

第一章

房地产——富人的聚宝盆

土地是地球人共同的图腾，而中国人更相信“有土斯有财”的道理。在农村，房子是财富和实力的象征，农民有了钱，首先想到的就是盖房。而在城镇，房子几乎已取代了户口，成为城里人的象征。你是不是“漂流”一族，那就看你是租房还是买房住。自上个世纪的 80 年代初期实行改革开放政策后，我国的国民经济持续高速发展，特别是房地产业率先向民营开放，20 世纪 90 年代后期取消了行政事业和国营单位的福利分房制度，极大地刺激了房地产业的快速发展，个人买房比例从不到 1% 上升到 95% 以上，同时全国的平均房价也从每平方米的几百元上涨到现在的 2500 元，使房地产业成为中国最大的盈利行业，令一部分人先富起来，造就了一大批亿万富翁。

纵观世界经济强国，在经济高速发展阶段都会有一个或几个行业会造就出大量财富精英。美国 1860 年代的石油开采业、日本 1970 年代的家电业和韩国 1990 年代的重型制造业都是如此。从这一点看，我国改革开放后特别是最近的 10 年，房地产行业的发展适应了社会经济发展战略目标的要求，满足了城镇居民对于商品房消费无法抑制的渴望，而政府在这一时期对行业优势者充分地开放资源并给予大量的优惠扶持政策，最终推动这些优势者的财富以异乎寻常的速度聚集，从而也形成了行业的暴利，这也属于经济发展的正常现象。

从统计数据分析，全世界房地产业平均利润率一般都在 5% 左右，而我国大多数城市都在 10% 以上，中高档房地产的平均利润率更高，达到 30% 甚至 40%，远远高于其他行业的平均利润率水平。在房地产最火爆的北京，房地产开发利润占房价的 17.1%，地段较好的二、三环之间，达到 20.4%。

从 2002 年开始，我国房地产业的销售额已超过了 6000 亿元。按 20% 的销售利润率计算，该行业每年可取得利润 1200 亿元。而北京房地产一年的销售额超过 1000 亿元，就是按 20% 的利润率计算，该行业一年的利润高达 200 亿元，不到两天就要催生一个亿万富翁。

在短短的 20 年内,中国的房地产业以超乎常规的速度催生了众多的亿万富翁。其中很多富翁都是从“一穷二白”起家,而且很多人有着和亿万身家极不相称的年纪。2003 年从《福布斯中国富豪榜》上跌下来的刘晓庆、杨斌都曾从事过和房地产相关的行业,而目前正在接受审查的上海富商周正毅、钱永伟、许培新等,也都是通过经营房地产业积累了巨额财富。据不完全统计,中国富豪的一半是房地产商,房地产业已经成为中国富人名副其实的聚宝盆。

在最近三年公布的中国 100 名富豪榜中,从事房地产的富豪逐年增加,2000 年是 25 家,2003 年就增加到 37 家,这与最近两年逐渐火爆的房地产业是密不可分的。与这一中国特色相映成趣的是,在《福布斯全球富豪榜》中,500 家富豪只有约 30 人是地产商,比例只有 6%,仅为中国的 1/6。这就让人不由得产生疑问,中国房地产业何以能够维持如此高额利润,房地产业中的暴利如何产生?

巨额利润来自何方

国际上房地产开发的通用程序为先通过竞标用自有资金买下一块地皮,再将地皮抵押与银行,贷出盖房的先期款项,房子盖到一定的规模后就开始卖楼花也就是期房,将从客户手中收取的购房资金投入房屋到房屋的后续建设之中,房屋建成售罄后取得开发利润。在整个房地产开发流程中,关键就是取得盖房所需的土地也就是拿地,一旦地皮在手,项目成功一半。我国房地产开发的程序与国外没有本质的不同,但在其运作过程中,却有许多不规范。其主要原因是我国的市场经济还未培育成熟,政府的行政性作用过大,开发商不是通过市场化运作取得土地,而是通过政府的行政力量,其成本偏低,造成大额国有资产向房地产开发转移。

房地产业的暴富流程如下:制定圈地计划→购买政府土地批租部门→最低首付资金→取得可套取银行贷款的土地手续→利用承建单位资金开发→贿赂银行主管获得抵押贷款→基本完成收益周期。

1. 违规拿地

房地产的暴利,与我国的土地制度不完善有很大的关系。土地是房地产开发的基本资源,我国土地供应的不规范和透明,造就了房地产业的暴利。在国外,土地占整个房地产成本的一半甚至还要多,而我国也就是 20% 左右,超过

