



买房还是一辈子租房？

——各国居民购房观

日本人买房如同找对象

在和中国同为亚洲国家的日本，有一幢自己的房子同样是大多数人的“毕生追求”。然而，日本租房的人还是多于买房的人，其主要原因却不是大多数人所认为的高房价。

一位日本朋友告诉记者，人们并非不想买房，在日本一旦买了房，就拥有永久的居住权和土地使用权。以东京为例，市中心一套 60 平方米左右的房子售价大概在 1500 万日元，月租金大概为 10 万日元左右，租售比在 1:150 左右。从这方面看，买房比租房合算，不仅投资潜力大，每月房贷还款也与同类型房子的租金差不多。

但是日本人买房子还是很慎重的，通常是货比三家，有人甚至看房子看了好几年还无法定下来。这是因为日本人一般一辈子就买一处房子，一旦买下房子后又发现自己不满意之处，就像走进婚姻一样，后悔也来不及了。此外，买房子就算从银行贷款，自己也要交几百万日元的首付和手续费，这对工作数年的年轻人来说还是难以承受的。日本年轻人就算买房也不会伸手向父母要钱，这首先是一种习惯，同时还因为接受父母的资金要交“赠与税”，还不如自力更生。

同其他发达国家一样，日本的租房市场很健全。首先是网点多，几乎在每个车站旁都有房地产中介公司，有的车站周围甚至有 10 多家。此外，日本的租房服务十分正规。房地产中介行业的从业者必须获得不动产经营管理或者租赁住宅管理的认证资格，有严格的考核制度。而租房者必须有保证人，要填经济收入方面等资料，以防租房者交不出房租。房地产中介公司和房东若遇上租房者不交房租而逃走的，就会去找保证人。

日本政府还向民众推出一种无需中介费和保证人的“公团住宅”，而且房租相对便宜。公团的出租住宅一般通过公开募集并以抽签的方式决定承租者。日本政府以此让中低收入者也能“居者有其屋”。

六成德国家庭一辈子租房

安雅是汉堡一家杂志社的编辑，她与男朋友戈奥格住在阿通纳区的一个公寓里。这里交通方便，生活设施齐全。公寓使用面积为 110 平方米，月租金为 1200 欧元。每平方米月租金大约为 10.9 欧元。而这—地区公寓的每平

方米售价在 3050 欧元左右。这样算来，汉堡这一地区的租售比大约为 1:280。德国的租房和售房市场一直稳定，经济危机都对它们没有造成很大影响，合理的租售比功不可没。

在衡量租房、买房哪个更划算时，国际上有一个通用的专业名词：“房产租售比”。所谓“租售比”是指每平方米使用面积的月租金与每平方米建筑面积的房价之间的比值。国际上一般认为，一个区域房产运行状况良好的租售比应该在 1:300 至 1:200 之间。也就是说，如果把房子拿去出租，至多 300 个月，也就是 25 年内就能收回购房款。如果租售比低于 1:300，那么房产投资价值很小，泡沫已经显现；如果高于 1:200，则表明房产投资还有潜力。

德国人自有住房率大约为 42%，低于欧盟整体水平 60%。在英国、西班牙和意大利，自有住房比率高达 80%。事实上，在德国买房子其实并不贵。根据德国土地建设银行的一项调查，一个德国平均收入水平的家庭如果要购买住房，每个月供房子只需要花掉其收入的 1/5。汉堡属于德国房地产市场比较活跃、房价比较高的联邦州，平均房价为每平方米 2243 欧元，低于汉堡一对年轻夫妇的月净收入 3100 欧元。既然买房对一般的德国家庭来说并不是很大负担，那为什么德国人还是不愿意买房呢？拥有健全的租房市场和较高的租房居住条件是德国人可以放心一辈子租房住的主要原因。

欧洲国家很长一段时间内对房屋租金有严格限制，像奥地利和西班牙的房租一直到上世纪 80 年代实际上都是冻结着的。长期这样造成房主不愿出租房子，也不再维护房屋，对房地产市场的投资减少，也阻碍了租房市场的发展。而上世纪 50 年代起，德国的租房市场比其他西欧国家更早地实现了自由化，使得租房者的居住条件不断提高，而且对租房者权利的保护也不断得到完善。

