

祝你成功

——实用房地产经营术

杨丽萍 曾晓琪
陈斌 孙建辉
曾胜早 著

经济日报
出版社



祝你成功

——实用房地产经营术

杨丽萍 曾晓琪
陈斌 孙建辉
曾胜早 著

经济日报出版社

(京) 新登字 102

责任编辑: 陈晓惠

责任校对: 徐建华

祝你成功

——实用房地产经营术

杨丽萍 曾晓琪 陈 斌 孙建辉 曾胜早 著

经济日报出版社出版发行

(北京市宣武区虎坊桥福州馆前街6号)

新华书店北京科技发行所经销

北京仰山印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 9.75印张 204千字

1993年2月第1版 1993年2月第1次印刷

印数 1—11000册

ISBN 7-80036-688-X / F · 326 定价: 4.90元

前 言

市场经济提供了一种全新的价值观念：竞争、拚搏、向上、追求财富。于是，每个企业都想获得丰厚的利润，人人都想成为令人向往的富翁。那么，如何寻找发财以及获取丰厚利润的机会呢？无疑，方兴未艾，如火如荼的房地产经营蕴含着许许多多财运和甚为丰厚的利润，当然，其间也不乏风险、惊险与夷平风险，稳操胜券的技巧。而就一个地区、一个国家而言，房地产业的活跃与发展不仅对整个经济有着启动作用，而且是市场经济发达与否的重要标志。正是基于这些考虑，我们撰写了《祝你成功——实用房地产经营术》一书奉献给家庭财务大臣、企业经营管理人员、政府官员等想了解房地产经营或者想在房地产经营中大显身手的人们。

本书在知识性、科学性、实效性与趣味性方面，尤其是在实际操作上作了较大的努力，力争使读者获得多方面的收益与享受。为了使它走进千家万户，给不同层次的人都带来发财机遇，带来财运亨通的好运，我们在深入浅出方面下了较大的功夫。我们相信读了《祝你成功——实用房地产经营术》，你一定会有所收获，甚至从了解，尝试到大显身手，成为市场经济的弄潮儿，成为新时代令人肃然起敬的一代精英！

本书共分十个部分，分别由西南财经大学杨丽萍、湖北

省保险公司曾晓琪、西南财经大学陈斌、中国银行湖北省分行孙建辉撰写，全书由杨丽萍担任总纂。

本书从构思到写作，以及修改等各个环节中，自始至终得到了西南财经大学年轻的金融专家副教授刘锡良先生以及博士生青年学者李义平先生的关怀、支持与帮助，值此出版之际谦表深深的谢意！

作 者
一九九二年十一月

目 录

前言	(1)
不信也得信	
—— 新兴的房地产业	(1)
从典型事例谈起	(1)
房地产观念的变革	(8)
住宅商品化私有化大趋势	(12)
方兴未艾的房地产业	(20)
奇特世界	
—— 房地产基础知识介绍	(24)
地产、房产基础知识	(24)
房地产产权及其形式	(32)
房地产开发	(39)
房地产市场	(45)
房地产市场的运行	(48)
有条不紊	
—— 房地产经营的准备及程序	(51)
房地产经营的素质和条件	(51)
房地产开发的准备及程序	(59)
房地产交易的准备及程序	(63)
房地产有关合同选介	(70)

成功有术

- 房地产经营策略与技巧**..... (73)
- 房地产经营策略 (74)
- 房地产经营技巧 (84)
- 专家经验之谈 (97)

交易的术语

- 房地产价格** (106)
- 房地产价格特点及其种类 (106)
- 影响我国房地产价格的基本因素 (110)
- 土地价格及其计算 (112)
- 房产价格及其计算 (126)

无米也能炊

- 房地产融资技巧** (135)
- 房地产资金的特点 (135)
- 我国房地产金融机构 (136)
- 房地产融资 (139)
- 房地产信托 (156)

谈虎无须色变

- 房地产风险及其防范** (160)
- 认识房地产风险 (161)
- 房地产风险的识别 (166)
- 房地产风险估计 (174)
- 房地产风险的处理及防范 (178)

知己知彼

- 房地产经营分析** (183)
- 房地产质量分析 (183)

房地产供求因素分析	(188)
房地产价格分析	(196)
房地产经营效果分析	(205)
防患于未然	
——房地产税收、保险知识	(213)
房地产税收及减免	(213)
房地产保险	(225)
有恃无恐	
——房地产法律知识	(233)
房地产投机违法行为其法律制裁	(234)
房地产诉讼政策	(235)
常见房地产纠纷处理原则	(237)
重要房地产法规文件汇编	(243)

