



世纪建筑工程管理系列规划教材

房地产经营 与管理

主编 银 花 张加颖
主审 汤万龙



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



21 世纪建筑工程管理系列规划教材

房地产经营与管理

主编 银 花 张加颖
参编 姜海燕 任凤辉 王 胜
主审 汤万龙



机械工业出版社

本教材主要针对高职高专房地产专业的教学需要,结合高职高专的办学精神,全面、系统地阐述了《房地产经营与管理》的基本理论,并在编写中引用了大量的例题和练习题。

本教材在向读者介绍房地产经营与管理的基本概念和特征、经营方式、房地产行政管理的基本知识的基础上,对房地产开发企业的资质管理、房地产产权管理等行政管理的具体业务内容作了全面的概括。房地产开发企业的经营管理涉及面广,并且各项管理内容相互影响较大,所以本教材以房地产项目管理为主线,以经营与管理为主要内容,以房地产经营环境与市场为起点,系统介绍了房地产经营预测与决策的基本方法、开发项目的经济评价、建筑工程招投标、工程三大目标控制、房地产市场营销及物业管理等内容。

本教材具有较强的综合性、实用性、实践性、政策性等特点,不仅适用于高职高专和应用技术学院房地产经营与管理专业、物业管理专业的教学需要,同时又可作为房地产开发企业的管理人员、业务人员、物业管理业务学习的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经营与管理/银花,张加颖主编. —北京:机械工业出版社,2003.6

(21世纪建筑工程管理系列规划教材)

ISBN 7-111-12207-0

I. 房… II. ①银…②张… III. 房地产业—经济管理—教材 IV. F293.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第038483号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:李俊玲 冷彬 版式设计:张世琴

责任校对:张莉娟 封面设计:姚毅 责任印制:洪汉军

北京京丰印刷厂印刷

2006年1月第1版·第5次印刷

1000mm×1400mm B5·9 125印张·354千字

13 001—17 000册

定价:23.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话:(010) 68326294

本社服务热线电话:(010) 68311609

本社服务邮箱:marketing@mail.machineinfo.gov.cn

投稿热线电话:(010) 88379540

投稿邮箱:sbs@mail.machineinfo.gov.cn

封面无防伪标均为盗版

前 言

房地产是房产和地产的总称,具有耐用性、固定性、供给有限性等特征,在社会资产总额中占相当大的比重,是与人们的生活和工作息息相关的资产。房地产商品开发一次性投资量大,商品的销售价值量也大,所以对房地产开发企业而言房地产经营与管理尤为重要。本书系统地阐述了房地产经营管理的基本概念、房地产行政管理、房地产经营环境与市场、房地产经营预测、房地产经营目标与决策、房地产项目经济评价、房地产项目管理、房地产市场营销、物业管理等内容,以理论知识“适度、够用”为原则,加强并突出了可操作性特点。

本教材由内蒙古建筑职业技术学院银花和黑龙江工程学院张加颖主编,由新疆建设职业技术学院汤万龙主审。第一章和第三章由北京海淀走读大学姜海燕编写,第二章和第五章由张加颖编写,第四章和第八章由长春工程学院任凤辉编写,第六章由山西建筑工程职业技术学院王胜编写,第七章和第九章由银花编写。

由于编者水平有限,本书不妥之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

编 者
2003年3月

目 录

前言

第一章 概述	1
第一节 房地产的概念及其特性	1
第二节 房地产经营与管理的含义及其特征	4
第三节 房地产经营方式	11
第四节 房地产经营与管理的研究对象、研究内容与研究方法	24
思考题	26
第二章 房地产行政管理	27
第一节 房地产行政管理概述	27
第二节 房地产开发企业资质管理	40
第三节 房地产开发企业组织管理	53
第四节 房地产权产籍管理	58
思考题	74
第三章 房地产经营管理环境及市场	76
第一节 房地产经营管理环境	76
第二节 房地产市场	88
思考题	101
第四章 房地产经营预测	102
第一节 房地产经营预测的概念	102
第二节 房地产经营预测的程序和类别	107
第三节 房地产经营预测的定性预测法	111
第四节 房地产经营预测的定量预测法	115
思考题	126
习题	127
第五章 房地产经营目标与决策	128
第一节 房地产经营目标	128
第二节 房地产经营决策的概念	138
第三节 房地产经营决策方法	146
思考题	154
习题	154

