

HZ BOOKS
华章教育

高职高专房地产类专业实用教材

江苏省省级精品课程

第2版

房地产开发 与经营实务

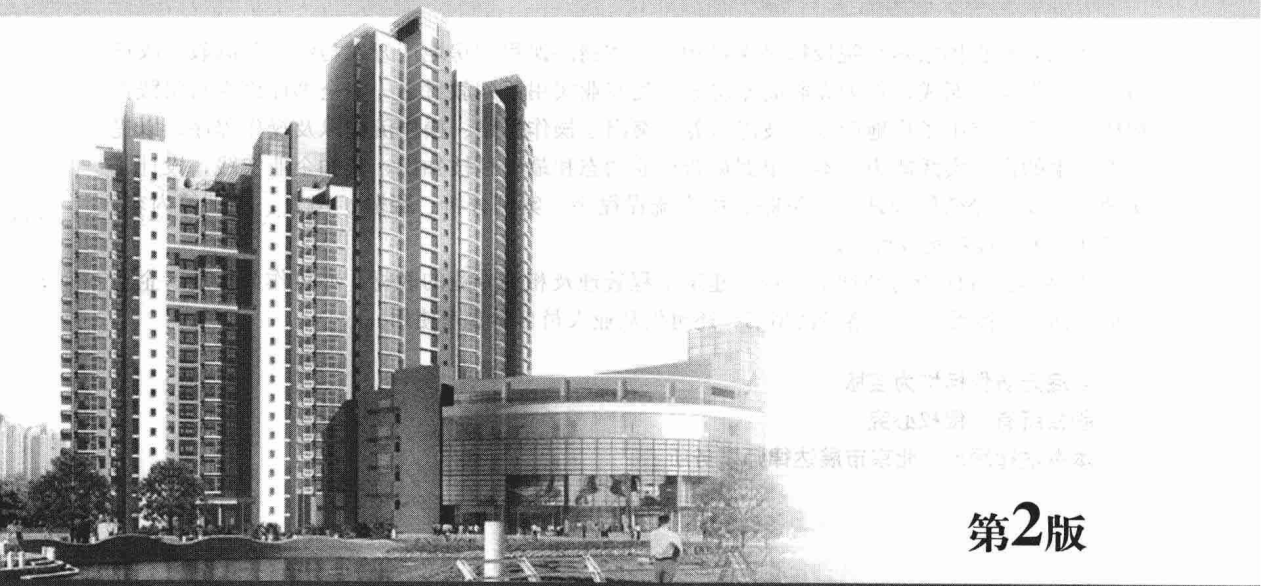
陈林杰 编著

免费提供
授课用
电子课件



机械工业出版社
China Machine Press

高职高专房地产类专业实用教材



第2版

房地产开发与经营实务



机械工业出版社
China Machine Press

本书是根据国家示范院校精品课程和江苏省精品课程“房地产开发与经营”的教学改革与实践成果编写而成，作为高职高专房地产类专业实用系列教材之一，全书理论性与实践性相结合，重点突出了房地产专业技能培养，突出了操作思路、操作流程以及操作程序，以提高大学生的岗位实践能力。本书根据最新行业动态和最新科技知识，紧扣企业实践，设计了房地产开发、经营管理理论、策略、操作流程程序、案例分析、经验、图表、实训等内容，可读性、可学性和实战性强。

本书不仅可作为房地产类专业、建筑工程管理及相关专业的教材，亦可作为房地产企业岗位培训、函授教育、资格考试用书，还可供从业人员自学参考使用。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产开发与经营实务 / 陈林杰编著. —2版. —北京: 机械工业出版社, 2010.6
(高职高专房地产类专业实用教材)

ISBN 978-7-111-31070-9

I. 房… II. 陈… III. ① 房地产—开发—专业学校; 技术学校—教材 ② 房地产—经济管理—高等学校: 技术学校—教材 IV. F293.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第113208号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 胡智辉 白春铃 版式设计: 刘永青

