

從福利房到商品房： 制度變遷與社會衝突



一 導言

改革開放三十年以來，中國城市發生了翻天覆地的變化。在當今城市裏，隨處可以看到林立的高樓大廈和數不勝數的吊車。在這一輪城市化和前所未有的建設高潮中，居民住宅小區的建設佔了很大的比重。以往，中國城市的普通居民往往全家擁擠在狹小的陋室；如今，城市居民渴望搬入更新、更大、設計更合理的住房。

在中國，圍繞住房的社會矛盾與衝突由來已久。只不過，在以前以工作單位為主體的福利分房時期，所有的矛盾與衝突都能在單位內部消化分解；而如今市場化時期的矛盾與衝突則被置入社會之中。

近年來，買房已成為城鎮居民生活中最為常見的話題之一，不僅見諸私人閒談、電台電視台的聽眾互動節目、報刊雜誌的爭論欄目，以及互聯網的討論區；甚至在正式的人大政協「兩會」代表的民生討論中，房產價格和質量也是重要的議題之一。毫不誇張地說，住房問題橫掃社會的每一個角落，影響着普通人的日常生活。除了廣大民眾渴望搬入新房的迫切心理外，激發全民大討論的另一個原因是，購房過程充滿了陷阱、衝突以及買賣雙方的博弈。在購房以及隨後的過程中，通常可以看到上訪、集體訴訟、媒體曝光、集體遊行，甚至在極端例子中出現的流血事件。正是因為其激起的民憤較大，住房問題被稱為中國的「新三座大山」之一。

事實上，圍繞住房的社會矛盾與衝突由來已久。只不過，在以前以工作單位為主體的福利分房時期，所有的矛盾與衝突都能在單位內部消化分解；而如今市場化時期的矛盾與衝突則被置入社會之中。圍繞住房問題的社會衝突所呈現的變化，同時也反映着社會結構的轉型。本文旨在描述中國城市住房制度的變遷，以及在不同的制度下圍繞住房問題的社會矛盾與衝突，並結合社會結構的變化，嘗試給出其背後的原因，同時討論這樣的衝突對於變化中的社會結構又有何潛在的影響。

* 本文是國家社會科學基金項目「集體行為與制度建設：房地產市場中的合約糾紛」(05CSH001)的階段性成果之一。

二 福利分房制度與單位內部的矛盾

在計劃經濟時期，城市的住房是由政府修建，並作為實物形式的社會福利分配給職工的。在絕大多數時候，這一福利政策的承擔與執行主體是工作單位。土地是國有的，出讓所有權甚至是使用權都是被禁止的。因此，住房市場基本上不存在^①，土地使用的變更也需要得到政府的批准。單位通常首先向政府申請修建職工住房的土地，待申請獲批後，單位要尋找資金——要麼來自財政撥款，要麼直接截留利潤。在獲得資金之後，接下來的基建也必須按照政府有關樓房設計、單元大小等的一些規定或計劃來進行。最後，在分配住房時，單位也要依照一定的政策，制訂本單位的住房分配方案。與此不同的是，另有一小部分城市居民可以直接向當地房管部門申請租用住房。

從理論上講，絕大部分城市房產的所有權都屬於國家（工作單位為其代理），城市居民實際上是向政府租用房屋。與計劃經濟時代低工資相對應，城市居民僅需支付名義上少量的租金。以北京為例，從1950年代到1980年代中期，城市家庭的房租支出僅佔平均家庭收入的6至9%^②。事實上，如此低的房租水平僅夠房屋的維持費用。直到1980年代中期之前，政府沒有足夠的資金興建更多的住房。住在國家分配的租金低廉的住房裏，城市居民的居住條件較差，同時也沒有選擇住房的可能。

不可避免的是，計劃經濟體制下的住房分配制度存在着一系列的衝突和矛盾。首要的一個矛盾就是住房短缺。由於重工業優先的經濟政策和計劃，消費商品總是處在第二位。居民住房就是一個很好的例子。在1949年，城市裏的平均住房面積大約為每人4.5平方米；經過十多年政策上的忽略，這一數字到1963年下降到3.2平方米；在接下來的二十年裏，住房面積的增長緩慢，到了城市改革前夜的1980年代中期，才回到了建國初的水平，平均每人4.8平方米^③。簡言之，在建國後三十五年裏，城市居民絲毫沒有感受到居住條件的改善。顯然，這與渴望過上新生活的廣大民眾的期望是不符合的。由於住房是計劃經濟時期低工資背景下最為重要的非貨幣實物福利，住房短缺直接帶來的後果就是對於住房資源的爭奪。

