

Jointly Building up One's Own  
House Is Still a Distant Dream

## 个人合作建房， 梦想还很遥远

特约研究员 尚教蔚

近年来，房价上涨幅度较大。尽管房价上涨是由多种因素所致，但一些城市快速上涨的房价对于一些中低收入者来讲确实有些难以承受。2003年，北京于凌罡开始提出了个人合作建房，之后在全国部分城市陆续出现个人合作建房。但是，到目前为止还没有成功的案例，主要原因在于这种模式不容易拿到建设所需用地。直到近期，温州个人合作建房通过开发商成功地拿到建设用地，被称为“温州模式”，这使艰难前行的个人合作建房似乎看到了希望。

### 个人合作建房破冰

从经济理论上讲，个人合作建房不符合经济学上的资源优化配置，更不符合市场经济中专业化分工原则。出现这种自发组织的个人合作建房模式应该引起我们的关注和深思。从社会角度看，这可能是部分中低收入者的一种抗争方式，是他们寻求解决住房的方法之一，此种方式也为中低收入者圆自己的住房梦带来了一线希望。之所以出现这种自产自销的原始模式，主要是我国房地产市场在发育过程中出现了一些问题。这

些问题会随着房地产市场的不断完善逐步解决，个人合作建房也许是解决这些问题的途径之一，也许是解决问题过程中的外力之一。

但事实上，尽管个人合作建房对房地产市场影响微乎其微，但它带来了深远的社会影响。2005年，全国房地产开发市场中新开工面积为6.8亿平方米，竣工面积为5.3亿平方米，销售面积为5.5亿平方米，销售住宅424万套，单从数量上讲，个人合作建房对房地产开发市场影响较小，况且有这种做法的城市现在还不多，这种模式的出现对于房地产市场只能是一种补充。但是，个人合作建房有利于打破行业垄断，对抑制房价会有一定作用。当前过高的房价，对多数想购买住房的中低收入者来讲，只能望房兴叹。个人合作建房的出现，成为其圆住房梦的途径之一，这是个人合作建房在社会上被广泛关注且具有较大影响的主要原因。特别是“温州模式”的出现会有较强的示范作用，会有更多的城市出现个人合作建房，或一个城市有多个发起人。个人合作建房的破冰，在某种程度上是对现在

较不理性的房地产市场的反馈，也让更多的中低收入者多了一条解决住房的渠道。这种模式在某种程度上能够解决一部分人的居住问题，从这个层面讲，对社会及合作者是有意义的。

### “温州模式”只可借鉴，不可照搬

“温州模式”可以借鉴，但不可照搬。个人合作建房，始于2003年北京，而今迈出重要一步的却是温州，即“温州模式”。之所以说“温州模式”可以借鉴、不可照搬，主要原因在于以下几点：一是尽管均为个人合作建房，但发起人的背景、方式、组织、管理等不尽相同。“温州模式”的初见成效，并不等于其他城市的个人合作建房也能走到这一步。二是各地个人合作建房的着手点不同，如深圳的个人合作建房是拿烂尾楼为职工解决住房问题；其他城市多是建设新房，其想法是通过自己建设在一定程度上低于同等标准商品房价格的住宅达到居者有其屋的目的。三是各地个人合作建房的初衷不完全相同，有的是从团购开始的，有的就是承受不起高房价。四是现在所谓的“温州模式”，



只是在拿地上取得了成功，能否真正成功还要看今后的操作与合作。五是各城市背景不同，土地价格不同，在地价不断上涨的情况下，个人合作建房者拿到地后的成本和发起时的预算是否接近也很难说。因此，各地个人合作建房可以从“温州模式”中多学些经验，再结合自己城市的特点，使个人合作建房目标最终得以实现。

