

第一章

房地产概述



第一章课件 PPT

学习目标

通过本章的学习，了解房地产发展的基本历程，熟悉房地产的基本类型，掌握房地产的基本概念和房地产的特征，形成对房地产的基本认识。

知识目标

1. 房地产的概念。
2. 房地产的特征。
3. 房地产的类型。
4. 房地产发展历程。

能力目标

1. 会根据房地产的基本特征分析房地产的基本现象。
2. 能形成对我国房地产发展历程的基本认识。

案例导读

中国房地产十五年发展报告

中国房地产 TOP10 研究组自 2004 年开展中国房地产百强企业研究以来，已持续进行了 15 年。15 年来，百强企业研究成果作为衡量企业实力的准绳，见证了行业的成长，也得到社会各界的广泛认可和大力支持。越来越多的房地产企业参与到百强研究当中，研究成果在金融机构名单制管理、上市公司市场认证等资本市场领域及政府合作领域得到了广泛应用，也得到了国内外主流媒体的密切关注和持续深入的宣传报道。近 300 家国内主流媒体进行了 5 万多次的深度报道，电视台、纸媒、网络媒体等国内外知名媒体累计报道近 7 万条。

值此中国房地产百强企业研究十五周年之际，感谢积极参与的房地产开发企业、广大金融机构和媒体，祝愿中国房地产行业越来越好。随着中国房地产行业步入新时代发展阶段，我们也将继续为行业创造价值，用专业研究助力百强企业不断做大做强，促进中国房地产行业的健康发展。

一、春华秋实十五载：成长·贡献·分化

1. 精准把握行业发展节奏，百强企业顺势而为引领行业前行

2003—2017年，GDP增长5倍，全国商品房销售额从7956亿元扩大至13.37万亿元，增长了15.8倍；百强企业销售额从1113亿元增长到6.4万亿元，增长了56.3倍；龙头房企销售额从60多亿元到突破5000亿元；百强企业市场份额从14.0%提升为47.7%，TOP10企业市场份额从2.2%提升为24%。

时势造英雄，百强企业是站在时代浪尖的弄潮儿。1998—2003年，抓住制度红利敢于做第一批吃螃蟹的房企，成为行业的探路人和先行者；2004—2008年，识别城镇化巨大机遇并稳健扩张的房企，实现全国布局并迅速做大做强；2009—2014年，宽松的货币政策刺激了房地产市场高歌猛进，借此契机加大资金储备和杠杆的房企青云直上，千亿房企诞生；2015年至今，把握结构性机遇顺势而为的房企，在白热化竞争中脱颖而出甚至弯道超车。

华南和华东区域百强企业占比达到64%，主力军团地位显现。百强企业十五年淘汰率达80%，抓住市场机遇发展铸就百强企业稳固地位。

2. 紧跟城镇化推进行业步伐，百强企业与城市共成长

百强企业与城镇化同步发展，形成“城市深耕—区域深耕—全国化扩张—聚焦城市群”的布局脉络，15年来，千亿代表企业布局城市由5个增长到80个。百强企业15年深耕不辍，在重点城市积淀影响力，2017年在25个重点城市市场地位前五的企业之中，平均有79%属于百强企业，为持续发展提供不竭动力。

3. 以居住改变中国为使命，百强企业持续引领行业产品变革创新

15年来，百强企业销售面积市场份额逐年攀升，2017年占比达到全国商品房销售面积的29.4%，15年累计销售房屋建筑面积25.4亿平方米，占过去15年全国商品房销售面积总量的17.4%，共提供住房约2540万套，满足了人民日益增长的美好居住需求。另一方面，百强企业由满足基本的住房需求转向提升住房品质和改善人居环境的升级换代，产品打造最初以大盘开发、产品思维为主，系列化产品带动全国住宅产品水平的迅速提升。随着人们消费水平提升，人居观念及价值不断升级，百强房企提供的住宅产品功能向“以人为本”不断进化，核心表现为向“客户思维”“用户思维”的升级。

4. 金融制度改革创造机遇，资本扩张加速百强企业发展进程

截至2017年，百强企业中上市企业占比已达59%，较2003年增加了12个百分点，上市房企已成为百强企业的中流砥柱；其中，前30企业100%为上市公司，较2003年增加20个百分点。行业领先房企均已借助金融改革制度下的资本力量，实现了企业规模的大幅提升。

15 年来，百强房企累计通过上市、增发、配股募集资金近 7 000 亿元，通过发行国内信用债及海外债募集资金超 1.7 万亿元，为企业实现快速跨区域拓展与业绩提升提供持续动力。

5. 革新管控模式增强内生动力，提质增效驱动百强企业跨越发展

15 年来，中国房地产百强企业从内部管理体系入手进行管控管理机制创新，持续挖掘内生动力，从根本上提升运营效率和效益，实现企业的快速发展。一方面，围绕市场形势和企业规模、发展阶段革新管控模式，内部挖潜推动效率效益最大化；另一方面，从职业经理人向“合伙人”机制演变，2018 年百强企业中共有 48 家企业实行合伙人机制，持续构建百强企业发展自驱力。

二、砥砺前行入新时代：升级·创新·谋变

1. 增量市场空间仍足够大，行业优胜劣汰趋势将加剧

未来几年增量市场仍将保持相对高位，至少仍有年均 12 亿平方米以上的开发规模，市场空间仍然足够大；未来 3~5 年，中国房地产行业集中度将加速提升，超 30 家千亿以上规模企业将成为增量市场的主要角逐者；预计到 2020 年，中国房地产企业数量锐减，房地产市场将变成规模巨鳄们的激烈角逐场地，千亿以上规模企业数量将超 30 家，其中，将至少包括 3 家万亿以上企业、11 家 3 000 亿~10 000 亿企业、16 家 1 000 亿~3 000 亿企业。如图 1.1 所示。

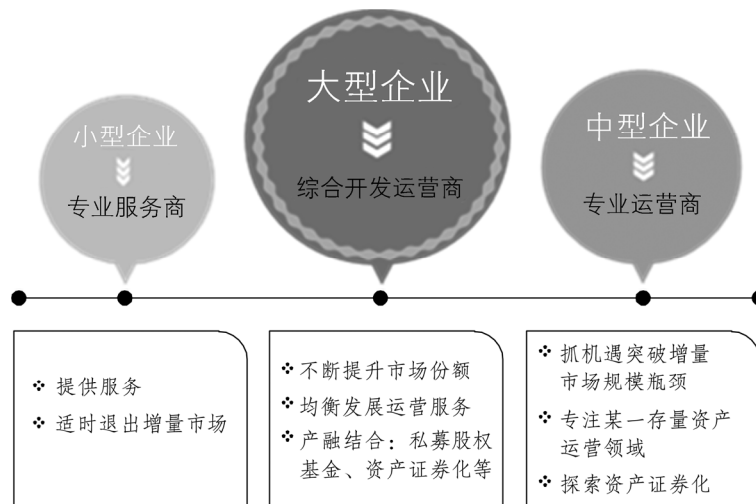


图 1.1 中国不同规模房企发展路径分化示意图

2. 存量市场将成为新战场，集合优势资源、另辟蹊径将成为部分房企的选择

对比国外，中国存量房市场潜力巨大。美国进入存量房时代已久，二手房市场已绝对占领市场，2016 年美国二手房交易额近 6 万亿元，是新房开发销售额的 9 倍，租赁市场容量高达 5.19 万亿元，租赁人口占比 35%；日本自 1985 年起存量房市场开始明显占据主导地位，新房市场波动性加大，整体处于下行阶段，二手房交易规模为 0.4 万亿元，租赁人口占比为 27.2%；而中国二手房交易规模仅是新房开发销售市场的 25%。

