

房地产经营

REAL ESTATE OPERATIONS



海南出版社

房地产投资策略点滴

(代序言)

海南房地产交易服务中心组织海南房地产经营行家编写了摆在读者们面前的这本《房地产经营》，该书的特色在于它是从房地产开发企业的角度来组织编写的，它总结了近几年来海南房地产发展商们在操作开发项目中所积累的一些实践经验，并尽可能使这些零碎的经验系统化，从而对从事房地产经营的广大同行们起到真正的借鉴和指导作用。我很欣赏海南房地产交易服务中心的同仁们所表现的这种敬业精神和责任感，他们不断地总结和归纳海南房地产发展商们在实践中积累的经验成果，推动海南房地产业向着成熟的方向发展。本书编委会邀请我为本书写点东西，我于是答应下来，将我这段时间在实际操作房地产开发项目中所获得的体会写出来与广大同仁们商榷。我是搞房地产投资的，由于这段时间我一直都在操作具体的开发项目，所以我就对几个很有实际意义的问题谈谈看法。我将主要谈及以下几个问题：

- (1)怎样理解房地产投资中的“LOCATION”(位置)?
- (2)到哪儿去投资房地产最能赚钱?
- (3)怎样选择房地产投资项目?
- (4)“钱”挣“钱”最容易吗?
- (5)怎样“以小搏大”?

一、怎样理解房地产投资中的 “LOCATION”?

西方房地产投资实务中有句口头禅,“房地产投资要素是 LOCATION、LOCATION、LOCATION”。怎样理解这三个“LOCATION”呢?

英语中的 LOCATION 有座落、区位、位置、地段之意。我想用于此处,三个 LOCATION 的意思应有所区别,即有三层含义:(1)什么区域的房地产?如香港、上海、海南、湖北等,所处大区域不同,房地产有较大的差别。又如当前我国房地产,发展并不是所有的地区都有海南、深圳、上海那样的投资回报率的。不同地区的城市化水平、政策倾斜程度、投资环境都有显著差别。(2)什么地区的房地产?如同样在海南发展房地产,是海口呢或是在澄迈?是在市区、市郊呢或者是在本镇?这是有很大区别的。(3)什么地段的房地产?在同一个城市内,房地产处于不同地段,其价格相差甚远,如市中心区与市郊,其地价差是数十倍的。

房地产之所以为不动产(REAL ESTATE),就是因为其位置的固定性。所以我们房地产投资商处处要在位置上作文章,为什么一些房屋在一天天地损坏而其价格却日日见涨呢?这是土地价格上涨所致。土地价格总是上涨的,但这只是一种趋势,而不同时段、不同地区、不同地段的地价上涨幅度是不一致的,因此,房地产投资实务中,选择好 LOCATION 是决定房地产投资成败的关键。只要正确地选择 LOCATION,即使你在投资时机和物业类型的选择上有所偏差,你也会因地价的上涨而弥补了其它方面的不足,真所谓“美女不怕嫁妆薄”。如果你在地段选择上犯了错误,也就是说,你在一块没有前途的土地上进行投资,那么你的投资终归要失败,很可能投

入的本钱都要蚀了。

从大的区域来看,中国还没有多少地区能与海南,珠江三角洲的广州、深圳,长江三角洲的上海,山东半岛的青岛,辽东半岛的大连以及北京相比,这些地区的经济增长速度相对较快,城市化进程较快,市场活跃、需求旺盛。因此是房地产投资的最佳区域。

从区位来看,城市市区比市郊及乡村更有投资价值。房地产的发展终究是一种城市化过程,它是一个渐进而有规律的过程,它与一个地区经济和社会的发展水平息息相关。任何跃进的、不切实际的超越都必将失败。从眼前的实例就可看出一些端倪,如海口的金融贸易区是成片开发的较成功例子之一,但经过几年的发展,才开发一两平方公里。显然那些在郊野之地到处“廉价”圈地的人要么是存意将这些烫人的火石转抛给那些被投机冲昏了头脑或对房地产投资一无所知的人,要么这些人本身对房地产投资就是一无所知的。如果是前者,则很可能会“偷鸡不着反蚀把米”,如是后者,那他们就将会缴纳惨重的学费了。