## 是什么

### 阻止了个人合作建房走向成功

尽管个人合作建房热闹非凡，但成功者尚未出现，温州也只是走出了第一步，那么，是什么困难让个人合作建房步履维艰呢？

一是制度障碍。首先是政策与法律方面的缺失。北京市建委相关负责人表示，“目前没有具体的法律法规对个人买地建房进行规范和约束，相当于法律空白”。比如，现在多数城市的个人合作建房者不能独立拿到建设用地，这就使本来步履维艰的个人合作建房雪上加霜，个人合作建房在拿地上与房地产开发商的起点是不同的。这个障碍的突破需要政府出台相关扶持政策及法律法规，并合理引导。其次，在这种政策与法律缺失的情况下，政府能否出台相关政策扶持个人合作建房还是个谜。到目前为止，个人合作建房只是部分人群的自发组织行为，不可能成为主流，也没有完全成功的案例。而且，个人合作建房与我们提倡的住宅专业化开发是背道而驰的，在这种情况下，政府及相关部门出台有利于个人合作建房的政策、法律法规是很困难的。出台相关政策、法律法规较为困难的另一个原因是个人合作建房没有先例可循，无论是政策制定还是出台法律法规，政府都不能贸然行事。

二是实际操作过程中的困难。第一，拿地难。经过几年的发展，个人合作建房者认为，拿地是实际操作过程中最大的难题，也是多数个人合作建房没

能成功的关键，因为个人合作建房在拿地时需要与开发商合作（多数城市不能独立拿地），而且个人合作建房的资金实力不及房地产开发商，并要考虑建设成本等因素，真正适合个人合作建房的地块并不多。第二，融资难。对于个人合作建房来讲，融资是仅次于拿地的第二难题，主要是在项目运作过程中可能出现的资金闲置、获取银行贷款及其他方式融资时融资成本较高等问题，存在融资实力不如房地产开发商的可能性。第三，即使融资顺利，还存在如何使用资金以及如何监督管理者的难题，同时还存在道德风险、经营风险及财务风险等。由于从个人集资合作到真正建成分房的运作过程需要一定时间，在这段时间里，地价、原材料等价格的上涨及利率上升后，个人集资建房合作者能否接受也是个问题。第四，为参与者资金的安全性、如何运作、众口难调等也是实际操作过程中的困难。

那么，面对这么多拦路虎，如何来规范个人合作建房，或者说是促进个人合作建房的发展呢？进一步规范房地产市场首当其冲。居民住房不仅是经济问题，也是社会问题，解决好居民住房问题也是建设社会主义和谐社会的一个方面。在住宅占房地产市场比重较大的情况下，规范和完善房地产市场显得尤为重要，应较早地使房地产市场回归理性和成熟。然后就是可在个人合作建房较成熟的城市进行试点，汲取经验。如果在实践中得以成功，就应该逐渐扩大范围，并制定相关政策和法律法规规范个人合作建房，使其更好发展。否则，就应尽快出台相关限制政策。笔者认为，在城市化不断加快、城市人口不断增加的情况下，城市中低收入者采用这种合作形式解决自己的住房问题，不失为多了一种渠道与选择；也为一些房地产开发商提供了一种新的经营方式，这种模式减少了购房者贷款压力，即可能会减少银行信贷风险。最后还应该注意，要严格限制合

作建房者出让、转卖房屋的行为。

### 个人合作建房，梦想还很遥远

尽管个人合作建房已经迈出了重要一步，但笔者仍然认为：个人合作建房，梦想还很遥远。这主要是基于下列考虑：

一是个人合作建房能否得到政府或相关部门的认可，现在还很难讲，政府没反对并不等于支持。因此，现阶段很难出台倾斜于个人合作建房的相关政策。今后相关的法律法规是否有利于个人合作建房，能否出台进一步规范个人合作建房的政策、法律法规等，也是未知数。二是个人合作建房现在还没有完全成功的范例，还要等待时间的检验。我们假定“温州模式”能够获得成功，由于房地地域性很强的原因，也不代表其他城市一定能成功。三是个人合作建房能否成为房地产开发市场以外的解决居民住房的一种方式，也很不确定，要看今后的发展。四是个人合作建房贵在合作上，也难在合作上，合作本身就存在较大风险，参与者之间的合作精神是很重要的，在涉及切身利益时，合作有时就显得力不从心。五是个人合作建房今后的发展会不会违背发起时的初衷，还需要时间的考验。

要使个人合作建房梦想得以实现，发展运作良好，使一部分中低收入者得以解决住房问题，也还需要政府的有形之手进一步规范和管理房地产市场，使房地产市场回归理性和成熟。与此同时，资源配置不优化、市场分工不细及专业化不强的个人合作建房必然会完成历史使命，退出解决中低收入者住房问题的舞台。

（作者为中国社会科学院城市发展与环境研究中心副研究员、经济学博士）