未来，不同规模房企的发展路径将呈现出以下分化趋势：大型房企或专注于新房开发销售，继续提升增量市场份额，或转型综合开发运营商，双市场通杀，同时深化金融资本模式，实现产融结合。中型房企在继续提升新房开发销售规模的同时，依据自身资源积累和核心优势重点提升房地产某一细分领域的运营能力，充分利用资产证券化盘活存量资产。小型房企受规模、实力等因素的限制，将逐渐退出新房开发销售业务，围绕存量房市场转型为服务商，提供物业服务等。

3. 专业化运营是存量资产盘活根基，快速提高运营能力是突围关键

中国城市已经陆续步入由增量发展到存量更新的转型期，有大量的存量资产还没有发挥其价值，长租公寓、商业零售、办公楼、养老医疗等领域均有较大的发展空间。其中，根据中国指数研究院的测算，2016年中国租赁市场规模为1.38万亿元，租赁人口占比为13%，市场规模和人口占比均远低于美国等发达国家，未来发展空间巨大。

聚焦不同层级城市的核心地段，获取优质的存量资产项目；根据实际情况，选择合适的运营模式切入并快速抢占份额。具备资金实力的大型房企，可选择重资产模式下“持有+运营”“持有+托管”或“持有+净出租”模式，拓展存量资产领域；而部分资金实力较弱的房企可采用轻资产模式，输出“开发+运营”服务或只输出运营服务，减少前期资金沉淀，有效提高市场份额。

4. 房地产资本逻辑向存量价值运营转变，资产证券化将驶入快车道

未来，随着存量资产的价值不断崛起，尤其是“租购并举”住房制度的持续推进，房地产资产证券化将进入快速发展通道，其中CMBS、类REITs等资产证券化产品发展前景值得期待：房地产私募股权基金与CMBS/类REITs/REITs等资产证券化产品优化组合的“私募+REITs”模式，可以帮助房企打通房地产融投管退的完整闭环，适于具有开发运营、资产管理等综合实力的大型房企。转型REITs的房企需要及早储备各类存量细分领域的优质收益性不动产，并培育专业运营能力，争取在某个或几个细分运营领域拔得头筹，成功转型以REITs运作为主的不动产运营商。

5. 满足新时代下美好生活需要，“大破大立”升级高品质服务

中国向服务业经济时代转型，围绕美好生活的高品质服务市场领域机遇大，房企首先应彻底扭转粗放增长的发展逻辑，以工匠精神打造美好生活场景；其次，大中小型房企应明确定位，资金实力强、服务水平高或具备较强资源整合能力、具有较强抗风险能力的房企才适合转向服务领域进行拼杀；中小型房企可依据已积累的资源或专业化经营优势，选择某一个或少数服务领域打造核心竞争力，并通过长期专业化运营最终实现盈利，继而成为新的业务增长极。

(资料来源:大数据周刊 2018 中国房地产十五年发展报告 ;<http://www.bigdatamag.cn/yyl/3103.jhtml>.)

第一节 房地产的概念

一、房地产

房地产是一个复杂的综合的概念，从具体的实物来看，它由建筑物和土地构成。土地又分为已经开发和未经开发的土地，建筑物需要依附土地存在，与土地紧密结合。建筑物包括房屋和构筑物两大类。

房地产是房产和地产的统称，是房屋与土地在经济方面的商品体现。房地产是指土地、建筑物及固着在土地、建筑物上不可分离的部分及其附带的各种权益。房地产由于其自己的特点即位置的固定性和不可移动性，在经济学上又被称为不动产。有三种存在的形态：土地、建筑物、房地合一。

房地产无论是从商品，还是从财产或权利的角度，有一点都是相通的，那就是房地产是一个由房屋（房产）和土地（地产）所组成的综合物——可以说，房屋与土地反映着房地产在物质方面的属性和形态，而房产与地产则是房地产在经济方面以商品形式的体现。也就是说，房地产就其构成形式来看，主要是分为房屋（含与房屋相关的其他建筑物、构筑物、附属设施）财产及其与房屋相关的土地财产，以及独立的土地财产两大类，即通常所称的房产和地产。

归结起来讲：房地产是指土地和定着于土地之上的永久性的建筑物、构筑物、附属设置，以及包括水、矿藏、森林等在内的自然资源，还包括与上述物质有关的权益及由此所衍生的权利。即房地产是商品，是财产，也是权利。

二、物 业

“物业”一词来源于对英语“Estate”或“Property”的翻译，最早出现在我国香港，其本义是指单元性房地产。随着物业管理的推广和普及，“物业”一词也广泛地被我国内地所接受，并且其含义基本类似。例如，建设部物业管理主管部门及各地区物业管理的有关条例中，对物业的解释大多为“物业，是指住宅区内各类房屋及相配套的公用设施、设备及公共场地”，“居住物业，是指住宅以及相关的公共设施”，“物业是指已建成并投入使用的各类房屋及与之相配套的设备、设施和场地”等。由此可见，物业主要包括 3 个部分：已建成并具有使用功能的各类供居住和非居住的建筑物；与这些建筑物相配套的设备 and 设施；相关的场地及内部非主干道。

在国际上，“物业”作为通用的习惯词汇，与房地产、不动产表达的是同一个概念。而在我国特定的环境下，物业与房地产并不等同。房地产是指形成于生产、流通、消费的整个过程中的房地产产品，是土地及其定着于土地之上的建筑物、构筑物和其他附属物在自然形态和经济形态下的总称；而“物业”则是指进入消费领域的房地产产品，从房地产全寿命管理的角度而言是进入“售后服务”的房地产。结合我国的具体情况，一般我们可以把物业定义为：已建成并经竣工验收投入使用的各类具有使用功能的建筑物与其配套设施、附属设备设施以及相关的场地。

第二节 房地产的构成

由于房地产是一个由房屋（房产）和土地（地产）所组成的综合物，房屋与土地反映着房地产在物质方面的属性和形态，而房产与地产又是房地产在经济方面以商品形式的体现。因此，房地产的构成就应该从物质和经济两个方面进行分析。

一、物质形态构成

房地产的物质主体主要是土地（建筑地块）、房屋（建筑物）和房屋附属设备三个部分。

（一）土地（建筑地块）

土地原本是自然资源，是一个由气候、地貌、岩石、土壤、植物（被）和水文等组成的自然综合体，从空间上它是一个垂直的系统。根据我国 1982 年《宪法》规定，在中华人民共和国境内城市土地归国家所有，农村土地采取集体所有制，城市郊区土地除法律规定属于国家所有的以外，一般属于集体所有。

