

● 哈 尔 滨 建 筑 大 学 组 织 编 写
深圳经济特区房地产(集团)股份有限公司
● 中 国 建 筑 工 业 出 版 社



房地产经营

房地产经营与管理系列教材

93.3



(京)新登字 035 号

本书是哈尔滨建筑大学和深圳经济特区房地产(集团)股份有限公司合作编写的房地产经营与管理系列教材之一。全书共分九章,包括房地产经营特点、经营思想、经营环境,房地产市场调查与经营预测,房地产经营风险,房地产经营目标、经营决策,房地产开发经营、交易经营,房地产经营分析以及国外房地产经营。

本书为房地产经营与管理专业的教材,亦可供大专院校有关专业师生和房地产经营管理人员参考。

* * *

责任编辑 向建国

房地产经营与管理系列教材

房地产经营

田金信 刘 力 主编

*

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

北京密云华都印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 10 $\frac{3}{4}$ 字数: 260 千字

1997 年 3 月第一版 1997 年 3 月第一次印刷

印数: 1—5,000 册 定价: 15.00 元

ISBN 7-112-02734-9

F·214 (7833)

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)

房地产经营与管理系列教材编委会

主任委员：骆锦星 任玉峰

副主任委员：王文丽 武永祥

委 员：王要武 刘忠臣 田金信 陈佛来
李恩辕 房乐德 徐广德 黄清文

(以上按姓氏笔画为序)

序

房地产是房屋财产与土地财产的总称，在物质形态上二者紧密结合、不可分割，在经济形态上其经济内容和运动过程也具有内在整体性和不可分割性。房地产是房屋建筑和建筑地块的有机组成整体，是人类物质生活中一种稀缺资源和重要的生产要素。在市场经济条件下，房地产是为人们所重视的最为具体的财产形式之一。随着经济的发展、社会的进步和人口的增加，人们对房地产的需求日益增长，房地产在社会经济生活中的地位日益突出，尤其在人类社会经济活动向城市形式集约化发展的今天，房地产已不仅仅只具有作为人们生产、居住、服务等活动场所的意义，而是逐步成为现代社会经济大系统的有机组成部分，直接影响着社会的消费、就业、金融、信贷、保险和众多相关产业的发展。

房地产业是由从事房地产的开发、经营、管理、中介服务等多种经济活动的企、事业群体所组成的重要产业，具体包括土地的开发经营、房屋的开发建设、买卖、租赁、信托、维修、综合服务和以房地产为依托所进行的多种经营管理等工作。在国民经济发展中，房地产业作为基础性、先导性的产业起到了重要的积极作用。

房地产业在我国是一个既古老而又新兴的产业。说其古老是因为作为人类生产、生活物质资料的房屋与土地是人类赖以生存的基本条件，其生产几乎与人类自身形成同步开始，几千年前人类就有了田地的交换与买卖。然而，它与农业、工业相比，房地产业又是一个新兴产业，是随着社会分工更加明确、商品经济和城市化程度日益发展而出现的，房地产业是世界各国，特别是经济发达国家的重要经济支柱之一。

党的十一届三中全会以来，随着改革开放的深入，社会主义市场经济体制的建立和城市化程度的不断提高，我国的房地产业获得了巨大的发展，房屋商品化、住宅制度改革、土地有偿使用制度、房地产综合开发等政策理论与改革实践对房地产业的发展起到了积极的推动作用。房地产业的形成和发展，对于增加国家财政收入、促进住房发展与消费结构合理化、加强城市基础设施建设、吸引外资、促进相关产业发展等都具有十分重要的意义。

党的十四大明确提出建立社会主义市场经济体制，因此，过去长期以来形成的计划经济体制下封闭的房地产管理模式必须向开放型、社会化转变，必须建立一系列符合我国国情的房地产经济理论、生产理论和管理理论。

为振兴我国的房地产业，大力发展房地产专业教育事业，更好地实行教学与生产实际相结合，同时也为适应广大读者对房地产经营与管理系列教材的迫切需要，中国建筑工业出版社、哈尔滨建筑大学和深圳经济特区房地产（集团）股份有限公司决定出版一套具有较高水平、系统性较强、理论与实践相结合的“房地产经营与管理系列教材”，这套教材共计12本，包括《房地产经济学》、《房地产开发》、《房地产经营》、《房地产管理》、《房地产估价》、《房地产投资分析》、《房地产金融》、《房地产市场》、《房地产法律制度》、《房地产

