

国际工程管理教学丛书

INTERNATIONAL PROJECT MANAGEMENT TEXTBOOK SERIES

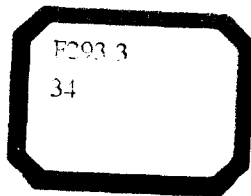
国际房地产管理概论

AN INTRODUCTION TO REAL ESTATE MANAGEMENT IN OVERSEAS

王学涵 张守健 主 编



中国建筑工业出版社



“九五” 国家重点图书

国际工程管理教学丛书

INTERNATIONAL PROJECT MANAGEMENT TEXTBOOK SERIES

国际房地产管理概论

AN INTRODUCTION TO REAL ESTATE MANAGEMENT IN OVERSEAS

王学涵 主编
张守健

中国建筑工业出版社

(京) 新登字 035 号

本书全面、系统地介绍和研究国外房地产业的状况, 内容包括: 海外房地产概论、海外房地产法律、海外房地产税务、海外房地产金融、海外房地产估价、海外房地产开发和房地产投资风险。本书内容丰富, 注重理论联系实际, 通过对本书的学习, 可系统掌握海外房地产业务中的各种知识与技能。

本书可作为国际工程管理专业和房地产经营管理专业的教材或教学用书, 亦可供各建设单位技术管理人员学习参考。

国际工程管理教学丛书

INTERNATIONAL PROJECT MANAGEMENT TEXTBOOK SERIES

国际房地产管理概论

AN INTRODUCTION TO REAL ESTATE MANAGEMENT IN OVERSEAS

王学涵 主编
张守健

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

新华书店经销

北京彩桥印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 14 $\frac{3}{4}$ 字数: 354 千字

1997 年 6 月第一版 1997 年 6 月第一次印刷

印数: 1—4,000 册 定价: 20.00 元

ISBN 7-112-03127-3

F·237 (8266)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

国际工程管理教学丛书编写委员会成员名单

主任委员

王西陶 中国国际经济合作学会会长

副主任委员 (按姓氏笔画排列)

朱传礼 国家教育委员会高等教育司副司长

陈永才 对外贸易经济合作部国外经济合作司原司长

中国对外承包工程商会会长

中国国际工程咨询协会会长

何伯森 天津大学管理工程系原系主任, 教授 (常务副主任委员)

姚兵 建设部建筑业司、建设监理司司长

施何求 对外贸易经济合作部国外经济合作司司长

委员 (按姓氏笔画排列)

于俊年 对外经济贸易大学国际经济合作系系主任, 教授

王世文 中国水利电力对外公司原副总经理, 教授级高工

王伍仁 中国建筑工程总公司海外业务部副总经理, 高工

王西陶 中国国际经济合作学会会长

王硕豪 中国水利电力对外公司总经理, 高级会计师, 国家级专家

王燕民 中国建筑工程总公司培训中心副主任, 高工

刘允延 北京建筑工程学院土木系讲师

汤礼智 中国冶金建设总公司原副总经理、总工程师, 教授级高工

朱传礼 国家教育委员会高等教育司副司长

朱宏亮 清华大学土木工程系副教授, 律师

朱象清 中国建筑工业出版社总编辑, 编审

陆大同 中国土木工程公司原总工程师, 教授级高工

杜训 全国高等学校建筑与房地产管理学科专业指导委员会副主任, 东南大学教授

陈永才 对外贸易经济合作部国外经济合作司原司长

中国对外承包工程商会会长

中国国际工程咨询协会会长

何伯森 天津大学管理工程系原系主任, 教授

吴 燕	国家教育委员会高等教育司综合改革处副处长
张守健	哈尔滨建筑大学管理工程系副教授
张远林	重庆建筑大学副校长，副教授
张鸿文	中国港湾建设总公司海外本部综合部副主任，高工
范运林	天津大学管理学院国际工程管理系系主任，教授
姚 兵	建设部建筑业司、建设监理司司长
赵 琦	建设部人事教育劳动司高教处副处长，工程师
黄如宝	上海城市建设学院国际工程营造与估价系副教授，博士
梁 镒	中国水利电力对外公司原副总经理，教授级高工
程 坚	对外贸易经济合作部人事教育劳动司学校教育处副处长
雷胜强	中国交远国际经济技术合作公司工程、劳务部经理，高工
潘 文	中国公路桥梁建设总公司原总工程师，教授级高工
戴庆高	中国国际工程咨询公司培训中心主任，高级经济师

秘书（按姓氏笔画排列）

吕文学	天津大学管理学院国际工程管理系讲师
朱首明	中国建筑工业出版社副编审
李长燕	天津大学管理学院国际工程管理系副系主任，讲师
董继峰	中国对外承包工程商会对外联络处国际商务师

