

第 2 章

房地产基本理论与基本制度

学习目标

通过本章的学习，了解地租理论、区位理论及产权理论的基本内容及其在现实中的运用；熟悉我国土地所有权和使用权基本制度；了解集体土地征收、国有土地上房屋征收的基本概念及征收补偿标准；熟悉土地出让和划拨的基本制度；掌握房地产交易的三种基本方式，并能够进行房地产税收的计算。

知识点

1. 集体土地征收及国有土地划拨、出让、闲置土地处理等制度与政策。
2. 国有土地上房屋征收与补偿基本制度与政策。
3. 房屋拆迁管理制度。
4. 房地产交易制度与政策。

技能要求

1. 能对房地产征收与补偿案例评价分析。
2. 具备资料搜集能力。

3. 具备售房及按揭贷款办理能力。

案例导读

《2013 中国国土资源公报》显示，2013 年国有建设用地供应 73.05 万公顷，同比增长 2.7%。其中，工矿仓储用地、商服用地、住宅用地和其他用地供应面积分别为 21.0 万公顷、6.51 万公顷、13.81 万公顷和 31.73 万公顷，同比分别增长 1.4%、增长 27.9%、增长 20.5%和下降 6.3%。全年出让国有建设用地 36.7 万公顷，出让合同价款 4.2 万亿元，同比分别增长 13.7%和 56.3%。其中，招标、拍卖、挂牌出让 33.88 万公顷，占出让面积的 92.3%；出让合同价款 4.04 万亿元，占出让总价款的 96.2%。保障性安居工程用地实现应保尽保，累计供应 3.44 万公顷，占住宅用地供应总量的 24.9%，供应量和占比均处于近年较高水平。

截至 2013 年年底，全国 84 个重点城市处于抵押状态的土地 40.39 万公顷，抵押贷款总额 7.76 万亿元，同比分别增长 15.8%和 30.4%。全年土地抵押面积净增 5.33 万公顷，抵押贷款净增 1.77 万亿元。

阅读以上案例，思考我国当前国土资源的基本状况如何？

2.1 房地产基本理论

房地产的基本理论包括了地租理论、区位理论、产权理论等基本内容。这些理论的发展经历了不同的阶段，也形成了不同学派之说。房地产的基本理论对于房地产的开发与利用、城市规划与分区利用、房地产的投资决策等方面都具有非常重要的指导意义和现实意义。

2.1.1 地租理论

1. 地租理论概述

地租是由农业或其他产业中的直接生产者创造的剩余价值被土地所有者占有的部分，是土地所有权在经济上的实现形式，是社会生产关系的体现和反映。地租产生的基础是存在着土地的所有权和使用权，且两者处于分离的状态。任何社会制度下，只要一社会形态存在，就必然存在地租。

资本主义社会，地租反映的是农业资本家为了获取地主阶级的土地使用权，而交给地主阶级的超过平均利润的那部分剩余价值，而不再是由农民所创造的全部剩余价值。社会主义社会，地租是国家土地所有权或集体土地所有权在经济上的实现形式，反映的是社会主义市场经济条件下，土地所有者和土地使用者之间的一种新型的生产关系。

地租理论从产生到现在经历了不同的学派和流派，关于地租产生的原因、地租的构

成及分类各执己见，观点不一，具体如表 2.1 所示。

表 2.1 地租理论的代表观点及贡献

地租理论	代表人物	主要观点及贡献
资产阶级古典政治经济学的早期地租理论	威廉·配第、杜尔哥、奎耐	威廉·配第在他的《赋税论》中首次提到了地租的概念，对级差地租理论做出了开拓性的贡献，杜尔哥初步揭示了地租与土地所有权之间的关系，提出地租是土地所有权的结果
古典经济学地租理论	亚当·斯密、李嘉图、屠能	亚当·斯密肯定了绝对地租的存在，李嘉图运用劳动价值论完善了级差地租理论
资产阶级庸俗政治经济学的地租理论	萨伊、马尔萨斯	萨伊提出了生产三要素论，即凡生产出来的价值都应归于劳动、资本和土地三者作用的结果；马尔萨斯认为地租是“自然对人类的赐予”，否认地租是土地所有权垄断的结果。马尔萨斯的地租理论彻底抹煞了地租所体现的剥削关系和阶级关系

