

FANGDICHAN KAIFA SHIWU 房地产开发

实务

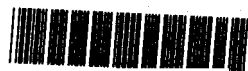
◎吴鼎贤 编著

知识产权出版社

www.cnipr.com

中国水利水电出版社

www.waterpub.com.cn



ANGDICHAN
KALEA
JHIMU

房地产开发

◎吴鼎贤 编著



知识产权出版社
www.cnipr.com



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn



内容提要

本书全面系统地论述了房地产项目投资各个环节的主要问题和操作办法。全书共 9 章, 包括概述、投资机会研究、区位分析、决策投资、资金筹措与风险分析、建筑设计与规划设计、项目管理、营销与促销、企业管理与领导艺术等内容。

本书既有一定的理论深度, 又具有实用性和可操作性, 可供房地产专业人员使用, 也可作为大专院校相关专业师生的教学参考用书。

责任编辑: 阳 淼 张宝林 E-mail: yangsanshui@vip.sina.com; z-baolin@263.net

编辑加工: 张荣荣

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产开发实务/吴鼎贤编著. —北京: 知识产权出版社, 2004.12

ISBN 7-80198-170-7

I. 房...

II. 吴...

III. 房地产—开发

IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 141032 号

房地产开发实务

吴鼎贤 编著

知识产权出版社 出版、发行 (北京市海淀区马甸南村 1 号; 电话、传真: 010-82000893)
中国水利水电出版社 (北京市西城区三里河路 6 号; 电话: 010-68331835 68357319)

全国各地新华书店和相关出版物销售网点经销

北京市兴怀印刷厂印刷

787mm×1092mm 16 开 17.25 印张 357 千字

2004 年 12 月第 1 版 2005 年 3 月第 2 次印刷

印数: 2101—4100 册

定价: 28.00 元

ISBN 7-80198-170-7

版权所有 侵权必究

如有印装质量问题, 可寄中国水利水电出版社营销中心调换

(邮政编码 100044, 电子邮件: sales@waterpub.com.cn)

前言

近几年来，随着我国经济全面高速发展，房地产业掀起了一股前所未有的发展热潮。房地产市场竞争越来越激烈，房地产经营策略已成为开发商进行市场竞争的重要工具。本书为房地产开发提供了一种原理清晰和较为实用的、系统性很强的方法。其理论性表现在本书以策略性管理为导向，使之成为开发商进行市场竞争的主要方法；其实用性表现在本书介绍了大量用于实际操作의实例、方法和工具，使本书具有工具价值和参考价值。本书采取循序渐进、分步介绍的方法进行阐述，以使读者对房地产投资的各个环节进行全面了解。书中着重指出了投资者需要做什么，怎么做，以及应该注意的问题。

全书共分9章，包括概述、房地产投资机会研究、房地产投资区位选择、房地产投资决策、房地产资金筹措与风险分析、住宅的建筑设计 with 规划设计、房地产建设项目管理、房地产市场营销与促销以及房地产企业管理与领导艺术等内容。

写作本书有三方面原因：

第一，为了满足研究人员、咨询人员和房地产管理者的切实需要。他们需要一本既能从理论上阐述清楚，又能用于指导实践的房地产投资专著，要求书中提供的并不是一种纯学术观点。换句话说，希望读者不仅能理解本书的内容，或是再做些探讨，能够把本书提供的方法用于房地产投资的实践中去。

第二，鉴于目前这样的书很少，作者只能确立自己用于房地产投资的系统性方法。在过去的十几年中，作者潜心研究、阅读了有关这方面的书籍，最终写出了本书。

第三，业界的项目管理目前可分为设计项目管理、监理项目管理、

施工项目管理和业主项目管理四种。前三种项目管理较多见于有关的资料之中，而却很少有关于业主的项目管理这方面的研究资料。房地产开发商作为业主，在作出投资决策以后，十分重要的事情就是通过项目管理，将所开发的物业实现精品工程，展现品牌效应，同时使开发成本极小化，开发利润极大化。本书在这一方面用了较大的篇幅进行阐述，同时，这部分内容也可供大型项目建设指挥部、项目管理部或建设单位基建部门等参考。