（二）房屋（建筑物）

房屋是指由基础、墙、顶、门、窗构成，能够遮风避雨，供人在内居住、工作、学习、娱乐、储藏物品或进行其他活动的空间场所。作为房地产实物形态的房屋是建筑物的一种，是一个综合的概念。

第一，从房屋建筑学的角度，房屋是指有承重支柱、顶盖和围护墙体，有使用价值的正规建筑物。

第二，从其物质构成要素角度，房屋主要由以下四个方面构成：房屋建筑材料。包括钢材、水泥、木材、砖瓦、塑料、玻璃、轻质材料等。房屋建筑地基。包括宅基

地。 房屋内设施。包括水、电、煤、卫生、空调、取暖设备。 房屋外部环境。包括地理位置、道路交通、文化娱乐、生活服务。

第三，从其基本社会经济功能角度，房屋又是三种社会经济功能的综合体： 生活功能。通过房屋建筑物的面积、质量满足生活功能。 社交功能。通过合理的房屋结构布局以及邻里单位的设计与建设实现其社交功能。 心理功能。通过家庭关系，满足人们心理需要功能。

（三）房屋附属设备

房屋附属设备，是对房屋建筑内部附属的和相关的公用、市政、配套的各类设备、设施的简称。房屋附属设备是否齐全、档次的高低、服务质量的差异已成为房屋建筑质量、造价的集中表现，是确定房屋使用功能的主要指标之一。各类设备的正常运行，是向住（用）户提供良好的生产、工作、学习和生活环境的主要物质基础。

房屋附属设备的种类繁多，功能各异，随着建筑技术、相关产业不断发展以及经济水平的不断提高，功能更加完善的新型产品和设施还在不断地涌现。现代民用建筑房屋的附属设备主要分为两大类：房屋建筑设备和房屋建筑电气工程设备。

房屋建筑设备主要包括：给水设备；排水设备；热水供应设备；消防设备；卫生与厨房设备；供暖、供冷、通风设备；燃气设备。

房屋建筑电气工程设备主要包括：供电及照明设备；弱电设备；电梯设备；防雷设备。

二、经济形态构成

房地产在经济形态方面的构成就是房地产产权及其权属关系，即以所有权为核心，以占有、使用、收益、处分四大权能为载体的房地产经济、法律关系。相同的房地产物质（用途、结构、地段、朝向、户型等），在不同的所有制关系或不同的产权关系下，房地产的财产份额、经济上的分配关系和利益的取得差异是完全不同的。

房地产上述固有的物质形态和经济形态的构成，也就决定了当房地产作为商品在进行交易、转让时的特殊性，即房地产作为不动产，与一般商品所不同的重要方面就表现在“物流”与“权属流”的结合。所谓房地产“物流”是指房地产实物形态的流转，即“房屋+土地+附属设施、配套设施”的流转；所谓房地产“权属流”是指房地产产权形态的流转，即以房地产产权证所代表的房地产产权流转。也就是说，房地产权利人要想最终获得某宗房地产及其与之相应的权利，就必须在获得房地产实物的同时获得政府指定的权威主管部门对该宗房地产权属的确认和相应的权属证书。因此，房地产商品的交易确切地来讲有两种表现形态，一种是房屋、土地及其附属设施、配套设施的商品实物形态，另一种是以权属证书形式所表现的产权形态。只有这两种形态的配套交易，才能构成房地产的合法交易，房地产的相关权益也才能够得到实现。以上即构成了与一般商品交易所不同的房地产交易的特殊性。

第三节 房地产的特性

一、位置的不可移动性

房地产位置的不可移动性也被称为房地产位置的固定性。具体表现为：土地是不可移动的；人们对土地的投入也是不可移动的，水渠、管道、电缆、道路等都是土地（熟地）的组成部分，离开土地它便不成其为对土地的投入；房屋是建筑在一定的土地之上的，房屋建筑物在一般情况下是不可移动的。当然，国内外都有过将古建筑物“整幢搬走”的例子，但这种“移动”并非等同于“可移动”，只是将原建筑物“拆开”后，易地照原样重建，而且这种移动的耗资量是相当巨大的，除了极少数国家重点保护的文物古建筑，一般是不会这样做的。换言之，房地产的交易，只能是通过法定契约的方式对产权进行交易。所谓房地产为不动产也正是源于房地产在位置上的不可移动性。

房地产位置的不可移动性，要求房地产所处的区位必须对于开发商、投资者、置业人或承租人具有吸引力，也就是说，能使开发商通过开发投资获得适当的开发利润，使投资者、置业人能获取合理而稳定的经常性收益，使承租人能够方便地开展其经营活动以赚取正常的经营利润并具有支付租金的能力，或使承租人能够得到舒适的环境与方便的通达条件。此外房地产价值的高低，在很大程度上取决于该房地产所处地区的增值潜力。因此，无论是对于居住置业，还是投资置业，在房地产业都有一句话：“The first is location. The second is location. The third is location too.”其中“location”就是“地段”，就是“区位”。这是房地产不同于一般商品的特点之一。

二、产品的独一无二性（异质性）

房地产作为商品不同于一般商品的第二个特点是它的异质性，即世界上没有两宗完全相同的房地产。在科学技术高度发达的今天，市场上绝大部分商品都是多样化、标准化的。从食品、服装到各种商品，尽管每一种商品都有不同的规格、尺寸、款式、口味、功能等，但它们中的任何一种都存在着相当数量单位的完全一样，因为它们是批量生产的产物。然而，市场上绝对不存在完全相同的两宗物业。首先，土地由于受地理位置、区域环境的控制不可能相同，即使在同一城市，甚至同一社区内，也很难找到两块品质完全相同的地块。至于建筑物，其品质就更是各异了，不仅在外形尺寸、年代、风格、建筑标准上各不相同，即使是上述因素都相同的建筑物，它们也会由于内部附属设施、街景区位、物业管理等因素的差异而有所不同，甚至在同一住宅区内的相同住宅，不同的朝向和层次差异也是很大的。

由于房地产的异质性，从理论上讲每一单位面积的房地产的价格都可以是不一样的，而且这种区别最终将反映在两栋建筑物的租金水平和出租率等方面都会有很大的差异。

因此房地产市场较其他商品市场具有更多的中介经纪服务行为。

三、外部性

在现实经济生活中，生产者或消费者往往会在经济活动中给第三者带来附加的服务或损害，而这些服务是无偿的，损害也是得不到任何补偿的，福利经济学称之为“外部性”。房地产由于其较多的公共物品的特点，使其生产和消费必然对他人产生各种外部的影响，这样也就需要由政府通过法规及相关的经济手段对房地产的投资、开发、经营及其占有、使用、收益和处分加以调控。并且，任何房地产一旦建成，较长时期内就不易改变。因此，与一般商品相比较，房地产的生产和消费与周围环境之间更容易发生相互影响。这些影响都使得房地产会因外部环境的改善而增值，也会因外部环境的恶化而形成价值损失，既容易对周围环境形成不同的影响，也容易受到周边各种环境的制约或促进，包括各种政策、法律、制度的影响。

