

房地产公司融资策略分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/451/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E5_c51_451170.htm

随着我国政府对房地产业实施一系列宏观调控“组合拳”后，金融业门槛逐步加高，再加上土地招投标政策的实施，房地产公司的核心竞争力已不再局限于产品本身，资本实力成为企业乃至整个行业健康发展的决定性力量。房地产业是资金密集型产业，高投入、高风险、高产出，房地产公司能否尽快建立健全多策略的房地产融资体系来获得足够的资金支持，已成为企业发展的瓶颈。

一、目前房地产公司融资策略概述 中国证券市场研究设计中心总干事王波明在2004年“新地产国际房地产金融”论坛开幕会议上指出，现在房地产公司需要寻找新的多元化融资策略，借鉴国际经验和成熟的体制，通过其他融资策略，如利用外资、房地产信托、基金、保险资金、房地产抵押贷款的证券化等新的策略来融资。目前政府实行的金融紧缩政策对房地产公司实施宏观调控，加上银行加强审查贷款风险的配套措施，使得房地产开发商向银行贷款的融资策略缩小了，传统的融资策略已经不能满足房地产开发企业的需要。房地产公司贷款渠道少、企业间接融资的比重过大是当前房地产公司融资的一个显著特点。多策略融资成为房地产公司生存、发展的必经之路。

二、房地产公司融资策略的优劣分析（一）、银行贷款融资策略 房地产业近些年的发展与银行金融资本的支持是分不开的。随着住房产业和住房金融的发展，市场竞争日趋激烈，一些违规信贷行为屡屡发生。为了防范信贷风险，2001年6月26日中国人

民银行发布《关于规范住房金融业务的通知》，要求各商业银行严格审查住房开发贷款发放条件。日渐严格的企业贷款和个人房贷控制，抬高了房地产行业准入门槛，对“虚火”上升的房地产市场造成不小的影响。面对银行这种只“添花”不“送炭”的做法，很多人都说，银行与房地产公司的“蜜月期”结束了。笔者认为，在未来的市场环境下，各家银行会面临越来越激烈的市场竞争，利润空间会越来越小，银行也存在信贷营销的压力。对房地产公司本身来说，如果在资信体系的建设和企业信誉度方面多加注意的话，银行贷款仍可成为融资的主要来源。

（二）、合作开发融资策略 发展商寻找一家或几家有经济实力的企业进行合作开发，是一种分散和转移筹资负担的较好方法。合作开发的形式是多种多样的，可以是两家合作，也可以多家合作；可以长期合作，也可以就项目短期合作；可以是紧密型合作，也可是松散型合作。这种方法对于缓解发展商自身资金压力、转嫁风险大有益处。

（三）、预售房屋融资策略 房屋预售是指房地产开发企业将正在建设中的房屋预先出售给投资置业者，由此获得房屋预售款。开发商可将预售款及时投入建设项目。在房地产市场前景看好的情况下，投资置业人士及机构对预售楼花都会表现出极大的热情。这是因为他们仅需先期支付少量的资金，就可以享受未来一段时间内房地产的增值收益。而对发展商来说，预售可以筹集到必要的建设资金，又可以将部分市场风险转移给买家，虽可能会丧失一些未来利益，但相对于总体利益终究是微不足道的。我国政府对于开发商预售前的实际投资额均有一些规定，如规定开发商已投入超过总投资 25% 的投资，并已确定施工进度和竣工交付日期，

方可预售。在我国某些地方，如上海，对于预售有更加严格的条件限制。

（四）、利用外资融资策略 房地产公司利用外资的方式可分为两种，即利用国外直接投资和国外间接投资。直接投资，一般以成立合资或合作公司的方式。外商的投资构成外商资本金，故此方式实际上为第一种筹资策略。间接投资即利用外资贷款。间接利用外资一般不涉及企业所有权与控制权的丧失问题，但需要用外汇还本付息，除了一些国际性或政府间优惠贷款外，国外商业贷款利率一般都很高，故其风险较大。一般来说，除从事大型项目的开发外，中小型企业不宜采用此种策略。

（五）、信托融资策略 房地产信托，就是房地产开发商借助权威信托责任公司专业理财的优势和运用资金的丰富经验，通过实施信托计划，将多个指定管理的开发项目的信托资金集合起来，形成具有一定投资规模和实力的资金组合，然后将信托计划资金以信托贷款的方式运用于房地产开发项目，为委托人获取安全、稳定的收益。信托独具制度优势，创新空间宽广，并具有巨大的灵活性。相对银行贷款而言，房地产信托融资策略不但可以降低房地产业整体的运营成本，节约财务费用，还有利于房地产资金的持续运用和公司的发展；信托在供给方法上也十分灵活，可以针对房地产公司本身运营需求和具体项目设计个性化的资金信托产品。信托已成为房地产业融资的新热点，成为与银行并驾齐驱的融资模式。但是，信托行业受到银监会的监管。银监会已经开始限制信托对房地产贷款的支持。种种迹象表明，2003年以来房地产信托的迅猛势头以及由此产生的风险，已受到有关部门重视，进入房地产行业的信托资金将受到一定影响。另外，信托资金的规模--尤其是集

合式信托的规模，因为受到信托法的限制，有最多 200 份的限额。因此，每一个信托计划一般筹集的资金规模在 1 亿左右，与开发企业的需求存在一定差异。

三、房地产公司融资的建议性策略

(一)、加强整合的集团化策略融资 随着经济全球化步伐的日益加快，市场竞争日趋激烈。培育实力雄厚、竞争力强的房地产公司舰队已迫在眉睫。就房地产市场占有率而言，在市场化程度相对较高的上海，市场前十位开发商的市场占有率也只有 23%，深圳还不到 20%。资产重组才是当前扩大现有房地产公司规模的唯一出路。具体实施时，既可以借助资本市场，也可以采用兼并现有中小企业的形式，实现规模效益；还可以通过企业间的项目收购、土地转让等形式优化资源组合，扩大企业规模。

(二)、建立在优势互补基础上的联合型融资策略 中小房地产开发企业容易实现的融资方法除银行贷款外，还有两种方法：第一是寻求与大公司合作，第二是寻求民间资金。值得一提的是，中小房地产公司如能充分展示企业形象与信誉，争取房屋预售款，也不失为一个融资的好办法。

(三)、在融资方式上力求创新 银行融资虽然是我国房地产公司的主要融资策略，但由于房地产上市公司数量有限，资本市场不会成为房地产的主要融资阵地；信托虽然已经成为房地产融资的一个补充，但在短期内不可能成为主导的融资策略。在银行门槛提高，上市比较困难的情况下，房地产公司需要新的融资方式。

(四)、加强对房地产金融相关法律法规的学习和研究 目前，中国的金融市场机制不够规范和成熟，体制也不够完善。房地产金融的创新离不开法律的保障，特别是在证券市场乃至整个金融市场、房地产市场发育并不成熟的情况下，房地产

公司对法制建设的重视具有更为重要的意义。房地产公司加强金融法律研究应从两方面入手：一是尽快了解新出台的相关法律法规；二是加强对现有的法律、法规的理解和灵活运用，例如：房地产证券化在国际上是房地产非常重要的融资手段之一，现在中国证券法对于房地产证券化的问题又没有明确的规定，这就要求企业提前介入法规研究，以备在法规出台时及时运用。此外，我国的《证券法》、《担保法》、《保险法》等都存在不适应房地产金融发展与创新的条款，企业要研究这些法规可能发生的变化。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com