本书既富有可读性，又全方位、多角度、深层次地揭示了房地产开发各个方面的问题。使开发商在参考阅读中掌握房地产的真谛，从而启发灵感、开拓工作思路，起到有益的作用。

本书由吴鼎贤教授主编，其中吴鼎贤撰写了第2~4章、第6章和第7章；任曦撰写第1章；王金友撰写第5章；徐顺利撰写第8章；黄平撰写第9章。江苏省建设厅徐学军副厅长修改并校阅了全部书稿，在此表示衷心的感谢。

本书在编写过程中，参考了一些国内外同行专家论著中的资料，谨在此向他们表示致谢。由于编写时间紧迫，加之水平有限，书中不足之处在所难免，敬请专家及读者批评指正。

作者

2004年11月

目录

前 言

第 1 章 概述 1

1.1 房地产开发的类型与特点 / 1

1.1.1 房地产开发有关概念 / 1

1.1.2 房地产开发类型 / 3

1.1.3 房地产开发形式 / 4

1.1.4 房地产开发特点 / 4

1.1.5 房地产开发策划内容 / 6

1.2 房地产开发程序 / 7

1.2.1 项目立项阶段 / 7

1.2.2 项目前期准备阶段 / 9

1.2.3 项目建设阶段 / 10

1.2.4 项目销售及售后服务阶段 / 11

1.3 房地产企业人员与组织 / 12

1.3.1 开发企业的人员构成 / 12

1.3.2 项目经理 / 13

1.3.3 项目团队 / 14

1.3.4 组建项目管理班子 / 16

1.4 房地产开发法规和管理 / 18

1.4.1 综合开发管理 / 18

1.4.2 商品房建设计划管理 / 19

1.4.3 综合开发公司的资质管理 / 19

1.4.4 房地产企业的自律作用 / 21

1.4.5 房地产审计 / 21

第 2 章 房地产投资机会研究 23

2.1 房地产投资机会的概念及重要地位 / 23

2.1.1	投资机会的概念	/ 23
2.1.2	投资机会的重要地位	/ 24
2.2	房地产投资环境分析	/ 25
2.2.1	自然环境与基础设施	/ 26
2.2.2	人文环境	/ 26
2.2.3	商业环境	/ 27
2.2.4	交通环境	/ 27
2.3	房地产投资机会研究	/ 27
2.3.1	把握市场入市时机	/ 27
2.3.2	把握市场客户定位	/ 29
2.3.3	把握适时的经营理念	/ 30
2.3.4	把握政策背景的利用	/ 30
2.3.5	需要注意的问题	/ 31
2.4	房地产投资机会研究定量分析	/ 33
2.4.1	模糊数学评价法	/ 33
2.4.2	综合评价法	/ 37
2.5	房地产投资机会选择过程	/ 49
2.5.1	外部因素分析	/ 50
2.5.2	财务因素分析	/ 50
2.5.3	内部因素分析	/ 51
2.5.4	房地产投资机会选择过程	/ 51

第3章 房地产投资区位选择 52

3.1	房地产投资区位的概念及重要地位	/ 52
3.1.1	区位的概念	/ 52
3.1.2	区位的重要地位	/ 52
3.2	房地产区位分析	/ 54
3.2.1	交通动线	/ 54
3.2.2	区位特征	/ 57
3.2.3	发展规划	/ 58
3.2.4	环境与区位	/ 58
3.3	房地产投资区位选择	/ 59
3.3.1	区位选择的含义	/ 59
3.3.2	住宅区位选择原则	/ 59
3.3.3	住宅区位选择	/ 61

- 3.3.4 其他房地产区位选择 / 63
- 3.3.5 区位的动态判断与深层分析 / 64
- 3.3.6 需要注意的问题 / 65
- 3.4 土地市场及土地价格 / 67
 - 3.4.1 土地市场 / 67
 - 3.4.2 土地价格 / 68

