

2007-2008

中国房地产企业发展报告

ZHONGGUOFANGDICHANQIYEFAZHANBAOGAO

主 编：牛凤瑞
刘增田
陈国强
执行主编：戚占能



中 国企 业 家 协 会
中华全国房地产企业联合会



中华工商联合出版社

中 国 房 地 产 企 业 发 展 报 告

(2007 ~ 2008)

中国社会科学院城市发展与环境研究中心
北京大学房地产研究所

中华工商联合出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

中国房地产企业发展报告. 2007 ~ 2008 / 牛凤瑞, 陈国强, 刘增田主编. —北京: 中华工商联合出版社, 2009. 1

ISBN 978 - 7 - 80249 - 094 - 9

I. 中… II. ①牛… ②陈… ③刘… III. 房地产业—经济发展—研究报告—中国—2007 ~ 2008 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 172411 号

中国房地产企业发展报告 (2007 ~ 2008)

主 编: 牛凤瑞 陈国强 刘增田

责任编辑: 李红霞

装帧设计: 九州视讯

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京华忠兴业印刷有限公司

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 210mm × 285mm 1/16

字 数: 600 千字

彩 插: 92 页

印 张: 29.25

书 号: ISBN 978 - 7 - 80249 - 094 - 9/F · 027

定 价: 380.00 元

服务热线: 010—58301130

销售热线: 010—58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19—20 层, 100044

http://www.chgslcbs.cn

e-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

e-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 盗版必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010—58302915

《中国房地产企业发展报告(2007~2008)》编委会

顾 问：陈光复 杨 慎
主 任：陈光复
副 主 任：李晓超 陈 重 潘其源 牛凤瑞 刘增田
总 编 辑：潘其源
主 编：牛凤瑞 刘增田 陈国强
执行主编：戚占能
副 主 编：何家渭

编委会成员：(部分)：(排名不分先后)

陈光复 中国企业联合会执行副会长（副部级）
杨 慎 中国房地产业协会名誉会长（建设部原副部长）
李晓超 国家统计局综合司司长（新闻发言人）
陈 重 中国企业联合会原常务副理事长
潘其源 原建设部司长 中华全国房地产企业联合会会长
牛凤瑞 中国社会科学院城市发展与环境研究中心主任
刘增田 中华全国房地产企业联合会副会长
巴曙松 国务院发展研究中心金融研究所副所长 博士生导师
曹和平 北京大学经济学院副院长 云南大学副校长
刘冀生 清华大学经济管理学院教授 博士生导师
陈 淮 中国城乡建设经济研究所所长 住宅与城乡建设部政策研究中心主任
陈国强 北京大学房地产研究所
周春生 北京大学光华管理学院教授
戚占能 中华全国房地产企业联合会秘书长
何家渭 中华全国房地产企业联合会海外办事处主任

特 邀 编 委：(部分)：(按姓氏笔画排序)

王洪江 深业泰然（集团）股份有限公司董事总经理
卢 锐 芜湖市人大代表 安徽浙江企业联合会副会长 安徽伟星置业公司总经理
刘弘睿 国家工程建设质量协会委员 中国大兴华房地产集团董事长
何建梁 广东省房地产协会副会长 广州颐和集团董事长 总裁
张 震 南京市人大代表 南京房地产开发建设促进会理事长 南京城开集团总经理
陈 何 瑞安市第十届政协委员 瑞安市建筑协会副会长 宏瑞集团董事长
高建荣 苏州中茵集团董事长
桑 洪 哈尔滨哈电地产置业股份有限公司董事长
葛和凯 大发集团有限公司董事长

采编部主任：张 华 周 青

采编部副主任：孙 鹏

采编人员：徐燕京 陈三毛 谢印侠 卢 敏 杨 容 王晓梅 乔淑琴 阚 琦

主 编 寄 语

房地产业是国民经济的基础性、先导性、带动性和风险性的产业，任何行业的发展都离不开房地产，任何人都必须“住有所居”。我国1978年改革开放至2007年底，全国新建城乡住宅面积303.79亿平方米，其中：城镇新建住宅面积100.11亿平方米，使城市人均住宅建筑面积由6.7平方米提高到28平方米；农村新建住宅面积203.68亿平方米，使农村人均住宅建筑面积由8.1平方米提高到31.6平方米。虽然这些年来城乡人均住宅面积有明显的提高，但尚有较多的住房困难户急需解决住房问题。为了提高居民住房水平，改善居住质量，满足广大人民群众住房需求，国家提出：要抓紧建立住房保证体系，大力发展战略节能环保型住宅，增加中小套型住房供给，重点发展面向中低收入家庭的住房。一要健全廉租房制度，积极解决城市低收入群众住房困难。二要增加中低价位、中小套型普通商品住房供应。三要综合运用税收、信贷、土地等手段，完善住房公积金制度，增加住房有效供给，抑制不合理需求，防止房价过快上涨。四要依法查处闲置囤积土地、房源和炒地炒房行为。同时，要加强农村住房建设规划和管理，切实解决农村困难群众住房安全问题。要坚定不移地推进住房改革和建设，让人民群众安居乐业，这对于加快全面建设小康社会进程具有十分重要的意义。

