

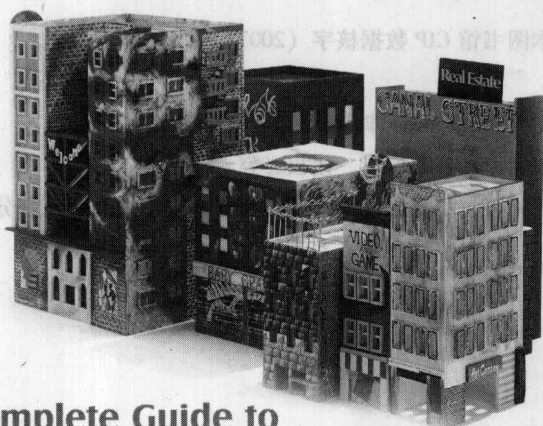
A Complete Guide to China Real Estate Development

中国房地产项目开发全程指引

李海峰 编著



中信出版社
CHINA CITIC PRESS



A Complete Guide to
China Real Estate
Development
中国房地产项目开发全程指引

李海峰 编著

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

中国房地产项目开发全程指引/李海峰编. —北京: 中信出版社, 2008. 1
ISBN 978-7-5086-1074-0

I. 中… II. 李… III. 房地产—开发—中国 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 197362 号

Copyright © LexisNexis 律商联讯 2008

本书版权为律商联讯所有, 侵权必究。

未经书面许可, 不得以任何形式影印或复制本书的任何部分。

中国房地产项目开发全程指引

ZHONGGUO FANGDICHAN XIANGMU KAIFA QUANCHENG ZHIYIN

编 者: 李海峰

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路 14 号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 31.25 字 数: 440 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版 印 次: 2008 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5086-1074-0/F · 1274

定 价: 78.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。 服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

感谢母亲给我的教诲

记得小时候，母亲给我讲了这么一个小故事：

有个木匠准备退休，他告诉老板，说要离开建筑行业，回家与妻子儿女共享天伦之乐。老板舍不得他的好工人走，问他是否能帮忙再建一座房子，老木匠说可以。但是大家后来都看得出来，他的心已不在工作上，他用的是软料，出的是粗活。房子建好的时候，老板把大门的钥匙递给他。

“这是你的房子，”老板说，“我送给你的礼物。”

他震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？从此他得住在一幢自己粗制滥造的房子里！

母亲说希望我长大了，不要漫不经心地“建造”自己的生活，凡事精益求精，凡事要尽最大努力。

当时我还小，不理解母亲说的话，许多年后，我理解了，我们应该把自己当成那个木匠，想想自己建造的房子，每天自己敲进去的一颗钉，加上去的一块砖，或者竖起的一面墙……都应该用自己的智慧和高度的责任心去建造！建造一座房子是如此，建造一个房地产企业是如此，建造我们自己的生活也是如此！

我感谢母亲给我的教诲！

前 言

1996年，我离开美国纽约，作为一位房地产专业人士，就职于香港某大集团投资公司，担任该集团公司房地产部的项目经理，继续从事我所喜爱的房地产开发工作。该集团公司的一项主要投资，就是在香港和内地各大主要城市进行房地产的投资开发。

到任后，我深感美国的房地产业与中国的房地产业在投资运作方面有很大的不同，当时我极希望尽快了解并掌握中国房地产业的具体运作系统实务知识。于是，我抓紧在内地出差的任何机会，在各大书店寻找有关书籍，但是我发现这方面的书籍非常缺乏。当然，有关房地产开发、投资、估价、经营、营销、物业管理等高校教材及参考书是为数不少，但这些教材及参考书一般由学院学者编写，主要是偏重理论研究和学生学习之用，很难作为从事房地产具体操作者的实务工作指南，究其原因，房地产业是一项很复杂、很具体的行业，不亲身经历其中的每一个运作过程，恐怕难以系统地讲清楚其整个运作过程。

我曾经做过一个测试，在我与许多投资项目负责人交谈时，曾经问他们：“一个住宅项目从立项到销售完毕，到底需要向政府有关部门申请多少个证？”结果90%的人都说不清楚。再问：“这些证向谁申请，其申请程序如何？”100%的人几乎都无法说清楚。其原因之一是我国房地产未走向规范化，同时，也说明了该行业确实复杂、具体。

回想起来，在我刚涉足中国房地产业时，就有一种愿望，希望通过若干年工作实践后，自己编写一本“中国房地产项目开发操作指引”的书，以此详细、系统地阐述中国房地产开发的实务运作，并融入自己的工作经验及失误教训，使从事该行业的人或有兴趣于该行业的人对房地产开发有一个具体的、系统的认识，让他们在实际工作中有更具体和直接的指导，

从而少走弯路，创造更好的效益。我相信，随着中国经济的深入开放，越来越多的国内企业家和国外投资者，将更多地把资金投向中国的房地产业，他们将更急需了解中国房地产开发的实际运作，以期取得理想的投资回报。

