# 论房地产开发企业的规模经济

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-03-15

*摘要：规模 经济 是市场经济的一种现象，也是经济学中的一个重要范畴。追求利润最大化的房地产开发 企业 只有在市场上谋求占有率的提高和市场份额的扩大，才能使开发成本降低。但是并非房地产开发规模越大越好，任何不顾市场状况、企业状况的盲目扩张有百...*

摘要：规模 经济 是市场经济的一种现象，也是经济学中的一个重要范畴。追求利润最大化的房地产开发 企业 只有在市场上谋求占有率的提高和市场份额的扩大，才能使开发成本降低。但是并非房地产开发规模越大越好，任何不顾市场状况、企业状况的盲目扩张有百害而无一利。如何使房地产开发企业开发规模达到最优组合，是本文 研究 的要点。

关键词：房地产开发；规模经济；途径；支撑要素

一、房地产规模经济概念

房地产开发企业规模（包括各种专业公司和联合公司的规模）是指房地产开发企业的土地资源贮备、开发建设、资金、人才规模。它表明开发建设诸要素以及开发建设的房屋在房地产开发企业的集中程度。根据这种集中程度，一般可以把房地产开发企业规模划为大型、中型和小型三种。划分房地产企业规模的标准，既可用劳动力、资金来划分；也可用其完成的开发量或正在开发的数量划分；也可用其中两个以上的要素同时作为划分的标准。

二、房地产规模经济要求

1． 房地产企业初始规模的确定。为了确定房地产企业的适宜规模，必须首先确定房地产企业的起始规模。起始规模是经济合理条件下的最小开发建设规模，是确定房地产企业最适宜规模的基础。起始规模应保证房地产开发建设各环节中的人才、资金、资源、设备等，并使其能够得到充分利用。起始规模的合理确定，是决定投资房地产开发的重要依据。当房地产项目的最小规模低于起始规模时，不宜投入开发，而开发规模大于起始规模时，则应根据房地产开发企业的自身条件以及其他条件，按不同的规模，组成开发建设的合理性方案，并选择最优规模。由于房地产的区域性非常强，加上东部与西部差异，城市与县镇差异。因此很难准确确定具体的初始规模。原则上，在大中型城市，以中型房地产企业开发规模较为适当；在小型城市房地产开发企业规模以小型较为适合。

2． 企业最适宜规模的确定。在某一地建立房地产企业规模，并非规模越大、实力越强就越好。还必须根据所在区域房地产市场情况而定。为了确定房地产开发企业的最适应开发规模，需要以企业最适宜规模为核算评价的标准，企业最适宜规模是指房地产开发企业内开发建设过程，管理组织最为合理，各种生产要素能充分利用，技术经济指标先进，经济效益最好的企业规模。如果企业规模超过了企业最适宜规模的界限，投资和劳动力消耗的增加所获得的经济效益将呈递减趋势。由于随着房地产市场的 发展 ，各种 社会 化分工合作机制的建立，如前期有顾问策划公司、工程有招投标的代理公司、监理公司、宣传有广告策划公司、销售有营销中介公司。企业从人员数量上考虑，大型企业人才数量只需要中型企业人数，中型企业人数只需要小型企业人员，没有必要搞小而全、大而全。

确定企业最适宜规模的 方法 很多，要根据具体的技术经济特点合理选择。最常用的是成本效益 分析 法。这种方法的实质是通过消耗类指标和效益指标的对比分析，在盈亏平衡的基础上不同规模方案进行比较，确定企业最佳开发建设规模。当前企业最适宜规模应当以所拥有的资金、土地资源作为衡量标准。

3． 企业最优规模的选择。企业最适宜规模是 计算 企业规模的依据，但并不是选定的企业实际规模。在选择企业的实际规模时，要根据社会需求量的大小，在企业起始规模和最适宜规模之间，经过多方案的对比分析来确定。比较企业的不同方案，一般是采取计算同一年开发建设成本与基建投资额之和来进行。总费用最低的方案为最优方案。

三、房地产规模经济实现途径 2． 房地产规模经济也可以在政府统一运作下完成。各级地方政府通过统一规划、合理布局，完成前期土地的规模开发。然后通过土地招投标市场，按照规划片区由各开发企业在竞标所得的地块上进行组团式或居住小区式开发。较为成功的实例就是南京市开发建设的“月牙湖小区”。它由建委、国土、规划局等部门按照南京市居民高尚居住区的规划要求，统一进行布局，综合配套，由十几家房地产开发企业进行组团式、居住小区规模开发，取得了良好的经济效益和社会效益。