我国房地产开发企业从20世纪80年代初兴起，由1984年600多个开发公司，迅速发展到2004年37123个开发公司，2005年56290个开发公司，2006年58710个开发公司，2007年63000个开发公司。全国各地房地产开发企业的兴起，为促进各城市经济较快发展，提高居民住房水平发挥了重大作用。有些大企业和大企业集团立下了汗马功劳，历届入围的200强企业功成名就，大大提高了知名度。我会为推动房地产企业做大做强做久，促进房地产大企业、大企业集团快速成长，提高国际竞争力，从2005年起，经中国企业联合会、中国企业家协会批复，同意由中房企业家协会按照中国企联〔2004〕35号文件要求，开始推出中国房地产企业200强排行榜活动，并在此基础上推出2005年《中国房地产企业发展报告》，博得了入围企业的满意，获得社会广泛认同。

现将历届入围200强企业的业绩公布如下：

2005年入围200强企业约占全国房地产开发企业（37123个）总数的0.54%，其营业收入合计为2283亿元，占全国房地产开发企业商品房销售额10376亿元的22%，其销售出商品房屋面积为38232万平方米，每平方米平均售价为2714元。

2006年入围200强企业约占全国房地产开发企业（56290个）总数的0.36%，其营业收入合计为2688亿元，占全国房地产开发企业商品房销售额17576亿元的15.29%，其销售出商品房屋面积为55486万平方米，每平方米平均售价为3168元。

2007年入围200强企业约占全国房地产开发企业（58710个）总数的0.34%，其营业收入合计为2964亿元，占全国房地产开发企业商品房销售额20826亿元的14.23%，其销售出商品房屋面积为61857万平方米，每平方米平均售价为3367元。

2008年入围200强企业约占全国房地产开发企业（63000个）总数的0.31%，其营业收入合计为4219亿元，占全国房地产开发企业商品房销售额29603.9亿元的14.25%，其销售出商品房屋面积为76193万平方米，每平方米平均售价为3885元。

通过对2004~2007年四年来自入围200强企业的对比分析，可以看出，目前我国房地产开发企业发展有以下几个特点：

1. 房地产开发200强企业正处在快速成长壮大时期。其商品房销售额逐年增长，2004年度是2283亿元，2005年度是2688亿元，2006年度是2964亿元，2007年度是4219亿元，增长率分别为2005年

度 17.78%、2006 年度 10.23% 和 2007 年度 42.32%。

2. 前 10 强企业规模日益增大。其销售总额与比率分别为：2004 年度是 601.2 亿元，比率 26.30%；2005 年度是 729.2 亿元，比率 27.1%；2006 年度是 957.5 亿元，比率 32.3%；2007 年度是 1563.95 亿元，比率 37.1%。

3. 200 强企业中首位与末位企业销售额的差距逐年拉大，分别为：2004 年度相差 74.8 亿元；2005 年度相差 103.68 亿元；2006 年度相差 176.76 亿元；2007 年度相差 353.23 亿元。从这些数据表明，由于近几年房地产开发企业之间竞争加剧，房地产市场的专业化、规模化日益增强，房地产开发企业正在走向规模化发展的道路。

为了促进房地产业持续稳定健康发展，我衷心地希望入围的 200 强企业，深入学习科学发展观，从我国人多地少的基本国情出发和当前国内外经济形势发展的不确定因素较多，我们不仅要应对来自南方部分地区严重低温雨雪冰冻灾害和四川汶川特大地震的灾害造成的经济损失；更要应对当前美国次级抵押贷款危机影响蔓延，美元持续贬值，国际金融市场动荡加剧，全球经济增长明显放缓。这些都对我国经济发展带来不利影响，迫使我国一些大中城市的高价商品房销售价格一路下跌，销量下降。因此，我们要认清目前的新情况新问题，审时度势，从本企业现有的经济实力出发，及时灵活地采取相对应策，选择好有发展前途的地块，按照国家有关政策要求，大力发省地节能环保型住宅，加快开发中小型中低价位，大多数中低收入户买得起、住得起的廉租房、限价房、经济适用房，促进消费，扩大内需，尽快解决中低收入群众住房困难，让人民群众安居乐业，为全面建设小康社会作出贡献！希望《2007~2008 中国房地产业发展报告》的出版，能够使房地产业内人士及相关人员更加了解中国房地产业的发展现状，产生多方面效应和积极影响。它为政府部门观察各地房地产业的发展提供了新的坐标；为入围企业提高了知名度，看到了自己在行业中所处的地位及存在的差距；为科研机构和学校教学单位提供了宝贵的研究资料；为地方企业交流经验和合作搭了一个新平台；为房地企业整合力量，营造大企业、大企业集团提供了经验；为房地产业持续稳定健康发展起到积极的促进作用。

刘增田

2008 年 10 月 16 日

目 录

行业聚焦篇

转型时期房地产企业的核心竞争力

——浅析转型时期房地产市场的主要特点及房地产企业的竞争力现状	(1)
转型时期如何培育我国房地产企业核心竞争力	(3)
解析宏观调控下房地产企业的核心竞争力	(4)
中国房地产企业如何应对外资挑战	(7)

综合报告篇

第一章 2006~2007年房地产政策回顾与分析、展望	(11)
第二章 2006~2007年房地产市场形势分析	(24)
第三章 2006~2007年房地产投资与融资状况分析	(34)
第四章 2006~2007年房地产开发与营销	(43)