北京京北印刷有限公司印刷

2010年6月第2版第1次印刷

170mm × 242mm · 18.75印张

标准书号: ISBN 978-7-111-31070-9

定价: 32.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210; 88361066

购书热线: (010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线: (010) 88379007

读者信箱: hzjg@hzbook.com

第2版前言

《房地产经营与管理》自2007年出版以来,得到了同行和广大读者的肯定与喜爱。但是,随着房地产业近几年的快速发展以及精品课程“房地产开发与经营”在教学改革中取得的成果,很多教师认为《房地产经营与管理》一书很有必要进行大规模的修订与内容补充,在这种背景下,《房地产开发与经营实务》应运而生。本书作为《房地产经营与管理》的第2版,是对《房地产经营与管理》的继承和发展。

第2版主要变化如下:

第一,对第1版的内容做了很大调整。本书采用“基于房地产真实项目的开发与经营工作过程”设计教学内容,全书从9章改为四篇共15章,增加了大量的新内容,并删除了过时的内容。

第二,知识更新,吸收了最新教研成果和房地产行业最新科技知识。本书是根据国家示范院校精品课程建设和江苏省精品课程“房地产开发与经营”的教学改革成果与实践经验编写而成,同时,吸收了本专业最新研究成果,紧扣了房地产行业的最新动态。

第三,注重实务、突出实训内容。以真实地块作为主体教学项目,每章安排有实训题目,并配以实训指导,重点突出了操作思路、操作流程以及操作程序。

第四,资源丰富、方便教学。第2版教材为教师提供了丰富的教学资源库,主要包括案例、习题库、模拟试卷、教学课件等,以方便教师教学。

第五,提供了切实可行的教学建议。包括学时安排、教学方式与考核方法。

本次改版继续保留了原来的教材定位和主要特色,即定位于培养大学生的房地产专业技能水平,毕业后能够从事房地产开发与经营管理的基本工作。主要特色是突出了房地产开发经营思路与房地产专业技能的结合,根据最新行业动态,紧扣企业实践,设计了房地产开发、经营管理理论、策略、操作流程程序、案例分析、经验、图表、实训等内容,可读性、可学性和实战性强,旨在提高大学生的岗位实践能力。

房地产行业是快速发展的行业,编写出一部令人满意的指导实践性教材非常困难。尽管作者已经做了极大努力,力图使第2版编写得更好,但限于作者的能力和水平,教材中的缺点和错误在所难免,敬请同行、专家和广大读者批评指正,以使教材日臻完善。

本书的编写得到南京工业职业技术学院“房地产开发与经营”精品课程团队的大力支持,在此表示由衷的感谢。此外,还要感谢机械工业出版社高伟编辑的大力支持。

联系邮箱:ngy001@163.com

编者
2010年6月于南京



第1版前言

进入21世纪,随着世界经济的发展,人们对房地产的需求日益增长,房地产在社会经济生活中的地位日益突出,不仅具有作为人们生产、居住、服务等活动场所的意义,而且逐步成为现代社会经济大系统的有机组成部分,直接影响着社会的消费、就业、金融、保险和众多相关产业的发展,已经越来越引起政府、投资者和普通百姓的广泛关注。不少高校先后开设了房地产专业,一些专家也对有关教材进行积极的探索,在这种背景下,“房地产经营与管理”这门课取得较快发展,并成为房地产及相关专业的热门专业课。而且,本人还为一些房地产企业开设了“房地产经营与管理”的讲座,深受企业欢迎。

房地产专业随着我国房地产热而成为热门专业,各高校该专业的招生情况都比较喜人。但我在教学过程中,常常思考应该如何讲好这门课程。可讲的内容实在太多了,如果不能按逻辑体系,有侧重地讲述一系列技能点,那么很可能成为面面俱到的大杂烩,根本无法达到教学目的——学以致用。通过自己在房地产企业的工作经验、教学思考积累、同行的成果借鉴和与房地产行业人士的交流启发,不断理清了讲好这门课程的答案脉络,即“经典经管理论+成功实践经验+最新行业动态”三位一体教学法。

