

房地产管理系列丛书

房地产开发与经营

上海大学房地产学院

严国樑 主编

中国建筑工业出版社

F293.3

房地产管理系列丛书

房地产开发与经营

上海大学房地产学院
严国樑 主编

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产开发与经营/严国樑主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2008

(房地产管理系列丛书)

ISBN 978-7-112-10265-5

I. 房… II. 严… III. ①房地产-开发-高等学校-教材②房地产-经济管理-高等学校-教材 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 118125 号

责任编辑: 邓 卫

责任设计: 赵明霞

责任校对: 王 爽 刘 钰

房地产管理系列丛书

房地产开发与经营

上海大学房地产学院

严国樑 主编

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

霸州市顺浩图文科技发展有限公司制版

世界知识印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 16 $\frac{3}{4}$ 字数: 408 千字

2008 年 10 月第一版 2008 年 10 月第一次印刷

定价: 36.00 元

ISBN 978-7-112-10265-5

(17068)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

《房地产管理系列丛书》编委会

主 任：唐 豪

副主任：徐勇谋 郭世民

委 员：史东辉 钱国靖 严国樑 陆歆弘 马光红

马锦华 周建华 庄星君 邢元志 房 林

序

随着中国房地产业的发展以及发展中各种新情况的出现,有关房地产的探讨、争论持续不断,并始终能引起业界、政府和民众的极大兴趣。在此过程中,国内诸多高等院校根据产业发展和市场需要,开始招收房地产专业或专业方向的本专科生,为房地产企业提供专业人才,并围绕专业需要进行课程建设和教材编写。

事实上,国外高等院校以房地产命名的专业设置是并不多见的,我国教育部也将该专业置于基本目录以外的特批专业。凡设有房地产或类似专业的院校,一般是以建筑学、土木工程、工程管理、经济学或工商管理等专业提供学科基础支撑,也有某些院校在投资学科中引出房地产开发投资专业方向。因此,不同院校因支撑房地产专业或专业方向的学科基础的不同,围绕该专业或专业方向设定的主要课程便存在较大的差别。在这方面,国内外院校间的情况大同小异。

上海大学房地产学院是上海大学与上海市房屋土地资源管理局合作共建的一所专业学院。学院依托上海大学综合性学科优势,形成了以商学与工程管理两类教学科研人员为主的师资结构,在土地资源管理、房地产经济、房地产企业经营管理和建筑工程管理等专业或专业方向开展教学和应用性学术研究工作。经过几年的尝试和探索,积累了一定的经验,形成了些许理性认识。2006年,学院组织、动员了十多位专业教师,在充分讨论、研究并向专家咨询的基础上,提出并确定了《房地产管理系列丛书》及其各分册的名称、主要内容和章节编排等,至2007年下半年,丛书编写完毕,由中国建筑工业出版社出版。

本丛书共收录10个分册。《房地产经济学》是在现代经济学原理的基础上,结合房地产业特点写就的专业基础课程教材。《房地产管理》以管理学原理为依据,是为房地产业度身定制的应用性教科书。《房地产开发与经营》以现代营销学理论方法为主要内容,引入诸多行业实例作实证分析,应用性较强。《房地产金融学》与《房地产评估》和《建筑工程造价》则以投融资原理和财务、会计方法,介绍、解析了现代房地产项目的资金筹措和物业价值。而《建筑材料与房屋构造》和《房屋建筑力学与结构基础》是为非建筑学专业学生掌握基本知识而设计编写的通读性教材,内容虽浅,但较适合非理工科类专业方向的教学需要。《物业管理》主要讲述房地产业链的下游业务环节内容,十分重要,而现有图书往往忽略了商务物业的营运管理需要,该书在这方面作了必要的补充。值得一提的是,《房地产经济与管理专论》是本丛书唯一一本专著。史东辉教授以深厚的产业经济学理论功底,对房地产业的理论、政策和政府管理作了富有意义的研究探讨,使本丛书在学术性方面提升了一大步。

由于房地产开发与经营的关联性强,对专业人才的理论、知识、技能的类别有多样性要求,加之该专业在国内外高校中尚未形成相对公认的课程体系,因此,要编写好这套丛书是相当困难的。可喜的是,参与丛书编写的所有同志都以十分认真负责的态度,付出了心血,尽了最大的努力,完成了这项艰巨的任务,值得庆贺!