序

对外贸易经济合作部部长 吴 仪

欣闻由有关部委的单位、学会、商会、高校和对外公司组成的编委会编写的“国际工程管理教学丛书”即将出版，我很高兴向广大读者推荐这套教学丛书。这套教学丛书体例完整、内容丰富，相信它的出版能对国际工程咨询和承包的教学、研究、学习与实务工作有所裨益。

对外承包工程与劳务合作是我国对外经济贸易事业的重要组成部分。改革开放以来，这项事业从无到有、从小到大，有了很大发展。特别是近些年贯彻“一业为主，多种经营”和“实业化、集团化、国际化”的方针以来，我国相当一部分从事国际工程承包与劳务合作的公司在国际市场上站稳了脚跟，对外承包工程与劳务合作步入了良性循环的发展轨道。截止到1995年底，我国从事国际工程承包、劳务合作和国际工程咨询的公司已有578家，先后在157个国家和地区开展业务，累计签订合同金额达500.6亿美元，完成营业额321.4亿美元，派出劳务人员共计110.4万人次。在亚洲与非洲市场，我国承包公司已成为一支有较强竞争能力的队伍，部分公司陆续获得一些大型、超大型项目的总包权，承揽项目的技术含量不断提高。1995年，我国有23家公司被列入美国《工程新闻记录》杂志评出的国际最大225家承包商，并有2家设计院首次被列入国际最大200家咨询公司。但是，从我国现代化建设和对外经济贸易发展的需要来看，对外承包工程的发展尚显不足。一是总体实力还不太强，在融资能力、管理水平、技术水平、企业规模、市场占有率等方面，与国际大承包商相比有明显的差距。如，1995年入选国际最大225家承包商行列的23家中国公司的总营业额为30.07亿美元，仅占这225家最大承包商总营业额的3.25%；二是我国的承包市场过分集中于亚非地区，不利于我国国际工程咨询和承包事业的长远发展；三是国际工程承包和劳务市场竞争日趋激烈，对咨询公司、承包公司的技术水平、管理水平提出了更高的要求，而我国一些大公司的内部运行机制尚不适应国际市场激烈竞争的要求。

商业竞争说到底还是人才竞争，国际工程咨询和承包行业也不例外。只有下大力气，培养出更多的优秀人才，特别是外向型、复合型、开拓型管理人才，才能从根本上提高我国

公司的素质和竞争力。为此，我们既要对现有从事国际工程承包工作的人员继续进行教育和提高，也要抓紧培养这方面的后备力量。经国家教委批准，1993 年，天津大学首先设立了国际工程管理专业，目前已有近 10 所高校采用不同形式培养国际工程管理人才，但该领域始终没有一套比较系统的教材。令人高兴的是，最近由该编委会组织编写的这套“国际工程管理教学丛书”填补了这一空白。这套教学丛书总结了我国十几年国际工程承包的经验，反映了该领域的国际最新管理水平，内容丰富，系统性强，适应面广。

我相信，这套教学丛书的出版将对我国国际工程管理人才的培养起到重要的促进作用。有了雄厚的人才基础，我国国际工程承包事业必将日新月异，更快地发展。

1996 年 6 月

前 言

本书系国际工程管理教学丛书之一。国际工程管理是一门新学科，因此这套系列教材的推出，不仅为满足大学生和研究生专业课的教材需要，还可作为从事国际工程的管理人员和技术人员培训和自学的参考书。

编著者曾在国外从事国际工程及房地产经营管理工作多年，回国后在哈尔滨建筑大学多次为国际工程管理专业和房地产经营管理专业开设本课程，也曾为中国建筑工程总公司培训中心、中国对外承包工程商会等单位讲课，使本教材得到不断充实和完善。

全书共分7章。第1章对国外房地产和房地产业的基本含义、各国的土地制度作了扼要的概括；第2章阐明了房地产产权权益、所有制形式和产权转让的各种法律规定；第3章论述了税法和税务对房地产业运行的制约作用；第4章对各种抵押贷款业务、参与房地产融资活动的各类金融机构有详尽的论述；第5章论述了房地产估价原则、程序和估价方法；第6章论述了有关房地产开发和投资决策的可行性分析；第7章着重讨论房地产投资风险。这些内容不仅对从事海外房地产投资实务的人员具有参考价值，也可供在国内开拓房地产业的人员研究借鉴。

本书由王学涵、张守健主编，其中第1、2、5章由王学涵执笔，第3、4章由王守列执笔，第6、7章由张守健执笔。

由于编著者的水平有限，书中难免有不当之处，敬请读者批评指正。借此机会，向本书编写中借鉴过的有关参考书、论文的作者，以及给予编著者热情支持和帮助的有关同志表示最诚挚的谢意。

