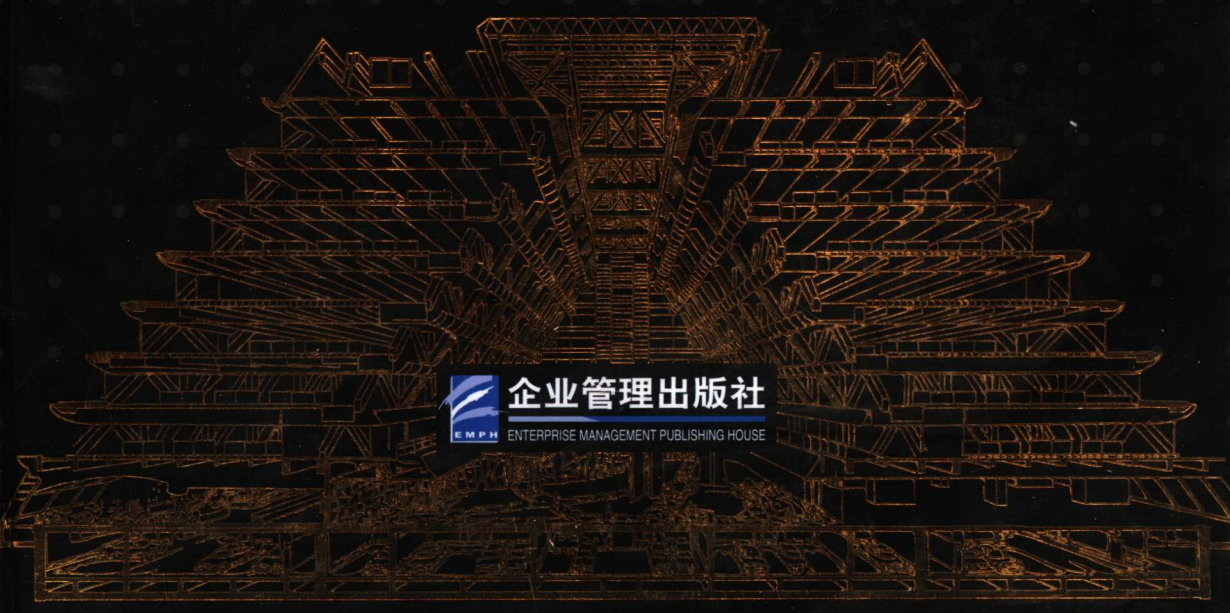


房地产开发企业 经营管理实务必备全书

房地产开发建设管理与营销策划及纠纷防范处理

温亚丽/编著

- ◆ 分阶段、按步骤全面讲解房地产开发企业经营管理实务的关键问题。
- ◆ 全程策划，全程操作，全程演示。
- ◆ 全方位、多角度、深层次揭示房地产开发经营各环节可能出现的问题。
- ◆ 最全面的房地产建设管理方略，最典型的房地产营销策划方案，最经典的房地产纠纷处理案件。



 **企业管理出版社**
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

房地产开发企业经营管理 实务必备全书

温亚丽/编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产开发企业经营管理实务必备全书/温亚丽编著.

- 北京: 企业管理出版社, 2006. 7

ISBN 7 - 80197 - 507 - 3

I. 房... II. 温... III. 房地产业 - 企业管理

IV. F293. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 081809 号

书 名: 房地产开发企业经营管理实务必备全书

编 著: 温亚丽

责任编辑: 志 民

书 号: ISBN 7 - 80197 - 507 - 3/F · 508

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

经 销: 新华书店

成品尺寸: 170 毫米 × 230 毫米 16 开本 35 印张 450 千字

版 次: 2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 88.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

房地产业是从事房地产开发、经营、管理和服务的行业，由从事以上活动的各类单位所组成。20 世纪 90 年代以来，我国房地产业经过积极创建、开发热潮和冷静运作，正逐步规范化、社会化和商品化，为国民经济发展做出了重要贡献，取得了重要成就。