唐 豪

2007年6月

前 言

房地产开发与经营是房地产业至关重要的部分,是房地产从业人员必须掌握的一门专业基础知识。本书编写的目的在于为广大读者提供一本既有基础理论知识,又有相关实践案例分析,力求相关知识的理论性、系统性和实用性相结合的教材和参考书,使读者能够在较短的时间内系统掌握房地产开发阶段、经营阶段的基本知识,提高把握房地产开发与经营各个环节的能力。

本书的编写遵循语言简练、重点突出、深入浅出的原则,力求结构合理、理论前瞻、案例实用,并引用了国家最新的法规和数据。全书共分12章,第1章绪论介绍了房地产开发与经营的形式和内容、阶段模型、策略和决策分析;第2章主要是对房地产企业的性质与任务、房地产开发企业的特征、关联资源商和房地产运营机构进行了介绍;第3章对房地产市场进行了分析研究,包括开发商战略、市场研究的基本方法、市场细分与产品特色、市场调研和房地产开发方案及评价;第4章主要阐述了房地产金融概览、融资决策、融资渠道、融资方式和融资风险;第5章是本书的创新部分,主要对房地产项目的规划与策划、政府规划与产业政策、购买与租赁、可行性研究、财务评价方法和关联市场的确定进行了分析和研究;第6章主要包括房地产的主要税收、相关税收和关联支付费用;第7章也是本书的亮点,主要阐述了开发用地的获得,包括开发用地的获得方式、农用土地的征收和城市旧区的拆迁;第8章包括规划设计招投标、建设工程招投标、监理招投标、物资设备采购招投标和合同管理;第9章主要介绍了开发项目质量管理、开发项目成本管理、开发项目进度管理和开发项目的其他管理;第10章主要阐述了房地产资产的持续管理、房地产管理的三个层次、从房地产开发到物业管理的转变,以及房地产物业、资产和组合投资;第11章主要包括房地产经营决策的类型与准则、决策的程序以及经营决策的方法;第12章主要阐述了房地产策划与运作、营销计划与预算、营销代理机构、销售与后期支援以及房地产的网络营销。

本书由严国樑、房林、谢叙祎、马锦华、郝学东共同编写,严国樑任主编。具体分工为:第1、10、11章由谢叙祎编写,第2、4、5、7章由严国樑编写,第8、9章由严国樑、郝学东共同编写,第3、6、12章由房林编写。其中,马锦华担任谢叙祎、房林编写章节的主审。全书由严国樑、房林统稿。

由于编者水平有限,加之编写时间较紧,难免存在错误和不足之处,敬请广大读者批评指正。同时,本书在编写过程中,参考了大量国内外有关房地产开发与经营的书籍和资料,并引用了国家的相关法律、法规和文件,在此对有关书籍的作者及提供相关资料的同志表示衷心的感谢。

编 者

2008年6月于上海

目 录

1 绪论	1
1.1 房地产开发与经营的意义	1
1.2 房地产开发与经营的主要形式和内容	6
1.3 房地产开发与经营的阶段模型	13
1.4 房地产开发与经营策略分析	16
2 房地产企业	20
2.1 房地产企业的性质与任务	20
2.2 房地产开发企业及其特征	23
2.3 房地产开发企业的关联资源商	27
2.4 房地产运营机构	32
3 房地产市场研究	36
3.1 房地产市场研究与开发商战略	36
3.2 房地产市场调研的基本方法	38
3.3 房地产市场细分	45
3.4 房地产市场调研	48
3.5 房地产开发方案评价	52
4 金融与投资	57
4.1 房地产金融概览	57
4.2 房地产融资决策基础	60
4.3 房地产项目融资	64
4.4 房地产融资渠道	67
4.5 房地产融资方式	68
4.6 房地产融资风险	76
5 规划与策划	79
5.1 政府规划与产业政策	79
5.2 购买与租赁	85
5.3 可行性研究	88
5.4 财务评价方法	93
5.5 关联市场的确定和研究	98
6 房地产税收与费用	105
6.1 房地产税费概述	105
6.2 房地产税收	106
6.3 房地产行政收费	121
7 房地产开发用地的获得	126

7.1 房地产开发用地的获得方式	126
7.2 农用土地的征收	133
7.3 城市旧区的拆迁	137
8 招标与投标	143
8.1 招标与投标概述	143
8.2 规划设计招投标	149
8.3 建设工程招投标	154
8.4 监理招投标	159
8.5 物资设备采购招投标	164
8.6 合同管理	169
9 开发项目管理	176
9.1 房地产开发项目管理概述	176
9.2 房地产开发项目质量管理	180
9.3 房地产开发项目成本管理	185
9.4 房地产开发项目进度管理	190
9.5 房地产开发项目其他管理	196
10 物业与资产管理	199
10.1 房地产资产的持续管理	199
10.2 物业管理	201
10.3 房地产资产经营	208
10.4 房地产组合投资管理	212
11 经营决策	215
11.1 房地产经营决策的类型与原则	215
11.2 房地产经营决策的程序	219
11.3 房地产经营决策方法	222
11.4 房地产投资分析	226
12 房地产营销与销售	232
12.1 房地产营销策划与运作	232
12.2 房地产营销计划与预算	236
12.3 房地产营销代理机构	240
12.4 销售与后期支持	248
12.5 房地产电子商务	255
参考文献	257