续表

地租理论	代表人物	主要观点及贡献
新古典经济学的地租理论	克拉克、马歇尔	克拉克认为地租是土地资本的利息，是利息的派生形式。马歇尔认为地租是由原始价值、私有价值和公有价值组成。而真正的地租就是土地的私有价值，是大自然赋予的收益
现代西方经济学的地租理论	萨缪尔森、巴洛维	萨缪尔森认为地租是为使用土地所付的代价，地租的量主要由土地的供求尤其是土地的需求决定的。他把地租看作一种经济盈余，也就是总产值或总收益减去总成本以后余下的那一部分
马克思主义地租理论	马克思	其地租理论是建立在劳动价值论的基础上，在对剩余价值论、平均利润和市场价格等问题分析的基础上，着重分析了地租产生的条件、原因和源泉。其研究对象是资本主义农业地租

2. 马克思地租理论

马克思着重考察了资本主义农业地租，科学地解释了地租产生的原因、条件和源泉。

马克思认为，在农业的资本主义生产关系中涉及三个阶级之间的关系，一是土地所有者，二是租地的农场主（资本家），三是农业雇佣工人。

资本主义地租的实质是农业资本家为了取得土地使用权而缴给土地所有者的超过平

均利润以上的那部分剩余价值。它的本质是农业雇佣工人所创造的剩余价值的一部分。

土地所有权是地租的前提，地租是土地所有权得以实现的经济形式。

(1) 级差地租

级差地租就是耕种某些较好的土地所获得的被土地所有者占有的超额利润，由于这种地租与土地的等级差别相联系，所以称为级差地租。

级差地租形成的条件是土地自然条件的不同或土地等级差别的存在。这里的等级差别既可以是土地肥沃程度的不同，也可以是土地位置距离中心市场远近的不同。租种劣等地的农业资本家仅仅获得了平均利润，而租种中等地和优等地的农业资本家既获得了平均利润，同时又获得了超额利润，农业资本家则可以把这部分超额利润以地租的形式上交给土地所有者。

按照级差地租形成的条件不同，可把级差地租分为级差地租I和级差地租II。由于不同地块的土地肥沃程度不同或不同地块的地理位置优劣的差别而形成的级差地租叫级差地租I。连续投在同一块土地上的各个资本，由于生产效率的不同，生产效率较高的资本产生的超额利润，被土地所有者占有时所转化的地租叫级差地租II。

(2) 绝对地租

由于土地所有权的存在，不论租种什么样土地都必须缴纳的地租叫绝对地租。

绝对地租的形成条件是由于农业资本的有机构成低于社会资本的有机构成。按照相同的利润率确定的社会生产价格进行计算，农产品的价值要高于其社会生产价格，

而工业品的价值则等于其社会生产价格。而农产品是按照高于其社会生产价格的价值出售的，这样农业资本家便获得了高于其社会生产价格的差额，从而形成了绝对地租。

绝对地租形成原因是土地私有权的垄断。这是因为土地私有权的垄断使得农产品的价值高于其社会生产价格的超额利润能够保留在农业部门内部，不被社会其他部门所平均，从而形成绝对地租。

绝对地租的源泉是农业工人创造的剩余价值，仍然反映的是农业资本家和土地所有者共同剥削农业工人的关系。

(3) 垄断地租

垄断地租是由产品的垄断价格带来的超额利润转化形成的地租。

某些土地具有特殊的自然条件，能够生产某些特别名贵又非常稀缺的产品。这些产品可以按照不仅大大超过生产价格而且也超过其价值的垄断价格出售。

这时的垄断价格只由购买者的购买欲望和支付能力决定，而与一般生产价格或产品价值所决定的价格无关。这种垄断价格产生的超额利润，由于土地所有者拥有对这种具有特殊性质的土地的所有权因而转化为垄断地租，落入土地所有者手中。

3. 城市地租理论

城市地租是指住宅经营者或工商企业为建筑住宅、工厂、商店、银行、娱乐场所等而租用城市土地需要向土地所有者缴纳的地租。城市地租在量上一般要高于农业地租。

由于城市的区位具有不可移动性，因此城市地租具有相当大的垄断性。

(1) 城市级差地租

城市级差地租产生的条件也是土地等级的不同，而这种等级的不同主要表现为：距离市中心的远近，人流量的大小，交通是否便利，配套设施是否完善等。城市级差地租形成的原因也是土地经营权的垄断。城市级差地租的形式也分为级差地租I和级差地租II。由于土地的区位不同而形成的级差地租叫城市级差地租I，这是和农业的级差地租I的条件是不同的。由国家和企业在同一块土地上连续追加投资所造成的边际投资效益不同产生的超额利润转化而成的地租称为城市级差地租II。