25%的少有。

征地是开发楼盘的第一个环节。按规定，房地产开发商具有相应资质就可以申请地皮，但在实际操作中却变了味。

一是房地产商与某些政府官员勾结，使用各种灰色手段拿到土地。当权钱交易成了楼盘开发的第一块基石后，由此就衍生了地下土地交易市场，这在许多城市都存在，凡是大权在握者基本上都握着几张紧俏的批文，即使手头没有，这些人也会通过一些渠道弄到手，与一些“社会能人”和利益集团进行权钱交易。这些“社会能人”凭借其参与城市建设这一机会，成为富商巨贾，少数人还能够继续凭借其财富优势，控制当地的城市规划，让地方政府为其服务，形成“地方政府傍大款”的局面，而官员们的私家住宅也往往由能人选择好地资助建造。这样一来，能人与政府官员结成了紧密的利益共同体，其所作所为受到保护，成为地方的老大，甚至垄断政府经营的公共部门。据房地产业内人士透露，仅仅用于批地一项的贿赂成本就高达地价的 30% 左右，这点在房地产业早已不是什么秘密。

二是政府将土地作为城市开发的主要来源，与开发商进行利益交换。2000 年以来，中国进入“城镇化高潮”时期，许多地方政府往往把城市化当作大生意，一个重要的手段就是卖地生财。而开发商正是抓住地方领导干部的心理，掌握第一手关键消息，“招商引资”、“改造”、“开发建设”等政策一出台，土地里就有机可乘。只要是一个有实力、有背景的企业，就能用很少的定金，甚至不花钱，得到协议用地，剩下的地价款先欠着。要么换个方式，包下一条旧街道改造工程或者一个地方的亮化工程，投资不大，但可以换得房屋建造所需的道路、水管和供电等基础设施。

而一旦开发商拿到了地，就成了投资商，就可以利用优惠政策开始融资、合作、卖楼花。尽管我国的房地产法规对土地使用权的取得和房地产预售有严格的制度规定，但制度是人制定出来的，只要在关键的地方肯下力气，就能顺利打通各种环节。

北京现有房地产开发商近 4000 家，真正有开发实力的不足 500 家，大部分开发商靠土地运作照样生存。开发商在想方设法拿到地后，为了获取高利往往在开发项目规划、楼盘质量上打主意。

土地违规炒作的根本原因在于土地转让政策不透明及操作不公开，造成规

划部门对城市规划没谱,土地管理部门对土地储备没数,开发商对宏观市场没底。

据报道,自 1999 年以来,河南省有关部门查出的低价出让土地行为共 109 宗,涉及金额 3434 万元;减免土地出让金 140 宗,涉及金额 3.2 亿元;欠缴土地出让金 632 宗,涉及金额 10.7 亿元 超范围划拨土地 325 宗,涉及金额 6731 万元 应该通过招标、拍卖、挂牌出让土地而违规协议出让的 75 宗,涉及金额 2.5 亿元 合计违规土地出让行为 1281 宗,涉及金额超过 17.5 亿元。而仅在 2004 年第一季度,在全国范围内查出的土地违法案件就达 1.6 万件。

根据最保守的估计,从 20 世纪 80 年代末以来,我国违规土地出让、转让所造成的国有资产流失每年要达 100 亿元以上。目前全国城镇有偿出让的土地中,以招标、拍卖等方式出让的仅占 5%,其他高达 95% 是协议出让。而在土地协议转让中,就隐藏着大量的违法、违规行为。据国土资源部的不完全统计,2003 年全国共查处包括历年遗漏案件在内的土地违法案件近 17 万起。

开发商要拿到土地,也可绕过国家的规定,这方面的途径多达 10 个,其中最常见的包括城市中的危房改造土地和掠夺农民赖以生存的土地。

房地产开发商在付出灰色的高额交易成本后,为了保持利润,只能从羊身上拔毛,其拔毛的方式之一就是想方设法降低拆迁成本。而各地的拆迁户分散无助,加上各地主管拆迁的政府官员都是拆迁的隐蔽受益者,自然毫无例外地为房地产开发商撑腰。于是中国近十年来,城市拆迁户们在暴力拆迁过程中,纷纷失去安身之所。

据国家某权威部门统计 2003 年共受理来信 7000 件次,其中涉及拆迁问题的占 28%。由于有关法规不健全,拆迁户的利益得不到根本的保护,以至房地产商在拆迁过程中,收买黑恶势力介入拆迁,发生许多恶性事件,如辽宁省拆迁户胳膊被砍断等事件不断发生。在拆迁户与房地产开发商之间,因抗拒暴力拆迁引发的冲突越来越多,最著名的是 2003 年 8 月南京某拆迁户被迫自焚事件以及 2004 年 5 月沈阳一居民因拒绝拆迁而被拆迁公司围困在拆迁房中长达 27 天之事件。