目 录

第1章 海外房地产概论	1
第1节 房地产与房地产业	1
第2节 各国（地区）的土地制度	11
第2章 海外房地产法律	24
第1节 海外房地产法概述	24
第2节 产权	32
第3节 房地产买卖	40
第4节 房地产租赁	46
第5节 产权产籍管理	49
第6节 政府行使的权力	56
第3章 海外房地产税务	60
第1节 海外房地产税务概论	60
第2节 如何计算应课税收入	63
第3节 房地产投资的优惠条款	68
第4节 房地产买卖租赁的课税	77
第5节 赠与税、遗产税及房地产税	82
第4章 海外房地产金融	86
第1节 房地产金融概述	86
第2节 房地产金融业务	93
第3节 参与房地产融资的金融机构	109
第5章 海外房地产估价	113
第1节 房地产估价概论	113
第2节 房地产估价程序	123
第3节 房地产估价方法	135
第4节 各国（地区）的估价机构与估价制度	156
第6章 海外房地产开发	173
第1节 海外房地产投资决策	173
第2节 可行性研究	184
第3节 房地产开发过程	201
第4节 房地产经纪人	206
第7章 房地产投资风险	210
第1节 市场动态与风险	210
第2节 投资策略和技巧	223
参考书目	226

第1章 海外房地产概论

本章包括两个部分：房地产与房地产业、各国（地区）的土地制度。

本章重点在于掌握房地产概念、特性及其投资特点，以及房地产业的运行机制和房地产市场特征。要求熟悉各国（地区）的土地使用制度概况，尤其是香港的土地批租。对其他内容可作一般了解。

第1节 房地产与房地产业

土地是人类安身立命的场所，没有人能够脱离土地，没有人能够离开房屋，事实上，房地产与我们每个人的日常生活息息相关，每个人对房地产都有需求。难怪投资房地产成为这么多亿万富豪发家致富的捷径。

当然，成为亿万富豪者，大都是那些有胆有识，富有创新精神，愿意艰苦奋斗，永不退缩的人。发迹致富的道路虽然各不相同，但无不涉足房地产投资。

名列港澳十大首富的李嘉诚，是长江实业及和记黄埔有限公司主席，估计拥有财富逾200亿港元。李嘉诚是名符其实的地产大王，他从地产业发迹，最终成为压倒群雄的“地产界巨子。”其一言一行被地产界奉为圭臬。“我的投资秘诀是：不论做什么生意，必先了解市面的需求，做人处世则应忠诚努力，遵守诺言，且要不断充实自己，追上瞬息万变的社会。”

有“中国电影大王”之称的邵逸夫爵士，财产遍及美加及东南亚，财产总值超过100亿港元，名列香港十大首富。他这样谈及自己致富之道：“我的财产主要来自购入的地皮升值，我买戏院时，总带买下附近的地皮，戏院带旺附近区域后，买入的地皮便会大幅升值。”

富甲一方，鼎鼎大名的霍英东是一位勇敢的“土地爷”，在房地产投资方面，他的创新经营意识有口皆碑。一是开创房屋预售，他说：“我从自己买房中就悟到，只有最大限度地扩大购买对象，房地产才能发起来。”他采取的楼宇预售办法，只要先付10%的现金，就可购得即将破土动工兴建的楼宇（香港称为“楼花”）。二是率先采用小册子和广告形式宣传推销楼宇，吸引更多的人购买房地产。

靠黄金珠宝业起家的郑裕彤，成为超级巨富，仍然离不开房地产。他对投资房地产津津乐道：“凡与民生有密切关系的生意都有可为，人要住屋，年青人成家后喜欢自辟小天地，对楼宇便有大量需求，做这些生意不会错到哪里。”郑裕彤的投资策略脍炙人口：“任何一种行业及投资必定有高低潮，周而复始地运行，低买高卖，是获利的最佳方程式。”

“持有实物才是最佳的保值的办法”，这是李兆基投身房地产的初衷。他的投资作风雷厉，善于把握时机，房地产低潮时吸纳，高峰时吐出，绝不拖泥带水，评论家称他“眼明手快，先声夺人”，“重新部署投资策略最快”。

在美国，最好的行业就是房地产的投资，投资额超过股票、债券的金额，投资收益更远超其上。事实上，在美国，今天百分之七八十的富人，多半是由房地产投资发迹的。与

购买股票、期货、公债、黄金买卖、或经营进出口贸易等比较，房地产投资是风险最小、最稳健的赚钱之道。美国前总统罗斯福（President Franklin D. Roosevelt）曾归结其理由，说道：“房地产不会被偷、遗失，也不会被搬走，只要适当地注意管理，它是世界上最安全的投资”（“Real Estate cannot be lost or stolen, nor can it be carried away, managed with reasonable care, it is about the safest investment in the world.”）

一、房地产（Real Estate）

（一）房地产概念

在国外，房地产或称不动产，它是指土地和任何永久固定在土地上的附着物，诸如建筑物或构筑物，及附着于建筑物的诸如照明装置、上下水道、供热装置及其他，以及由法律赋予的涉及房地产的一束权利。亦即房地产是指土地，永久固定在土地上的附着物，法律赋予土地的一束权利；按法律观点它是不可移动的（图 1-1）。