因此，這一過程中，另外一個矛盾與衝突的根源就是住房分配的不均。這一情形在福利住房制度中產生於單位外與單位內兩個過程。其一，各個工作單位在申請建設住房與獲取住房建設資金的過程中並不平等。在行政管理的等級中，建造住房的申請是自下而上的，而住房資源和建成住房的分配則是自上而下的。這一過程與計劃經濟的再分配過程完全一致。因此，單位與再分配權力中心的距離，決定了它在這一過程中討價還價的能力^④。單位的行政級別愈高，就愈有能力獲得更多的住房資源，其職工的住房條件相應地也就愈好。相反，在一些基層單位中，住房情況就顯得格外緊張。

其二，在各個單位內部，住房的分配呈現出一種不平等的局面。單位內的分房過程也體現了同樣的再分配邏輯——行政級別較高的個人得到更大更好

在行政管理的等級中，住房資源和建成住房的分配是自上而下的。單位的行政級別愈高，其職工的住房條件相應地也就愈好。相反，在一些基層單位中，住房情況就顯得格外緊張。

的住房。1990年代末以前一直常見的單位分房方案，通常是以打分的形式完成的——設計各種指標參數，並依照這些指標參數對各個單位成員賦予分數；然後加總各項指標下的分數，按照分數加總的高低排序先後分房。整個分配方案中，最重要的參數包括年齡、家庭人口數、技術職稱，以及行政級別。前兩者是獲得分房資格的指標，而後兩者更大程度上決定了住房的品質。行政級別愈高，分到的住房面積愈大、條件愈好^⑤。這樣的方案及其實施的結果就是，相對於普通民眾而言，領導獲得了更多的福利。因此，我們也就並不吃驚地發現，那些在住房分配過程中佔據重要位置的官員能夠佔據甚至囤積超出標準的住房^⑥。這加劇了普通員工緊張的住房條件。

由於單位內部的行政管理制，住房分配的矛盾在很大程度上得到了控制，無法衝出單位之外。所以，或許社會上能夠聽到關於住房分配不平等的議論，但是卻並不會引起社會關注的矛盾和衝突。

需要指出的是，福利分房時期，圍繞住房的矛盾和衝突主要發生在單位內部，並且也在單位內部得到消化與分解。由於整個城市的管理體系就是以單位為基礎的，單位之間界限分明，福利房的分配與競爭都局限在單位內部。因此，這樣的矛盾與衝突往往只是表現為「窩裏鬥」。另一方面，由於單位內部的行政管理制，當福利分房的不平等與行政等級相一致時，住房分配的矛盾在很大程度上得到了控制，無法衝出單位之外。所以，或許社會上能夠聽到關於住房分配不平等的議論，但是卻並不會引起社會關注的矛盾和衝突。

