

“跑步选房”还需量力而行

评论员观察

本报评论员 王学钧

一个个场景无不鼓动着人们涌入房地产市场,想获利、怕吃亏的心理难免吞噬掉最后的那点理性,甚至将所有的风险置之度外。刚需也好、投资也罢,急切的购房者们此时或许最该冷静地考虑一下,自己究竟有怎样的购房能力,自己又拥有多少抵御风险的能力?

济南楼市火爆异常。日前,唐冶片区某楼盘首期推出的一千两百多套房源,开盘仅仅两个半小时,便被凌晨就赶来排队的购房者抢购一空。为确保能抢到房源,许多人跑步选房,选定一套房子只用几秒钟,以至于连见多识广的售楼人员都惊呼“疯狂”。

在这种“疯狂”的背后,有对住房的刚需,也有对资产保值及资产获益的考量,有对楼盘及其所在区域的信心,也有对济南楼市行情的看涨预期,有来自房贷政策方面的支持与鼓励,也有社会心理上羊群效应的刺激与裹挟,如此等等。简单地将这种“疯狂”定义为消费或投资上的非理性,不免武断与草率。

尽管如此,倾城而动,趋之若鹜,几秒钟选定一套房,这样的购房节奏总归还是呈现出某

种异样,有人甚至从中嗅到了“股灾前的味道”。这样的嗅觉也许过于敏感了,但其中蕴含的风险警示却是购房者无论如何不能忽视的。以几秒选一套房的节奏疯抢房源,毫无疑问是基于对房价上涨的坚定预期,但现实早已不止一次地告诉我们,任何一个地方的房价都不会“一路上”,没有波动。远一点的日本、中国香港地区的楼市崩盘,近一些的温州房价“腰斩”,都足够引以为戒。

这样“预言”并非毫无根据。最近这两年,在经济下行压力加大的背景之下,房地产热回流趋势明显。除了不断增长的住宅刚需之外,信贷政策上的松动是一个重要原因。一方面,急于对冲通胀和获得资产性收益的人们,可以通过按揭贷款以加杠杆或非法加杠杆的方式融到购房资金,择机购买早已颇具金融

产品属性的房产,从而不断制造出某些虚假的市场需求。另一方面,开发商也以更低成本从金融机构那里融到足够资金,用以囤地。两者合力,再加上花样百出的营销手段,推动了短期内的楼市火爆。

针对上述情况,新一轮的政策调整已在酝酿之中。据悉,基于系统性金融风险考虑,房地产已成为国家控制杠杆率的重点领域。一旦政策有变,贷款购房者的月供,开发商的融资成本乃至整个资金链,都可能要承受巨大的压力。与此同时,中国社科院最新发布的《中国住房2016中期报告》中预测,从2016年下半年至2017年第二季度,房地产市场很可能要明显降温。当降温不期而至的时候,会出现什么样的情景?

短期内的房价飙升,认购现场的人头攒动,转手就能拿

到几万元的获利……一个个鲜活的场景无不鼓动着人们涌入房地产市场,想获利、怕吃亏的心理难免吞噬掉最后的那点理性,甚至将所有的风险置之度外。刚需也好、投资也罢,急切的购房者们此时或许最该冷静地考虑一下,自己究竟有怎样的购房能力,当风险变为现实之时,当现实与最初的预想发生偏离之时,自己又拥有多少抵御风险的能力?

对某些“土豪”而言,这也许无关痛痒,就算是遭遇房价“腰斩”,也能从容地扛过去。但对普通人家来说,如果是倾其所有来博一把,一旦直面其间暗藏的经济和法律后果,恐怕就没那么轻松了。面对堪称“疯狂”的楼市,最难的恐怕不是抢到房子,而是对风险有前瞻性的预判,对自己承担风险的能力有准确的衡量。

召回制度化比“热水袋”更暖人心

试说新语

本报评论员 姜士强

一位卖电热水袋的网店店主,最近用他的行动温暖了不少人。据报道,2014年,正读大二的钱志文通过网店售出58个热水袋,赚了1000多元。前不久当他得知当时卖出的电极式热水袋属于国家禁售范围之后,便主动联系买家,奔走5省市将热水袋一一“召回”。