会计》、《房地产管理信息系统》、《建设项目建设监理》等，由哈尔滨建筑大学和深圳经济特区房地产（集团）股份有限公司的专家、学者共同编写。

这套系列教材汇集了作者多年的理论研究、教学实践和生产实践经验，并参考了许多国内外有关研究成果和实践，较全面地阐述了房地产业的理论与实践，可作为房地产经营与管理及其相关专业大学本科教材，也可作为房地产专业人员的参考书。我们希望，这套系列教材的出版，对我国房地产业的理论与实践、对房地产专业教育发挥积极的作用。

但是，由于我们的理论水平和实践经验有限，在纂写过程中难免有不当之处，敬请读者批评指正。借此机会，向本系列教材借鉴过的有关参考书、论文的作者以及给予我们热情支持和帮助的有关同志表示最诚挚的谢意。

房地产经营与管理系列教材编委会

前 言

《房地产经营》一书是根据房地产经营与管理专业教学计划和该课程的教学大纲编写的。它是哈尔滨建筑大学和深圳经济特区房地产（集团）股份有限公司合作编写的房地产经营与管理十二本系列教材之一。全书共九章，包括：房地产经营概述、房地产市场调查与经营预测、房地产经营风险、房地产经营目标、经营决策、房地产开发经营、交易经营、房地产经营分析及涉外房地产经营等。本书为房地产经营与管理专业教材，亦可供大专院校有关专业和房地产经营管理人员参考。

本书由哈尔滨建筑大学田金信、刘力主编。具体编写分工为：第一章由田金信编写，第二章、第七章由刘力编写，第三章、第九章由陈健编写，第四章、第六章由王洪编写，第五章由杜朝晖编写，第八章由杜朝晖、田金信编写。

鉴于房地产经营是一门新兴的正在发展完善的学科，涉及知识面很广，又限于我们的水平，书中不妥和错误之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

教材在编写过程中，参考了有关教材、论著和资料，在此谨向它们的作者表示感谢。

目 录

第一章 房地产经营概述	(1)
第一节 房地产经营的概念及特点.....	(1)
第二节 房地产企业及其经营思想.....	(5)
第三节 房地产经营环境.....	(8)
第二章 房地产市场调查与预测	(11)
第一节 房地产市场调查	(11)
第二节 房地产市场预测	(17)
第三章 房地产经营风险管理	(31)
第一节 房地产经营风险概述	(31)
第二节 房地产经营风险分析与评价	(33)
第三节 房地产经营风险管理	(37)
第四章 房地产经营目标	(43)
第一节 房地产经营目标的内容及体系	(43)
第二节 房地产经营目标的作用和原则	(47)
第三节 房地产经营目标的管理	(49)
第五章 房地产经营决策	(52)
第一节 房地产经营决策内容和分类	(52)
第二节 房地产经营决策原则和程序	(54)
第三节 房地产经营决策方法	(58)
第四节 风险决策中的灵敏度分析和效用理论应用	(66)
第六章 房地产开发经营	(72)
第一节 房地产开发经营内容及程序	(72)
第二节 城市土地开发经营	(75)
第三节 房屋开发经营	(82)
第七章 房地产交易经营	(85)
第一节 房地产的买卖经营	(85)
第二节 房屋的租赁经营	(93)
第三节 房屋的抵押、典当与调换.....	(103)
第八章 房地产经营分析	(108)

第一节	房地产经营收支分析·····	(108)
第二节	房地产经营成本分析·····	(112)
第三节	房地产经营资产分析·····	(119)
第四节	房地产经营利润分析·····	(128)
第九章	涉外房地产开发经营·····	(135)
第一节	涉外房地产开发经营概述·····	(135)
第二节	涉外房地产开发经营的环境·····	(138)
附录一	中华人民共和国城市房地产管理法·····	(145)
附录二	中华人民共和国价格管理条例·····	(152)
附录三	商品住宅价格管理暂行办法·····	(157)
附录四	城市商品房预售管理办法·····	(160)
参考书目	·····	(162)

第一章 房地产经营概述

第一节 房地产经营的概念及特点

一、经营与房地产经营的含义

(一) 经营

“经营”这个词原意是指筹划营谋，后来引申为经济事业的筹措、谋划和实施等活动。在现代经济活动中，经营是指如何以最少的投入获得最大的效益的谋划、决策和组织实施的经济行为。而企业经营的概念是随着商品经济的发展而出现并逐渐加深其内涵和外延的，它是与市场经济密切联系的。企业为了生存和发展，必须了解研究市场，如消费者需要什么，需求量多大，质量价格如何，有哪些竞争对手及有什么样的竞争商品，同时为了更好地把生产出的商品销售出去，还要作好广告宣传，实行良好的售前咨询、售中和售后服务，以便赢得更多的顾客。当然在商品生产中还要依据市场要求，销售对象、价格等因素，选择材料、设备、工具和生产工艺方法等，用最经济、最有效的方法把市场需要的商品生产出来。在市场经济中，所有这些对市场行情和消费者的了解研究，对竞争对手及竞争商品的研究，对产品的品种、数量、质量、价格的选择和研究，以及对材料、设备、工艺方法的选择等，都属于企业的经营活动。所以，经营是商品生产经营者以市场为对象，以商品生产和商品交换为手段，为实现企业的目标，使企业的生产技术经济活动与企业的外部环境达成动态均衡的一系列有组织的活动。企业的经营是整个企业管理的中心，其目标是获得最大的利润，提高企业的经济效益。