第六章 房地产开发项目经济评价	155
第一节 房地产开发项目成本费用	155
第二节 房地产开发项目的财务分析	158
第三节 房地产投资不确定性分析	166
第四节 方案类型与评价方法	173
思考题	182
习题	182
第七章 房地产项目管理	183
第一节 房地产项目管理的概述	183
第二节 建筑工程招标与投标	185
第三节 房地产项目工程质量控制	194
第四节 房地产项目的工程进度控制	207
第五节 房地产项目的投资控制	210
思考题	225
习题	226
第八章 房地产市场营销	227
第一节 房地产市场营销的概述	227
第二节 房地产市场营销策略	231
第三节 房地产的买卖经营	252
第四节 房地产的租赁经营	257
思考题	260
第九章 物业管理	261
第一节 物业管理概述	261
第二节 物业管理的内容	270
第三节 物业管理运作的基本环节	279
思考题	284
参考文献	286

第一章 概 述

第一节 房地产的概念及其特性

一、房地产的概念

房地产是指房产与地产的统称，即房屋和土地两种财产的合称，包括建筑在土地上的各种房屋、土地以及与房屋、土地有关的权益。在香港、台湾地区和国外其他地区房地产又被称为“物业”、“不动产”等。

二、房地产的特性

在市场经济体制下，房地产是一个地区或一个国家经济活动中的一大商品。就社会性而言，房地产是人类赖以生存及发展的必需品，是生产活动中最基本的生产要素，同时又是社会活动中最基本的生活资料。因此房地产是一种既有商品属性又有社会属性的财产。

房地产的特性主要是指它的商品特性和物理特性。

（一）房地产的商品特性

1. 房地产商品的广义性

房地产商品不仅指的是土地以及建设在土地上的各种建筑物，例如住宅房屋、办公楼、酒店、多少平方米的土地、多少平方米建筑面积的房屋等等，而且还包括这些土地与建筑物的法定所有权或使用权。由于房地产的固定性，每次在被买卖或出租时，买主不可能取走他所购买的商品，而只能通过法定的契约或文件来保证他所购买的所有权或使用权。因此作为商品，房地产的所有权和使用权在市场上比实物形式的房地产更为流行。

2. 房地产商品交易的特殊性

房地产商品交易不像一般商品交易那样交易完成后买方将商品、卖方将货款各自拿走，从而完成钱、货交易。一笔房地产商品交易的完成体现在买主以法定合约的形式买走了房地产的使用权或所有权。

房地产商品交易的另一重要特征是租赁，它是房地产市场交易的主要形式，其主要原因是：第一，受土地制度与法律的制约。中国以及英联邦国家和地区是限制土地所有权的买卖，但允许土地使用权的出租。第二，土地与建筑物是一种十分昂贵的商品，大多数人无法一下子拿出足够的钱来买下他们的住房或办公楼，普遍采用的办法就是租用或分期付款购买。分期付款是一种特殊的租赁形

式，在款项未付清以前付款人仍没有房地产的所有权，而是以租赁形式享受使用权。只有在付清全部款项后，付款人才拥有商品的所有权。第三，由于房地产的不可移动性，一般投资者宁愿租一片土地或房屋，而不愿购买下来。因为如果买下来既带不走还会承担因社会环境或政治环境的变化而带来的风险。

（二）房地产的物理特性

1. 房地产的不可移动性

土地与在土地上面的建筑物是不可以移动的。房地产位置的固定性决定了这种特殊商品的个别性，没有两个房地产商品是完全相同的，即使两处的建筑物一模一样，但由于其坐落的位置不同，周围环境也不相同，因此这两个商品的质是不同的，从而导致了其市场价格也不相同。房地产的这种严格受到位置支配的特征，要求在进行商品交易时要进行实地观察，因此限制了这种商品交易的灵活性，同时也给商品所有者带来不可移动的风险。

2. 房地产的永久性

土地具有永久而不能毁灭的特性，同时建筑物的使用期一般也可达数十年乃至上百年，因此相对其他商品来说也具有永久性。房地产的永久性使房地产所有者永久占有这种商品成为可能。在中国，房地产的使用性受到了有限期的土地使用权的制约。根据新的土地使用制度，任何组织和个人取得的土地使用权是有期限的，这种使用权在使用期限内可以转让、出租、抵押或用于其他经济活动。土地使用权期限期满后，国家要无偿地收回该块土地及其土地上的建筑物或其他附着物。