第4章 房地产投资决策 72

- 4.1 投资决策的概念及程序 / 72
 - 4.1.1 投资决策概念 / 72
 - 4.1.2 投资决策程序 / 73
 - 4.1.3 房地产策划的切入点 / 74
- 4.2 市场调查 / 75
 - 4.2.1 市场调查的情况分析 / 75
 - 4.2.2 抽样调查 / 75
 - 4.2.3 调查周期及调查问卷 / 76
 - 4.2.4 需要注意的问题 / 77
- 4.3 市场走势分析和市场预测 / 78
 - 4.3.1 市场走势分析 / 78
 - 4.3.2 定性预测 / 79
 - 4.3.3 定量预测 / 82
- 4.4 房地产投资策略 / 86
 - 4.4.1 住宅投资策略 / 86
 - 4.4.2 商业用房投资策略 / 87
 - 4.4.3 写字楼投资策略 / 87
 - 4.4.4 宾馆和酒店投资策略 / 88
 - 4.4.5 别墅投资策略 / 88
 - 4.4.6 工业项目投资策略 / 89
 - 4.4.7 停车场和仓库投资策略 / 89
- 4.5 房地产投资决策 / 89
 - 4.5.1 定性决策 / 90
 - 4.5.2 获利能力分析 / 92
 - 4.5.3 定量决策 / 96
 - 4.5.4 需要注意的问题 / 102

第5章 房地产资金筹措与风险分析 104

5.1 房地产项目投资成本费用构成与估算 / 104

5.1.1 房地产项目投资与成本费用构成 / 104

5.1.2 房地产项目投资与成本费用估算 / 104

5.2 房地产项目经营税费 / 106

5.2.1 与转让房地产有关的税费 / 106

5.2.2 土地增值税 / 107

5.2.3 企业所得税 / 108

5.3 开发资金流动特征与资金筹措原则 / 108

5.3.1 开发资金的流动特征 / 108

5.3.2 资金筹措原则 / 109

5.4 房地产资金筹措渠道 / 111

5.4.1 财政筹资 / 111

5.4.2 银行贷款 / 111

5.4.3 股票筹资 / 111

5.4.4 债券筹资 / 112

5.4.5 直接向用户集资 / 112

5.4.6 利用外资 / 112

5.5 资金筹措 / 112

5.5.1 资金投入计划 / 112

5.5.2 资金流动计划 / 114

5.5.3 筹资方式 / 114

5.5.4 还贷方式 / 115

5.6 房地产投资风险分析 / 117

5.6.1 房地产投资风险的含义及其衡量 / 117

5.6.2 房地产开发的不确定性和风险产生 / 120

5.6.3 房地产投资风险的主要类型 / 121

5.6.4 房地产投资风险的规避和控制 / 123

第6章 住宅的建筑设计 with 规划设计 125

6.1 建筑设计与规划设计的概念及重要地位 / 125

6.1.1 建筑设计与规划设计的概念 / 125

6.1.2 建筑设计与规划设计的重要地位 / 125

6.2 居住区规划设计 / 126

6.2.1	用地规模与配置	/ 126
6.2.2	设施与布局	/ 130
6.2.3	道路交通	/ 130
6.2.4	建筑控制	/ 132
6.2.5	城市设计	/ 133
6.2.6	建筑空间	/ 133
6.2.7	景观与形象	/ 135
6.3	住宅建筑设计	/ 136
6.3.1	功能定位	/ 136
6.3.2	建筑风格和造型	/ 138
6.3.3	房型设计	/ 140
6.3.4	住宅设计	/ 141
6.3.5	住宅设计细化	/ 143
6.3.6	建筑设计的他山之石	/ 144
6.3.7	旧城改造中的住宅建筑设计	/ 146
6.4	价值工程方法优选住宅设计方案	/ 146
6.4.1	价值工程的概念	/ 146
6.4.2	价值工程方法优选住宅设计方案	/ 147
6.5	住宅配套及环境设计	/ 152
6.5.1	住宅配套	/ 152
6.5.2	居住区市政配套	/ 154
6.5.3	环境设计	/ 154
6.5.4	借鉴设计思想	/ 155