《房地产经营与管理》一书定位于培养大学生的房地产专业技能水平,毕业后能够从事房地产经营与管理的基本工作。其主要特色是突出了技能与思路的结合,根据最新行业动态,紧扣企业实践,除理论部分简明实用外,充实了大量的实践案例内容,并重点编写了房地产经营与管理的策略与操作流程、程序,以提高大学生的岗位实践能力。

“房地产经营与管理”课程的培养目标是通过理论阐述与实际问题分析相结合、房地产经营管理思路与房地产专业技能相结合。本书的每章内容都设计了实用经营管理理论、房地产经营管理策略、操作流程、程序、图表、案例、微型案例等内容,有助于提高教材的可学性和可读性,达到提高大学生的房地产专业技能水平、能够从事房地产经营与管理的基本工作之目的。

与国内同类课程相比,本教材独特之处在于:①内容新,本课程大都是取材于2000年以后房地产企业发生的故事,紧扣了房地产行业的最新动态;②图表多,本课程把应该掌握的重要内容配置图表,图表数之多达近百幅,有助于提高教材的可学性和可读性;③案例多,本课程收集了较多的第一手案例,其中一些是微型案例,这些

案例绝大部分是房地产企业在实践中可能要面对的；④操作性强，房地产经营与管理课程的教学是与实践结合非常紧密的，本书重点突出了操作思路、操作流程以及操作程序。

本课程教学大纲的一个基本特点是：根据课程内容和学以致用要求，按“了解”、“熟悉”、“掌握”三个层次分配理论学时和实践学时，突出系统性和重要性，并针对不同的读者提供一些选修内容。

《房地产经营与管理》教学建议

章次	内容	理论学时	实践学时	备注
第1章	房地产概述	4	2	熟悉
第2章	房地产开发、经营与管理概念	6	4	掌握
第3章	房地产经营环境与市场调查、预测	6	6	掌握
第4章	房地产经营风险与融资管理	6	2	掌握
第5章	房地产开发的前期管理	10	8	掌握
第6章	房地产项目管理	6	4	掌握
第7章	房地产交易经营	8	6	掌握
第8章	房地产经营分析	4	2	熟悉
第9章*	房地产管理信息系统	2	2	了解
合计		50~60	40	

注：各章节根据不同专业的要求在课时浮动范围内调整课时。带星号的章节为选修内容。

房地产经营与管理课程的重点有：房地产行业特点，企业经营方式、经营理念、经营环境及经营战略，房地产市场调研与经营预测，房地产经营风险分析与控制，房地产开发前期管理，房地产项目管理，房地产买卖经营与营销策划，房地产经营分析与管理信息系统以及各经营环节的管理策略、主要操作流程、程序等内容。其难点有：市场分析与预测、项目定位与管理、投资风险与控制、买卖经营与营销策划、经营分析等内容。

要特别强调的是，国内各高校任“房地产经营与管理”课程教学的同行李清立教授、刘洪玉教授、唐永忠教授、郝生跃教授、叶剑平教授、刘玉明教授、刘菁教授等，给了我无数的启迪和帮助，如果说本书有一点点进步的话，那么也是站在他们肩上的缘故，在此表示由衷的感谢。尤其让我感动的是，许多南京的房地产企业专家以及我已经毕业的房地产专业学生与我一起探讨房地产经营与管理方法，并提供了一些案例、给了我很多很好的建议。同时，本书也引用了网上一些相关资料，有可能会疏漏备注，在此表示歉意并致以由衷的谢意。此外，还要感谢机械工业出版社高伟编辑的大力支持。

