

房地产业经营对策的初探

张 华

(基础课部)

摘 要 房地产业是我国新兴的第三产业,在经营开发中存在许多问题急待解决,不少企业已经陷入困境.本文通过大量的调查研究,提出房地产企业的经营对策,具有一定的参考价值.

关键词 房地产业;安居工程;物业管理

分类号 F293.3

0 引 言

房地产业是新兴的第三产业,在我国不过十年来年的历史,社会主义市场经济的发展,为其开拓了广阔的天地,它的产品也是商品,具有使用价值和交换价值,按商品经济的规律运行¹⁹.但是与其它商品相比,有它明显的特殊性,具体表现在:一是生产周期长;二是产品的不可移动性;三是产品使用耐久期长;四是单位价值较高;五是保值增值趋势比较肯定.而且它的活动同政府及多个行业密切相关,这就决定了开发商需要很好地掌握有关政策和市场,作出投资经营决策.

1 房地产业的概况和困境

进入九十年代,房地产业得到飞速发展,它的兴起,对促进经济发展,加速旧城改造,特别是改善人民的居住条件等都具有重要的意义¹⁹.各企业从单一的建房售房,发展到土地使用权转让、小区规划设计及其管理、拆迁、建设及配套、房地产出售、租赁、物业管理、维修、装饰等完整的综合开发业务,使房地产业发展到一个新的阶段.但是,全国各地,特别是沿海地区,出现了一股“房地产热”,各种房地产综合开发公司如雨后春笋,争先恐后拔地而出,但良莠不齐,有的是“皮包公司”,有的单纯追求高额利润,因而出现在一些亟待解决的问题.

首先,出现高档房地产热.各企业纷纷兴建独立别墅、双联别墅、花园洋房、渡假村、仿古城、高级宾馆和高级公寓,还相应兴建了高尔夫球场、保龄球场馆、游泳池、酒吧、舞厅等高级配套设施,企图大赚一票,其实这是脱离了我国当前消费水平,超前了市场需求,走偏了方向.到

1995年上半年,全国光公寓别墅一项就已经空置了234万平方米,其危害性是很明显的:一是占用了大量土地;二是占压了大量资金;三是在当前居民消费水平较低的情况下,造成社会的不满;四是服务对象脱离现实,造成销售困难。

其次,普通住宅价格太高。房地产的重要组成部分是住宅,与住宅的买卖和租赁相对应的是城镇居民的购房与租房,但各房地产开发商的商品房行情居高不下,1995年全国平均销售价格为每平方米1646元,比房屋的平均造价高95%,各大城市如北京、上海、广州的平均销售价格每平方米2500元以上,特别是北京市,最高售价每平方米已超过5000元,按这样的行情,一套60m²以上的住房约需10万至30多万元人民币。“大款”毕竟是少数,对于工薪阶层来说,工资的增长速度低于房价的增长速度。1994年与1981年相比,住房价格增长9.2倍(1994年全国平均为每平方米1607元,1981年全国平均为每平方米157元),而职工平均工资增长不足3倍,由此可见商品房滞销是必然的,这就造成投放的资金无法回笼,目前尚未售出的商品房占用资金287亿元,资金周转遇到巨大困难,以致许多已征土地无法开工。

第三,房地产开发商的负担较重,除了需要支付直接费用:土地开发费、拆迁安置费、勘测设计费、建筑安装费之外,还需承担地方增加的各项费用,如小区配套费、绿化费、环保费、商业网点费、人防工程费、投资调节费等。因而,在一定程度上也影响了房地产商的积极性。

第四,有的房屋质量太差。存在着建筑管理不严,甚至施工单位偷工减料,如钢筋用量不足、水泥质量不好,使钢筋混凝土构件、墙砖等强度达不到设计要求,基础灰缝等隐蔽工程产生严重的质量问题,甚至发生住宅阳台倒塌等事故。房屋建设是百年大计,必须质量第一。

第五,在房地产经营中也有一些问题。如:

(1) 约期有误,拖延交房时间;一次买不断,强调材料涨价等因素追加房价;被拆迁户过渡期过长,普遍拖延回迁,造成被迁房户困难、社会不满;

(2) 配套设施不全,如交通、电信、商场、幼托、学校等,特别是新开发的小区,给购房者带来种种不便;

(3) 缺乏物业管理。如房地产售后的维修与保养,楼宇设备设施的管理,住宅小区清洁绿化,治安保卫,甚至包括搬家服务、电话服务、商业服务等;

(4) 没有承诺保修期。一般建筑工程的折旧年限为五十年,保修期至少十年至二十年,而且需要明文规定哪些部位及损坏程度属于保修范围,因此,开发商需要建立有关档案,让购房者放心。