各城市的拆迁工程早就已经成了官商勾结、无耻掠夺拆迁户私有财产的丑恶戏剧。城市房屋拆迁和农村土地征用,现在已经成为‘沙滩流水不到头’的两

大问题。所谓“沙滩流水不到头”，指的是政府虽然规定要给拆迁户补偿，但用于补偿的金钱在各个环节都被贪官污吏们拿走了，最终拆迁户得不到合理的补偿。从各地城市拆迁户的惨烈反抗来看，可以毫不夸张地说，中国房地产商腰包里哗哗作响的金钱，凝结着无数城市拆迁户的血泪。

中国 20 多年前的农村土地制度改革，即“家庭承包责任制”只是让农民拥有土地使用权，并没有允许农民拥有土地所有权，这种制度上的缺陷最后导致县、乡、村三级政权的官员成了土地的真正主人。从 20 世纪 90 年代开始，中国农民土地被低价征用的悲剧不断在中国上演。

由于土地制度的不完善，在我国早期的房地产开发中，许多开发商就坦言，他们从来就没从正规渠道上取得过土地。

2. 大肆圈钱

第一招 国有银行“借鸡生蛋”。房地产开发是一个资金密集行业，但中国富商在进入房地产业前，大都是没有多少钱的“丑小鸭”，通过投资房地产业，他们才成为万人瞩目的“天鹅”。那么他们投资于房地产的巨额资金由何而来？中国国有银行系统的信贷资金是他们开发房地产的钱袋子。

中国的房地产企业在开发之初，普遍都面临自有资金不足的困境，必须从国有银行“借鸡生蛋”，从开发资金到建筑企业垫付的工程资金，几乎都依赖于银行的信贷资金。这一过程充满了房地产商与银行官员的权钱交易，加重了银行的信贷风险。

近 20 年来，中国房地产信贷政策已经变了 6 次，目前仍然在起作用的是 2003 年 6 月 13 日人民银行下发的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》。这一政策刚出炉时，在房地产企业中曾引起轩然大波。不少房地产商认为，这一政策切断了房地产开发企业的资金来源，将导致 50% 以上房地产企业破产，70% 以上楼盘因缺少资金而被迫停工。这种恐慌感充分说明了房地产业对银行贷款的依赖性。但半年多以来，这一通知并未真正起到作用，因为贷款难度加大，只是使银行的贷款经办人多了一项索贿资本，而并没有真正切断房地产商的资金血脉。

据统计，1998 年商业银行房地产开发贷款余额为 2680 亿元，2003 年已经高达近 7000 亿元，年均增长 25%。在四大国有资产管理公司待处理的不良资产

中,1/5 以上为房地产贷款。在有关管理部门对各大银行进行的贷款检查中,违规贷款的 1/4 为房地产贷款,而银行的有关信贷人员之所以愿意违规放贷,当然是为了个人谋取私利。

为了鼓励投资,国家金融政策曾对房地产大幅倾斜,而这种政策倾斜成为房地产商投机的最佳途径。按规定,银行贷款的前提是开发商前期投入 25% 的资金,但开发商也有自己的对策。

银行的人通常会对开发商进行指点。比如向开发商透露只有银行内部才知道的‘评级打分制度’,这是对开发商资质认定的一个重要指标,绝不允许向客户透露。但房地产开发商自有办法,他们在打听到经办人后通过特殊渠道把他们请来,通过交流和沟通,就会知道分数是否达标,并得到指导如何修改资产负债表,以提高分数便于贷款。这样,房地产公司就成了资产优良的公司。

开发商通过抵押批文和楼盘从银行获取建设资金后,接下来就是用‘假按揭’的办法套取资金,其典型操作手法是,搜集员工的身份证或一些不知情的人的身份证,签订虚假售房合同,然后和真合同混在一起从银行获得按揭贷款。

如果追查房地产公司的资金流向,楼盘销售实际上在‘假按揭’阶段就已完成。先期的抵押贷款可以让开发商的资金退出来,而按揭贷款则让他们提前获得利润,后期销售不过是把银行的贷款填平而已。买方和卖方的关系在这个过程中悄悄发生了转移,而建筑成本和楼盘风险实际上由银行承担,这就是房地产商津津乐道的‘空手套白狼’。如果销售不理想,房地产开发商则另有妙计,按市价评估,将房屋抵押给银行。

西部某城市一银行支行行长是个中高手,她和开发商串通一气疯狂贷款,短短几年,违规贷出资金数亿元。事发后,她迅速和开发商达成攻守同盟,补办抵押手续,对抵押楼盘高额评估,结果抵押的楼盘价值高于贷出资金,其个人问题也因此就不了了之。