(二) 房地产经营

房地产经营有广义和狭义之分。狭义的房地产经营是指房地产经营者对房屋和建筑地块的销售、租赁及售后服务管理等活动。其活动范围主要是在流通领域。而广义的房地产经营是指房地产经营者对房屋的建造、买卖、信托、交换、维修、装饰以及土地使用权的出让、转让等按价值规律所进行的有目标、有组织、有管理的经济活动。其活动范围应贯穿于房地产生产、开发、流通、管理到服务的全过程。而不仅仅局限于流通领域。因而本书将从广义的角度即房地产经济活动的全过程来研究其经营问题。

房地产经营按其经营的对象不同，可分为房产经营、地产经营和服务经营。房产经营是对城市各种房屋，包括住宅和非住宅用房所进行的开发建设、买卖、租赁、信托、交换、维修管理等各项经济活动。地产经营是指对城市土地使用权为对象的出让、转让、抵押的产权经营和以城市土地为劳动对象进行的“三通一平”、“七通一平”，把“生地”变成“熟地”的开发经营。房产经营和地产经营在很多情况下是不能截然分开的，开发商获得了土地使用权，投资开发使其具备进行房屋建设的基本条件后并不转让出去而是直接进行房屋建设，通过房屋的销售、租赁等回收投资，赚取利润，这时房产经营和地产经营是不可分

的，统称为房地产经营。房地产服务经营是指在房地产开发建设和经营管理过程中以及在人们对房屋的使用过程中，所提供的一系列经营性服务活动，它贯穿于房地产全部经济活动的始终，如房地产开发、投资咨询和价值评估，“拆迁、安置”服务，买卖、租赁服务，换房服务，房屋修缮装饰服务，居住区环境服务及管理。

房地产经营按其形式不同又可分为销售经营和租赁经营等。房地产销售就是房地产所有权（对土地为使用权）的一次性出售，它是房地产商品的主要交易行为。房地产作为不动产，它在商品流通中不易以实物形式在买卖双方易手，而是产权证书上房屋所有权人的更替，以及与房屋相关联的土地使用权的转移，因而房地产销售不同于一般商品销售，它在很大程度上受到法律的约束和保护。房地产租赁是通过房屋和土地使用权的出租，收取租金，使其价值通过零星出售以取得交换价值的经济活动。租赁是房地产商品进入流通领域，实现价值转换的重要形式之一。房地产销售和租赁不同的是，前者交换的是产权，而后者交换的是一定时期的使用权。

二、房地产经营的特点

房地产经营与一般商品经营相比，虽然都属商品经营，都要受供求规律、价值规律、竞争规律的影响，但由于房地产商品的特殊性，表现出不同于一般商品经营的特点。

（一）房地产经营的风险性大

从房地产开发经营的内在情况分析，房地产投入资金大，产出周期长，环节多，在全部投入产出过程中若有一个环节发生障碍就会影响整个经营活动的正常进行。特别是房地产开发的资金一般都采用贷款等方式，在房地产价值形成和实现的较长过程中，开发商往往要承受沉重的利息。这些情况就构成房地产经营风险大的内在因素。

再从房地产经营的社会条件分析，房地产经营的效益、房地产市场的运转受到社会政治、经济、消费心理、市政建设等各方面影响大，由此带来的风险也大。

为此，房地产经营应搞好风险预测分析和管理工作，采取相应对策。

（二）房地产经营对象具有空间的不移地性

一般商品在市场上进行交易，随着交易的结束，商品发生位移。而房地产是不动产，房屋以土地为依托，是“建筑物”和“土地”的有机统一体。它因土地的特定位置与环境条件实现房屋的增值。而土地的价值需要通过房屋开发经营而实现。因而房地产在交易过程中，只能是所有权或使用权的转移，只发生价值形态的空间运动，而不产生使用价值的实体空间移动。

