

# 家庭策略视角下新生代农民工进城购房的实践及困境

## ——基于烟台市新生代农民工的个案研究<sup>1</sup>

常 婚 张超楠 于建华

（南京农业大学，江苏 南京 210095 ）

**【摘 要】** 通过对 12 户新生代农民工家庭进城购房实践的个案分析，研究了新生代农民工进城购房困境的同时，探讨了家庭策略在新生代农民工进城购房实践中的重要作用。研究表明新生代农民工在面临信息获取、资金筹集、购房决策等购房准备时，以家庭作为能动主体，运用家庭策略为其成功购房提供了有效的支持，新生代农民工家庭在成功购房后也同样面临着经济负担加重、家庭冲突显著等难题亟待解决。

**【关键词】** 新生代农民工；进城购房；家庭策略

**【中图分类号】** F323.6

**【文献标识码】** A

### 1 研究背景及问题提出

2017 年《政府工作报告》提出：发展中西部地区中小城市和小城镇，容纳更多的农民工就近就业创业，让他们挣钱顾家两不误。对于农民工而言，进城购房可以说是新生代农民工真正进入城市，实现其市民化的重要一步，一旦在城市中有了自己的住房，也就意味着在城市中落户有了物质的基础，而这与当下政府所提出的商品房去库存化的战略目标又紧密结合。但需要注意的是，上述政策及目标是自上而下的逻辑思路，农民工群体在城市安家落户还需要从农民工群体出发考虑其主观行动策略，尤其是注重考察，在农民工自身收入偏低、房地产市场价格居高不下等困境之外，还有可能阻碍其进城购房的因素。

新生代农民工在 1.5 亿外出农民工中约占 60%，人数近亿。《中国新生代农民工发展状况及代际对比研究报告》调查显示，新生代农民工更倾向于城市生活，有 71.4% 的女性、50.5% 的男性选择“在打工的城市买房定居”。但是他们在居住的环境、聚居的规模以及城市社会融入等方面都因为买不起房或买不到房而陷入困境，这也是我国城市化进程中不可忽视的重大社会问题。因此本研究期望在新型城镇化的大背景下，选择在城中安家落户的新生代农民工这一群体，采用结构式访谈，探究他们进城购房时的困境及策略，以期方更多的新生代农民工实现，入城安居提供具有现实意义的参考。

---

<sup>1</sup> 收稿日期 2017-07-22

**作者简介** 常靖（1996—），女，江苏镇江人，南京农业大学在读本科生；张超楠（1995—），女，山东烟台人，南京农业大学在读本科生；于建华（1996—），男，天津人，南京农业大学在读本科生。

表 1 个案访谈基本情况

| 受访家庭编号 | 户主年龄 | 学历 | 是否是本市户口 | 婚姻状况 | 是否为独生子女 | 月收入       | 购买房屋的类型 | 购房是否造成自身经济压力 | 是否对购房补贴政策有一定了解 |
|--------|------|----|---------|------|---------|-----------|---------|--------------|----------------|
| 1      | 38   | 中专 | 是       | 已婚   | 是       | 2000~3000 | 新房      | 否            | 否              |
| 2      | 39   | 初中 | 是       | 已婚   | 否       | 3000      | 二手房     | 是            | 否              |
| 3      | 28   | 大专 | 否       | 已婚   | 否       | 3000      | 新房      | 是            | 是              |
| 4      | 28   | 大专 | 是       | 未婚   | 是       | 2500      | 新房      | 否            | 否              |
| 5      | 28   | 高中 | 是       | 未婚   | 是       | 4000      | 新房      | 否            | 是              |
| 6      | 29   | 中专 | 否       | 已婚   | 是       | 3000~4000 | 新房      | 是            | 否              |
| 7      | 30   | 中专 | 是       | 已婚   | 是       | 3000      | 未购买     | 是            | 否              |
| 8      | 23   | 中专 | 是       | 未婚   | 是       | 2000      | 新房      | 否            | 是              |
| 9      | 26   | 中专 | 是       | 已婚   | 是       | 3000      | 新房      | 是            | 否              |
| 10     | ?    | 中专 | 是       | 已婚   | 否       | 4000      | 新房      | 是            | 否              |
| 11     | 30   | 中专 | 是       | 已婚   | 是       | 3500      | 新房      | 否            | 否              |
| 12     | 33   | 初中 | 是       | 已婚   | 否       | 4000      | 二手房     | 否            | 否              |