第7章 房地产建设项目管理 157

7.1	开发商的设计管理	/ 157
7.1.1	方案设计竞选	/ 157
7.1.2	设计招标	/ 158
7.1.3	初步设计和初步设计概算	/ 160
7.1.4	施工图设计	/ 163
7.1.5	设计阶段的质量控制	/ 163
7.1.6	设计阶段的进度控制	/ 165
7.1.7	设计阶段的投资控制	/ 166
7.1.8	设计合同的履行管理	/ 167
7.2	开发商的项目管理	/ 169

7.2.1	综合计划管理	/ 169
7.2.2	项目范围管理	/ 171
7.2.3	项目时间管理	/ 173
7.2.4	项目投资管理	/ 178
7.2.5	项目质量管理	/ 186
7.2.6	项目合同管理	/ 191
7.2.7	项目协调管理	/ 196
7.2.8	项目采购管理	/ 198
7.3	政府的建设管理	/ 203
7.3.1	确定规划设计条件	/ 203
7.3.2	审定设计方案	/ 203
7.3.3	核发建设工程许可证	/ 204
7.3.4	质量监督站及其工作任务	/ 204
7.3.5	政府质量监督与监理的区别	/ 204
7.4	开发商对监理的管理	/ 205
7.4.1	监理招标	/ 205
7.4.2	监理标准化管理的内容和要求	/ 207
7.4.3	监理合同的履行管理	/ 208

第8章 房地产市场营销与促销 210

8.1	购房市场与购房行为分析	/ 210
8.1.1	购房市场分析	/ 210
8.1.2	购房人分析	/ 213
8.1.3	购房动机分析	/ 214
8.1.4	购房过程分析	/ 216
8.2	房地产市场竞争	/ 216
8.2.1	房地产市场竞争概况	/ 217
8.2.2	房地产市场竞争策略	/ 218
8.3	房地产价格策略	/ 219
8.3.1	从经济学角度看房地产价格策略	/ 219
8.3.2	从市场角度看房地产价格策略	/ 221
8.4	房地产调价策略	/ 224
8.4.1	价格调整因素	/ 224
8.4.2	价格调整方法	/ 225
8.5	房地产营销与促销	/ 226

- 8.5.1 低开高走战术 / 226
- 8.5.2 承诺战术 / 228
- 8.5.3 降低门槛战术 / 230
- 8.5.4 制造投资饥渴感战术 / 232
- 8.5.5 降价战术 / 232
- 8.5.6 价格产权拆细战术 / 233
- 8.5.7 组合战术 / 233
- 8.5.8 打文化牌战术 / 234
- 8.5.9 补充实例 / 234

第9章 房地产企业管理与领导艺术 237

- 9.1 房地产企业管理 / 237
 - 9.1.1 现代企业管理 / 237
 - 9.1.2 企业管理的几个阶段 / 242
 - 9.1.3 企业经营策略 / 243
- 9.2 房地产企业老总的素质要求 / 246
 - 9.2.1 房地产企业老总应具备的专业知识 / 246
 - 9.2.2 房地产企业老总应具有的实际能力 / 247
 - 9.2.3 房地产企业老总应掌握的工作技能 / 249
- 9.3 房地产企业老总的领导方法与艺术 / 250
 - 9.3.1 决策方法与艺术 / 250
 - 9.3.2 择事方法与艺术 / 251
 - 9.3.3 用人方法与艺术 / 256
 - 9.3.4 社交方法与艺术 / 257
 - 9.3.5 提高效率方法与艺术 / 257

参考文献 261

概 述

房地产是国民经济中一个十分重要又很特殊的产业，本章作为概述，主要论述了房地产的类型与特点、房地产开发程序、房地产企业人员与组织形式，以及房地产开发法规和管理等内容。

1.1 房地产开发的类型与特点

房地产投资具有各种不同的类型，对于投资者来说，最关心的是房地产投资的经济内容。按经济内容的不同，可把房地产分为土地开发、房屋开发、房地产开发和房地产综合开发等。

1.1.1 房地产开发有关概念

1. 房产

所谓房产是指房屋财产，即指在法律上有明确的权属关系，在不同的所有者和使用之间可以进行出租、出售或者由所有者自用或作其他用途的房屋。具体包括住宅、厂房、仓库以及商业、服务、文化、教育、办公和体育等多方面的用房。

