

# 房地产业研究报告

## 一、产业界定及产业特征

### （一）产业界定

房地产是房屋和土地作为一种财产的总称，它涉及了土地及土地上的改良物，如建筑物、道路、停车场等，一般来说，我们一般所说的房地产是就城乡房屋和土地而言的，故房地产也可称为城乡房地产，本报告讨论的房地产就特指这一含义。按照商品房屋用途来划分，房产可分为商品住宅和非商品住宅两大类，前者涉及一般商品住宅、经济适用房和别墅、高档公寓，后者可分为写字楼、商业营业用房等。

### （二）产业特征

#### 1、房地产业的发展具有周期性

房地产业是进行房产、地产的开发和经营的基础建设行业，属于固定资产投资的范围，受国家宏观经济政策的影响非常大，所以，同国民经济的发展具有周期性一样，房地产业的发展也具有周期性。而且，房地产在国民经济中具有一定的先导性。

#### 2、房地产业具有很强的产业关联性

房地产与国民经济的许多行业都有着亲密的关系，具有很强的产业关联性，如钢铁、水泥、木材、玻璃、塑料、家电等产业都与房地产业亲密有关，据统计，中国每年钢材的**25%**、水泥的**70%**、木材的**40%**、玻璃的**70%**和塑料制品的**25%**都用于房地产开发建设中。所以，房地产业的发展能增进这些产业的发展，其百分比达成**1: 1.17**，即每**100元**的房地产销售能带动有关产业**170元**的销售。另外，房地产业的发展也能促使某些新行业的产生，如物业管理、房地产评估、房地产中介等。因为房地产业的具有很强的产业关联性，所以房地产业对国民经济的贡献率很高，中国房地产业对国民经济的贡献率为**1-1.5**个百分点，也就是说目前中国**8%**的**GDP**增长速度中，有**1%-1.5%**是由房地产业贡献的。

### 3、房地产业的发展具有地域性

房地产是不动产，当某一地域的房地产市场供求失衡或不同地域房地产价格存在差别时，不可能象其他商品一样，经过房地产在地域之间的流动来使这种不平衡或差别缩小甚至消失。房地产市场的供求情况主要受本地经济发展水平的影响，若某一地域经济发展水平高，相应地本地居民收入水平也高，从而本地的房地产市场的需求就大，房地产价格就高，本地的房地产业就会呈现出良好的发展势头。

#### 4、房地产业的发展受产业政策的影响非常大

政府政策对房地产业发展的影响主要经过如下方面来体现，其一，政府对土地资源的开发和利用计划直接影响到土地的供给，从而影响到房地产业的开发情况；其二，政府的各项税费会影响到房地产的价格，从而影响到房地产的销售情况；其三，政府对房地产交易所采用的政策会影响到房地产的流通情况。

## 二、现状分析

### （一）房地产开发商的现状分析

#### 1、房地产商数量多，分布不均

1986年，中国房地产开发商只有3000多家，到了1995年，房地产开发商已达成33482家，是迄今为止房地产开发商最多的一年。今后，全行业进入调整阶段，许多房地产开发商因为亏损而破产，房地产开发商数目有所降低。98年后来，伴伴随房地产业的复苏，中国房地产开发商数量呈现出稳定增长的趋势，99年底，全国房地产开发商达25600多家。

#### 2、企业的区域分布具有较高的集中性

全国二分之一以上的房地产开发商分布在广东、上海、北京、江苏、浙江等东部地域的 12 个省市中，西部边远地域不但开发商数量少，而且企业规模也不大，在盈利水平、经营能力、创新意识等方面远不如东部地域。东部地域的企业竞争已从资金实力和土地开发权的竞争走向品牌、营销、服务等方面。

### 3、企业的经济类型具有多样性，民营企业或股份制企业的发展趋势远远好于国有企业

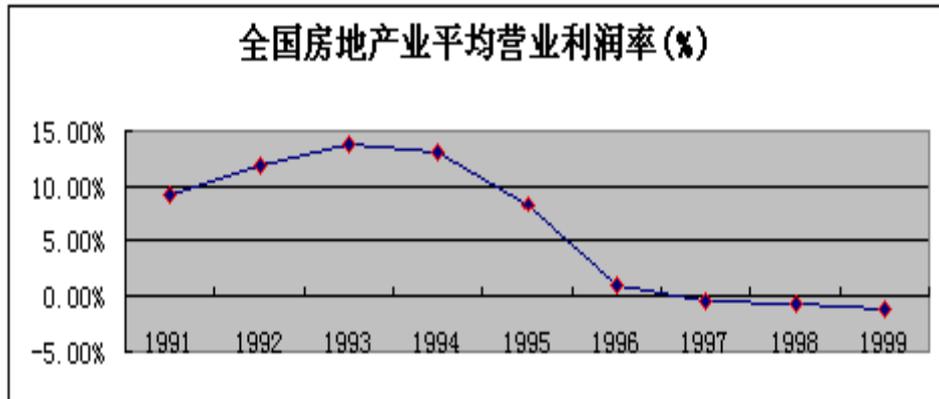
在全国房地产开发商中，以国有企业为主，多种经济形式并存。96 年国有企业所占的比重最大，达成 41%；集体企业所占的比重为 22.4%，位于第二位；股份制企业排在第三位，比重为 13.1%；外商投资企业和港澳台投资企业合起来所占的比重为 20.1%。从近两年的发展趋势来看，因为企业改革的不断深化，许多国有企业和集体企业都改制为股份制企业，股份制房地产开发商所占的比重越来越大。在多种类型的全部制企业中，私营企业或以私营为背景的企业发展前景好过国有企业，前几年各地域排名前几位几乎都是国有企业，而经过 93 至 97 年的调整后，排名前几位几乎都是私营企业。