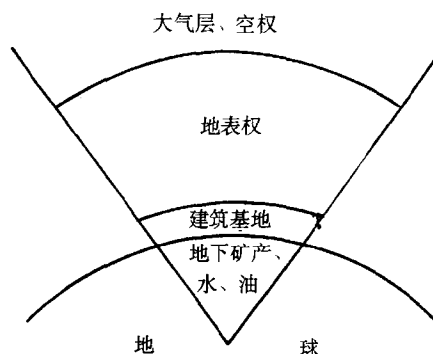


图 1-1 房地产概念

土地广义地说，可以包括建筑基地和房屋，土地是基本的，人们可以在其上行走或建造建筑物。在这里房地产是被作为一个整体概念来解释的，这种房产和地产一体化概念，并不能掩盖房产和地产本质上的差别。地产的本质是由于土地这种自然资源的稀缺而形成的土地所有权，而土地所有权，就是法律把本来不属于任何个人和社会团体所有的土地，归属于一些个人或团体所有，同时附加给这些个人和团体占有、使用、处置和支配土地的权利。正因为地产权的这种纯粹的法律意义，使得地产权所受到的限制可以时大时小，具有更

大的灵活度。房产的本质是对土地的投入及其增值，也就是凝固在建筑物上的物化劳动和活劳动，在商品经济条件下，必须作为财产存在。它是由其他财产形式转化而来的，而不是象地产那样，纯粹由法律赋予的。

房产之所以由一般的产权概念并入不动产的概念之中，是因为房产（或建筑物）是附着于土地上的，是土地不可分离的部分。土地效益的发挥（农业用地除外），又以其上建筑物及构筑物的建设为前提。并且，在土地的使用上，人们首先注意的是对建筑物的需求。所以，交易活动往往是为获得这种房地统一体而进行的。因此，房地和地产逐渐地被人们看成一个整体，从而形成一个房产与地产融合的概念——房地产。另一方面，由于建筑物或构筑物与土地一样具有相对固定性，建筑物作为土地的长期附着物，也就在人们的日常生活和房地产交易活动中形成了整体的观念。

房产和地产概念的这种融合，并不意味着在理论上和管理工作中不必对两者加以区别对待，事实上，房地产的许多重要性质和特征都是由地产的性质决定的。

1. 附着物（Fixtures）

从法律角度看，凡附着或固定在房地产上的任何物件都可视为房地产的附着物。因此，一旦动产附着或固定于房地产上时，便成为房地产的一部分，当房地产转移时，这些附着或固定在房地产上的动产（附着物）将随之一并转移而不能拆除移走。所以在房地产买卖、交换、抵押中常常发生判定某种动产是否为附着物的纠纷。法律对此提供了一般的判定方

法，这种判定方法将重点放在考察当事人的附着意图上。具体为：

(1) 安装固定的方法，着重于固定永久程度。如果用水泥、灰浆、钉子、螺栓、焊接等方法安装、连接、固定的，一般可判定为附着物；

(2) 按和土地相连财产对房地产使用的适合性来作判定。例如，房客在租赁来的房地产上增建房间、铺设地板、安装窗帘架、软百叶窗等，所有这些增建和装修都和土地或房屋相连接而成为其不可移动部分，并且所有增建和装修也适合于使用，可被判定为附着物。房客在搬迁时，不能将这些已成为不动产的附着物拆除带走，业主也不因此而给予房客任何经济补偿；

(3) 当事人各方对附着财产的性质已有协议时，则按协议处理。因此，当房客在租赁房屋时即有意要增建、装修，而且有意在以后搬迁时要拆除带走，则应在签订租约时和业主协商一致并写入租约中；

(4) 按纠纷双方与附着物的关系判定。

总之，法律认为凡已确定为附着物的财产将被视为土地的一部分，从这个意义看，房屋也是附着物，土地的拥有者将成为附着物的拥有者。

2. 营业附着物 (Trade Fixtures)

为了营业、制造等目的，将动产附着在不动产上，即使是嵌入、固定在房地产上也都称之为营业性附着物，例如餐馆中的炉灶、冰柜、厨架；戏院中的座椅；商店中的橱窗、货柜、货架等。营业性附着物若是房客自费安装的，则不属于不动产的一部分，在房客搬迁时可不经房东的同意而自行拆除带走。但如在拆迁时对原房地产发生损伤时，房客应负责予以修复。对于可以拆除而未按规定拆除的营业性附着物，可认为是“被放弃的财产”而归房东所有。由于营业性附着物的判定也常发生纠纷，最好的办法是在签订租约时就作出明确的协议，逐项说明日后房客可自行拆除的物件。

3. 矿权 (Mineral Rights)