从地段来看,在一个城市内怎样选择拟开发项目的地段呢?这就需要了解各种物业类型对地段的要求了。如果从盈利的角度来看,商业建筑、写字楼是高投资回报率的物业类型,公寓(多层和高层)、标准厂房等物业的投资回报率则较低些,酒店、别墅等物业的投资回报率通常是不太稳定的。从地段要求来看,商业性建筑对地段要求最高,且对地段的差异也最敏感,越是地段好,其价值越大,升值潜力也越大;写字楼对地段也有较高要求,但逊于商业建筑;酒店、别墅、公寓和标准厂房等对地段差异的反应却是较迟钝的。但无论怎样,地段的差异却是决定房地产价值大小、升值潜力大小以及投资回报率大小的关键因素。例如,海南港元房地产有限公司在海府大

道傍的上丹村开发的生态样板小区——上丹花苑，尽管在设计上是一流的，装修标准和小区配套建设也较好，但其售价仅及金贸区普通公寓的 1/2。这就是地段上的差异。换句话说，如果上丹花苑位于金贸区，则其售价至少将为现在售价的两倍以上；反之，如果上丹花苑位于更偏远的地段，如府城，则售价可能还会低一倍。

台湾、香港的房地产，其建造成本中地价因素与建安成本因素的比例大致为 5：1。而在我国国内，刚好相反，在总造价中，地价因素与建安成本因素的比例大约为 1：5。即使在城市中心地段，举例来说，如海口，地价 600 万元/亩，则为最好地段了，容积率如果为 4.0 的话，则每平方米建筑面积的地价含量仅为 2250 元，此时，建安成本至少达 2500 元/m²，地价因素在总造价中仍低于 50%，更莫说象香港、台湾那样达 80—90% 了。因此，我认为，在目前中国城市地价普遍偏低的情况下，土地投机并不是很有前途的。城市中地段最好的土地相对地价再高，其绝对地价也是显著偏低的。所以你在选择地段时，只管挑最好的，其增值潜力、开发潜力远比地段差的大。

如果你在今后的房地产投资实务中真正熟谙了 LOCATION 具有“中国特色”的涵义的话，那你就得到了房地产投资理论的精髓了。

二、到哪儿去投资房地产最能赚钱？

国内外投资专家都一致认为，在未来的 10 年中，房地产将是中国投资回报率最高的行业之一。但是，在中国投资房地产，到哪儿去投资最赚钱？

我的基本结论是：海口、北京、上海、深圳、广州等城市是第一流的投资去处；大连、天津、青岛、武汉、厦门、珠海、惠州、北海、三亚等城市是第二流的投资去处；各省的中心城市，如

沈阳、南京、杭州、成都等类城市为第三流的投资去处；其他的省以下的小区域中心城市只能算作第四流、第五流的投资去处了。

只有当房地产作为一种商品进入市场流通时，才有真正意义上的房地产投资。这样，在分析房地产投资环境的优劣时，应从两个方面入手：

第一，是否具备操作资金密集型的房地产投资的市场机制，包括能真正为其提供服务的金融市场和房地产交易的一、二、三、级市场等；

第二，需求即最终购买力如何？作为一种商品生产，其供给总是决定于最终需求的。在中国当前国情条件下，首先要考虑的是市场机制，其次才是最终需求。

房地产投资是一种高资金密集型、高投资风险的投资。活跃的房地产交易市场和能真正为其提供服务的金融市场对在中国操作房地产具有重要的意义。在金融市场较发达的国家，发展商一般拥有房地产开发项目总投资额 10~15% 的自有资金，即可通过贷款等方式解决其余的 85~90% 开发资金；在售卖房屋时，银行一般提供六成至九成的按揭。而在中国房地产金融市场极不发达的情况下，进行房地产开发项目操作又是另一番景象。除海南等少数地区和城市外，中国大部分地区的城市进行房地产投资，其自有资金一般都高达开发项目总投资额的 80% 以上，有的甚至从取得土地开始一直到建成现房的每一步，都完完全全由发展商用自有资金投资，这大大地限制了发展商的开发规模和速度，也大大地降低了发展商的投资回报率，使房地产投资实际回报率与其高风险性不相适应。这样的房地产投资，除了国家银行低利率贷款支持外，一般是很难进行的。尽管海南金融市场由于受全国金融体制的影响而不能很好地支持房地产投资，但比起中国其他大部