第二招就是让建筑商垫资。建筑商垫资开发是业内不成文的规矩,他们不但要先帮着把楼盖到封顶,还要交给开发商保证金。

第三招就是卖楼花。按照有关规定,房屋要修建到一定的程度才能拿到预售许可证,然后才能卖楼。但气派的开工仪式后,房地产商将富丽堂皇的效果图和模型摆好,就可以避实就虚地展开‘内部认购’、‘内部认订’工作。事实上,这

时候拿到预售许可证并不困难。然后,就是轮到写手、广告精英、销售商登场。只要炒作得手,引起轰动,制造紧缺,带动人气,客户就会找上门来,预售款就会源源不断地流进开发商的腰包。

由于用于开发的资金大部分都是银行贷款、建筑商垫款或客户的预售款,所以房地产企业一般都具有较高的资产负债率,一般为 70%~80%,90% 以上也不在少数。四两拨千金用在开发商身上是再适合不过了,以 1000 万元的资金建造 1 个亿的项目、1 个亿的资金建造 10 个亿的项目屡见不鲜。目前央行对房贷做出了较为严格的限制,一般开发商开发项目的自有资金不得少于 30%,即使如此,这个比率也并不算高。从开发商实际投入来看,其获得的回报将远大于表面上 10% 左右的收益率。建设公司为了承包项目不得不垫钱盖楼,而商业银行为了拓展业务也是抢着给开发商贷款,购房者欢天喜地的下定决心购买期房。实际上,房地产开发商的自有资金比例极小,与 20% 的销售利润率相比,其投入产出比就可达到数倍或数十倍,从这一点来看,房地产开发理所当然就可获得超额利润了。

3. 偷税漏税

房地产企业偷漏税是件非常普遍的事情。2003 年,某市地税局稽查分局耗费半年时间,对 2002 年度纳税额较大的 88 户房地产企业进行了税收专项检查,竟然发现 87 户有偷漏税问题,而这种现象在中国相当普遍,多数盈利的房地产开发企业向税务机关申报的是微利或者亏损。他们采取的手段一是少报收入,二是模糊成本。

某房地产开发企业近几年的销售收入和预收收入数亿元,而仅 2003 年一年,其向地税机关申报的收入就少了数千万元,利润也呈负数,员工个人所得税扣缴不足。企业辩称对应纳税收入的确认和申报时间要求理解有误、成本计算欠准确,其实质却是少申报或滞后申报、占用国家税款用于企业流动资金。稽查人员通过深入追击取证,最后查明该企业当年应缴的税收总额为 400 余万元。

房地产企业一般都是跨时间、跨地域滚动开发,他们会同时开发几个项目,这就给房地产税收检查带来困难。因为税务局检查税收情况时,一般都以年度为单位,但事实上,房地产企业的项目决算要等到整个项目工程通过验收之后才能进行,也就是说,一天没通过验收,项目本身就不能算出利润,而此时,很多房

地产企业又会把前一项目中赚来的钱投入到下一个项目中去。因此，从账面看来，房地产企业就是亏本的。其实，很多房地产企业就会抓住这一点，把项目决算期尽量往后拖，这样一方面可以保持足够的资金，另一方面，也在等国家税收政策的改变。

房地产开发商在缴税纳税中存在六个主要问题：

- (1)在扣缴个人所得税时普遍都存在少计计税收入；
- (2)预收款不缴税或延迟申报纳税；
- (3)项目连续滚动开发，项目决算期又有意无意地滞后，导致成本难以理清，企业所得税应纳税额难以确定；
- (4)借合作建房政策偷税漏税；
- (5)故意遗漏土地增值税和印花税；
- (6)缴税时能拖就拖，欠着不缴。

房地产开发商之所以偷税漏税,除了利润丰厚的诱惑之外,国家对于房地产方面的税收政策还不健全也是房地产企业敢于偷漏税的重要原因。

4. 偷工减料

我国有 3 万多家房地产公司，但有建筑能力的有多少？人们常常看到这样的模式：某楼盘由某知名设计院设计，由获得鲁班奖的某建筑公司承建。从正常的项目运作流程来看，这没什么问题。建筑市场是个大市场，也讲究市场细分。但是谁来承包、预算是多少就有名堂了。外界炒作的工程招标多半是作秀给人看的，因为开发商内部也存在着不同的利益群体，他们会把工程分包给和自己有关系的人。另外，一些官员也会推荐一些承包商——“花花轿子人抬人”嘛。而层层转包的直接后果就是层层盘剥，层层盘剥的结果是建设资金严重不足。建筑商为了保证利润，只有偷工减料，这就是质量问题层出不穷的根源！那些包工头就成为房地产生物链中利润最低的一环，而 they 要发家致富，就只能靠盘剥工人和偷工减料了。由此可见,房屋建成后诸如‘面积缩水’、‘房屋渗漏’、‘延迟交楼’等问题其实早在开工之初就埋下了伏笔，这是必然结果，开发商和建筑公司都心知肚明。