四、保值增值性

土地的不可移动性使得土地具有聚集资本的能力，因此，对同一块土地连续追加投资可以形成资本的积累，从而实现土地增值。房地产的增值性是一种规律性现象。地产升值，房产同样也有升值。一般来说会因房地产需求的增加、土地资源的有限性、基础设施的改善等原因而使价格上涨，价值增加。当然，房地产升值不是直线式的，短期内，房地产的价格是上下波动的，但从长期看，房地产价格无疑是不断上升的。此外，一般商品随其使用价值的消耗，价值也逐渐随载体的消亡而消亡，而房地产的使用价值不仅不因时间的流逝而消亡，相反由于其稀缺性却可以保值甚至增值。同时政府在道路、公园、博物馆等公共设施方面投资的不断追加，能显著地提高附近房地产的价值，而使该处房地产能从周边社区环境的改善中获得利益。

五、效用的多样性

土地，既是人类社会重要的生产资料，又是人类赖以生存的空间。除可以作为农、林、牧、渔等第一性生产资料外，还可以作为城市、工厂、商业、交通、旅游、科技、教育、卫生、体育、公共绿化等用地。随着社会生产力的发展，土地の利用也是在不断发生变化的。

对于房屋建筑物而言则体现在效用上的多层次性。如居住房屋在其效用，同时具备生存资料、享受资料和发展资料三个不同层次的内容。居住房屋的数量和质量，决定其生存、享受和发展等效用的程度。质量好的房屋还有观瞻的功能和美化环境的作用。

另外，从房地产参加经济活动与经营活动的角度来看，它具有多重经济身份的特点：

房地产既是消费资料(生活资料),又是生产资料。它可以是一种最终消费品,如人们购买住宅房地产可以满足居住这一基本生活消费需求;它又可以是一种生产资料,如农田、树林、仓库、厂房、店铺、办公大楼、旅馆等,人们占有它们是为了从事经营;它还可以是完成各种社会公益事业的手段,如政府办公大楼、国家公园、国家博物馆,以及属于国家或社会共同事业的医院、学校、营房、庙宇等。 房地产既是固定资产,又是流动资产。当房地产以出租或出售等不同形式完成交易时,房地产对于买卖双方而言,资产的形式是不同的。以厂房为例,当厂房的所有者将厂房的所有权一次性出售给工厂时,厂房对于工厂来讲是固定资产,而对于出售者来讲则是流动资产;当厂房的所有者将厂房以出租的方式出租给工厂时,对于双方来讲都是固定资产。

六、价值高且变现难

世界上有两种产品价值含量高且变现难。一种是黄金首饰,另一种就是房地产。如果说黄金首饰主要是由于个人偏好较多的话,那么房地产就不仅仅是有较多的个人偏好,更多地还体现在它的异质性所导致的市场信息不对称、价格的个体性、交易过程“物流”与“权属流”的合并所导致的产权变更及相关手续烦琐。这些原因导致房地产在交易过程中因变现时间和方式变化而形成较大资金变现风险。同时,房地产占用资金量大,建设周期长,因此,房地产投资者等待现金回收与收益的时间也很长。

七、寿命周期长

一般房地产的使用寿命年限都很长,土地是永久存在的,房屋附属设施的耐用期也很长。因此在房地产商品流通中,不仅可以转移产权,而且也可以在不改变产权关系的前提下,只转移一定年限的使用权。现代武器能够摧毁整座城市,能使一个地方变为一片焦土,若干年内不能生长植物。但威力无穷的现代武器也无法消灭土地,处在一定经纬度的土地是永存的。同时,房屋虽然有自然损耗,有因建筑类型、建筑标准、使用功能等已不适应时代的要求而人为地将其拆除或改造,但这种损耗的周期是很长的,少则几十年,多则上百甚至几百年。相对一般商品而言,它们完全可以被看作耐久的、长期的商品,这也就是房地产业比较容易获得长期性融资的原因。我国有关建筑物安全的规定,房屋建筑物按照结构的不同其寿命年限及使用年限,或称为折旧年限(房屋价值转移的年限)分别为:钢结构 70 年、钢混结构 60 年、砖混结构 50 年、砖木结构 40 年、简易结构 10 年。

八、有限性与稀缺性

就目前人类科学技术的发展来讲,土地是不可再生资源。同时土地的数量为地球陆

地表面面积所控制，一般可以认为，地球表面的陆地面积是不会增加的，其中还要除去沙漠、戈壁、沟壑、山岭等，不难理解现有的土地便是供应的极限。国外以及我国香港地区都曾有过填海造地的成功例子，但这种人工造地耗资巨大，只能在水很浅的海边进行，所得到的土地面积极少，根本谈不上解决土地供应的有限性。随着人类社会经济的发展，人们对土地的需求日益增多，但土地供应却是有限的，因而土地是一种稀缺性资源。

第四节 房地产的分类

房地产根据划分依据的不同，可以有多种分类方式，如按照物质形态、用途、经营方式、收益与否、开发程度等，可以划分为以下不同类型（见表 1.1）。

表 1.1 房地产的分类

分类依据	类 型
按物质形态划分	土地、在建工程、建成后的物业
按用途划分	森林、农田、住宅、商业房地产、工业房地产、开发基地
按经营方式划分	用于出售、出租的房地产
按是否产生收益划分	收益性物业、非收益性物业
按开发程度划分	生地、毛地、熟地或已开发土地、未开发土地、未来待开发土地

在现实经济活动中，人们常常根据房地产的物质形态和用途对其进行开发、利用和管理，我们将就上述几种分类方式所区别的房地产进行分析。

一、按物质形态划分

按房地产存在的物质形态划分，主要分为 3 种类型，即土地、在建工程、建成后的物业。

（一）土 地

如前所述，土地的本质是自然资源，它是房地产的一种特殊形态。尽管单纯的土地并不能完全满足人们入住和生产的需要，但由于土地具有潜在的开发价值，通过对土地不断投资，就可以最终达到为人类提供入住空间和活动场所的目的。因此，土地属于房地产的范畴，并且是最重要的一个组成部分。

土地依据开发程度的不同又可以分为生地、毛地和熟地，或分为已开发土地、未开发土地和未来待开发土地。生地是指不具备城市基础设施的土地。毛地是指城市基础设

施不完善、地上有房屋拆迁的土地。熟地是指具备完善的城市基础设施、土地平整能直接进行建设的土地。所谓未开发土地基本上是指农业用地，已开发土地则通常是指城镇用地，当然，两者在一定的条件下是可以转化的，但主要是由农业用地转化为城镇用地。而根据土地所处状态的不同，城市土地又可以分为具备开发建设条件、立即可以开始建设的熟地和必须经过土地的再开发方能用于建设的生地。

（二）在建工程

在建工程是指已经开始施工建设但尚未竣工投入使用的房地产。它是房地产开发建设过程中的中间形态，受原有投资者融资能力、管理能力、投资策略、市场营销策略以及市场环境因素变化的影响，房地产市场上总是存在着一定数量在建工程的交易行为，如将在建工程转让、抵押等。

