

基于住房产权制度的居民偏好与心理分析

廖海波^{1,2}

(1.宜宾学院 经济与管理学院,四川 宜宾 644007; 2.四川大学 工商管理学院,成都 610065)

摘 要:相对西方发达市场经济国家而言,我国居民在面临租房与买房选择时,对购买住房产权具有强烈偏好。除了传统观念外,现存社会制度以及社会环境和人类普遍存在的心理的交互作用也会导致我国居民偏爱购房而不愿租房。这表明,在西方国家流行的判断房地产市场是否存在泡沫的租售比分析很难应用于我国,或者至少说明由于存在这些原因,我国的住房租售比应该远高于西方国家。政府在设计公共租赁房等保障房制度和调控房地产市场时,需要考虑到这一因素。

关键词:偏好购房;租房;制度因素;心理因素;行为财务

中图分类号:F830

文献标志码:A

文章编号:1672-8580(2011)04-0071-03

我国住房市场存在的一个普遍现象,是人们对获得住房的产权非常偏好,而不愿意租住,导致房价与租金之比偏高,其背后的制度与行为心理因素值得关注。

一、对住房产权的强烈偏好现象

相当多的调查显示,目前我国居民在住房消费上有一个强烈倾向,“人人都想买房”,即对拥有住房产权的偏好非常强烈。如 2007 年 6 月,在中国青年报社会调查中心与新浪新闻中心联合实施的调查中,当面临买房还是租房的选择时,84.2%的人选择了买房。同时,统计资料显示,我国住房私有率高达 72.8%,与此形成对照的是美国的 69%和欧洲的 40%。

对此现象,从财务角度出发,相当多论者的看法是负面的,认为对多数中低收入居民而言,购买住房是非理性的,常常导致购买者成为“房奴”,他们应该选择租住;同时,此现象还可能进一步推动房价上涨,加剧房地产泡沫。

然而,简单地以“不理性”来概括此现象,作为结论是不全面也不尽合乎实际的,对于监管者(政府)、地产商和消费者而言,则会提供扭曲的信息,无助于制定正确的政策和经营、消费等决策。

我国居民对住房产权的强烈偏好,站在行为人的立场,从现实社会环境出发是有其合理的成分的;在传统的标准财务理论看来是非理性的选择(决策),然而根据行为财务学理论(behavior finance),则是人类面临不确定情形下的普遍心理作用的结果。

二、导致人们偏好购买住房的社会制度因素

当住房的价格等于未来租金的贴现值时,单纯从财务角度来讲,一次性的支付购房款和以后分期支付租金是没区别的。然而,这有两个前提。一是决策者的这两种支付方式所换取的商品的使用价值(效用)应该是一样的;二是贴现率不但能正确的反映资金的时间价值还能恰好的补偿二者之间价值的差异和风险(包括通货膨胀)。显然,这两个前提在现实中都不能很好的满足。

在我国现实社会环境中,拥有住房产权相对于租住而言,有很多因素可以使购房居住者获得额外利益,使二者之间的使用价值存在差异,并且这些因素近年来的作用在增强,导致了我国居民对住房产权的强烈偏好。

根据美国心理学家马斯洛的人类需求层次理论,人们在满足了基本的生理需求后,更高层次的安全的需求(既包括身体等不受到伤害也包括不失去当前已拥有的东西),首先是安全感就会上升为主导需求^[1]。

住房作为生活的必需品,除了满足居住者遮风避雨作为生活居所的基本生理需要外,在满足居住者安全需求方面也有重要影响。在目前我国现实住房市场环境下,租住在满足安全的需要(主要指不失去已拥有的)方面较购房居住有较大的差异。我国合同法规定租赁期限最长为 20 年,这就从根本上决定了租住为临时性的。而在住房租赁实践中,租期远短于 20 年,租住者面临房租价格变化频繁的风险(要么接受新的价格,要

收稿日期:2011-03-15

作者简介:廖海波(1974-),男,四川开县人,讲师,博士研究生,主要研究方向为金融投资。

网络出版时间:2011-6-24 网络出版地址:<http://www.cnki.net/kcms/detail/51.1676.C.20110624.1013.001.html>

么被迫搬迁),或者其他难以预计的原因被迫搬迁,这使人感到无法主动把握自己的生活,即失去了安全感。相反,购买住房居住可以避免此风险。在当前我国社会正处于深刻变革的背景下,人们的生活普遍地失去了原来的稳定感,因此,对安定感的需求有增强的趋势,对“家”这一最后的阵地更是格外看重。

在比安全感属于更高层次需求的社交方面,住房也起到重要影响。拥有好的住房常常成为一个人事业成功的标志之一,租住则被视为经济条件不许可的情况下无奈的选择。另外,租住者在居住地(如住宅小区内)通常都享受不了“业主”的多种权利,使其有二等公民感^①。