不信也得信

——新兴的房地产业

很久以来，人们的思维顺着某些定律而流动：发财需要本钱，本钱需要时间积累……。然而，当今社会一些不合逻辑的房地产发迹史，却打破了这些常规。相信吗？看看此书，不信也得信。

从典型事例谈起

我们相信最有说服力的是事实，因而，在描述房地产行业时，我们不打算以单纯的文字煽动与文学技艺来引起大家对房地产行业的关注，我们仅仅借助于如下房地产发迹的典型事例，唤起大家对房地产经营的青睐。

典型事例之一

二十余年前，44岁的林思齐先生携带妻子及3个女儿，由香港移居加拿大，手中的资财仅4万加元。年龄过大，无投资资金，又迁往一块陌生的、充满激烈竞争的市场经济国家，成功的三大要素“天、地、人”他可是一样也沾不着。或许在你看来，林思齐能顺利生存下来就不错了，哪还能发财致富，干出惊天动地的实业？然而，事实却并不是你所想象的那样，林思齐发财了，由一穷二白到发财致富，而且成为加拿大屈指可数的大富豪。下面，让我们来看看林

思齐先生究竟是如何发财的吧。

一天，林思齐请朋友吃饭，因手头紧张，仅以 3.2 加元买了条鱼，再用 1 元多买了些小菜款待朋友。朋友见状对他说：“你手头没有大钱，便不要想着干大生意，还是实事求是点吧！”朋友的一席话使他悟出了一些道理，于是他决心投入房地产经纪行业，因为房地产经纪行业并不需要大资本。他先受雇于一家地产公司，作为经纪人，薪金低微，主要依靠佣金维持生活。与此同时，他进修英属哥伦比亚大学地产估值等课程，以便将来有朝一日在加拿大这片陌生的土地上，干出一番实业。

功夫不负有心人，林思齐的发财机会来了。一天，一位朋友来加拿大邀他合伙投资一块地，林思齐说没钱投资，但如果朋友愿意借给他本钱，他就愿意合伙，想不到他的朋友竟然同意了，于是他便开始了他的房地产投资生涯。这次交易使林思齐尝到了甜头，他灵机一动，竟发明了一条“合资”方式。以后，凡有人来投资房地产，他便游说他们借钱给他，然后合资，这样他竟然开了 20 多家“合资”公司，并在每家公司当总经理，林思齐发了。尽管林思齐发了，却依然喜爱搞无本经营。一次他看中了美国旧金山中心的“保险交易”大厦，认为地点不错，升值潜力大，决定购入。但是，一位犹太人捷足先登，以 425 万美元购得。林思齐有意请犹太人吃饭，进行了一番恭维，并要求犹太人如果转卖先找林思齐。9 个月之后，犹太人表示愿意以 450 万美元的价格转售给林思齐。林思齐没有还价，只是要求对方将售出款项借给他，借款 7 年，年息 7 厘，对方答应了。买下保险交易大厦不久，外围地产突然大幅度涨价，一位英国商人看中了这

栋保险交易大厦，并愿意出 2250 万美元购入，林思齐同意了，交易成功，结果林思齐赚了 1800 万美元。

林思齐的发迹史的确独特，短短十几年内，他从一个穷光蛋变成了加拿大知名的房地产巨头，终于在加拿大这块陌生的国土上建立起了属于他自己的房地产王国。1988 年 7 月，加拿大联邦政府宣布林思齐为英属哥伦比亚省省督，这是加拿大建国 100 多年来，华人出任的最高职位。

典型事例之二

林思齐的发迹史确实令人振奋，然而，或许人们会产生这样的念头，那是在国外而不是中国，中国的政治气候、经济环境、风土人情都有别于国外，在国外能办到的事，中国不一定能够办到。这种想法不无道理，中国与外国确实存在着许多差异。但是，就经营房地产行业方面却存在着许多共同之处，国外有从事房地产业而神奇般发迹的林思齐，中国也有从事房地产行业发迹的“林思齐”。