1 绪 论

1.1 房地产开发与经营的意义

随着社会经济发展和房地产市场的日益繁荣，房地产企业的经营方式越来越多元化，大部分企业不再局限于单纯的开发活动，而开始重视房地产开发和经营并举，以提高企业的经营效益，这不仅要求房地产企业具有项目策划、建设方面的知识，而且具备资本投资和资产管理的能力。

房地产开发与经营是房地产产品从开发建设到竣工投入使用，并在经营管理和市场流通过程中实现房地产商品价值的经济活动。它不仅为人类的生产、生活提供入住空间和物质载体，满足社会对房地产的物质需要，而且通过投资、项目开发和资产管理，创造投资效益和社会效益，成为房地产业经济活动的重要组成部分。

1.1.1 房地产开发的概念与特征

1.1.1.1 房地产开发的概念

房地产开发是具备房地产开发资质的企业，在依法取得使用权的土地上，进行基础设施建设、房屋建筑安装，以及为此而进行规划、设计和管理活动的整个过程。房地产开发通过土地、建筑材料、城市基础设施、城市公用配套设施、劳动力、资金多种资源的组合使用而为人类提供生产和生活空间，促进城市空间开发和利用效率，改变城市景观。

房地产开发是一种经济行为，要根据城市总体规划，充分考虑社会发展和经济效益的要求。由于人口的持续增长、社会的进步、人们生活水平的提高和生活方式的不断变化，人们对房地产的需求不但在数量上持续增加，而且在质量和多样性方面也不断提出新的需求，这使得房地产开发在改变人类生产生活环境方面的作用越来越不可替代，同时房地产开发活动也变得越来越复杂。

1.1.1.2 房地产开发的特征

(1) 地域差异显著

房地产的不可移动性，意味着房地产市场具有显著的地区性差异，不同的地域，对房地产产品有不同的需求。因此在房地产开发中应当充分了解地域特点，因地制宜地选择开发项目、开发方式和开发方案。

(2) 社会联系广泛

房地产开发涉及多个部门的管理工作，从立项、征地、设计、施工到验收，需要与国土资源、城市规划、建设管理、环境、交通、消防等部门协作。房地产产品为社会提供重要的生产和生活场所，同时也是人文景观的重要构成部分，其外观、质量、用途都与人们生活密切相关。房地产开发还与相关行业产生联系，比如建筑材料、规划设计、就业等。

因此，房地产开发要遵循经济发展需要，与城市规划相符合。

(3) 易受政策影响

房地产在社会经济活动中具有重要作用，所以各国政府都十分重视对房地产市场的干预，通过宏观调控措施或者制定法律法规，调整房地产在开发、交易、使用过程中的法律关系和经济利益关系。这些政策措施的实施，都会对房地产的市场价格产生影响，进而影响房地产开发的投资效果。房地产开发企业应当不断增强应变能力，顺应政策变化，调整开发策略。

(4) 风险与效益并存

房地产开发周期长，投资量大。一次完整的综合开发，从土地征用、规划设计、施工建设，到验收合格、交付使用，短则三四年，长则五六年，甚至更长时间。投资量少则几千万，多则上亿。这样的大量投资，往往产生高额回报。但是，在长达几年的开发过程中，国际政治经济形势、宏观经济政策、原材料市场、产品市场环境都会发生变化，这些变化中包含着巨大的风险。这要求房地产开发者必须具备敏锐的市场洞察力，审时度势，既能规避风险，又能获取高额利润。

(5) 需要专业管理

房地产开发是一项专业性很强的活动，在获取土地使用权、项目投资、规划设计、施工管理等各个环节都需要专门的知识和管理能力，才能确保开发环节的顺利衔接，保证项目建设的安全和产品的质量。此外，由于房地产开发风险较大，还需要会计师、律师等行业的专业服务，以降低风险，提高开发活动的总体收益。

1.1.2 房地产经营的概念与特征

1.1.2.1 房地产经营的概念

房地产经营是以房地产为经营对象，通过研究房地产市场需求、进行市场预测、选择项目类别，而进行投资、建造、买卖、租赁、信托、交换、维修、管理以及相关产权转让等经济活动，其目标是实现经济效益最大化。

房地产经营是房地产经济活动的核心，随着房地产市场竞争的加剧，房地产经营在房地产企业中的地位越来越重要，涉及生产、技术、组织、销售、财务等诸多领域，既包括房地产的开发环节、流通环节、中介服务环节，也包括消费环节，成为指导房地产企业经济活动的重要理论依据之一。

