

房地产融资的量体裁衣之道根据项目特点做选择 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E8_c41_66292.htm

单一以银行贷款为主的房地产融资格局蕴涵着显著的金融风险，金融创新是化解的必然途径，个性化的融资模式则是适宜之选。根据开环节、项目特点、自身规模做适宜选择。房地产行业是典型的资金密集型行业，市场、资金、土地是房地产行业的三要素，在宏观调控的背景下，资金自然成为核心的要素。如果能够很好地协调金融与房地产之间的互动关系，二者相辅相成，必然会对经济增长产生巨大的推动力量。但从现状观察，无论是房地产开发贷款还是个人住房消费贷款，都存在过度依赖银行的现象，由此蕴涵的银行业系统性风险已成共识。而在新的融资限制条件下，实际上可以说多数房地产企业是难以继续依赖银行贷款的，这就把金融创新“逼”上了台面、后者又需要与个性化的融资模式结合才能落到实处。十二种创新途径

根据经验观察和梳理，我们列举出12种房地产金融创新的途径(有别于传统的向银行贷款)。每种创新融资工具特征各异，包括政策约束、风险收益和融资成本等。这就要求无论是政府部门、房地产企业还是消费者，都要对各种创新工具的可得性、融资成本和融资风险有一个深刻认识。对此，我们也做了具体分析。

(一)上市融资 房地产企业通过上市可以迅速筹得巨额资金，且筹集到的资金可以作为注册资本永久使用，没有固定的还款期限，因此，对于一些规模较大的开发项目，尤其是商业地产开发具有很大的优势。一些急于扩充规模和资金的有发展潜力的大中型企业还可以考虑买(

借)壳上市进行融资。(二)海外基金 目前外资地产基金进入国内资本市场一般有以下两种方式一是申请中国政府特别批准运作地产项目或是购买不良资产；二是成立投资管理公司合法规避限制，在操作手段上通过回购房、买断、租约等直接或迂回方式实现资金合法流通和回收。海外基金与国内房地产企业合作的特点是集中度非常高，海外资金在中国房地产进行投资，大都选择大型的房地产企业，对企业的信誉、规模和实力要求比较高。但是，有实力的开发商相对其他企业来说有更宽泛的融资渠道，再加之海外基金比银行贷款、信托等融资渠道的成本高，因此，海外基金在中国房地产的影响力还十分有限。(三)联合开发 联合开发是房地产开发商和经营商以合作方式对房地产项目进行开发的一种方式。联合开发能够有效降低投资风险，实现商业地产开发、商业网点建设的可持续发展。大多数开发商抱着卖完房子就走的经营思想，不可能对商业地产项目进行完善规划和长期运营，因此，容易出现开发商在时销售火爆，但他们走了以后商业城和商业街日渐萧条的现象。开发商和经营商的合作开发可以实现房地产开发期间目标和策略上的一致，减少出现上述现象的可能性。(四)并购 在国家宏观调控政策影响下，房地产市场将出现两种反差较大的情况：一方面，一些手中有土地资源而缺少开发资金成本的中小房地产企业因筹钱无门使大量项目停建缓建，只有尽快将手中的土地进入市场进行开发才能保证其土地不被收回；另一方面，一些资金实力雄厚的大型房地产企业苦于手中无地而使项目搁浅，因此，不失时机地收购中小企业及优质地产项目，从而实现规模的快速扩张。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