

高 / 等 / 院 / 校 / 规 / 划 / 教 / 材

房地产 策划与开发

第②版

Planning & Development of Real Estate

赵延军 等编著



免费提供

复习思考题答案及多媒体教案
www.cmpedu.com



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

房地产策划与开发

第2版

赵延军 李 寓 薛文碧 编著
赵 琰 蔡学礼 武东潮



机械工业出版社

本书系统地介绍了房地产策划、开发及经营管理的有关理论知识和实务。主要内容包括：房地产概述、房地产投资、房地产市场、房地产项目策划、房地产项目可行性研究、房地产项目开发主要程序与前期工作、工程建设管理、房地产营销、房地产运作经营、房地产金融与经营管理互联网化。

本书反映了房地产策划与开发及经营管理在理论和实践中的新发展，可作为高等院校工程管理、房地产经营管理、工程造价、土木工程、建筑学等专业相关课程的本科与研究生教材，也可作为房地产策划与开发经营管理人士的参考用书。

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产策划与开发/赵延军等编著. —2版. —北京:
机械工业出版社, 2017. 1
高等院校规划教材
ISBN 978-7-111-55579-7

I. ①房… II. ①赵… III. ①房地产-策划-高等学校-教材②房地产开发-高等学校-教材 IV. ①F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 313496 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 何文军 责任编辑: 何文军 李宣敏
责任校对: 胡艳萍 陈秀丽 责任印制: 常天培
北京京丰印刷厂印刷
2017 年 1 月第 2 版·第 1 次印刷
184mm×260mm·19.75 印张·476 千字
标准书号: ISBN 978-7-111-55579-7
定价: 49.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线: 010-88379833

机工官网: www.cmpbook.com

读者购书热线: 010-88379649

机工官博: weibo.com/cmp1952

教育服务网: www.cmpedu.com

封面无防伪标均为盗版

金书网: www.golden-book.com

前 言

我国房地产在经历近十五年的高增长发展之后,市场面临以住宅为主的规模化开发销售占主流的格局转变为集约化开发与配套服务经营共同发展的格局。住宅市场,将从以开发销售等增量交易为主,逐渐转为开发销售与二手房租售等增量存量交易并重,同时彰显互联网时代特征。在商业地产方面,无论增量开发,还是存量经营,通过资产证券化,以资产管理为核心的轻资产运营模式将取得重要发展。近年来房地产市场调控的区域差别化等新思路、开发企业的升级转型、互联网房地产经纪公司的崛起及社区服务企业的上市,都给转型期的中国房地产市场带来浓墨重彩的靓丽风景。基于房地产市场的发展变化,本书在第1版的基础上进行修订,以适应人才培养需求和专业发展。

本书根据近年来国家对房地产业的新政策法规和房地产市场的新发展编著与修订,主要增加:2008~2016年的房地产市场发展综述;房地产企业由开发到经营的基本思路、体系及住宅与商业物业等经营的理论方法;房地产金融基本理论与住房抵押贷款证券化(RMBS)、房地产投资信托基金(REITs)等近期热点;社区O2O、互联网房地产众筹、互联网房地产经纪公司、企业内部管理互联网化、虚拟现实(VR)技术应用前景及虚拟房地产经营的介绍等。同时,根据近年新政策法规,对全书进行了有关修订,主要涉及2009年修订的《房地产管理法》、2007年实施的《物权法》、2011年颁布施行的《国有土地上房屋征收与补偿条例》、2007年发布并施行的《招标投标挂牌出让国有建设用地使用权规定》、2016年的《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》、2008年施行的《企业所得税法》、2006年的《建设项目经济评价方法与参数》(第3版)、2014年实施的《建筑工程建筑面积计算规范》(GB/T 50353—2013)、2016年实施的《房地产业基本术语标准》(JGJ/T 30—2015)等法律法规及相关政策文件。

全书主要阐述房地产策划与开发经营的基本理论与案例,分为三个板块共10章。第一板块为房地产分析与开发策划及研究,包括第1章房地产概述,主要叙述了房地产的基本概念及我国房地产发展的历史;第2章主要从投资角度介绍了房地产的特征;第3章叙述了房地产市场的原理及市场调控方法;第4、5章,作为本书重点,系统地介绍了房地产项目策划与可行性研究的概念、方法及案例。第二板块为房地产开发实施,包括第6、7、8章,分别叙述了房地产项目开发程序、前期工作、工程建设管理及房地产销售等有关内容。第三板块为房地产开发经营管理的前沿发展,包括第9、10章,探讨了基于系统科学角度的房地产运作经营、房地产金融发展及房地产经营管理的互联网化。

本书由长安大学经济与管理学院赵延军统筹并主要撰写与修订,其中,第1章1、2、3节与第8章1、2节由赵延军撰写与修订;第4章、第5章4、5、6、8、9、10、11节由赵延军与长安大学建筑工程学院李寓撰写与修订;第5章1、2、3、7节与第7章由长安大学