企业综合篇

第一章 2007年中国房地产企业现状与展望	(53)
第二章 2007年重点城市、地区房地产企业整体分析	(61)

企业经典篇

第一章 房地产开发企业成功典范	(75)
北京住总集团有限责任公司	(75)
大庆油田房屋建设开发有限责任公司	(75)
北京大兴华房地产集团	(77)
东渡国际集团	(78)
时代发展企业集团有限公司	(78)
盛泰房地产开发集团	(78)
虹亚房地产开发有限公司	(80)
深圳鸿洲置业集团有限公司	(81)
天怡房屋建设开发有限责任公司	(82)
江苏星源房地产综合开发有限公司	(82)
江苏中凯房地产发展有限公司	(83)
京基集团	(83)

连云港久和置业投资发展有限公司	(84)
南京市城市建设开发（集团）有限责任公司	(85)
南京栖霞房地产开发有限公司	(85)
南京青和投资集团有限公司	(86)
宁波维科置业有限公司	(87)
陕西华宇实业有限公司	(87)
上海宝地置业有限公司	(87)
上海宝华企业集团	(88)
上海城投置地（集团）有限公司	(89)
深圳航空城（东部）实业有限公司	(90)
深圳泰然集团	(90)
深圳市振业（集团）股份有限公司	(91)
天津市津东房地产开发集团有限公司	(91)
安徽伟星置业有限公司	(92)
恒达房产开发（集团）有限公司	(92)
亿城集团	(92)
浙江金帝集团公司	(93)
上海中城企业（集团）有限公司	(93)
中惠（中国）置业集团有限公司	(95)
浙江中天发展控股集团有限公司	(95)
中茵集团	(96)
重庆华宇物业（集团）有限公司	(96)
华门房地产集团有限公司	(96)
上海城开	(97)
广州颐和集团有限公司	(97)
弘泽建设集团	(98)
中华企业股份有限公司	(98)
江西民生集团有限公司	(99)
大发集团有限公司	(99)
南昌铁路天集房地产开发有限责任公司	(100)
天津新华投资集团	(101)
中山市丽景房地产开发有限公司	(101)
上海江海置业有限公司	(102)
宿迁亿兆房地产有限公司	(102)
青岛房地产实业集团有限公司	(102)
金迅达集团	(103)
金利（南京）建设开发有限公司	(103)
淮安倚天置业有限公司	(104)
黑河华泰房地产开发有限责任公司	(104)
北京新华联恒业房地产开发有限公司	(104)
温州巨龙房地产开发有限公司	(105)
北京裕昌置业股份有限公司	(105)
广宇集团股份有限公司	(106)
浙江省赞成集团有限公司	(106)

翠屏国际集团控股有限公司	(107)
宁波联合建设开发有限公司	(107)
杭州开元房地产集团有限公司	(108)
内蒙古巨华房地产开发集团有限公司	(108)
华门房地产集团有限公司	(108)
第二章 地产英雄	(110)
徐树山	(110)
齐敦富	(113)
吴祖亮	(115)
陈国旋	(116)
姜广泉	(118)
高建荣	(119)
李爱君	(120)
沈孝丰	(121)
奚德驹	(123)
岑钊雄	(125)
牛瑞华	(126)
安忠勇	(128)
卢 鞘	(129)
王 亮	(129)
王 翔	(130)
傅 军	(130)
李清达	(131)
叶表华	(133)
叶维坚	(134)
贾卧龙	(134)
唐 燕	(136)
黄荣生	(137)
常鹏	(138)
沈伟	(139)
葛和凯	(140)
王巨团	(140)
徐群	(142)
第三章 经典楼盘开发典范	(143)
丽城乐意居	(143)
银浪新城银河家园	(143)
中凯国际大厦	(143)
世贸中心	(144)
奥斯博恩庄园	(144)
华宇·书香名邸	(145)
三亚·时代海岸	(145)
亿兆·夏阳银湖花园	(145)
圣福华名都苑、圣福华颐和苑	(146)
金会昌家园	(147)

颐和高尔夫庄园	(148)
久和·国际新城	(149)
民生·淮河新城	(149)
东岸	(149)
新华联·丽港	(150)
中天花园	(151)
华泰·滨江锦苑	(152)

实证分析篇

第一章 2007 年中国房地产开发企业 200 强整体分析报告	(153)
2006 年中国房地产企业 200 强与中国企业 500 强的对比分析	(153)
中国房地产企业 200 强整体分析	(158)
第二章 中国房地产三年销售 100 强整体分析报告 (2004~2006)	(165)
第三章 一半是火焰，一半是海水——2008 年中国房地产企业 200 强分析	(168)