按规定，建筑施工必须请监理公司现场监理，但目前的监理公司是买方市场，开发商占绝对的主动权，监理公司在一定程度上是形同虚设。开发商为了抬

高楼盘身价，请一些知名监理公司监理，但这并不能改变监理公司的被动角色。而有关职能部门的例行检查不过是走走形式而已。

5. 改变用途

为了极大地发挥土地的效益，房地产开发商还千方百计地改变土地的用途。在这方面，房地产商可运用的手法就更复杂了。

正常的方法是在容积率方面做文章，住宅楼规定得比较死，不好见缝插“楼”，更多的开发商就将目光盯在了商住楼、公寓楼、高档别墅等项目上面，以尽可能扩大建筑面积。而“非正规”的手段则有欺上瞒下、假公建私、同流合污等等。欺上瞒下是通过改变土地使用性质等方法，达到将宅基地楼、经济适用楼等变换成商住楼，以谋取暴利；假公建私是将公用性的楼盘打造成商住楼出售；同流合污的方法更为直接，地产商直接将有关方面的官员拖下水，低价征地，高价卖楼，这方面的案例屡见不鲜。

最通常的做法就是让经济房不经济。虽然政府三番五次强调落实经济适用房政策，其目的是让广大消费者都能圆了住房梦，可是经济适用房项目到了开发商手里就变得不经济了。为了尽快收回成本，开发商不可能面向中低收入家庭销售，而是尽可能朝向高收入家庭。开发商虽然规定了一系列的放号条件，但事实上开发商也不愿控制，如果销售对象控制严了，住房就可能销售不出去造成损失。由于经济适用房享受一定优惠，价格低于市场水平，对高收入家庭有很强的吸引力，致使高收入家庭大量进入经济适用住房市场，这必然要求增大经济适用房的住房面积，对开发商和高收入家庭来说，面积越大所得利益就越多。当前，北京正在建设中的经济适用房就不乏 200 多平方米一套的大房。

让车库变金库。随着汽车的普及，车位在城市中日益显示出稀缺。一般开发商做销售统计时不会把车库售价计算在内，而实际情况是，通过车库的销售，开发商也能获得惊人的收入。目前一个楼盘车位与户数的比例一般在 1:2 至 1:3，而一个车位的市场价格也在 15~25 万，例如一个 300 个单元楼盘拥有可售车位 100 个，车位 20 万一个，则开发商可以获得 2000 万的额外利润，车库就成了开发商的金库了。

6. 坑蒙顾客

为了抬高房价，使房屋尽快脱手，开发商还在房屋销售中坑蒙客户。

一是设置五花八门的销售陷阱，这方面的招数有 6 个。

(1)夸大其词的宣传，虚假的广告。为了卖掉房子，几乎所有的开发商都会在售楼广告中对绿化、会馆、学校、幼儿园、游泳池、健身房、车位、容积率等配套设施作美好的描述。但实际情况却相差甚远，有些则完全是胡编乱造。对于这些宣传与广告中承诺的，开发商一般不写进合同里。所以，当购房者购房后发现规划变更等情况，得到的答复往往是开发商以规划变更已通过规划部门批准为由来推卸责任。

(2)先交定金让客户入套，再逼客户签合同。购房者只要看中了房子，很多都会掉入这一陷阱。一般来说，购房者看中房子后多少会表现出一点点购房的意向，售楼人员就会告诉购房者说，这个户型就只有一套了，如果不交付定金别人就会买走，要求客户马上交付定金。其实中间大部分是假话。在抓住了购房者的心理后，售楼人员会想尽一切办法让购房者入套。如果购房者没有带够定金，售楼人员就会表示先交几百或几千都可以，要不然明天这房可能就被别人买走了，先签订认购协议书，然后要求购房者次日交齐所有的预定款。随着第二天购房者补齐所有预定款，售楼人员也就完成了把购房者套住的任务。许多认购协议书经常会有这样的条款：如果在约定的时间内未能签约，所付定金不予退还。所以，有许多购房者在签署认购协议书后，为了避免定金的损失，就会签署自己并不愿意签的合同，从而给自己带来更大的损失。

(3)玩五证猫腻。一个合法正规的房地产开发商，必须具备齐全的五证、二书。所谓五证，是指《国有土地使用权证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》、《商品房销售预售许可证》，二书是指《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。这也是法律对销售方的基本要求。但在实际操作中，有些开发商为了掩盖虚假情况，经常找借口不出示这些文件的原件，要么说正拿着相关文件在报批某项手续，要么就说文本放在离售楼处很远的公司本部。售楼人员往往会先要求客户签订认购书或合同，而客户一旦交完定金或购房款，再有什么问题，开发商便会即刻变脸。