经济与管理学院薛文碧撰写与修订，并与赵延军共同撰写与修订第2章；第9章2、3、4节由河北科技大学建筑工程学院赵琰撰写，并与赵延军共同撰写第9章1、5节；第1章第4节、第6章、第10章由赵延军与西安财经学院管理学院蔡学礼撰写与修订；第3章、第8章3、4节由赵延军与西安市住房保障和房屋管理局武东潮撰写与修订。本书的编写过程中得到了渡边策划机构的支持与帮助，同时参考了有关作者的论著、研究成果等书籍文章资料，在此表示诚挚的谢意。

鉴于作者水平有限，书中定会存在缺点和错误，敬请读者批评指正。

编 者

目 录

前言

第1章 房地产概述	1
1.1 房地产及其特性	1
1.1.1 房地产概念	1
1.1.2 房地产特性	5
1.2 房地产开发及其特性	7
1.2.1 房地产开发概念	7
1.2.2 房地产开发特性	8
1.3 房地产业及其历史沿革	10
1.3.1 房地产业的基本认识	10
1.3.2 房地产业的形成与发展	12
1.4 房地产专业体系	24
1.4.1 房地产行业主要活动	24
1.4.2 房地产知识体系	25
复习思考题	26
第2章 房地产投资	27
2.1 投资概述	27
2.1.1 投资基本概念	27
2.1.2 投资与投机	28
2.1.3 我国投资体制改革与发展	28
2.2 房地产投资基本概念	28
2.2.1 房地产投资含义	28
2.2.2 房地产投资形式	29
2.3 房地产投资的特征	29
2.3.1 房地产投资的收入能力	29
2.3.2 房地产投资的风险	30
2.3.3 房地产投资的安全性	30
2.3.4 房地产投资的流动性	30
2.3.5 房地产投资的市场性	31
2.3.6 房地产投资的财务杠杆利益	31
2.3.7 房地产投资的税收受益	31
2.3.8 房地产投资的其他特征	31
2.4 房地产投资风险与风险管理	32
2.4.1 房地产投资的风险	32
2.4.2 房地产投资风险的管理	34
复习思考题	37
第3章 房地产市场	38

3.1 房地产市场基本认识	38
3.1.1 房地产市场概念	38
3.1.2 房地产市场类型	39
3.1.3 房地产市场主要指标	40
3.2 房地产市场的特征	42
3.2.1 房地产市场的系统性和开放性	42
3.2.2 房地产市场的不完全竞争性	42
3.2.3 房地产市场的地区性	42
3.2.4 房地产市场的供求特殊性	43
3.2.5 房地产市场的交易特殊性	43
3.2.6 房地产市场的投机性	43
3.2.7 房地产市场的政策法规影响性	43
3.2.8 房地产市场的其他特征	44
3.3 房地产市场的规律	44
3.3.1 房地产市场需求与供应	44
3.3.2 房地产市场的周期	51
3.4 房地产市场的调控	53
3.4.1 房地产市场调控基本概念	53
3.4.2 房地产市场调控基本方法	53
复习思考题	57
第4章 房地产项目策划	58
4.1 房地产开发项目策划概述	58
4.1.1 房地产开发项目策划的概念	58
4.1.2 房地产开发项目策划的主要 内容	60
4.1.3 房地产开发项目策划的主要 工作	60
4.2 市场调查	61
4.2.1 房地产市场调查概述	61
4.2.2 房地产市场调查程序	63
4.2.3 房地产市场调查内容	65
4.2.4 房地产市场调查方法	69
4.2.5 房地产市场分析与预测	71
4.3 市场细分与目标市场	73
4.3.1 房地产市场细分的概念	73
4.3.2 房地产市场细分的依据	74
4.3.3 房地产市场细分的方法	75