未经开采的矿产（如煤、油、金、银、铁、可燃气体等）均为不动产。但是，一经开采和土地分离就成为动产。许多国家规定矿权属国家所有，使同一块土地的各个部分，可能为同一所有者所有，也可能为不同所有者所有；可能某一部分为个人所有，另一部分为国家或政府所有。

欧洲许多国家，土地所有权与矿权是分开的，国家规定地下资源属于政府，地主开采矿藏要先向政府购买或将出售的收入与政府分成。在加拿大的有些省，地下矿藏也构成单独的产权，不再自动地附属于地产。

在美国，土地所有者同时也拥有地下的一切财富，所以地主可以自由开采，或者将矿权单独出售给别人。土地所有人在转让含有或认为含有矿藏的土地时，可以保留矿权（在契约中写入保留矿权的条款）也可以不保留而和土地一并转让。当土地所有人转让土地不保留矿权时，获得土地的受让人同时获得地下的矿权。如果契约中有矿权仍由转让人保留的条款，则保留方就具有为开采矿藏而加诸于转让土地上的暗示地役权，若在保留条款中特别声明“没有地面进入权”时，保留方就不能获得转让地的开采矿藏的地役权。这时，保留方要开采矿藏只能采用其他的方法（如打斜井）。

4. 农作物 (Emblements)

农作物包括树木、灌木、藤本植物和经济作物如粮食、菜蔬、果园等，它们在采摘前

可以认为是土地的一部分为不动产，应属于土地的一部分，其所有权将随土地的转让而同时转让，采摘后则为动产，可以和土地分开拥有，它的转让与土地无关。因此，有些国家的法律规定，在出售、转让土地时，应处理附在土地上的农作物的归属，或在出售前分离取走，或按销售合同作为货物处理，或按买卖双方的协议处理。

（二）房地产的特性（Characteristics of Real Estate）

作为劳动产品，房地产具有其他劳动产品的一般特征，即价值与使用价值。而作为特殊的劳动产品，房地产又具有不同于其他一般劳动产品的特性，择要而言主要表现在：

（1）不可移动性。房地产不同于一般商品，交易完成后，买方将商品、卖方将货款可各自带走，如制造厂的机器、装备虽然也是固定资产，但仍是可以移动的，可以从一地移至另一地作为货物被出售、运走；房地产虽然也可以买卖，但它不能在完成交易后被买方带走，更不能易地贩运转售，只能通过法定契约来保证买方取得所有权。房地产是不能移动的，它是不动产，因此是无法取走的。

（2）位置决定性。所有的房地产在位置上都是不可移动的，从而有了位置决定其价值与价格的特性，这种性质是与其他商品的一个重要区别。可移动的商品，可送到售价高、需求量大的地方去出售。但人们无法将房地产从需求小、售价低的地方送到另一个需求大、售价高的地方去。因此，不同的国家和地区、一个国家内的不同地区、相同地区中的不同地段，都将影响房地产的使用价值和市场价格。

（3）数量固定性。一种商品畅销，制造厂可以立即加班，生产出成千上万件来供应客户。但大至一个国家，小到一个城镇、社区，土地资源是有限的，既不能“生产”，也不能“创造”，供应数量难以增加，当需求量不断增加时，就造成房地产的稀缺性，从而使房地产的价格必然呈上涨态势，产生了高额利润。此外，一般商品随其使用价值的消耗，价值也逐渐随载体的消亡而消亡；而房地产的使用价值不仅不因时间的流逝而消亡，相反由于其稀缺性却可以保值甚至增值。

（4）品质各异性。手表有不同的牌子、款式，但同一牌子、同一款式、同一批生产的手表在商店出售时，消费者认为它们的价值是相同的，因为它们的品质相同。但仅就土地来说，即使在同一城市、甚至同一社区内，也很难找到两块品质完全相同的地块。至于建筑物，其品质更是各异了，不仅在外型尺寸、年代、风格、建筑标准上各不相同，即使是外型尺寸、年代、风格、建筑标准以及其他方面都相同的数幢建筑物，建在不同的位置，其价值就不同，建在市中心的建筑物的价值一般高于建在城市边缘的同类建筑物；甚至在同一住宅区内的相同住宅，人们挑选不临街较安静的居所，在这幢楼中又挑选最喜爱的一层和朝向。因此，从理论上讲，建筑物的每一平方米的价格，几乎都可因各种不同条件（品质）而不同。所以，房地产的品质各异性将对它的价值、价格和投资利润产生重要的影响。

（5）可开发改造性。房地产包含土地与建筑物两部分，这两部分的使用价值都可以经过投资者的开发或改造赋予。例如商业区中的一块商业用地，如果既可以开发成购物中心、娱乐场所、旅馆，也可以开发成办公大楼，那么就应根据这块地的位置、环境、条件、市场现状与发展趋势来作选择。通过开发、改造赋予其特性，创造最高的使用价值，获得最好的利润。还可根据市场需求变化情况，将原有房地产加以改造，以适合市场需求。