1.1.2.2 房地产经营的特征

(1) 产权关系复杂

大多数商品交易活动是简单的买卖过程，在买卖行为结束后即可实现商品产权的转移。而房地产的不可移动性决定了房地产买卖、租赁、交换等经营活动必须通过产权登记来实现，而且在房地产的产权中可能存在所有权和使用权分离、共有产权、他项权利等多种复杂的情况，所以在房地产经营中往往需要委托律师办理产权事宜。

(2) 经营形式多样

房地产经营中包含灵活多样的形式，在项目开发阶段，有多种融资渠道，包括银行贷款、风险投资、发行债券、发行股票、投资基金等，每种融资渠道成本有所区别，选择恰当的融资方式以降低资金成本在房地产经营中十分重要；在产品销售阶段，有分期付款、

抵押贷款、租赁等多种付款方式可供消费者选择，这些付款方式增加了房地产经营的灵活性，同时也增加了产品定价的复杂性；在房地产使用阶段，经营方式更是多样，比如出租、售后回租、承包经营、委托经营等，经营者可以根据实际情况选择适合的经营方式，从而实现经营效益最大化的目标。

(3) 经营范围有限

房地产经营项目多种多样，但是对于土地经营则有明确的法律规定，农村土地只能由农村集体内部成员使用，城市土地一级市场由国家垄断经营，只能由城市土地管理部门组织土地出让，出让后的土地使用权有使用期限限制。建成后的房地产用途也受规划约束，土地使用权性质、房屋用途都不得随意更改，城市住宅中的经济适用房和廉租房的购买或承租人必须符合国家政策规定。

(4) 市场供求弹性小

无论市场上房地产价格如何变化，房地产的供给和需求都是相对稳定的。从供给的角度看，由于土地供应有限、手续繁杂，当房地产价格上升时，经营者很难在短期内增加房地产的市场供应；同时，由于房地产建造周期长，当价格下降时，已经在建或即将建成的房地产还是会按期投放市场，所以市场价格对房地产供给的调整会表现出一定时期的滞后性。从需求的角度看，由于房地产是人类生产、生活的基本物质保障，价格的上涨不能明显降低房地产的市场需求，而房地产的使用寿命长，在正常情况下，即使市场价格降低，一个业主通常不会盲目购买多处房地产。

1.1.3 房地产开发与房地产经营的关系

1.1.3.1 相互独立，侧重点不同

房地产开发是对土地及建筑物进行投资、建设、管理的过程，是投资、建设行为，强调的是房地产产品的生产；而房地产经营是通过开发建设和管理获取经济利益的过程，强调的是投资和盈利。

1.1.3.2 房地产开发是房地产经营的基础

一切房地产经营活动都要体现在房地产产品实体上。房地产开发就是形成房地产产品实体的过程，没有这一过程，就没有房地产经营的对象，经营活动也就无从谈起。如果房地产开发阶段对市场分析不够准确，开发完成的房地产不能出售出租，或者出售出租达不到预期水平，就会影响房地产经营效益；如果产品建设质量不高，不能达到预定的经营寿命，也会影响房地产经营效果。因此，适应市场需求，开发出高质量的房地产产品，是保证房地产经营成功的基本前提。

1.1.3.3 房地产经营是房地产开发的核心

房地产开发的目的在于获取投资利润，开发完成以后的产品要通过经营来体现其价值，从而实现投资效益。从这个意义上说，现代房地产开发已经突破了过去以使用为目的的建筑生产含义，而围绕着房地产经营来进行开发。为了尽可能提高开发完成后产品的经营价值，从市场调研、选择房地产开发项目，到前期的可行性分析，以及建设过程中的质量管理、成本控制，每一阶段工作都要从经营这个核心目标出发，使开发与经营真正融为一体。

1.1.4 房地产开发与经营的主要参与者

1.1.4.1 房地产开发商

房地产开发商是从事房地产开发经营活动的企业。它参与并控制从策划到建筑物售后服务全部过程，是房地产市场中最基本的开发经营主体，是房地产项目的出资者、组织者、管理者与协调者。房地产开发商从项目公司到大型跨国公司有许多种类型，所承担的项目类型也有很大差异，可能是某种特定类型的房地产开发，也可能是多种类型的房地产开发或综合开发。有些开发商从事的开发类型单一，但是在地域上很分散。比如万科企业股份有限公司，就是一家典型的以开发销售住宅为主营业务的房地产开发商。