许多专家指出，房地产业作为国民经济的支柱产业，未来几年势必保持较好的发展势头。根据国家统计局 2006 年 2 月 28 日公布的《2005 年国民经济和社会发展统计公报》，我国全年国内生产总值 182 321 亿元，比上年增长 9.9%。2005 年全社会建筑业实现增加值 10 018 亿元，比上年增长 11.9%。全年房地产开发投资 15 759 亿元，比上年增长 19.8%。由此可见，房地产业对于经济发展具有高度的敏感性和超前性，经济高速增长的过程必然是以房地产的高速发展为前提和主要内容。

房地产开发经营管理是一门涉及面广、专业性强、综合性强、内容较为复杂、多学科的知识相交叉的管理科学。又加上房地产开发具有所需资金大、开发建设周期长、开发经营复杂、开发建设多样性、开发产品商品性等特点，使其开发管理工作更复杂，也更具挑战性。

为了便于房地产从业人员充分了解和认识我国的房地产制度，掌握有关房地产开发建设管理、营销策划及房地产纠纷防范等方面的理论知

识和相关的法律、法规，从而提高行业水平，我们编写了《房地产开发企业经营管理实务必备全书》。

本书从房地产开发建设管理入手，到房地产经营过程中的营销策划方案，最后到房地产纠纷防范处理。全书将房地产开发经营管理方法和最新法律规范与实际操作于一体，全方位、多角度、深层次地揭示了房地产开发经营过程中各个方面的问题，使开发商在阅读参考中掌握房地产开发管理的真谛，从而对启发灵感、开拓工作思路，起到有益的作用。

但因编者水平有限，难免出现疏忽和遗漏之处，还望给予谅解并提出更好的想法和建议！

编 者

Contents

目 录

第 1 篇 房地产开发建设管理

第 1 章 房地产开发必备知识

- 1.1 房地产与房地产业 (3)
 - 1. 房地产的概念和特征 (3)
 - 2. 房地产业的概念和特征 (4)
- 1.2 房地产市场 (9)
 - 1. 房地产市场的概念 (9)
 - 2. 房地产市场的类型 (9)
 - 3. 房地产市场的供求关系 (12)
 - 4. 房地产市场的运行规律 (16)
- 1.3 房地产开发 (22)
 - 1. 房地产开发的概念 (22)
 - 2. 房地产开发的要求 (22)

3. 房地产开发的类型	(25)
1.4 房地产开发企业	(27)
1. 房地产开发企业的概念	(27)
2. 房地产开发企业的设立	(27)
3. 房地产开发企业人员的组成	(30)
1.5 房地产开发经营的策略	(32)
1. 财务策略	(32)
2. 生产策略	(33)
3. 市场开发策略	(33)
4. 价格策略	(34)
1.6 房地产开发经营的程序	(35)
1. 项目立项阶段	(35)
2. 项目前期准备阶段	(36)
3. 项目建设阶段	(38)
4. 项目销售及售后服务阶段	(39)

第2章 房地产开发项目投资决策

2.1 房地产投资概述	(43)
1. 房地产投资的概念	(43)
2. 房地产投资的类型	(43)
3. 房地产投资的特点	(45)
2.2 房地产投资的形式及过程	(48)
1. 房地产投资的形式	(48)
2. 房地产投资的过程	(49)
2.3 房地产投资机会的选择	(53)
1. 房地产投资机会的概念	(53)
2. 房地产投资机会的选择	(54)

2.4	房地产投资风险分析	(58)
1.	房地产投资风险的概念	(58)
2.	房地产投资风险的类型	(58)
3.	房地产投资风险管理	(61)
2.5	房地产投资决策	(64)
1.	房地产投资决策的概念	(64)
2.	房地产投资决策的策略	(64)
3.	房地产投资决策的程序	(66)
4.	房地产投资决策的方法	(67)
2.6	房地产开发方案	(77)
1.	房地产初步开发方案的概念	(77)
2.	房地产初步开发方案的内容	(77)