陈步忠，方脸、宽额、黑皮肤，个子不高，貌不惊人，曾在中国广州石化总厂、广州交通局搞了 20 多年的政工干部，1982 年春，当改革的浪潮涌向沿海城市的时候，他调入了现在的公司——广东省信托房产开发公司。他整天骑着一辆吱吱作响的破旧自行车，奔波在广州东山区的小巷里，这时他手下只有 6 个人，一没钱、二没地，在一间借来的房子里，一张借来的办公桌上开始了他的房地产事业。陈步忠曾在一家工厂当过行政副厂长，搞过基建，这就是他从事房地产经营的资本。这样的条件、这样的基础能从事房地产经营吗？人们不禁要问。能，确实能，陈步忠所领导的公司的发迹史证明了这一点。陈步忠的发迹史如下：

陈步忠的确精明能干，他首先聘请了3个懂房地产的行家做顾问，然后到上级主管单位申请，要来了5块房屋年年失修、需要进行改造的地皮，然后，几个人凑了5万元钱，作为拆迁户的补偿费，动员住在旧房里的居民搬迁。地就这样到手了，有了地，盖房子的钱从何而来？他找到原先工作过的单位，提出：我们有地，可以帮你们建造职工宿舍。这家工厂正为职工住房紧张发愁，一口承诺，双方签了合同，由工厂出资200万，陈步忠交给他们4000平方米的宿舍。陈步忠接着又找另一家单位，采用同样的方式，签订了同样的合同，共取得资金400万，宿舍建成了，合同兑现了，最后算总帐，他们赚了100万元。就这样，陈步忠领导的广东省信托房产开发公司开始发迹了。1983年，他们成功开发建设的房屋面积1万平方米，1984年达2万平方米，1990年达30万平方米，他们的经营足迹不仅仅在广东，而且跨越了省界，跨越了国界。陈步忠所领导的公司现在已有干部职工300多人，1989年人均开发商品房面积达3820平方米，人均完成利润12.36万元，人均创汇30.34万港元。

典型事例之三

南国一秀丽的城市——珠海，近几年来发展之迅速令人惊叹不已，或许人们会想到一定是国家重点支持、重点建设，要不就是大批海外阔老板投资。不是，“是脚下这片土地给了我们巨大的财富”。“有了这片土地，城市兴旺发达，市长一毛不拔！”珠海市常务副市长李南华先生这样说。

珠海原来是一个贫困的边陲小镇，如今却变成了一个闻名天下的现代化的花园海滨城市。自1980年设立经济特区到发展为现代化城市，投入资金28亿人民币。钱来自何

方？国家没有投资一分钱，外国大老板也没有投资过一分钱，银行贷款、地方税收，这点资金对一座百废待兴的城市而言，无异于杯水车薪。当这些途径无济于事时，珠海人改变了视角，从远望移向脚下，目光向下，望到的是什么，是土地，这才是真正的出路。1988年1月，市政府决定对国有土地实行高度集中的“五统一”，即，统一规划、统一征地、统一管理、统一开发、统一有偿出让。经党代会与人代会讨论，同意授权国土局付诸实施。

建设资金的源泉找到了。自1988年起约3年时间内，市政府从行政低偿划拨到有偿出让土地20000多平方米，实际收取租金6亿多元。然后再用这笔资金开发滩涂和市政建设。从此，珠海特区的建设步入了“投入——回收——再投入”的良性循环。于是在短短的几年时间里，珠海发迹了。

典型事例之四

典型事例之四将给大家介绍的是香港十大巨富与香港十大房地产公司

香港十大巨富表

排名	家 族	拥有财富（亿港元）
1	郭炳江	156.85
2	李嘉诚	134.22
3	李兆基	108.90
4	嘉道理	90.57
5	施怀雅	75.65

(续)

排名	家 族	拥有财富 (亿港元)
6	吴光正	49.89
7	胡应湘	48.84
8	郑裕彤	47.86
9	陈启宗	40.13
10	利汉剑	24.06

香港十大房地产公司表

排名	公 司	资 产 (亿港元)	最大股东	公司核心人物
1	长汇实业	384.57	李嘉诚家族	李嘉诚
2	新鸿基地产	327.24	郭氏家族	郭炳江
3	恒基地产与恒基发展	229.83	李兆基家族	李兆基
4	九龙仓加联邦	212.71	包玉刚家族	吴光正
5	置地公司	212.63	凯瑟克家族	李 舒
6	恒隆与淘大置业	153.52	陈启宗家族	陈启宗
7	新世界发展	141.24	郑裕彤家族	郑裕彤
8	合和实业	107.12	胡应湘家族	胡应湘
9	信和与尖沙嘴置业	74.96	黄廷芳家族	黄廷芳
10	希慎兴业	55.86	利氏家族	利汉剑