房地产行业是快速发展的行业，要真正编出一部指导实践的作品来，还得不断积累和完善。由于编者水平所限，书中错误恳请读者指正。

编者

2007年1月于南京

教学建议

一、学时安排

房地产开发与经营工作过程	章次	内容	理论学时	实践学时	备注
第一篇 房地产开发与经营基础知识	1	房地产行业与企业	2	2	熟悉
	2	房地产开发项目与流程	2	2	掌握
	3	房地产经营与管理	2	2	掌握
第二篇 房地产开发与经营前期 工作知识与技能	4	房地产开发与经营环境分析	2	2	掌握
	5	地块市场分析与预测	2	2	掌握
	6	地块开发风险分析与融资投资	2~4	4	掌握
	7	地块开发定位与征地	2	2	掌握
	8	地块开发规划设计	2~4	8	掌握
第三篇 房地产开发与经营中期 工作知识与技能	9	产品策划、项目招标	2	4	掌握
	10	项目建设合同与组织	2	2	了解
	11	项目的建设实施管理	2	2	熟悉
第四篇 房地产开发与经营后期 工作知识与技能	12	项目验收管理	2	2	熟悉
	13	项目营销策划	2~4	8	掌握
	14	售后物业管理介入与物业经营	2	2	熟悉
	15	项目经营分析	2	4	掌握
	合计		30~36	48	

注：各章节课时可根据不同专业的要求在课时浮动范围内调整。

二、教学方式与考核方法

本课程在教学方式上，采用“项目引导、任务驱动”教学法，将所要学习的新知识隐含在一个主题开发项目（复杂学习情境）或几个典型的工作子项目任务（学习情境）之中，学生通过对所提的项目（任务）进行分析、讨论，明确它大体涉及哪些相关知识，在老师的指导、帮助下，引导学生由易到难、循序渐进地完成一系列“任务”，从而得到清晰的思路、方法和知识的脉络，最后实现项目开发主题。在完成项目（任务）的过程中，培养分析问题、解决问题的能力，从而激发他们的求知欲望，培养出独立探索、勇于开拓进取的自学能力。

本书不仅要传授房地产开发知识和经营理论知识，还要培养学生在房地产真实项目背景下的开发应用能力和经营策划活动技巧。在教学中主要采用真实项目教学法，包含有模拟开发公司实训教学法、任务教学法、案例教学法、情境教学法、小

组研讨法等。这些方法主要充分体现了协作式、探究式的学习方式，教学方式以分组形式为主，在房地产项目开发实践过程中，学生要到企业、到生产中进行大量的实际调查和查阅大量的资料，丰富教学内容，调动学生学习的兴趣，激发他们的学习热情和互动交流意识，使学生真正成为学习的主人。

本课程在考核方法上，应注重全面考察学生的学习状况，启发学生的学习兴趣，激励学生的学习热情，促进学生的可持续发展。本课程对学生学习的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更要关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生学习的结果，更要关注他们在学习过程中的变化和发展。评价的手段和形式应多样化，要将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个性差异，发挥评价的启发激励作用，增强学生的自信心，提高学生的实际应用技能。教师要善于利用评价所提供的大量信息，适时调整和改善教学过程。

1. 注重对学生学习过程的评价

对学生学习本课程过程的评价，包括参与讨论的积极态度、自信心、实际操作技能、合作交流意识，以及独立思考的能力、创新思维能力等方面，如：

- (1) 是否积极主动地参与讨论和分析；
- (2) 是否敢于表述自己的想法，对自己的观点有充分的自信；
- (3) 是否积极认真地参与模拟实践和应用实践；
- (4) 是否敢于尝试从不同角度思考问题，有独到的见解；
- (5) 能否理解他人的思路，并在与小组成员合作交流中得到启发与进步；
- (6) 是否有认真反思自己思考过程意识。