4.3.4 选择房地产目标市场	76	5.2.3 提高房地产可行性研究准确性 的方法	106
4.4 房地产开发项目定位	78	5.3 房地产项目经济评价基本知识	106
4.4.1 房地产开发项目定位的概述	78	5.3.1 现金流量	106
4.4.2 目标市场定位	78	5.3.2 资金的时间价值	108
4.4.3 开发产品定位	78	5.3.3 资金等值计算	109
4.4.4 项目形象定位	84	5.3.4 名义利率和实际利率	118
4.4.5 项目推广定位	85	5.4 房地产项目投资与成本费用估算	119
4.5 初步开发方案	86	5.4.1 一般建设项目投资估算	119
4.5.1 初步开发方案概念	86	5.4.2 房地产项目投资与成本费用 估算	123
4.5.2 初步开发方案主要内容	86	5.4.3 房地产项目资金使用计划	128
4.6 案例—渭南贸易广场整合营销传 播策划	87	5.5 房地产项目收入估算与资金筹措	130
4.6.1 项目概况	87	5.5.1 房地产项目收入估算	130
4.6.2 SWOT 分析	87	5.5.2 房地产项目经营税费	132
4.6.3 营销传播诊断(略)	88	5.5.3 房地产项目资金筹措	135
4.6.4 项目总体定位(新定位)	88	5.5.4 房地产项目还本付息	136
4.6.5 项目命名(副品牌名)	89	5.6 房地产项目财务评价	140
4.6.6 从4P到4C——整合营销传 播策略分析	90	5.6.1 房地产项目财务评价概述	140
4.6.7 异点、支点与合点	92	5.6.2 静态盈利分析	141
4.6.8 潜在客户的区隔与分析	93	5.6.3 动态盈利分析	144
4.6.9 目标接触管理模式(略)	95	5.6.4 清偿能力分析	149
4.6.10 广告策略与广告表现(另拟)	95	5.6.5 资金平衡分析	151
4.6.11 动机营销	95	5.7 房地产项目不确定性分析	153
4.6.12 任务营销	96	5.7.1 盈亏平衡分析	153
4.6.13 会展营销	98	5.7.2 敏感性分析	155
4.6.14 共生营销(略)	98	5.7.3 概率分析	158
4.6.15 新闻策划	98	5.8 房地产项目方案比选	160
4.6.16 直销与关系营销(略)	99	5.8.1 房地产开发项目方案比选的 概念	160
4.6.17 形象营销(略)	99	5.8.2 方案比选的方法	160
4.6.18 营销管理(略)	99	5.8.3 关于开发决策	162
4.6.19 整合营销传播与组织架 构的变革(略)	99	5.9 房地产项目综合评价	162
复习思考题	99	5.9.1 房地产项目综合评价的概念	162
第5章 房地产项目可行性研究	100	5.9.2 综合评价的效益和费用	163
5.1 可行性研究概述	100	5.9.3 盈利能力分析与社会影响 分析	163
5.1.1 可行性研究的含义	100	5.10 房地产项目可行性研究报告	165
5.1.2 可行性研究的发展历史	100	5.10.1 可行性研究报告格式与 构成	165
5.1.3 可行性研究的作用	101	5.10.2 可行性研究报告应注意 问题	165
5.1.4 可行性研究的工作阶段	102	5.11 案例—某住宅区项目可行性研究	
5.2 可行性研究步骤和内容	103		
5.2.1 可行性研究步骤	103		
5.2.2 可行性研究内容	104		

(经济评价部分).....	166	7.3.2 进度控制	200
5.11.1 总论	166	7.3.3 质量控制	203
5.11.2 项目投资环境(略)	167	7.4 竣工验收	208
5.11.3 项目市场分析研究(略)	167	7.4.1 竣工验收的条件	208
5.11.4 项目开发条件(略)	167	7.4.2 竣工验收的程序	208
5.11.5 项目建设开发方案	167	7.4.3 竣工验收的依据和标准	209
5.11.6 项目节能、环境影响及劳动 安全与消防(略)	168	7.4.4 竣工验收报告	209
5.11.7 组织机构与人力资源配置 (略).....	168	7.4.5 竣工验收备案	209
5.11.8 投资估算及资金筹措	168	复习思考题.....	210
5.11.9 项目销售收入估算	170	第8章 房地产营销	211
5.11.10 财务评价	170	8.1 概述	211
5.11.11 不确定性分析	171	8.1.1 房地产营销与销售	211
5.11.12 社会评价(略).....	172	8.1.2 房地产销售方式	211
5.11.13 结论及建议	172	8.1.3 房地产销售分析	213
5.11.14 计算表	172	8.2 房地产销售面积	214
复习思考题.....	178	8.2.1 商品房销售的计价方式	214
第6章 房地产项目开发主要程序 与前期工作	179	8.2.2 商品房销售的面积测算	214
6.1 房地产开发的主要程序与阶段	179	8.3 房地产定价策略与方法	216
6.1.1 建立开发程序的原因	179	8.3.1 房地产项目定价目标	216
6.1.2 房地产项目开发的主要程序	179	8.3.2 房地产项目定价策略	217
6.2 前期工作阶段的主要内容	180	8.3.3 房地产项目定价方法	218
6.2.1 前期工作基本程序	181	8.4 房地产促销组合与销售实务	219
6.2.2 土地使用权的获得	182	8.4.1 房地产促销组合	219
复习思考题.....	187	8.4.2 房地产销售管理	220
第7章 工程建设管理	188	8.4.3 房地产销售有关问题	221
7.1 工程项目招标与投标	188	复习思考题.....	222
7.1.1 工程项目招标投标的概念	188	第9章 房地产运作经营	223
7.1.2 工程项目招标投标的作用	188	9.1 概述	223
7.1.3 工程项目招标的方式	189	9.1.1 房地产运作经营基本概念	223
7.1.4 工程项目招标的范围	190	9.1.2 经营思想与性格理论	224
7.1.5 房地产项目施工招标投标	190	9.1.3 房地产运作经营的分类与 体系	226
7.2 施工准备	193	9.2 居住物业管理	229
7.2.1 技术准备	193	9.2.1 物业管理与居住物业管理	229
7.2.2 物资准备	194	9.2.2 居住物业管理的相关各方	231
7.2.3 劳动组织准备	194	9.2.3 居住物业管理服务内容	235
7.2.4 施工现场准备	195	9.3 居住物业交易	236
7.2.5 施工的场外准备	196	9.3.1 居住物业交易概述	236
7.3 施工组织管理与控制	197	9.3.2 居住物业转让	238
7.3.1 投资(成本)控制	197	9.3.3 居住物业抵押与租赁	240
		9.4 写字楼物业与工业物业经营	242
		9.4.1 写字楼物业与工业物业	242
		9.4.2 写字楼物业经营	243