中国规定的土地使用权出让最高年限按下列用途确定：居住用地 70 年，工业用地 50 年，教育、科技、文化、卫生、体育用地 50 年，商业、旅游、娱乐用地 40 年，综合或其他用地 50 年。房地产的使用权年限对房地产的价值有直接的影响，例如一块地理位置很优越的土地，可能由于其土地使用权年限很短而导致它的市场价格很低。

3. 房地产规模的有限性

房地产商品生产的主要生产要素是土地。土地的固定性（或不可移动性）和数量上的有限性决定了生产房地产的数量是有限的。另一方面，因为生产出来的建筑物商品也具有不可移动性，因此一般的房地产商品生产者不可能进行大范围的开发和生产。不过房地产生产规模的有限性使它的保值性和增值性成为可能，因为随着社会的发展、人口的增加、人类生活水平的提高、人类活动能力的增强，对居住环境的质量和数量要求会不断提高。然而这种商品的供给是有限的，所以房地产的价格会随时间而上涨，有着保值和增值的特性。另外，土地使用权期限的有限性又使房地产商品价格上涨成为不可能。

除了上述主要特性外，房地产商品还具有投资大、政策影响大、经济支柱等

社会特性。房地产商品的生产与经营需要很大的投资,这一特性决定了社会上只有少数个人有能力从事这种商品经营,而大量的各种社会集团和股份企业从事这种商业活动,因此房地产具有社会经营性。房地产商品的生产与经营也很容易受政府政策的影响。政府基于公共利益限制土地的使用用途,或通过确定建筑容积率、建筑覆盖率、建筑高度、绿化率等对房地产经营进行限制。有时政府为了满足社会公共利益的需要,也可能利用行政权力对任何房地产实行强制性征用或收买。这些说明了房地产生产与经营具有很大的政策性风险,也说明了政府制定长远的房地产开发规划的重要性。

三、房地产业地位和作用

作为从事房地产开发、经营、管理和服务的房地产业,贯穿于整个房地产生产、流通和消费的全过程,因此房地产业又被称为房地产开发、经营与管理业。

在许多国家和地区,房地产业都是从建筑业的基础上发展起来的。随着房地产的特性逐步被认识和实现,房地产业也形成了一个与建筑业不同的产业。房地产业从一种附属的经济服务活动发展成为国民经济中的主要产业之一。房地产业不仅是土地与建筑商品经营的行业,而且还包括开发土地与建设房屋,具有生产、经营、服务三重性质,因此它能创造价值和使用价值,是生产性的劳动。在中国,房地产业已成为一个独立的产业,并逐步纳入国民经济的平衡、统计和运行体系。随着经济的发展,房地产业正在成为在国民经济中具有举足轻重地位的新兴产业。其中的住宅产业已被列为国民经济中新的经济增长点,正在大力发展之中。

房地产业的重要地位体现在它是整个社会经济活动重要的和最基本的构成要素之一。从理论上和众多国家的发展经验来看,房地产业的发展与整个社会经济的发展息息相关。社会经济整体的发展会促进房地产业的发展,房地产业的健康、高效的发展会推动社会经济的进一步发展。房地产业在经济活动中的重要地位和作用,表现在三个方面。

1. 房地产业是经济结构的主要构成部分,在国民经济中发挥着基础性产业的作用

几乎所有的经济活动都离不开土地和房产这一基本的生产要素而进行,这样就确定了房地产业是基础性产业的作用。同时,房地产业的运行和发展涉及众多相关产业的配合和促进,显示了其广泛的相关性,在社会经济利益构成、分配和转移过程中,起着十分重要的作用。

2. 房地产是产业结构调整的先导,在国民经济中发挥着带动其他产业发展的作用

房地产业按产业结构的划分标准,属于第三产业。但它的开发、经营与许多行业密切相关,如制造业、建筑业、金融业、贸易业、旅游业、信息业、建材

业、服务业等等。房地产市场运行体系亦与相关市场（如金融市场、技术市场、人才市场等）构成密切关联，因此房地产业的发展，直接或间接地带动大批相关产业的发展，并使市场得以完善。同时，住宅消费的提高还能带动建材、化工、家电、装饰及家具等生产资料和生活资料的相应增长。