2. 恰当评价学生的理论知识与实际操作技能

本课程强调对理论知识的应用，在评价学生学习效果时，要侧重实践能力的考察，对本课程就是要侧重于实际操作能力的考察。通过参与课堂讨论的质量、分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力等多方面，与基础理论知识考核结合评价学生的学习效果。实际操作能力与理论知识考核以5:5的比例给予最终评定。

3. 重视对学生的启发

对学生进行启发式教学。对每模块知识点学习时，通过设置的工作任务内容和学习过程，从管理者或信息使用者的角度提出问题，启发学生思考、分析、判断，最后教师加以归纳、总结。在学生思考和分析时，教师要注重引导和提示。最终达到学生“独立（或换位）思考——分析、推理、选择——归纳整理、深刻理解——吸收创新”逐层递进的能力目标。

4. 评价手段和形式要体现多样化

在呈现评价结果时，应注重体现综合评价和要素评价。本课程学生学业评价要突出阶段评价、目标评价、理论与实践一体化评价。关注评价的多元性。对学生的评价要区分课程考核评价（50%）和实际操作技能考核评价（50%）两份成绩。学生实际操作技能考核评价以过程评价为主，结果评价为辅。

(1) 过程考核：项目教学每一阶段根据每位学生参与完成任务的工作表现情况和完成的作业记录，综合考核每一阶段学生参与工作的热情、工作的态度、与人沟通、独立思考、勇于发言，综合分析问题和解决问题的能力以及学生安全意识、卫生状态、出勤率等给予每一阶段过程考核成绩。

(2) 结果考核：根据学生提交的策划方案，按企业策划方案的实用性要求判断作品完成的质量高低，并结合项目答辩思路是否清晰、语言表达是否准确等给出结果考核成绩。

(3) 综合成绩评定：过程考核占60%，结果考核占40%。

(4) 否决项：旷课一天以上、违纪三次以上且无改正、发生重大责任事故、严重违反校纪校规。



目 录

编委会
第2版前言
第1版前言
教学建议

第一篇 房地产开发与经营基础知识

第1章 房地产行业与企业	2
案例1-1 金融危机背景下的中国房地产行业与栖霞建设	3
1.1 房地产行业	4
1.2 房地产企业	13
思考题	19
实训题	19
实训指导	19
第2章 房地产开发项目与流程	20
案例2-1 “阳光雅居”项目	20
2.1 房地产开发项目	22
2.2 房地产开发流程	27
思考题	34
实训题	34
实训指导	34
第3章 房地产经营与管理	35
案例3-1 深圳万科的经营管理	35
案例3-2 新经济时代的南京栖霞建设	38

3.1 房地产经营	39
3.2 房地产管理	46
3.3 房地产法律法规	49
思考题	53
实训题	53
实训指导	53

第二篇 房地产开发与经营前期工作知识与技能

第4章 房地产开发与经营环境分析	56
案例4-1 淮安LC项目的经营环境分析	57
案例4-2 南京上城风景项目	58
4.1 经营环境特点与分析的原则	59
4.2 房地产开发与经营环境分析	59
思考题	69
实训题	69
实训指导	69
第5章 地块市场分析与预测	71
案例5-1 淮安LC项目的市场分析	72
5.1 房地产市场调查与市场细分	73
5.2 房地产市场分析与流程	78
5.3 房地产市场预测与方法	84
思考题	89
实训题	89
实训指导	89
第6章 地块开发风险分析与融资投资	91
案例6-1 苏州E号地块投资风险分析	92
6.1 房地产投资特点	94
6.2 房地产经营的风险分析与控制手段	97
6.3 房地产项目的投资决策管理	104
6.4 房地产项目的融资管理	109
思考题	115