房产与房屋不同，房屋是建造在土地之上，定位于供人们生活、生产使用的建筑物，而房产是指作为商品和非商品的房屋的总称，根据房产划分的不同标准，可分为商品房和非商品房，住宅和非住宅房。

商品房指由房地产开发公司进行综合开发建成后用于出售或出租经营的住宅房、商业用房以及其他用房。非商品房指自建或委托建设或者参加统建，由自己使用的住宅或其他用房。住宅房指专门向人们提供居住使用的房屋。非住宅房指不用于人们居住，而专门用来作为生产、经营和办公等用途的房屋。

2. 地产

地产不同于自然形态的土地，地产指法律上有明确的权属关系，可以由所有者、经营者和使用进行土地开发、土地经营，并能够带来相应经济效益的建设用地。地产作为一种经营形态，是指土地财产，是在一定的土地所有权关系下作为财产的土地，由地貌、土壤、岩石、植被、水文和气候等条件所组成的一个独立的自然综合

体。从房地产经济角度看,地产指陆地表面及其上、下空间,即城市土地、农村土地、耕地、荒地、风景区、自然保护区以及其他陆地及其上、下空间。

根据土地所有权性质的不同,地产可分为国有土地和集体土地两大类;根据使用目的不同,可以分为工业用地、商业用地、铁路用地、道路用地、军事用地、住宅建设用地、耕地、园地、林地、牧地和荒闲地等。

3. 房地产

房地产是房产和地产的总称,它也是一切社会、经济和生活活动的载体。房地产作为人类生产生活的必需品,不仅是最基本的生产要素,也是最基本的生活资料。在市场经济中,房地产是一种商品,又是人们最重视、最珍惜和最具体实在的财产。

由于房屋及相关的土地是不能移动的,所以房地产又被称为不动产。所谓不动产,简单地说是不能移动的财产。房地产实际上已经成为一个规范化的整体概念,在物质形态上房产与地产总是联为一体,房依地而建,地为房的载体;在经济形态上,房产、地产的经济内容和运动过程也具有内在的整体性和不可分割性。

4. 房地产业

房地产业在我国是一个新兴产业,是第三产业的重要组成部分,在我国国民经济分类标准中被作为独立的行业,列为第七类。房地产业是以土地和建筑物为经营对象,从事房地产开发建设、经营、管理以及维修、装饰、服务的集多种经济活动为一体的综合性产业。它既是国民经济的先导性、基础性产业,又是附加值比较高的产业。房地产业为人们提供一定的空间地域,它是整个城市社会、政治、经济和文化生活重要的物质基础,没有房地产业就没有城市和城市的社会经济生活。

从事房地产开发、经营、管理和服务的企事业单位群体在工业化、城市化进程中兴起、发展,逐步形成了完整、独立的房地产业;反过来,它又推动工业化、城市化以及现代化的发展。近年来,我国房地产业在改革开放中得到恢复发展并迅速崛起的大量事实,充分证明了它在国民经济中的重要地位和作用。随着城镇国有土地有偿使用和房屋商品化的推进,房地产业将成为我国国民经济的支柱产业之一。另外,加快发展房地产业,对于提高土地既是资源又是资产的认识,促进土地的节约和合理利用,对政府筹集建设资金,推动城市建设和经济发展,都具有重要的作用。

5. 国土开发

国土开发是指对国土资源的开发、利用、治理和保护,以求最大限度地发挥国家自然资源的经济效益和社会效益。国土开发的基本目标是寻求经济、人口、资源、环境之间的最佳组合。

6. 城市开发

城市开发亦称城市建设综合开发,这是一种地区性的开发,以寻求一个城市范围内最佳经济效益和社会效益,即谋求规模效益。一个城市的建筑面貌往往反映了该地区社会经济文化发展的水准。我国在总结近几十年来城市建设正反两方面经验教训的