### 4、企业规模偏小，资质构造有待优化

中国房地产开发企业普遍规模偏小，96年中国房地产开发商的平均注册资金为1732万元，全国最大的房地产开发商的净资产但是为10多亿元，与国外房地产开发商动辄几十亿、几百亿美元相比，相差甚远。房地产开发商规模偏小造成开发出的楼盘也偏小，既有规模、配套设施又好的楼盘更少。96年，中国房地产开发企业的资质构造是：一级企业和二级企业所占的比重仅为17.3%，五级如下的企业所占比重为17.5%，大部分企业的资质为三、四级企业。因为资质低的企业抗风险能力弱、融资能力差、开发力量弱，所以它们极难经受得住市场竞争的考验。

## 5、房地产开发商进入微利阶段

90年代初，市场对房地产的需求量很大，开发企业营业利润高，吸引了更多的企业进入这个行业，出现了房地产泡沫。又因为1993年下六个月房地产业成为宏观调控调控的要点对象，相当一部分企业出现严重亏损，全行业的平均营业利润降低，房地产开发商进入微利阶段。



## (二) 市场供给情况分析

### 1、中国房地产业的开发投资情况

(1) 房地产业的投资增长速度。中国房地产业的开发投资规模与全行业的发展步调是一致的，92年至93年是房地产开发投资的高峰时期，94年后来伴随全行业步入调整时期，房地产业的开发投资呈现出增速减缓的态势，98年房地产逐渐走向复苏后，房地产业的开发投资增长率也走向回升，2023年前10月，全国房地产业开发投资同比增长36%。

(2) 房地产业的投资构造。1996年开始，中国房地产业投资构造开始向住宅转移，住宅投资占房地产业的投资比重逐渐上升，98年住宅投资占房地产业的投资百分比为59.2%，2023年1至9月，这一百分比已上升为69%，办公楼投资和商业用房投资的比重则呈现出下降的趋势。投资构造的这种变化符合房地产业的发展规律。

(3) 投资的资金起源情况。从资金起源的主体来看，三级以上的房地产开发商是房地产业的投资主体，所占的比重超出了 50%，从整体上看，一、二级企业已经有了一定的规模效益，而四级如下的企业规模效益较差，但这些企业所占的投资比重依然偏大，尤其是无级别的企业所占的投资比重高达 20%，这阐明房地产业的投资还有待进一步优化。

## 2、土地资源的供给情况分析

土地资源的供给情况决定了房地产开发的规模，改革开放前，中国土地使用权是经过免费划拨而取得的，1988 年，新的《土地管理法》实施后，中国土地使用权能够依法转让，从而使得土地市场空前发展。目前，土地的供给出现了如下两个新特点。

(1) 土地的供给方式出现了变化，有偿供地比重不断提升，在详细的出让方式中，土地招标、拍卖比重有所提升。

(2) 土地转让价格略有下降，价格水平的地域差距进一步扩大。近两年，国家有关部门对土地转让价格的详细构成作了调整，基准地价趋于合理，96 年在国家计委、财政部颁布的全国性减免 48 项税费的措施中，涉及土地转让价格的有 10 项，各地方政府也纷纷出台政策，降低土地转让中的税费。

### 3、商品房的新动工面积、施工面积和竣工面积分析

2023 年，全国房地产新动工面积、施工面积、竣工面积都出现了迅速增长的势头。

(1) 新动工面积迅速增长。93 年至 96 年，国家实施房地产业调整后，新动工面积逐年下降，96 年新动工面积降到了谷底，97 年新动工面积开始回升，98 年受住房制度改革的影响，新动工面积增速加紧，高达 33.7%，99 年新动工面积有所降低，但 2023 年又呈现迅速增长之势。

(2) 施工面积。96 年的新动工面积比 95 年降低，但施工面积却在增长，这是由前几年新动工工程较多所引起的。98 年施工面积增速较快，达 7.8%，考虑到 98 年新动工面积增速达 33.7%，能够预见，今后几年内施工面积还会出现较快的增长。

(3) 竣工面积。虽然从 93 年房地产业进入调整期后，有些年份的新动工面积和施工面积出现负增长，但受工程建设工期较长的影响，商品房的竣工面积却一直呈现增长的趋势，98 年以来，房地产业投资的增长速度开始回升，商品房的竣工面积也在增长，2023 年前 10 月，全国房地产竣工面积 8893 万平方米，比去年同期增长 18%。

#### 4、中国房地产业市场供给的构造分析

住宅、办公楼、商业用房是房地产市场供给的主要构成部分，其中住宅市场在房地产市场中所占的比重最大，商业用房市场次之，办公楼市场所占的比重最小。近几年来，中国房地产市场的供给构造存在着如下特点：

(1) 住宅供给平稳增长，住宅供给的内部构造发生变化，其中别墅和高档公寓所占的百分比有所下降，安居工程所占的百分比有所上升。

根据国际经验，发展中国家高档物业在房地产业中所占的百分比在 5%至 10%左右比较合适，而在前几年房地产过热时，中国别墅、高档公寓等高档物业所占的百分比远远超出了这一数字，从而造成了高档物业的空置率远高于一般住宅，所以近几年中国政府严格控制高档物业的投资，中国证监会也要求上市企业的配股资金不得用于建设别墅等高档物业。这些措施使得高档物业的投资开始下降，高档物业在房地产业中所占的百分比已降低到 10%如下，一般住宅的投资百分比开始上升，2023 年 1 至 9 月，住宅投资占房地产行业总投资的百分比已达 69%以上。