## 2 研究设计

### 2.1 概念界定

本文将“新生代农民工”视作依照社会身份、职业、年龄这三个标准划分出的一个新社会阶层，所使用的“新生代农民工”的概念包括了以下规定性：其一，这是一个职业群体，他们从事工、商等非农生产，但主要是工业工作；其二，这是一个社会身份群体，他们的户籍是农民，一般来说他们的父辈身份也是农民或农民工；其三，这是一个年龄群体，属于 1980 年以后出生的“80 后”一代（李培林，田丰，2011）。因为本研究关注的是新生代农民工的购房实践，因此选择的是 18~40 岁已经在城镇购房安家的新生代农民工。

## 2.2 研究方法及样本概况

本研究选择了山东省烟台市某一工厂，通过工厂的相关领导了解已购房的新生代农民工名单，并根据收入水平、婚姻状态以及户籍所在地等选择新生代农民工家庭，对其户主及成员进行结构式访谈，深入了解他们进城购房的动机、面临的不同问题以及他们为解决问题所进行的尝试和策略。

本研究采用目的性抽样的方法在烟台某工厂抽取了 12 名新生代农民工（见表 1）进行半结构式访谈。在访谈中，侧重于从过程-事件范式去厘清其购房的家庭策略，即倾向于将家庭视为一个能动的主体，从而探讨家庭及其成员在面对外部环境的冲击和影响时如何应对和调适。综合上述调查结果，分析当前农民工进城安家落户的困境，厘清家庭策略与国家政策之间可能存在的偏差，在此基础上为城市管理者制定流动人口的购房政策提供建议。

## 3 新生代农民工进城购房动机

关于新生代农民工进城购房的动机判断，本研究主要通过向调查对象了解购房对象在购房地点上的选择、购房时机处于家庭生命周期的哪个节点与购房后调查对象对自己居住状况的预期，进行分析并得出结论。

### 3.1 购房地点的选择

在对购房地点的选择上，本研究将问题分为两个层面。第一个层面是调查对象对于城镇房屋与农村房屋之间的选择。第二个层面则是调查对象对房屋具体位置的区位选择倾向。在城镇与农村的这一层面的选择上，本次研究的调查对象无一例外地选择在城市购房居住，因而本研究认为这与新生代农民工的价值取向与进入城市的强烈意愿有着密不可分的联系。

而对于购房的区位选择方面，本次研究的调查对象主要分为两种类型。

3.1.1 生活取向型。这类调查对象在选择房屋时一般以工作地点与住房的交通距离作为首选指标，其购买住房也将方便上下班作为主要目的之一，大多数单身青年都属于这样的类型。除此之外，一些已经组建了新家庭的新生代农民工还会注重住房周围的基础设施条件，尤其是教育、医疗卫生、交通等方面。在数位调查对象中，我们问及“您在购买房屋前做了哪些调查工作？”时，他们都回答诸如“房子周围要有学校、医院”、“有幼儿园或者小学”这样的回答。这类调查对象普遍已经成立家庭，并且十分关注自己子女的教育、健康问题。

“有一个在上小学的儿子，对他的期望嘛，最起码大学吧，越高越好，最好是到像北京上海这样的大城市去。”（C10）

随着进城购房行为的进行和教育环境的改变，新生代农民工对其子女的教育成本不断增加，教育期望也有所提高，所以对房屋周边基础设施的要求也相应提高，会综合考虑距离学校的远近程度。

3.1.2 价格取向型。这一类型的调查对象出于自身经济实力条件的限制，在购买房屋时不得不将价格作为考虑的第一要素。由于我们的调查对象居住在中小型城镇，因此出现这种现象的频率较少，但是在一线、二线的大城市中，高昂的房价可能是包括新生代农民工在内的诸多城市青年的难题，因而这善购房者在其他的地区有可能成为主要的构成部分。

在调查对象中，基础设施趋向性的购房难度较低，但价格取向型在购房时则明显要克服更大的困难。除了金钱方面的难题，人际关系的处理、购房信息的获取以及如何获取家人朋友的支持等也是我们的调查对象们需要一步一步去克服的困难。因而调查对象往往不能买到完全令自己满意的房屋，而会根据自己的偏好进行相应的妥协与割舍。

