# 浅谈“双限双竞”政策对广州房地产开发企业的影响

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-01-14

*摘要：202\_年—202\_年，连续两年房价持续走高。随着“国八条”、“国六条”的出台，还是没能抑制商品房价的增长，而202\_年年末广州市政府出台的“双限双竞”房地产开发政策会不会对房地产开发 企业 有 影响 呢？房地产开发企业如何去应对该政...*

摘要：202\_年—202\_年，连续两年房价持续走高。随着“国八条”、“国六条”的出台，还是没能抑制商品房价的增长，而202\_年年末广州市政府出台的“双限双竞”房地产开发政策会不会对房地产开发 企业 有 影响 呢？房地产开发企业如何去应对该政策的出台，来调整自身的房地产开发模式，文章对此进行了探讨。

关键词：双限双竞；房地产开发开发模式

居住用地在限制房价、限制套型的基础上，采取竞争地价、竞争房价的办法，以公开出让的方式确定开发建设单位的房地产开发政策，简称“双限双竞”的房地产开发政策。

国家实施“六一”新政策以来，被业界观望已久的“双限双竞”地块，终于在广州顺利诞生。202\_年11月17日上午，位于广州市房地产交易中心三楼的土地出让大厅里，几乎座无虚席。无论开发商、业界专家、还是媒体，所有人都期待着见证这一具有某种意义的时刻：国内首次通过限制最高房价的方式拍卖土地。 毫无疑问，这种改良过的土地出让模式，限制了开发商的最高销售价格，但广州首次“双限双竞”地块出让结果显示，依然是保利、中海、富力等国内顶级开发商的代表参与了此次角逐。从6500元/平方米的最高限价，到开发巨头的参与，广州房地产业界对此结果仍然众说纷纭。对于最高限价，尽管有专家认为还是稍微偏高，但业界普遍认为这是一个开发商和市民都可以接受的范围。

根据广州市出台的未来五年的《广州市住房建设规划》显示：未来五年，政府调控的中小套型、中低价位普通商品住房用地通过“双限双竞”的方式公开出让。这类住宅套型建筑面积控制在90平方米以内，共24万套、2160万平方米。

那么，如果广州的“双限双竞”的房地产开发政策被中央政府采纳，会对 中国 整个房地产市场带来什么影响呢？

房地产开发商销售商品房的利润空间被压缩。由于房屋的售价被限定平均价，而房屋的地价在竞投的时候又被抬高，当建造成本一定时，利润空间会减少，因为在收入不变时，成本升高，利润 自然 减少。

中小型的开发商会被淘汰。由于资金的实力不雄厚，开发住宅的大部分资金来源是 金融 机构的贷款，也意味着利息的支出会很多，这样成本费用会进一步加大，利润会进一步减少，甚至会导致亏损。

有的中小型开发商会通过偷工减料、压缩建造成本、设计成本，达到减少总体成本来提升利润。但随着政府有关部门的监管加强，质量不合格的产品将会逐渐被淘汰。

随着该政策的实施，大型开发商会通过资金的优势和完善的成本控制模式，进一步降低开发成本，提升利润空间，增加利润。

由于资金的需求增大，管理经验的要求增加，进一步促进该行业的竞争加大，大房地产开发商并购小房地产开发商，或者小房地产开发商资产重组合并，组成新的具有一定规模的大房地产开发企业的现象不断出现，这会对房地产开发行业形成一次新的洗牌，促进优胜劣汰。

如果进行简单的推论，那么这种既兼顾了 发展 商利润，又兼顾房价合理的模式，无疑已经两全其美。但是也如有业内人士所说：这正如政府向发展商定制产品，如果标准不制定好，恐怕还很难达到预期的效果。

由于广州在未来的5年还将大量推出小户型住房，并通过“双限双竞”的方式出让此类地块，因此，对于广州市民而言，此类土地出让方式将不再是个新鲜的话题。但值得关注的是，每一个地块的推出，其最高房价仍将受到极大的关注。根据 目前 的出让规定，“双限双竞”的最高房价由开发商自行报价，政府再根据报价进行处理，确定一个最终的标准。