基础上,借鉴各国优良模式,提出了“统一规划、统一开发、统一建设、统一管理”的建设方针,这一方针充分体现了现代城市建设和发展的客观规律。

7. 房地产综合开发

房地产开发根据开发的统一性、配套性的程度,又分为单项开发与综合开发两种。所谓房地产综合开发,是指城市土地和房屋的规划、设计、开发、建设和经营是综合性的,兼有生产与流通两个领域的经济活动。房地产综合开发实际上也是以建筑地块和房屋的开发、建设为中心,对某一建设区域的市政设施和公用建筑实行统一规划、综合配套、协调建设。之所以要进行房地产综合开发,就是要避免过去那种“各行其是、零敲碎打、互不配套、见缝插针、乱建乱盖”而遗留下的无穷后患。在吸取历史教训的基础上,今后的房地产开发,在城市基础设施方面,要对交通道路、供水、排水、供电、供热、供气和邮电通信等方面实行统筹规划、配套建设。

房地产综合开发工作,从横向来看,面对新开发地区的工业、交通、住宅、科学文化、教育卫生、商业服务、市政工程、公用设施、园林绿化、行政机关及其他建设工程项目,要根据需要与可能区分轻重缓急,统筹安排、配套建设、分期交付使用,尽量发挥工程效益,做到既有利生产,又方便生活。从纵向来看,要对建设的全过程,从立项论证、规划设计、征地拆迁、招标投标、土地平整、组织施工、施工验收,一直到房屋经营管理,做到各环节紧密衔接、互相配合、协调发展,以达到较高经济效益、较好社会效益、较优环境效益的统一。

1.1.2 房地产开发类型

房地产开发的形式多种多样,从不同的角度可以划分出不同的类型。

1. 按开发的区域性质划分

根据被开发区域的性质可以将房地产开发分为新区开发和旧区再开发两种形式。

新区开发主要是对城市郊区的农地和荒地进行改造,使之变成建设用地,并进行一系列房屋、道路、公用设施等方面的建造和铺设,使之变成新的城区。建设卫星城就是一种大规模建设新区的开发。新区开发的主要特点是从生地开始,严格按照城市规划和各项开发区的功能进行建设。新区开发尽管用地位置比较偏远,但由于是第一次开发,因此配套能够比较完善,用地条件也比较宽松,适合于规模较大的住宅开发或工业用房开发。

旧区再开发也被称为旧区改造,主要是对已建成的某些区段的建筑和各项配套设施进行拆迁改造或重新建设,具有改变或扩大原有建筑地段的使用性质和功能的特点。旧区改造在城市建设中具有重要的意义:一方面,可以通过改造,改变以往旧城区人口过密、交通紧张、房屋陈旧、设施落后、环境质量恶劣的弊病;另一方面,也可以调整城市的用途,节约土地资源,提高土地效益,增强城市活力。目前,旧区改造已成为许多城市房地产开发的主要形式。

2. 按开发的规模划分

根据房地产开发的规模可以将房地产开发划分为单项开发和成片开发两种形式。

单项开发是指开发规模小、占地少、功能比较单一的项目，这种项目开发投资较少，建设周期较短，往往表现为分散建造的一些单项工程或单位工程。

成片开发规模大、占地多、功能多，无论是在新区开发还是旧区改造都表现为成片建造多个工程项目，实施多种配套，是一种投资额高、建设周期长的综合性开发。面积小的可以表现为某个小区的开发，面积大的相当于一个新区的开发。成片开发在具体的实施过程中往往采取分期分批、滚动开发的方式。

3. 按开发的对象划分

按照房地产开发的对象可以将房地产开发分为土地开发、房屋开发和综合开发三种形式。

土地开发是指土地开发企业在获得土地使用权以后，通过征地、拆迁、安置等工作，将土地开发成具有“七通一平”条件（供水、排水、供电、供热、供气、电信、道路畅通，场地平整）的建房基地，然后通过协议、招标或拍卖的方式，将使用权转让给其他房地产开发企业进行房屋建设的一种开发经营方式。

房屋开发是指房地产开发企业以一定的方式获得地块的使用权后，按照规划要求建造各类房地产商品，如住宅、办公楼、商业用房、娱乐用房等，并以出售或出租手段将这些房地产商品推入市场的一种开发经营方式。

