地测量还多出零点几个平米，又多交了6000元，最后总价是108万元。

房子首付35万元，女友家出了17万，安为民自己掏了18万——自己有七八万的存款，都借给朋友，现在要回来，又分别向4个朋友借钱，凑了10万，弄够了18万。

银行贷款贷了75万多，分29年还清。刚开始每个月还贷5500元，然后每个月递减10元，到第29年的时候，大概每个月要还2000多元。

现在，让安为民哭笑不得的是，本来每个月房贷递减10元，但银行一加息，不仅没减下来，反而每个月多还了几十元。

更让安为民郁闷的是，自从2005年他购房之后，国家的调控政策一个接一个地出台，上海房价跌了不少。



“去年有段时间心理蛮难受的——买了房子不久，赶上 2005 年‘国八条’出台，上海房价大跌，最低谷的时候我买 1 万多元一平方米的房子，跌到了 8000 元，一平方米跌去了 2000 多！”安为民叹气道。

现在，安为民购房的那个小区，价格又慢慢恢复到 9000 多一平方米，可人气还是不旺。2005 年交的房，半年过去了，入住的和装修的加在一起，估计连 30% 都不到。

安为民说，他楼下的那户就是炒房族，每个月要还贷款 5000 多元，两室两厅的房子租出去只有 1000 元，远不够还贷款。现在，炒房的说亏 20 万元也要把房子给卖掉，现金流不够，怕撑不下去。

刚开始还贷的那几个月，安为民真是不适应——每个月的 22 号，拿着厚厚一叠钱去银行还贷款，眼看着 5000 多元的现金就出去了，工资基本只是在自己卡里中转一下。而当时，女友收入又低，两人的收入加在一起，除去花销，加上房贷，就不剩钱了，还常常要透支。所以，整个 2005 年，他拼命写稿，是报社里工分最高的人。

“但难受又怎么办呢？谁让自己被‘胁迫’着非理性入市呢。时间长了，我自己都麻木了，就这么过吧。”安为民说，他和女友又都是那种不愿意委屈自己的人，该唱歌还是唱歌，该打球还是打球。买房后，开销上也没比以前省多少，所以，一年多下来，借朋友的 10 万元钱，现在还有 6 万多元没还上。

2005 年年底，安为民的女友跳了槽，工资涨到 6000 多元，到手能拿到 5000 元，这样一来，稍微缓解了一下安为民的压力，他说，自己没有去年那么拼命地写稿了。

“目前，我们两个工资加在一起，差不多有 11000 元，付掉 5500 元贷房款，生活还可以维持。但是，根本不敢生病、失业啊，至于长远的职业规划，还不敢想，轻易我不会动的，万一跳槽还不如现在的工作怎么办？”



“房奴”实录：

一个群体的生存故事

（二）心路历程

房价飞涨 2005 年 1 月 11 日

如果你想把一个人逼疯，那就带他/她来上海看房子吧！

1 万多元的房价对我来说已经是天花板了，今天才发现中环以内的房子是以 2.5 万元、3 万元来计价的，而且 100 平方米以下的“小”户型几无觅处。

下面的数据可以作为参考：

彭浦新村，均价约 9000 元，距离市中心约 10 公里；

奉贤区，均价约 5000 元，距离市中心约 50 公里；

大约两个月前看上浦东菊园的一套房子，那时才不过 1.2 万一平方米，现在已经冲破 1.5 万了！

天，算算面积，一套房子涨了起码 20 万！

一夜之间 2005 年 3 月 2 日

一觉醒来，被告知我已经买了房子。这无异于本年度最劲爆的消息！

注意关键是“被”告知。

我没有看过一个楼盘，一套房子，竟然“被”买房了！

睡觉之前我还在研究谢国忠同学关于上海房价肯定会跌的论断，并成功说服了家里的领导（安为民女友，下同——笔者注），暂时放弃买房的打算，怀着胜利的喜悦睡下。

然而当睡醒时，我已经买下了一套从来没有见过面的房子，家里领导的领导（安为民岳母——笔者注）作风显然更加雷厉风行——我关于上海房价走势的理论，在一夜之间被风卷残云般打垮，丢盔弃甲，溃不成军。

买房子可以彻底改变一个人的人生观。

要付定金的时候我才发现，提出借记卡所有的现金，透支出信用卡的最大额度，加上身上的现金和报销款，竟然不足 1 万元！