(4)玩数字游戏让购房者上当。购房过程中，房地产商往往在面积计量及交房日期等数字上动脑筋。虽规定出售时按使用面积计价，但实际上均以建筑积计价。而实际的测量面积常常与合同暂定面积有一个误差，一般这误差不得

大于 3%，否则消费者有权投诉房地产商。但是有的房地产商利用消费者对相关知识的欠缺而钻误差空子。开发商延期交房的事司空见惯，但他们经常在预售合同上做足文章，玩尽游戏，采用竣工日期或小区配套完成后质量验收后等模糊语言搪塞。

(5) 变相超限价销售。经济适用住房是指以中低收入家庭住房困难户为供应对象，并按国家建设标准（不含别墅、高级公寓、外销住宅）建设的普通住宅。国家对经济适用房享受的优惠做出过免收或减收土地使用权出让金、免缴市政配套费、免征营业税等规定。由积压房转化而来的经济适用房，则还可享受政府补贴及一系列税费优惠。

但对某些开发商来说，得到经济适用住房项目的开发权，在享受优惠的同时，又以普通商品房的名义或变相超限价销售，大玩迷魂阵，欺骗消费者。

二是在装修费中暗藏玄机。

目前装修房越来越受到市民的欢迎，其统一装修为购房者节省了时间和精力，并且质量由开发商保证，这样购房者更加放心。一般来说，大规模的统一装修可以提高效率、减少费用，然而，从目前的装修价格来看，并没有体现这一点。装修价格上的水份到哪里去了，当然开发商和装修公司会有默契，开发商为装修质量承担保证责任，这要冒一定风险，那么在装修费中分到一杯羹也是理所当然的。金额虽说不会太大，但一个项目有那么多单元统一装修，开发商也一定不会少了进项。

发 展 前 景

我国房地产业的市场化运作虽不超过 20 年，其中的不规范之处虽有不少，但总体来说，房地产业的前景十分光明。

1. 城市化进程需要大量的房地产投入作基础

据统计，在各地城市的共同推动下，最近 10 年，我国的城市化进程以年均 0.63 个百分点的加速度发展。按照这个速度，在未来 10 年内，我国城市化水平将达到世界发展中国家 38.4% 的平均水平 在未来 20 年内，将达到 47% 的世界平均水平。根据国务院发展研究中心的研究，我国城市化水平要达到 47% 的世界平均水平，需要转移农村人口 1.5 亿人，如果要将城市化水平提高到与中国工

业和经济发展相应的水平,则要转移农村人口 2.5 亿人。按照这一估算,从目前开始,我国未来 20 年内至少要建 1000 万人口的城市 20 座,或 100 万人口的城市 200 座。据联合国统计,到 2000 年 12 月,全世界 100 万人口的城市才有 341 座。而城市是有具有现代化功能的房屋组成的,在未来的 20 年甚至 50 年内建造占世界总量一半的城市,我国房地产业的发展将需要维持在一个相当高的水平。

2. 我国房地产的投入仍显不足

虽然每年在房地产方面的投入已达 10000 亿元,但对于长期处于压抑的房地产的需求仍显不足,而房地产中大量的空置房主要是由于结构不合理引起的,并非房屋的供给已超过需求。直至 1992 年以前,中国的房地产投资占国民生产总值的比例一直处于极低的水平。从 1986 年~1991 年,房地产投资占 GDP 的比例从未超过 2%,而在此之前,这一比例还要低。这些数字背后,反映出的是建国几十年来中国住房的严重短缺状况,长期的投入不足严重地压制了老百姓对住房的强烈渴求。

在旧的公有住房分配制度下,其最为深远的影响就是产生了大量不合适或品质低劣的住房。由于是公房分配,普通居民对住房品质、适用性无从选择,而建好的房子完全不必担心是否能售出。因此,这期间产生了大量的品质低下、适用性差、难以满足居民需要的住房。

衡量住房质量最重要的指标就是住房成套率即成套住房占全部住房的比例。从 1990 年、1998 年、2002 年三个典型年份全国住房成套率的对比可以发现其中的显著变化。1990 年我国住房成套率不到 40%,因此,那个年代有着严重功能缺陷的住房却成为大部分居民的主要居住场所,这必然会刺激居民对功能完善的成套住房的强烈渴求。1998 年我国的住房成套率为 55%,2002 年达到 73.81%。要达到户均一套住房的目标还有 26 个百分点的差距,要提高如此低的住房成套率,那个时期的大部分住房只有被废弃或重建,这就为今后房地产业的高速增长奠定了基础。