(2) 办公楼市场供给的地域差别进一步扩大。近几年来，办公楼市场供给的增速不久，97 年办公楼的竣工面积突破 1000 万平方米，与此同步，办公楼市场的地域间差别不断扩大，如北京云集了世界各国 5000 多家的驻华机构和外资企业，还有全国各地地方政府和各地大企业的驻京办事处，其办公楼市场呈现供销两旺的态势，北京办公楼租金现已仅次于香港和东京，处于世界第三位。但是象广州、深圳、海口等城市因为前几年办公楼投资过于膨胀，而这些城市又不具有北京、上海那样的旺盛需求，所以出现了办公楼市场供需都出现下降的趋势。

(3) 商业用房的供求矛盾比较突出。在前几年经济发展过热时，商业用房比较畅销，各地商场、商铺纷纷涌现，出现了严重的供过于求的现象。伴随宏观调控政策的实施，商业用房的销售率迅速下降，近两年消费疲软困扰者中国国民经济的发展，从而造成了商业用房的需求下降，但每年商业用房的竣工面积却不断增长，这就加剧了商业用房的供求矛盾。

### (三) 市场需求分析

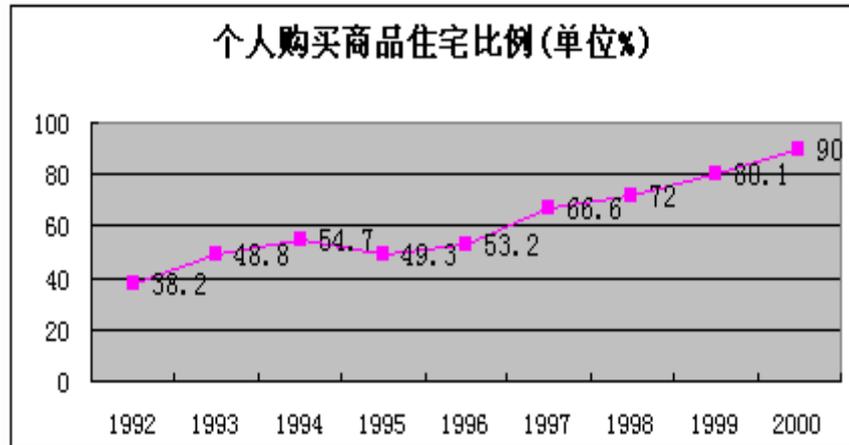
目前，中国房地产业的市场需求存在如下特点：

### 1、市场需求开始回升

近两年来，在扩大内需和全方面推动住房制度改革等宏观经济政策的引导下，中国房地产销售摆脱了前两年徘徊不前的局面，出现高速增长形势。2023年1-10月，全国商品房销售面积为**8249**万平方米，同比增长**36%**。

### 2、个人消费成为市场需求的主体

90年代以来，个人购置商品房的绝对额高速增长，1987年，个人购置的商品房只有**426.66**万平方米，占当年商品房销售的**17.9%**；而到了1997年，个人购置的商品房达**5233.72**万平方米，占当年商品房销售的**66.6%**；1998年，虽然受住房制度改革的影响，集团突击购房的现象比较严重，但个人购房也增长不久，98年个人购房的百分比比97年上升了**7**个百分点，达成**73.6%**，市场消费主体的这种变化对开发商提出了更高要求。2023年前9个月，伴随房改的结束，个人购房的百分比已达**90%**以上。



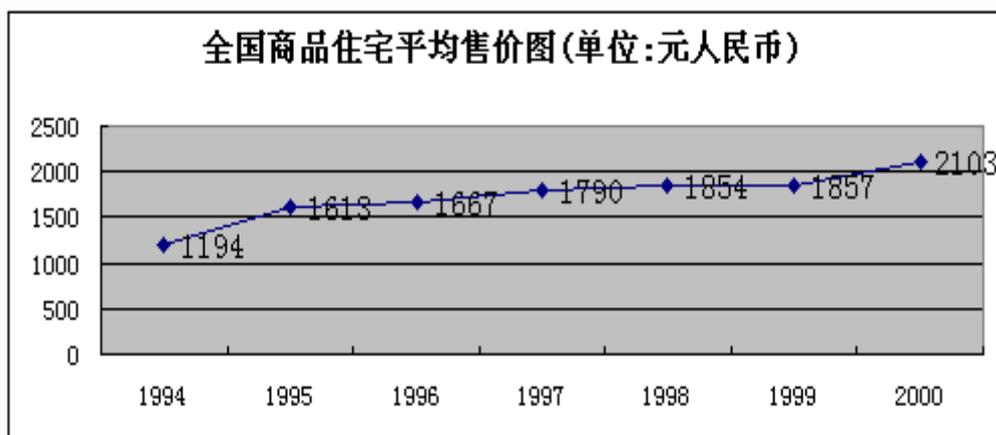
### 3、与个人消费增长适应,住宅在房地产市场需求构造中占主导地位

住宅销售在商品房销售中占主导地位,从 87 年到 97 年住宅销售额在商品房销售总额中所占比重都在 70%以上,所以住宅市场的发展情况决定了房地产市场的发展情况。1998 年住房制度实施改革后,个人购房百分比进一步提升,2023 年 1-9 月,住宅销售额占房地产业销售额的 85%以上。