社会经济的发展进步，要求整体产业结构的不断调整、优化，这种调整导致房地产业发展呈现动态性和多元性，房地产业内部结构动态的变化，可以满足因产业结构调整需要及相应的土地、物业及基础设施的应用，从而以积极的姿态，适应并引导这种调整。因此作为任何产业发展物质基础的土地及物业，对于产业结构调整起着引导作用。房地产业是经济发展的缩影。

3. 房地产业的蓬勃发展，有赖于社会经济整体发展的兴旺

这是因为经济兴旺导致对房地产业需求的增大，进而促进后者的发展。而房地产业的发展，又可带动更多的相关产业，从而刺激经济的进一步发展。但是，当经济发展趋于萧条时，社会对各种物业尤其是房地产业的需求首先减少，扩大再生产和提高生活水准的能力被压制。因此，房地产业对社会经济发展状况极为敏感，它的发展可以被看作是整个社会经济发展的缩影。而其他个别产业的兴衰，一般不会直接地影响到经济整体运行情况。

第二节 房地产经营与管理的含义及其特征

一、房地产经营的含义

房地产经营是指将房地产当作商品，从而对这种特殊商品进行的一系列盈利性活动，这些盈利性活动包括房地产的买卖、租赁、开发、建造、交换、广告、组织消费、从事各种相关服务等活动。经营的一个重要目的是通过这些活动获取一定的利润或经济效益。

（一）主要的房地产经营活动

1. 土地开发经营活动

土地开发经营活动是指人们通过一定的技术经济手段，扩大对土地的有效利用范围，提高对土地的利用程度，使之由“生地”变为“熟地”，以提供城市建设的投资环境并获取一定的经济效益的活动。土地开发包括新城区的土地开发和旧城区的土地开发。新城区的土地开发是经过征用土地和城市基础设施建设来实现的，也就是变农业用地为城市工商、交通和生活用地。征用土地是将农村集体所有制的土地通过征用、补偿转变为国家所有制的城市土地，其实质是有偿地转变了土地的所有制性质。

2. 房地产建造经营活动

房地产建造经营活动是指从事设计、施工到房屋建成交付使用的经营过程，

从中可获取一定的经济效益。建造经营活动也包括对房屋的装饰、修缮等。在建造过程中,生产资料 and 消费资料转变为以房屋形式存在的商品。这种商品的价值必须能够最起码补偿所消耗的生产资料 and 消费资料才能实现房屋建造的简单再生产。如果这种商品的价值实行中除补偿所消耗的资料外还有剩余价值,房屋建造的再生产就可以实现扩大规模。

房地产经营的流通过程包括两个阶段,即购买阶段与销售阶段。房地产流通的购买阶段是指用货币资本购买生产资料 and 支付工人工资从事房地产建造的阶段,这一阶段包括房地产开发建设的前期准备与实施建设两个部分。房地产流通的销售阶段是指将生产出来的房地产成品销售出去的阶段,这是实现房屋价值的重要阶段。由于房地产商品的价值量很大,当它处于销售阶段的时候,通常不可能像其他商品那样一下子销售出去,因此有时采取租赁的办法或按揭的办法使房屋用分期出售的方法销售出去。这样就影响了资金的周转速度,因此缩短房地产商品的销售时间非常重要。

3. 房地产买卖经营活动

房地产买卖经营活动是房地产销售实现其价值的主要活动。在商品经济的环境下,房地产商品的供应与需求同其他商品所面临的供应与需求不尽相同。就房地产商品而言,通常一方面是拥有大量的商品待售或待租;另一方面购买者通常拥有相当数量的货币需要购买和承租。买卖交易通常需要一个过程。

4. 房地产租赁经营活动

房地产租赁经营活动是房地产销售活动的另一种形式,它是以租金的形式逐步收回成本和利润。卖方出租房地产,承租者获得房屋的使用权。在此期间,房地产的维修与管理所创造的新价值必须追加到房租中去,由承租者承担。在房地产业发展的开始阶段,租赁是房地产经营的有效措施。由于承租人可以根据财力承租所需的房地产,从而增加了承租用房地产的需求,促进了房地产的开发建设。

(二) 房地产经营与其他商品经营的差异

房地产经营与其他商品经营有许多不同点,其主要表现在:

1) 房地产商品开发一次性投资量大,产品的销售价值量也大。因此从事房地产商品经营需要筹措大量资金,存在的风险也较大。

2) 房地产是不动产,使用期限长,也不能像其他商品那样随时弃旧换新。因此房地产经营不仅包括生产和销售活动,也包括房地产管理。

3) 房地产是土地与其上面的房屋的统一。一方面,建筑地段、建筑层次、建筑容积率、质量标准、配套、绿化等都要服从国家的规划和规定;另一方面,房地产的成本、价格、利润、税收等也要受有关规定的制约。因此房地产经营不只是企业本身的活动,也是受多方面影响的社会经营活动。

二、房地产管理的含义

房地产管理是指对房地产经营活动的管理。在前面的讨论中,我们提到房地产的经营活动包括房地产的生产过程和流通过程,对这两个过程的管理就是进行科学的预测、决策并合理地组织、协调和控制生产、流通过程的各项经济活动。

三、房地产管理与房地产经营的关系

房地产管理与房地产经营是互相联系的,但又是互相区别的。经营主要确定房地产开发、建设与出售、出租活动的方向、目标和规模,确定如何建造、如何出售出租、出售出租后又如何修缮、如何以最小的投入获得最好的经济效益等。管理则是在经营活动中按照客观规律和经济规律的要求,进行计划、组织、指挥、控制和协调。管理不仅是对人的管理,也包括对项目、技术、设备、产业、售价、租金、物资、成本、财务等各方面的管理。没有明确的经营目标和正确的经营决策,管理就会无所适从;但是没有科学的、有效的管理,再好的目标和决策也不能很好地付诸实施。因此,房地产经营与房地产管理是相辅相成的。

四、房地产经营的基本特征

任何一种经营活动的开展,都不可缺少市场及利益两种因素,房地产经营也同其他产业的经营活动一样,离不开这两种因素。对于前者而言,市场的供给方(发展商)与市场的需求方(购买者)一起构成了市场的主体,离开了两者的任何一方,房地产的经营活动就难以进行。同样对于后者,也是构成一个产业经营活动的重要因素,没有利益的追求,该项产业亦会失去发展的动力,其经营活动就难以开展。在这部分内容中,我们将以构成房地产市场的主体之一发展商的角度,来分析房地产经营活动的基本特征。

(一) 发展商的角色

发展商又称开发商,是房地产行业特有的行当,它的存在是由房地产生产本身的特点决定的。其他行业一般都不需要一个发展商来协调生产。例如,一家汽车制造厂自己采购原材料(钢板、木材、轮胎等)、自己生产、自己推销。房地产则不同,房地产开发是一个十分复杂的过程,其中包括市场调研、选址、置地、申请许可、建设、宣传、推销、物业管理等一系列活动,这些活动中涉及到法律法规问题,同时房地产开发亦需要筹措大量的资金。上述这些大量的工作,专业性的金融单位或建筑商本身是无法完成的。

发展商从一个人的皮包公司到大型的跨国公司有许多类型,其目的很明确,即通过实施开发过程获取利润。发展商的主要区别在于其开发的物业是出售还是成为一项长期的投资。许多小型的发展商大都是将开发的物业出售,以迅速积累资本,而随着其资本的扩大,这些发展商也会逐渐成为物业的拥有者和投资者,即经历所谓的“资本固化”过程,逐渐向中型、大型发展商过渡。当然,这里也有优胜劣汰的出现。对于大型房地产发展商来说,由于其资金雄厚,对所开发的

物业或出租或出售，以争取获得更高的投资收益并使其投资组合更为合理。当然，对于居住物业来说，无论大小开发商，其开发完毕后一般都用来销售，这是由居住物业的消费特征所决定的。

开发商经营的范围有时也存在着很大的差别：有些开发商对某些特定的开发项目较为擅长，而有些则对在某些地区开发有专长；此外，还有些开发商则宁愿将其开发风险分散于不同的开发类型和地点等。总之，开发商根据自己的特点、实力和经验而选择的经营项目是有很大差别的。在管理风险上，开发商也有较大的差异：有些开发商从规划和租售阶段，均聘请专业顾问机构提供服务，而有些开发商则自己雇佣了各类专业人员。在公众的眼中，有时开发商的形象并不太好，尽管他们拥有巨额的资产，但客观上说，房地产发展商大都是创业者，他们的工作是金融创造者、推销商、谈判家、经理、领导者、风险管理者和投资者于一体的具有挑战性的工作，知识、智慧、经验和决策艺术是发展商成功的根本。此外，发展商在进行房地产经营中，应当考虑经济利益、社会利益与环境利益的和谐统一，这亦成为当今世界房地产业发展的一个重要趋势。