(2) 城市绝对地租

由于城市土地所有权的垄断，任何企业、单位和个人要使用城市土地都必须向土地所有者缴纳的地租叫城市绝对地租。

它与农业绝对地租之间既有共同点，又有不同点。

共同点：都是超额利润即劳动者所创造的剩余价值一部分。

不同点：

① 它们是由不同产业提供的，城市绝对地租是由城市的二、三产业的企事业单位提供的。

② 地租的量不同。城市劣等地绝对地租的量最低应该与面积相当的可比周边农业优等地所提供的全部地租相等，而不是该土地作为农业用地时的绝对地租的量。

(3) 城市垄断地租

城市垄断地租是指城市中由某些特殊地块的稀有功能带来的生产经营商品的垄断价

格所形成的垄断超额利润转化而来的地租。如：某些特别繁华的中心地段或一些著名的旅游景点就存在着垄断地租。如杭州的西湖、苏州的虎丘、北京的王府井、上海的南京路等。

4. 地租与土地价格

土地具有特殊的使用价值，在一定的条件下，土地能为人类持久提供产品和劳务，即产生地租，所以，自然状态的土地价格不是土地商品价值的货币表现，而是获得土地所有权或使用权的人所支付的一定代价，出卖土地就是出卖土地的所有权或使用权，其实质就是出卖在未来一定时期内源源不断地取得地租的权利。

土地价格就是指能带来同地租等量的利息的货币额，即地租的资本化。

$$\text{土地价格} = \text{地租} / \text{利息率}$$

在实践中建筑物价格和土地价格是相互包含在一起的，很难将之分离开来。

地租对房地产价格有着非常重大的影响。可以说地租变动直接影响着房地产价格，引起房地产价格上下波动。在其他条件不变时，地租水平提高，将使房地产价格上涨，反之，地租水平降低，将使房地产价格下降。

5. 地租与城市房地产开发

开发一般是指以各种自然资源为对象，通过人力加以改造，以达到满足人类生产生活需要的一种活动，简言之，房地产开发主要是指以土地与房屋建筑为对象的人类生产活动。

在市场经济条件下，城市房地产开发的目标就是追求经济效益、社会效益和生态效

益的综合平衡和优化。从房地产开发企业的角度而言，主要是追求经济效益即利润的最大化。而地租水平的高低，会影响土地价格的高低，进而影响房地产开发商的拿地成本及其开发积极性。从政府的角度而言，地租是城市土地使用者选择用地的信号和指标，土地使用者将根据地租水平的高低和变化调节自己的用地行为和方向，因而地租可以作为政府调节城市土地利用的有力杠杆，促使城市土地资源的合理配置。

2.1.2 区位理论

区位是指人类行为活动的空间。具体而言，区位除了解释为地球上某一事物的空间几何位置，还强调自然界的各种地理要素和人类经济社会活动之间的相互联系和相互作用在空间位置上的反映。区位就是自然地理区位、经济地理区位和交通地理区位在空间地域上有机结合的具体表现。

1. 农业区位理论

农业区位理论的创始人是德国经济学家冯·杜能。他假设存在这样一个“孤立国”：在孤立国中只有一个城市，且位于中心，其他都是农村和农业土地。农村只与该城市发生联系，即城市是“孤立国”中商品农产品的唯一销售市场，而农村则靠该城市供给工业品；孤立国是一天然均质的大平原，并位于中纬，马车是城市与农村间联系的唯一交通工具；农产品的运费和重量与产地到消费市场的距离成正比关系，农业经营者以获取最大经济收益为目的，并根据市场供求关系调整他们的经营品种。在这样的假设前提下，杜能认

为市场上农产品的销售价格决定农业经营的产品和经营方式；农产品的销售成本为生产成本和运输成本之和；而运输费用又决定着农产品的总生产成本。

根据区位经济分析和区位地租理论，杜能在其《孤立国》一书中提出六种耕作制度，每种耕作制度构成一个区域，而每个区域都以城市为中心，围绕城市呈同心圆状分布，这就是著名的“杜能圈”。

第一圈为自由农作区，是距市场最近的一圈，主要生产易腐难运的农产品。

第二圈为林业区。本圈主要生产木材，以解决城市居民所需薪材以及提供建筑和家具所需的木材。

第三圈是谷物轮作区。本圈主要生产粮食。

第四圈是草田轮作区。本圈提供的商品农产品主要为谷物与畜产品。

第五圈为三圃农作制区，即本圈内 $\frac{1}{3}$ 土地用来种黑麦， $\frac{1}{3}$ 种燕麦，其余 $\frac{1}{3}$ 休闲。

第六圈为放牧区，或叫畜牧业区。

杜能还考虑了在孤立国范围出现其他小城市的可能。这样大小城市就会在产品供应等方面展开市场竞争。结果根据实力和需要形成各自的市场范围。大城市人口多，需求量大，不仅市场范围大，市场价格和地租亦高。相反，小城市则市场价格低，地租亦低，市场波及范围也小。

