



第3版

房地产开发 与经营实务

陈林杰 编著

配备房地产综合实训及竞赛软件、实训教材
免费提供立体化教辅资源



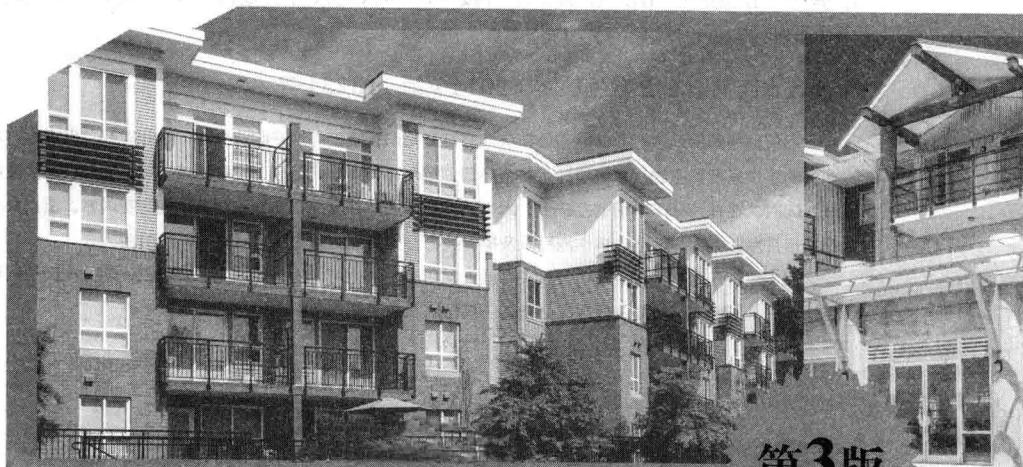
机械工业出版社
China Machine Press

高职高专房地产类专业实用教材

江苏省省级精品课程教材

全国高职高专房地产业务技能大赛配套教材

全国房地产行业从业人员技能培训配套教材



第3版

房地产开发 与经营实务

陈林杰 编著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产开发与经营实务 / 陈林杰编著. —3 版. —北京: 机械工业出版社, 2014.6
(高职高专房地产类专业实用教材)

ISBN 978-7-111-46876-9

I. 房… II. 陈… III. ① 房地产开发 - 高等职业教育 - 教材 ② 房地产 - 经营管理 - 高等职业教育 - 教材 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 113234 号

本书根据最新房地产行业动态和最新房地产开发知识, 紧扣房地产职业标准和企业实践, 以房地产项目开发业务的工作过程为主线, 系统设计了各个环节, 每个环节由学习目标、技能要求、相关案例、经验及图表等组成。同时, 在理论知识学习的基础上, 本书还涉及房地产开发综合实训和业务技能竞赛内容, 重点突出了房地产项目开发业务操作策略、操作流程以及操作技巧, 有很强的趣味性、可学性和实用性。

本书不仅可作为房地产类专业及相关专业的实用教材, 也可作为房地产企业、营销代理公司岗位培训和职业资格证书考试用书, 还是从业人员必备的工具型实践参考图书和职业提升的实用读本。

房地产开发与经营实务

陈林杰 编著

出版发行: 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: 岳小月

责任校对: 董纪丽

印刷: 北京瑞德印刷有限公司

版次: 2014 年 7 月第 3 版第 1 次印刷

开本: 170mm × 242mm 1/16

印张: 21.25

书号: ISBN 978-7-111-46876-9

定价: 35.00 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

投稿邮箱: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

编委会

编委会主任

温妮妮

编委会副主任

栾淑梅 苏德利 陈林杰

编委会成员（以姓氏笔画为序）

万娟	王雪梅	王照雯	左静
孙久艳	刘涛	佟世炜	肖时瑞
寿金宝	张国栋	郑秀春	范婷
徐春波	樊群		

前言

《房地产开发与经营实务》是房地产经营与估价专业核心课程教材，是培养房地产专业四大核心能力（房地产开发与经营、房地产营销与策划、房地产经纪实务、房地产估价）之一“房地产开发与经营能力”的专用教材。《房地产开发与经营实务》自2010年出版第2版以来，得到了同行和读者的肯定与喜爱，本次第3版对第2版的内容做了部分调整，全书从四篇改为五篇，增加了第五篇“房地产开发综合实训与技能竞赛”，但总篇幅没有增加，主要有如下变化。