（三）建成后的物业

所谓建成后的物业是指已通过竣工验收、可投入或已经投入正常使用的房屋建筑物、构筑物、附属设施及场地。以不同的分类原则，建成后物业有以下两种分类方法：按其当前的使用状况可以分为空置房和已入住或已使用（包括所有权人确定但尚未使用）的房地产两类；按照建筑用途不同，建成后的物业又可以分为：居住物业（即通常所称的住宅，包括普通住宅、公寓、别墅）、商业物业（包括商业大厦、商场、购物中心、写字楼、酒吧、餐厅、饭店、宾馆、各种文化娱乐设施以及服务业用建筑等）、工业物业（包括标准厂房、车间、仓库、成品和材料堆放场地等）、特殊物业（包括赛马场、高尔夫球场、汽车加油站、飞机场、车站、码头、高速公路、桥梁、隧道、开发基地等，这类物业的经营内容通常要得到政府的特殊许可）。

二、按用途划分

根据国际上对房地产分类的惯例，综合房产与地产的有关内容，房地产基本上可以分为以下 6 种类型。

（一）农 田

农业是国民经济的基础，粮食是人类生存最基本的生产资料，因此各国政府都制定有明确的法律和政策对农田进行严格的管理。由于土地是不可再生资源，而随着人口的增长和经济的发展，人类对农田的需求日益扩大，因而土地价格和租金呈上升趋势。随着现代科学技术在农业生产上不断得到推广运用，农业生产率日益提高。但由于存在投资报酬递减现象，以及单位面积农产品产量的极限，与其他行业相比，农业投资的利润通常是比较低的。

从经营角度讲，现代农田投资者的投资目的并不是种植，而是要获得利润，农田地

产交易的前提是允许买卖、转租。

（二）森 林

森林的投资回收期很长，有时投资者需要投资 60 年以上方能有稳定的收入，因此，一片森林中必须有相当比重的成材树，而且各种年龄的树林应各占一定比例。鉴于木材是重要的生产、生活资料，而森林投资回收期又很长，所以许多国家对森林投资采取了各种优惠的政策。如减免税，甚至预付一部分利润等。

由于世界上成材林面积不断下降，人类对木材的需求却日益增加，这是导致木材价格急剧上升的原因。

（三）住 宅

住宅是人类赖以生存的基本条件之一。在现代城市中，住宅一般占到房屋总量的 50% 左右。住房与人们的生活息息相关，因而住宅房地产是一种十分复杂而敏感的商品。住房的供应量，尤其是房租、房价的微小变化，都会引起整个社会的关注——可以说，住宅问题是一个关系社会安定与否的大问题。世界各国政府都对住房政策采取十分谨慎的态度。大多对住宅实施福利性政策，有的国家甚至通过立法禁止对住宅进行商业化的投资经营。一些观点甚至认为住房是生活必需品，与水、电一样，不能以营利为目的。

从实践上看，目前国际上住宅房地产可以分为 3 类：

（1）住宅本身不是商品，而仅仅是一种福利设施。这类住宅由政府投资兴建，承租户只是象征性地缴纳少量的租金，这部分房租甚至不足以弥补正常的房屋建筑物的维修、管理费用，当然就根本谈不上投资回收了。这类住宅是靠国家大量财政补贴得以维持的。

（2）住宅属于一种准商品。这类住宅的买卖、租赁，通常是国家通过一定的财政补贴给予其各种优惠政策，如控制最高租金水平、给予低息购买贷款等。之所以称这类住宅属于准商品是因为它们的租金与价格已同建筑的成本、利润挂钩，并受房地产市场供求的一定影响，但它们的租金和价格又不与市场供求、竞争直接联系。

（3）住宅本身就是一种商品。这部分房地产与其他商品一样，其价格、租金，以及供求关系完全由市场决定。

很长一段时期内，我国的住宅除了少量私房外基本上都是属于第一种类型。近几年各地的住房制度改革方案相继出台，逐渐停止实物化分房，使我国的住宅逐步向第二种类型演变，并出现大量的商品房。

（四）商业房地产

商业房地产是房地产市场中主要的商品，它包括店铺、购物中心、商业大厦、写字楼、宾馆、酒吧、餐厅、各种文化娱乐设施以及服务业用建筑等。

商业房地产具有以下显著特征：

(1) 商业房地产由于装修等原因，地上建筑价值占整个房地产价值的比重较大。

(2) 商业房地产单位营业面积赢利率高，因而商业用房地产单位面积的售价和租金也相对比较高。

(3) 商业房地产对周围环境的反应特别敏感，在城市中的位置往往成为决定商业房地产价值的关键因素。同样，商业用地或店面分别处于城市商业中心区和城郊接合部，售价和租金前者往往高于后者，会是后者的数十倍，甚至上百倍。

(4) 商业房地产具有较强的适应性。其主要表现为商业房地产的具体用途易于发生改变。如经营自行车的店铺稍加装修便可以经营家用电器，办公楼的楼面则可以出租给各种各样不同的行业。

(五) 工业房地产

工业房地产包括工厂、仓库、成品和材料堆放场地、码头等。工业房地产是工业生产的重要生产资料，一般认为它们部分地参加产品的生产过程。工业房地产具有以下特点：

(1) 工业房地产一般不做外部装修，总建筑成本相对较低。

(2) 工业房地产在结构设计方面技术性要求很高，因而一般适应性比较差。有时一幢厂房就是专门为某一条生产线而设计的。

(3) 工业房地产对周围环境也有一定要求，主要是交通运输便利，有较大的发展空间。

工业房地产中的专用厂房进入市场的可能性很少，标准厂房、仓库、码头、堆放场地，大量地被用来开展租赁业务，也可买卖。

(六) 开发基地

开发基地包括已购入或租入的预定用于开发的生地，已经完成三通一平（水、电、道路通，场地平整）、五通一平（上水、下水、供电、通信、道路通，场地平整）或七通一平（上水、下水、供电、通信、道路、燃气、热力通，场地平整）的熟地，以及已拆除和将要拆除旧建筑用于重新开发的土地。开发基地是一种过渡形式的房地产，因为它还未完成它的最终形态，但开发基地存在的时间可以很长。

三、按开发程度划分

房地产按开发程度划分为生地、毛地、熟地、在建工程和现房五种。

(一) 生地

生地是指不具有城市基础设施的土地，如农地、荒地。

(二) 毛地

毛地是指具有一定的城市基础设施，有地上物（如房屋、围墙、电线杆、树木等）

需要拆除或迁移但尚未拆除或迁移的土地。

（三）熟地

熟地是指具有较完善的城市基础设施且场地平整，可以直接在其上进行房屋建设的土地。按照基础设施完备程度和场地平整程度，熟地又可分为“三通一平”“五通一平”“七通一平”等的土地。“三通一平”一般是指通路、通水、通电以及场地平整，“五通一平”一般是指具备道路、给水、排水、电力、通信等基础设施条件以及场地平整，“七通一平”一般是指具备道路、给水、排水、电力、通信、燃气、供热等基础设施条件以及场地平整。

（四）在建工程

在建工程是指建筑物已开始建造但尚未竣工的房地产。该房地产不一定正在开发建设之中，也可能停工了多年，因此在建工程包括停缓建工程。另外，有些在建工程从另一角度通常又称为“房地产开发项目”。在实际估价中，判定是否为在建工程，通常以是否完成工程竣工验收为标志。未完成工程竣工验收的，即为在建工程。已完成工程竣工验收的，应当有工程竣工验收报告。在建工程可以按照工程进度，如形象进度、投资进度（投资完成额）、工作量进度（完成工程量）、工期进度等进行分类。例如，按照形象进度可以把在建工程分为基础某层、正负零、结构某层、结构封顶和完成外装修等。

