



热门文章

用多元线性

何加强会计

国外汇储备

间借贷利率

国衍生金融

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

[2008年8月]产业组织理论视角下的房地产市场定价行为研究

【字体 大 中 小】

作者: [马莉 陈静思 朱渝斌] 来源: [本站] 浏览:

一、问题的提出

当前房地产价格持续上涨,已经引起了社会各界的广泛关注。国家为了防止宏观经济过热,产投资规模,出台了多项针对房地产业的政策措施,但从实践来看,调控措施并未达到理想理论界对房地产价格上升的原因大多停留在表面,笔者认为不同的市场结构具有不同的价格制。本文主要是从产业组织理论的角度分析房地产市场的定价行为。

二、理论综述

产业经济学是以市场、企业为研究对象,从市场角度研究企业行为或从企业角度研究市场结构。产业组织理论开始从重视市场结构的研究转向重视市场行为的研究,即由“结构主义”转向“行为—绩效”框架(即SCP框架)进行实证分析。苗天青(2004年)出版的《我国房地产业结构、行为与绩效》就是运用SCP框架分析房地产业。2004厦门大学经济研究所王晓华(2006年)《我国房地产业属于区域性寡头垄断行业,房地产投资结构不尽合理,经济适用房投资比例偏小007》探讨了寡头垄断下的房地产价格形成机制。以上研究对本文思路的整理都有一定的借

三、房地产业的组织结构分析

根据产业组织理论,市场结构决定企业的行为,尤其是企业的定价行为。决定市场结构的主要因素:市场集中度、产品化程度、市场进入壁垒、消费者需求弹性等。下面主要是从这几个方房地产市场结构进而说明房地产市场的定价行为。

(一)集中度

市场集中是指考察市场上生产者与消费者各自的企业数以及企业在市场上相对规模的分布,产产品的不可移动性、价值较高性,房地产企业面对的市场其实是一个个区域性的小市场,能形成全国性或世界性市场。从另一个角度来看我国房地产业企业众多,但能够影响多个市业很少,在中国的各大城市和中小城市,一般情况下是有一个或几个颇有市场势力的房地产着本地的主要市场份额,可以说我国的房地产企业基本是在区域市场内竞争,这使得我们不的范围和角度来分析一个房地产市场,而应该从一个区域来分析房地产市场。

(二)产品差别化程度

产品差别化是指在同类产品的生产中,不同厂商所提供的产品所具有的不同特点和差异。房的物理性差异,买方的主观差异,服务的差异,地理位置差异,特殊促销活动差异以及建筑样、朝向、层次、规模、装饰、设备等方面的千差万别,更强化了房地产的异质性,都可以差别化的因素。另外,房地产业项目主导的特点决定了产品的生产以项目为单位,企业的市投资决策、融资、建设、营销等各种经营行为都围绕特定项目展开,不同项目之间的经验或移植。“有差别就有垄断”因此各开发商就拥有对自己的产品一定程度的垄断权,许多开利用这种差别来制定经营策略以取得市场优势,这就构成了市场中的垄断价格。

(三)市场进入壁垒

产业的进入壁垒包括技术经济壁垒、产业规制政策。房地产业属于资本密集型行业,项目投阶段我国金融监管逐步严格阻止了中小规模资本数量少的企业进入,理论上其具有一定的行入壁垒。从技术角度讲,房地产产品模仿性较强,优势技术可持续性短,并且房地产企业偏资源整的角色,房屋的建造有建筑施工企业,项目的销售有专门的中介机构,技术壁垒并产业管制政策方面,自2002年7月以来,发改委、国土资源部等部门分别出台了一系列政策并让、房地产开发项目的资本金等方面对房地产行业进行了一定的要求和控制,在开发一个项房地产商必须取得5个证书:“建设用地规划许可证”、“国有土地使用权证”、“建设工程证”、“建设工程许可证”、“商品房预售许可证”。为了办好这5个证,总共要盖20多个当地政府的城市规划、房屋管理、国土资源、工商管理、税务、建设、交通、环保、节能、门[8]。因此,房地产开发项目的批准、土地出让合同的签订以及土地使用证的颁发,实际对开发商颁发许可证的过程。许可证制度以及协议出让制度导致了房地产开发企业严重的“和寻租行为。而土地“招拍挂”制度大大缩减了土地出让的寻租空间,但是也提高了房地入门槛[6]。综上所述,我国的房地产市场存在着一定的进入壁垒。