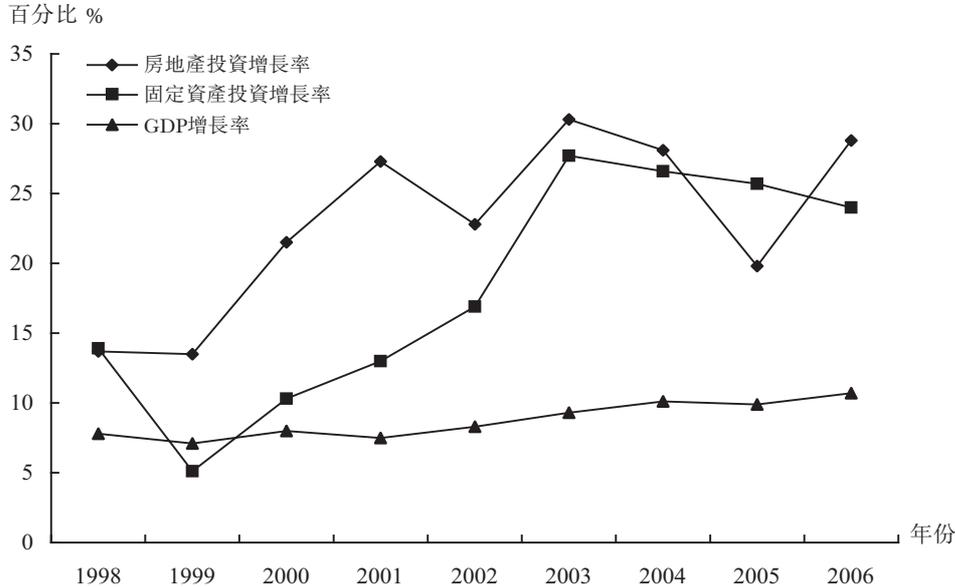
城市的住房政策從1980年代早期開始改變^⑦。在經過一系列提高租金的試驗以後，政府開始向個人出售國有公房。與此同時，政府也提高了住房補貼並建立了住房公積金制度。在經過了將近十年的試驗和準備工作之後，過渡性的住房政策在1990年代中期得以完成。到了1998年，實物性質的福利分房制度最終得以取消。取而代之的是，政府開始付給員工額外的貨幣^⑧，而住房則成為了商品。作為城市住房改革的結果，城市居民徹底改變了他們的住房消費行為。與以往等待單位分配住房不同，他們現在需要從市場中獲取住房。當然，他們現在有了選擇的自由，而圍繞住房的新的社會矛盾與衝突也隨之產生。

三 房地產的市場化及其快速增長

在住房市場化的初始階段，房地產業就出現了快速增長的勢頭。據圖1顯示，除了1998年房地產投資額與固定資產投資額的增長數字相互接近之外，在其後的年份中，前者都遠遠高於後者。在2000至2006年之間，除了2005年的19.8%外，全國房地產投資額的年增長率都超過了20%。以北京作為極端的例子，2003年房地產投資額的年增長率為50%，而在2004年又進一步升至60%^⑨。與投資額的大幅增長相一致的，是同一段時期內轉讓的土地面積、在建房屋面積、已完工的建築面積，以及已開工建築面積等的高速增長。

與供給方面大幅增長相對應的是，對於新公寓房的需求也以相應的速度增長。家庭收入的增加和渴望居住條件得到改善，僅僅是引起需求擴張的部分因

圖1 中國房地產投資、固定資產投資以及GDP年增長率 (1998-2006)



數據來源：2005年以前數據來源於課題組：〈2005年中國房地產市場形勢分析和2006年展望〉，載牛鳳瑞主編：《中國房地產發展報告(3)》(北京：社會科學文獻出版社，2006)，頁3-31；2006年GDP與固定資產投資數據來源於中華人民共和國國家統計局：《中華人民共和國2006年國民經濟和社會發展統計公報》(2007年2月28日)；2006年房地產投資數據來源於中華人民共和國國家統計局、中國指數研究院：《中國房地產統計年鑒 2007》(北京：中國統計出版社，2007)。

素，其他因素還包括舊城改造以及城市化進程中移民所帶來的人口增長等等。從已售出商品公寓房的數字中，我們可以看到這樣的變化：在1998年，已售出公寓房的面積為1億2千餘萬平方米。這一數字在2005年增加了4倍多，至5億5千餘萬平方米；同一時期的貨幣銷售額也相應增長了4倍以上。銷售的增長與個人購買(相對於單位集團購買)公寓房的比例增長也是一致的：個人購買公寓房的比例由1998年的80%增加到2004年的93%^⑩。

與供求同時快速增長的是住房價格。根據不同的統計口徑，住宅價格的年增長水平是不同的。但是，即使是在當前的高水平價格的情況下，這種上升的趨勢也是相當明顯的。再以北京為例，在一個說得過去的地點的普通公寓的價格，大約是一個普通家庭的10至12年的收入總和。高房價吸引開發商在短時期內建設盡可能多的公寓房以獲取高額利潤。