统计数据篇

一、2007 年中国房地产开发企业 200 强数据统计	(172)
二、2007 年中国房地产三年销售 100 强数据统计	(178)
三、2007 年中国房地产中介服务 100 强数据统计	(181)
四、2007 年中国房地产企业 200 强资产增长率排序 (部分)	(186)
五、2007 年中国房地产企业 200 强从业人数排序 (部分)	(189)
六、2007 年中国房地产企业 200 强利润增长率排序 (部分)	(191)
七、2007 年中国房地产企业 200 强企业地区排序 (部分)	(194)
八、2007 年中国房地产企业 200 强人均利润排序 (部分)	(199)
九、2007 年中国房地产企业 200 强人均所有者权益排序 (部分)	(201)
十、2007 年中国房地产企业 200 强人均资产排序 (部分)	(203)
十一、2007 年中国房地产企业 200 强所有者权益排序 (部分)	(205)
十二、2007 年中国房地产企业 200 强资本积累率排序 (部分)	(207)
十三、2007 年中国房地产企业 200 强资产保值增值率排序 (部分)	(209)
十四、2007 年中国房地产企业 200 强资产负债率排序 (部分)	(211)
十五、2007 年中国房地产企业 200 强资产利润率排序 (部分)	(213)
十六、2007 年中国房地产企业 200 强资产收入利润率排序 (部分)	(217)
十七、2007 年中国房地产企业 200 强资产周转率排序 (部分)	(221)
十八、2007 年中国房地产企业 200 强资产总额排序 (部分)	(225)
十九、2007 年中国房地产企业 200 强人均营业收入排序 (部分)	(229)
二十、2008 年中国房地产企业 200 强基本情况一览	(231)
二十一、2008 年中国房地产企业 200 强企业地区排序	(237)
二十二、2008 年中国房地产企业 200 强利润排序前 100 名	(243)
二十三、2008 年中国房地产企业 200 强利润增长率排序前 100 名	(246)
二十四、2008 年中国房地产企业 200 强资产总额排序前 100 名	(249)
二十五、2008 年中国房地产企业 200 强资产增长率排序前 100 名	(252)
二十六、2008 年中国房地产企业 200 强所有者权益排序前 100 名	(255)
二十七、2008 年中国房地产企业 200 强资产利润率排序前 100 名	(258)
二十八、2008 年中国房地产企业 200 强资产保值增值率排序 (部分)	(261)

二十九、2008 年中国房地产企业 200 强从业人数排序（部分）	(263)
三十、2008 年中国房地产企业 200 强资本积累率排序（部分）	(265)
三十一、2008 年中国房地产企业 200 强资产负债率排序（部分）	(267)
三十二、2008 年中国房地产企业 200 强资产周转率排序前 100 名	(269)
三十三、2008 年中国房地产企业 200 强资产收入利润率排序前 100 名	(272)
三十四、2008 年中国房地产企业 200 强人均所有者权益排序（部分）	(275)
三十五、2008 年中国房地产企业 200 强人均资产排序（部分）	(277)
三十六、2008 年中国房地产企业 200 强人均营业收入排序（部分）	(279)
三十七、2008 年中国房地产企业 200 强人均利润排序（部分）	(281)

政策法规篇

财政部 国家税务总局关于单位低价向职工售房有关个人所得税问题的通知	(283)
廉租住房保障办法	(283)
关于进一步改进和完善报国务院批准城市建设用地审查报批工作的通知	(287)
国务院关于促进节约集约用地的通知	(288)
中华人民共和国国土资源部令	(291)
中国人民银行、中国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知	(297)
关于加强大型公共建筑工程建设管理的若干意见	(297)
建设部中国人民银行关于加强房地产经纪管理规范交易结算资金账户管理有关问题的通知	(300)
注册房地产估价师管理办法	(302)
注册建造师管理规定	(306)
建筑市场诚信行为信息管理办法	(310)
关于组织开展建筑施工安全专项整治工作的通知	(312)
关于组织开展全国建设工程质量监督执法检查的通知	(314)
国务院办公厅关于严格执行公共建筑空调温度控制标准的通知	(315)
土地储备资金财务管理暂行办法	(316)
廉租住房保障资金管理办法	(318)
关于对部分一级资质房地产估价机构检查情况的通报	(321)
关于建筑施工企业安全生产许可证有效期满延期工作的通知	(323)
关于进一步开展查处土地违法违规案件专项行动的通知	(324)
关于开展房地产市场秩序专项整治的通知	(327)
关于开展国有土地使用权出让情况专项清理工作的通知	(330)
国土资源部、监察部关于落实工业用地招标拍卖挂牌出让制度有关问题的通知	(332)
关于全国工程质量监督执法检查有关事项的通知	(335)
关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见	(336)
建设部关于落实《国务院关于印发节能减排综合性工作方案的通知》的实施方案	(338)
建设工程质量监督机构和人员考核管理办法	(343)
经济适用住房管理办法	(345)
绿色建筑评价标识管理办法（试行）	(348)
物业服务定价成本监审办法（试行）	(349)
国家税务总局关于房地产开发企业土地增值税清算管理有关问题的通知	(351)
土地储备管理办法	(353)