由上述分析可见，房地产发展商在房地产业的经营活动中起着重要的作用，它是房地产业的主体之一，对房地产业的发展起着重要的促进作用，该角色在房地产业的重要地位，是其他主体不可以替代的。

（二）房地产投资动力来源

首先，房地产发展商从事房地产开发的主要动力来源是通过实施开发过程来获取直接的经济利益（利润），房地产发展商与其他类型的企业并没有什么差别。但是，房地产发展商生产的产品是建筑物或其他类型的物业，具有生产周期长、资金占用量大、在特定的地点进行生产活动、主要靠雇佣外部劳动力来完成，而在室内工作的长期职工较少等特点。房地产发展商投资于房地产尽管风险较大，但是因回报相当丰厚，经济效益的诱惑会促使他们积极地投资于房地产。

其次，投资者投资于物业，则能够得到税收方面的好处。物业投资的所得税是以毛租金收入扣除经营成本、贷款和建筑物折旧后的净经营收入为基数以固定税率征收的。从会计的角度来说，建筑物随着其楼龄的增长，每年的收益能力都在下降，所以税法中规定的折旧年限相对于建筑物的自然寿命和经济寿命来说要短得多。这就使建筑物每年的折旧额要比物业年收益能力的实际损失高得多，致使物业投资者账面的净经营收益减少，相应地也就减少了投资者的纳税支出。

第三，房地产投资能抵消通货膨胀的影响。由于通货膨胀的影响，房地产和其他有形资产建造成本不断上升，从而导致了房地产和其他有形资产价值的上升，因此房地产投资具有增值性。此外，由于房地产是为人类生活居住、生产经营所必需的，即使是在整个经济的衰退过程中，房地产的使用价值仍然不变，所以房地产投资又是有效的保值手段。

(三) 房地产需求与供给

与其他行业经营活动一样, 房地产经营也要进行两方面的经营分析, 即市场分析和财务分析来判断经营的风险和收益情况。在两者之中, 市场分析即供给-需求分析是进行企业经营分析的基础。企业只有对市场的供给与需求情况进行准确的预测和评估, 方能在激烈的市场竞争中获取利润, 并能生存下去。

房地产发展商作为自负盈亏的实体, 与其他企业一样, 会受到市场经营的经济规律的支配。因此, 房地产发展商, 亦需要分析房地产市场的需求情况和供给能力、预算开发成本和租赁收入等, 从而决定其开发的经营目标和方式。

房地产开发包含两个方面, 即土地开发和房屋开发。土地和房屋的供给, 构成房地产开发经营中市场分析的主要内容。然而通过对房地产开发市场供求关系及过程的深入分析, 我们可以发现, 房地产的需求与供给, 实质上都是体现为房屋的需求与供给, 也就是说由对房屋的需求而需求土地, 由于对房屋的供给而供给土地。因此在房地产开发经营的分析中, 房屋的供给与需求是房地产开发经营的核心或实质性问题。只有从这个方面分析影响房地产开发经营的因素, 方能使发展商充分认识市场、了解市场, 从而在开发经营中, 做出正确的决策。此外, 房屋的供给与需求则主要体现在住房的供给与需求方面。在以下的内容中, 我们将通过住房供求特征的分析, 来了解房地产供给与需求的各种特征。

1. 住房的需求

住房的需求是指购买者在各种可能的价格下对住房愿意并且能够购买的数量。

(1) 住房需求的特点 由于住房具有满足人们生存、享受和发展的功能, 并且具有体积大、投资多的特点, 这就使住房的需求有别于一般商品。

1) 需求普遍性。由于住房是必需的生活资料, 解决衣、食、住、行是人们生存的头等大事, 住房的需求涉及家家户户和每一个社会成员, 因而住房需求具有普遍性的特点。目前除部分国家以外, 无论发达国家还是发展中国家, 都存在住房严重不足的问题, 故而对于住房的需求, 是一个普遍性的问题。