開發商追逐高額利潤的行為對於住宅市場的供給結構也產生很大的影響。政府在給出一定的優惠政策的同時，也對經濟適用房的房價設立了上限。因而，開發商對於建設利潤相對較低的經濟适用房態度並不積極。經濟适用房佔總體投資的比例由1999年的11%下降到了2004年的5%；而2005年的經濟适用房投資增長率繼續為負增長。這樣的不平衡的供給結構進一步推動了房價的上漲。由於缺乏一個完善的低廉公共房屋體系，絕大部分低收入家庭沒有經濟能力改善他們擁擠的居住條件。

政府對經濟適用房的房價設立了上限，因而，開發商對於建設利潤相對較低的經濟适用房態度並不積極。2005年的經濟适用房投資增長率繼續為負增長。不平衡的住宅市場供給結構進一步推動房價上漲。

四 圍繞住房衝突的社會化

在中國社會經濟結構轉型的過程中，國家行政所控制的資源在數量上逐漸減少，在手段上更加鬆散。在住宅房屋方面，其具體的表現為福利分房制度的取消以及房地產市場的逐步發展。原來通過行政等級制度在單位內分配福利房的過程為購房者和開發商之間的市場交易所替代。居民討價還價的對象，不是代表政府的單位而是代表資本的開發商。如今房地產市場的交易是利益的談判與博弈。在這樣一個轉型時期，無論是政府管理、市場規範以及購房者的經驗均是摸索前行，衝突既是不可避免，也演變成為了了一種社會衝突。

購房者和開發商之間的衝突有着深層的結構性原因。在房產的交易過程中，購房者與開發商有着互不相同的利益^⑩。對於購房者而言（房產投機者除外），交易後的房屋是作為必需的住所。這就是住宅房屋的使用價值，它包括房屋的結構、大小、設計、地點、景觀，以及其他滿足購房者住房需要和偏好的特質。但對於開發商來講，房屋是一件可以帶來潛在利潤的商品，這就是商品房的交換價值。換言之，開發商希望商品房的銷售價格盡可能地高。當購房者追求的居住條件與開發商追逐的高額利潤相互矛盾時，衝突就不可避免地產生了。

隨着房地產業的快速增長，購房者與開發商的衝突也隨之增多。以北京為例，近年投訴房產交易的年增長率為20%；而投訴的資金數額從數十萬到數百萬。與房產市場相關的投訴每年只解決了其中的10%，因而長年無法解決的問題愈積愈多。這些投訴包括低劣的建築質量、過高的銷售價格、房屋面積的瞞騙、誘騙性廣告、欺騙性合約、單方面變動小區內的公共區域以及其他問題。

（一）不均衡的資源

房地產市場各種制度和條件安排決定了購房者和開發商之間的資源對比是不盡相同的。這些差異包括：信息資源、經濟資源、組織資源、話語資源以及來自於其他集團的支持性資源（見表1）。顯而易見的是，與購房者相比，開發商控制了更多的資源。

（1）信息資源。由於房地產市場本身所具有的信息不對稱性，購買房屋便充滿了不確定性和風險。除了獲取足夠多的信息，以便確定買甚麼樣的房屋和在甚麼地方買，購房者還要擔心房屋建設的質量和法律上的產權問題。更糟的是，開發商總是充分利用這一信息不對稱來牟利。在一個初級市場裏（例如這裏所講到的房地產市場），這樣的信息不對稱通常會誘惑開發商建設低質量的樓房，這是因為在「檸檬」市場原則下高質量的房屋在市場上很難獲得承認^⑪。另外，房產交易是一個複雜而又漫長的過程，雙方需要互相遵守合約來約束雙方直到交易完成。但是，很少有購房者可以理解繁複的合約條款，更不用說他們能夠發現合約中暗含的欺騙性內容或是預見到可能的違約行為了^⑫。

（2）經濟資源。開發商進入房地產市場初期需要足夠的資金投入，因此他們通常能夠控制大筆資金。儘管沒有一個公認的產業投資利潤率，但是一般認

對於購房者而言，房屋是必需的住所，但對於開發商來講，房屋是一件可以帶來潛在利潤的商品，因而希望商品房的銷售價格盡可能高。當購房者追求的居住條件與開發商追逐的高額利潤相互矛盾時，衝突就不可避免地產生。

