西南交通大学

《投资风险管理学》课程论文

题 目：房地产开发项目投资风险管理论文

学生姓名：王俊芳

学 号：10820028

专 业：土木工程（工程管理）

所在工作单位：北京华威置地公司

分析项目：2001年,经过一段时间的谈判和考虑过程,华威置地决定对红星项目进行投资。由于该项目规模大,投资决策过程中考虑了诸多因素,而且经过了一些波折。

摘要：房地产项目一般都带有投资数额巨大、项目周期长等特点。对于政策、经济环境，人文因素等各方面的影响都非常的敏感，在项目进展等各个过程中，都包含非常多的不可控因素。为减轻这些不可控因素的影响，提升投资所产生的效益，需要正确地对待、评价、处理风险，从项目的开始组织到施工过程，进行全过程、全方面地的管控，增加对项目风险的管理，以切实保证项目目标最终的实现。

关键词：房产投资、风险管理、规避风险

伴随着我国国民经济的高速发展，城市规模规模不断扩大，房地产行业经过多年的发展，已经成为了国民经济的重要组成部分。但是我国还有非常大一部分的房地产公司，对于风险管控没有足够的认识，更没有在公司设置专业的风险管控部门和相关的专业人员。因此，在当前的经济形势下，增强房地产企业对项目开放的风险管控，引入国外先进的风险管控策略，探索出一套符合我国国情的、有效的风险管控方法，用于提升我国房地产企业对于风险管控的能力，已经显得尤为重要。

一、房地产项目所面临的风险

1、宏观政策风险

房地产行业的发展与国家的相关政策是密不可分的，随着从近期来看，房地产的发展依然还有着不错的可持续发展点，我国现行的一些政策，如新型城镇化和比较宽松的货币政策都为房地产的发展带来了不错的机会。但是从长远来看，房地产企业的发展仍然面临着两方面的不可控原因：一方面是当前我国的高房价还能否持续。另一方面是国家对于房地产行业的政策导向也存在不稳定性。国家对于房地产行业的调控和房产价格的波动，也造成了大多数的购房者都处于犹豫不决的阶段。而银行对于一些购房者二套房的限购、限贷政策，也使得一些改善型购房者丧失了购买二套房的资格。在政府和银行的双重作用下，使得当下房地产销售非常的不顺畅。当下我国的房地产市场的黄金时期，已经渐渐成为过去式，和大多数的商品一样，以后的房地产市场也必将存在越来越激烈的市场竞争。

2、成本管控风险

绝大多数的房地产企业，在购买土地之前，都会进行项目可行性分析，以确定项目开发的各项预算。在项目开始开发前，也会对工程的每一步都制定详细的成本测算。但是从当前房地产开发的实际情况来看，成本超出预算的情况随处可见。对于造成成本超支的原因有很多：一是成本预算不精确，造成的后续成本增加。二是项目招标时没有选对合作方，对于招标需求规定的不全面，造成的不合理报价，最终造成成本增加。三是项目工程延期，引起的人工成本和设备成本的增加。四是原有设计的修改，或者一些别的原因造成的工程改变。在实际项目中，还有很多的因素都会造成成本的增加。项目成本的增加，如果不能在第一时间发现，并制定相应的解决方案，很有可能就会造成项目成本最终失去控制。在日常的工程开发中，对项目管理的不严格，对已经发生的开发成本变化，没有及时的发现，在出现工程计划变化，以及成本超支的情况时没有及时的进行相关的补救措施，等到发现时，却也已经为时太晚了。而项目工程的拖延和成本的超支都会对房地产企业的最终利润造成非常不良的影响。

3、地址选择风险

因为房地产行业的特殊性造成的房地产行业是不可嫁动的，因此投资地点的选择对于房地产行业来说有着非常深的影响。从大的环境来看，选择一个经济环境好的、有政策扶植的地区进行投资，能够非常大的减少投资风险。二从小层面来说，一个合适的地理位置，对于房地产投资也是至关重要的，但是好的地理位置，就要面临非常高昂的地价成本，和激烈的竞争环境。而相对差一些的地理位置，虽然成本降低了，但是却要面临低利润的风险，甚至还有可能面临房产销售不出去的风险。因此，选择一个适合自己投资实力的地理位置，就显得尤为重要。

4、收入风险

房地产项目因为项目开发周期长，无法像别的行业那样保持稳定的增长势态。因此在项目早期如果不能做好项目的规划和项目的销售计划，没有能够将项目的开盘和日后交房等事项合理的安排好，那么在销售的过程中，就必然造成企业营收的不均衡。而且随着房地产市场的竞争越来越激烈，在交房前就已经完成房产销售的情况已经很难再出现了，在以后现房销售将慢慢成为房地产行业的新常态。房地产企业的利润增长，越来越依靠当前库存房源的销售。而依照现在的房地产销售经验，现房往往比期房更加难以销售，当前的库存房源一般都是较早建成的，同当前的市场需求不相匹配，因此库存房源的销售一般来说都非常困难。这就给房地产企业对于能否完成预期的利润造成了非常大的不可控因素。对于很多不大的房地产企业，在毛利率持续降低的今天，要保证稳定的收入增加，就必须依靠大规模的新房销售。但是因为房地产项目的开发周期长，以及房地产市场的不可控性，房地产项目的销售根本就不可能安排的如此完美。如果房地产企业出现新老项目无法准确衔接的情况，那么房地产企业利润的大规模下滑就几乎不可避免。