#### (四) 存在的问题

目前,中国出现了大量商品房积压和大量城乡居民的住房需求得不到满足这么相互矛盾的现象,供需脱节成为目前的主要问题。

主要原因是商品房售价高，中低收入家庭难以接受。据统计，1998年，中国商品房平均每平方米售价达成2023元，商品住宅平均每平方米售价达1800多元（见全国商品住宅平均售价图。），按此计算，一套70平方米的住宅大约共需13万，而1997年我国城乡人均可支配收入为5200多元，人均消费支出为4300多元（涉及居住支出400多元），剩余可用于购置住房的约为人均1300多元，98年底平均每人储蓄存款余额为5000元，按一种三口之家计算，购置这么一套住房共需33年。根据世界银行的研究资料，当一种国家一套住房售价与家庭年收入之比为3:1至6:1时，居民才干承担得起，而中国这个百分比目前大约高达10:1以上，而对于中低收入的家庭和北京、上海、广州和深圳等房地产市场较为发达的城市来讲，这个百分比更大，所以房价过高是制约房地产业发展的一种桎梏。



同步，2023 年据对全国 17 万城乡居民住房条件的抽样调查显示，40.5%的家庭住房不足 40 平方米。假如按照第五次人口普查的成果，中国目前城乡每户平均人口为 3.44 人计算。全国有 7.8%的家庭人均使用面积不足 5.8 平方米，40.5%的家庭人均不足 11.6 平方米。这一批人对住房的潜在需求大，但因为收入与房价的巨大反差，有效需求不足。所以，住房市场能否面对中低收入者，是房地产业能否成为国民经济新的增长点的关键。

1998 年国务院下发了《有关进一步深化城乡住宅制度改革，加紧住宅建设的告知》，在借鉴发达国家处理中低收入家庭住宅问题的做法和总结各地房改经验的基础上，提出了建立新的供给体系，对不同收入的家庭实施不同的住宅供给政策，即对高收入家庭提供一般商品住宅，对中低收入家庭提供经济适用房，对特困家庭提供廉租房，大力发展经济适用房。对不同收入家庭实施不同的住宅供给政策，是具有中国特色的住宅制度。

### 三、趋势分析

#### （一）市场需求的影响原因分析

##### 1、中国城乡居民的购房能力分析

归根究竟，房地产的市场需求是由居民购房能力的大小决定的。2023 年开始，中国实施货币分房制度，下面我们就来推测一下新的住房制度下居民的购房能力。97 年底，中国政府公布的城乡总人口约为 3.699 亿，总户数约为 1.02 亿，平均每户人口 3.6 人，考虑到城乡平均每户人口数在下降，我们就以一种三口之家为例来阐明这个问题，这么的假设不会使成果偏差太大。2023 年后来，一种家庭可用于购房的款项有：原有的储蓄存款、当年总收入中扣除消费支出的余额、住房公积金、每月发放的住房补贴、一次性发放的住房补贴。（目前全国货币分房有六种模式，因为多种模式的差别不大，本文仅用一种模式来研究）

①储蓄存款：99 年底全国城乡人均储蓄存款约为 7500 元，一种三口之家储蓄存款为 22500 元。

②当年总收入扣除消费支出（不含住房支出）的城乡人均余额。据对 90 年至 97 年数字分析，得 2023 年一三口之家的总余额为 6039.36 元。

③住房公积金：根据新的住房公积金管理制度，职员单位和个人每月计缴的住房公积金为上年平均月工资的 5%，按 1999 年职员的平均年工资为 7000 元，一种三口之家双职员家庭的年住房公积金的为 1400 元。



每月发放的住房补贴：目前中国许多地域的补贴措施还没有制定出来，从某些已制定出的地域来看，每月发放的补贴约为工资的 15%，按 99 年的工资水平来看，就是每年发放 1050 元，一种三口之家的双职员家庭为 2100 元。

⑤一次性发放的住房补贴：从全国已制定出的实施措施来看，约为房价的 20%。

上述可用于购房的款项中，储蓄存款和一次性发放的住房补贴为固定性的购房款起源，而每年发放的住房公积金、住房补贴和每年收入中可用于购房的款额为变动性的购房款，所以我们能够据此评估居民购房能力。

目前我们来估算一种一般的三口之家按国家要求原则购置 60 平米房子的购房能力。2023 年一套 60 平米住房总共所需房价为 108000 元，意味着一种三口之家在 2023 年购置一套 60 平米的房子，约需 23 年的时间里，就可利用其可用于购房的收入来还清房款，应该来说这个年数是一般居民能够承受的，也就是说实施住房制度改革后，一般居民购置较小面积住房的能力还是有的。

## 2、中国房地产业的市场容量分析

目前我国城市家庭中只有 26% 以上的家庭居住面积在 60 平米以上。从住房产权来看，只有 50% 的家庭住在自己拥有的房子里，44% 租用单位的房子，4% 租用私人的房子，2% 的家庭租用其他房源的房子。从上述数字能够看出，中国住房的潜在市场容量是非常大的，在原来的福利分房制度下，一般居民的购房能力不足，从而使得房地产市场的有效需求不足，实施货币分房后来，这种情况可望得到很大的变化。

## （二）市场供给的发展趋势分析

### 1、房地产开发商向规模化、品牌化方向发展

在房地产过热时期，房地产业的利润率比较高，因而吸引了许多商家进入房地产业，但当初成立的这些企业规模都不大，它们开发的楼盘规模偏小，配套设施不齐全。经过几年调整后，房地产业的盈利能力已呈下降趋势，房地产业进入了微利时代，房地产开发商之间的竞争日趋剧烈，在此情况下，规模优势、品牌优势越来越成为企业赢得竞争的关键。目前许多综合实力较强的房地产开发商都把发展成熟的品牌管理体系、实现管理的高效与科学、发展高品质的服务体系作为提升本身竞争力的主要手段。