9.4.3 工业物业经营	246	10.1.3 房地产信托	264
9.5 商业物业经营	247	10.1.4 房地产证券化	265
9.5.1 商业物业经营概述	247	10.1.5 房地产项目融资	268
9.5.2 社区商业物业经营	250	10.2 房地产经营管理的互联网化	271
9.5.3 购物中心的经营	253	10.2.1 房地产经营的互联网化	271
9.5.4 商业物业经营的风险	258	10.2.2 房地产管理的互联网化	275
复习思考题	259	10.2.3 虚拟房地产的经营管理	277
第10章 房地产金融与经营管理		10.2.4 辩证与展望	278
互联网化	260	复习思考题	279
10.1 房地产金融	260	附录 房地产开发项目经济评价	
10.1.1 房地产金融概述	260	方法	280
10.1.2 房地产信贷	261	参考文献	305

第1章 房地产概述

导读：从事房地产策划、开发及经营管理，首先需要对房地产相关基本知识和行业发展等背景情况进行了解，这有利于决策者在房地产运作中以全局观来分析和处理问题。本章主要介绍房地产、房地产开发的概念与特性，以及房地产业发展历程与房地产专业体系。

1.1 房地产及其特性

1.1.1 房地产概念

1. 房地产的定义

根据中华人民共和国行业标准《房地产业基本术语标准》(Standard for Basic Terminology of Real Estate Industry) (JGJ/T 30—2015)，房地产的定义为：可开发的土地及地上建筑物、构筑物，包括物质实体和依托于物质实体上的权益。需要注意的是，在物质存在形态方面，对房地产的定义应细致理解，即房地产不仅指土地、房屋，还有附着于土地、房屋的附属设施、设备等，如水电、卫生、通风、电梯等设施 and 物质。因此，从物质实体角度，房地产可以理解为可开发的土地、建筑物（含附属设施设备）及其他地上定着物。

房地产在英文中常用 Real Estate 和 Real Property 来表示，前者表现物质实体，后者则强调依托于物质实体上的权益。房地产也称不动产 (Immovable Property)，是指依自然性质或法律规定不可移动的土地、地上定着物、与土地尚未脱离的土地生成物、因自然或人力添附于土地并且不能分离的其他物，包括物质实体和依托于物质实体上的权益。房地产还可称作物业，香港通常使用“物业”(Property)来表示房地产。

房地产概念是本行业的重要理论基石，具有一定的复杂性，下面对房地产概念中的土地、建筑物、地上定着物、权属、区位等分层次予以详细说明。

2. 土地

房地产概念中的土地 (Land) 是指地球表层的陆地部分及其以上、以下一定幅度空间范围内的各自然要素，以及人类社会生产生活活动作用于空间的某些结果所组成的自然—经济综合体，是具有自然属性和社会经济属性的一种资源和资产，主要包括农用地、建设用地和未利用地。

土地是房地产的一种原始形态，也是房地产的一个重要资源和重要形式。房地产的本质属性源自于土地，土地在整个房地产运作中起着举足轻重的作用。对土地的理解应分以下几个方面：

(1) 土地的物质概念。对土地物质性的认识主要有：①土地就是地面。②土地是地球

上陆地的表面,包括水域在内。③土地是自然物、自然力或自然资源。④土地是指从地球中心开始,越过地球表面一直延伸到一定空间的锥形立体区域。

在房地产中,土地主要是第四种情况,它分为三个层次:①地球表面;②地面以下空间;③地面以上空间。在美国,土地相应的权利分别为地面权、次地面权和空域权。对于一块特定的土地,可以一个人拥有它的表面使用权(地面权),另一人拥有它的地下开采权(次地面权),还有一人拥有它的空中使用权(空域权)。在我国,企业或个人可以通过政府出让方式获得土地一定年限的使用权,进行土地开发和经营,但获得的土地使用权中不包括地下资源、埋藏物和市政公用设施。

(2) 土地的权利。土地的权利和利益主要分为三种类型:政府对土地的权利、完整所有权和土地使用权、他项权利。

1) 政府对土地的权利:政府对土地的权利主要表现在依法征税权(国家依法收取土地使用税、房地产税等的权利)、依法征用权(国家依法征用农民集体土地及国有使用土地的权利)、收归国有权(国家依法将有关土地无偿收归国家的权利)、土地使用管制权(国家为了城市发展、公共秩序、安全、健康、道德,依法对土地的开发利用进行限制的权利)。另外,我国政府对土地所有权实行国有和农民集体所有,政府对开发用地控制着源头。

2) 完整所有权和土地使用权:在美国产权私有制下,政府拥有税收权、征用权、治安权及收归国有权,剩余的一族权力称为完整所有权,归私人所有。产权可以理解为完整所有权,其权利包括占有、使用、收益、处分等。不论何时,抽走完整所有权权利束中的一项权利,该项权利都会对所有权自由使用形成障碍,或者说减损其价值。