（6）社会使用价值可变性。随着国家、地区的政治、经济的变化，房地产的社会使用价值也将发生变化。例如市区的扩大、区域规划的变更、新行政区的设立、市政公共设施

及交通之改善等都会直接或间接地改变一宗房地产的社会使用价值。因此，在投资、开发和经营房地产时，不可不重视这一特性。

此外，房地产价格易受政治经济气候的影响，政治经济气候的变化会影响未来的政治经济政策，未来政策的不确定性无疑也会给地理位置不能移动的房地产以正面或反面影响。

（三）房地产投资特点（Real Estate Investment Natures）

房地产投资对于经营房地产的企业来说无疑是一项重大的决策行为。就投资本身而言，它是为了获得未来可能的价值而牺牲现在既有的价值的行为，是将企业的资金投放到某一具体项目上的行为。这一行为的实施，自然决定着企业日后的生存与发展，与企业的前途生死攸关。因此，无论企业或个人投资房地产时，必须了解房地产投资特点。

（1）变现性差。房地产不能立即变为现金，需要通过转手出售，才能有资金回收。不像债券、存款，存取方便，到期即可取回本金和利息。更由于房地产的不可移动性、位置决定性等特性，而使房地产比其他商品和货币资产的变现能力差。因此，投资者始终要考虑到自己的资金周转和资金支持能力，否则会增大投资中的财务风险。

（2）可利用金融市场进行杠杆操作。房地产投资可以利用抵押贷款融资增大收益，这种投资运作方法称之为杠杆操作。例如，利用抵押贷款的低利率而获取高的投资收益率，显然杠杆作用是有利的，在这种情况下，购置房地产所付的头款（投资本金）越少，抵押贷款越多，赚的也越多。

（3）市场预测困难。由于房地产市场的分散，各宗买卖的成交都是个别进行、互不相关的，因而很难掌握市场信息，这就难于作出市场预测，容易造成投资时机失误。同时，房地产投资金额大，整个开发周期长，资金回收期也长，因此要对市场作出长期预测就更为困难。且房地产供求关系在短期内变化不敏感，特别是当整个社会需求下降时，房地产所有人、承租人宁愿持有房地产，等待一个较长的时期，而不愿削价出售、低价转租或放弃它们，也使得市场预测更为困难。

（4）利用经纪人并伴有高额服务费用。房地产交易涉及许多专门知识，往往不是投资者本人所能全部精通的。因此，房地产交易往往要通过有资格的经纪人进行，有时还要有估价师、律师、测量师等专业人员，甚至要有会计师参与。聘请这些专业人员都要支付高额的服务费用，使得在交易过程中需花费较高的成本。

（5）土地不遵守“供求均衡法则”，尽管土地价格也随着供求关系的变动而变动，但因土地资源是有限的，无法“生产”或“创造”出来，不能因市场需求增大而人为地增加土地供应量，所以土地不可能遵守“供求均衡法则”。

二、房地产业

房地产业是从事房地产开发、经营、管理以及维修、服务等多种经济实体所组成的一个行业，是集生产、经营、管理和服务等多种经济活动为一体的产业。

值得注意的是，尽管房地产业与很多其他产业有着直接的联系，而且关联程度密切，但作为经济部门的划分，却具有一定的界限。最常遇到的一个问题是房地产业与建筑业的关系问题，一些书籍和论文把房地产业和建筑业共同作为一个国家或地区经济的支柱产业之一。但实际上，这两个行业无论从经济概念或技术经济概念上，都有性质上的不同。联合国《经济活动国际标准产业分类》中的《国际标准行业分类》，建筑业是第五类，房地产业和服务业是第八类。建筑业是房地产业运行的技术物质基础，完全是物质生产部门，但房

地产业却在经济上处于主导地位。在技术经济操作和经营管理方面，两者都有不同的规律和特点。至于把两者作为一个重要的经济部门介绍，只能说明这两个产业关联的密切程度。

（一）房地产业的劳动产品和管理对象

房地产业的劳动产品是房屋和与之紧密联结为一体的经过开发的土地。换句话说，房地产劳动产品是房地产开发、建设物质生产过程的产品。城市房地产业的管理对象，除包括上述房地产劳动产品外，还应包括已征用待开发的土地和非建造房屋用途的土地，即所有的房屋和土地。

房屋是劳动产品，这是不言而喻的。人们把经过开发的土地也叫做劳动产品，就需要作一些说明。自然状态的土地，不是劳动产品，是自然力的产物。但是，作为建筑基地或其他用途的土地，都需要对自然状态的土地进行加工改造，即进行开发活动。一个建设项目在基本建设前期工作中，首先要进行场地平整和基础设施的整備。经过基本建设的前期工作，或称土地的开发工作，就把作为自然之物的土地——生地变成了劳动产品——熟地。在此过程中，土地就凝聚了人类劳动。这种人类劳动的物质形态，包括地形地貌的改变、道路的出现和各种地下基础设施（电缆、各类管道等）的构筑；这种人类劳动的货币形态，则是投入土地开发的资金。作为房地产开发重要组成部分的土地开发，不仅包括上述将自然状态的土地加工成建设用地，而且包括原有用地的再开发。