2. 工业区位理论

工业区位理论的奠基人是德国经济学家阿尔申尔德·韦伯。其理论的核心就是通过对

运输、劳力及集聚因素相互作用的分析和计算，找出工业产品的生产成本最低点，作为配置工业企业的理想区位。

(1) 以运输成本定向的工业区位分析

以运输成本定向的工业区位分析，是假定在没有其他因素影响下，仅就运输与工业区位之间的关系而言。韦伯认为，工厂企业自然应选择在原料和成品二者的总运费为最小的地方，因此，运费的大小主要取决于运输距离和货物重量，即运费是运输物的重量和距离的函数，亦即运费与运输吨公里成正比关系。

(2) 劳工成本影响工业区位趋向的分析

韦伯劳工成本是导致以运输成本确定的工业区位模式产生第一次变形的因素。所谓劳工成本，就是指每单位产品中所包含的工人工资额，或称劳动力费用。

韦伯认为，当劳工成本（工资）在特定区位对工厂配置有利时，可能使一个工厂离开或者放弃运输成本最小的区位，而移向廉价劳动力（工资较低）的地区选址建厂。其前提是在工资率固定、劳动力供给充分的条件之下，工厂从旧址迁往新址，所需原料和制成品的追加运费小于节省的劳动力费用。

(3) 集聚与分散因素影响工业区位的分析

① 集聚因素。集聚因素是指促使工业向一定地区集中的因素，又可分为一般集聚因素和特殊集聚因素。它们主要通过以下两方面对工业企业的经济效益产生影响。

a. 生产或技术集聚，又称纯集聚。它对工业效益的影响主要通过两种方式：其一是由工厂企业规模的扩大带来的；其二是同一工业部门中，企业间的协作，使各企业的生产在地域上集中，且分工序列化。

b. 社会集聚，又称偶然集聚，是由企业外部因素引起的。也包括两方面：一是由于大城市的吸引，交通便利以及矿产资源丰富使工业集中；二是一个企业选择了与其他企

业相邻的位置，获得额外利益。

韦伯认为，生产集聚是一般集中因素，社会集聚则是特殊集中因素。前者是集聚的固定内在因素，而后者则是偶然的外在因素。所以在讨论工业区位时，主要注意一般集中因素，而不必注意特殊集中因素。

② 分散因素。“分散因素”与“集中因素”相反，指不利于工业集中到一定区位的因素。因此，一些工厂宁愿离开工业集聚区，搬到或新建在工厂较少的地点去。但前提条件要看集聚给企业带来的利益大还是房地产价格上涨造成的损失大，即取决于集中与分散的比较利益大小。

3. 中心地理论

中心地理论是由德国著名的地理学家克里斯塔勒提出的。他假设研究的区域是一块均质的平原，其上人口均匀分布，居民的收入水平和消费方式完全一致。区域内的厂商和消费者都是经济人。平原上货物可以完全自由地向各方向流动，不受任何关税或非关税壁垒的限制。在此区域内有一个统一的交通系统，对同一等级规模的城市便捷性相同，交通费用和距离成正比。

在这块平原上，由于新的中心地厂商的不断自由进入，竞争结果使各厂商经营某类商品的**最大销售范围逐渐缩小，直到能维持最低收入水平的门槛范围为止。这样，就使某类商品的供给在均质平原上最终达到饱和状态，而每个中心地的市场区都成为圆形，且彼此相切。但是，相切的圆形市场区，如果不重叠的话，圆与圆之间必然会出现空隙，使居住在这些空隙里的居民将得不到服务。实际上在相互激烈竞争的情况下，这种现象不可能长期存在下去。各中心地都试图把这片空白区吸引到自己的市场区内。竞争的结果，使它们之间的距离进一步缩短，以致各中心的销售范围都有一部分相互重叠。这时，居住在重叠区内的居民就有两个可供选择的区位。其中位于平分线上的居民到两个相邻的中心地的距离是相等的，故这条线被称为无差别线。由于重叠区被无差别线分割，圆形的市场区即被六边形的市场区所替代，从而推导出正六边形市场区这一便于组织中心地与服务区相联系的最有效的全覆盖的理论图式。