综合开发是指土地开发以及房屋和有关的市政、公建配套设施结合起来进行建设的开发方式，这种开发方式往往是由一个开发企业负责从投资决策到土地使用权的获取，从基地的建设、房屋以及小区内市政、公建配套设施的建造，直到房屋的租售和管理全过程的实施，这种开发方式也是目前我国绝大多数房地产开发企业采取的一种开发方式。

1.1.3 房地产开发形式

1. 新区开发与旧城区改建

新区开发是指按照城市具体规划，在城市现有建成区以外的一定地段，进行集中成片、综合配套的开发建设活动。旧城改建是指保护好旧城区优秀的历史文化遗产及传统风貌，充分利用并发现旧城区现有各项设施的潜力，根据目前实际情况和存在的主要矛盾，有计划、有步骤、有重点地对旧城区进行充实和更新的建设活动。

2. 外延型开发与内涵型开发

外延型开发是指单纯靠增加城市土地面积进行土地开发和新建房屋实现的房地产开发方式。内涵型开发是指在原有土地上通过增加土地的容积率、更新基础设施、新建和翻新、扩建房屋等方式实现的房地产开发。

1.1.4 房地产开发特点

房地产开发是房地产业中最基本、最主要的物质生产活动，同时又在城市建设中

担当着重要角色，房地产开发具有自身的特征。

1. 综合性

房地产开发最本质的特征是综合性，主要体现在以下三个方面：

(1) 综合性是房地产开发的内在要求。现代城市建设要求在开发过程中必须坚持“全面规划、合理布局、综合开发、配套建设”的方针，也就是在开发过程中，不仅仅是对建筑地块或房屋建筑进行有目的建设，而且要对被开发地区的一些必要公用设施、公共建筑进行统一规划，协调建设。尤其是住宅开发，要以人为本，以综合的思想来对居住用房、服务用房、文教卫生用房和福利娱乐用房等实行配套建设，并注意生活环境的营造。缺乏综合性与配套性的开发活动不符合现代城市建设要求。

(2) 综合性还表现为开发过程中工作关系的广泛性及项目操作的复杂性。房地产开发过程环节很多，涉及的部门与关系也很多，不仅要涉及规划、设计、施工、供电、供水、电信、交通、教育、卫生、消防、环境和园林等部门，而且还通过征地、拆迁和安置等工作与城市居民的生活密切联系。同时，每一个开发项目所涉及的土地条件、融资方式、建筑设计与施工技术的要求和市场竞争情况等可能都不一样，需要开发商认真地进行综合分析，统筹安排，制定最佳开发方案。

(3) 房地产开发的综合性还体现在其作为一个基本的物质生产部门，必须与本国、本地区各产业部门的发展相协调，并起到一定的先导作用。脱离了国情、区情，发展速度过快或过缓，规模过大或过小都会给经济及社会发展带来不良影响。

2. 长期性

房地产开发从投入资本到资本回收，从破土动工到形成产品，需要经过几个阶段的工作，如准备阶段、施工阶段和销售阶段等。尤其是在建筑施工阶段，需要集中大量的劳动力，通过一砖一石、一管一线的建造才能最终形成产品，并且这一过程与资金是否及时到位关系重大，因此整个过程往往需要较长的时间。一般来说，普通的开发项目需要2~3年，规模稍大的综合性项目需要4~5年，而一些成片开发的大型项目需要的时间则更长。

3. 时序性

尽管房地产开发是一项涉及面广、比较复杂的经济活动，但从实务上来讲具有很强的操作程序。从项目的可行性分析到土地的获取，从资金的融通到项目的实施，乃至后期的房屋租售管理等，虽然头绪繁多，但先后有序。这不仅是由于政府的土地、规划和建设等部门的行政管理，使许多工作受到审批程序的制约，而且也与房地产开发生产活动的内在要求有关。因此，开发项目的实施必须要有周密的计划，使各个环节紧密衔接、协调进行，以缩短周期、降低风险。

4. 地域性

房地产不可移动，房地产的使用、价值和市场等带有强烈的地域特征，并且使房地产开发投资更为地域所限制。从微观来看，开发项目受区位或地段的影响非常大，