### 2、房地产供给将多元化方向发展

配合住房制度改革，中国政府将提供多种渠道的住房供给体系。房地产供给方面不但有面对中高收入阶层的商品房，而且还有面对中低收入阶层的经济适用房，以及面对贫困阶层的解困房和低租金的公寓等，房地产供给的多元化将大大地改善中国城市家庭的居住情况。

### 3、商品住宅价格将呈现出稳中回落的趋势

近年来，商品住宅市场供过于求，但价格却一直居高不下。供求规律在中国房地产市场中不起作用的主要原因是中国房地产市场是一种发育不完全的市场，其需求主体不是个体消费者，而是集团，在这些集团中又有相当一部分的购房资金起源于多种财政拨款，他们的购置行为不同于一般消费者，价格对他们们的需求不起决定性作用，所以造成商品房需求价格弹性很低。1998年中国开始在全国范围内推行福利住房制度改革，要求了停止福利分房的时间表，将个人住房消费推向商品房市场，商品房市场需求主体也逐渐由集团向个人转移，需求规律在房地产市场中的作用逐渐增大，所以，在商品住宅大量积压的情况下，住宅价格有逐渐下调的可能。

中国目前商品住宅价格主要由这么几部分构成：土地出让费、建筑安装费、多种税费和企业利润。这几项构成中有诸多能够减让的成份，在占到房价的 60% 的多种税费中有的极不合理，有大幅减让的余地，如城建配套费由消费者承担十分不合理，这一费用中涉及的公用设施建设费用理应由政府财政承担，而商用设施建设费用应由经营受益单位承担，目前政府已明令取消了多种不合理收费，但现行的各项收费中，仍有诸多不合理的成份，有进一步压缩的余地。另外，房地产开发商利润率过高，也有很大的让利余地，目前中国许多房地产开发企业的利润率为 15% 左右，而国外这一比率为 7% 左右，中国高出国外一倍以上，假如降至国外水平，就会使房价有较大幅度的下降。

### （三）辅助体系的完善

#### 1、房地产金融将不断完善和发展

房地产业是一种资金密集型产业，金融的介入是房地产业发展必不可少的条件。房地产金融一般可分为开发信贷和消费信贷，就中国目前情况来讲，这两种房地产金融业务发展的很不均衡。开发信贷业务开展的时间比较长，业务量也比较大，有效地支持了中国房地产业的发展，但消费信贷的发展却还是近一两年的事。伴随福利住房制度改革的推动，中国房地产市场的需求主体逐渐由集团向个人转移，住房消费信贷对房地产市场发展的主要作用日益显现出来，各大商业银行纷纷推出以个人住房抵押贷款为关键的住宅消费信贷业务。1997年5月人民银行公布《住宅担保贷款管理试行措施》，不但给按揭业务提供了法律根据，对房地产金融也是一大突破。从目前按揭业务发呈现状看，还存在贷款时间短、贷款百分比低、担保方式单调、风险回避不够的缺陷。能够估计，伴随中国房地产市场的进一步发展和住房制度改革的不断推动，房地产消费信贷业务必将有迅速的发展，近期能够预期的是担保方式可能会有较大突破，如试行二次担保和引入保险机制。

## 2、住房二级市场将对房地产业的发展起着越来越大的作用

目前对住房需求大的往往不是没钱的无房户，而是有钱有房的人。这些人有房想扩大居住面积，措施之一就是换房，经

过市场交易增长需求，卖旧房买新房，以小房换大房。据预测，住房实物分配切断后走向货币分配，这将使个人增长投入，据估计，这部分人的住房增量需求是 **1100** 万平方米 / 年。以全方面开放住房二级市场的上海为例，既有住房的住户有 **35%** 在将来 **5** 年内准备进入房地产市场，进入市场的有 **80%** 的人是准备扩大面积，扩大面积以平均 **27~30** 平方米 / 人。全国以此情况测算可增长有效需求 **2800** 万平方米 / 年。全方面开放二级市场产生的效益要比切断实物分配产生的增长量还要多。将来住房二级市场将充斥活力。将来将是买方惜金挑剔的市场，老百姓买房货比三家，非常审慎。所以，房地产商要在产品的质量 and 品位，服务方面提升，因为住房是个人最大的消费品。

#### （四）政策变化的影响

房地产业是一种受政策变化影响非常大的行业，从目前来讲，政策变化对房地产业发展的影响主要体目前如下方面：

##### 1、利率下调和征收利息税对房地产业发展的影响

利率下调从两方面增进了房地产业的发展，其一是降息使开发商的财务成本下降，从而降低了房地产的开发成本，使房价有了下调的可能；其二是降息使居民存款的利息下降，刺激了持币者购房的愿望。一样，开征利息税也使居民的存款收入下降，而且开征利息税和降息的一种不同点是，存款额越大的其上缴的利息税越多，所以开征利息税会使得这部分人将房地产作为一种新的投资渠道，从而能增进房地产的销售。

##### 2、房地产税收优惠政策对房地产业发展的影响

1999年8月1日，财政部和国家税务总局联合发出告知，从即日起对房地产市场的营业税、契税、土地增值税和二级市场空置房交易税等实施减免政策，估计这项政策将使商品房销售价格降低10%左右，能在一定程度上增进房地产的销售。