国务院关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见	(355)
国务院关于修改《物业管理条例》的决定	(358)
物业管理条例	(359)
外商投资建设工程服务企业管理规定	(364)
招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定	(366)
全国人民代表大会常务委员会关于修改《中华人民共和国城市房地产管理法》的决定	(369)
国务院关于修改《中华人民共和国城镇土地使用税暂行条例》的决定	(374)
中华人民共和国城镇土地使用税暂行条例	(374)
中华人民共和国物权法	(375)
中国人民银行 中国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的通知	(389)
中国人民银行决定上调金融机构人民币存贷款基准利率	(391)
中国人民银行决定小幅上调金融机构人民币存款准备金率和存贷款基准利率	(392)
中国人民银行决定小幅上调金融机构人民币存贷款基准利率	(393)
中国人民银行决定上调金融机构人民币存贷款基准利率	(394)
中国人民银行决定上调金融机构人民币存贷款基准利率	(395)
中国人民银行决定调整金融机构人民币存贷款基准利率	(396)
商务部、国家外汇管理局关于进一步加强、规范外商直接投资房地产业审批和 监管的通知	(397)
房屋登记办法	(398)
关于调整个人住房公积金存贷款利率的通知	(406)
关于调整个人住房公积金贷款利率的通知	(407)
建设部、发展改革委、财政部、劳动保障部、国土资源部关于印发《关于改善 农民工居住条件的指导意见》的通知	(408)
关于贯彻实施《城乡规划法》的指导意见	(409)
关于加强城市绿地系统建设提高城市防灾避险能力的意见	(412)
关于加强廉租住房质量管理的通知	(414)
关于印发《城市低收入家庭住房保障统计报表制度》的通知	(415)
关于印发《房屋登记簿管理试行办法》的通知	(416)
关于在住房公积金管理中使用组织机构代码的通知	(420)
关于做好住房建设规划与住房建设年度计划制定工作的指导意见	(421)
国务院办公厅关于印发住房和城乡建设部主要职责内设机构和人员编制规定 的通知	(422)

附录

第一章 2007 年中国房地产企业 200 强颁奖典礼	(426)
第二章 2007 年中国房地产企业 200 强论坛	(435)

行业聚焦篇

转型时期房地产企业的核心竞争力

——浅析转型时期房地产市场的特点及房地产企业的竞争力现状

一、转型时期我国房地产市场的主要特点

1. 宏观调控政策频繁

政府频繁出台政策文件，稳定住房价格，调控房地产业是现阶段房地产市场发展和运行的一大特点。我国房地产市场发展较晚，尤其是住房市场直到1998年停止福利分房才真正开始市场化的步伐，因此市场机制不够成熟，容易出现投机过多、房地产泡沫等问题，政府为此先后出台了一系列政策调控房地产业。

在2005年，宏观调控主要以“国八条”和“新国八条”为中心，辅之以一系列配套政策。2006年，又出台了“国六条”和九部委《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》等文件，做出了“套型建筑面积90平方米以下，住房面积所占比重必须达到开发建设总面积的70%以上”等重要规定，对市场产生了深远的影响。

调控政策的频繁出台，虽然有利于市场的持续稳定发展，但也给房地产企业带来了更多难以预知的风险。房地产市场持续繁荣，经济的持续增长、房地产业的市场化改革以及城市化的迅速

发展，使我国房地产市场供需两旺，价格上涨，而且在住房市场上尤其明显。

如图所示，1995~2005年商品住房的供给和有效需求（可分别由商品住房的竣工面积、销售面积表示）持续增长，在1998年停止福利分房后上升速度更快。

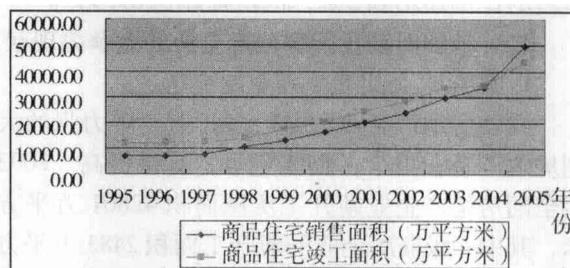


图 1995~2005年住房市场的供求变化

2. 在旺盛的供求之下，住房价格也保持着上涨的趋势

根据下表中的数据，房价上涨的趋势在最近几年尤为明显。从这个角度来看，繁荣的市场给了房地产业较好的客观环境，有利于企业的崛起与壮大。

表 1997~2005年住房价格变动情况

年份	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
住宅平均销售价格(元)	1790	1854	1857	1748	2017	2092	2197	2608	2937
增长率(%)	N. A.	3.6	0.2	-5.9	15.4	3.7	5.0	18.7	12.6

3. 房地产市场秩序不健全

供求旺盛，价格上升的后面，还反映出我国的房地产市场存在着市场秩序不健全的问题，妨

碍了公平、有效的市场机制的建立和运行。房地产业相关的法律体系不健全，出现了一些空白地带无法可依或法律条文的可操作性差，造成有法

难依，市场秩序容易受到干扰。部分市场主体通过市场投机、造假等不规范行为牟利，也在一定程度上导致了市场混乱。2005年财政部组织检查了39家房地产开发企业，查处资产不实92亿元，收入不实84亿元，利润不实33亿元。这反映出在市场秩序不完善的情况下，部分企业忽视自身实力的提升，而专注于投机、违法的不良行为。

4. 外资进入房地产市场力度加大

当前，我国资本流动性过剩特征明显，外资也大举进入我国市场。国家商务部办公厅2007年初发布《关于2007年全国吸收外商投资工作的指导性意见》，提出严格限制外商投资房地产，但外商投资房地产项目或并购国内房地产企业的势头有增无减。2007年1~5月，全国房地产开发企业资金来源为12143亿元，增长26.2%。其中，国内贷款为2818亿元，增长28.8%；利用外资222亿元，增长89.9%；企业自筹资金4120亿元，增长26.7%。虽然外资在整个资金来源中所占的比例还不到2%，但增幅高达89.9%。