《环球时报》记者在德国采访时发现，从居住条件上讲，德国社会是很公平的。大多数房子在硬件条件上没有很大差异。出租房屋，无论是带家具的房屋还是空房，其建筑和装修质量都非常高，即使是老房子也维护得像新房一样。一个家庭在郊区租一个带花园的小别墅也能承担得起。

另一方面，德国法律对租房者权益的保护非常完善。根据德国的法律，如果租房者没钱支付房租，房主不能将其赶出去，而需要上法庭，提供证据证明租房者确实没有足够收入，而这

一过程既费时又费钱。以前，租房者有义务在居住几年后自掏腰包对房屋进行维修或重新装修。而现在，这一义务也已经取消，可自愿对房屋进行维护。此外，政府还根据家庭成员的多少、失业时间长短等条件向贫困家庭发放每月数百欧元不等的租房补助。

近几年，在世界上其他地区房价飞涨的同时，即使是在德国经济较快增长的地区，房价每年的增长也不会超过 2%—3%。而买完房子后的 10 年内再出售的话，如果将所有附加费用都计算在内，估计不能赚回成本，而且还要损失 10%—11% 的价值。通过在短期内倒卖房产赚钱在德国是根本不可能的事情。在德国的农村地区，房价还一直是下降的。专家估计，10—15 年后德国的自有住房率才能达到 60%—70%。

加拿大养房成本高

加拿大地广人稀，自有住房率一

直稳定在 70% 左右，但选择租房的人越来越多。这一方面因为现代人消费习惯在改变，愿意将更多的钱用于自由消费；另一方面，加拿大买房麻烦太多。

加拿大自 2001 年以来房价飙升，许多大城市每年平均升幅在 20% 以上，而同期租房价格却波动不大。以一栋独门独院 400 平方米左右的住宅为例，价格大概在 40 万加元左右，而月租金在 1800—2000 加元，租售比在 1:200 左右。公寓情况也与此类似。表面看起来，买房和租房差不多。但实际操作起来，租房的便利优势非常明显。

记者的一个朋友几年前买了一套公寓，买的时候还因为价格合适而欣喜不已。但是最近女主人要生孩子了，却被邻居一致要求搬家。原来，这座公寓楼按照规定是 18+，就是说只有 18 岁以上的人才能在此居住。夫妇俩懊恼不已，被迫在价格谷底时出手，另寻住处。

而购买别墅同样麻烦不少。购房



人除了每月要缴纳数额不菲的管理费、房产税、房屋保险、垃圾回收费外，房屋的维修更是一笔“巨额支出”。记者曾经因为水管漏水找工人来修，不到一个小时就花了近 300 加元。如果是租房，一切的室内室外维修和维护都是房东承担，租房者却享受着同样的生活质量。此外，加拿大赋税很高，遗产税税率在有些省份高达 45%，且继承者必须足额先行支付，然后才能继承遗产。因此许多加拿大人在退休后并不将房屋留给子女继承，而是卖掉房子，将房款用于租住老年人公寓。

另外，加拿大各地政府也对租房者有许多保障措施。加拿大大多数城市对出租房屋有严格限制。温哥华今年初通过一条新法规，规定房主有权将自己的车库出租给房客作为住房，前提是必须改建并增加单独的厨卫等设施，具备完善水、电、暖气供应，还必须有独立出入的门户。为满足这些要求，许多房主不得不花很多钱特意改建自己的房屋，以满足出租的“门槛”。

近两成法国人住廉租房

法国国家住房改善署 2006 年曾做过一次法国人住房满意度调查，结果 98% 的人表示满意，不满意的只有 2%。而同期统计数据显示，法国人买房住的占 59%，租房住的 35%，剩下的 6% 是住免费房的特殊人群。显然，法国人普遍对住房状况满意，租的房、买的房，似乎都没什么关系。