在我国,农民集体土地不能进入市场(除非征为国有),国有土地所有权同样也不能进入市场。为实现土地所有权价值,促进土地合理利用,将土地所有权中的使用权能和收益权能从所有权中分离出来,形成新的财产权。这就是具有相对独立性的土地使用权,是我国新的土地使用制度下产生的新的土地产权。

3) 他项权利:所有权是自物权,他项权利是他物权。自物权是权利人对自己的物享有的权利,他物权是在他人的物上设定的权利。我国实行土地所有权和使用权分离,土地使用权可以单独出让、转移,这决定了我国的土地他项权利是土地所有权和使用权以外的各项土地权利。

土地的他项权利是土地利用的社会性、广泛性和多重性的具体体现。

土地他项权利主要有地役权、空域权、抵押权、租赁权等。这里说明一下地役权,它是指一方拥有的为了特殊目的使用他人土地的权力,但其使用目的应与土地一般用途相同。例如:通行权(人们走过或驶过他人土地的地役权)。其他还有用水地役权、引水地役权、电线架设地役权、观望地役权、日照地役权等。

(3) 地块的基本认识。对地块的基本认识主要了解以下内容:

1) 自然状况:土地的自然状况主要包括坐落位置、面积大小、形状、四至、周围环境、景观、基础设施完备程度、土地平整程度、地形、地势、地质、水文状况等。

2) 利用现状和规划限制条件:利用现状主要了解土地是否耕地、蔬菜生产基地、林地、草地及具体情况等,是否存在建筑物、其他附着物及具体情况等。

规划限制条件主要了解土地性质(即土地用途)、建筑容积率、建筑密度、绿地率、建筑高度限制、建筑后退距离、建筑风格要求、出入口方位要求、停车场建设要求及其他常规

规范要求等。

3) 权属状况: 权属状况主要了解土地是国有土地, 还是农民集体土地; 是划拨土地, 还是通过市场方式获得的出让、转让土地; 是学校、军队等事业单位的划拨土地, 还是企业单位的划拨土地; 是开发企业进行项目开发的土地, 还是单位准备自建项目的土地等。

3. 建筑物

建筑物是指人工建筑而成, 由建筑材料、建筑构配件和建筑设备(如给排水、电气等设备)等组成的整体物, 包括房屋和构筑物。房屋是供人们生产、居住或者作其他用途的建筑物的总称; 构筑物是建筑物中除房屋以外的部分, 人们一般不直接在里面进行生产和生活活动, 如水塔等。

对建筑物的基本认识, 主要了解以下内容:

(1) 基本状况。主要包括建筑物的名称、坐落位置、各种面积(如建筑面积、使用面积、公摊面积等)、层数、平面布置结构、建筑结构、设备设施、装修情况、公共配套设施完备程度等。

(2) 建成及使用情况。主要包括建成年月、工程质量、利用现状、维护、保养、使用情况等。

(3) 权属状况。主要了解房屋所有权类型: 全民所有房屋所有权(包括直管房和自管房)、集体所有房屋所有权、私有房屋所有权、外产所有权、合资和股份制房屋所有权等; 了解房屋产权类型: 标准价产权、成本价产权、微利房产权、市场价房屋产权等。

4. 地上定着物

地上定着物理解房地产非常关键的一个概念, 有利于区分什么是房地产, 什么不是房地产。

当以前是动产的物体被附着在土地或建筑物上, 而其目的是变成不动产(房地产)的一部分, 这种动产则被称为地上定着物或固定附着物。其与土地、建筑物不能分离, 分离后会破坏土地、建筑物的完整性、使用价值或功能, 如埋设在地下的管线、设施; 或虽然可以分离, 但分离不经济, 如种植在地上的树木、花草等。

一般来说, 当土地及房地产转让给新业主时, 地上定着物自动包括在转让之中。在涉及房地产税收、抵押贷款、租赁终止及保险时, 有时会出现一个物体是否属于地上定着物或固定附着物的问题, 这也就是区分什么是房地产, 什么不是房地产的问题。

借鉴美国房地产的做法, 一个物体是否属于地上定着物应取决于该物体粘贴或安装的意图是否是永久性的改进土地, 可用四种方法来检验:

(1) 附着方式。指物体怎样附着在土地上。如果以前是动产的物体使用水泥、钉子、螺栓等置入土地或附着在土地表面上, 则其成为地上定着物。例如, 木材、电线、管道、门等成为建筑物一部分时, 从动产变成了不动产。

(2) 物体的适应性。考虑物体的适应性, 如果某物体是专门为该建筑物或其某一部分制作配套的, 或者专门为该地块配置的, 则其属于地上定着物。

(3) 协议约定。当一件物品不太容易确定是动产还是不动产, 是地上定着物或者不是地上定着物, 使用书面协议加以明确, 可以减少和避免今后产生矛盾。

(4) 区分当事方关系。一般认为, 如果租户是进行营业, 租户所属的营业用固定附着物不可以变成业主财产, 但必须在租约到期前移走, 并不能对建筑物造成损坏。

对于树木、多年生植物一般认为是土地的一部分，而盆栽一般认为是动产。

5. 房地产权属

房地产的权属是房地产概念中非常重要的一方面，因为房地产实际交易的是其权益。在房地产所有权中附加他项权利，其交易价格会降低；而在进行交易时，未进行产权登记，则其不受法律保护。在现实生活中，有人像买其他商品一样，一手交钱，一手交房，没有办理产权变更登记，结果往往造成上当受骗或纠纷。