### 3.2 购房节点的选择

在本次研究中,大部分调查对象都会在结婚——即组建新的家庭之前就提前购买房屋,理由是房屋会成为吸引异性的重要条件之一,也是新的家庭能否顺利组建的关键所在。本研究对调查对象进行了分类,一类为在购买房屋时就已经认识了自己的配偶,而另一类则是在买房时还没有认识自己的配偶,可以将自己的房屋作为吸引异性的重要条件,在我们的调查对象中共有 3 人属于这种情况。这三位调查对象在购房策略与地点的选择上有着惊人的相似性。首先在购房地点的选择上,这三位调查对象均属于上文中提到的工作取向型的调查对象,在购买房屋时并没有对今后的生活进行更多的构想,只是单纯地考虑到自己工作与未来结婚的需求。在家庭条件上,三位调查对象也属于家庭环境较为殷实的一类,因而在付款时一人用父母的积蓄支付了大部分的开销,而自己则贷款来弥补中间的少量差额,另外两位则直接由父母一次性付清了所有的款项。这三位调查对象中有一位目前依然未婚,而已经结婚的两位在婚后生活中所面临的生活压力也相应较小。

## 4 新生代农民工进城购房困境

经过一定的购房准备工作,虽然新生代农民工成功在城镇中购买到房子,但由于自身不同的具体情况,对房型、支出数目与购房行为对家庭影响等方面会产生一定的影响,导致购房的结果或多或少地给农民工带来了些许烦恼和遗憾。

### 4.1 购房结果中存在遗憾

据调查结果显示,新生代农民工在城镇中购买的房屋面积普遍在 80~100m<sup>2</sup> 之间,在户型上,也大多均属于两室一厅,对于想让父母在城镇中帮忙、暂住的家庭来说,仍然会带来一些居住上的困扰,这并不是令农民工最满意的选择。

同时,根据家庭的经济条件,也有部分家庭选择购买二手房,在访谈对象中,就有两户这样的案例。房子对于农民工来说,可以算是在这座城镇中生活的重要保障之一,但即使房子如此之重要,有些农民工却也只能买二手房、旧房将就,可以说是留下了较大的遗憾。

“当时北翠里的房子是大队的,优惠没有,但已经很便宜了。这是大队的房,不是按商品房计算的,大队的房因为没有小的集体房,只有一个大的,所以非常便宜,但是好多人都争抢。不是保障房,是大产权房,大集的,大集体房产证的。所有楼房就给一个大集体房产证。” (C1)

在访谈对象中,其中有一户家庭买的是大产权房,是当时大队里的房子;整栋楼只有一个房产证,购买原因主要是因为其房价较低,颇受人们的争抢。但也正因为此房属于大产权房,户主不享有房屋的交易权和转让权,对于以后的房屋资源的处理以及相关的贷款、抵押都存在一定的隐患。

“最好是希望父母来能方便点,直接坐车就可以到了。我父母现在就住在我家里,帮忙看着孩子,但不算很方便。对于户型,现在有点后悔,三楼太矮了。” (C11)

根据个案可以了解到,除了房屋面积、户型、产权问题外,对于房子的具体位置和其交通环境,也是新生代农民工让步的主要方面。在房子的具体位置方面,新生代农民工虽然比较希望离工作地点近一些,但实际上不得不远离密集度较高的工业园区,即工作的场所。以及考虑到以后孩子的教育问题,虽然希望能离学校近一些,但比普通房更贵的学区房,新生代农民工实在是很难承担更大的负担。而对于距离市中心、购物场所、娱乐场所等地点的远近,就更不在农民工的考虑范围之内了。同时,对于小区附近的交通环境,也很难完全令新生代农民工满意,如上班时周围交通的拥堵程度、房子附近是否有公共交通,还有考虑到父母从乡下到城镇房子的便利程度,因为这涉及到是否能让父母帮忙照顾孩子,但上述条件很难完全满足。

---

#### 4.2 购房缺乏正式社会支持

在城镇中购买房子，资金是一个很大的问题，新生代农民工很难仅凭自己一人在短时间内筹集全款。与此同时，新生代农民工对于购房优惠政策的实行也并不了解，缺少正式的社会支持。

“没有用到什么优惠政策，这不是今年才刚下来的吗？我是上网看到的，好像是今年8月1日开始实行还是10月1日开始？我也不是很清楚。”（C3）

近几年政府为了去库存，促进国家经济的发展，加大了对农民工购房的优惠政策，在客观上减轻了农民工进城购房的难度。虽然近几年烟台市也出台不少相关的农民工购房的优惠政策，但其宣传的途径与力度，却仍有所欠缺，在调查过程中，12户家庭几乎没有享受过此类的优惠政策，其中9户都不知道当时政府是否有推出相关的优惠政策，对于政策了解的3户家庭也只以听说为主，并不是很确信听到的就是政府出台的政策，对相关信息了解甚少。