表1 開發商與購房者的資源對比

資源類型	開發商(資源較多)	購房者(資源較少)
信息資源	熟悉法律和法規；了解房屋質量和成本；知曉公寓大小。	不熟悉法律和法規；不知道房屋質量和成本；不知道測算公寓面積大小的方法；互聯網是獲取信息的重要工具。
經濟資源	資本密集行業；高回報；超富階層；有能力僱用律師和其他專業人士。	相對富裕階層；通常沒有能力僱用專業人士；個體而言，根本無法與開發商比肩。
組織資源	人數較少；同質性高；容易組織起來；動員回報高；容易監督；經常以俱樂部的形式互動。	人數眾多；異質性高；不易組織起來；動員的成本高和回報高；不易監督；易於面臨「搭便車」和叛變的困境。
話語資源	通過收買媒體和學者來達成控制；僱用網絡寫手發布對己有利的帖子甚至是謠言等。	基本上在傳統媒體上難以謀面（除去少數關於「房地產泡沫」的爭論的報導）；很大程度上依靠網絡的便利和免費。
聯盟資源	與媒體和某些經濟學家結成聯盟；也與地方政府有着共同的經濟利益。	依靠自己；中央政府提供幫助。

為，開發商可以在很快的時間內累積財富。唯一公開的福州物價局的報告指出，福州房地產業的利潤率在50到90%之間。一些私底下的估計給出的利潤率更高。根據2003年中文《福布斯》評出的中國富豪榜，其中有35人來自房地產業界，遠遠多於其他任何一個產業^④。此外，開發商一旦捲入法律或是其他糾紛，均能夠僱用最好的律師等專業人士。另一方面，雖說購房者來自相對而言比較富裕的城市家庭，但他們在財力上根本無法與開發商相提並論。

(3) **組織資源**。與組織購房者相比，把開發商組織起來要容易得多。在一定的地域之內，開發商的數目有限，同質性較高，監督成本較低。同時，開發商有着組織起來的動機——他們可以通過聯合控制成本與價格來賺取更多的利潤。開發商經常通過正式（如行業會議等）或是非正式（如俱樂部晚會等）場合相互交流。購房者來自於異質性較高的各個社會階層，他們巨大的數目也使得組織起來較為困難。儘管潛在的回報很高（事關他們的房產），但組織成本往往超出了個體購房者的財力範圍。同時，因為維權的結果將使所有購房人受益，「搭便車」成為了組織過程中十分常見的難題。另外，開發商也逐漸認識到，在與業主鬥爭的過程中，收買業主中的核心人員可以使得業主的整個動員計劃夭折。

(4) **話語資源**。與花費大筆的廣告費用推廣樓盤一樣，開發商也同樣試圖控制社會中的話語權來影響輿論。開發商運用財力資源贊助「學術會議」；他們透過支付廣告費用來控制傳統媒體和公共討論空間；同時，他們還僱用互聯網寫手在網絡上發表對他們有利的軟性文章。通過控制各種媒體，開發商試圖製造

與組織購房者相比，把開發商組織起來要容易得多。開發商的數目有限，同質性較高，監督成本較低。同時，他們可以通過聯合控制成本與價格來賺取更多的利潤。

出房價高漲的預期，並掩蓋不利信息。購房者的觀點和意見從沒有達到類似的地位。但是，免費的互聯網為購房者交換信息和討論對策提供了一個極為方便的平台，數量眾多的論壇涵蓋了幾乎房地產市場的所有方面。

(5) **聯盟資源**。房地產業的廣告支出是傳統媒體廣告收入的不可或缺的部分；同樣，出於經濟利益的考慮，一些經濟學家加入了開發商的陣營。由於地方財政收入來源的一部分依賴於房地產業，地方政府通常有意無意地支持房地產開發商。在一定程度上，房地產業的權力聯盟包括了經濟、政治、知識，以及媒體精英。購房者幾乎沒有來自於本身之外的同盟。在控制社會衝突和維持社會穩定的目標下，中央政府的某些政策對於購房者與開發商的艱難鬥爭而言，儘管是一種幫助，但卻是杯水車薪。