删减的内容：①与房地产职业标准关联度不大的知识；②过时的技术；③过时的业务流程；④过时的案例与习题等。

增加的内容：①与房地产职业标准关联度大的知识；②行业企业发展的新知识、新技术、新工艺、新方法以及新文化，深度对接职业标准和岗位要求，推动产业文化和优秀企业文化进入教材；③房地产开发综合实训，进一步丰富实践教学内容，与房地产项目开发综合实训软件相配套；④房地产开发业务技能竞赛内容，进一步丰富教学的趣味性，成为房地产开发业务技能竞赛的配套教材。

《房地产开发与经营实务》第3版继续保留已经形成的特色：①采用“基于房地产真实项目开发的工作过程”设计教学内容。系统设计了房地产开发与经营环境分析、地块市场分析与预测、开发风险分析与投资融资、开发定位与征地、规划设计、产品策划、项目招标与建设实施、项目销售与售后物业管理介入、项目经营分析与后评价等环节，每个环节由学习目标、技能要求、相关案例、经验及图表等组成。②理论与岗位实践相结合。既考虑基本理论知识和基本技能的学习，同时也强调学生可持续发展的技术素质需求，并结合房地产岗位技能证书要求，注重学生实践能力培养。③吸收最新教研成果和房地产行业最新科技知识。适应多样化的教学需要，体现学生素质教育和创新能力的培养。④注重实务，反映岗位核心能力。体现工学结合、学做合一。⑤资源丰富、方便教学。为教师提供的教学资源库包括项目、案例、习题库、模拟试卷、教学课件等。

限于编者的能力和水平，本书中的缺点和错误在所难免，敬请各位同行、专家和广大读者批评指正，以使本书日臻完善。

要特别强调的是，国内各高校“房地产开发与经营”课程教学的同行给了我无数的启迪和帮助，在此表示由衷的感谢。同时，本书也引用了网上的一些相关资料，有可能会疏漏备注，在此表示歉意并致以由衷的谢意。此外，还要感谢中国建筑学会建筑经济分会领导、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，以及机械工业出版社的大力支持。

联系邮箱：1927526399@qq.com

全国房地产经营与估价专业委员会 QQ 群：282379766

编者

2014年4月于南京

教学建议

一、学时安排

房地产开发与经营实务	章	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投资融资	2 ~ 4	4	掌握
	7	地块开发定位与土地使用权获取	2	2	掌握
	8	地块开发规划设计与项目报建管理	2 ~ 4	8	掌握
	9	产品策划与项目招标	2	4	掌握
第三篇 房地产开发与经营中期 工作知识与技能	10	项目建设合同与管理组织	2	2	了解
	11	项目的建设管理与验收	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	项目销售与物业经营	2 ~ 4	8	掌握
	13	项目开发经营分析与后评价	2	4	熟悉
第五篇 房地产开发综合实训与 技能竞赛	14	房地产开发综合实训	2	另计	掌握
	15	房地产开发业务技能竞赛	2	另计	掌握
合计			30 ~ 36	44	

注：各章根据不同专业的要求在课时浮动范围内调整课时；第五篇另行安排综合实训与竞赛课程实践学时，建议2~4周。

二、教学方式与考核方法

“房地产开发与经营实务”课程在教学方式上，采用“项目引导、任务驱动”的教学法，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，学生通过对项目（任务）进行分析、讨论，明确其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，培养学生分析问题、解决问题的能力，从而激发他们的求知欲，培养独立探索、勇于开拓进取的自学能力。

“房地产开发与经营实务”课程不仅要教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的意识，使学生真正成为学习的主人。

“房地产开发与经营实务”课程在考核方法上，注重全面考察学生的学习状况，启发学生的学习兴趣，激励学生学习热情，促进学生的可持续发展。“房地产开发与经营实务”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“房地产开发与经营实务”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，例如：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是否积极地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的意识。