（三）房地产商品价值的形成和实现过程长

一般商品其价值形成和实现是一次性的，房地产却有自己的特殊性，从生产（开发）、流通（营销）、消费（使用）过程可以多次投入，从而形成价值高，并且具有延续性和增值性，而地产还具有不可毁灭性和永续性。从房地产商品价值实现过程来剖析，其长期性、多样性和逐步性的统一，即房地产商品既可以一次性出售实现其价值，也可以用预售的形式在使用价值未完全形成前就可以实现其交换价值；也可以采用出租方式，分期分批实现其价值；乃至可以用信托抵押形式实现其影子价值。这种多种价值实现的方式方法，只有房地产商品最为明显和突出。

（四）房产与地产的价格相互隐含并且房地产价格是有较大的刚性

在房地产交易中，房屋或土地在出售或出租时，房价和房租与地价或地租总是相互隐

含在一起的，包含房产劳动价值和土地的劳动价值。在房地产价格升值的因素中，既有房屋的作用，也有土地的作用，没有房屋建设和其他地面上的建筑物构筑物，土地的开发、利用程度和级差收益就不可能提高。同样，离开了土地的开发、利用，房屋的价值和使用价值也不可能提高。所以，我们说房产与地产相互依存，二者价值混在一起，往往无法划清。这也造成房地产一次性投资量大且成品销售价格高。

由于在我国房地产市场上，供给的短缺难以在短期内解决，尤其是土地的非再生性，因而地产供给大幅度增长受到客观条件的限制，然而房地产的需求在日益增长，加上在市场经济条件房地产投机难以避免，房地产经营价值一般较高，且在不断上升的趋势。

（五）房地产经营兼有垄断性和竞争性

由于我国房产和地产都严重稀缺，因此在房地产经营中，实行有节制的垄断是必然的和必要的。垄断性主要是体现在国家对城市国有土地使用权出让的垄断经营，即一级地产市场由国家垄断，城市土地批租只能由代表国家的土地管理部门进行。另一方面，为了活跃房地产市场，合理配置房地产资源，在房地产经营中，各开发经营商之间实行相互竞争，以提高经济效益、社会效益、环境效益。

（六）房地产经营的区域性

一般商品经营中，通过市场机制同类产品具有较大的可比性，从而市场范围大，能形成全国甚至世界性市场。而房地产交易多属地区性的。这样不同区域的房地产供求很难相互影响，在不同区域即使规格相似的产品，其价格也相差大，因此房地产经营也只能局限在一定区域内。

（七）房地产经营必须符合国家的法律规定

房地产经营必须遵守国家的土地管理法、房地产管理法等有关法律规定。如在房地产交易活动中，当事人双方必须到房地产交易管理部门依据法律和政府的有关政策规定，申请登记，使用权的转移、变更办理手续后，才是合法有效的交易行为，否则不受国家法律保护。再如土地使用者获得土地使用权后，必须严格遵守出让合同约定的土地用途，不得随意更改使用性质等。

三、房地产经营的经济形式和经营方式

（一）房地产经济形式

1. 全民所有制的国有企业经营

房地产的全面所有制的国有企业经营，是指在社会主义房地产公有制的基础上，房地产生产经营资料为全体劳动人员共有的一种经济形式。在城市房地产的生产和流通中，无论从土地开发、房屋建造的数量和比重，还是从已占有的房屋的数量和比重，以及国家对改善城镇居民的居住水平的责任和要求来看，国有房地产经济成分仍然并必然居于主导地位。因此，国有房地产经济的发展，对整个房地产业的发展起着决定性作用。

全民所有制的国有企业经营一般有以下几种类型：

（1）由城市政府房地产主管部门按政企分开的原则组建的房地产经营公司、房产开发公司、房产信托公司。房产经营公司的主要业务是接受政府委托，负责直管房产的经租、维修和管理。房产开发公司的主要业务是开发新区、改造旧城、出售商品房等。房产信托公司的主要业务是接受单位委托，代理经租、维修和管理房产。

（2）由城市政府其它主管部门按政企分开的原则组建的房地产开发公司。市级的公司

大多是以开发新区、出售商品房为主；区级的房地产公司多以改造旧城、出售商品房为主。

(3) 工业企业组建的住宅经营公司和房地产开发公司。住宅经营公司主要是为本企业职工住房服务。房地产开发公司，既为本企业职工服务，也在社会上出售商品房。

(4) 金融业、商业企业和团体，有的经国家批准，也组建了房地产开发公司。

作为房地产经营中的主流，国有企业有着区别于其他形式的本质特征，这就是生产资料公有制是其性质的根本特征；城市土地国有化及其有偿使用是其最重要特征；还有较强的计划性和明确的目的性。