#### 四、发展战略研究

## （一）产业化战略

从目前的现状来看，以国民经济为背景的中国住宅产业正处于连续迅速发展阶段。但与发达国家相比，中国的住宅产业无疑处于比较落后的阶段，仍存在较大差距，例如，美国住宅产业约占 GDP 的 25%，而中国仅占 9% 左右。弥补这一差距不能一味地靠扩大建设规模，而要以集约型的方式，依托住宅产业的当代化来实现。从发达国家住宅产业化的经验来看，大型企业集团是住宅产业发展的骨干力量，也是产业走向成熟的标志。也只有大型企业集团才干担负起使住宅产业从目前以劳动密集型为主走向技术密集型为主，从分散式、外延型发展走向集成式、内涵型发展，从而完毕系列化开发、集成化生产、配套化供给的目的。就国内现状看，成熟的产业如化工工业、汽车工业等产业集中度（处于产业关键的企业市场占有率）一般都在 60% 以上，而住宅产业领域产业集中度不到 10%。这与住宅产业在中国国民经济中的地位严重不符。所以，引导、扶持有发展潜力的大型企业集团就成为了住宅产业当代化发展中关键的一环。

中国的住宅发展与联合国经济委员会拟定的产业化原则有相当的差距。详细表目前 5 个方面：一是住宅建设的工业化程度低，工业化和原则化体系还未建立。因为采用手工操作或半机械化操作，劳动生产率，只及发达国家的 1 / 2 或 1 / 3，美国一种建筑工人每天能够建造 100 平方米住宅，而中国工人每人每天只能建 10 平方米。所以造成建筑成本高、住宅价格高、施工周期长。二是住宅规划设计水平较低，容积率偏大（多数情况不小于 2），离良好居住性、合用性和安全性的当代化住宅原则还有较大的差距，远远不能满足当代家庭的居住要求。三是住宅部件质量低，住宅建筑与部品体系质量控制体系还未建立。住宅使用的多种设备、制品模数协调体系还未建立，性能缺乏原则，通用性差，质量难以确保。四是能源、原材料、土地资源消耗大大高于发达国家。建筑材料仍以老式材料为主，能耗大，对生态环境造成不利的影 响。五是科技进步对住宅产业发展的贡献率低。据 1997 年有关方面统计，中国住宅建设中的科技进步贡献率仅为 25.4%，低于全国其他产业的平均值，甚至低于当年农业 40%的水平。整个行业尚缺乏大量住宅科技成果的投入与应用。

## 1、发展房地产企业集团的意义

世纪之交的中国房地产企业，在由计划经济向成熟的社会主义市场经济转变过程中，连续发展面临诸多困难。例如，企业本身存在的机制及管理上的弊端，致使企业不能主动应对市场需求的变化，造成企业对市场的有效供给不足，市场的动态均衡受到影响，这反过来又影响了企业的平稳发展。再如，企业整体运作中或多或少存在资金少、规模小的发展“瓶颈”问题，也造成企业发展后劲不足，阻碍市场进一步活跃，房地产企业的连续发展势必受到影响。

处理上述问题的途径之一是企业集团化。发展房地产企业集团的意义和作用主要在于：

①发展房地产企业集团，适应了深化体制改革和企业构造调整的需要

②发展房地产企业集团，适应了中国房地产经济发展的迫切需要

据有关数据显示，房地产业投资增长能带动约 2 倍于本身增长规模的有关产业的产值增长，正因如此，发达国家的房地产业的产值在一定阶段中能占到国民生产总值的 10% 左右。现阶段，中国房地产业还未达成这一水平，还有很大的发展潜力。这就需要一批实力雄厚、竞争力强的房地产企业集团发挥市场主体的作用，一方面为市场提供有效的市场供给，满足消费者需求，另一方面根据市场的变化及政府宏观经济的调控，及时调整企业行为，确保市场整体的供给与市场需求发展相一致。所以，在目前基础上推动房地产企业集团化也是加紧房地产经济发展的迫切需要。

③发展房地产企业集团，适应了企业提升市场竞争力的内在要求

在目前市场状态下，大部分房地产企业存在资金少、规模小的现状，企业的连续发展受阻碍。房地产业是资本密集型产业，房地产开发从土地取得，到建筑规划、发包兴建、市政配套、房屋销售，每一种环节都需要投入大量资金，资金小、实力弱的小企业难以胜任；这些企业的存在还轻易造成市场的无序竞争和不规范操作，阻碍了企业本身及整个房地产经济的进一步发展。房地产企业集团化能够说是势在必行。

房地产市场经过近 23 年的发展，要取得更大的发展，就必须提升市场竞争力。房地产企业的市场竞争力更多地以企业的资金实力、市场适应力、连续获利情况、管理能级为衡量原则。所以经过兼并、联合的形式，扩大企业规模，发展房地产企业集团，促使市场交易内部化，降低企业成本，提升企业规模效应；同步房地产企业的集团化有利于深化企业间分工和协作，提升各企业的专业化水平和整体运作效率，获取更高的经济效益。

## 2、目前发展房地产企业集团的条件

①既有国有大中型企业是形成企业集团的主要物质基础

目前，国有大中型房地产企业仍是发展房地产经济的主导力量，在城市建设和旧区改造中积累了丰富的生产经验和市场经验。例如 90 年代上海城市建设大步推动的过程中，房地产企业发挥了主动作用，为上海实现“一年一种样，三年大变样”作出了重大贡献，在这一过程中也积累了丰富的市场开发经验和企业运作经验。所以，不论是从企业已经有基础，还是企业积累的经验来看，既有国有大中型房地产企业依然是形成房地产企业集团的主要基础。

②对企业经济利益关系进行调整是发展房地产企业集团的关键问题

中国企业改革经历了从老式的企业“统收统支”利益分配格局到“放权让利”、“自负盈亏、独立核实”