分地区却是极好的。这里的金融机构除了直接参与一些开发项目外,还积极采取按揭、发行房产债券等形式支持房地产开发,而且,这里已形成较发达的房地产市场,例如,在海口,已形成较发达的土地转让市场、项目市场、期房(“楼花”)市场、现房市场、房屋租赁市场、房地产经营管理技术人才市场等,特别是有大批半投资半投机性质的承销商(俗称中间商、或炒家)存在,使这里的房地产商一般仅有投资总额30%左右的自有资金即可顺利操作开发项目了,无论是开发规模或是开发速度,拥有相同的自有资金的发展商,在这里都较其他地区大得多、快得多。这样,在这些地区进行房地产投资的实际回报率是远高于其他地区的。从是否拥有发达的房地产市场和房地产投资赖以维系的金融市场来看,海南(海口、三亚等)、珠江三角洲(深圳、广州、珠海、惠州等)、北海、上海浦东等地区和城市无疑是第一流的,其余的城市则属于第二流、第三流了。

从第二个方面,即最终需求来看,主要取决于三个方面,(1)本地常住人口规模;(2)伴随外来投资而增加的人口规模,包括国外与国内两部分;(3)城市化水平和速度。

本地常住人口规模的大小,对于住宅、商业楼宇及铺面等物业类型的最终需求有一定贡献。对于住宅来说,在中国当前国民收入水平低下和房屋供给制的普遍条件下,只有很少一部分人(大约千分之二至五)具有实际购买力并发生购买行为,绝大部分人是没有购买能力的,而对于商业楼宇和铺面来说当前需求量大致为每一百人需要2—5个商业网点,即人均 $1.5 \sim 2.5 M^2$ 。因此,城市常住人口规模越大,住宅、商业楼宇的需求也越大。但这部分需求在整个地区房地产最终需求中所占份额有限。

伴随外来投资而增加的人口是构成城市房地产最终需求

的主要成份,这部分人口对住宅、写字楼、标准厂房等物业类型需求有较大的贡献。由于这部分人口是伴随着外来投资而增加的境外人口,其绝对需求量较大。例如,在海口,公司职员人均住房面积约为 20M^2 ,人均办公面积 $10\sim 15\text{M}^2$ 左右。这部分人实际购买力较强,且多表现为集团购买行为。在中国,上海浦东、北京、深圳、广州、海口等城市,由于外来投资而刺激的需求是较大的,而其他城市 and 地区则相对较小。

城市化水平和速度是项综合性的经济指标。在这儿可以通过这项指标来显示地区的工业化水平和速度,以及流动人口(包括旅游观光人口)的数量,可以通过这项指标来估算旅业房产(如宾馆、旅店等)、标准厂房、商业铺面的需求量,并可进一步估算其潜在需求量。从这项指标来看,珠江三角洲、京津唐、山东半岛、辽东半岛等沿海地区的城市排在全国前列。

综合以上几方面因素的分析,我得出的结论是:海口、北京、上海、广州、深圳是近期内发展商们投资房地产的理想去处,是最能赚钱的地方。

三、怎样选择房地产投资项目?

(一)启动资金少的项目是好项目!

当你与有经验的投资商谈某个投资项目时,在你对该投资项目的美妙前景进行了一番描述以后,他问的第一个问题通常是“启动资金要多少?”;其次是“回收期多长?”。

第二个问题的回答实际上已包含在“能迅速转移风险的项目是好项目”这个题目中了,我在后面将谈到。

一个项目开发所需总投资额多少并不重要,重要的是启动资金要多少,即是说,投入多少资金后这个项目即可自己滚动发展,从而获利了。在市场发育成熟的地区没有哪一个项目的开发是按照项目实际总投资额来投资的,总是以一定的资

金投入以后,即可边回收边投入,循环进行,完成项目开发,故此,才出现了这么多“以小搏大”的实例。

启动资金是投资商真正投入到一个开发项目中的资金,是投资商的血本,此后就该以这“本钱”生利了。

“启动资金少的项目是好项目”,这是一个投资原则。当然,这里面说的“少”是个相对的概念,即相对于项目总投资额来说,启动资金所占份额低的项目即是好项目。

怎样计算启动资金呢?这需要根据不同的情况而定,对一个从购买土地开始到完成项目开发的项目,其启动资金通常包括:(1)土地购置费(包括转让手续费等);(2)三通一平费;(3)勘察、规划设计、报建费;(4)建安费用的30%。

当项目是通过合作的方式取得时,项目开发的启动资金通常包括:(1)合同定金;(2)拆迁补偿费;(3)部分土地转让时的增容、增值费及转让手续费;(4)勘设、报建费;(5)建安费的30%。

这是较保守的启动资金估计。项目操作较好的,一般仅有勘设、报建费用以前各项目的资金投入即可启动项目了。

怎样尽量使启动资金较少呢?相差较悬殊的费用项是拆迁补偿费和合同定金。此外,分期建设的方案也可以大大节省较大项目的建安启动资金。因此,在进行合作项目的谈判时要尽量争取少付合同定金和拆迁补偿费,最好是将拆迁补偿费折算入开发利润或建筑品的最后分成中,这样启动资金就大大减少了。

(二)能迅速转移风险的项目是好项目!

