

说到房地产行业就一定摆脱不了房地产市场以及建筑行业的建筑市场。我从业十五六年，一直都与建筑与房地产行业进行亲密接触。从设计院工作到房地产行业房企高管，再到现在合伙运营建筑工作室，做建筑与房地产项目开发全周期咨询。一路走来，我把我所认识的建筑行业、房地产行业总结一下，以一个建筑与房地产经济师的视角来说说建筑行业、房地产行业以及房企们。我会出一个系列，通过这个系列网友们或许会对当前的热点问题有不一样的认识。我先从房地产行业入手，通过房企业务开发模式，给网友们讲解普及一下融资、拍地、建筑项目工程落地、房地产市场销售的知识。涉及的面广且杂，有不足之处，网友们多多指正。从房企融资开始.....

房企融资来源主要有三种：商业银行贷款、证券交易市场、民间借贷。先说商业银行贷款，在房地产发展历史早期市场，商业银行贷款是主要融资来源，房企通过自身企业实控人用自身的资产抵押进行贷款来融资，获得地产项目开发所需的资金。后来发展到房企通过地产开发所需的“四证齐全”获得地产开发的后续资金，这就是后来房企们所说的“开发贷”、“前融”。商业银行贷款只是商业银行进入房地产行业的一小插曲而已，真正的高潮是房地产市场销售，这才是商业银行与房企深度绑定合作的根源所在。原因嘛，大家都知道，不做赘述。

后来房地产市场进行住房调控，再到“三道红线”金融政策出来，房企的“开发贷”停了，“前融”也没了后续。直到2022年末，二十大后，商业银行贷款才允许进行，但是门槛条件呢？懂的人都懂，不懂的人就不需要懂了。用一句通俗话说：急需银行贷款的房企基本没资格，不急需的房企可以轻轻松松获得。告诉大家一点通过银行贷款付出的融资成本是房企融资成本最低的渠道。

再说说证券交易市场融资。股权融资就是其中之一，通过发行股票，获得外部资本的投资，这种融资成本是最高的。国内房企自2010年起到2020年“三道红线”金融政策发布执行，住房调控一直都存在，从限制房企股权融资开始到暂停国内债务融资，最后一步步叫停商业银行贷款业务。房企在国内的证券交易市场融资之路被阻断，只剩下境外融资。大家都知道的，美国为走出次贷危机，超发货币，境外美元泛滥，刚好补上房地产市场所需的大量资金。国内房企通过发境外公司债券融到海量资金。这也为后来债务违约埋下伏笔。

房企通过境外发债获得资金进行大规模的买地，同时又通过与银行合作，深度绑定，又获得地产开发的后续资金。至此，房企打通了房地产后续开发所需的资金链，那么大规模，专业化地产开发模式到来就是可以预见的了。国内前百大的房企都是如此操作，既有恒大，碧桂园这样的民营房企，也有保利，中海这样国企房企。为了逐利，不惧海量的债务，全力以赴进行地产开发建设。从2010年到2020年，十年时间就把国内人均住房面积提升到发达国家的水平，甚至超过。“三道红线”金融政策就是在这样的背景下出台的。我之前发布的文章有对这一阶段的房地产发展

史做过描述和总结，有兴趣的网友可以去看看。“三道红线”的金融政策扣住了房企的命脉，打断了房企开发所需的资金链。深深地银行这一环给拧住，房企不得不降杠杆，降债务规模，来获得市场的存活机会。疫情的突然而至，国内房地产市场转入下行，房企销售业绩的不理想更是加剧了房企们境外债务违约，无法兑付的风险，国内一些民营房企出现资金暴雷就是这样来的。经过三年的调整，以及疫情的放开，国家经济开始进行恢复，新一轮经济政策出台，昭示着房企最困难的时期已过。

三年多的挣扎，房地产市场满目疮痍，未来的房地产行业如何发展，值得行业从业者探索和思考。房地产行业经济在经过这十几年的飞速发展，早已蜕变成另一种经济发展阶段了。住房住宅这种地产产业通过开发住宅产品获得市场效益的经济形式将会慢慢减少。随着国内经济实力的升级，由生产式为主的经济活动转化为消费式为主的经济活动逐渐成为主流，房地产市场更加成熟。房地产市场将由提供产品的商业模式进化到以提供商业交易活动产生复合效益的商业模式。这种商业模式由房企开发的地产产品与房企打造的商业经济活动交易组成，地产产品提供给投资者稳定的收益，商业经济活动交易则提供重复频繁的现金交易率，这是一种新的地产项目开发方式。这种地产项目不仅能赚钱还很值钱，将是房企进行融资的首选目标项目。同时房企融资的目标也会发生改变，私募股权基金将是房企融资高地。在当下，我国早已成全球第二大股权投资基金市场，这种既赚钱又值钱的项目是私募股权基金投资的最爱，将会给私募基金投资者们带来稳定且高的回报率。房企们做好准备了吗.....