或许是不习惯于碰上这么实诚的商家,当初的热水袋买家大多都把钱志文当成了骗子,得知他的真实来意之后也多是感到惊讶。也难怪,2010年起国家就禁售的一类产品,直至今天仍大行其道;在这个仅仅卖出58件商品的网店店主奔波之时,源头的厂商却毫无表示——放在这样的现实语境之下,钱志文的举

动确实可以称得上罕见了。

严格意义上讲,对国家禁售的电极式热水袋进行“召回”,并非法律法规中的召回,真正的召回针对的是有缺陷的商品,而非国家禁止生产销售的问题产品。换句话说,使用应被召回的商品有风险,可能会发生损害,也可能平安无事,都是有概率的。一般说来,如果发生实际上的人身财产损害,可以依照一般性的法律进行处理,专门性召回制度的建立则重在防患于未然,是对消费者权益更深层次的保护。

因此,建立相应的召回制度,是对商品生产者、销售者提出了更高的道德要求,并把这种道德要求以法律的形式加以强化。也正是因为这样的层次性,狭义上的消费者权益保护先于召回制度的建立。就我国而言,首部《消费者权益保护法》于1994年开始实施,直到10年后的新消法才把“召

回”写了进去。随后,2004年10月,《缺陷汽车产品召回管理规定》正式实施,这是我国第一个有关商品召回制度的专门性规章。而直到2016年元旦,《缺陷消费品召回管理办法》开始实施,召回制度才算真正地建立起来。

尽管这部管理办法仅仅直接规定了电子电器、儿童用品两大门类的消费品,其他消费品是“参照执行”,但还是让消费者感受到了实在的效力。今年7月,在相关部门的协调与督促之下,宜家中国宣布在中国市场上召回存在倾倒风险的抽屉柜;近日,同样是在压力之下,三星承诺在中国大陆地区召回1858台电池存在缺陷的Note7手机。召回制度的建立完善,就是对消费者更好的保护,在实际损害发生之前解除风险。

从这两起案例中也能看出,之所以需要召回制度,就

是因为商家未必都能像那位卖电热水袋的店主那样,主动地以极高的道德水准自我要求,宜家最初提过把抽屉柜钉在墙上的所谓解决办法,三星也曾声称中国大陆销售的Note7并未使用问题电池。如果没有明确的召回制度,恐怕国内的消费者还会被一些巨头习惯性另眼相看。

当然,徒法不足以自行,质检等部门的积极作为是召回制度发挥作用的重要保障,否则的话,就像电极式热水袋那样全凭商家“觉悟”,本应负主要责任的生产厂家始终没有露头,有所作为的销售者也只是个卖出过58个热水袋的小卖家。在这样的消费环境之下,人们必然会觉得主动发起“召回”的网店店主是个好人,是个值得上新闻的好人,或许感动中的消费者们已然忘记,这位店主不过是履行他应该履行的责任。

媒体视点

涂鸦好洗,心病难去

喜欢题字留念的人不少,但像陈志成这样张扬高调的人确实不多,他一天之内涂红北京房山周口店怪石山景区13处景观,野心之大和占有欲之强让人瞠目结舌。这跟一些游客的随兴之举还不是一回事,对于这样的行为当然不能以一般游客的不文明行为待之,而应该归入法律来考量。当他提着喷漆上山说明他是蓄意已久的,就注定只有法律才能解决。

至于他把道歉归结为外甥女的提醒,这话只能相信一半。名字很清楚,笔迹很好辨认,既然外甥女能认出自己,不排除有别的熟人能认出自己,也自然不能排除会有人举报自己,相关部门会找到自己。自己的“作品”引起了全国轰动,舆论的压力推动着事情的进展,落网是迟早的事。这种认错道歉更像事情闹大了以后的一种自保。正因为如此,他前后的举动才显得如此不协调,才会反差这么大。

这种侥幸的心理并不是陈志成独有的。很多时候,并不是法律没有约束力,但大多数人赌的是罚不到自己身上,以为可以置身事外。天下同名同姓的人多了,但现代科技的发展其实已经可以找到具体的人,唯一的变数是管理部门到底多大的决心来应对这样的事,是将惩罚挂在嘴上,还是费尽周折找到元凶落实到行动中,前者比后者省事,也更节约成本,但后者无疑比前者更具有长久的约束能力。陈志成近乎疯狂的行为,其实也是客观纵容的结果,小恶积累成了大恶。治理上的小洞破成了大窟窿。涂鸦好洗,敷衍了事的心病难去。