(二) 策略性行動

開發商與購房者根據在市場中，以及在更大範圍內的社會中可支配資源的不同，他們採納了不同的策略性行動。由於開發商擁有更多資源，我們可以很容易看到他們在房產市場的欺詐、違約，甚至是公開的掠奪行為。舉例而言，合約經常被開發商單方面撕毀，並且對購房者沒有作出任何補償；寫明的交房日期一再被拖延；沒有房產產權的房屋被開發商另行銷售；房屋的面積大小和建築質量與合約註明相比要小要差；房產證經常為開發商所扣留，並被用作其他貸款抵押^⑥；即使是在房屋交易完成後很長一段時間，輔助設施——如道路、花園、停車場地，以及其他小區設施——的建設，通常被開發商拖延下去。

對於大部分購房者而言，購買房屋是其一輩子最大的買賣。當市場和正式的制度安排無法幫助他們與開發商展開鬥爭時，他們能夠創造性地發明新的鬥爭方式。就單個個體而言，購房者所擁有的資源與開發商是不能相提並論的，因此，購房者在衝突中提高討價還價力量的有效並且可能是唯一的途徑——就是組織起來，把個人的怨氣轉化為一個集體行為的態勢^⑦。對於購房者而言，這樣的集體行為有以下的優勢：首先，聚集資源增加了他們與開發商鬥爭的籌碼；其次，可以借助於更多的行為模式（例如抗議、集體訴訟、遊行，甚至是小規模的暴力衝突）向媒體和大眾展示；第三，也是更重要的是，可以利用當前的政治結構為購房者提供的政治機會。如通過有組織的集體行為，購房者可以向更高級別的政府或是官員申述自己的怨氣。由於更高一級的政府和官員致力於維持社會穩定，因而傾向於向地方政府和開發商施壓以平息購房者的不滿。總的來講，購房者組織起來的集體行為提高了他們與開發商鬥爭的力量。

集體行動成為購房者保護自身利益的常見策略，這也帶來城市社區裏的制度創新——自發性業主委員會的出現。社區內部地理上的便利和免費的互聯網為動員鄰里居民提供了低廉而又有效的平台。在1990年代初期，房產市場剛剛出現時，新建社區裏沒有像居民委員會一樣的基層行政組織來承擔社區管理和社會控制的功能。這為業主們建立自發的業主小組，以便處理社區事務提供了一個絕佳的政治空間^⑧。這樣的業主委員會在2000年代早期以後變成了普遍現

就單個個體而言，購房者在衝突中提高討價還價力量的有效並且可能是唯一的途徑——就是組織集體行為，以便向更高級別的政府或是官員申述自己的怨氣，提高與開發商鬥爭的力量。

象。業主委員會通常由少數活躍份子領導，成為業主們集體行動的平台。這些集體行動包括召集會議、組織抗議、準備訴訟材料，以及維護社區網站等等。隨着早期業主委員會的業績在互聯網論壇上廣為散布，成立業主委員會就變成了一個當然的概念。

(三) 地方政府的角色

由於當前中國房地產市場發展還處在初級階段，為了防止開發商的欺詐行為，政府需要推出一系列的正式制度。在相對較為發達的市場經濟中，房地產市場通常為多個組織或機構（例如中央和地方政府、產業協會、代理商、金融財務商，以及法制機構）和成形的規章制度（例如地域劃分條例、建築管理條例、房產開發條例以及與此相關的金融法律制度等）來管理與協調的^⑩。但是，由於各種原因，當前中國房地產市場的管理卻顯現出了混亂的情形。

首先，房地產市場缺少明晰的有關房產交易的條例。因而，當要向房產交易提供諮詢建議時，政府機關通常無本可循。而購房者在尋求幫助、諮詢以及仲裁的時候，通常遇到極為困難的局面。其次，房產市場還缺乏一個可以懲戒市場欺詐並解決合約糾紛的完善法制體系^⑪。房產市場的交易變得愈來愈複雜，但法制系統具有針對性的改革則進展緩慢。這給予了開發商在建設、廣告宣傳、銷售房屋的過程中極大的便利；而使得購房者在尋求法律保護時變得相當困難和昂貴。再者，某些地方政府官員可能的腐敗也使得正式制度的效率大打折扣^⑫。對於許多地方政府而言，房地產行業既是當地經濟發展的標誌，也是當地財政的重要來源；同時，與私有企業主的聯繫也是政治尋租的最有效的手段。於是，有的開發商在整個開發過程中都得到政府的方便與協助。