2 如何走出困境

首先,要控制盲目开发。房地产开发建设周期长、投资大,一栋六层三千平方米的楼房仅主体工程施工周期就需要半年以上的时间,如考虑在此之前的土地征用和一系列有关的配套建设,需要的时间就更长,同时房地产开发建设需要巨额的投资,如果销售价格太高,相当多的房屋修建起来了,而买主无力购买,房屋销售不出去,银行贷款收不回,资金流动阻断,房地产市场萎缩,就产生了恶性循环。到1995年上半年,已竣工尚未售出的空置商品房面积达4232万平方米,按目前城镇居民人均居住面积8平方米计算,可供500多万人居住。

对于高档房地产,必须严格控制。高档房地产的滞销,已经使房地产开发商在经济上受到

了惩罚,也使国家受到损失.对高档房地产开发项目很有必要进行严格控制,对别墅性质的高档住宅及渡假村、单位面积建筑造价高于当地民用住宅及办公楼一倍以上的公寓、写字楼项目、建筑标准四星级以上的宾馆、饭店等高档房地产必须在对市场深入调查研究的基础上,认真作出可行性报告,通过分析市场、预测市场、研究和思考市场下一步及更长远发展走向,慎重决策,不可盲目追求,一哄而上.

第二,必须大力降低商品住宅价格.我国城镇居民过去长期在低工资、低消费下生活.在计划经济指导下,住房靠单位分配,而且价格体系严重歪曲,目前每平方米住宅的月租费尚不及一支香烟的价格,使国家背上了沉重的包袱.住房制度的改革,就是取消住房福利分配制度,使住宅商品化,把房地产作为商品推向市场,降低价格,可以刺激需求.如杭州市公房按成本价每平方米702元出售,年折旧率2%,并且规定了两大优惠:一是按职工工龄折扣每年6%(以计算双职工为限),二是一次性付款享受8折优惠.这样一套二居室的住宅,一般售价都在万元左右,受到群众的普遍欢迎.但也有人认为万元存款利息高于房租,“买房不如租房”.但总的来看,提租是必然的,房租必定高于利息.北京市已将房租定为:1995年平方米0.87元,1996年每平方米1.30元,1997年每平方米1.80元,到2000年房租要占家庭双职工年收入的15%,且房产的价格也愈来愈高,这就解决了公房出售问题.

1994年河北省石家庄市政府建了500套住房,成本价为每平方米800元,一套60平方米的住房大约5万元.这500套住房只向全市中低收入的住房困难户公开销售,结果不出一个月就有2400多户来登记买房,供不应求.又如浙江省杭州市一个房地产综合开发公司推“新世纪花苑”首批城市建设试点小区,位于距市中心9公里处,区内配套设施齐全,售价比较低,起点售价为每平方米987元,比市区内商品房便宜70%以上,比市郊房售价还便宜50%左右,而且推出灵活的付款方式,尚未开工,购房者已陆续不断.

第三,房地产开发商必须奉公守法,贯彻改革、开放、稳定的精神,抱有繁荣经济、改善城市面貌、增强城市基础设施、改善人民生活、爱惜和节约土地的宗旨.它的每一项活动和工作,都要与政府的各项政策合拍,否则就容易走偏方向,受到经济和信誉方面的惩罚.1995年初,建设部推出了“国家安居工程实施方案”,方案的主要措施是降低造价,土地实行划拨,各地政府减免不合理的附加和摊派费用,把实实在在的好处交给老百姓,同时使房地产商亦有一定的利润可图.“诚招天下客,信揽八方人”,应该是房地产开发企业的信条.

第四,住宅建设应当“一步到位”,同时还应建立装饰工程队.近年来,到手的新房至少要化二、三个月的时间搞装修,少则一、二万,多则三、五万元,主要是住宅建筑还不适应居住的需要,如厨房太小没有吊柜、台柜,室内没有存放东西的壁橱和隔楼,墙面地面不适应现代家庭的要求,现代家庭流行的电视、电话、空调等均无配备条件等等,因而,承重墙被凿穿,门窗结构改变,工程质量受到严重影响,建筑物受到人为破坏,其后果是严重的,用户们花了钱却制造了事故隐患.因此,房地产开发企业要多作调查研究,使住户们实用、舒适、满意,在设计时尽量做到“一步到位”,同时要建立自己的装饰工程队,承担装修任务,在不违反设计和安全的基础上尽量满足购房者的要求.房地产开发企业搞装饰工程,不仅扩大了业务,亦是综合开发的一个重要部分.