（五）现房

现房是指已建造完成、可直接使用的建筑物及其占用范围内的土地。现房按照新旧程度，又可分为新的房地产（简称新房）和旧的房地产（简称旧房）。其中，新房按照装饰装修状况，又可分为毛坯房、精装修房和精装修房。

第五节 房地产发展历程简介

中国的房地产市场是在改革开放以后逐渐建立起来的，随着同期国民经济的迅速发展，城市对住房、商业以及工业用房的要求不断增长，我国房地产市场也经历了从无到有并逐步发展成熟这一过程。

一、计划分配时期（1998年以前）

中国房地产业历史长久，但是受到中华人民共和国成立初期社会经济条件的制约，

房地产业发展长期处于停顿状态。直到 20 世纪 80 年代以后，中国的房地产业才逐渐起步，并在不断增长的经济大形势下迅猛发展。但是因为中国 1998 年以前城镇居民住房实行的是计划经济条件下的“配给”制度，作为福利由国家统一调配，因此，中国房地产业发展实际并未启动。

（一）启动时期

这个时期是 1978 年至 1991 年。

中国当时还实行计划经济，市场经济处于萌芽状态，政府对于房地产市场的发展缺乏管理经验，房地产市场的管理制度刚刚建立。1980 年 4 月 2 日，邓小平同志为解决全国普遍存在的住房困难问题发表了关于建筑业和房地产业的谈话：“关于住宅问题，要考虑城市建筑住宅、分配房屋的一系列政策。城镇居民个人可以购买房屋。也可以自己盖房。新老房子都可以出售。”这一重要指示的实质是指出了住房制度改革必须走住房商品化道路。遵循这一指示，中国 1987 年开始进行住房制度改革试点。1988 年修改后的《中华人民共和国宪法》明确了土地有偿使用制度。1990 年，国务院颁布《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》和《外商投资开发经营成片土地暂行管理办法》，解决了通过市场来配置土地的问题。

1978 年理论界提出了住房商品化、土地产权等观点。1980 年 9 月北京市住房统建办公室率先挂牌，成立了北京市城市开发总公司，拉开了房地产综合开发的序幕。1982 年国务院在四个城市进行售房试点。1984 年广东、重庆开始征收土地使用费。1987 至 1991 年是中国房地产市场的起步阶段。1987 年 11 月 26 日，深圳市政府首次公开招标出让住房用地。1990 年上海市房改方案出台，开始建立住房公积金制度。1991 年开始，国务院先后批复了 24 个省市的房改总体方案。

（二）快速发展时期

这个时期是 1992 年至 1993 年。1992 年小平同志南方讲话和党的十四大的召开，推动了社会主义经济体制的建立，整个国民经济呈现快速增长态势。另外土地批租审批权的下放，也进一步推动了房地产开发的热潮，大批房地产项目竞相开工，房地产价格飞速上扬。1992 年房改全面启动，住房公积金制度全面推行，其中 1992 年至 1993 年 6 月，房地产业超高速发展，投资超常规，1993 年“安居工程”开始启动，尤其 1993 年上半年，房地产业发展进入高潮，造成了通货膨胀，影响到国民经济的协调发展。

（三）调整时期

这个时期是 1994 年至 1997 年。

1993 年下半年，国家实施调控政策协调宏观经济，房地产业是其中的重点，房地产业发展速度放缓。经过 1994 年的全面整顿，房地产到 1995 年进入平稳发展时期，房地产业的投资虽然还在增长，但增速已大大下降。回顾当时，1993 年国家对于房地产开发施

行有限发展的宏观调控手段是符合经济发展形势的，制止了地方政府和房地产商的盲目投资，保持了房地产业的平稳发展。从 1980 到 1998 年的 18 年间，房改政策主要体现在逐步提高房租、以房改价出售公有住房等方面。这是住房制度市场化改革迈出的关键性的一步。

二、市场化改革时期（1998 至 2003 年）

从 1998 年开始，中国房地产业经过几年的调控，已经开始发生根本性的变化，整个行业进入到一个新的全面发展时期。为了促进国内消费市场的全面发展，国家采取一系列政策措施来鼓励内需，其中一项重要举措是推动房地产市场改革。

1998 年开始的房地产市场化改革，其根本性的标志是 1998 年 7 月 3 日，国务院发出 23 号文件《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》，其中规定“1998 年下半年，开始停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化”。文件的目标是推进居民住房的商品化，建立适合中国国情的商品房制度，完善中国商品住房的供应结构。但在实际执行过程中各级地方政府并没有充分保障对经济适用房土地供给，政府批租的土地，大部分流转到一般商品房上，经济适用房土地供应比例只占全部土地供应的微小部分。当时的情况是，中国已经持续多年住房供应紧张，房地产市场处于严重供给不足状态。

而随着全国展开住房货币化改革，房地产市场逐渐成型，真正步入市场化的轨道。由于这一阶段房地产市场处供需矛盾突出，一直处于供不应求状态，在价值规律、供求规律及竞争规律综合作用下，房地产价格波动十分频繁。房价变动涉及政府、开发商、消费者等各方面利益，房价的大幅波动影响到了国家经济的健康发展和社会政治的稳定。在这个快速发展的过程中，房地产企业获利颇丰，完成了资本的积累，也敦实了房地产业深入发展的基础。房地产业发展成为国民经济中的支柱性产业。这一时期的重点是建设和消费，改善了民众的居住条件，消化了库存，促进了经济增长。

三、商品化主导时期（2003 至 2005 年）

2003 年之后，中国城镇化进程高速发展，房地产需求激增，房地产业向市场化快速移动，房地产价格节节攀升。与此同时，房屋空置率升高，房地产企业资金绷紧、烂尾楼等楼市怪相不断涌现。为促进房地产业与国民经济的协调发展，2003 年 8 月 12 日，国务院颁布了《国务院关于进一步促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发〔2003〕18 号），通知指出房地产市场存在如下问题：中国房地产市场发展不均，住房供求矛盾突出，房地产交易行为不规范，监管和调控不足，住房价格增长过快，服务体系不健全。并从提高认识、明确指导思想，调整供应结构、强化管理服务，加强市场监管、整顿市场秩序几个方面对各级地方政府、相关各部委提出了全面调控的要求。但《通知》颁发后，本

意是调控房地产市场的文件却使中国房价陡然升高，房价涨幅为 1998 年以来最高。原因就在于《通知》中的表述为：“逐步实现多数家庭购买或承租普通商品住房，要根据市场需求，采取有效措施加快普通商品住房发展，提高其在市场供应中的比例。”房地产市场的定位，从以经济适用房为主的市场定位转而定位为普通商品房占主导地位的市场。这是一个鼓励房地产市场充分竞争的信息，虽然没有提出中国房地产市场发展由市场调节，但在实际操作中，有推进房地产市场向完全市场化方向发展的趋向。