不同的开发商、不同的房地产项目，其经营方式也多种多样，小型开发商一般将开发的房地产出售，以迅速收回投资来积累资本；大型房地产开发商所开发的房地产可以出售也可以作为长期投资出租经营。在企业组织结构上，开发商之间也有较大差异，有些开发商从规划设计到租售和物业管理，都有专门的部门；而有些开发商，规划和租售分别聘请专业咨询服务机构完成。

尽管开发商规模、项目类型、经营方式多种多样，房地产开发商的经营目的都是很明确的，那就是通过实施开发过程获取利润。

1.1.4.2 投资商

房地产的开发建设过程和消费过程都需要投入大量资金，没有投资商的参与，房地产市场很难正常运转。房地产开发过程需要的资金有两类，一类是开发建设款，用于支付开发费用；另一类是用于使用者购买房地产的抵押贷款。前者是短期资金，在房地产开发建设过程中使用；后者则是长期资金，一般要 10 年到 30 年不等的时间才能收回。

房地产投资商有金融机构、风险投资公司等。金融机构对房地产的投资可以用于房地产开发，也可以以购房抵押贷款的形式参与房地产市场流通，抵押贷款大多数以房地产作为抵押，承担的风险较小。风险投资公司是通过对于房地产项目的长期投资来获取稳定的经营利润，或直接购买房地产从事商务经营活动，因此，更加重视房地产项目的抗风险性。

投资商对房地产的投资形式有开发投资和置业投资两种形式。开发投资是投资者参与房地产开发过程，建成某种类型的房地产产品，然后对其进行销售，并在这个过程中收回投资、获取利润，这种投资形成房地产市场的增量供给；置业投资是投资者购买增量房地产或者存量房地产，并且出租给最终使用者，在较长时期内持续地获取稳定报酬，并且获得房地产保值、增值效益。

1.1.4.3 建筑承包商

建筑承包商是开发过程中房屋等建筑产品的直接生产者，是房地产开发过程中实体建设的直接承担者，负责建筑施工、物资供应、建筑质量、成本注入等工作。

大多数建筑承包商的主要专长是建筑施工，他们从房地产开发商的开发过程中承包工程施工任务，不参与项目经营效益的分享，只是通过工程建筑施工收取工程费用，其利润只受建造成本和时间的影 响，承担的风险较小。当建筑市场需求较小时，也有的建筑承包商通过自己投资来开发一些项目，或将其承包建设的工程业务扩展，并承担附加的开发风险，比如购买土地使用权、参与项目资金筹措和市场营销等，这时建筑承包商承担的风险

较大，同时也要求较高的收益。

我国的建筑业发展已日趋成熟，并引入了国际通用的合同形式和先进的管理手段和机制，基本能保证项目建设的顺利进行，使建设过程中的风险程度大大降低。但是开发商在选择建筑承包商的时候，仍然要严格审查其以往业绩、资金实力和技术水平，并就具体的施工方案、工期计划、质量目标和报价进行慎重考虑，以确保施工建设阶段的顺利进行。

1.1.4.4 政府及行政管理机构

房地产开发经营受到政府及行政管理机构的管理、监督和约束。从建设项目立项、购买土地使用权开始，直到房地产出售、出租经营，几乎每个环节都要与政府或相关行政管理机构打交道。按照现行国家法律规定，房地产开发项目立项要向建设行政主管部门申请批准；在获取土地使用权时，要向土地管理部门申请土地使用权出让或转让登记，办理土地使用权证；在项目规划、施工建设过程中，要受到建设管理部门、市政管理部门和房地产管理部门的监管，办理规划许可证、开工许可证、市政设施和配套设施使用许可证；在房地产预售和销售时，要申请房地产权登记，办理预售许可证、销售许可证和房地产权权证；在房地产经营中还受到工商行政部门、税务部门的监督和管理。

政府在实施管理职能的同时，也会参与房地产开发，在土地使用权出让中作为土地所有人扮演市场参与者的角色，与开发商构成交易主体关系。对于一些公益性项目或重大建设项目的开发建设和经营，政府则以投资主体的身份或经营主体的身份直接参与。

政府行为对房地产开发和经营的影响十分明显，通过适时制定有效的政策，可以影响并调整房地产市场参与者的行为。我国政府一直十分重视房地产业的发展，颁布了一系列法律、法规和政策，对房地产开发和经营投资行为产生了深远的影响。例如，1998年，我国将住房建设确定为带动国民经济增长的“新经济增长点”，先后出台了加快个人住房消费，开发住房二级市场，加大金融对住房建设与消费的支持力度，实现住房分配货币化，消化空置商品房等一系列政策，极大地推动了房地产市场尤其是住房市场的繁荣；2004年以来，又制定了规范土地使用权出让，提高商品房预售条件，加强房地产金融监管，加大住房保障力度等政策，抑制房地产投机，稳定房地产市场。