第3章 房地产开发资金筹集与成本控制

3.1	房地产开发资金概述	(79)
1.	房地产企业开发资金的意义	(79)
2.	房地产企业开发资金的特征	(80)
3.	房地产企业开发资金的筹措原则	(81)
3.2	房地产开发资金的筹措渠道	(84)
1.	银行贷款	(84)
2.	自有资金筹集	(85)
3.	房地产债券	(87)
4.	房地产股票	(88)
5.	其他筹资方式	(90)
3.3	房地产开发资金筹资决策	(92)
1.	房地产开发资金筹集的步骤	(92)
2.	房地产开发资金筹集的风险及控制	(95)

3.4	房地产开发投资成本费用的构成及估算	(99)
1.	房地产开发投资成本费用的构成	(99)
2.	房地产开发投资成本费用的估算	(100)
3.5	房地产开发经营的相关税费	(105)
1.	房产税	(105)
2.	耕地占用税	(106)
3.	城镇土地使用税	(109)
4.	契税	(112)
5.	土地增值税	(114)
6.	其他相关税费	(120)
3.6	房地产开发成本的核算	(124)
1.	房地产开发成本核算的对象	(124)
2.	房地产开发成本的核算	(124)
3.7	房地产开发成本的控制	(126)
1.	房地产开发成本控制的概念	(126)
2.	房地产开发成本控制的基础工作	(126)
3.	房地产开发成本控制的依据	(127)
4.	房地产开发成本控制的主要环节	(128)

第4章 房地产开发建设及管理

4.1	房地产开发建设准备工作	(131)
1.	技术准备阶段	(131)
2.	物资准备阶段	(134)
3.	劳动组织准备阶段	(134)
4.	施工现场准备阶段	(135)
5.	施工场外准备阶段	(137)
4.2	房地产开发项目工程招标及投标	(138)

1. 房地产开发项目工程招投标的概念及类型	(138)
2. 房地产开发项目工程招投标的程序	(139)
3. 房地产开发项目工程投标文件的编制	(144)
4.3 房地产开发建筑工程施工的合同	(150)
1. 房地产开发建筑工程施工的合同形式	(150)
2. 房地产开发建筑工程施工的合同通用条款	(154)
4.4 房地产开发项目建设的监理	(163)
1. 房地产开发工程建设监理的概念及职能	(163)
2. 房地产开发工程监理工作的程序	(165)
3. 房地产开发工程监理工作的内容	(166)
4.5 房地产开发项目工程的管理	(170)
1. 房地产开发建设工程的安全生产管理	(170)
2. 房地产开发建设工程的质量管理	(173)

第5章 房地产项目竣工备案和交付使用

5.1 房地产项目竣工验收	(175)
1. 房地产竣工验收的条件	(175)
2. 房地产竣工验收的程序	(176)
3. 房地产竣工验收的依据和标准	(177)
4. 房地产竣工验收报告	(178)
5. 房地产竣工验收备案	(178)
5.2 房地产住宅项目竣工交付使用许可制度	(180)
1. 房地产住宅项目竣工交付使用许可制度的相关概念	(180)
2. 房地产新建住宅交付使用许可制度的内容	(181)
3. 房地产住宅竣工交付使用许可证的申办	(184)
5.3 房地产住宅交付时的两书提供	(186)

1. 新建住宅质量保证书	(186)
2. 住宅使用说明书	(193)
5.4 房地产项目物业管理的前期介入	(195)
1. 物业管理前期介入的概念	(195)
2. 物业管理前期介入的作用	(195)
3. 物业管理前期介入的内容	(197)
5.5 房地产项目物业的交接	(202)
1. 住宅项目物业交接的概念	(202)
2. 物业交接的前提条件	(202)
3. 组建物业管理公司的形式	(202)
4. 物业管理交接的内容	(205)