#### 4.3 购房带来沉重经济负担

根据调查结果显示，2010年之后新生代农民工在城镇中买房，价格在25~35万之间，且房价随着时间的推移而逐渐增长，但在2010年之前购房的家庭，则需要根据当时购房的具体情况来判断房价的高低。但即便如此，30万左右的金额对于普通的新生代农民工家庭仍然是一个较大的负担，只有极少数家庭能依靠多年的积蓄，一次性全部付款，不欠外债，其他家庭或多或少会向银行或是亲戚朋友借一部分的资金。

此购房资金的来源具体可以分为四种情况：一是完全依靠家庭的积蓄，没有向外部进行任何金钱上的求助，一次性全部付款；二是一部分依靠家庭积蓄，一部分向亲戚朋友借钱，若是向亲戚朋友借款，则大多是短期借款，且金额不会过大；三是一部分依靠家庭积蓄，一部分依靠银行贷款，若是向银行贷款，则在银行允许的情况下，金额较大，贷款时间较长，之后的还款主要是以子辈为主；四是积蓄、亲戚朋友借钱、贷款三种资金筹集方式均有运用。

但除了第一种完全依靠家庭积蓄的情况之外，其余情况均留下了不小，的外债，向亲戚朋友借钱、向银行贷款，金额普遍在5万~30万之间，借期也通常较长，3~30年均有案例涉及。

“我们没有向银行贷款，买房子的钱基本都是父母的，有父每帮忙向别人借的，一共借了20万，还有我自己的3、4万。”（C11）

“当时买房子，一共差不多要16万6（二手房），父母大概给了8、9万，我自己也攒了3万多，然后向银行贷款了7万，时间是10年，在15年的时候终于还清了，当初每个月大概要还720元。”（C12）

个案资料也正如上文所说的，高额的房价对新生代农民工家庭来说，依旧是个不小的负担，有向亲戚朋友借钱的、有向银行贷款，更多的是两种借贷方式都使用的，每月还银行贷款的费用，将近占家庭收入的五分之一。尤其是当妻子怀孕和坐月子的休养期间，又少了将近一半的收入来源，因此有时不得不再次依靠父辈们的帮助，整个家庭的负担逐渐加重，生活难免有所拮据。

#### 4.4 购房带来家庭冲突

由于购房的负担较大，一个人很难全部承担，所以对于新生代农民工来说，购房行为更多的是一个家庭行为，是一整个家庭来对购房行为进行决策，尤其是资金方面。同时，购房行为对家庭也会产生一定的负面影响，如家庭矛盾的产生、家庭负担

---

的加剧和教育成本的增加等方面。

“我有个姐姐，在烟台开发区，已经结婚了，孩子都4岁了，他们是自己买的房子，我爸妈没有给他们垫钱。”(C3)

一个家庭购房、筹集资金都需要较长的时间，在这过程中，不免会因为房子的原因产生一些家庭矛盾，比如父母给各个子女购房资金的筹集分配、父母与子辈之间对购房选择的不统一，以及男女双方家庭对购房的责任分配等问题。

在一些新生代农民工家庭中，父母生育了多个子女，且面临着子女都要购房、成家的困扰，目前一套房子就已经难以承受，其他子女就更难以援手了，是全心全意帮其中一名子女购买一套房子，让其他子女再等等？还是所有子女都给一点帮助？如果只帮一名子女，那又该如何定下人选？按年龄？按父母的喜爱程度？如果是平均分给所有子女，那每个子女的小家庭则需要承担较大的负担，以及是否能做到完全的平均呢？

## 5 新生代农民工购房中的家庭策略

在购房整个家庭行为的过程中，本研究将子辈与父母所在的家庭定义为大家庭，而子辈与配偶所新成立的家庭定义为小家庭，大家庭与小家庭对于购房这个行为所采取的策略有所不同，但同时也具有一定的互动与联系。

### 5.1 大家庭策略

在大家庭中，父母为了帮助子女们购买新房，除了动用自己多年的积蓄外，也会帮助子女，利用自身的人际网络关系，向亲戚朋友借一些资金，金额通常不会过大，时间也不会过长，之后父母会和子女一起还清欠款。

“当时买房子是一次付全款的，90%都是父母那边出的钱，也都问别人借了不少钱。父母养老问题，以后是肯定要养的啊，但目前还不用，老人都有收入，他们现在挣的钱自己够用的。”(C1)

“父母养老那肯定要儿女养着吧，而且老人也有一些养老保险的。我小孩儿应该不会再让父母掏钱，自己养。”(C6)