3. 人民生活水平的持续提高为房地产业的繁荣添注了动力

虽然目前我国人均收入仍处于比较低的水平,但我国不同区域和不同群体之间的收入差距较大,人们消费水平的不断提高、特别是中等收入阶层的崛起,

将使住房消费的增长具有较好的持续性。目前,我国部分城镇居民的消费能力已开始从万元级向十万元级或几十万元级过渡,进入以住房、汽车为主要消费品的发展型和享受型消费阶段,许多地区的住房消费已进入购买新房和以旧换新并存的新阶段。

4. 房地产投资作为投资消费品正得到投资者的逐渐认同

同其他行业相比,投资房地产将能获得较高的收益:首先,比较容易获得金融机构的支持。目前,住房按揭贷款是个人买大件物品贷款比例、额度、金额最大的一笔。由于能获得银行贷款的支持,城市中的许多外来人口已逐渐从租房改为买房,因为买房的按揭贷款已低于房租,若干年后还能得到房子的产权。其次,房地产还能抵消通货膨胀的影响。现在银行的储蓄存款利率只有 2% 左右,而购买房地产后的房租收入可达到 6%,其投资不但高于同期银行存款利率,还能抵消通货膨胀的影响。第三,拥有房地产还能从税收等方面得到一些好处。总之,拥有房产就等于拥有资产、资信,可以在从事其他投资行为时做抵押。

尽管近几年住宅建设一直保持较高的增长速度,城镇人均住房面积有了较快提高,但与发达国家人均住房面积相比、与人民群众日益增长的住房需求相比,其中的差距较大。在 90 年代初,发达国家的人均住房建筑面积美国是 60 平方米、英国 38 平方米、德国 38 平方米、法国 37 平方米、日本 31 平方米。据一份资料对不同收入国家居住水平的分析,低收入国家人均住房建筑面积 8 平方米;中低收入国家人均住房建筑面积 17.6 平方米;中等收入国家人均住房建筑面积 20.1 平方米;中高收入国家人均住房建筑面积 29.3 平方米,高收入国家人均住房建筑面积 46.6 平方米。2003 年底我国人均住房建筑面积约为 22 平方米,正好处在中等收入国家人均住房水平上。世界各国的经验表明,在人均住房面积达到 30~35 平方米之前,居民会保持较旺盛的住房需求。随着城市化进程的加快,城市人口数量的增加,大量危旧房屋改造及房地产二级市场、租赁市场的加快发育,住房市场还存在较大的发展空间。最近一些机构对多个城市调查结果显示,居民对现住房的满意率尚不到 20%,约有 48% 的居民提出在两、三年内愿意换购住房。已购公房户中有 67% 希望通过换购住房改善居住条件和环境,再加上还有不少的居民愿意投资住房,因此,住房潜在需求量大。我国城镇人口有 4 亿,人均增长 10 平方米,就需增加住房近 40 亿平方米。加之城市化进程加快

使住房需求的增加和住房的自然淘汰每年需要 1 亿平方米左右,而我国现在的住房供给每年还不到 6000 万平方米。所以在今后 10 年,我国的住房建设会有持续的发展。具体表现在:投资和消费会同步增长,个人买房的比例还会提高,住房质量会有进一步改善,销售环节会加快规范,住房消费服务领域会有更大的拓展,住房个人贷款的总量还会上升,物业管理的覆盖面还将扩大,住宅与房地产法制建设将得到加强。

投 资 风 险

风险简单地讲就是损失或失败的可能性,或者说就是发生不愿发生的不幸事件的概率。日常生活中的风险是无处不在的,只是有的风险概率较大,有的风险概率甚微以至人们忘了它的存在。房地产投资经营如同一切经济活动一样,也存在风险,其常见的风险如下:

1. 自然风险和社会风险

自然风险是由于自然因素等人力不可抗拒的自然灾害对经济活动产生的风险,这种风险往往是人力所无法避免、无法克服的,其一旦发生,所带来的危害是巨大的,如地震、火灾、洪涝、飓风等等。社会风险主要指的是人为因素而对经济活动产生的风险,如战争、交通事故、项目所在地周围的其他人为事故等。由于房地产是不可移动的,一旦这些风险因素发生,房地产的损失将不可避免。

2. 流动性风险

房地产属于不动产,不能移动、不能运输,如果要达到快速变现的目的,可能要损失收益甚至亏损才行。所以,房地产作为固定资产投资,一般是长期投资项目,不像其他商品那样,可以轻松地脱手并迅速收回资金。因此,投资房地产的资金变现性较差。另外,房地产企业从获得土地使用权到开发建设房屋,最后向客户出售或出租,需时很长,一两年至五六年不等。投资者如急需用钱,则不能像其他商品的投资一样,能迅速将商品转手变现而收回现金。