二、转型时期我国房地产企业的竞争力现状

1. 房地产企业竞争力普遍不强

我国房地产企业数量较多，但竞争力强的大型房地产企业很少，整体竞争力有待提高。2003年全国房地产企业新开工房屋面积42801万平方米，其中一级资质企业的新开工面积2483万平方米，仅占5.8%。从股市上的房地产板块来看，2003年“中国房地产TOP10研究组”测评的76家房地产上市公司中，财富创造能力（EVA）为正值的公司仅18家，2005年为17家，2006年才上升到32家，说明大型房地产公司的赢利能力不强，同国际大型公司相比，缺乏有效的竞争力。此外，中小房地产企业获取市场信息的能力弱，在技术及管理方面也落后较大企业。加之在生产规模和资本积累方面的劣势，劳动生产率普遍较低，生产成本高。其产品和技术多属于模仿性质、创新较少，处于不利地位，是竞争中的弱者。

2. 房地产企业的管理水平有待提高

企业的经营理念及发展方向，很大程度上取决于企业具有战略性、前瞻性的发展规划，它是企业生死攸关的重大决策。房地产开发企业整体缺乏科学的管理系统，企业内外部信息不透明，具有丰富管理经验的人才较少。房地产企业还要有一套严谨、科学的决策机制。由于房地

具有开发周期长、投资大等商业特征与投资特征，决定了房地产业发展的周期性与投资的高风险性，单个投资项目的决策往往直接决定一个企业的命运，科学的投资决策机制的建立是一个企业稳健发展的客观要求。然而，我国许多房地产企业的许多决策者对此却充耳不闻、视而不见，往往仅凭借自身的直觉、感觉，拍脑袋上项目，凭经验办事。而在国际市场上，一些发达国家的房地产开发企业，基本上已形成了分工明确、层次分明、行业体系规范、职能明确的管理模式。

3. 房地产企业缺乏知识产权的保护

知识产权又称“精神产权”、“智力成果权”，是指在人类的精神生产过程中，由人的脑力劳动创造出来，具有一定表现形式的一切科学艺术成果。对于智力成果的所有人或企业，从法律上确认和保护其智力劳动所创造的成果应享有的权利，就是知识产权。在我国，大部分房地产企业没有认识到知识产权对于核心竞争力的意义，尚未建立起自己的知识产权管理系统，对知识产权的概念和定义模糊，保护意识淡薄，有时具备了技术优势也不知道如何通过法律途径进行保护，竞争优势很容易被对手模仿或替代。目前国内在知识产权保护问题上仍存在无法可依、有法难依、执法不严的现象，对遏止不正当的竞争行为也缺乏应有的力度，专利被剽窃、商标被仿冒等现象仍较为普遍，不利于激发房地产企业技术创新的积极性和主动性。

4. 房地产创新能力相对薄弱

企业创新能力是其核心竞争力的关键，薄弱的技术创新能力，影响了房地产企业核心竞争力的培育。目前，在我国的大部分房地产企业，既未设立知识产权管理系统，也未配备专门的知识产权管理人员，往往是由相关部门、相关人员代而行之，结果往往使知识产权管理工作流于形式。

我国房地产企业缺乏核心竞争力，另一个主要的原因在于大多数企业缺乏创新精神，以致创新能力低下。由于对创新的重视和投入不足，我国多数房地产企业难以开发出具有市场竞争力的新品牌，更不要谈提升核心竞争力了。对房地产企业而言，品牌是竞争的关键，没有品牌就没有竞争优势，而没有创新，品牌也就失去了源泉。

(中国人民大学公共管理学院
土地管理系 牛毅)

转型时期如何培育我国房地产企业核心竞争力

一、把创新作为提升核心竞争力的根本

转型时期我国房地产企业要培养竞争力，要抓住企业创新这一核心竞争力的切入点，通过创新来有效地培养出自身的竞争力。创新是企业持续发展的源泉和动力，房地产企业创新必须面对客户市场，满足客户的个性化需要，从而形成核心能力。

根据目前我国宏观调控政策的走向和市场的趋势，房地产企业的发展模式将逐步发生变化。旧的发展模式中最重要的是拿到土地，拿地成功后就由该企业决定建造什么样的房屋，这就导致了生产出来的住房越来越向利润率高的高端产品靠拢。但随着政府对房屋大小比例做出限定，今后开发企业就必须在一个限定的模式下进行，市场里的中小户型也就会越来越多。

在这种特殊的情况下，要做中小户型市场上的领跑者，就要不断创新，要走在前面，这样才能保证企业的竞争优势。具体来说，一是要进行设计创新，包括建筑的功能创新和环境景观创新，使人与自然达到和谐。二是大力推行先进的管理理念和管理技术，提高企业的组织管理能力，反映出企业的个性化管理。三是要在项目中积极采用新技术、新材料、新工艺，提高产品的附加值。比如某地产公司独创复合地产模式，以体育产业的整合来进行房地产开发，以全新的发展理念、规划设计创新及管理品质取得了一些项目的成功。