父辈给予子女如此大的金额，除了亲情的因素外，基于理性考虑，可能是秉持相互交换的原则，想着以后子女们会好好回报自己的想法。因为当新生代农民工用父母的积蓄购房时，通常会对父母产生一定的亏欠感，再加上本身想要尽孝道的原因，所以在父母以后的养老问题上都较为大方，大多都许诺当父母退休、不具有劳动力之后会尽职照顾好老人。

### 5.2 小家庭策略

同时，在小家庭中，新生代农民工主要是向银行进行贷款购房，通常不会将父母牵扯进来，而是在新的、小家庭范围内，夫妻双方自己打工来还房贷。

“买房之前也没什么准备工作，就刚开始随便溜达，去开发商那边去溜达了一下，贷款主要是开发商帮你弄好的，基本上不大用你操心。”(C5)

如今买房已成为人们在城镇中发展的重要基础之一，随着购房人数的增加和房价的不断升高，向银行贷款也已成为普通大众必要的途径之一，所以现在的房贷手续较为简单，房地产商也会给予相当大的帮助，通常都能在短时间之内申请下来。

“当时贷款贷了12万，主要是我们夫妻两人还款，现在还没还清，开始几年过的挺不容易的，现在收入高了就没有什么了，

---

2006 年刚开始工作, 工资不到 2000, 还贷款就要 1000, 现在收入高了就没有什么了。” (C10)

在新生代农民工成功购买房子, 并开始结婚生育、组建新的家庭之后, 房贷几乎都是由新组建的小家庭中的夫妻二人共同偿还, 如非特殊情况, 则较少再去借助父母的帮助。

### 5.3 家庭综合策略

还银行房贷与向亲戚朋友借款的主要承担人不同, 是因为所属的家庭改变了, 向亲戚朋友借钱时, 是以新生代农民工及其父母为核心的家庭, 父母以长辈的身份帮助子女购房、减轻负担, 而当购房、结婚之后, 新生代农民工和其伴侣、孩子在新房中组成新的家庭, 是以他们夫妻为核心的小家庭, 其父母并不属于这个家庭中, 新生代农民工自己成为了小家庭中最年长的一辈, 需要自己承担家庭中的还贷义务。换句话说, 以购房、结婚为时间的分割点, 新生代农民工脱离了原先传统的农村家庭, 在城镇中组建了自己的小家庭, 并将房子所附带的经济义务一同包揽过来, 形成独立。

“当时房子一共 87.7m<sup>2</sup>, 房子的首付是父母帮忙给的, 但后来向银行贷款的钱, 是我们自己还的, 每个月要还 800 元, 现在我们俩口子的收入加起来每个月大概有 6000 多吧。我还有个哥哥, 买房子的时候也是这个样子的。” (C2)

可以看出, 在新生代农民工群体中很少会有家庭采取单独的大家庭策略或是小家庭策略, 而是尽可能地将大小家庭策略联动起来, 采取多种渠道与手段来构成自己的购房策略。

## 6 小结与思考

本研究细致的展现了新生代农民工家庭进城购房的完整过程以及面对困境时的策略选择。家庭策略是将家庭作为一个整体的能动的主体, 讨论家庭在社会变迁过程中主动应对的策略。本研究发现新生代农民工家庭利用大家庭策略、小家庭策略以及大小家庭联合的策略积极应对困境成功购房。采用大家庭策略的新生代农民工家庭, 主要依靠亲代家庭多年来积攒的财富与社会网络关系, 为子女成功进城购房倾尽全力; 采取小家庭策略的新生代农民工家庭则是利用新生代农民工自身与配偶的力量, 通过借贷等方式完成进城购房行为; 而第三种购房策略则是亲代家庭与子代家庭一起共同面对进城购房的难题。

虽然新生代农民工进城购房通过各种家庭策略可以削弱相关困难, 但是在经济、决策以及购房结束后对整个家庭的负面影响都是不可忽视的, 因此对于新生代农民工进城购房需要更多方面的努力, 要加强自身职业修养, 通过提高工资进行财富积累; 扩大房屋信息获取渠道从而买到心满意足的房子。政府方面则要加快廉租房、保障房建设, 为新生代农民工群体进城购房提供更多切实可行的政策支持。

### 参考文献

- [1] 麻国庆. 家庭策略研究与社会转型 [J]. 思想战线, 2016(3).
- [2] 李培林, 田丰. 中国新生代农民工: 社会态度和行为选择 [J]. 社会, 2011(3).
- [3] 孙瑞灼. “新生代农民工”融入城市路在何方 [J]. 观察与思考,