2. 集体所有制的集体经营

集体所有制的房地产经营是房地产生产资料归某一集体的劳动人民共同所有的经济形式，是社会主义公有制形式之一。集体房地产经济自改革开放以来发展很快，它有雄厚的经济力量和灵活的组织形式，它是城市房地产经济的重要组成部分。它可以是工商企业联合投资房地产业的形式，可以是合作社房地产业的形式；也可以是通过储蓄收集闲散资金来发展集体房地产业的形式等。

在集体所有制经济中房地产的集体经营一般有以下两种：

(1) 城市集体经济经营。是由城市民间集资组建的开发、经营房产的集体企业。其经营范围包括：营建住宅，公寓、办公楼、贸易楼，宾馆；代建、合建各类房屋；承担房屋经租、维修；代办房产买卖等。

(2) 农民集体经济经营。是利用农民集体的土地和劳动的优势，按国家有关政策规定，兴建住宅、商业楼、宾馆，用于出售、出租，或自办第三产业。

3. 个体经济实体的私有经营

个体经济实体的私有经营在房地产中目前虽然不多，但不能不看到它对整个房地产经济具有重要的促进作用，对于缓解人民住宅紧张状况是有益的，国家应予以扶植和支持。个体经营房地产主要有私人房产出租或入股等。

4. 国内合资及合作经营

合资经营房地产是一种新的形式，属于共同所有制经济，是指资金合在一起，成立一个企业，共同经营，共分利润，共担亏损。其经营形式主要有：吸收私人入股的公私合营的股份制房地产经营；国家与集体合股的房地产经营；集体与个人合股的房地产经营。

合作经营也是目前共同开发房地产的一种形式，它既可成立一个独立企业，也可以不成立一个企业，合作各方在经营房地产时互相提供便利条件。

5. 涉外房地产经营

引进外国资本开发经营房地产是我国房地产业中的一个重要方面。主要形式有：中外合资、合作经营、外商独资经营，到国外经营房地产等。

(二) 房地产经营方式

主要有以下几种：

1. 专项经营

一个房地产企业只从事或主要从事某一方面、某一环节的经营业务。如开发公司、经租公司、修建公司等。这种经营方式的优点在于专业化程度高，经营项目单一，经营要素集中，有利于在专业方面取得较好效益。

2. 综合经营

一个房地产企业从事多项房地产经营业务。如开发公司在自营销售、自营管理居住小区的同时又代办装饰修缮业务等。其优点是回旋余地大，能提供一条龙式的配套服务。其弱点是容易分散精力顾此失彼。

3. 集团经营

将具有各种经营职能的房地产企业组成企业集团，或者在一个总公司下设若干子公司从事多方面的房地产经营业务。这种集团或总公司具有雄厚的经济实力和完善的经营职能，能够实现从土地及基础设施、房屋开发、设计、工程管理，销售、出租，修缮管理等全面服务，具有较强的竞争能力和抗风险能力，并能有效地提高经营能力和取得良好的经济效益。在特定的条件下，企业集团可将建筑施工、材料企业纳入联合体。企业集团很有发展前途，是开拓房地产经营业务的好方式。

4. 跨国经营

房地产跨国经营是当今世界经济发展、国与国间经济联系增强的必然结果。房地产跨国经营包括国与国之间合资、合作，到国际投资与到国际营销等多种形式。房地产跨国经营在我国虽尚处于萌芽状态，却显示是一种很有作为的经营方式。

第二节 房地产企业及其经营思想

一、房地产企业的特征

房地产企业是指从事房地产开发、经营、信托、中介服务、物业管理以及房屋维修、装饰等企业的总称。在社会主义市场经济条件下，由于土地使用权可以依法转让，并允许房屋可以自由买卖和租赁，作为交换用的房地产是商品，和其他商品一样，在国家宏观调控下，根据市场的需求，进行生产和交换。因此，上属企业是生产和流通领域的企业。例如，房地产开发公司具有组织房地产商品生产和交换的双重职能，而房屋修缮和装饰企业是生产领域追加到消费领域提供服务的企业。

还有一类企业，是属于国家授权专门从事土地使用权出让的企业。由于城市土地属于国家所有，不能转让土地所有权，其使用权的出让只能由代表国家的各级政府或授权的单位专营，因而这类授权的单位具有行政的专营企业。

由于房地产商品具有与一般商品不同的特殊性和特殊的经营方式，因而房地产企业具有不同于一般生产和商业企业的特殊性，其特征是：

1. 房地产企业是组织房地产产销相结合的企业

房地产开发企业的销售业务，与一般商业企业的性质相同，都是交出商品的使用价值，换回商品的交换价值，同时转换商品的所有权（土地的使用权）。所不同的是一般商业企业是从从事商品购销活动，把商品买进然后卖出。而房地产开发企业则是从事投资组织开发土地、建设房屋和销售的企业，即既组织房地产商品的生产，又组织房地产商品流通，是以流通领域为主，外延到生产领域，直接组织房地产再生产的产销活动。以租赁房屋业务为主的房地产经营企业，平时要经常组织房屋修缮，修缮是局部再生产，房屋经过大中修追加了价值，当房屋达到使用年限后，要用累计提取的基本折旧基金进行房屋的更新改造。从这个意义上讲，房地产经营企业不仅具有一般商业企业组织商品流通的职能，而且也有组织房屋再生产的职能，它是组织产销相结合的企业。