3. 经济风险

由于房地产建设周期较长,占用资金多,因此,投资房地产还需要承担经济周期性变动所带来的购买力下降的风险。当社会经济繁荣时,土地和房地产可保值,甚至增值,但经济萧条或遇通货膨胀时,社会购买力明显下降,会直接影响

人们对房地产的消费。这样，投资者可能因房产闲置和无人问津而遭受损失。

4. 政策性风险

房地产投资是一项政策性很强的经济活动。房地产所在地的土地政策、城市规划、房地产税收、租金管制等的变化都可能给房地产投资带来一定的风险。随着国家体制转型、政策完善、法治健全，以上风险可相应减少。

在政策性风险中，又可分经济政策风险和金融政策风险。

经济政策风险是指由于经济政策的变动对房地产造成的负面影响。任何国家的房地产都会受到社会经济发展趋势和国家相关政策的影响，如果经济繁荣，政策鼓励支持，则房地产价格看涨，相反则会看跌。在经济政策中，土地政策对房地产的影响最为直接。在现阶段，政府对房地产市场的调控虽初见成效，但并没有达到完全成熟的程度。以土地的投招标为例，以往往往是价高者得，而这样做实际上提高了开发商的成本。

由于房地产行业是一个资金密集型的行业，房地产业对银行信贷资金的依赖性很大，金融政策的变化对房地产的影响几乎是立竿见影。最近中国人民银行的金融政策调整，已使得开发商的信贷门槛进一步提高，加大了其融资难度，也使某些开发商资金实力不足的问题愈发凸显出来。为了缓解资金的压力，部分资金实力稍弱的开发商就将手中的存量房推向市场，势必会对现行房地产市场的价格造成一定的冲击。

另一方面，从 1996 年起，我国对抵押贷款利率进行了多次调整，目前的利率是维持在低水平上的，因此也就在很大程度上存在着利率上升的风险。而一旦利率上升，就可能出现开发商无法归还银行贷款的情况。

综合上述风险因素，房地产行业是一个风险程度较高的行业，特别是随着经济周期的变化，房地产市场也同步调整，且房地产还是一个资金密集型行业，企业的负债率会维持在一个较高的水平，一旦风险发生，房地产投资的损失将难以挽回，类似的事情在我国的海南等地已有发生。

那么怎样规避风险呢？这就是要进行风险预测，开发经营房地产业，具有投资大、回收期长、风险性大、利润高等特点。开发商要达到目的，收回投资，赚取利润，就必须在作出决策方案前，进行多方面的可行性研究和风险的预测。在广泛收集房地产相关信息的基础上，进行项目的 SWOT 可行性定向分析；对所开

发项目进行可行性分析研究；分析国家关于房地产的法律、政策的发展变化对项目的影响等；其次要制定规避措施，全面分析、评估开发经营项目的风险性因素，是在房地产市场上避免一切可以避免损失的基本前提条件；规避风险的措施前提是全面、准确地预测风险的因素。其次是在项目的开发过程中，要采用先进的技术手段和科学的管理方法，缩短项目开发时间，因为开发周期越长社会环境变动的影响就越大。同时还可以采取一些合法策略，在合同制定中规避，如工期不能按时完工的风险可通过承包合同的违约责任来减少；针对不同时期采取不同的销售策略，如销售导入期、销售促进期、热销期、尾盘冲刺期等时期，应分别采取不同的销售策略，才能取得最佳战绩，赚取丰厚利润，保证企业的生存和发展。

进 入 门 槛

1. 资 金

房地产开发虽是一个资金密集型行业，但进入房地产行业的门槛并不高，因为大部分资金可通过方方面面的途径取得，所以有百万元就可进入。房地产项目有大有小，大的需要亿元，而小的有百万元即可。一般是用于购置土地及前期的设计及策划费用，其后的工程施工可向银行借贷或由建筑公司垫资。

2. 人 员

房地产开发需要有足够的专业技术人员。房地产开发所涉及的面较宽，城市规划、土建、水电等等。虽然在开发的过程中大部分工作可有专业公司承做，但房地产公司还是需要相匹配的专业人员与之进行协调、共同工作。

3. 设备和场所

因房地产开发的实际工作都有专业公司承揽，房地产公司并不需要相应的设备投资，其办公场所与一般公司无异。

4. 政策限制

目前国家从政策上对房地产行业的投资成分没有任何要求。任何房地产公司在工商部门登记注册时要满足的条件都是相同的，主要是对资金的数额和专业人员的数量有一定的要求。在计划经济时代，各单位的办公用房及职工住宅都由本单位组织一个基建班子来具体负责承建，这个基建班子与现在的房地产

项目公司极其相似，惟一的不同就是不对外销售，其他工作流程几乎一样。所以从这一点来说，兴办一个房地产开发公司没有太大的技术难度和管理上的要求。