2) 需求代价高。由于房屋建筑投资大, 单位造价高, 再加上有些房地产投机者的投机行为, 房屋的售价往往被抬得过高。这对于一般的居民而言, 往往很难负担。从消费层次的观点上看, 不同收入者又有不同的需求期望。高收入者追求舒适、豪华, 愿意支付相当高的需求代价, 中等收入者追求实用, 低收入者追求防寒避雨。虽然中等收入者和低收入者支付的需求代价的绝对量低于高收入者, 但仍然占其总收入的很高比重, 为了购房甚至要拿出一辈子的积蓄。因此, 对于大多数人来说, 住房的需求代价相当高。

3) 需求的间断性。任何一个社会, 对住房的需求都是连续的, 每时每刻都有人口和住户的增加, 每时每刻都有房屋的建筑、购买现象发生, 即使在战争环

境下，局部地区的房屋需求仍然是存在的，但对某一个人或某一个家庭来说，房屋的需求并不是连续的，而是间断发生的。这是因为房屋比其他商品有较大的耐用性，一般在十年到几十年以上。对于某些人来说，对于房屋的需求可能终身只有一次；对多数人来说，一生的房屋需求也不过几次而已。这就造成了房屋需求的间断性。

(2) 影响住房需求的因素 住房需求是社会的基本需求，同人的其他需求一样，亦受到一系列的影响因素的制约。

1) 人口状况的影响。住房需求是以家庭为单位实现的，故而住房需求应是家庭数量的函数，家庭数量愈多，住房需求量越大。但一个地区的家庭数量取决于人口数量和家庭结构。人口数量多，自然增长率高，家庭人口数量多，对住房的需求量就会增大，反之住户的需求量就比较少。住房需求与人口年龄构成有密切关系：人口老龄化，住房需求下降；年轻人比重高，住房需求上升。在社会人口一定的条件下，住房数量还取决于家庭构成状况：家庭小型化、分散化和较高的离婚率，将导致住房需求的增加；在大型家庭多、家庭凝聚力较高的社会，住房的需求量将相对下降。

2) 家庭收入水平的影响。尽管每一个人都有扩大空间效用的愿望，但把这个愿望变为现实，要受到收入水平的制约。由于每套住房价格高昂，一般需一个家庭几年，甚至十几年的收入，所以家庭收入是影响住房需求的至关重要的因素。

3) 房屋价格因素的影响。房屋价格与房屋的需求遵循着一定的需求法则，即房屋需求量与需求价格呈反向变动。房价降低，房屋需求量增加；房价上涨，房屋需求量下降。

4) 房屋占有因素的影响。现有房屋的占有状况，也对住房需求有着深刻的影响，它决定着房屋消费者的数量。这是因为一定时期内商品房的需求对应一定的无房户或租房户。社会居民房屋自有状况与住房的需求量呈反向变化：自有率高的城市，商品住宅需求量小；自有率低的城市，商品住宅需求量大。

5) 客观经济因素的影响。在经济景气的情况下，人们的投资预期比较乐观，投资热情高，在房屋市场上投资的选择空间较大，因而住房需求会上升，这时的住房需求不但得到较多收入的支持，而且购买房屋具有储蓄保值的功能。反之，在经济萧条时期，由于前景暗淡、资金短缺，人们的投资锐减，经济增长率低，人们往往急于抛售住宅，这时住房需求则会下降。

6) 国家住房政策的影响。国家住房政策对住房需求起着非常重要的作用。实行住宅自有化，对居民购房提供优惠贷款，进行价格补贴或税收减免等，都大大刺激购房需求。

2. 住房的供给

住房的供给是指在一定时间内房屋的所有者和生产者在各种可能的价格下,对房屋愿意并且能够出售和出租的数量。

(1) 住房供给特点 与其他商品相比较,住房市场的房屋供给也是有区别的,其中最主要的是住房标的物的多样性、生产的长期性以及投资的风险性。

1) 标的物的多样性。在市场出售的住房具有各种各样的类型:有的是自有房屋租赁和出售;有的是旧房更新和改造进行租赁和出售;有的则是最新开发的房地产。而且上述各种类型的房屋又有材料、造型、建筑结构、面积、建造等质量上的差别:有的是安全、方便、宽敞、舒适、环境优美的豪华型住房;有的则是简易房屋。这些差别可适应不同收入阶层对住房的需求。