對於許多地方政府而言，房地產行業既是當地經濟發展的標誌，也是當地財政的重要來源；同時，與私有企業主的聯繫也是政治尋租的最有效的手段。於是，有的開發商在整個開發過程中都得到政府的方便與協助。

(四) 衝突的後果

購房者與開發商之間的衝突有着一系列的後果。這些後果不僅影響着雙方，同時也在更大範圍內對社會結構產生影響。首先，對於購房者而言，一個直接的後果就是搜購房屋的高昂成本。因為開發商的欺詐以及購房者無法在房產交易後對開發商實施懲戒，所以購房者在選擇開發商和住宅樓盤時，變得格外小心。他們不得不花費大量的精力、時間以及金錢在房屋搜購上。與一個開發商和購房者之間的信任相對完備的市場相比，當前中國購房者花費的成本要高得多。購買房屋的過程也往往成為了一個漫長而又勞命傷財的過程。

其次，在某種意義上講，房產交易的談判過程形成了兩個對立的集團。開發商與其他精英組成了同盟，他們共同從房地產市場的高額利潤中獲益。與此相對的是，購房者在維護自己的利益時，不可避免地與這一集團展開抗爭。在對抗的過程中，當購房者由所經歷的障礙和困難所產生的怨氣無法得到釋放時，他們自然而然地借助於其他策略和手段。在許多社區裏，業主委員會成為購房者集體行為的組織中介。在相對和緩的情況下，業主委員會成為購房者要求行政仲裁或是集團訴訟的領導者；在極端的情況下，業主委員會會直接領導購房者進入抗爭。

這樣的社會衝突同時也有利於法制的完善。開發商欺詐行為盛行的一個原因是，法律和條例的執行並沒有實際的威懾和懲戒作用。地方政府與開發商的聯合通常會壓制購房者的怨氣。但是，購房者的集體行動通常會吸引公眾和更高層級政府的注意力。這樣的廣泛關注能夠對地方政府和開發商產生巨大的壓力，是一種完善法制環境的有效抗爭方式，如廣泛徵集修改意見的《物權法》徵求意見稿得到了業主們的積極回應；《物權法》也如期及時頒布與生效。

還有，這樣的社會衝突對於整個房地產市場的逐步演進有着積極作用。很明顯，購房者對於開發商沒有任何信心可言。在這種情形下，市場機制是無法有效運行的。追逐高額利潤的動機使得開發商採用各種欺詐的策略；而購房者的小心謹慎又使得他們付出額外的信息費用。但是，購房者對開發商的不信任並不一定意味着對整個房地產市場的不信任。在保護購房者的合法權益以外，房產交易過程中的社會衝突同時還支撐着購房者對於房產市場的基本信心。這是因為，衝突使得欺詐的開發商不能夠輕易脫身；並且，衝突中成功的先例讓後來的購房者有前例可循的基礎。經過衝突、妥協、再衝突、再妥協的循環過程，購房者逐步建立起對整個市場的信心。

最後，這樣的社會衝突促進了有產者參與基層社會的政治事務。購房者的集體行動是為了保護自己的財產，其自發的組織形式也顯現出了這種迫切需求。一些學者提出，市場行為將為某些人群帶來財富，他們必將在自己的經濟力量之外，產生新的集體利益——有時甚至是政治利益^②。但是，另一派觀點認為，現時中國的政治參與在很大程度上取決於政府對（在多大程度上允許或是不允許）民眾政治表達的容許程度^③。正是在這樣的政治背景下，購房者通常小心翼翼地避免激怒地方政府，並且在絕大多數時候與當地官員合作^④。事實上，在他們與開發商的爭鬥中，購房者策略性地利用了當前的政治機會。中央政府一直都在致力於社會的安定，並要求地方政府更多更積極地注重公眾民意。業主委員會這一自發性組織為社會個體的基層政治參與指出了一個方向。