2. 房地产企业是具有租赁行业性质的企业

房地产交易经营有两种主要方式，即销售和租赁。房地产销售和一般商业企业销售经营相同，是房地产经营的一般方式，房地产租赁是不同于商业企业经营的特殊方式。房地产销售与租赁虽属房地产交换的形式，但其性质有所不同。其根本原则在于是转移房屋的所有权。房地产销售是转移其房屋的所有权和使用权，在此同时，与房屋相关连的土地使用权也随之转移，通过一次交换，实现了房地产的价值，交换过程终结，房地产才进入消费过程，交换过程和消费过程是分离的。而房地产租赁则只转移一定时期的使用权，不转移其所有权，每次交换只是交出一定时期的使用权，换回一部分开发、建设投资的利息和偿还金，通过多次交换，才能逐渐地实现房地产的价值。房地产租赁是边交换边消费，交换过程和消费过程的统一。由于它的经营方式的特殊，因而决定了房地产企业既有商业企业组织商品流转的职能，又具有租赁行业的特殊职能。

3. 房地产企业是具有服务行业性质的企业

房地产企业租赁经营的房地产，由于不转移所有权，为保证完好的房屋使用价值，对于房屋的自然损耗部分，必须向用户经常提供修缮服务，而这种修缮劳动是长期的，贯穿于交换的全过程，是由生产领域延伸到消费领域之中服务性生产活动。即使是房地产企业销售的房屋，也要向用户提供综合服务。受托代理一些单位和个人经营的房地产信托企业，则更是以劳务为主的代理经营其房地产。因而房地产企业具有服务行业的性质。

二、房地产经营思想

经营思想是指企业在整个生产经营活动中的指导思想，也是企业制定经营战略，确定经营目标，组织经营活动的指导思想。经营思想是企业经营活动的灵魂。它在总体上应当符合社会主义市场经济的宏观要求，执行国家有关方针政策、法律、规范，要依法经营；要面向市场，着眼于用户，生产适销对路的产品，满足社会需求；要致力于人才开发，提高企业整体素质和竞争能力；要不断提高产品质量，改善服务，增强企业的社会信誉；要加强核算、降低成本，提高企业的经济效益；要重视环境效益、社会效益，做到经济效益、社会效益、环境效益三者的统一。企业的经营思想建立在正确的经营观念的基础上。在房地产企业的整个经营活动过程中，应具有以下观念：

（一）宏观经济观念

企业经营主要是为满足社会生产和生活需要，考虑如何用取得的资源生产产品和提供服务，实现盈利。房地产是人类社会最基本的生产和生活要素，它是关系到国计民生的重要产品，其中住宅在社会生活中又有不同程度地有一定的社会福利成分；另外，房地产的组成部分——地产（土地）是稀缺又不可代替的资源，属国家所有，其经营是在国家垄断下进行的。因而，房地产经营要在国家的宏观调控下，通过市场利用价值规律，引导房地产企业达到供需平衡和保证消费者的利益。显然宏观调控对房地经营的作用比其它商品尤为重要。

（二）消费观念

全心全意为消费者服务，这是社会主义房地产企业经营思想的特征。在市场经济条件下，消费者对于建设、销售、租赁和信托的房地产经营服务是否满意，购买、租赁的意向如何，决定着房地产企业的前途。为此，房地产经营者要千方百计地争取消费者，要搞好市场调研，以销定产，根据消费者需求不同，提供不同档次的房地产，在日常经营活动中，

要强调热情、主动、细致、周到，做到优良服务，以此来树立企业的社会信誉和形象。

（三）社会观念

一个企业能不能在社会上生存和发展，就在于它的社会效益或社会贡献如何。如果没有社会观念，不能为社会做出贡献，那么这个企业就在某种程度上失去了生存的基本条件。企业的社会效益是通过它为社会创造价值和通过使用价值表现出来。房地产企业的社会效益主要表现在投资开发建房、旧区改造，通过经营解决住房困难户，改善居住条件和方便用户，促进城市经济发展，向财政上缴利税、提供积累等方面。此外，还表现在合理利用城市土地资源，提高土地功能，保护、改善、美化环境等方面。