2. 恰当评价学生的理论知识与实际操作技能

“房地产开发与经营实务”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。在学习每个模块知识点时,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。“房地产开发与经营实务”课程学生学业评价突出阶段评价、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,以及安全意识、卫生状况、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

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 新型城镇化行业背景下万科布局商业地产	2
1.1 房地产行业	5
1.2 房地产企业	15
第 2 章 房地产开发项目与流程	21
案例 2-1 高科荣域项目	21
2.1 房地产开发项目	23
2.2 房地产开发流程	29
第 3 章 房地产经营与管理	38
案例 3-1 万科公司的经营管理	38
3.1 房地产经营	40
3.2 房地产管理	48
3.3 房地产法律法规	50

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	58
案例 4-1 金域蓝湾项目的开发与经营环境分析	58

4.1	经营环境特点与分析的原则	60
4.2	房地产开发与经营环境分析	61
第5章	地块市场分析与预测	70
案例 5-1	金域蓝湾项目市场分析与预测	70
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	79
5.3	房地产市场预测与方法	89
第6章	地块开发风险分析与投资融资	94
案例 6-1	金域蓝湾项目的投资风险与机会	94
案例 6-2	苏州 E 号地块投资风险决策	96
6.1	房地产投资特点	99
6.2	房地产开发经营风险的分析与控制手段	102
6.3	房地产项目的投资决策管理	109
6.4	房地产项目的融资管理	114
第7章	地块开发定位与土地使用权获取	121
案例 7-1	金域蓝湾项目开发定位	121
案例 7-2	南京别墅市场定位	125
7.1	房地产项目的市场定位与可行性分析	126
7.2	土地使用权的获取方式与程序	132
7.3	征地、拆迁管理与程序	137
第8章	地块开发规划设计与项目报建管理	143
案例 8-1	金域蓝湾项目规划设计	143
案例 8-2	东方天郡项目规划特点	146
8.1	地块工程勘察	149
8.2	项目规划设计的原则	151
8.3	项目规划设计的内容	154
8.4	项目规划技术经济指标	158
8.5	项目规划设计管理与报建管理	161
第9章	产品策划与项目招标	173
案例 9-1	金域蓝湾项目产品策划	173

案例 9-2 苏州 DDY 项目产品策划	175
案例 9-3 上城风景项目产品策划	177
9.1 项目的产品策划	179
9.2 项目的基础设施建设与管理	185
9.3 项目招投标管理与流程	187

第三篇 房地产开发与经营中期工作知识与技能

第 10 章 项目建设合同与管理组织	194
案例 10-1 锋尚用科技建设精品公寓	194
10.1 项目合同管理	195
10.2 项目管理的组织	203
案例 10-2 栖霞房地产公司组织结构	209
第 11 章 项目的建设管理与验收	210
案例 11-1 碧水园项目建设管理	210
案例 11-2 阳光雅居项目验收交付标准	211
11.1 项目管理的目标	213
11.2 项目投资(费用)控制与措施	215
11.3 项目质量控制与措施	217
11.4 项目进度控制与措施	219
11.5 项目验收管理内容	221
11.6 项目验收的工作方法与分户验收管理	222
11.7 项目验收常见质量问题与对策	224
11.8 项目竣工验收监测与政府验收管理办法	227
11.9 项目竣工决算、资料与质量保证书	232

第四篇 房地产开发与经营后期工作知识与技能

第 12 章 项目销售与物业经营	236
案例 12-1 LC 项目销售	236
案例 12-2 中国物业经营领军企业——万达商业地产的招商模式	239
12.1 房屋销售价格	242