房地产投资是高风险投资,在开发经营过程中处处潜伏着风险。稍有不慎,就有被这只“金老虎”吞没的危险。预防风险的方法 and 对策有很多种,但最实在最有用的还是将这随时危及身家性命的“金老虎”转移给下一家,“惹不起躲得起”!

“能迅速转移风险的投资项目是好项目”！在选择项目时，这又是一个基本原则。

哪些项目是能迅速转移风险的项目呢？

首先你应考虑到每一个投资商都是很精明的人，他们对他们的资金收益率远比你更清楚，所以你尽早打消糊里糊涂“烧”他们的念头，你一定要选择那种真正有利可图的项目，这样，即使你从中捞一点利，留给下一家也很有“赚头”，这样你的项目就容易转移了，也就是说，真正有厚利可图的项目是最易转移风险的项目，换句行话，即是实际投资回报率越高的项目也越容易转移投资风险。虽然只是这么一句话，但许多人在实际操作中却总是忘记了，待吃了亏后才又想起来了。

要使你的项目是真正有利可图的，则你的项目应具备下列四个条件中的一个或几个：(1)好的投资时机；(2)有较大升值潜力的地段；(3)适合市场需求的物业类型；(4)高水准的规划设计方案。当然，对于租赁业来说，还需加上“高水准的施工质量”这一条。

如果你遵循了上述几个原则去选择项目，则你的项目就是较易转移风险的项目，就是好项目。

四、“钱”挣“钱”是最容易的吗？

就象作期货交易一样，户大，风险相对较小，如果有较丰裕的资金，在中国目前经济高速增长时期，只要有抗周期性的经济调整(危机)的能力，尽可以作长线投资。

多少资金算是丰裕呢？难道那些压了上亿元的资金在土地上的金融机构或公司的资金还不算丰裕吗？这就看项目选择情况了。那些投资于土地开发或炒土地的，庞大的后续资金一般都难以承接，这就不算丰裕了。特别是那些有钱的机构，将数以千万计的资金投资于广垠的郊野上到处“圈地”，按照

当地城市化的进程,再过二十年这些荒野之地也难以作为城市化用途(商业、办公、旅业等)开发,那这些组织除了趁投机冲昏了投资者们的头脑之时,赶快将这烫人的火石抛给下一家外,是别无生路的,当然他们的资金不算丰裕了。

钱挣钱是最容易的!

如果你拥有资金,例如二千万元,又不熟悉房地产业务(当然你对你的资金利润率很清楚!),你又拟将这笔资金投资于高投资利润率的房地产中,为了保证你能高枕无忧地赚钱,你最好的办法是在报上登一幅启事,“寻项目合作!”。然后你在众多的送上门的项目中进行选择,审阅这些别人已反复分析过的项目当然要比自己去分析项目轻松多了!你选择的余地很大,但请注意,选择项目时除了瞄准项目的“地段”不放外,还要看看项目的主人怎样,如果操作项目的主人熟谙此道,那你就可以将心思放在与他谈怎样分享利润的事上了,否则,你就得好好斟酌斟酌了。如果你这样选择了合作项目,那你就尽可以去睡大觉了,除了按开发进度拨付你所占份额的资金外,就是时不时去“视察”一下开发现场,看资金是否真的到位了。

此外,为了免去你被合作者“烧”的危险,你最好将诸如红线图、土地使用证、规划许可证等有效证件控制在手里,或者与对方共同保管,这样就从法律上保证了你能坐享其成。

五、怎样“以小博大”?