3． 企业战略同盟。两个或两个以上的房地产开发企业为了一定的目的、通过一定的方式组成的 网络 式的联合体称为战略联盟。战略联盟的概念首先是由美国DEC公司总裁简?霍普罗德和管 理学 家罗杰?内格尔提出。从20世纪80年代起，战略联盟在西方和日本企业界得到迅速发展。战略联盟是一种关系松散的企业组织形式，它不具有传统企业那样明确的层级和边界，对于联盟中的各方而言都十分机动灵活。在房地产开发企业实践中，这优势互补的组织形式具有较高的效率。由于房地产的区域性很强，因此战略联盟中的各方可以通过相互间的网络进入对方的地区市场。这在竞争日趋激烈的今天，对于房地产开发企业进军外地市场无疑具有十分重大的意义。

同时，战略同盟可以克服较大型房地产开发企业双方招投标大型土地项目资金不足的劣势，在大型国有土地招投标中避免残酷竞争，哄抬地价，提高土地投资成本，达到规模经济，战略同盟各方共盈的目的。

四、房地产规模 经济 的支撑要素

从 企业 内部来看，构成规模经济的主要支撑条件是：

1． 拥有土地资源的支撑。土地是财富之母。土地是一种不可再生的资源。它不仅是房地产业的直接开发和经营的对象，同时也是各类房屋建筑不可缺的基础载体。房地产的开发建设离不开土地资源，而土地资源却可以作为未被开发的原始形态而独立存在，可以说土地是房地产开发建设的万源之本，在我国，土地归国家所有，房地产企业仅能依据开发建设项目用地性质的不同，购得40~70年的土地使用权（依用地性质不同而分），而土地使用权的一次性周期长达40~70年，因此，要实现房地产企业的规模经济，必须在其可预见的预见期里，充分贮备土地资源。如果没有土地只能是空谈规模经济。

2． 资金支撑。资金是房地产血液，房地产规模经济优势在很大程度上依赖于资金，通过资金参与控制更多的具有规模经济的开发项目，即房地产规模经济离不开庞大的资本投入。企业自身的资本积累、积聚能力，以及进行间接融资、直接融资的能力，就其成为能否实现规模经济的重要支撑条件。

3． 企业家能力的支撑。当房地产企业开发建设规模以算术级数或几何级数增长时，特别是当房地产企业通过横向、纵向及混合购并若干企业，实现房地产企业规模急剧扩张时期，其管理的复杂程度、组织协调工作量会呈几何级数增加。对房地产企业管理提出更高的要求。

从企业的外部来看，构成规模经济主要支撑条件是：

1． 政府政策。房地产业是一个由政府政策高度垄断性行业，是一个受政府政策 影响 ，对政策敏感性极大的产业。由于政府严格控制着房地产一级市场中最重要的资源——土地。使得它对整个房地产市场有着绝对的控制权，它决定了市场供求关系平衡位置，决定了价格走向。作为在政府宏观调控下的房地产企业 发展 与整个 社会 经济制度紧密相关，政策是决定房地产开发企业发展的最重要的因素之一。 上述仅是相对于房地产企业而言。就各级地方政府而言，本着经营城市考虑，其开发规模应适当地提高一个档次，以利于城市综合布局。

3． 市场范围支撑。市场范围与市场规模是密切相关的。市场范围大，市场规模也随之扩大；反之，市场范围小，市场规模也会随之缩小。市场范围，即房地产企业开发商品房的销售范围，是一个市场空间概念。由于房地产所特有的地域性强，使用权得其开发建设的商品房一般不会超出以地级市、县级市销售的范畴。因此，在某一地的房地产开发随该城市地域的扩张，城市化的进程而市场范围扩大。房地产开发企业规模无限扩大，也会陷入规模不经济。

此外，由于各城市 政治 、经济、文化、科研、社会发展、对外开放程度的不同，因此其房地产市场范围不尽相同。对外开放程度越高，政治、经济、文化、科研、社会发展水平越高，其城市吸引力越强，人口流动性越大，人口聚集性越强，市场范围就越大。

4． 产业及产品差别。规模经济并非是适用于所有产业与产品的概念。在房地产产业经济运作中，有些商品房的规模经济效益十分明显；有些商品房的规模经济效益则不十分明显，甚至不存在规模经济性。

参考 文献 ： 2．芮明杰． 中国 企业发展的战略选择．复旦大学出版社，202\_．

3．马恩国．房地产经济学．中国建筑 工业 出版社，1995．

4．（英）安德鲁·坎贝尔，凯瑟琳·萨姆斯·卢克斯编著．战略协同．机械工业出版社，202\_．

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！