的经济利益关系调整过程。对企业经济利益关系的调整是房地产企业在兼并、联合，扩大规模，组建房地产企业集团过程中要处理的关键问题。协调好各企业间的经济利益关系，以合适的方式拟定企业集团的关键层、紧密层与涣散层，达成企业集团整体资源的最优化配置，是组建企业集团的关键。

③完善政策，优化环境是发展房地产企业集团的必要保障

首先，根据当代企业制度的要求，实施彻底的政企分开，转变政府的职能，真正落实企业集团的自主权，让企业完全按照市场的准则运作；

其次，大力发展企业直接融资的资本市场，扩大企业集团的融资渠道，放宽对房地产企业上市和直接从资本市场融资的限制；

再次，实施有利于企业集团进一步改革的配套政策，如生产要素参加分配、经营者持股百分比、主要经营者年薪制等；

最终，健全社会保障体系，为企业集团进一步深化改革和调整产品及产业构造发明有利的空间。

④市场竞争乃至国际经济竞争是增进房地产企业集团发展的外部条件

伴随中国与外部经济交往范围的扩大，房地产领域的国际经济一体化日益显现。中国加入世界贸易组织进程的加紧，国外房地产企业的“进逼”趋势，都使得中国房地产企业不得不面临这一日益临近的剧烈国际经济竞争。面对国际上资金雄厚、管理先进的房地产企业的竞争，中国房地产企业必须在短时间内提升企业竞争能力，占有相当的市场份额，才干在竞争中站稳脚跟，为此发展房地产企业集团是必然的选择。

#### ⑤ 人文观念

对于中国住宅产业化目前最急需的人文意识环境有如下三项：

住房商品化观念。以住宅来讲，只有实现商品化，才干形成一定的市场需求数量，从而能够采用工厂化的批量生产，实现规模经济，造就产业。

负债消费观念。住房商品因其价值巨大，生活上又必不可少，一般只能采用超前消费的做法。在生命周期内人们一边使用着房屋，一边分期偿还房款。这么就将人们住房的潜在（将来）需求转化成了即时（有效）需求，从而迅速哺育起市场面，形成住房的消费规模，提供产业化生产基础。根据数据分析，住宅是一种“收入需求弹性”

比较大的商品，若能在这一领域形成大众化超前消费意识，会产生不小于“负债”买房本身数量的消费额。

保值投资观念。住宅房屋作为房地产的一种存在形式，在经济上具有二重属性：既是生活所需要的消费品，又是财产类型的投资品。所谓房地产证券化，也就是将不动产作为资本看待。只有住宅资本化，房屋才算实现了经济化，成为经济物品，从而客观上才需要一种专门产业来生产。因而，树立国民保值投资的观念，是住宅产业化所应具有的主要人文意识。

#### ⑥有关制度

作为实现住宅产业化的有关制度安排，下述三项至关重要：

住房制度。全盘福利化实物型的住房制度不可能形成住宅产业化。只有将住宅事务从企业（单位）实体中分离出来，推向社会，成为一种社会经济行为，才干真正地实施社会化住宅生产，从而实现住宅产业化。

工资制度。

产权制度。完整的房屋产权是造就千百万个住房商品消费主体的基础性原因，同步，它也是住宅社会再生产顺利循环的确保。住房商品的人格化，或者说既定房屋的个人完全全部，才干实现住房消费的理性化。另外，房屋产权完整，房屋交易的契约才干完整，市场的游戏规则才干完善，住宅的产销管才干规范化，住宅再生产周期才干纳入产业化轨道。

### ⑦经济基础

社会收入水平接近较高阶段。1997年中国城乡居民家庭人均收入为5189元，约合627美元，相当于下中档收入国家水平，还未能进入住宅产业化所要求的收入水平阶段。这也是形成“房价&#0;收入”比过高的主要原因之一。在这一收入段因为恩格尔系数（约46%）的使然，国际上的住房消费占家庭支出比约在12%，达不到发达国家约在25%的水平。

资源相对价格趋于均衡。实际上，正是涉及税费等在内的资源相对价格的扭曲（非均衡），已经影响了中国住宅产业的发展。应该指出的是，中国加入世界贸易组织（WTO）后，能使中国住宅有关资源相对价格趋于均衡，将是决定将来中国住宅业生死攸关的问题。

### 3、发展房地产企业集团的对策思绪

①统一思想，思绪创新是发展房地产企业集团的必要前提

为实现这一目的，必须在发展思绪上提倡创新精神。从详细行业内容上看，既能够是横向联合，扩大企业整体规模，提升企业资金实力；也能够是垂直联合，延伸企业的产业链，扩大市场范围；从全部制形式来看，既能够是国有房地产企业之间的联合，也能够是集体、民营房地产企业的联合，或者国有房地产企业与民营企业的联合。总之，只要有利于房地产市场发展，有利于提升企业竞争力的，都能够兼并、联合，以大规模企业集团的形式提升本身的竞争力，达成市场资源配置最优化的目的。

②深化改革，制度创新是发展房地产企业集团的体制保障

首先，在股权分布构造上，变化原有观念。根据各企业详细情况，为发挥企业的主动性、主动性、允许增长个人持股百分比，同步某些企业形成国有股不控股的股权分布格局。如有一家子企业主要经营者以自然人身份持股，个人出资100万元，占总股本6.25%；又如改制的两家子企业，国有股分别占46.9%和49%，职员持股会成为大股东。