（四）经济效益观念

房地产企业的一切经营活动都必须以提高经济效益为中心。企业经营如不能取得良好的经济效益，在市场竞争中会处于被动地位，只有取得良好的经济效益，才能实现企业的经营目标。讲求经济效益不仅要考虑本企业的效益，而且也要考虑社会效益。房地产企业通过房地产经营活动，为社会生产和生活的消费者提供适时优质适价的房地产商品和服务，在此过程中，给整个社会带来直接或间接的利益；同时，要有效地利用企业的一切人力、财力、物力，以最少的资金去创造最大的效益，不断提高企业自身盈利水平和职工福利水平，同时为国家提供更多积累，为社会作出贡献。

（五）市场观念

房地产企业一方面要根据市场需求，适应市场变化，开发建设适销对路的房地产产品；另一方面要发挥企业优势，不断开拓市场，引导消费，企业要树立消费者至上，信誉第一，为消费者服务的思想。要随着消费者的需求和意愿的不断发展，调整经营方式以满足他们的要求。市场观念要加强市场调查和预测，掌握市场的动态信息，编制以销定建的开发建设、销售、租赁和信托经营计划。

（六）竞争观念

竞争是商品生产发展的产物，是市场经济的灵魂。社会主义企业的竞争是产品竞争、服务竞争、价格竞争、技术竞争、管理竞争，也是人才竞争。房地产企业要面对市场，敢于竞争，善于竞争，要发挥自己的专长和优势，开发生产优质的房地产商品，销售、租赁和信托在经营方式方法销售渠道等方面灵活多样，提供优质服务，才能取信于消费者，才能提高企业的知名度，才能在竞争中取胜。竞争的结果必然会大大促进企业改善经营管理，提高产品质量，降低成本，缩短工期，提高企业经济效益，适应社会需要。

（七）创新观念

企业如何在市场竞争中取胜，关键在创新。由于房地产是有区域性的特点，企业必须在开发经营过程中不断创新，要根据不同地段的环境，不同的消费群体，不同的投资数额和渠道做出不同的设计。即使在地点、功能、布局上完全一致，也应当在造型、体量、色调上有所不同。随着不断开发创新的房地产，以及经营环境的不断变化，企业内部的经营要素和经营方式也处在变化协调之中，企业的整体运营也因此而与经济社会发展协调起来。企业在经营管理上要有新点子新路子，反对因循守旧，努力开创新的服务和项目，满足消费者日益增长的需要，去开拓占领新的市场。

总之，树立正确的房地产经营思想，必须以全心全意为消费者服务为宗旨，以提高社会经济效益为中心，以竞争和改善经营管理为手段，以国家法律、政策为依据，最终实现

房地产经营目标。

第三节 房地产经营环境

一、经营环境的概念及其影响因素

经营环境是指房地产企业外部客观存在着的影响和制约企业经营活动的若干因素的集合。影响房地产企业经营环境的变化因素很多，主要包括以下几种具体的因素。

（一）经济因素

企业的经营环境同经济因素的关系最为密切。影响房地产经营环境的经济因素是多方面的，如国家乃至国际经济发展状况、资源的配置、消费水平、市场竞争等等，而其中主要的是由房地产供需双方和市场竞争决定的。因为房地产企业经营正是在这样的经营环境中向市场提供房地产商品和服务的。影响房地产供需变化的经济因素通常包括利息率、汇率以及通货膨胀等。由于房地产是价格很高的商品，交易额庞大，无论是房地产开发建设，还是消费者求购房地产，一般都要借助银行来融通资金，预售、抵押贷款更需要金融业参与。因此，银行利息率的变化，直接影响到房地产资金市场变化，利息率下降、开发建设成本下跌，需求上扬，反之，需求受到抑制。汇率也是如此，当人民币贬值时，以人民币计价房地产就相应低廉，需求陡增，当然，这主要是沿海城市涉外房地产经营。通货膨胀速度导致货币贬值，市场物价总水平上扬，房地产开发建设成本随之增大，需求自然降低。

（二）社会文化因素

企业经营环境的社会文化因素是指社会中人们的各种素质和社会生活。它包括消费者职业、家庭、收入、民族、生活方式以及文化教育、宗教信仰、审美观念、目前状况等。在这个因素中企业经营要分析其中的差别和特点，有针对性地制定自己的经营方向和策略。