目前的一些制度还造成了购房较租住有更多的利益。这主要是由于户口与住房的产权挂钩,而户口与一系列的政治利益、经济利益挂钩。如社会保障、选举权、公务员任职资格,子女的教育等。

三、导致人们偏好购买住房的心理因素

传统理论分析人们在购买或是租住决策时,假定决策者完全理性,并拥有完全信息,会估计住房价格上升和下跌的概率,并通过贝叶斯过程使主观概率不断逼近客观概率。在住房价格持续上涨的情况下,尤其以较大幅度上升时,根据历史经验和经济规律,未来其下降的概率应该增加。现实中,大量的居民会因为住房价格不断上涨而竞相买房,从传统理论角度来看,这被认为是“非理性的”,因为这样做要么是投机要么是忽略了房价下跌的风险,所以这样的行为不在财务理论的研究范围之内。

但是,如果以“非理性”为由将此现象排除在研究之外,其隐含的政策含义就是劝说人们不要跟风购买,而在实践中,这样的劝说被证明是无力的。因为在这些“非理性”决策者自身看来,其行为却是“合理”的。近年来兴起的行为财务理论,利用心理学的研究成果,发现在面临不确定性决策时,人们存在认知上的系统性偏差和不完全的行为能力。在住房价格不断上涨时,进行租住还是购买决策就属于不确定性决策,决策者的认知常常也存在系统性的偏差,分析这些偏差,有着现实的政策与实践意义。

(一)可得性偏误(availability biases)

传统经济理论假定市场参与者能够获得对目标函数最大化所需要的所有信息。但是行为学研究已经证明人的注意力是具有选择性的,人们一般只会注意到能引起他兴趣的信息。因而,对于参与者的决策来说,也只有其注意到的信息才能发挥作用。影响注意力的是事物的突出程度、表述的生动程度或者表述是否有丰富多彩的细节^②。因此,判断就会受到可得性偏误的影响,即受到事件或者相关联想进入参与者脑海的难

易程度的影响。对于比较容易联想到的,人们便易于误以为此类事件经常发生;相反,对于不太容易让人想象到的事情,相关信息不丰富或者不明确的,人们就易于在不自觉的情况下低估该类事件发生的概率。所以,一个社会、一个时代所风行的、被人们熟知的事物自然成为易获得的。

比如,一个实验中,事先不给任何提示,请受访者判断在一年内该国死于车祸的人数与死于肝癌的人数哪一个多。多数受访者判断是死于车祸的多,而事实上是死于肝癌的多。出现此现象的原因就是因为普通人接触的信息中有大量关于车祸死亡的报道,而关于死于肝癌的报道则很少进入普通人的脑海。同样的,近年来,我国房价上涨为一热点新闻,大量的突出报道和生动描述时常引起普通人的关注并进入其脑海,在其心理中就形成一个印象——房价是不断上涨的,现在买就比以后买要好。相反,香港和日本在上个世纪的房地产泡沫破灭的事实则相对报道少得多,也难以引起人们的兴趣,使普通人忽略了房价下跌的风险。

(二)锚定效应(anchoring)

锚定效应是普遍存在的一种现象,它是指在不确定状态判断过程中,人们会以最初的信息作为参照点来调整对事件的估计,这往往会得出错误的判断。Tversky和Kahneman在一项研究中,先由转盘随机地转出个数字,接着让被试者判断“非洲国家的数量在联合国中所占的百分比是大于该数值还是小于该数值”,然后让被试者对百分比作出估计。而实际上,转盘“随机产生”的数字并非随机,只是10或65两个值。结果,虽然被试者清楚,随机转出来的数字与判断任务并无关系,但是他们给出的估计值明显受到了影响,看到10的被试者给出的估计值为25%,而看到65的被试者给出的估计值为45%^{③-④}。

当商品的内在价值本身很模糊,人们在进行价值判断时,更容易受到锚定现象的影响,即在缺乏更准确信息的情况下,以往的价格和趋势也就更容易成为确定当前和未来价格的一个参照。在住房价格不断上涨的阶段,人们由于无法获得更准确信息(如不知道住房的准确价值),在决策时就很容易的将决策前观察到的涨价趋势作为一个常量。

(三)心理账户(mental accounting)

Richard H. Thaler指出,人们进行决策的时候,并不是综合各种情况后对全局进行通盘考量,而是在心里无意识的把一项决策分成几个部分来看,即分成几个心理帐户,对于每个心理帐户会有不同的决策^⑤。比如,一个人会将辛苦赚来的项目报酬有严谨的储蓄和投资计划,但是对意外获得的钱却有不同的态度。这样对自己名下的钱,依据它的来源有了性质上的区别。