第2篇 房地产营销策划方案

第6章 房地产营销策划概述

6.1 房地产营销概述	(209)
1. 房地产营销的概念	(209)
2. 房地产营销的作用	(210)
6.2 房地产营销的基本理念	(213)
1. 房地产营销中的4P理论	(213)
2. 房地产营销中的4C理论	(215)
3. 房地产销售中的5S规则	(217)
6.3 房地产营销策划	(219)
1. 房地产营销策划的概念	(219)
2. 房地产营销策划的类型	(220)
6.4 房地产营销策划的组织及程序	(222)
1. 房地产营销策划组织的构成	(222)

2. 房地产营销策划的程序	(223)
---------------------	-------

第7章 房地产市场调研及预测

7.1 房地产市场调研	(227)
1. 房地产市场调研的概念及作用	(227)
2. 房地产市场调研的内容	(228)
3. 房地产市场调研的方法	(232)
4. 房地产市场调研的程序	(236)
7.2 购房者心理与行为的分析	(241)
1. 购房者的心理分析	(241)
2. 影响购买行为的主要因素	(245)
3. 购买行为的分析	(252)
4. 购买决策过程	(253)
7.3 房地产市场预测	(256)
1. 房地产市场预测的概念及作用	(256)
2. 房地产市场预测的内容	(256)
3. 房地产市场预测的方法	(258)
4. 房地产市场预测的程序	(262)

第8章 房地产营销市场的定位

8.1 房地产市场细分	(267)
1. 房地产市场细分的概念及作用	(267)
2. 房地产市场细分的方法	(269)
3. 房地产市场细分的程序	(273)
8.2 房地产营销目标市场的选择	(277)
1. 房地产目标市场应具备的基本条件	(277)
2. 房地产目标市场的分析	(279)

3. 房地产目标市场的选择	(280)
4. 房地产目标市场选择策略	(282)
8.3 房地产目标市场的定位	(285)
1. 房地产市场定位的依据	(285)
2. 房地产市场定位的程序	(286)

第9章 房地产营销产品策划

9.1 房地产产品概述	(291)
1. 房地产产品的概念	(291)
2. 房地产产品的类型	(292)
9.2 房地产产品定位策略	(301)
1. 房地产产品定位的概念	(301)
2. 房地产产品定位的内容	(302)
3. 房地产产品定位的程序	(303)
4. 房地产产品定位的方法	(305)
9.3 房地产产品组合策略	(308)
1. 房地产产品组合的概念	(308)
2. 房地产产品组合策略的类型	(309)
9.4 房地产产品生命周期策略	(313)
1. 房地产产品生命周期的概念	(313)
2. 房地产产品生命周期策略	(315)
9.5 房地产新产品策略	(318)
1. 房地产新产品的概念	(318)
2. 房地产新产品开发的主要策略	(319)
9.6 房地产品牌策略	(321)
1. 房地产品牌的概念和作用	(321)
2. 房地产新品牌创设战略	(322)

第10章 房地产营销价格策划

- 10.1 房地产价格概述 (327)
 - 1. 房地产价格的概念 (327)
 - 2. 房地产价格的构成要素 (328)
 - 3. 房地产价格与估价的差异 (328)
- 10.2 房地产实战定价方法 (330)
 - 1. 成本导向定价法 (330)
 - 2. 竞争导向定价法 (333)
 - 3. 需求导向定价法 (334)
- 10.3 房地产实战定价策略 (337)
 - 1. 新开楼盘定价策略 (337)
 - 2. 全营销过程定价策略 (339)
- 10.4 房地产实战定价程序 (343)
 - 1. 收集整理市场信息及定价标的物楼盘资料 (343)
 - 2. 估计成本和需求 (343)
 - 3. 分析竞争对手 (343)
 - 4. 选择房地产定价的目标与基本方法 (343)
- 10.5 房地产实战调价策略 (347)
 - 1. 调价的前期准备 (347)
 - 2. 调价的技巧 (349)