用不着我们花很多笔墨，大家在将这两个排名表进行比较对比之后，就会发现财富多少与经营房地产的关系。香港名列前茅的三大百亿元富翁是房地产经营者，十大首富中靠经营房地产发家的有八家。

看完了上述典型事例之后你会有什么感想呢？或者，这些房地产经营发迹史向你说明了什么问题呢？我们认为上述典型事例告诉我们如下道理：

1. 房地产行业是一个充满魅力而又颇具希望的行业，它能给你带来意想不到的财运与财源。

2. 尽管房地产商品价值庞大，但经营房地产并不一定要求你持有相当数额的资金，小本可以经营，无本也可以经营。

3. 在房地产经营领域中，只要方法得当、精明能干，穷光蛋也可以将发财梦变为现实。

4. 不要被房地产这个庞然大物所吓倒，勇敢地走进去，你便可以成为它的主宰，并让它为你生出金蛋。

5. 货币资财是投资房地产行业的资本，懂得房地产经营学问也是经营房地产的资本，而且是更重要的资本。

6. 房地产具有无穷的魔力，它可以使一个家庭快速发财致富，也可以使一个公司在较短时期内兴旺发达，还可以使一个城市、一个地区迅速发展。

7. 如果你想抓住发财机会，不妨到房地产市场上去闯一闯。

8. 祝你成功。

房地产观念的变革

就房地产观念而言，中国有别于外国，在此，我们仅仅粗略叙述中国房地产观念的变革，以便了解中国房地产的过去与未来。

1. 古朴的房地产观念

中国是一个拥有漫长封建社会历史的国家，长期以来人们视房地产为财富，视土地为本，一旦手中有钱就购置田产，那时候人们尚未清楚地认识房地产的商品性，也没有房地产业，只是视土地为生存之本、财富之本而购进、出租给贫困者耕种，获取实物与货币形态的租金。十九世纪初，随着生产力水平的提高，城市初见繁荣，城市建筑地段的需求迅速扩大，中国的房地产业便诞生了。十九世纪末，我国大城市中开始出现房屋的成批建筑与出租，在出租规模与方式上出现“批发式”的整批经营出租。农村买卖土地的行为也时有发生。

尽管如此，我国房地产业只是停留于低级阶段，人们对房地产商品的认识极为肤浅，其原因是多方面的：

(1) 我国封建社会商品经济发展水平低下，商品化程度低，整个商品经济的低水平格局，限制了房地产业的发展，与人们对房地产属性的认识。

(2) 人们对土地认识不充分。这包括①人们对土地的使用价值认识不充分。长期的商品经济的低水平状态，以农业为主的国势，使得土地的多种使用价值未被人们认识，人们对土地的使用价值的认识主要是种植农作物，建住宅，至于

土地的开发价值、矿藏价值、增殖价值等等，则一直未被人们所注意。②人们对土地的收益认识不充分。由于人们对土地的使用价值的认识主要是种植水稻、小麦等粮食作物，因而人们对土地收益的估计、土地收益的预期，主要参照农作物收益的多少来进行，至于城乡土地的级差收益，同一城市不同地段的级差收益等，虽然在租金与价格上有所反映，但并不充分。③对土地的价值增殖认识不充分。苦守土地耕种了若干年的农民，很少想到土地的自然增殖。他们眼睛往上，将所有的希望寄托于老天爷，眼睛的焦点集中于风调雨顺、粮食丰收，哪还会眼睛往下，想到开发土地，建造城市，推动土地的自然增殖呢？

(3) 土地的稀缺还没有显露。在古老的中国，尽管土地作为生存之本已经唤起了人们的需求欲望，但是由于人口数量相对较少，就整个社会而言，基本生存土地并不紧张；又由于刀耕火种的生产条件，使得每个公民所能耕种的土地面积极为有限，因而对土地的需求受到限制；再加上生产力水平低下，土地荒芜未被开发利用的现象存在，似乎土地尚有剩余，由于种种原因致使土地资源的稀缺性没有形成，所以，土地的价值没有机会充分表现。

(4) 土地使用效益低下。在土地的多种使用效益中，农用效益所带来的土地使用效益较低，中国长久以来以农业为主，这就使得整个国家的土地使用效益处于低效益状态，同时，很久很久以来，我国农业生产力水平低下，生产工具落后，广种薄收，因此，就土地农用效益本身而言也是很低很低。

(5) 社会发展水平低，人们收入水平低，个人消费水平