心理账户可以说明为什么有人既买彩票(风险偏好者的行为)同时又买保险(风险厌恶者的行为)的现象。Shefrin 和 Statman 认为,普通投资者会将投资组合分成两部分,一部分是风险低的但是安全性高的投资,另一部分是风险较高但可能使其更富有的投资^[6]。事实上,居民在进行关于住房的决策时,会将关于住房的决策划入一个单独的心理账户。由于住房是人们最基本的生活必需品,所以在此问题上具有高度的风险厌恶,而购买相对于租住来讲,不确定性要小得多,这自然会使人偏向选择购买。

四、结论与启示

我国居民强烈偏好获得住房产权而不愿意租住的原因可以归纳为:1.现存社会制度使拥有住房产权较租住有额外的政治、经济利益;2.居民在剧烈变动的市场中认知上出现的系统性偏差;3. 社会与心理综合作用下导致的居民对安全的高度重视。

国内一些论者常常引用国外流行的判断房地产是否存在价格泡沫的标准^[7],即房价与租金比来说明我国房价过高。一些国内学者也对房价与租金关系进行建模分析^[8]。但是,这些论者和研究往往忽视我国制度、社会和人们心理的影响,从而低估了正常的房价与租金比。

一个值得重视的重要事实是,我国在进行住房制度改革前大部分居民都是租住单位公房,此时居民并未表现出对住房产权的偏好。结合本文前面分析的结论,对该现象的一个合理的解释是:在安全感上,购买住房并不比租住单位公房存在明显优势,也不存在政治、教育和社会保障等其他方面的显著利益。

以上结论的政策意义是,政府在设计住房制度(包括保障房制度,尤其是公共租赁房制度)和调控房地产市场时,需要考虑到上述因素。首先要在制度上使租住与购房居民具有同等权利,包括与户口挂钩的一系列利益,实行居住地制度。其次,在法规上要对在市场上处于弱势一方——租住者——给予保护,使其具有安全感^[9]。最后,在市场变动剧烈时期,政府应该根据居民的心理偏差,有针对性地发布相关信息,使居民可获得

有关市场全面的信息。

注释:

①比如2006年11月14日《环球时报》一篇标题为《中国人陷入身份危机》的报道中说,在上海,社交时一个人的身份可以用三个问题确定:干什么工作?住哪?房子是租的还是买的?“海归”李先生回上海不久就遭遇了“身份”的刺激。他租了徐家汇中心地带的高尚住宅区,办了小区内会所的会员卡,出入都是出租车。然而在他入住一个月后,有一天仍然被保安招到门亭,要求他在会客本上登记。他解释:我住在这里。保安傲慢地问他:你是业主吗?不是。还是乖乖登记吧。因为不具备“业主”的身份,保安看似冠冕堂皇的工作程序,也有可能成为一种凌辱。

参考文献:

- [1] 周三多,陈传明,鲁明泓.管理学[M].上海:复旦大学出版社,2003:516-520.
- [2] Tversky A,Kahneman D.Availability.A heuristic for judging frequency and probability [J].Cognitive Psychology,1973,(5):207-232.
- [3] Tversky A,Kahneman D.Judgment under uncertainty: Heuristics and biases[J].Science,1974 185:1124-1131.
- [4] 李斌,徐富明,王伟,龚梦园.锚定效应的研究范式、理论模型及应用启示[J].应用心理学,2008,(4):269-275.
- [5] Thaler R.Mental accounting and consumer choice[J].Marketing Science,1985,(3):199-214.
- [6] Shefrin H,Statman M.The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence [J].Journal of Finance,1985,(3):777-801.
- [7] Himmelberg,Charles,Christopher Mayer and Todd Sinai. Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions[J].Journal of Economic Perspectives,2005,(19):67-92.
- [8] 龚刚,刘学良.房地产泡沫:基于购-租无套利条件的模型分析[EB/OL].[2011-03-08].http://www.cfn.com.cn/home.do.
- [9] 陈静思,许伟云.我国城镇住房保障制度现状分析[J].红河学院学报,2009,(2):76-82.

责任编辑:梁雁

A Study on Housing Property System Based on Residents' Preferences and Psychological Analysis

LIAO Hai-bo

(1. School of business, Sichuan University, Chengdu 610065;

2. Economics and management department, Yibin University, Yibin, Sichuan 644007)

Abstract: This paper discusses the phenomenon of strong preference of Chinese residents for property to rent of a house. It points out that Chinese citizen prefers buying a house due to social system, traditional idea and psychological biases. Therefore, it is reasonable for Chinese house market to hold a higher price/rent ratio than that of western countries.

Key words: preference to buy a house; rent; social system; psychological biases; behavior finance