12.2	项目销售渠道与促销推广	247
12.3	项目销售管理	253
12.4	房屋买卖程序与合同	256
12.5	售后服务——物业管理程序	259
12.6	房屋租赁经营与程序	265
12.7	房屋的抵押与程序	271
12.8	物业其他交易经营方式	272
第 13 章	项目开发经营分析与后评价	275
	案例 13-1 南京栖霞建设的经营发展	275
13.1	房地产经营收支分析	276
13.2	房地产经营成本分析	279
13.3	房地产经营资产分析	285
13.4	房地产经营利润分析	290
13.5	房地产开发项目后评价	293
第五篇 房地产开发综合实训与技能竞赛		
第 14 章	房地产开发综合实训	306
14.1	房地产开发综合实训课程的专业定位与教学理念	306
14.2	房地产开发综合实训目标	307
14.3	房地产开发综合实训内容及流程	309
14.4	房地产开发综合实训教学方式与教学组织	311
14.5	房地产开发综合实训教学进度计划与教学控制	313
14.6	房地产开发综合实训教学文件	316
14.7	房地产开发综合实训软件功能简介	317
第 15 章	房地产开发业务技能竞赛	318
15.1	房地产开发业务竞赛目的、意义和原则	318
15.2	房地产开发业务竞赛依据标准与竞赛内容	320
15.3	房地产开发业务竞赛规则	321
15.4	房地产开发业务竞赛组织	323
15.5	房地产开发业务竞赛平台功能简介	324
	参考文献	326

第一篇

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。

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。
2. 房地产开发项目与流程。主要介绍了房地产开发项目特点与房地产项目开发流程。
3. 房地产经营与管理。主要介绍了房地产经营、管理知识与主要房地产法律法规。

第1章

房地产行业与企业

学习目标

1. 了解我国房地产行业的发展历程、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信息。
2. 能够收集当地房地产企业信息。
3. 能够编写本地区房地产行业、企业概况报告。
4. 能有意识地培养自己团队精神。

案例 1-1

新型城镇化行业背景下万科布局商业地产

2013年12月3日,中共中央政治局召开会议,分析研究2014年经济工作,听取第二次全国土地调查情况汇报。会议提出要走新型城镇化道路,并表示2014年出台实施国家新型城镇化规划,落实和完善区域发展规划和政策。住房保障和房地产市场调控工作,是完善城镇化健康发展体制机制的一个重要方面。具体来讲,一方面,要切实落实各地住房保障计划,不能玩“数字游戏”,切实可以做到保障低收入群体在新型城镇化过程中的居住问题(不一定是购买住房的问题);另一方面,也要继续做好房地产市场调控,既要充分发挥房地产在宏观经济触底阶段的拉动经济增长的作用,但是,也不能因为在此市场背景下商品住宅市场价格过快上涨而导致城镇化的门槛再度提高。中央提出要坚持房地产调控政策不动摇,促进房价合理回归,促进房地产市场健康发展。在这种房地产行业大背景下,万科踏上了商业地产扩张之路。

万科百亿元在京布局商业地产

据《证券日报》报道：“万科集团北京万科公司第一次做面积如此之大的商业购物中心。”在位于北京昌平的金隅·万科广场即将开业之际，万科集团执行副总裁兼北京万科总经理毛大庆表示：“目前万科广场的招商工作已经完成95%以上，预计年净租金将在8000万~1亿元。”万科此举被业内解读为，其试水阶段已经结束了，在商业地产领域，万科将正式下水游泳。值得注意的是，虽然万科颇为低调地踏上了商业地产扩张之路，但其选址倾向于一线城市，仅北京一城持有型商用物业的货值就达到了100亿元，而且更确定了“轻资产，重运营”的商业地产与资本市场结合的经营模式。对此，毛大庆也向记者直言：“万科现在的状态是开着车换轮子，在不放弃现有销售额、销售规模的前提下，同时开展新的业务。”而这一新的业务，用毛大庆的话则称为商用地产，同时，这些项目实际上是为了更好地服务住宅开发。报道称，万科不但在业内挖到了专业运营商业地产项目的精英人才，更是在两年之前就组建了专业的运营团队，还有多位公司高管从不同维度抓商用地产业务。同时，其商用物业类型也确定为万科广场（区域型购物中心）、生活中心（集中的社区商业）和邻里家（社区商业街）三大产品线。“除了缺少世界六大品牌的奢侈品之外，完全可以与市中心购物广场媲美。”毛大庆这样评价于2013年11月27日正式开业的万科集团首个大型商用物业——金隅·万科广场项目。“我认为商业领域与资本市场进行结合才是真正的专业化商业地产的操作模式。”毛大庆称。商业地产有两种套路，卖了再管或卖了不管。据记者了解，凯德商用的运营方式是很典型的卖了再管，只持有一部分股份，而将大部分股份出售，但是要从管理上面要效益，收费用，实现赢利，把这类商业项目的重资产转化为轻资产经营。毛大庆坦言，在经营模式上，“我们要学习凯德商用，但也要坚持自己的管理特色”。他透露，以万科目前的情况来看，预计一个商业项目进入中后期后，万科将以股权或者债权等多种方式资本化这个项目，“我现在的目标是能够达到开一个商业项目就可以资本化一个，然后以收取管理费等方式来自己运营”。目前，在商业地产领域，万达集团可谓一枝独秀，旗下万达广场品牌遍布全国各大中城市。据万达集团官网介绍，万达广场是中国商业地产第一品牌。城市综合体是万达在世界独创的商业地产模式，内容包括大型商业中心、城市步行街、五星级酒店、写字楼、公寓等，集购物、餐饮、文化、娱乐等多种功能于一体，形成独立的大型商圈，万达广场就是城市中心。万达广场是企业效益和社会效益的和谐统一，能够产生四大社会效益：一是提升城市商业档次；二是新增大量就业岗位；三是创造持续巨额税收；四是丰富群众消费需求。万达集团是全球商业地产行业的龙头企业，截至2013年11月1日已在全国开业82座万达广场，持有物业面积规模全球第二，计划到2014年开业110座万达广场，持有物业面积2300万平方米，成为全球规模第一的不动产企业。万达商业地产公司拥有全国唯一的商业规划研究院、全国性的商业地产建设团队、全国性的商业管理公司，形成商业地产的完整产业链和企业的核心竞争优势。