从房地产概念认识和理解来看，权属的主要类别有两类：①房屋所有权、土地使用权、房地产他项权；②房地产专有所有权、房地产共有权、房地产附带权利。第一种类型前面有关内容已叙述，现对第二种类型予以说明。

房地产专有所有权是指一栋建筑物，有多个房屋产权人共同拥有时，各房屋产权人对建筑物在构造上能明确区分的专有部分所享有的所有权。

房地产共有权是指两个或两个以上的权利主体共有一宗房地产或一宗房地产某一部分的权益。例如，住宅小区中一栋住宅楼的楼梯为该栋住户所共同拥有和使用；住宅小区中的公共道路、绿化等为该小区住户共同拥有和使用。

在一些房地产产权理论中，还引入了“建筑物区分所有权”概念，其含义指多个区分所有权人共同拥有一栋区分所有建筑物时，各区分所有权人对建筑物专有部分所享有的专有所有权与对建筑物共用部分所享有的共用部分持份权，以及因区分所有权人之间的共同关系所产生的成员权的总称。根据这一理论，房地产专有所有权和房地产共有权将衍生出相关的成员权。

房地产附带权利是指一项房地产所附带的相关权利。在转让房地产中，包括的需要转让的附带权利或附带物权利，如地役权、通行权、共有公寓楼停车位停车权。应该说，房地产附带权利也是房地产专有所有权和房地产共有权所衍生的权利。

6. 房地产区位

房地产开发中有句格言：“第一重要的是地段，第二重要的是地段，第三重要的还是地段。”，这点从一个方面说明了地段或区位的重要性。在项目实际开发中，地段或区位的选择是开发商最重要的决策之一，影响着项目的成败。

区位是某一空间的几何位置，同时也是自然界的地理要素和人类社会经济活动之间的相互联系和相互作用在空间位置上的反映。房地产的区位反映了一个立体的全方位的房地产概念，对于一个住宅小区，业主对所购置的物业享有的专有所有权、房地产共有权及附带权利等是法律所规定，区位则赋予业主对所购置的物业的另一种权利。一个业主购置了一个物业单元，不仅买了其套内面积，拥有公摊面积相应权利，同时也买了本套房屋的楼层朝向环境、本栋楼的周边环境、本小区的周边环境、该城市甚至是该国家的社会经济环境。在现代房地产营销中，一些项目开始应用区位立体化概念进行操作，例如运用地区营销、片区营销、区位营销的组合，充分反映大的房地产项目运作，不仅是在推广一个项目，还是在推广一个片区，甚至推广一个城市。

通常，影响房地产区位的主要因素有：

(1) 影响开发地块的主要因素。

1) 基本因素：如地区地理位置与自然条件、人口、行政区划、社会经济状况、城市规划、土地利用规划、房地产制度及相关政策法规。

2) 周边因素: 如该地段繁华程度、通达程度、基础设施及公共配套设施完备程度、自然环境条件、区域土地使用限制等。

3) 自身因素: 自然条件、基础设施条件、地块形状、临街条件及临街深度、规划限制条件等。

(2) 影响一套住宅的主要因素。

1) 小区中的位置: 作为住宅, 一般临街则条件差一些, 临近中央花园则好一些。

2) 楼层: 多层住宅(不带电梯)一般以三、四层为好, 高层住宅一般层数较高为好, 但顶层需区分平屋顶和坡屋顶及其不同的保温、隔热、防水处理。

3) 朝向: 一般南向为好, 采光充足。但有些地区和项目需考虑景观。写字楼及工业和商业项目需要具体分析。

1.1.2 房地产特性

从房地产的概念来看, 房地产可以有很多特性。但房地产主要特性取决于土地的特性, 土地赋予房地产本质特征。同时, 房地产特性还涉及建筑物有关特性。综合起来, 房地产特性主要有:

1. 不可移动性

不可移动性是房地产最重要的特性, 该特性源于土地。房地产是土地及建于土地上的建筑物及地上定着物, 一般情况下是不可移动的、无法移动的。对于某些活动房屋、可移动房屋甚至由于某种原因短距离移动的建筑物, 严格地分析, 无论从房地产的完整性, 还是从其存在的微小数量来看, 这不是完整意义的房地产。

基于不可移动性, 房地产市场是一个地区性市场。例如, 北京的房地产市场旺销不能够组织西安、兰州等地的房地产去销售, 由此才形成了每个城市各具特色的房地产市场。

在房地产开发操作中, 房地产的不可移动性要求开发商在进行投资决策时, 对于地块的选择要慎重考虑。从某种意义上说, 位置选对了, 项目就成功一半。位置选得不好, 购买的土地则无法移动。通常, 为了选好地, 在进行看地决策时, 一是要通过各种途径充分了解和分析城市规划, 以便有预见性地选择投资地块, 获得土地与房地产的较大增值; 二是要结合具体物业类型及区位未来变化, 分析投资地块。