第11章 房地产营销渠道策划

- 11.1 房地产营销渠道概述 (353)
 - 1. 房地产营销渠道的概念 (353)
 - 2. 房地产营销渠道的类型 (354)
 - 3. 房地产营销渠道的流程 (355)

4. 影响房地产营销渠道的因素	(356)
11.2 房地产营销渠道的设计与管理	(361)
1. 房地产营销渠道的设计	(361)
2. 房地产营销渠道人员的选择	(362)
3. 房地产营销渠道人员的管理	(365)
11.3 房地产经纪	(367)
1. 房地产经纪的概念	(367)
2. 房地产经纪活动的方式	(367)
3. 房地产经纪收入	(368)
4. 从事房地产经纪活动的条件	(369)

第12章 房地产市场促销策划

12.1 房地产市场促销概述	(371)
1. 房地产促销的概念	(371)
2. 房地产促销的作用	(372)
3. 房地产促销组合策略	(373)
12.2 房地产市场广告策略	(376)
1. 广告的概念及作用	(376)
2. 房地产广告媒体的选择	(377)
3. 房地产广告策划的内容	(382)
4. 房地产广告费用的预算	(385)
5. 房地产广告文案的写作与设计	(388)
12.3 房地产市场人员推销策略	(391)
1. 房地产人员推销策略的概念和作用	(391)
2. 房地产推销人员的选择和培训	(393)
3. 房地产推销人员的推销程序	(395)
12.4 房地产市场销售推广策略	(399)

1. 房地产销售推广的概念和作用	(399)
2. 房地产销售推广的程序	(400)
12.5 房地产市场公共关系策略	(402)
1. 房地产公共关系的概念和作用	(402)
2. 房地产公共关系的选择	(403)
3. 房地产公共关系的实施过程	(405)

第13章 房地产实战销售策略

13.1 房地产实战销售程序	(409)
1. 房地产销售准备	(409)
2. 房地产销售实施程序	(410)
13.2 房地产实战销售技巧	(413)
1. 带客户看房技巧	(413)
2. 现场销售技巧	(413)
3. 谈判技巧	(418)
13.3 房地产开盘销售策略	(422)
1. 房地产开盘前的准备工作	(422)
2. 房地产开盘定价策略	(424)
13.4 房地产尾盘销售策略	(426)
1. 尾盘的概念	(426)
2. 尾盘的类型及特征	(426)
3. 尾盘的销售方法	(428)

第3篇 房地产纠纷防范处理

第14章 房地产法概述

14.1 房地产法相关知识	(433)
---------------------	-------

1. 房地产法的概念	(433)
2. 房地产法的特征	(434)
3. 房地产法的基本原则	(435)
14.2 房地产法律关系	(438)
1. 房地产法律关系的概念	(438)
2. 房地产法律关系的要素	(438)

第15章 房地产纠纷防范制度

15.1 房地产产权制度	(443)
1. 房地产土地使用权的概念和特点	(443)
2. 房地产土地使用权的取得、变更和终止	(445)
3. 房地产土地所有权的概念和类型	(448)
15.2 房地产开发建设用地制度	(450)
1. 我国现行的土地管理机构	(450)
2. 国家征收集体土地的审批和补偿安置	(450)
3. 建设用地的审批及管理	(452)
15.3 房屋拆迁安置法律制度	(454)
1. 房屋拆迁概述	(454)
2. 房屋拆迁的程序	(456)
3. 房屋拆迁的安置	(458)
4. 房屋拆迁的补偿	(459)
5. 房屋拆迁纠纷的解决	(461)
15.4 房屋交易法律制度	(463)
1. 房屋交易概述	(463)
2. 房屋买卖	(465)
3. 房屋租赁	(468)
4. 房屋抵押	(475)