5、销售风险

房地产企业最大的风险就是资金链断裂，有非常多的房地产企业破产，不是因为亏损，而是因为资金链断裂，造成的资金无法灵活周转，被银行和施工单位多方讨债，但是企业却无法在相应的时间内偿还债务，最终不得不将资产低价转让，直至公司破产。鉴于当前的市场行情，尤其是土地价格不断上涨的情况下，房地产企业如果开发新楼盘的节奏跟不在，或者对于楼盘的销售情况不佳，都有可能造成房地产企业资金链断裂带风险。在土地溢价不高的时候，房地产企业还可以通过土地增值来获取相应的收益，但是现在的情况是，土地成交时的溢价本身就已经非常的高，企业大量的资金被占用在土地上，一旦无法快速的回收购买土地的资金，就会给房地产企业造成巨额的利息成本，使得项目开发成本不断的增加。在房产销售价增加空间有限的情况下，就会使房地产企业陷入一种卖会亏本，不卖又没有资金偿还贷款，利息成不不断增加的恶心循环中。对于一些实力强劲的大企业来说，由于公司有大量的储备资金，还可以看坚持下去，等待市场回暖，可是对于一些小型开发商来说，一旦资金无法周转，就会引发一些列的问题，最终造成资金链断裂。因此快速回收项目开发资金，已经成了所有房地产企业的唯一选择。

6、存量房源风险

据悉当前国内各大城市的存量房源都不同程度的出现持续增长的态势。在当前的房地产市场下，国家对于房地产销售的调控在短期内是不可能有所减轻的，房地产销售逐步增加的可能性微乎其微，我国的房地产行业在历经十几年的高速发展中，各大房地产企业间的竞争也越来越激烈，与此同时消费者的消费观念却是越来越趋于理智。再这样的情况下，如何找到新的销售渠道，将现存的存量房源尽快的销售出去，已经成了各大房地产企业都面临的问题。在各地政府对限购限贷政策不作出更本性变动的情况下，存量房源的销售对于各大房地产企业都非常大艰巨。而大量的存量房源对房地产企业的资金周转以及后续的发展也必然造成非常大的压力。

二、如何对对风险进行防范

1、风险预测

因为房地产行业是一个需要投入大量资金对行业，因此在进行投资前对可能存在的风险进行预测是非常有必要的。一般来说房地产项目的消费市场都比较小，而且有很大的风险。风险预测是在进行房地产项目的投资之前，投资者应该对房地产市场进行非常全面详细的调查分析，用来了解当地房地产市场的发展趋势和供求状况。然后依据调查结果，选择能够获得最大利益的项目，进行投资，投资前的风险预测，对于房地产项目的投资，起着至关重要的作用。

2、风险规避

房地产项目的投资，一般来说会选择投资风险相对比较小的项目来尽量的降低投资的方向，但是与之相对的获取利润的机会也会相应地有所减小。在市场经济中，有一个明确的投资规律，就是预期收益值的增加或减少，都会伴随着风险大小而变化。

3、风险制约

风险制约主要表现的两个方面：

（1）在风险发生之前，要尽量的通过各种方式减少风险发生的概率，并制定风险发生时，所需要的应急处理方案。

（2）在风险发生时，通过之前制定好的相应方案，并根据当时的实际情况，调整方案，以尽可能大的降低风险所造成的的损失。

风险制约的目的主要在于要改变风险本身的特性。应当做到预防为主，防控结合。在风险制约中，进行损失和危险分析时，一方面要考虑到直接成本和间接成本，同时也要充分考虑到隐藏成本低损失。

4、风险自留

风险自留是指，在房地产项目开发中，房地产项目的参与方，应该事先就做好相应的风险准备，在风险真正来临时，主动承担相应的风险损失。在实际工作中，风险自留主要有主动和被动两种。主动风险自留是指通过对风险的分析，在明确了风险预期损失和风险性质，并对它们有了充分的了解后，投资者主动承担风险所造成的损失，并做好相应的财务报表。与主动风险自留相反的是，被动风险自留，一般是指在风险所带来的损失发生后，项目参与者被迫承担相应的风险损失，在多数情况下，这种方法都会造成严重的财务后果。

5、风险转嫁

风险转嫁是指房地产企业将自己的风险转嫁给别人的一种方式，一般来说方向转嫁的主要方式有：保险转嫁和非保险转嫁两种方法。保险转嫁是指通过向保险公司投保，缴纳保费，将风险转嫁给保险公司，当风险发生时，由保险公司来承担风险所造成的损失。非保险转嫁是指将风险转嫁给别人或者共同承担，这种一般都是通过通常分包的方式来进行风险转嫁。分析转嫁本身并不能降低风险发生的几率，而是通过把风险所造成的损失转嫁到其他方面。

6、风险分散

因为不同类型房地产项目，所面临的风险和能够获取到的利益都是不同的，所以通过进行房地产项目类型组合投资，是在有效降低投资风险情况下，有可以确保获取预期收益比较完善的方式。这种方式主要是通过利用不同类型房产商品互补和不同类型房产资金的调剂作用，来提高总体的抗风险和获利能力。此外，分期付款、预租预售等方式，都是非常常见的风险分散方式。