五 結 語

改革開放三十年來，住房制度經歷了從單位福利分房到市場購買商品房的過程。在房地產市場的交易活動中，也產生了一系列的社會矛盾與衝突。事實上，圍繞住房的社會矛盾從來就沒有停止過。房地產市場的衝突雙方有着不同的利益：購房者希望改善居住條件，而開發商則追逐高額利潤。我們知道，社會轉型製造出了新的贏家和輸家。通常，這樣的變化是已有社會群體的重新組合。在追逐自身的利益時，舊的獲利集團千方百計維護其有利地位，而新的上升群體則充分利用新的遊戲規則。更為複雜的是，某些群體間的利益可能會相互重疊。因此，在一定的條件下，他們會組成策略性聯盟。這些群體間通常通過談判、交易甚至是衝突來獲取與維護自身的利益。或許，正如孫立平所指出，在當前的中國社會，利益交易時代已經來臨^⑤。

購房者對開發商的不信任並不一定意味着對整個房地產市場的不信任。衝突使得欺詐的開發商不能夠輕易脫身；其中成功的先例讓後來的購房者有前例可循。經過衝突、妥協、再衝突、再妥協的循環過程，購房者逐步建立起對整個市場的信心。

註釋

- ①⑧ 劉琳：〈歷史回顧：中國房地產的發展歷程〉，載牛鳳瑞主編：《中國房地產發展報告(1)》(北京：社會科學文獻出版社，2004)，頁11-18。
- ②③ 謝志強：《突破重圍：中國房改大行動》(北京：社會科學文獻出版社，1999)，頁37；19。
- ④ Ivan Szelényi, "Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies: Dilemmas for Social Policy in Contemporag Socialist Societies of Eastern Europe", *International Journal of Comparative Sociology* 19, no. 1 (1978): 63-87; Andrew G. Walder, "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies", *American Sociological Review* 57, no. 4 (1992): 524-39.
- ⑤ 李強：《社會分層與貧富差別》(廈門：鷺江出版社，2000)，頁218-31。
- ⑥ 可參見Ivan Szelényi, "Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies", 63-87; George S. Tolley, "Urban Housing Reform in China: An Economic Analysis", *World Bank Discussion Papers*, no. 123 (1991)。
- ⑦ 朱劍紅：〈房改二十年〉，《北京晚報》，2000年3月31日；劉琳：〈歷史回顧〉，頁11-18。
- ⑨ 劉琳、都昌滿：〈2004年北京市房地產市場分析及2005年預測〉，載牛鳳瑞主編：《中國房地產發展報告(2)》(北京：社會科學文獻出版社，2005)，頁203-15。
- ⑩ 課題組：〈2005年中國房地產市場形勢分析和2006年展望〉，載牛鳳瑞主編：《中國房地產發展報告(3)》(北京：社會科學文獻出版社，2006)，頁3-31。
- ⑪ David Harvey, *Social Justice and the City* (Oxford: Basil Blackwell, 1973); John R. Logan and Harvey L. Molotch, *Urban Fortunes: The Political Economy of Place* (Berkeley: University of California Press, 1987).
- ⑫ Goerge A. Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* 84, no. 3 (1970): 488-500.
- ⑬ Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: Free Press, 1975).
- ⑭ 參見<http://finance.sina.com.cn/roll/20031030/1801497545.shtml>。
- ⑮ 付軻：〈房地產營銷非道德行為分析〉，《商業研究》，2002年第22期，頁133-37；Benjamin L. Read, "Democratizing the Neighbourhood? New Private Housing and Home-Owner Self-Organization in Urban China", *The China Journal*, no. 49 (January 2003): 31-59.
- ⑯ Hernando de Soto, *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (New York: Harper & Row, 1989); Michael Lipsky, "Protest as a Political Resource", *American Political Science Review* 62, no. 4 (1968): 1144-58.
- ⑰⑱⑲⑳ Benjamin L. Read, "Democratizing the Neighbourhood?", 31-59.
- ㉑ Pearl J. Davies, *Real Estate in American History* (Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1958).
- ㉒ Thomas Gold, "Bases for Civil Society in Reform China", in *Reconstructing Twentieth-Century China: State Control, Civil Society, and National Identity*, ed. Kjeld E. Brodsgaard and David Strand (Oxford: Clarendon Press, 1998), 163-88.
- ㉓ Tianjian Shi, *Political Participation in Beijing* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997).
- ㉔ 孫立平：〈利益時代的衝突與和諧〉，《南方周末》，2004年12月30日年終專稿。

王天夫 芝加哥大學社會學博士，現任清華大學社會學系副教授。

李博柏 斯坦福大學社會學博士，現任北京大學光華管理學院副教授。