在法国，“低收入者租房，高收入者买房”，已经成为约定俗成的惯例。自 1956 年前法国住房部长皮埃尔·库兰特建立“低租金住房制度”（HLM）以来，法国租房市场的主流就被廉租屋所占据。按照 HLM 制度规定，任何一个城镇的廉租屋比例不得低于 20%，全国 17% 的人口住在总数多达约 460 万套廉租屋内，有些城市的比例更高达 30%。申请 HLM 的标准主要是收入，法国政府每年都会公布申请 HLM 的收入标准，然后根据租户的具体情况提供零息贷款等优惠政策，这使得低收入家庭入住廉租房的租金，仅有商业租房租金的 1/3 左右，最低仅约 1/6。

而不符合上述标准的中高收入者，租房就很不划算。法国商业出租需要向市政委员会缴纳高额税赋，同时承担相应管理责任，因此房屋业主普遍不愿出租，即使愿意，价格也提得很高，这使得商业租房租金涨幅远高于房价涨幅。据法国国家住房改善署统

计，1998—2006 年，法国房价上升 115%，而同期法国商业租房租金上升了 136%。

中国人买房不看租售比

中国房地产市场坚挺的程度超出了大多数人的预期。两年来，国外媒体和分析人士不断高喊“中国房地产泡沫即将破灭”，然而在短暂回调后，房价掉转向上的势头更加迅猛，“泡沫破灭”的前景依然遥不可及。有专家认为，中国房市已难以用国际惯例来解释。

现在中国租售比如何呢？以北京为例，根据中大恒基市场部公布的数据，今年上半年北京二手房平均租售比突破了 1:400，达到了 1:402。以北京 CBD 区域一套总价值为 150 万的一居室为例，目前的租金为 3900 元，算下来租售比为 1:385，越过了 1:300 的国际警戒线。部分区域一套 150 万元的商品房，月租金仅 3000 元，租售比达 1:500。在上海，8 月二手房成交均价在每平方米 1.27 万元，而平均租金只有每平方米每月 53 元，租售比 1:340。而在中国一些二三线城市，平均房价也达到了 4000 元的水平，但是套 100 平方米的三居室租金每月仅 500 元，租售比竟然只有 1:800。

尽管租售比出现如此大的背离，购房人仍然乐此不疲地进场。专家告诉记者，除了中国人的传统观念所制造的刚性需求外，越来越多的人追求的已不是租金收益，而是作为抵御通胀、短线获利的手段。“中国和其他国家不一样。”业内人士表示，中国人买房子很多并不是持有获取租金收益，而是预期房价上涨再转手获利；而在北京、上海等大城市，吸纳了周边乃至全国的人来买房，房价上涨预期尤其强烈。一项对多家中介机构的调查显示，租售比这一国际通行的数据，在中国很少被购房人参考。

除了那些“更愿意买房”的因素外，中国人还有很多“不愿租房”的理由。每年“3·15”权益日，相关部门公布的损害消费者权益案例中，有相当大的比重集中在房屋租赁市场。打开搜索网页，“房屋租赁陷阱”的相关条目多达 20 多万条。黑中介、假房东、二房东重重设卡，霸王条款、无理涨价、房租欺诈、不退还押金，圈套五花八门，租房者的权益经常得不到保障。在这种情况下，更多人宁愿买房而不愿租房。

（摘自《搜房网》）

金融精英跳槽？成本数十万！

跳槽还是不跳槽，跳槽的成本有多大，跳槽是成功还是失败？这都是金融精英们无法回避的问题。事实上，对大多数金融人才来说，跳槽不会像电视中演的那么简单：培养你的老东家会索要曾给你的各种“好处”，让你的跳槽成本高达数十万元。

跳槽成本多则数十万元

国有大银行是人才输出重地，但他们不会永远做“冤大头”，最近几年的银行合同，多了许多制约员工跳槽的条款。员工假设要跳槽，先从部门负责人到银行领导“围追堵截”，见员工实在铁了心要走，则会让员工交上以前行里发给他们的各种好处。