万科借徽商银行布局地产金融，盘活商业地产

据《经济参考报》报道，万科前不久发布公告称，预计公司旗下子公司认购徽商银行H股股份数不超过88398.6万股，金额达4.19亿美元，交易完成后万科将持有徽商银行近8%的股权，成为最大单一大股东。万科入股徽商银行被外界解读为谋求房地产金融化布局。有知情人士透露，万科布局金融的最终目的是盘活手上的以商铺为主的商业地产。对于首次大手笔投资房地产以外的领域，且首次大规模认购新股，万科董事长秘书谭华杰公开表示：“认购徽商银行的投资规模不大，但可望发挥协同效应，帮助公司率先向客户提供国内领先的社区金融服务，提升公司在全面居住服务方面的竞争力。”一位银行业分析人士说：“目前，房地产行业投资依然是带动我国经济增长的重要力量；因此，大多数银行的房地产贷款占比都不低，万科介入后，其合作的上千家企业都有可能给徽商银行带来融资或其他方面的业务，徽商银行能够在地产供应链中寻找业务扩张的机会。”一位接近万科的知情人士透露，在金融布局方面，万科打算借鉴中国香港房地产市场的做法，未来试图撬开房地产信托投资基金这一渠道，推动房地产资产证券化，以盘活名下以商铺为主的商业地产等固定资产。“卖房子只是一锤子买卖，如何将手里买房的客户资源、供应商资源等充分利用，升华品牌和再次掘金，也许是眼下房企巨头正在思考和实践的事情。”该人士分析称。早在2005年11月，香港房屋委员会分拆出售名下180个商场和停车场成立了领汇房地产投资信托基金，在香港联交所主板上市，以19亿港元基金单位，筹资200亿港元之巨。“万科的地产项目非常多，而其中商业储备用地就高达700万平方米，并且这些商业商铺大多是万科自己持有。然而，万科非常清楚地认识到，单一房地产业态发展黄金期即将过去，如果这些资产最终打包上市，可以形成相当可观的利润，而这些也属于地产的优质资产。”上述知情人士表示。

资料来源：中国经营网，2013-11-25，作者有整理。

案例讨论

万科集团是如何应对房地产行业形势的？

学习任务

考察当地房地产项目开发的行业背景。

房地产是指土地、建筑物及固着在土地、建筑物上不可分离的部分及其附带的各种权益。房地产由于其自己的特点即位置的固定性和不可移动性，在经济学上又被称为不动产，有三种存在形态：土地、建筑物、房地合一。房地产业是国民经济的基本载体，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