2. 独一无二性

独一无二性又称各异性, 是指房地产市场上不可能有两宗完全一样的房地产, 它是房地产不可移动特性派生出的特性。有的房地产虽然建筑物一模一样, 但它们坐落的位置或朝向不同, 则其地形、地势、周围环境、景观等不同。即使在同一栋楼内相同户型, 由于楼层、朝向等的差别, 也没有完全一样的两个户型单元房地产。故此, 每一个房地产在这个世界上只此一个, 独一无二。

房地产的独一无二性使不同房地产不能实现完全替代, 因而房地产市场不能实现完全竞争, 市场价格千差万别、跌宕起伏。

另一方面, 尽管房地产是各异的, 但很多房地产之间具有一定的替代性。例如, 同一地段的同档次住宅楼, 同一高层住宅的同朝向邻近几层的单元, 其均有一定程度的替代性。正是因为这种替代性, 使得同类房地产开发具有竞争性, 要求开发商认真进行市场调查, 开发出适合市场、具有竞争力的房地产产品。

3. 价值高大性

价值高大性主要指房地产商品相对于其他一般商品显示出价值很大的特性。对于一个普通家庭来说,住宅一般是最大的一份资产,价格数十万元;对于公司经营来说,房地产投资开发一般需要几百万、上千万,一些项目更多乃至数亿元。

房地产的这种特性使很多家庭在购买住宅时需要分期付款和按揭贷款,也使开发商在开发项目时通常需要银行的开发贷款。正因为如此,房地产市场又是一个与金融高相关的市场。

4. 相互影响性

相互影响性是指房地产价值不仅与自身状况有关,而且还受其周边物业、城市基础设施与市政公用设施和环境变化的影响。例如,在某住宅小区旁边建一座工厂,可使小区住宅价格下降;如果在其旁边修建一个城市花园,则可使小区住宅价格上升。同样,政府建设城市道路或火车站,通常使周边商业房地产价值大幅度增加。但值得注意的是,修建高架桥等类似道路不一定会增加商业房地产价值,有时是负面的影响。

5. 易受限制性

易受限制性是指由于房地产不可移动、相互影响,而在其整个存续期间受到国家规定的各种限制。例如,为了城市整体规划及公众安全、健康,限制项目建筑高度、容积率、建筑密度等;房地产受到政府的相关征税;政府为了公共利益,强制取得任何单位和个人的房地产(通常给予当事人经济补偿)。另外,由于房地产不可移动、也无法隐藏,其始终受到所在地区的政治、经济、制度、政策的限制和影响。

6. 用途多样性

房地产的用途多样性表现为土地和建筑物的用途多种多样。

首先,用途多样性主要是空地具有的。就一块土地而言,其可以用于居住、商业、工业、林业、农业等。从经济角度看,土地利用选择的顺序一般为:商业、办公、居住、工业、耕地、牧场、放牧地、森林、不毛荒地等。土地用途多样性受到城市规划、土地用途规划等的制约,土地利用应符合国家规定。

其次,建筑物表现出一定的用途多样性。如果在空地上建造了建筑物,房地产用途就被很大程度限定,但仍具有一定变化空间。例如,将生意不好的餐馆改装为酒吧、咖啡屋等;将效益不好的工厂办公楼进行装修后改造为写字楼。

7. 寿命长久性

通常,土地在地球上作为场所和空间是永存的。在我国,投资者拥有有限的土地使用权,但年限一般也在40年以上,故其寿命是长久的。建筑物的寿命通常数十年,甚至有很多百年建筑。房地产的地上定着物一般情况下具有较好的耐久性。

房地产在其整个存续期间具有自然寿命和经济寿命。自然寿命是指房地产从建成使用开始,直至不能安全使用所持续的时间。经济寿命指房地产在正常市场条件下,经营收益大于经营成本所持续的时间。一般情况下,自然寿命大于经济寿命。如果房地产的经济寿命到期,意味着不能再经营下去。那么,面对其剩余的自然寿命,或者说,对于在物理状态上仍可使用的房地产,应该怎么办?在这种情况下,应该重造经济寿命。由于房地产具有用途多样性的特点,一种经济寿命到期,只是说明作为多种用途中的一个用途的经济寿命到期。如果改变用途,可以获得另一种经济寿命。通过适时的对建筑物等进行更新改造,改变房地产

的使用性质和目标客户类型,使房地产可以在一个自然寿命中获得几个经济寿命。例如,随着交通、周围环境等的变化,将效益不好的工厂厂房更新改造为写字楼、超级市场等。需要指出的是,重造经济寿命受到两个方面的影响。一是要对比更新改造的重造与重新购置或开发新的房地产的成本效益。一般情况下,适当的更新改造,充分利用原房地产,获得效益较可观。二是更新改造中涉及的审批内容,应当及时办理相关手续。例如,前者提到的将厂房改造为超市,涉及工业用途改变为商业用途,应到相关部门办理审批手续。