2004 年，中国人民银行宣布 25 日起国有银行等金融机构的存款准备金率提高 0.5%，冻结银行可用贷款 1 100 亿元，以减少盲目投资于房地产开发的资金。这是国家为控制过度投资、避免金融风险、提高资产质量采取的重大举措，也是促进房地产业健康、稳定、有序发展的重要战略。2004 年 4 月国务院还下发通知，要求各地方政府停止审批农转建用地。于是，房地产开发的资金和土地要素均被政府严格控制。事实也证明，市场经济不完善时，国家对房地产市场的宏观调控是必要的。

四、市场配置与政府调控结合时期（2006 至 2015 年）

2006 年中国开始了全面建设小康社会的新时期，宏观经济形势良好，不少房地产企业以开发精装修、大户型商品房来追逐超额利润，使得大多数中低收入阶层的刚性住房需求得不到满足，中国房地产业出现了结构性失衡。国务院于 2005 年分别颁布了“新老国八条”，2006 年 5 月又颁布了“国六条”。调控的主要目标是大力发展中低价位、中小户型普通商品房，大力建设经济适用住房和廉租住房，充分调整商品房供应结构。虽然相关政策中，对中国房地产市场性质没有明确界定，但从政府陆续出台的房地产调控政策看，房地产产品和市场以其与民生、经济的重要关联性引起了国家的高度重视。在当时的环境下，是应该强化市场机制，完善房地产市场的资源配置作用，还是应该充分考虑房地产商品在国民经济中的特殊性，加强政府的宏观调控，一直争议不断。

2007 年 11 月 9 日国务院总理温家宝访问新加坡时的谈话，表明了政府对于促进房地产市场稳定发展的态度。他说：“如果提起人民生活，我最为关注的是住房问题。特别是近些年来房价上涨较快，人民有很大的意见。”关于如何解决房地产问题，温总理谈了几点考虑。首先，政府要搞好廉租房建设。其次，是建设经济适用房。高档住房主要靠市场调节，“但是也必须要有国家的宏观调控，防止利用房地产进行炒作造成市场混乱”。温总理的讲话表明，中国政府把房地产市场定位为市场机制与政府调控综合进行资源配置的有限市场。

2008 年 10 月，全球金融危机爆发，中国地产业已进入严冬期。

2009 年从年初的黯淡，到 3 月转入大阳春，5 月之后有越来越多的投资客进入房地产市场，象征着房地产市场步入炎夏。而到年末，12 月 16 日《福布斯》评选七大金融泡沫，中国房地产成为位列第二位的近在眼前的金融泡沫。

2010 年中国房地产价格持续走高，尤其是二三线城市增幅创历年新高。2010 年以来，

中国出台了一系列房地产调控措施，将政策由此前的支持转向抑制投机，遏制房价过快上涨，其中包括土地、金融、税收等多种调控手段。2010年1月10日，国务院出台“国十一条”，严格二套房贷款管理，首付不得低于40%，加大房地产贷款窗口指导，对二套房不再区分改善型和非改善型，一概执行40%首付，明确要求央行及银监会要加大对金融机构房地产贷款业务的监督管理和窗口指导，加强监控跨境投融资活动，防境外“热钱”冲击中国市场。

2011年为稳定房地产市场发展，国务院、银监会等相继出台多项政策对稳定房地产市场发挥了重要作用。毫无疑问，稳健调控成分2011年房地产调控的一个主旋律，不论是限购还是房贷利率等措施都让房价得到了控制。

五、调控深化，长效机制加速房地产业稳定发展（2015年至今）

2015年年末，中央经济工作会议强调要去库存，由此，拉开了房地产去库存的序幕；2016年初，相继出台系列利好政策；房地产市场由此回温，尤其是一线城市，显效迅速。

2017年，房地产政策坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”基调，地方以城市群为调控场，从传统的需求端抑制向供给侧增加进行转变，限购限贷限售叠加土拍收紧，供应结构优化，调控效果逐步显现。同时短期调控与长效机制的衔接更为紧密，大力培育发展住房租赁市场、深化发展共有产权住房试点，在控制房价水平的同时，完善多层次住房供应体系，构建租购并举的房地产制度，推动长效机制的建立健全。

2018年长效机制落实将进一步加快。同时，短期调控与长效机制的衔接将更为紧密，在维持房地产市场稳定的同时，完善多层次住房供应体系，这也将对未来房地产市场产生更深远的影响，推动住房观念变化和住房居住属性强化，为房地产市场稳定建立更稳固的基础。

2019年保持楼市调控定力、各地因城施策取得的积极效果。一方面，房地产金融抑制政策贯穿全年，这为部分城市实施定向微调、保障合理住房需求提供了坚实的基础。另一方面，相较于2018年，随着各地市场形势的分化，2019年因城施策进一步深化，这在一定程度上保障了市场的整体稳定。

综上所述，我们直观看到，从1998年房地产市场化改革以来，中国的房地产市场发展经历了由计划经济向市场经济过渡阶段，市场经济向政府宏观调控下、市场机制与行政手段综合进行资源配置的阶段。从实际效果看，只有在宏观调控的正确引导下，中国房地产业才能够实现持续快速的良性发展。

本章小结

本章主要对房地产的基本概念、房地产特点及分类、中外房地产的发展历程进行了介绍，重点掌握房地产的基本概念和特征，熟悉房地产的基本类型。

关键概念

房地产 物业 容积率 外部性

章节测试题

选择题

1. 经济学所讲的外部性在房地产利用中主要体现为房地产的()。
A. 相互影响性
B. 寿命长久性
C. 数量有限性
D. 保值增值性
2. 某人在自己的住宅周围种植花草树木美化环境,其邻居也因赏心悦目和空气清新而受益,但不会为此向他支付任何费用。这是由于房地产的()特性。
A. 不可移动
B. 用途多样
C. 外部性(相互影响)
D. 易受限制
3. 下面()不是由外部经济的原因而引起房地产价格上升。
A. 装饰装修改造
B. 修建广场、公园、公共绿地
C. 调整城市发展方向
D. 改变城市格局
4. 房地产的()特性,是房地产有别于其他财产的主要之处。
A. 位置的不可移动性
B. 寿命周期长
C. 产品的独一无二性
D. 效用的多样性
5. 与一般商品相比,房地产的使用价值不仅不因时间的流逝而消亡,相反由于其稀缺性还表现出了()特征。
A. 寿命周期长
B. 产品的独一无二性
C. 保值增值性
D. 价值高且变现难
6. 房地产是()和()的总称,也叫不动产。
A. 房产
B. 地产
C. 动产
D. 不动产

案例分析与讨论

2019 年度全国房地产业大事件

事件一：中央首提房不刺激·政策收紧坚持三稳

【事件】2019年7月30日,中央政治局召开会议部署下半年经济工作,提出坚持“房子是用来住的,不是用来炒的”定位,落实房地产长效管理机制,不将房地产作为短期刺激经济的手段。而在此前,已有政策收紧信号。比如在4月19日和5月18日,住建部已经对多个城市进行了约谈和预警提示,强调了房地产市场调控目标不动摇的决心。7月20日,开封市住建局发布了《市住建局撤销其作出的调整新购商品住房交易时限及撤销备案限制的相关决定》,原因是未进行充分市场调研。7月24日,苏州年内第二次收紧政策。