(四)消费者需求弹性

需求的价格弹性,表明消费者需求对价格的敏感程度。“吃穿住行”是消费者的基本需要,所以由“住”引致的住房需求对普通消费者来说不是能省就省得下来的。经济景气时,住房需求更加旺盛。所以房价虽然高,可是需求弹性小,房价还是下不来。从这个角度来讲,房地产行业的垄断力量是很强的。

综合上述,我国房地产业的组织结构实际上是区域性的寡头垄断市场。

四、房地产开发企业的定价行为分析

以上分析可以看出,我国的房地产市场是一个典型的区域性寡头垄断市场,开发商拥有较强的市场力量。在这种情况下,他们就可以通过垄断定价、价格歧视和合谋等行为,来实现自己的利润最大化。那么我们下面进一步分析我国房地产企业在这个市场中的行为,也即房地产企业的定价策略与定价策略。

(一)房地产企业的垄断定价

我国房地产企业在区域市场是面临寡头垄断的格局,这种情况下,开发企业就拥有着相当强的市场力量,其面对的是一条向下倾斜的需求曲线,此时,房地产开发企业就是“价格的制定者”,而不是“价格被动接受者”。如何制定“适当的价格”以最大化自己的利润,就成为开发商最重要的行为决策之一。在垄断条件下,如果任由垄断企业自行定价,那么其定价原则必然使企业收入(P·Q)减成本(C)后的利润(π)最大化。目标函数为 $\pi = P \cdot Q - C$ 根据利润最大化条件,可以推导出利润最大化条件下的垄断定价原则: $PL = MC / (1 + 1/e)$ 其中 $e = P/Q \cdot dQ/dP$, 即需求的价格弹性。该垄断定价原则的经济学含义是,垄断产生了价格偏离边际成本的可能,其偏离程度的大小与产品的需求价格弹性(e)成反比[1]。而我们知道房地产商品,尤其是住宅对消费者而言是缺少弹性的,这使开发企业可

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell. Meet face-to-face with top investment experts. Acquire a global market perspective. Discover profitable investment insights...

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell. Meet face-to-face with top investment experts. Acquire a global market perspective. Discover profitable investment insights...

以尽可能快地使定价超出边际成本，以最大化自己的利润，其直接的结果则是我国房地产商品的价格呈逐年递增的趋势。

(二) 价格合谋

1. 价格合谋可能性分析。我国房地产业呈现出区域性寡头垄断竞争，这种竞争结构使得价格合谋具备了市场条件。另外，房地产行业投资巨大，巨额的沉没成本的威胁又迫使房地产商认识到：当只有少数几个销售者时，自己的行为对竞争对手有很大的影响，打价格战可能遭受到报复。因为降低价格的结果都不可避免地减少了自身的利润。我们不妨假设有两个寡头房地产开发商1、2，他们开发的房屋是同质的，博弈的次数为一次，他们在价格竞争和非价格竞争中有四个不同的收益，如图1：

对于房地产开发商1、2来说，如果房地产开发商选择打价格战，则双方都将损失200万元，这就是打价格战所付出的代价，也是开发商的沉淀成本。若开发商1选择打价格战，房地产开发商2选择不打价格战，那么开发商1选择打价格战带来的收益100万元，房地产开发商2来说，将损失200万元，这也是沉淀成本。若双方选择都不打价格战，而是选择进行合谋，则双方都将获得200万元的收益。因此，在进行一次性博弈，开发商就有了合作的倾向，他们知道打价格战比打价格战能够获得更打的收益。但是对于区域性的房地产开发商来说，他们的博弈次数远不止一次，因为在某一特定区域内，房地产开发商的数量是有限的，特别是势均力敌的寡头开发商更是只有少数几家，而且他们之间并不陌生，一轮投资或价格竞争后企业还将继续下一轮的较量，以此重复下去。所以不妨假设寡头房地产开发商的数量为两个，博弈次数为 n 次。当 $n < \infty$ 时，根据重复博弈理论，当企业博弈到最后时期 n 时，因为过去的选择都不会影响到 n 期的选择，因此每个开发商企业仍旧会选择价格竞争，当博弈处于 $n-1$ 期时，由于理性双方都会预测到最后一次博弈对方都会选择价格竞争，因此 $n-1$ 次的选择对于下一次博弈没有任何影响，从而 $n-1$ 的选择和 n 次都如出一辙，最后双方都选择价格竞争。得出结论当 $n < \infty$ 时，动态因素对结果毫无影响。当 $n = \infty$ 时，情况就发生了显著的变化：每个房地产开发商必须按照各个时期博弈的选择进行重复，要不然一次的背离将使其得到应有的惩罚，假使寡头房地产开发商1一开始选择价格竞争，并在当期获得了收益，在以后无数次的博弈期中，对方都会以选择打价格战来惩罚他，由于博弈是无限重复的，所以寡头房地产开发商1最终所导致的累计损失必然会超过选择打价格战时所获得的短期收益，从而一开始选择打价格战是不理性的，这时，双方的最优战略都是不打价格战。