特别需要指出的是，开发土地的人类劳动具有地域上的扩延性。在某块土地上投入开发性人类劳动以后，就不仅使这块直接被开发的土地凝聚了人类劳动，成为劳动产品。而且，也使与之相邻而未被直接开发的土地提高了使用价值，也不同程度地具有了劳动产品的性质。可以把这一原理称为“土地开发成果延扩效应”。认识并运用这一原理，对房地产的开发经营无疑具有重要意义。

（二）房地产业的运行机制

房地产业运行的全过程由三个环节组成：

1. 生产环节

即通过对自然状态的土地投入人类劳动，进行房屋和基础设施建设，获得房地产劳动产品的过程。这一环节的前提条件是获得可供开发的土地，获得土地后，由房地产开发公司组织进行房地产的开发和再开发活动，这是房地产生产环节的主要生产活动。

在城市开发方面，又可分为新区开发和旧城开发（或称旧城改造或再开发），新区开发是指对新市区、卫星城镇的开发；旧城区再开发是指对旧城市或城市的某些区域进行改造、扩建。按照开发的统一性和配套性的程度，又可分为单项开发和综合开发两种。

房地产综合开发是指城市开发建设的全过程。在一个开发区域内是指土地和房屋开发一体化的全过程，具体内容包括规划设计、征地拆迁、土地开发、房屋建造、竣工验收、交付使用、房屋经营、房屋管理等。

英国是城市房地产综合开发最早的国家，早在 19 世纪 60 年代，英国的第二大城市伯明翰，为适应当时工业发展的需要，由市政府工程部门统一规划，围绕中心区开发了大片的工人住宅和适量的中、上阶层的住宅区，这种综合开发方式有效地克服了分散建设带来的弊端。第一次世界大战结束后，英国立法为政府组织建房提供了建房补贴，开创了国家扶植建房的先例，大大加快了住房开发计划。第二次世界大战之后，由于许多城市遭到战争破坏，加之战后大量农村人口流入城市，造成严重房荒。为了解决居住困难、交通运输

紧张、公害污染严重等日益尖锐的矛盾，1946年，英国国会通过了“新城法”，计划分期分批地在大城市周围建设一批新城，试图通过行政干预和经济诱导的方法，大力开展城市房屋的综合开发工作。其具体措施是：成立开发公司，进行城市的统一规划、设计、施工和管理。

关于合作社或个人建房，这类房屋在建设时不是以交换为目的，不是商品房建设，但仍然是整个社会所拥有的房地产财富的重要组成部分，在国外建造房屋的相当比重是合作社或个人所有。在日本，个人建房可以由政府提供住房资金的80%，年平均利率为5.5%，还款年限10~35年；原西德的住房合作社是第二次世界大战后解决住房的重要形式，合作社成员每人缴纳一定资金，加上国家无息贷款，合资、合力建房，经济条件好的可以出资，经济条件差的可以利用周末、假日出工、出技术折算成金额。应当指出，虽然合作社或个人建房不是以交换为目的，而是为解决自己的住房问题，仍然必须遵循统一规划、合理布局、综合开发、配套建设的原则，以便合理利用土地，提高开发建设的效益。

2. 流通环节

即房地产的劳动产品进入市场，进行交易活动，实现其使用价值和价值的过程。当然，未经开发的“生地”也能投入市场流通。房地产市场活动主要有房地产的买卖、租赁和抵押等各种流通方式。

房地产买卖是指土地和房屋所有权的买卖。由于房地产是不动产，它的流通方式不像其他商品那样从生产者所在地点运到消费者所在地点来实现。房地产的生产与消费在地点上是相同的，只是通过买卖来转移所有权。因此，房地产这个特殊商品的交易活动由于始终贯穿着权属管理，要比一般商品的交易活动复杂得多。

房地产租赁，其实质仍然是流通领域的买卖，只是房地产是消耗期限很长的商品，就有可能将其使用价值零星出售，每次有一定的期限，即将使用价值出租。也可以说，房地产租赁是房地产出售的另一种形式，是房地产的分期出售。房地产所有人通过租金的形式逐步收回成本和利润。

房地产抵押是指单位或个人以一定量的房地产作为如期偿还借款的保证物，向银行或其他信贷机构作抵押，从而取得贷款。贷款到期，借款者应归还贷款本息；若到期无力归还贷款，银行或其他贷款机构有权处理作为抵押的房地产，处理所得的资金必须首先用于归还贷款，抵押贷款可以用于解决房地产开发公司或购房者资金不足的困难，开发公司或购房者把即将投入开发建设的房屋或购得的房屋作为抵押品来获得贷款。