第五,要有机动灵活的营销策略.任何一个有远见的房地产经营者都不能忽视大力发掘经济应用型住房市场,参照国际通行的住房消费方式,结合我国国情,建立住房公积金制和购房

抵押贷款制,推出灵活的付款方式:分期付款;先付30%给现房,其余三至五年付清。设计新颖、结构严谨、材料优良、施工精细,再加上灵活的付款方式及有效的售后服务,房地产必然会更加兴旺起来,目前的滞销现象必将得到改变。因为在我国中低收入的城镇居民占城市总人口的80%以上,是一个巨大的“资金库”,有极其丰富的市场容量。这就要求政府在信贷资金等方面给予支持,物价系统要严格审查价格,把售价控制在每平方米千元上下,房地产商贯彻薄利多销,国家的房改政策必将更好地落到实处。

第六,加强宏观调控,实施有效的政府干预和照顾。房地产业涉及面广、影响力大、它的发展可牵动国民经济若干部门的发展,切不可各自为政,各行其道,应纳入政府的宏观调控轨道,实施有效的政府干预。同时要完善各项法律法规文件,维护国家利益和保护从事正当房地产公司的合法权益,使企业的自主经营与合理负担有所依据。建立以市场机制为主体的价格机制,完善房地产中介体系,充分体现高档房高价,中档房微利价,普通房平价的原则,同时政府应为微利房、平价房的建设提供必要的优惠条件,减免各类收费,对售房的价格应进行有效的监督和控制。

随着人类文明的发展,随着国家城市化进程和“安居工程”以及人民生活水平的提高,房地产市场的需求会越来越大。发展经济实用住房,不仅是经济和社会发展的客观要求,也是各级政府为民办实事、抓热点的一项德政,更是我国房地产中的一个持久不衰的重要支柱。因此,各开发商要抓住机遇,开拓创新,走一条开放经营、突破封闭的新路子。笔者认为加强如下宏观控制是必要的。

(1) 完善竞争机制,从土地开发、建筑、安装,到基础设施等工程均实行招标投标竞争,同时切实提高房地产开发企业的内部管理素质,制订可靠的方针目标,在实施过程中进一步优化建设方案,将不利因素变为有利因素,千方百计降低全过程成本支出,为提高经济效益开创良好的内部环境。

(2) 有关部门要将城市规划提前实施,在规划的指导下,开发招标投标改造旧城,以解决以前建房“见缝插针”破坏城市总体规划的做法,使破旧的房屋得到改造,人民的住房条件和居住环境得到改善。

(3) 在旧城改造新区的规划设计中,合理安排部分高层建筑,是提高容积率的有效措施,也可使旧城区的拆迁率降下来,按照“造价不高水平高,标准不高质量好,面积不大功能全,占地不多环境美”的原则,择优选择设计方案,高层建筑投资大的问题,可在提高容积率中得到补偿。

(4) 提高物业管理。从基本的“七通一平”到房屋的售后服务,满足人们对学校、幼儿园、集市、菜场、液化气(煤气)供应、公交车站等设施以及维修、环保、绿化、防火防盗、电视、电话等生活上的需求,这都是房地产综合开发经营的延续和完善,良好的物业管理应满足人们的这种需求。同时还要发展餐饮、娱乐等服务业,用先进适用的技术、设备和科学的经营管理方法,为房地产发展进行配套服务,以解除用户后顾之忧。

3 结束语

中国知网 <https://www.cnki.net>

改革开放以来,房地产业潮起潮落,难免出现一些问题,众多的开发商们关注着房地产业

的发展现状和未来走势.据国家建设部统计表明,目前全国住房困难户大约有400多万户,还有相当数量的住房质量不高,使用功能和居住环境较差.全国住宅的成套率低,大约40%左右,有的地方更低.据五百多个城市的情况统计,还有3600多万平方米的危房需要改造.国家住宅十年规划中确定,到2000年人均居住面积应达到8平方米的小康目标.据此计算,全国城镇每年至少要新建住宅1.5~1.8亿平方米.还有城市道路拓宽、拆迁、文教卫生、商业及其它服务行业的配套建设等等.因此,市场容量很大,房地产业前途无量.但在开展和经营中,应将重点放到“安居工程”上来,千方百计降低造价和销售价格,在建造经济实用型住房的同时,成立物业管理公司,加强售后管理和配套服务.许多投资者担心销售市场,只要价格合理,这种担心完全没有必要,因为建筑业将成为整个经济增长的支柱产业,而住宅亦将成为下个世纪城镇居民的主导消费品.

参 考 文 献

- 1 杜政清等.普通住宅:‘95房地产投资的重中之重.中国投资与建设,1995,(6):45~47
- 2 李万茂.我国房地产业经营情况.中国投资与建设,1996,(1):21~23
- 3 谢扬飞.强化住房价格管理.价格月刊,1995,(12):17