1.1.4.5 咨询服务机构

房地产投资开发和经营管理过程十分复杂，一般的经营者难以自行处理所有的专业问题，经常有必要聘请专业机构进行咨询服务。这样的专业机构包括规划机构、设计机构、会计师事务所、律师事务机构、质量检查机构、造价咨询机构、房地产估价机构、房地产代理机构、物业管理机构等。

规划机构的工作是在项目详细规划阶段，根据开发商追求利润最大化的要求，确定项目用地的用途分配和建筑物布局，使土地达到最佳利用状态。这需要综合考虑地形地貌特征、环境条件、法律法规限制以及建筑工程技术要求、市场前景，必要时应提出多个可供选择的方案。

设计机构一般承担建筑物的设计工作，进行建筑外观、结构、给排水、照明、空调、电气设备等设计，还提供建筑材料购买、设备购买的咨询，并协助解决工程施工中的技术问题等。

会计师事务所为开发投资企业提供经济核算等工作，从全局的角度为项目投资提出财务安排或税收方面的建议，包括财务预算、工程预算、付税与清账、合同监督、付款方

式建议等，并及时向开发商通报财务状况。

律师事务机构在房地产生产、交易和使用过程中提供法律支持和服务，受委托为开发商办理签订土地使用权出让或转让合同、产权登记，为开发商和投资商办理签署贷款合同，或者为房地产租售双方办理签订出售或租赁合同等事宜。

质量检查机构是接受委托，在建设项目施工建设的过程中，按照建筑法规、施工规范和经过当地城市规划管理部门批准的图纸，对施工的重要环节进行检查的机构，比如监理机构。质量检查机构在保证工程建设质量、保证建设施工安全方面起着不可或缺的重要作用。

造价咨询机构负责工程建设前的开发成本估算、工程成本预算，在工程招标阶段编制工程标底，在工程施工阶段负责成本控制和成本管理，在工程竣工后进行工程结算。

房地产估价机构的服务在房地产开发和经营的每个阶段都有可能需要。在项目投资决策阶段，为开发商或投资商提供市场分析、可行性研究、土地估价等服务；在项目建设阶段和资产管理阶段，提供抵押贷款或融资咨询；在项目租售和使用阶段，提供售价和租金水平评估咨询。房地产估价还可以帮助开发商进行预期利润估算、开发建设成本控制等方面的咨询。

房地产经纪机构受开发商委托，代理房地产的租售事宜，利用专业知识和经验，帮助开发商分析市场需求，预测市场变化，进行项目市场定位和产品定位，制定营销计划和策略，并代理租约谈判等。房地产经纪机构在保证房地产经营顺利开展中起着重要作用。

物业管理机构是在房地产投入使用后负责建筑物及设备设施的日常养护和维修，也有的物业管理机构在房地产开发过程中前期介入，参与项目设计、设备设施安装，以便深入了解建筑结构和设备设施特征，有利于日后管理。物业管理在保证房地产正常运营、延长寿命和减低运营成本方面起着至关重要的作用，是房地产经营中的重要内容。

专业咨询机构分别承担房地产开发经营中不同阶段、不同部分的专业服务，它们之间的合作对于房地产开发项目的顺利完成和保证良好的经营效益十分重要。有些咨询机构只从事某一方面的咨询服务，也有的咨询机构将几项服务综合在一起，比如一些规划机构也承担建筑设计业务，一些地产代理机构也提供估价服务。

1.2 房地产开发与经营的主要形式和内容

1.2.1 房地产开发的形式与内容

根据房地产开发的对象，可以将房地产开发分为成片开发和单项开发，其中成片开发又包括旧城改造、新城区开发和旅游度假村开发等具体形式；而单项开发包括住宅开发、商业房地产开发、写字楼开发、工业房地产开发等具体形式，如图 1-1 所示。

1.2.1.1 成片开发

成片开发是指在较大规模的国有土地上进行基础设施建设和生产生活配套建设，以获取土地转让收益的综合性开发和经营活动。房地产开发企业在依法获得国有土地使用权后，按照规划平整场地，建设道路、供水、排水、供电、供热、供气、电信等基础设施，达到“七通一平”，形成工业或建设用地条件，随后或转让土地使用权，或建设通用工业