陈志成以自己的乖张,在公众中引发的强烈反感,给社会一个契机。他把所有关于刻字的恶都背在了自己的身上,让一个因为频率太高,管理部门和公众都已经麻木的老问题,又一次曝光在社会面前。这样的案子因为典型,情节严重,具备了在法律的框架里解决问题的条件。我们希望看到一起被重罚的案例,而不是另一个不了了之的息事宁人。(摘自《钱江晚报》,作者高路)

投稿信箱:qilipinglun@sina.com

互联网企业交替领跑是新经济的胜利

一家之言

胡印斌

据新华社报道,美国时间9月16日,阿里巴巴集团股价在纽交所上涨0.18%,收盘价为104.64美元,市值约合2664.13亿美元。阿里巴巴就此登上亚洲所有上市公司市值榜首。这一时刻,不仅仅是阿里的光荣,也堪称整个中国融入世界科技革命的阶段性标志。

本月初,腾讯曾成市值最高的亚洲公司,阿里此番“接棒”,继续了互联网公司领跑的局面,也意味着过去传统行业巨头轮流坐庄的局面已经风光不再。从全球的情况看,这也与全球市值最高公司长期由苹果、谷歌、微软等互联网公司占据的趋势趋同。

与传统企业赚取产品差价相比,以阿里为代表的互联网企业是新经济的象征,强调

的是共享共赢和各种资源要素的整合重塑,也是通过电商、金融、物流、数据、跨境贸易等平台和服务建立的商业生态系统。这样一个生态系统,不仅触发了传统产业转型升级、创业潮、农村消费革命的蝶变,也对中国经济社会以及人们的生活方式产生了革命性影响。这一点,相信很多人并无异议。

以就业创业这一困扰每届政府的头等难题而言,借助阿里电商平台及其相关产业直接创造的1500万个就业岗位,引发了300多万大学生在网上开店创业,而渐次展开的圈层效应还在发酵。“万能的淘宝”,则更是释放社会创新创造能力的渊藪,数不清的个体户、创作者、手工业者,乃至山区里的农民,会聚在淘宝的卖家平台上,产生巨量的差异化、个性化需求,并倒逼产业链延展与丰富,从而在“创造消费需求”的同时,提振并促

进经济快速发展。

特别是在本届中央政府明确提出加快发展新经济,推进“互联网+”的背景下,运用信息技术,推动生产、管理和营销模式变革,重塑产业链、供应链、价值链,不仅仅是一种可能,而是已在路上。对于中国目前庞大的经济体量来说,“新经济”对“旧经济”的提升、改造、拓展,必将释放出难以估量的强大动能。而最终,则将是新旧经济互相促进、共存共荣的格局。

正如李克强总理所言,“以大数据为代表的创新意识和传统产业长期孕育的工匠精神相结合,使新旧动能融合发展,并带动改造和提升传统产业,有力推动虚拟世界和现实世界融合发展,打造中国经济发展的‘双引擎’。”在这一领域,阿里等企业以往的实践有目共睹,而未来的前景更是不可限量。

从2017年第二季财报披露的数据可见,电商仍是阿里

营收的大头,但其中最受投资人关注的云计算、数字媒体和娱乐、创新项目则被明确为“新三大引擎”。在未来的日子里,其勃发的生命力或将从根本上重塑阿里,进而对中国经济产生深远影响。

不仅如此,中国的新经济还将在世界范围拓展影响。今年9月初G20期间,马云力倡的“全球电子商务平台”最终被写入G20公报,无数中小企业、年轻人、女性创业者或将从全球化中获益,按照马云的说法,未来的阿里将“为一千万家企业提供生存、成长和发展的平台,为全世界创造一亿就业机会,为全世界二十亿消费者服务”。总之,此番登顶亚洲,不仅仅是阿里的胜利,也是“互联网+”新经济的胜利。尤其应该指出的是,这样的胜利在极大改善民众生活的同时,也为中国经济的多样化提供了更多的可能。