实训题	115
实训指导	115
第7章 地块开发定位与征地	116
案例7-1 南京别墅市场定位	116
7.1 房地产项目的市场定位与可行性分析	117
7.2 土地使用权的获取方式与程序	123
7.3 征地、拆迁管理与程序	128
思考题	132
实训题	132
实训指导	132
第8章 地块开发规划设计	134
案例8-1 东方天郡的规划设计	135
8.1 地块工程勘察	138
8.2 项目规划设计的原则	140
8.3 项目规划设计的内容	142
8.4 项目规划技术经济指标	146
8.5 规划设计的管理	148
8.6 基于统筹城乡发展的居住区规划探讨：以南京麒麟山庄为例	152
思考题	163
实训题	163
实训指导	163
第9章 产品策划、项目招标	164
案例9-1 苏州DDY项目的规划设计与产品策划	164
案例9-2 上城风景的产品策划	167
9.1 项目的产品策划	169
9.2 项目的基础设施建设与管理	172
9.3 项目招投标管理与流程	174
思考题	178
实训题	178
实训指导	179

第三篇 房地产开发与经营中期工作知识与技能

第10章 项目建设合同与组织	182
案例10-1 南京锋尚国际公寓用科技打造精品项目	183
10.1 项目合同管理	184
10.2 项目管理的组织	192
案例10-2 栖霞房地产公司组织结构	196
思考题	197
实训题	197
实训指导	197
第11章 项目的建设实施管理	198
案例11-1 某市碧水园项目管理	198
11.1 项目管理的目标	200
11.2 项目投资(费用)控制与措施	202
11.3 项目质量控制与措施	204
11.4 项目进度控制与措施	205
思考题	207
实训题	208
实训指导	208
第12章 项目验收管理	209
案例12-1 阳光雅居小区交付标准	209
12.1 项目验收管理内容	211
12.2 项目验收的工作方法与分户验收管理	212
12.3 项目验收常见质量问题与对策	213
12.4 项目竣工验收监测与政府验收管理办法	216
12.5 项目竣工决算、资料与质量保证书	220
思考题	222
实训题	222
实训指导	222

第四篇 房地产开发与经营后期工作知识与技能

第13章 项目营销策划	224
案例13-1 淮安LC项目营销策划	225

13.1 房屋销售价格	229
13.2 项目营销策划	232
13.3 房屋买卖原则与程序	241
13.4 房屋买卖合同	243
思考题	244
实训题	244
实训指导	244
第14章 售后物业管理介入与物业经营	246
案例14-1 东方天郡的物业管理	246
14.1 售后服务：物业管理程序	248
14.2 房屋租赁经营与程序	252
14.3 房屋的抵押与程序	258
14.4 物业其他交易经营方式	259
思考题	261
实训题	261
实训指导	261
第15章 项目经营分析	262
案例15-1 南京栖霞建设的经营发展	263
15.1 房地产经营收支分析	264
15.2 房地产经营成本分析	267
15.3 房地产经营资产分析	272
15.4 房地产经营利润分析	277
思考题	280
实训题	280
实训指导	280
实训集成	281
实训集成指导	281
参考文献	283

房地产开发与经营基础知识

本篇是房地产开发与经营基础知识模块。主要内容包括：

1. 房地产行业与企业。主要介绍了房地产行业的发展历程、现状、问题和发展趋势，介绍了房地产开发企业资质分类、资质办理以及新形势下房地产企业的特点，并实训指导如何撰写我国房地产行业情况和本地区房地产企业情况调研报告。

2. 房地产开发项目与流程。主要介绍了房地产开发项目与流程，并实训指导如何编写当地一个房地产项目的具体开发过程计划。

3. 房地产经营与管理。主要介绍了房地产经营、管理与房地产法律法规，并实训指导如何撰写一家房地产公司的经营内容和管理特点简述报告。

第1章

房地产行业与企业

学习目标

1. 了解我国房地产业的发展历程、现状、问题和发
展趋势。
2. 熟悉房地产开发企业资质分类和资质办理程序。
3. 熟悉新形势下房地产企业特点。
4. 掌握房地产企业与行业的关系。