目前，房地产市场中主要有两类交易活动：一类是房地产经营企业的交易活动，房地产经营企业大致有两种，一种是房地产开发公司，将他们自己开发的房地产投入市场进行交换活动，另一种是房地产经营公司，他们受房地产产权所有人的委托，代理经营委托人的房地产；另一类是房地产产权所有人的交易活动。

3. 消费环节

房地产经过流通环节的市场交易活动，转移给使用者，从而进入了消费环节，房地产的使用周期长，作为不动产的房地产，具有固定性、耐久性和增值性。

为了保障产权人的合法权益，必须进行经常的、严格的产权产籍管理，以保证高价值的、稀缺的、不可移动的房地产可以由产权人长期和永久使用，以土地权属管理为例，为对土地的拥有、占有、使用、收益和处分进行管理，国外常用注册登记的方式。

关于房地产维修服务，其目的在于保障住户安全，保持房屋各种功能，防止、减少、控制房屋的损坏，延长房屋使用寿命，改善居住条件。国外普遍重视旧房的维修和保护，有些国家用于房屋维修的费用有时是房屋造价的 5~6 倍。有的国家房屋维修有专门的立法，有的国家还有专门的房屋维修机构。

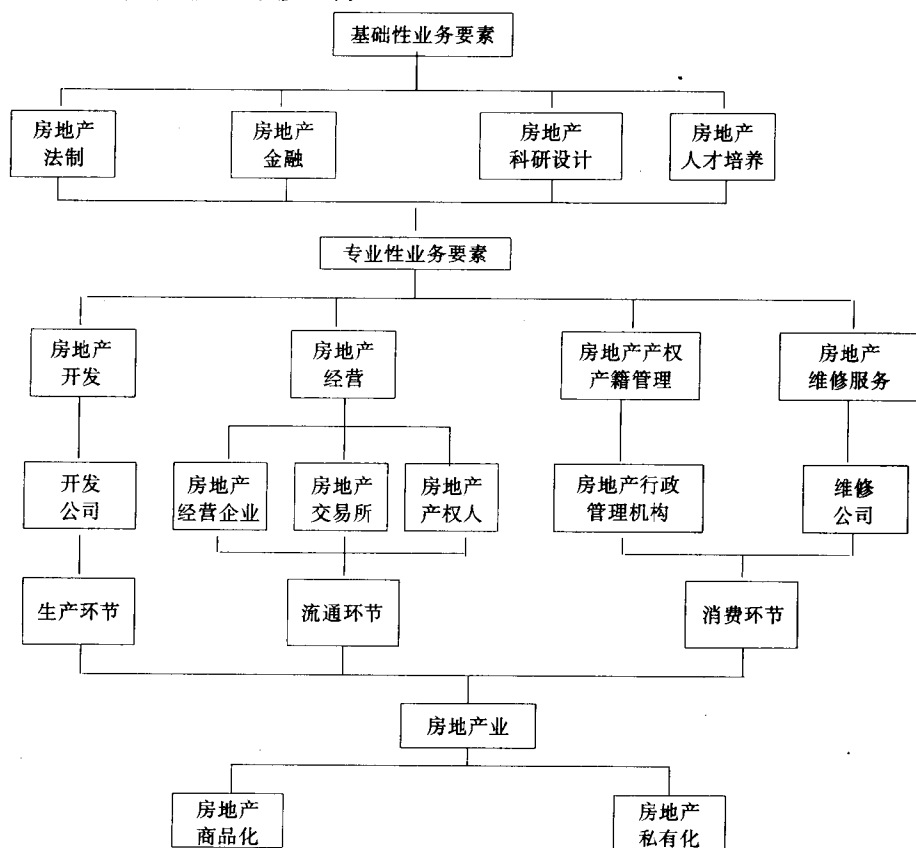


图 1-2 房地产业的运行机制

总之，房地产业作为国民经济中的一个独立的、重要的产业，它的劳动产品作为商品，都要经过生产、流通、消费三个环节。这三个环节周而复始地循环，就是房地产业的运行机制（见图 1-2）。

（三）房地产市场是不充分市场

房地产市场，从狭义上说，是指房地产商品交换的场所；从广义上说，是指房地产交换关系，是房地产流通（房地产买卖、租赁、交换等）全部过程的总和。房地产市场的内涵可以从如下几个方面来理解：

（1）房地产市场是商品经济的范畴。只要有房地产供给和房地产需求，就会出现房地产交易，就需要房地产市场，就需要房地产市场机制，房地产经济纳入商品经济轨道，就必然形成房地产市场。

（2）房地产市场是有形房地产商品和无形房地产商品的统一体。住宅、商店、办公楼、厂房等建筑实体为有形商品；房地产价格评估、房地产信息、房地产法律咨询等技术服务