2) 生产的长期性。一般来说,住房的生产周期要比一般工业产品长得多。房屋体积大,消耗的各种建筑材料数量大而且笨重,这就决定了它在建筑过程中需要投入大量的活劳动,并要付出很高的劳动强度。而且由于房屋的个别性,决定了它在生产过程中很难采用机械化施工手段。所以一幢普通的现代标准的楼宇少则需要半年时间,多则需要一年或几年时间。

3) 投资风险性。一般的房地产开发者,是以现在市场房屋的需求状况决定他们未来的房屋生产规模的。但是由于住房建设周期长,导致房屋供求形式可能发生变化。如果市场需求形式向投资者期望的方向发展,且未来的住房价格上扬并销售顺利,投资者将大发其财;如果市场的房屋需求向投资者期望的方向反向变化,则价格下落且销售停滞,投资者将大受损失。由于房产投资额是巨大的,所以投资者在房地产开发过程中面临的风险也是巨大的。

由于房屋供给的上述特点导致了房地产经营的垄断性,尽管每一个城市可能有多家房地产开发公司,但其中总有几家规模大的公司对市场供给产生决定性影响。

(2) 影响住房供给的因素 影响住房供给量的因素是多方面的,主要有市场价格、资金利息率、税率以及政府的政策等因素。

1) 市场价格因素的影响。根据经济学原理,住房的供给量同其他商品一样,与其价格高低是正向变动。住房价格愈高,供给量愈多;价格愈低,供给量愈少。但是住房的供给价格可调性小于一般的工业产品,尤其是小于轻工业产品。原因是前者生产周期长,在此期间内即使市场价格上扬,也来不及调整自己的产量,后者生产周期短,可以根据市场价格的变化趋势,随时调整自己的产量,供给量对价格的反应很敏感。

2) 资金利息率因素的影响。房地产开发经营者与房地产投机者,主要是通过房产经营和房产买卖获取利润。但是利息率的高低直接影响投资效益的高低。当银行利息率很高时,大多数不愿冒险的投资者会把钱存入银行,银行也会紧缩银根。这样会降低人们的投资欲望,使住宅供给市场呈冷清局面。而一旦利息率

降低,就会刺激投资,由于资金充足,住房市场就会兴旺起来。

3) 税率因素的影响。一般来说,政府可以通过提高、降低或优惠房产税率影响住房供给市场。当房产税提高时,将限制房产供给;当政府对房产实行优惠税率时,则可鼓励住宅供给。

4) 政府的政策因素的影响。国家有关房屋开发建设的政策会直接影响到房屋的供应。以住宅开发为例,在西方国家中,英国采取了政府直接兴建和经营出租公共住宅的方式,住宅主要由政府投资兴建。由于政府每年用于住宅建设的投资很有限,因而住宅建设发展缓慢。德国则采取了政府提供一部分资金,由私人兴建住房并由私人按国家法令进行经营的方式,这种公益性住宅因受到政府优惠贷款支持而得到迅速发展。前苏联、东欧和我国过去的住宅供应基本上依赖政府住宅建设,以完全福利的形式分配给个人使用,亏损累累,房产部门根本无法收回已有投资。由于指导思想和政策上存在问题,这些国家住房建设落后、发展缓慢,住房问题仍然相当严重。

除上述因素之外,经济周期变动、建筑法规因素以及土地政策也会影响到房屋的供给。因此,房屋的供给与房屋的需求一样,也是受到各种不同因素的影响。

第三节 房地产经营方式

一、房地产投资

房地产投资是一种将资本投入房地产开发、经营、中介服务、物业管理服务等经济活动和房地产金融资产活动,以获得最大限度利润的经济行为。前者为房地产非金融资产投资,后者为房地产金融资产投资,这里主要讨论非金融资产投资即房地产实业投资。

房地产实业投资具体分为:

- 1) 土地开发投资。包括新城区土地开发投资和旧城区土地再开发投资。
- 2) 房屋开发投资。包括住宅用房开发投资和非住宅用房(即工业用房、商业用房、市政公用设施用房、事业单位用房以及其他用房)开发投资,也包括旧城区的房屋改造投资。
- 3) 房地产经营投资。包括国家和集体经济组织之间土地所有权买卖,国家和土地使用者之间土地使用权出售、出租,土地使用者之间土地使用权转让、转租和房地产(即土地使用权、房产所有权和使用权)的出售、出租、互换、信托等经营活动的投资。
- 4) 房地产中介服务投资。包括咨询、价格评估、测量、经纪、律师、财务、市场等中介服务投资。