【评析】中央首提不将房地产作为短期刺激经济的手段，是为了防范各地因为经济下行压力大而轻率松绑楼市，进一步体现了“房住不炒”“三稳”的政策目标导向，这也是2019年房地产调控中定性最为严厉的一次，其对于引导市场行为和预期是有积极作用的。第一，此类政策的提出和上半年市场略偏热有关。2019年3月开始，楼市出现小阳春，随之各类虚高房价和地价的问题开始出现。第二，确保了既有政策的连续性和稳定性，防范各地政府随意松绑楼市。客观来说，2019年上半年各地经济下行压力总体还是比较大的，部分城市有政策松动或调整的考虑。但是从稳定楼市的角度看，政策的调整需要谨慎和稳妥。受中央及地方相关政策的影响，房地产以及关联市场过热的现象出现了变化。比如中国信托业协会发布的数据显示，截至2019年3季度末，投向房地产的信托资金余额为2.78万亿元，较2季度减少1480.67亿元，这是自2015年4季度以来，首次出现新增规模的环比增速负增长。

事件二：房价下跌城市数快增·房价拐点现身来临

【事件】2019年11月15日，国家统计局发布了10月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况。据统计，二手房价格环比下跌的城市数量为35城，而上涨的城市数量为31城，是54个月以来首次下跌城市数量多于上涨城市。同时，下半年部分城市楼盘的新房也进行降价大促销。比如，8月20日，恒大打响促销第一枪，旗下楼盘陆续打折，部分项目打折幅度甚至达7.8折。再如，融创天津公司启动员工自购及全员泛营销，非合资住宅项目全部打8.0~8.5折，商办产品6.0~7.0折，车位最高5折，引起广泛热议。

【评析】2019年下半年，特别是4季度，房企大幅促销的行为，一方面表明在房地产融资政策大幅收紧以后，房企现金流压力增大，年末有较大的资金回笼需求以应对未来债务压力；另一方面表明多地的房地产市场降温明显，新房销售不理想，同时房企预期2020年市场发展空间有限，需要加快项目周转速度。按照国家统计局数据，70城新房与二手房价格已经分别上涨55和56个月，无论是上涨时间还是上涨幅度都远超以往几次短周期，市场存在很强的调整需求。二手房价更能反映市场真实需求，房价下跌的城市数超过上涨城市数，标志着房价拐点的来临，2020年全国房地产市场或将进入全面调整阶段。

事件三：《土地管理法》新修订·集建用地入市有法可依

【事件】8月26日，十三届全国人大常委会第十二次会议表决通过关于修改《土地管理法》的决定，该法律自2020年1月1日起施行。值得关注的是，新法删去了关于从事非农业建设使用土地的，必须使用国有土地或征为国有的原集体土地的规定。土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用。在新《土地管理法》正式生效前，部分城市已积极进行试点，如9月份北京市大兴区瀛海镇，一宗集体建设用地地区级统筹地块顺利成交，用于建设共有产权

住房。这是北京也是全国利用集体建设用地试点建设共有产权住房的首个项目。

【评析】新《土地管理法》的通过，标志着中国集体建设用地全面落实“同地同权同价”政策进入实质性推进阶段。2019年，各地集体建设用地改革试点的案例不断增多、各类政策改革的红利不断释放，同时相关法律制度也不断修正，取得了突破性的调整。这一改革，是新型城镇化和城乡融合发展过程中的重要变革，体现了“发挥市场配置资源的决定性作用”的导向，必将形成城乡二元结构下的土地资源要素流动的新趋势。从当前来看，在具体实操层面，仍处于“摸着石头过河”的阶段，以试点为主，各类法律和市场的空白点及隐性风险很多。同时，在集体建设用地入市、流转和开发的过程中，关注点更多的还是在农村集体经济组织和农民等层面上。未来，应加强从房企的角度研究此类土地性质，助推房地产资本进入集建地的开发。

事件四：深圳“豪宅税”降门槛·市场情绪局部躁动

【事件】11月11日，深圳市电子税务局确认了深圳“豪宅税”征收新标准，即同时满足住宅小区的容积率在1.0以上、单套建筑面积在144m²以下住房，满两年可免征增值税，即降低了住房交易税费成本。与此类似，2019年还有多地放松调控。包括上海自贸区临港新片区、南京六合、天津滨海和宝坻、河北燕郊、成都天府新区、佛山、广州等都出台了人才政策，放松限购。如佛山发布的《关于进一步完善人才住房政策的补充通知》明确，本科学历首套房不受户籍、个税、社保限制。

【评析】当前各类政策的放松，其实与房地产政策松绑无直接关系。对于各地的人才购房政策，和各地城镇化的相关工作有关，主要还是为了吸引更多的人才，以优化人才结构。而“豪宅税”的政策内容，也是从税费政策角度进行的主动调整，有助于减轻普通住房的交易成本。实际上类似政策还有很多，如深圳对商务公寓调整了“只租不售”的政策内容。这都体现了当前各城市不同的发展导向和政策调整思路。客观来说，此类政策调整，是具有放松效应的，如人才购房政策调整后，确实会带来更多的购房需求。从具体的房企项目来看，也确实存在乘势涨价等做法。比如说深圳豪宅税政策调整后，深圳确实也出现了部分二手房大幅加价的现象，也曝光了部分业主在微信群中“控盘”“控价”等乱象。因此，对于此类政策需要客观对待，既要发挥出应有的效应，也要防范政策被曲解。

事件五：一线办公楼空置率攀升·经济下行应防供需错配

【事件】2019年8月，央视财经记者实地走访了深圳的宝安、南山、福田和罗湖等区域后发现，深圳高端写字楼的空置率逐渐上升。美联物业数据表明，2018年下半年，全市甲级写字楼空置率大概是在17%到18%，2019年上半年空置率上升到25%左右。其中福田区的空置率目前是在16个百分点，南山区相对比较高一点，大概在22个百分点左右，其中前海相对比较高一些。2019年上半年整体的租金价格一直在下行，较2018年明显下降，整体来说在20%到30%，部分项目下跌达到40%，甚至更高。

【评析】深圳甲级办公楼空置率攀升，主要有以下三点原因：一是我国经济增长

减速，部分企业经营困难；二是金融去杠杆引发 P2P 公司大量爆雷退租；三是近些年一些地方政府片面追求招商引资，批了大量办公楼用地，导致开发建设规模过大，造成供应过剩。从全国来看，一线城市整体写字楼市场空置率攀升，二线城市办公楼平均空置率更高。易居院的监测数据显示，全国办公楼库存在 2017 年初达到最高点后，基本维持横盘走势，去化周期自 2018 年 5 月以来连续震荡上行，去库存情况远差于住宅。针对此现象，各地政府应采取措施，如控制办公楼用地规划与供应，稳定经济增长，对实体企业给予扶持，盘活存量的办公楼资产如发展共享办公、商办转租赁住房等。6 月 17 日，深圳前海管理局正式印发《促进企业回归办公用房租金补贴办法》，引导在前海注册的企业尽快回归。

问题讨论：

1. 根据以上房地产事件，评价分析一下 2019 年我国房地产业发展状况如何。
2. 什么是空置率？你怎么看待“一线办公楼空置率攀升”这种现象？



第一章案例拓展



第一章微课视频