此外，最高房价的最终确定权在于政府，因此，政府的态度在此过程中起着最为关键的作用。在它看来，此前万科和中粮地联合竞标的金沙洲地块，楼面地价已经高达4000元/平方米，但是广州市有关部门仍表示该地价在合理的范围之内。而这次同样是金沙洲的地块，政府对其的定价不超过6500元/平方米，这就决定了开发商可以接受的楼面地价只能在2500—3000元/平方米之间。无论想要稳住房价，还是推高房价，都取决于政府操作时的态度以及方式。显然，在此次金沙洲四宗地块的出让过程中，有关部门选择了比较合理的结果，模式好但对此仍需完善。

那么，广州的“双限双竞”的房地产开发政策，会对广州房地产市场带来什么样的 问题 呢？

第

一、如果所有开发商的报价都偏高，那么该地块的最高房价无疑将被抬高。对此，最好的方式是政府确定地价，再由开发商去竞房价，这意味着由政府去首先让利。限价高低其实取决于政府态度。

第

二、除了最高房价的合理限制，“双限双竞”的模式在一定程度上限制了开发商的经营行为，具备稳定房价的前提，但是这并不代表这个模式本身已经没有漏洞。如果建设的标准不确定，那么想要起到平抑房价的目的，恐怕还有难度。例如，开发商可以在容积率容许的范围内加大密度，选择小高层，可以极大地节约成本。

第

三、最高限价也未规定是毛坯房还是装修房。如果是毛坯房，售价是固定的，但装修价是变动的。商品房通过装修后变成装修房，那房屋的售价就变成：毛坯价加装修价，而装修价的定价存在着模糊空间。

第

四、由于此类商品房在销售环节没有进行限制，这意味着任何人都可以去排队抢购，然后再到二手市场上去抬高价格放盘。如果这样，那么政府最初平抑房价的初衷就变了味道。而且，中介机构和 发展 商本身是否会去炒楼也是个未知数。可以通过限制此类商品房在二级市场的售价，例如，要低于以及一级市场的同级售价。比如某个业主想出售刚购买的新商品房，若该商品房未装修，那在二级市场的毛坯售价要低于一级市场的同级毛坯售价，若该商品房经过了装修，那在二级市场的售价要低于一级市场的同级毛坯价加装修价。

那作为房地产开发商，应如何面对“双限双竞”的房地产开发政策对其的 影响 呢？

第

一、房地产开发 企业 在资金结构方面要做重新调整，保持合理的负债比率，减少公司的财务风险。例如，始终保持在20%左右的资产负债率。

第

二、进行多元化投资，分散经营风险。投资一些现金流较大的行业，来支撑房地产行业的发展所需的现金流。例如，投资商品零售业， 交通 运输业，医药服务业，酒店餐饮业， 教育 行业，财务咨询、审计行业等，这些行业都有一个共同的特点，就是如果经营的较好，有一定的规模化，那么该行业会有较大的现金流入量，可以支撑房地产前期投资所需的大量现金流出量，保证整个集团企业现金收支平衡。

第

三、制订完善的公司的成本预算、成本控制、成本考核制度，以便以较低的成本支出建造质量较优质的商品房。例如，在工程物资采购方面，选择报价最低，服务、质量最好的工程物资；在税金支出方面，通过税收筹划，综合减低公司的税金支出等。

第

四、转变开发模式，组建从开发、承建、销售一体化的专业公司，形成集团化管理。大多数房地产开发企业，开发商品房时都是委托工程建筑公司建造商品房。可以考虑，房地产开发商通过股权并购，收购具有建造商品房的建筑公司，这样，开发企业的建造成本可以大大降低，形成建筑公司为成本中心、商品房销售公司为销售中心，房地产开发企业为利润中心，房地产集团为投资中心的层层控制管理中心，便于集团公司成本控制，财务核算、财务决策等管理措施的实施，有利于创造公司价值最大化。

总之，尽管“双限双竞”政策，已经在广州迈出了第一步，但是它跟任何一项制度一样，其完善还需要漫长的过程。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！