房地产除具有上述主要特性外,还具有一些其他特性,如供给有限性、流动性差及保值增值等。

1.2 房地产开发及其特性

1.2.1 房地产开发概念

1. 房地产开发定义

房地产开发(Real Estate Development)是指按照城乡规划和经济社会发展的要求,在依法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施建设、房屋建设的行为。通常,广义的房地产开发活动还包括转让房地产开发项目或者销售、出租商品房及售后服务等。

目前的房地产开发一般都是综合开发,它是城市建设综合开发的组成部分。

2. 房地产开发的类型

从不同角度来划分,房地产开发的类型主要有:

1) 根据开发的深度不同,可分为:

①土地开发:是将生地或毛地开发成三通一平、五通一平、七通一平的熟地。

②项目前期开发:是指项目在完成生地转化为熟地的同时,进行了项目立项、规划设计方案及项目报批等有关前期工作,即完成了项目开发前期,有的甚至完成了项目 ± 0.00 。一些地区将其称为楼花,对此不同国家有不同限制和规定,在我国应符合我国的相关政策法规。

③在建工程开发:是指项目已进展到建设施工阶段,建筑物已部分生成,由于各种具体情况,项目需要进行转让、抵押等交易。同样,这种情况下涉及问题较多,实际操作应符合相关政策法规。

④房屋开发:是在土地开发基础上进行房屋建设的综合开发。

⑤房地产开发:是土地开发和房屋开发的综合。

⑥项目改造再开发:随着社会经济的发展,旧的建筑物功能过时或部分功能过时,需要对其更新改造而进行的开发,有时甚至是拆除重建。

2) 根据开发的规模不同,可分为:

①零星地段房地产开发:在旧城区的某一地段上进行单一功能的房地产开发,同时应符合城市规划,一般多为写字楼、商业项目。

②成片小区开发:指在较大面积的土地上,以主要用地功能进行开发建设,同时综合配套其他基础设施和公共设施等,如居住小区、工业园区、旅游度假区等。

3) 根据开发的位置不同,可分为:

①旧城区开发：其特点是多位于城市中心，区位优势，适合开发商业、办公、娱乐、餐饮等类型项目。但旧城区人口密集、建筑密度高，拆迁安置成本高，而且规划限制条件较多。

②新区开发：其特点是一般远离闹市区，自然环境较好，适合开发别墅、高级住宅和公寓等项目。新区开发的拆迁安置补偿费相对较低，城市规划条件限制较少，但存在开发用地一般为生地的问题，缺乏必需的上下水、煤气（天然气）、电力、电信、供热等市政配套管线。

4) 根据物业的使用功能，可分为：

①居住房地产开发：一般主要包括开发建设普通住宅、公寓、别墅等。该类开发市场潜力巨大，投资风险相对较小。在 1998 年货币化房改之前，居住房地产中的团购比例还比较大，但目前其购买人群主要为个人消费者，一般单笔交易额相对较小。

②商业房地产开发：商业房地产有时亦称收益性物业、投资性物业，该类开发包括酒店开发、写字楼开发、零售商业用房（如商铺、超市、购物中心等）开发、出租商住楼开发等。商业房地产开发一般表现出高风险、高收益。

③工业房地产开发：主要开发建设工业厂房（如重工业厂房、轻工业厂房）、高新技术产业用房、研究与发展用房（工业写字楼）、仓储用房等。一般来讲，重工业厂房需要定向开发；高新技术产业用房适应性较强，可根据市场要求在调查策划基础上开发；工业写字楼由于成本优势，在一些经济发达的开发区发展较快；仓储用房随着近年物流业的发展，其功能除了自用，越来越多用于自营和出租经营，其开发也逐渐受到更多重视。

④特殊房地产开发：主要指高尔夫球场、车站、汽车加油站、码头等的开发，因为该类物业的经营内容一般要得到政府的特殊许可。由于这些房地产在市场中一般很少交易，故此类开发建设多为长期投资，通过经营，收回投资，获取收益。

另外，还有一些其他类型房地产开发，如综合功能类型房地产开发等。至于非收益性的房地产，包括政府办公楼、私人宅邸、公益房地产等，严格地说，一般运作不属于房地产开发范畴。

5) 根据具体的开发方式，可分为：

①定向开发：在开发建设之前，已确定了最后的销售对象。这种开发基本没有市场风险，但利润率一般较低，新成立的开发公司较多采用此模式。

②联合开发：一般为几个开发公司共同出资开发项目，按投资比例分担风险，获取利益。实际操作中，此类开发形式变化较多。

③合作开发：原指一方出地，另一方出资，开发后按协议进行利润分成。现广义地包括政府与企业、企业与企业及其他形式的双方或多方按照一定协议进行的开发。

④独立开发：开发公司独家出资开发建设房地产，进行销售经营等活动。这种形式一般适用于资金雄厚、经验丰富的成熟开发公司。

另外，还有其他一些形式的房地产开发，例如，在联合开发与合作开发中融进公司治理结构的运作及资本运作，演变出多种开发方式，但应注意符合相关政策法规。

1.2.2 房地产开发特性

房地产开发具有如下特性：

1. 具有较高的收益水平

在房地产开发中，大多数房地产投资的股本收益率可以在 20% 以上。如果通过银行借