从某银行跳槽的小尹说：“考 CFP/AFP 的培训费、房屋补贴、以前

贷款利率优惠补贴等等，这些曾经给员工的福利都要‘吐出来’，否则就不让你离职。”幸运的是，他的跳槽成本还算比较低。“如果各项费用加起来，我可能要掏 10 多万元，但我们行里有规定，一笔培训费过五年之后，再离职就不用交钱了；不到五年的，隔年递减，因为我在行里待的时间比较长，因此这块就很少了。”

作为一家财富管理中心负责人的小杨由于在上一个老东家工作的年限不算太长，并且老东家给她的各项福利比较多，她粗略算了算，跳槽成本高达 15 万元。“培训费、合同违约金等各项费用向行里交了 10 多万元。此外，我是下半年跳槽，还浪费了半年约 5 万元的年终奖。下半年跳槽的成本比上半年要高很多，因此，很多人选择在上半年，拿到年终奖以后再跳槽。”

本地一家银行曾经集资建房，员工购房享受到很大的优惠。“这块优惠比较大，银行规定员工跳槽必须将这块钱补上，因此有个哥们跳槽的成本达到 30 万元。”小杨说。

跳槽后的头三个月，是适应新环境最重要的时段。“只要对这些注意事项多加留意，相信很快就能在新的工作岗位站稳脚跟。跳槽后的头几个月，一定要处理好各方面的关系，确保过渡环节平稳度过。”小杨说。

三类金融人才最抢手

金融人才分为多个岗位，不同岗位的人才受青睐程度不一样。而资源类人才、管理人才、技术性人才这三类金融人才最受青睐。“银行要提升业绩，增设新网点，首先会关注第一类人

才，那就是高能力的资源型人才。这类人才拥有大量的社会资源，一个人可以给银行带来几个亿的存款，并且几乎没有培养成本。来之能战，战之能胜，是各银行疯狂追逐的对象。第二类人才是行长、副行长、部门负责人之类的管理型人才，这类人才的培养需要一定的时间，成熟优秀的人才不多，因此各银行对此较为重视。第三类人才是理财师等技术性人才，这类人才在银行中的地位不是最高的，而且培养周期比较长，挖别家的人才比自己培养要合算。”

年末的人才大战，招人的目的往往是为了拉业务。“今年资本市场相对低迷，存款准备金率创历史新高，银行贷款额度紧张，部分银行在年末敞开招收客户经理，目的就是想‘抢客户’。一个客户经理一年的存款业务有几千

万元甚至上亿元，即使挖人的成本再高，这笔钱所能带来的收益也能消化得了。”小杨说，这也是为什么股份制银行的资金成本要高于国有银行的一个原因。

金融行业高端人才争夺战愈演愈烈，人才流动越来越频繁。青岛大学金融学博士张宗强认为，人才正常流动对于行业会起到一定的促进作用，但如果流动过于频繁甚至“挖墙脚”愈演愈烈，带来的冲击也让人担忧。“银行业人才争夺从总体上来看是件好事，竞争会带来活力。但人才的流动也可以视为客户资源的重新洗牌，容易让客户无所适从。”

小心跳槽成习惯

跳槽真是在一步步接近理想状态

吗？还是越跳越心慌，越跳越找不到感觉？某职业经理人表示，跳槽往往都是有得有失的，很难判断是成功还是失败。有人经过两次跳槽，职位越来越高，现在成了一个部门的负责人，权力增大了，收入也较以前高了，从这方面看来，算是成功的。但同时，工作压力大了，责任重了，陪家人的时间少了，从这方面来讲，算是失败的。每一次跳槽都会离开原来的领导和同事，伤感是难免的。“跳槽会带来阵痛，这点无法回避。”

某金融从业人士说道，还有很多金融人才到新环境后“水土不服”，干不下去，短时间内进行第二次甚至第三次跳槽。“这就比较失败了，可能是跳槽以前考虑不周。如果在冲动下陷入频繁跳槽的不良循环中，那就危险了。”（摘自《南方日报》）