技能要求

1. 能够收集当地房地产行业、企业信息。
2. 能够编写本地区房地产行业、企业概况报告。
3. 能够对照房地产有意识地培养自己团队精神。

引言

房地产业是国民经济的基本承载体，为国家经济发展提供基本的物质保证，是社会一切产业部门不可缺少的物质空间条件，是在工业化、城市化和现代化过程中兴起、发展所形成的独立产业，同时又推动了工业化、城市化和现代化的进展，已经成为现代社会经济大系统中一个重要的有机组成部分。房地产业的产业链长、关联度大，其自身特性决定了这一产业的感应度系数和影响力系数在国民经济各产业部门中处于平均水平之上。在我国，住宅投资的增加，被带动的直接相关或间接相关较大的产业有60多个，有力地促进整个国民经济的可持续发展。房地产发展的规

模、产品结构、布局是否合理、水平的高低和发展速度的快慢,都将影响着各行业的规模、结构、布局、水平和速度。房地产作为产业部门固定资产的重要组成部分,也直接参与价值生产和价值实现的经济过程,并形成商品生产和经营成本的重要内容。因此,房地产是构成整个社会财富的重要内容,对国民经济发展具有稳定而长远的影响。房地产业作为一个特殊的行业,它既有国民经济一般行业的共性,又有其自身的发展规律。作为支柱产业的房地产业,在发达国家的发展历经几十年甚至上百年的历程,其中有着推动房地产业发展、成长的积极因素,又有影响房地产业健康发展的消极因素。每个国家都根据本国国情制定相关的法律法规政策和利用经济杠杆来扶持及引导房地产业的发展,同时又有很多不确定的因素影响着房地产业。

■ 案例1-1 金融危机背景下的中国房地产行业与栖霞建设

2008年,受国际金融危机和国内经济波动的影响,我国房地产行业经历了一段低迷期,在此期间,销售严重萎缩,行业资金紧张,市场存量积压严重,房价调整明显,观望情绪浓郁,大量对住宅的刚性需求受到抑制。

2009年初,国家振兴经济的一系列举措相继出台,经济预期开始转好,国家和地方政府对房地产市场也采取了多项促进政策。宽松的货币政策、房价调整、购房成本降低和资本市场财富的正向效应,住宅销售量回升,价格企稳,房地产市场回暖,并形成一轮贯穿2009年上半年的量价齐升的行情。表1-1数据显示,栖霞建设公司项目所在的南京、苏州、无锡三地,在经历了2008年度的深幅调整后,商品房销售成交量呈现报复性反弹,迅速走出谷底。

表1-1 2009年1~6月栖霞建设在南京、苏州、无锡三市商品房销售情况

	商品房销售面积 (万平方米)	同比 增长(%)	商品住宅销售 面积(万平方米)	同比 增长(%)	6月末商品房累计 可售(万平方米)	同比 增长(%)
南京	458.76	31.40	425.05	43.81	916.98	5.63
苏州	445.12	113.89	380.54	125.63	779.48	27.57
无锡	303.00	82.93	262.82	93.86	608.72	30.33

注:数据来源于江苏省商品房网上交易备案系统。

从需求结构来看,一季度,购房者主要用于自住性需求,中小户型的销售占据市场主力地位,尤其是首次置业者占相当大的比例,前一年被压抑的刚性需求集中释放;二季度,改善性需求比例逐步增加,大户型销售呈上升趋势;鉴于市场流动性的充裕,通胀预期在二季度升温,投资性需求也开始入市,部分避险资金涌入楼市,推升了住宅成交量和房价。

从供求关系来看,2008年基于住宅销售量大幅下降,市场呈现供过于求的现象。受此影响,2008年和2009年上半年开发商减少开工量,竣工面积和新开工面积均呈下滑趋势。2009年上半年,需求复苏,成交量旺盛,存量消化加速,去库存化过程已