其次，在分配机制上，以签约形式明确子企业主要经营者的国有资产经营责任制，以国有资产保值增值情况作为主要考核指标，拟定年底的奖惩；同步，实施主要经营者竞争上岗，个人竞聘、教授和代表评议，然后经董事会法定程序聘任，确保企业内主要经营者的流动性和高素质。

③精拟定位，市场创新是发展房地产企业集团的主要基础

发展房地产企业集团，要对市场情况进行详尽分析，结合企业集团本身条件，拟定企业集团最合适的发展领域，并在多元化的经营思绪指导下，随时注意市场新兴领域的发展，为企业集团的长远发展奠定基础。

④制度创新、管理创新是发展房地产企业集团的主要确保

要提升企业的竞争力，提升企业内部的管理能级和运作效率是基础，作为以资产关系为主要纽带的房地产企业的经济联合体，房地产企业集团要在理顺资产关系的基础上，经过制度的创新和完善，建立适应各企业集团本身特点的高效管理机制，增强集团的凝聚力，提升企业的综合竞争力。

### ⑤加紧培养，造就一支优秀的企业家队伍是发展房地产企业集团的关键所在

企业家的素质与能力很大程度上决定了企业集团的成败。这方面国内、国外企业兴衰的案例比比皆是。从企业集团的长远发展来看，只有不断提升集团内企业家的综合素质和能力，才干使企业适应市场环境的变化，并促使企业发展壮大。所以，一方面要在企业集团内部建立公开、公平的鼓励与晋升机制，并经过定时的培训制度，为员工的成长提供环境，为集团的发展提供后备人才；另一方面，要在企业集团内推行主要经营者向社会公开聘任的制度，保持企业高层管理人员的流动性与活力。

### ⑥确立产业政策

产业政策即特定时期国家对某一产业的态度及相应的干预。对于推动住宅产业化来说，目前采用的措施至少应有：

产业定位。1996年夏中央提出将住宅业哺育成新的经济增长点和新的消费热点，在一定意义上讲，等于初步明确了住宅业在新一轮经济发展中的坐标。为了推动住宅产业化，提升产业贡献率，仍有必要进一步明确和提升住宅产业在《全部经济活动国标产业分类》中的位置，真正确立起住宅业在国民经济中支柱产业的地位。除此，应根据国家经济社会发展远景规划尽快制定出台“中国住宅产业中长久发展纲要”，以明确产业发展的环节和取向。

产业构造。1997年全国房地产开发经营总收入中近80%为售房所得，土地转让收入仅占4.66%，租房收入仅有1.75%。这么的构造不能说是合理的，有待调整。目前，一应经过一系列企业行为的规制，调整产业内部的再生产流程各个阶段的百分比关系，形成良性循环的“投入&#0;产出”链。二应最大程度地利用住宅业的涉及效应，充分发挥住宅业的上游、下游和两岸的产业关联作用，带动建材、建筑、家具（电）等一系列产业的发展，产生住宅业在经济增长中的“乘数”效用。三应及时把握和随时调整好住宅产业发展速度和规模与国民经济总体的关系，在宏观经济景气周期的不同阶段，住宅业以不动产的角色能够起推动机与稳压器的不同作用。

公共政策。其宗旨在于处理规模经济与垄断的弊端（“马歇尔陷阱”），以规范产业内的企业之间关系。根据住宅业的现实情况，现阶段的产业公共政策可采用如下动作：在市场构造上，缘于住宅具有商品性与社会保障原因及住宅产品的复杂性，住宅市场可采用“垄断+竞争”

的不完全竞争市场构造；在市场行为上，经过价格与质量管理部门的介入，规范开发企业的房屋价格和工程质量，进行合理竞争；在市场效果上，经过资质管理部门“进入”门坎和年检淘汰以及企业重组，“适者生存”逐渐形成大中小企业合理的百分比，实现正常的产业平均利润率。

### ⑦构造技术系统

提升住宅产品的技术含量是住宅产业化的内在涵义，尤其是在住宅生产过程的关键环节实施当代化技术营造尤为重要。

设计技术系统。坚持以人为本的当代设计理念，在规划布局、功能构造、厨卫安排、公共设施、环境绿化、采光通风、房屋套型、室（内）外交通等方面把人的需要、人的以便、人的舒适放在第一位，将当代科技成果在经济可行范围内，尽量地融于能提升生活质量的住宅产品之中。

材料技术系统。大力推广轻质、保温、防震、耐久的建筑材料。研发和采用原则化部件，实施建筑材料质量认证，禁用“三无”

建材。厨卫产品逐渐实现定型化、配套化和系列化。以硅砌块取代实心粘土砖，采用内浇外砌（挂）构造体系、钢筋混凝土异型极框架体系和底部为大开间、上部为少纵墙的钢筋混凝土剪力墙体系。

建筑技术系统。不断改善现行老式施工作业措施，引进和采用国外先进的节能、安全、利于环境的建筑工程技术。发展预拌、泵送混凝土技术，采用胶合板或全网柜胶合板模板，推行新型脚手架。强制执行健全的模数原则，将电脑网络技术应用于项目管理、模板计算与配件、工材与机械的管理。

#### ⑧完善支持环节

优化产业环境。勿庸置言，住宅产业所处的产业环境并非乐观，其原因，既有体制方面的，也有利益方面的。为了实现住宅产业化的宏伟事业，需要投资、计划、财政、银行、建设、土地、房管、工商、环（保）卫、园林、公用、通讯等一系列部门和环节的配合和创新，开辟出住宅业生存与发展的生态环境，予产业以生息空间。倘若，谁是要点发展产业，大家都去“吃大户”，就不可能形成产业构造高度化的住宅业。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/438060066127006104>