

狮城脉搏 程天富

从“买不起”和“抽不到”说起

——影响可负担得起的住屋的心态

买房的烦恼，是因为价格太高而无法负担？还是因为条件太多，无法找到理想的房子？位于成熟市镇，地点越好的房子，越多人要买，竞争越激烈，价格也就越高。每个想买房的家庭，在价格和地点之间的取舍，很难做到两全其美。

让我们通过数据，利用三个不同方法，来客观分析居民的住房负担能力。

首先，学术界常用房价收入比（Price to Income Ratio, PIR）中位数来衡量房价上涨和收入增长的幅度。我收集了过去20年各种住房类型的交易价格，和统计局发表的家庭收入数据，计算了公共组屋和各类私宅的PIR中位数。

新加坡预售和转售组屋的PIR值是相对稳定的，保持在低于五倍以下。这意味着组屋的价格中位数是新加坡家庭年收入中位数的五倍。这一指数表明组屋仍然是可负担的。如果将组屋的额外津贴也考虑在内，家庭买屋的负担能力更高。

城市改革研究所（Urban Reform Institute）和公共政策前沿中心（Frontier Center for Public Policy）这两家北美独立的公共政策智库，评估了八个市场（澳大利亚、加拿大、中国、爱尔兰、新西兰、新加坡、英国和美国）的住房负担能力，发表了《国际住房负担能力调查》（Demographia International Housing Affordability, 以下简称《调查》）。《调查》把5.1倍以上的PIR值定义为“高度不可负担”。

新加坡的非有地私宅在2021年的PIR值为12.7倍（略低于2014年的14.1倍的峰值），虽超过《调查》的可负担指标，但仍比香港（PIR值为23.2）、悉尼（15.3）和温哥华（13.3）等大城市的来得低；也就是仍比这些城市的来得更可负担。

第二，各类房型的价格差距也能反映需求的分布。价格差异越大，代表买家购屋能力上的鸿沟越大，一般中低收入家庭可能无法负担得起平均价位以上的房子。

非有地私宅的中位交易价格，虽从2019年疫情前的130万元，涨到2022年的162万元，但都低于同年的平均交易价格。私宅平均价已接近70位值的交易价格，也说明70%的非有地私宅买家所支付的价格，低于同类型房屋的平均价格。它的平均价格更容易受到30%最昂贵私宅交易的影响，这些房屋大多分布在中央区。

组屋价格的差距没有如私宅市场般分散。以2022年为例，四房或更大转售组屋的平均价格约为61万6000元，中位价为58万元。预售组屋（BTO）的价格差距更小，在2022年，一个四房式或更大的BTO的中位价格约为47万4000元，平均价约为45万6000元。这可能是政府严管预售组屋定价，维持预售组屋价格在可负担得起的范围内。

从端点价差来看，预售和转售组屋市场的端价差也有明显不同。在女皇镇的杜生庄，一个五房式单位的转售价为142万元，相比一个在兀兰的五房式单位，在2022年时转售的最低价为37万3888元，它们的差价高出100万元。这两极价差会让人担心，而失去对大局的焦点。

从2022年的预售项目来分析，位于宏茂桥地铁站附近的一个五房式组屋最高价为87万8000元。同年在义顺、武吉巴督和榜鹅等非成熟组屋区的一个五房式预售组屋，上限价为45万元。这样的价格分布，让不同收入水平的家庭，有更多可负担的预售组屋选择。

住房购买能力是一个相对性问题。收入较低的家庭，有非成熟市镇或较小房型组屋的选择。在财务能力许可下，他们也可以买靠近父母或成熟市镇的组屋单位。

当大家在讨论住房负担能力时，往往会回避一个问题，那就是“理想”和“负担得起”的房子，在两者之间如何取舍。住房是否可负担的问题，常常被个人不匹配的期望所混淆。

第三，住房支出或成本收入比（Housing Cost to Income, HCI Ratio）是经济合作与发展组织（简称经合组织）和其他政府机构，常用来衡量住房负担能力的方法。经合组织将“可负担”住房定义为：家庭住房成本不超过总收入的30%。建屋局也采用相同方法，并称它为每月偿还贷款比率（Mortgage Servicing Ratio, MSR）。

建屋局在报章刊登广告，利用插图案例，向大众解释家庭购买组屋的财务支出和负担能力。有些符合条件的家庭在购买预售组屋时，甚至不需要用到现金来支付每月分期付款。

我计算一般新加坡家庭的HCI Ratio和分析他们的购屋能力。假设组屋贷款的优惠年利率为2.6%，贷款期限为20年，贷款价值比（Loan to value, LTV）为80%，一户中等月收入为9520元的家庭，将能负担得起价格不超过66万7600元的预售组屋。以这个价格计算，每月的抵押贷款还款额高达2856元，保持在30%的MSR上限之内。

如选择30年期限，75%LTV上限，利率相同的商业银行贷款，在有足够现钱支付25%首期的前提下，这户家庭能够购买更昂贵、价格高达95万1200元的转售或预售组屋，也不会超出30%MSR的上限。但如果这个利率上升到4.25%（当前星展银行五年期固定利率抵押贷款配套的利率），这户家庭可以购买不超过77万4000元的组屋。

“买不起”和“抽不到”的不匹配期望

预售组屋需求强劲，申购率从2018年的2.2倍增加到2021年的4.1倍。

政府已计划在2021年至2025年期间，增加10万个新预购组屋单位的供应量，也调整了保留给首次申购者的组屋项目配额，增加三房式单位的配额到85%，四房式及较大房型单位到95%，让首次申请的年轻夫妇能有更高机会，抽到非成熟市镇的预购组屋。

成熟市镇的预购组屋竞争一直都很激烈。在2022年8月，宏茂桥的Central Weave和淡滨尼的Sun Plaza Spring两个项目的四房式单位，超额认购分别为7.9倍和16.1倍。去年11月，国家发展部长李智陞在回复国会议员的书面询问时指出，在2019年至2021年的三年间，首次申请成熟市镇的预购组屋的成功率介于20%至24%。顺利申请到成熟市镇预购组屋的首次购屋者中，只有少过2%家庭的申请次数超过五次。

其实，当大家在讨论住房负担能力时，往往会回避一个问题，那就是“理想”和“负担得起”的房子，在两者之间如何取舍。住房是否可负担的问题，常常被个人不匹配的期望所混淆。

在申请预购组屋时，“买不起”和“抽不到”也是两个不同问题，不应该混为一谈。首购族在买房过程中，应调适心态，更有灵活性，在选择组屋时，不坚持非要买到最理想和完美地点和特性的组屋。除了个人收入和房贷支付能力的考量外，如能尝试在非成熟市镇的项目里寻找合适的预售组屋，将会更切实际，不会因为一次又一次错失良机，延误了成家计划。

购房是一项大笔资金的长期投资，必须量力而为，不能太执着，做出情绪化的错误抉择。对一般家庭来说，豪华私人公寓仍然是比较昂贵的房子类型，可能还是较负担不起的选项。如能退一步买一个合适的组屋，负担能力的问题也随之变得无关紧要了。

作者是新加坡国立大学
商学院房地产系的教务长讲座教授
文章仅代表作者个人观点