“以小博大”,即是以较少的启动资金操作需要大量资金投入的项目,从而获得高额利润的经济活动。我们也俗称为“空手道”。这种活动是最富有投机性、冒险性和刺激性,当然也是最具有挑战性的一种投资方式。期货交易是这种投资方式的典型例子。正是由于这种投资方式可以以较少的资金投

入而获取高额利润,所以大多数的投资者都跃跃欲试,但在这种极富挑战性的投资方式面前,只有较少的人获得了成功。

今天我们谈谈房地产投资领域里“以小博大”的操作技巧。

在房地产投资领域中,“以小博大”的技巧玩得好,仅仅有签合同定金的本金,即可玩“以小博大”了。

房地产开发中,一般如投入了土地费(或合作项目中的合同定金)及勘设报建费、建安费的10~30%,该房地产项目即可通过售卖期房方式滚动开发,自己运转了。这也就是通常所说的“以小博大”了。而实际中的“以小博大”却只是在合作开发项目中得到充分体现。如果你有合同定金及少许活动经费,你即可通过合作开发项目玩以“以小博大”了。

你通过合作开发合同取得了某块土地的开发权以后,抑或你没有一分钱的后续资金投入了,你仍是可以继续操作你的项目的。这时你可以通过寻求资金合作坐收盈利,也可以将合同转让给下一家而获利。当然最好是你除了有合同定金外,还有勘设报建费(大约120元/m²),那样操作起来就较有把握、较易成功了。这时尽可能通过售卖项目、甚至期房或者寻求资金合作方式来完成项目开发。

“以小博大”的实质即是以较少的资金垄断较大项目的开发权(或操作权)从而通过项目的操作而获利。在我国,在实际操作中,隐含的前提“关系”是很关键的。当你有深厚的政治背景和政治关系,你可以以较少的资金垄断成片的土地开发权(这方面的例子也是很多的);当你与某家拥有土地的单位(一般是通过行政划拨方式取得土地的企业事业单位或国营、集体单位)有较深的关系时,你可以通过合作方式获得该单位某片土地的开发权。当然,并不是所有的合作都是原来就有“关系”的,完全可以通过接触而产生“关系”,这就需要在合同定

金之外考虑一定的“活动经费”了。实际中也有纯粹的经济关系上的合作,但这时往往“玩”起来困难些。“以小博大”能够玩起来的另一个前提是有下一个承接者,即如击鼓传花游戏一般,有下一家来承接“红花”,则游戏能顺利进行。当所取得的合作项目在售卖项目或期房时受挫,并且难以寻求到资金合作者时,则这“游戏”就不灵了。又回到我们前面所说的原则上了,即“能迅速转移风险的项目是好项目”,这就需要选准投资时机了。

并不是所有的合作项目都能以“以小博大”技巧操作的。这取决于该项目的盈利性如何,如果是一块真正的“肥肉”,你揩一点油,下一家也会有利可图的。而且,越是地段好、物业类型结构好、规划设计好的项目,操作起来越容易。我再强调一遍,时机、地段、质量(物业类型、规划设计)三要素都真正掌握好,操作就游刃有余了,这三个要素是“以小博大”能玩起来的真正前题。

陈小平

一九九三年十一月一日于海口

(陈小平同志系中科院地理所房地产研究中心总干事、海南港元房地产有限公司副总经理)

目 录

房地产投资策略点滴(代序言)

第一章 房地产经营综论	(1)
第一节 房地产经营概述	
第二节 房地产经营的市场调查	
第三节 房地产经营与宏观调控	
第四节 房地产经营风险及防范	
第五节 房地产经营升值	
第六节 房地产经营成功要素	
第二章 土地获取方略	(35)
第一节 城市土地制度	
第二节 企业获取土地的途径	
第三节 企业获取土地的决策	
第三章 项目策划	(63)
第一节 项目策划的基本概念	
第二节 项目策划的制约因素	
第三节 项目策划的基本步骤和内容	
第四节 住宅项目策划	
第四章 房地产开发管理	(91)
第一节 房地产开发的有关规定	
第二节 房地产开发的前期工作	
第三节 开发建设	
第四节 建设工程监理和工程竣工验收	
第五章 营销策略	(111)
第一节 营销方式及其选择	

第二节	营销渠道和促销手段	
第三节	房产定价	
第四节	预售方案制定	
第五节	租赁方案制定	
第六节	售楼书	
第七节	营销合同范本	
第六章	房地产经营融资	(169)
第一节	房地产经营融资与负债经营	
第二节	房地产经营融资能力分析	
第三节	房地产经营融资方式	
第四节	房地产经营融资方案优化	
第五节	国际房地产融资方式介绍	
第七章	产权及物业管理	(195)
第一节	产权管理	
第二节	物业管理	
第八章	房地产经营社会服务机构	(213)
第一节	房地产咨询代理服务机构	
第二节	房地产估价机构	
第三节	物业管理公司	
第四节	其他服务机构	
附 录	房地产经营名词术语荟萃	(230)
后 记		(253)

第一章

房地产经营综论