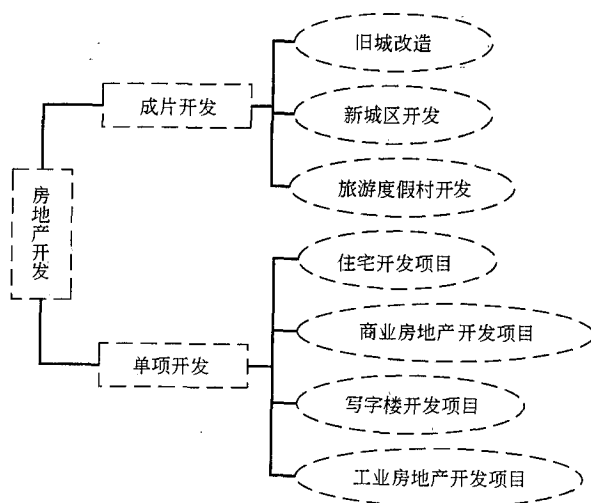


图 1-1 房地产开发的主要形式

厂房以及相配套的生产和生活服务设施等地面建筑物，并将其转让或出租。成片开发是目前城市经济技术开发区、高新技术开发区、旅游区、保税区以及新城区建设开发的主要形式。

虽然成片开发规模大、投资额高、开发周期长，但是由于开发场地整体连片，容纳的建设项目比较多，机会众多，利润空间很大。因此尽管开发难度大，风险高，依然是开发商所青睐的开发模式。

成片开发包括旧城改造、新城区开发和旅游度假村开发等。

(1) 旧城改造

旧城改造是对城市的旧城区或其他区域有步骤地进行整体改建、扩建，较大规模地更新城市居住和生活条件。

在旧城区，普遍存在着交通拥挤、公共设施落后的现象，有大量的房屋年久失修，居住条件恶劣，与日益发展的城市经济环境极不协调，而这些区域又位于城市中心地段，土地利用价值很高。如果能将这些地区加以改造，使得土地得到重新利用，不但能够改善城市环境，而且能够将城市土地的利用价值充分发挥，因此当前城市政府越来越重视旧城区的开发改造。

旧城改造的优势来自优越的区位条件，旧城改造的对象往往是城市中心区商业环境比较成熟、文化积累比较丰富的地段，其开发后的房地产能够凭借优越的区位条件给投资者带来丰厚的利润，这正是旧城改造吸引开发商的原因。

旧城改造的风险和挑战表现在两个方面，一方面是开发成本高，旧城改造中，除了房地产开发的一般成本外，拆迁成本，居民的拆迁安置费用，旧房地产的拆除，以及电网、水网等管线的改造，都要纳入开发项目成本，这增加了投资风险；另一方面是开发技术难度大，为了与周围地区环境和建筑风格协调一致，旧城改造中的容积率、建筑高度、土地用途和功能分区，乃至建筑物体形、立面形式、建筑式样、色彩，往往会受到规划部门的严格约束，这些限制无疑会抑制需求，增加经营难度。

(2) 新城区开发

新城区开发是为满足城市空间拓展的需要，在新城区、卫星城镇进行的开发活动。

城市经济的发展伴随着城市空间地域的扩展，在大城市周围，新的居住区和办公区不断涌现，城市交通条件的改善更为新城区开发奠定了基础。

新城区地价水平一般低于城市中心区，由于人口密度小，拆迁费用也比较低，而且地域开阔，开发面临的约束条件少，有利于开发建设中统筹规划，实现开发的规模化效应；但是由于地处城市外围，基础设施和公共设施都不完善，新城区开发一般周期比较长，并且区位条件比较差，商业环境不完善，房地产市场环境不成熟，开发后的经营风险大，对房地产企业的开发经营能力要求较高。

(3) 旅游度假村开发

旅游度假村开发是借助适宜旅游度假的自然条件，开发建设为游客提供旅游度假服务的房地产项目。这些项目可以包括旅馆、休闲娱乐设施、商业服务设施等。

我国有许多自然风景优美的旅游景点，过去旅游是少数人的爱好，主要在于欣赏自然风光，游客在一个景点停留的时间也比较短。随着人们生活水平的提高，旅游逐渐成为大众化的度假方式之一，旅游的目的也从过去单纯欣赏自然风光转变为观光和休憩度假并重，因此人们对旅游区的商业服务和居住舒适度都有了新的要求，这为旅游度假村开发提供了前所未有的契机。

旅游度假村的开发对自然条件有特殊的要求，一般应当建在比较僻静，有山有水，环境优美，空气清新的地方，满足人们缓解压力、放松身心的要求。旅馆建设应当满足舒适、安全的要求，并且有良好的卫生条件，商业设施应当灵活多样，不仅有一般的商业服务，还可以建设一些新颖的休闲娱乐设施，丰富经营项目种类。

旅游度假季节性明显，项目的利用率不稳定，经营难度较大，所以实施开发前应当经过详细的论证和科学的评价，避免盲目建设。

1.2.1.2 单项开发

单项开发是规模较小的单项工程的开发建造，一般不包括配套设施建设。按照项目的用途又可以分为住宅开发项目、商业房地产开发项目、写字楼开发项目和工业房地产开发项目等几种。