2. 价格合谋下的非价格竞争。房地产业呈现出区域性寡头垄断竞争，这种竞争结构使得价格合谋根为现实，价格合谋也就意味着房地产开发商不打价格战。这样非价格竞争成为了主要的竞争形式，并被强化。刚性的生产能力约束使产量竞争难以展开。通常，房地产企业的产品差异化行为主要有两种：客观差异化和主观差异化。主要通过创新和广告。就广告而言，已成为房地产市场竞争中非常重要的手段，房地产作为经验商品在购买之前非常难于鉴定其质量的好坏。每一个企业都力图利用消费者可得到的有限信息做文章，从中获取大量的收入。

总之，在默契合谋的定价机制作用下，房地产寡头垄断企业形成了垄断价格，是房地产价格呈现刚性和价格居高不下的局面。房地产价格一般稳步走高，在高位运行，很少发生降价的变动，即使是供求发生变化，房地产降价的幅度和速度也大大小于需求下降的幅度和速度，价格难以起到调节供求的杠杆作用。

五、降低房价市场，优化房地产市场结构的建议

从上面的分析可以看出，由于我国的房地产市场是一个比较典型的寡头垄断市场，而同时也存在着竞争不足的状况。因此，针对这一点，可以从以下几个方面着手：

(一) 改革土地使用权的出让制度

一是应通过改革土地出让制度，在房地产市场中引入更多的竞争者。目前最可行的方法就是政府在土地出让上，应控制过大规模的整体出让，即使是相对较大规模的土地出让，应改目前“生地”出让的方式为“熟地”出让的方式，这样政府就可以将“熟地”切分为若干“规模适中”的地块，将大项目拆分为中小项目，由不同的开发商开发，这样才能在一定程度上缓解我国房地产垄断和竞争不足的现状。二是通过改革土地出让制度，切断地方政府与开发商之间的利益关系，恢复地方政府“公告利益执行人”的职责，可以减少地方政府在土地批租中与中央政府的分成比例，弱化地方政府对土地出让金的依赖。

(二) 完善有关法规的建设，加大对开发商合谋的打击力度，遏止开发商合谋的行为

2007年8月30日，《反垄断法》出台，这有利于建立平等竞争的市场环境，将从一定程度上扭转大企业挤压小企业生存空间的现状，建立平等竞争的市场环境，消除垄断对市场经济造成的破坏。

(三) 加大经济适用房、廉租房建设力度

由于我国经济适用房、廉租房建设制度还未真正建立和健全起来，开发商在房地产市场上的垄断实力还会进一步加强，政府要加大建设力度，大幅度提高经济适用房供应量，保证经济适用房的各项税费减免政策落到实处，降低建设成本，严格控制经济适用房的单价和单套面积，同时，加强对经济适用房购买交易环节的监督，打击腐败行为，严防寻租行为，要多渠道筹措资金，扩大覆盖范围，切实把解决最低收入家庭住房问题纳入政府职能，使真正有需要的中低收入的人群能享受到政府这一优惠政策。

(四) 建立房地产信息强制披露系统

在房地产业，寡头垄断地位强于其他行业。由于缺乏公平的竞争，信息扭曲必然比其他行业更为严重。因此，完全有必要在房地产业建立一套有效的制度，强制房地产商披露信息，并且建立相应的监管机构，严格监督房价成本信息，及时发布各楼盘销售进度，严防开发商囤积房源，发现欺诈行为则立即严肃处理。

参考文献：

- 【1】杨公仆 产业经济学 [M] 上海 复旦大学出版社 2005
- 【2】华伟 房地产经济学 [M] 上海 复旦大学出版社 2006
- 【3】高鸿业 西方经济学 [M] 北京 中国人民大学出版社 2001 316
- 【4】苗天青 我国房地产业产业结构、行为与绩效 [M] 经济科学出版社 2004年出版
- 【5】马丁 发展房地产业与优化产业结构 [M] 上海 上海财经大学出版社 2003年出版
- 【6】况大伟 垄断、竞争与管制 [M] 经济管理出版社 2003年出版
- 【7】余凯 我国寡头垄断下的房地产价格形成机制研究 [J] 城市发展研究 2007年出版


(作者单位：广西大学商学院)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

 笔名:

 评论:

[评论将在5分钟内被审核, 请耐心等待]

- 尊重网上道德, 遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融 



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: 经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