4. 不同类型房地产投资对区位的特殊要求

(1) 居住物业

居住项目主要为人们工作劳动之余提供一个安静舒适的生活休息空间，此类项目的投资区位选择时要考虑的主要因素包括：

① 市政公用和公建配套设施完备的程度

市政公用设施主要为居民的生活居住提供水、电、燃气等，公建配套设施则包括托

儿所、幼儿园、中小学、医院、邮局、商业零售网点、康体设施等。国内大量空置的商品住宅，许多是因为不具备上述配套条件造成的。对于小型的居住项目，其本身不具备提供上述配套设施的能力，对场地周围已具备的配套设施能力的依赖性就更大。

② 公共交通便捷程度

从我国目前的居民家庭结构来分析，大多数属于工薪阶层，私人汽车还只是刚刚进入少数家庭，对方便快捷的公共交通系统的依赖程度非常大，因此居住项目区位选择时应认真考虑公共交通系统的完备程度。

③ 环境因素

随着城市居民生活水平的提高，居民对居住环境提出了越来越高的要求。山、水、绿地、阳光、清新的空气、无噪声污染等，都是居民选择安居，进而也是房地产商在选择居住项目区位时要慎重考虑的因素。

④ 居民人口与收入

居住项目的市场前景受附近地区人口数量、家庭规模和结构、家庭收入水平、人口流动性、当前居住状况等方面的影响。居住项目投资如果选择在人口素质高、支付能力强的地区进行，就意味着提高了成功的可能性。

(2) 写字楼物业

影响写字楼项目区位选择的特殊因素包括：

① 与其他商业设施接近的程度

商业办公也存在着聚集效应，同样位于城市中心商务区的项目，则其未来的使用者就可以方便地同位于相同区域的客户开展业务。因此，与另外商业设施接近的程度，决定了写字楼项目对未来使用者的吸引力，虽然这种吸引力也会由于城市建设的发展而经常发生变化，但它对写字楼项目区位选择过程的影响则是不言而喻的。

② 周围土地利用情况和环境

如果写字楼项目所处的位置，周围有很多工业建筑、环境恶劣，就会大大降低该写字楼的吸引力。写字楼的区位还可能由于其邻近政府、大型公司或金融机构的办公大楼而增加对租户的吸引力。

③ 易接近性

写字楼项目区位选择还应重视其易接近性。大型写字楼建筑往往能容纳成千上万的人在里面办公，有没有快捷有效的道路进出写字楼，会极大地影响到写字楼的档次。写字楼建筑周围如有多种交通方式可供选择（公共汽车、地铁、高速公路等），能极大地方便在写字楼工作的人。是否有足够的停车位也会影响到写字楼的易接近性。一般来说，中心商务区的写字楼不能像郊区写字楼那样提供足够的停车位，但位于大城市中心商务区的写字楼周围往往有方便快捷的公共交通。

（3）零售商业物业

零售商业物业投资区位的选择，在很大程度上取决于零售商业物业辐射区域分析的结果。商业辐射区域是指某一零售商业项目的主要消费者的分布范围。商业辐射区域分析包

括：可能的顾客流量、消费者行为、喜好和偏爱及购买能力分析。此外，新零售商业项目的落成并不能创造出新的购买力；它必须从其他零售商业项目那里吸引或争取消费者，因此对处于同一供需圈内其他竞争性物业的竞争条件分析也对场地选择有主要影响。

商业辐射区域通常被分为三个部分：主要区域、次要区域和边界区域。主要区域是与项目所处地点直接相邻的区域，其营业额的 60%~75%都来自该区域；次要区域是距离项目所处地点 5~15 km 的区域（对市级购物中心而言），项目营业额的 15%~20%来自该区域；边界区域是距物业所处地点 15 km 以外的区域，占营业额的 5%~15%。对于每一个零售商业项目来说，不管其规模大小如何，都有其辐射区域和影响范围，但这些辐射区域和影响范围的大小随每一宗具体零售商业项目的规模、类型、位置而有较大差异。人们购买食品一般只愿意走一两千米，购买服装和家庭生活用品的出行距离可达到 5~8 km，出行 10 km 以上往往是为了大宗综合性购物。因此，在某一商业辐射区域内，项目建设场地的选择还受消费者到达该地点是否方便，即项目的易接近性或交通通达程度的制约。对于大型商场来说，还要考虑停车的方便程度。

（4）工业物业

工业项目场地的选择时须考虑的特殊因素包括：当地提供主要原材料的可能性，交通运输是否足够方便以有效地连接原材料供应基地和产品销售市场，技术人才和劳动力供给的可能性，水、电等资源供给的充足程度，控制环境污染的政策等。