二、建立企业内部决策者战略评价机制和危机预警机制

企业核心竞争力是以企业资源为基础的能力优势，包括：品牌、技术、管理模式、企业文化、营销网络、信息系统、人力资源管理等。尤其是作为房地产企业，处在这一高投入、高风险、高收益的行业之中，受到经济周期、宏观调控等诸多不可抗力因素的影响，战略评价和危机预警具有十分重要的意义。

要寻找到适合自身又不易被他人复制的核心竞争力，就需要在这些方面进行强化突出，建立

互补性知识与技能，才能获得持续性竞争优势。一方面，建立主要由中、基层员工参与的企业战略信息反馈系统，全方位地对企业自身进行恰如其分的评价，不断发现可能存在的危机并有效预防。另一方面，可以在企业上层，如董事会设立战略管理委员会或由CEO（总裁）、CFO（首席财务经理）、CIO（首席信息经理）定期召开由各部门、各事业部、子公司、集团公司各经理参加的企业竞争能力评价会，也可邀请管理、技术方面的专家和行政主管部门官员参加，从各方面对企业核心能力、优势资源进行会诊、评估、研讨，明确今后的发展思路。

三、实施企业内外交互性战略

企业核心竞争力本身具有动态性、开放性，企业在发展壮大的过程中，核心能力也会不断调整、变化、扩充。因此企业在核心专长的培育上要能够迅速、有效的吸收外来资源，就有可能在较短时间内获得必要的竞争力要素，抢先对手赢得商机。

企业可以有效运用关系营销策略，正确处理好顾客关系、内部员工关系、竞争者关系、供应商关系。老顾客可以为企业介绍来更多新的顾客，员工可以把自己的切身利益和企业联系在一起，为企业创造更多的财富，竞争者可以相互利用各种资源，供应商则可以在更多的方面给予合作。此外，企业还可加快技术创新体系建设，增加研究开发费用，建立技术中心，与高等院校、科研院所进行合作研究开发，共建技术中心以及人员交流等，形成立足全社会、面向全球的开放式科技成果转化机制。

四、积极建立现代企业制度

为了给增强企业核心竞争力提供制度保证，房地产企业应当推进规范的公司制改革，通过兼并、联合、重组等形式，加快股份制改革步伐，促使企业按照国际惯例规范操作，真正成为市场竞争的主体。一方面，房地产开发企业要把强化企业管理，转变企业机制放在第一位，在这个基

础上努力培养企业的核心竞争力。另一方面，推进大公司特别是企业集团组织结构调整，特别是针对我国企业集团普遍存在管理层次太多的问题，要优化企业内部组织结构，实行扁平化管理，缩短管理链条。对于监理科学的母子公司集团体制，集团管理层次一般控制在三层以内。对于企业集团内部重组，要通过专业化分工和社会化协作，综合运用多种方式加快核心竞争力的形成和发展。

五、加强企业文化建设

企业核心竞争力可通过企业文化的凝聚力建设表现出来。综观全球 500 强企业，基本都有属于自

己独特的企业文化，它对于实现企业战略目标、提升企业的核心竞争力至关重要，也是吸引人才、留住人才的一项重要因素。对房地产企业而言，强调建立一个学习型组织，它是不断把个人知识与组织知识相互融合、提升的动态过程，是未来企业管理者的必由之路。企业一旦发展成学习型组织，就可以使企业具有构建科学系统的核心能力和不断提升核心能力的能力，从而培育出企业最关键的核心竞争力。

(中国人民大学公共管理学院土地管理系教授、系主任、博士生导师 叶剑平)

解析宏观调控下房地产企业的核心竞争力

一、企业核心竞争力是什么

1990 年，美国密歇根大学商学院教授普拉哈拉德 (C. K. Prahalad) 和伦敦商学院教授哈默尔 (G. Hamel) 在哈佛商业评论上发表《企业核心竞争能力》(The Core Competence of the Corporation) 一文，标志着核心竞争力理论的正式提出。此后，有关核心竞争力的研究不断出现在各类文献中，不同的学者对核心竞争力这一概念做不同的研究，形成了基于知识观、资源观、技术观、系统观、动态能力观等作为内容的核心竞争力理论。

综合各种定义，可以将核心竞争力定义为：企业独具的长期形成并融入企业内质中的支撑企业竞争优势，使企业在竞争中取得可持续生存与发展的能力。企业的核心竞争力应该使企业获得持续的竞争优势，企业在核心竞争力的适时跃迁中获得可持续发展，从而成长为长寿型企业。

核心竞争力主要具备以下几个特征：

- (1) 独特性：不易被竞争对手模仿和难以被替代的。
- (2) 用户价值性：给用户一种超过他们价值判断的利益，对于房地产企业来说，主要体现在保证用户对住房的适用性、安全性、卫生性和经济性要求的前提下，产品在房型、环境、配套设施等方面具有超前性和性价比优势，产品价值具有一定的增值空间。