房地产经营环境中的社会文化因素，以居住消费需求的综合特点为例，从职业、收入上分，国家机关工作人员的住房条件好，个人买房的要求淡漠，基层单位的工作人员住房条件较差，住房需求欲望高。企业职工也有差别，外资合资企业、国有大企业、盈利企业的职工住房问题解决的较好，而中小企业、集体企业，特别是街道企业、亏损企业往往没有更多的福利基金为职工建房，这部分职工住房困难，住房消费需求大。消费者的职业与收入是相联系的，而收入通常又影响着需求，但由于我国长期执行按行政级别、职务高低由国家无偿分配的住房制度，造成苦乐不均的局面。因而，高收入者不一定是住房消费迫切需求者，低收入者往往更需要改善其住房条件。近年来，高收入的个体劳动者和落叶归根的海外侨胞、港澳台同胞及其眷属的回国定居和投资盈利，对住房需求有所增长，给房地销售经营带来不同程度的契机。从居住的现实状况来看，一般说，大城市、老城市、沿海城市住房消费需求旺盛；旧区、旧房、工业区改善居住条件需求愿望迫切；建筑、人口密度越高，受教育程度低、收入低居住集中的地区，住房需求越大。在房地产经营中，考虑到社会因素的变化，必须注意要预测社会购买力，要了解社会的消费趋势，要研究消费者的多样性，要研究房地产商品的地区性。

不同的地区、民族、国家由于历史、经济、社会、教育、地理区位的不同有着不同的文化差异，这种差异反映在房地产消费行为中极为鲜明。如在房地产建筑风格，装饰材料、色彩的选择，风俗习惯的忌讳、宗教迷信的传统等等，当然属于科学而健康的应予以保留

发扬，非科学的糟粕要予以废弃。同时随着时代的进步，这些差异也是不断地在变化，有的被保留延续下来，有的被新文化所代替、综合。随着时代的发展，房地产消费观念也正在迅速由传统观念向现代观念转化。如由“有土就有财”到房地产商品化，租、赁结合的价值观；由几代同堂、共享天伦到独门独户、自求完善的生活方式；由安土重迁，死守故土到宁要市郊一套房，不恋市区一张床的择地意识；由远亲不如近邻到相逢未必是知己的择邻意识；由终年筹措举家相助到抵押贷款、分期付款的筹资方式等等。

虽然，房地产企业不可能改变社会文化因素的背景，也不可能消除它对环境的影响。但是，必须认识到房地产经营的成败，常常取决于它的经营战略和策略是否为不同的社会文化因素背景的消费者所接受。

（三）家庭组成因素

家庭的组成状况对房地产经营环境有着重要的影响，这比其他商品经营尤为显著，因为住宅消费通常是以家庭为单元进行决策，对这种重要的消费品的获得行为要受到家庭的约束和支持。

家庭组成的状况，随着成员的变化而处于动态之中，如年龄的增长、生育、子女婚姻、就业乃至离异、死亡等等。因而，不同的家庭组成状况对住房的需求在数量和质量上也不相同。如：未婚独身者，多赖其上一代生活，需求欲望不大。新婚者，建立了小家庭，尚无子女，开始注意居住消费，但重装修质量高于数量。生育子女者，随着子女的成长，则需求的住房是面积的扩大，而质量则次之。家庭成员由于就学、就业、婚嫁等而减少者，通常是根据个人和家庭的具体条件改善居住环境，提高住房质量或力求保持一定的居住水平。老年家庭者，主要成员死亡或完全丧失工作能力，收入下降，身旁无子女同居，则对住房的需求，无论是数量和质量都呈日益下降趋势。但是也有这样的家庭，外迁的子女为了照顾老人返回同居，则对居住的需求又反向数量上发展。

（四）政治法律因素

政治法律因素主要指国际国内的政治形势、政府制定实行的各种政策、法律和行政法规。它对房地产经营有很大的影响。

国际国内的政治风云影响消费与经营行动。人们常常自觉不自觉地受政治形势所左右。如香港 1997 年将回归祖国，成为一个极为敏感的地区。当人们对香港经济与繁荣充满信心时，地价就会较为稳定或上升，如果缺乏信心，地价就下跌。1989 年春夏之交动乱期间，香港地价下跌；以后随着内地政治稳定、经济繁荣、改革开放政策的继续实施，香港地价又明显回升。

政府的政策引导和调节影响销售行为。一个国家从发展国民经济的全局出发，制定经济和社会发展的战略和方针政策，这将影响市场追求，改变某些资源的分配和流向，从而引导企业的经营行为。国家的投资政策、价格政策、税收政策等都给企业经营活动带来机会和制约。

良好的法律环境是企业经营活动得以正常进行的基本保证。国家在同时期，颁发各种经济法规都不同程度改变着经营环境。经济合同法、企业法、公司法、房地产管理法等都是房地产企业进行经营活动的准则。

（五）自然因素

自然因素是指实际的自然地形和气候以及潜在的各种资源。不同的地形、地域或不同