(1) 住宅开发项目

住宅开发是为人们提供居住房地产的开发建设项目。住宅开发是目前我国房地产开发中市场需求量最大的项目，一方面，城市人口生活水平提高，产生改善住房条件的要求；另一方面，随着城市化程度不断提高，大量的农村人口进入城市，需要住所，这两种因素导致在未来相当长一段时期内对住宅的刚性需求将持续存在。目前国内住宅开发项目包括普通住宅、公寓和别墅等几种形式。

普通住宅是最常见的住宅开发形式，在满足城市居民基本的住房需求中扮演着重要角色，也是政府支持鼓励的开发项目，在房地产开发税费、交易税费和物业费方面都对普通住宅项目采取了优惠鼓励政策。根据建筑标准，普通住宅又分为多层住宅、高层住宅和中高层住宅。

多层住宅层数在2~6层之间，通常不设载人电梯。这类住宅对建筑技术没有特殊要求，建筑造价和维持费比较低，易于平面布局，建筑有效面积系数较高，并且通透性好，居住舒适，但是容积率低，集约性较差。

高层住宅层数为 10 层或 10 层以上,设有电梯。高层住宅最主要的优势在于集约度高,能够充分利用土地空间。但是户型设计复杂,有效使用面积比多层住宅小,居住舒适性差,并且工程技术难度大、造价高。

中高层住宅是一种通俗的说法,一般指层数为 7~9 层、设一部载人电梯的住宅。这种类型的住宅介于多层和高层之间,既能够充分利用有限的土地资源,又具有施工难度低、工期短、投资少的优点,是一种深受欢迎的住宅产品。

住宅项目开发的规划设计和建造技术已经比较成熟,又有稳定的市场需求,因此投资风险小。正因为这样,住宅项目的投资开发量比较大,同时居民对住宅的需求也是多元化的,这决定了住宅市场是房地产市场中竞争性最强的子市场。房地产开发企业要想在激烈的竞争中居于不败之地,必须重视经营策略的运用,住宅开发企业要根据项目所处地区的经济、自然、社会、文化、政策特点,进行准确的市场定位,在户型设计、小区环境、开发档次等多个方面科学分析、精心策划,尽可能地满足目标市场的需求。

(2) 商业房地产开发项目

商业房地产指各种用于零售餐饮、休闲娱乐、社会服务等用途的房地产项目。商业地产的形式多种多样,有零售商业、宾馆、展览中心等。

零售商业房地产最为灵活多样,从十几平方米的小商铺到几十万平方米的大型购物中心,其服务的地域范围从居住小区、居住区到整个城市乃至全国。根据建筑规模、经营种类及服务范围,可以将零售商业房地产分为区域购物中心、市级购物中心、地区购物中心、居住区商场和邻里商店。

区域购物中心,一般建筑面积在 10 万 m^2 以上,能够将百货店、大卖场和众多专业连锁店集于一体,包括购物、休闲、娱乐、餐饮在内,店铺多、功能全,提供满足各阶层的一站式购物消费和娱乐休闲服务,有效商业服务半径可以达到 200km。这类商业地产的开发通常由专业的购物中心管理集团开发经营,其租户的行业多、数量多,对经营管理能力有较高的要求。

市级购物中心是为整个城市提供商业服务的场所,其建筑规模一般在 3 万 m^2 以上,服务人口超过 30 万人,通常以一家或数家大型百货公司为主,辅以专卖店、时装店、家用电器、体育用品商店等,并提供一般餐饮、娱乐服务。这些商业服务设施可以由一家开发企业开发,也可以是多家开发企业分别开发,在地段上相互靠近,连接在一起,形成规模效应。

地区购物商场以城市中的某一部分为主要服务对象,建筑规模一般在 1 万~3 万 m^2 ,服务人口 10 万~30 万,以中型百货公司、超级市场、快餐店为主要经营形式,并有服装店、玩具店等。这类房地产的开发形式灵活多样,可以单独开发,也可以由商业企业委托开发,或者在综合性房地产开发中带有部分商铺。

居住区商场主要提供城市中某一居住区的商业服务,建筑规模一般在 3000~10000 m^2 ,服务人口 1 万~5 万人,以日用百货和便利店为主,有时有装饰材料、音像制品和药店。这类房地产通常在大规模居住区开发时,根据城市规划要求或考虑到市场需求,作为住宅配套设施而开发建造。

邻里商店建筑规模在 3000 m^2 以下,服务人口 1 万人以下,主要提供便利店、菜市场、水果店、理发店、服装干洗和家用电器维修等服务,通常在中等规模和小规模的住宅