(3) 周期性：核心竞争力要经历产生、成长、成熟、衰亡等阶段。

(4) 动态性：核心竞争力必然发生动态发展演变。

由此可见，核心竞争力并不是人们所认为的一个或几个竞争优势，而是使企业能够长期获得竞争优势的能力。

二、当前我国房地产开发企业竞争力症结是什么

1. 大多数企业无市场竞争优势

我国现阶段的房地产市场，特别是住宅市场，是卖方市场，对生产产品的投入资源——如土地、资金的争夺是焦点。除去区位差别之外，房地产产品同时也具有质量、品种、服务和品牌差异，这些均使得房地产产品具有不同于一般工业产品的特殊性，产品差异化特征非常显著。这一特征造成我国在房地产市场发展初始阶段呈现出各地区域性垄断竞争的特点。全国房地产开发企业数量多如牛毛、质量参差不齐。即使是作为业内老大的万科，其每年的产品供应量也才占市场供应总量的不到 1%。大部分房地产开发企业不具有市场竞争优势，也不具有要把企业做长久的打算，更不要谈及构建核心竞争力了。

2. 资源组合能力弱

从房地产开发企业的价值链出发，我们将房地产开发活动细分为：设想的提出、可行性研

究、细节设计、合同与建筑施工、市场营销、市场化管理六个环节。在整个业务流程之中，房地产企业几乎将“提出设想”之外的全部环节都外包给专业化的公司进行生产和经营，而开发企业自身只是在各个环节之中起到协调与资源整合运用的作用，具有较为典型的虚拟经营性。在这一过程之中，资源整合能力尤为重要。也就是说，任何一个房地产开发企业做大做强的一个前提是拥有较强的资源整合能力。这也是使得企业拥有竞争优势的一个前提条件。而目前，这种状况堪忧，许多开发企业在资源组合能力较弱，政策的变更对企业运作影响极大，不利于企业竞争优势的获取和核心竞争力的建立。

3. 竞争优势的层次较低

对于许多大中型房地产开发企业来说，对于资源的组合能力已经较强，具备了对于竞争优势的培养能力。但是，大多数还停留在对土地、资金的获取能力和市场营销能力的竞争优势的获取上面，某些有一定实力的大中型企业开始关注信息、人才、管理、品牌、企业文化等更高层次的竞争优势，这些为企业能够在竞争优势基础上建立核心竞争力创造了前提，但是还未形成核心竞争力。由于核心竞争力往往交融于企业的核心竞争优势中，这使它具有一种隐性的资源特征，难以清晰地识别，这种模糊性显然阻碍了企业认识的视角。目前行业内对房地产开发企业的核心竞争力内涵的认识不统一。有人认为核心竞争力是资源组合能力，有的认为是创新能力，有的认为是人才，有的认为是管理。很多企业虽然具有自己的竞争优势，但并不能很好地理解其竞争优势间的关联度和外向趋势，从而无法找到建立其核心竞争力的突破点和内在支撑力量。

但是，作为行业老大的万科对于自身的竞争力的认识让我们看到业内的一道曙光。万科认为，企业的经营思路、对土地价值的识别和挖掘能力、规划设计能力、客户服务能力、品牌管理能力、透明和创新机制等，是万科从事房地产以来经验的总结，而非万科的核心竞争力，万科的核心竞争力是企业的持续学习能力。

三、当前宏观调控对房地产开发行业有何影响

1. 对房地产开发企业的实力有了更高的要求
宏观调控最直接的影响是开发商，因为政府

的政策和行动关系着他们的切身利益。对于开发商而言，当新一轮的宏观调控拉开帷幕，开发商面临的政策环境无疑变得更为严峻。随着各项政策的力度和密度逐渐加大，开发商所能利用的非正规资源将越来越少，像以往那样轻易实现利润最大化的难度将大大增加。同时，由于对自有资金的限制，开发企业将不可能存在以往“空手套白狼”的现象，一次大的洗牌即将展开，实力弱的开发企业将逐渐退出市场或被实力强的开发企业所兼并。

2. 市场竞争规则更公平、透明

在房地产开发商竞争的早期阶段，作为最基本生产要素的土地，是通过政府协议出让的，不具有公开竞争性。土地资源的获取必须依靠强硬的政府关系，而政府关系具有较强的区域垄断性特征，这就使得房地产开发行业具有明显的区域性垄断特征。因此，政府关系成为当时房地产开发企业的竞争优势。然而，随着经营性用地“招拍挂”政策的出台，土地资源直接通过公开市场的资本竞争来获取，土地的竞争转变为资本的竞争。而资本并不具有区域垄断性，房地产开发行业逐渐步入完全竞争时代。以前建立在政府关系优势基础上的核心竞争力必将消亡，房地产开发企业应该将竞争优势向资本获取能力等其他方面转移，并在竞争优势基础上建立各自的核心竞争力。

3. 房地产产业政策的综合性，促使企业提升资源整合能力

本次调控中行政性政策频出，表明房地产市场是个政策高度相关性市场。本次宏观调控对住房结构进行了量化的规定，这种量化的调整，不仅规定了政府要通过强制性的方式来进行，而且出台了相应的数字，明确了新建住房结构比例，如此苛刻的规定是以往的调控中所未见的。行政性政策频繁推出一方面显示了政府对房地产市场进行调控和规范的决心和信心，另一方面也表明，房地产市场总是处于政府的行政监控之下，不排除出台各种政策进行干预的可能性，因此，房地产开发企业要获取竞争优势的基础前提就是要对政府干预迅速做出应对措施。面对政策性极强的行业环境，具有虚拟经营性的房地产开发企业应该具有较强的资源整合、协调能力，以应对不断变化的市场环境和政策环境，这是房地产开发企业生存和发展的基础。