弹指间，10年过去了，我服务的公司已有了更换，但是我的工作性质仍然是从事中国内地和香港两地的房地产投资和开发。这些年来，我从事了大约三十多个大中型房地产项目的开发建设，这些项目分别地处香港、北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、昆明、海南、南昌、青岛、汕头，所涉及资金从几千万到几十亿元人民币。我参与的这些项目有住宅、高低层公寓、办公大楼、大型商场、综合楼、酒店、高尔夫球场等等，这些项目有些是自始至终地干，有些则是半途接手。这工作过程中经历了许多曲曲折折的路程，尝尽了酸甜苦辣。从1997年起，我就注意收集有关中国房地产开发的有关资料，经过几年的思索整理，自2001年起，我开始了本书的写作。

房地产业是国民经济发展的一个十分重要的支柱行业，为国民经济发展提供重要的物质基础。一方面，它可以改善人们的居住和生活，另一方面，又能为社会提供税费，为政府财政增加收入。它还是多种行业的龙头，可带动其他行业的发展，例如建筑业、建材业、金融业、化工业、机电业、电信业、家电业、装修业、家私业、旅游业和服务业等相关产业，从而刺激社会经济的发展。

房地产开发经营管理是一门涉及面广、专业性和综合性强的多学科交叉的管理科学，例如它涉及建筑学、城市规划学、项目管理学、金融学、企业管理学、会计学、统计学、广告学、销售学和法律学等等，这就要求从事该行业的人员，尤其是项目管理者，除了尽可能掌握本专业的知识外，还应多学习相关学科的知识。

本书主要是介绍房地产开发的运作，从前期策划到末期工程竣工，从房地产营销到产权登记完成，内容力求贯穿如下特点：

1. 读者对象为房地产从业人员。本书内容丰富实用，其结构按照房地产开发的运作程序逐步深入展开，力求将房地产开发的实际运作、实际操作者的工作经验、房地产开发经营管理方法和房地产相关法规融为一体，希望本书可作为房地产从业人员的实用工作手册。本书也适于香港、台湾和海外房地产公司、海外投资者和海外房地产从业人员阅读，帮助他

们了解中国内地房地产业的实际运作。本书还可作为在中国投资房地产项目人员的工作手册和培训课本。当然,本书也可供各大专院校从事房地产专业和有兴趣于此行业的广大师生和读者学习参考。

2. 本书力求加入最新内容。例如融入了美国房地产 MBA 课程和香港房地产专业课程的主要内容,以及新兴起的项目管理学科的内容,同时也附录了我国对房地产业最新颁布的一系列相关法律法规。

3. 本书加入了大量个人工作经验和失误教训,以及收集而来的他人工作经验和失误教训,加入了大量实际工作案例,特别是在每一章的最后一节,以经验之谈的方式,提醒读者在房地产开发运作的这一阶段应该注意的主要问题。希望读者吸取有关工作经验和教训,在以后的工作中少走弯路。

4. 本书力求通俗易懂,省去了许多理论化较强的内容和复杂的数字计算方式,文字力求简洁明了,易于读者阅读。

5. 本书还引用和附录了在房地产开发运作中经常涉及的各种各样的合同版本和表格,以供读者借用和参考。本书引用的有关案例、合同、表格等资料,一概隐去涉及的项目与开发商及相关公司的名字,以避免误会与纠纷。

本书虽然由我个人编写,但是许多年来,我除了努力加强对本学科新内容的不断学习和整理自己的工作经验及失误教训外,还注意学习相关学科的新内容和收集其他从业人员的经验教训,并把它们编入此书,力求使本书内容更为丰富,更具可读性。为此,我向那些曾帮助过我的国内外同行们深表感谢!

由于编写时间仓促,加上自己的工作经验和知识难免有一定的局限性,本书内容难免未尽如人意,不当之处,敬请同行和读者予以批评指正。

目 录

第一章

房地产开发项目的策划 001

- 002 第一节 房地产开发内容与特点
- 003 第二节 房地产开发项目的策划
- 005 第三节 房地产开发的程序
- 012 第四节 房地产开发的效益评估与预测
- 013 第五节 工作中应注意的主要问题

第二章

房地产开发项目可行性评估 017

- 018 第一节 房地产开发项目可行性评估程序
- 022 第二节 可行性评估报告的编写
- 024 第三节 工作中应注意的主要问题
- 026 附录 2-1 ××大厦项目可行性评估报告
- 049 附录 2-2 房地产市场情况问卷调查表

第三章

房地产开发公司的组织 053

- 054 第一节 房地产开发公司的分类

- 056 第二节 房地产开发公司的设立
- 060 第三节 房地产开发公司的资质规定
与申请
- 066 第四节 房地产开发公司的组织机构
- 071 第五节 建立和健全公司的规章制度
- 088 第六节 工作中应注意的主要问题
- 090 附录 3-1 公司章程
- 098 附录 3-2 房地产联合开发合同
- 099 附录 3-3 中外合资经营企业合作合同

第四章

房地产开发用地的获得 109

- 110 第一节 房地产开发用地的定义和分类
- 114 第二节 可开发用地的来源
- 120 第三节 可开发用地的获得方式
- 131 第四节 可开发用地价格的估算
- 134 第五节 农地征用
- 136 第六节 工作中应注意的主要问题
- 140 附录 4-1 国有土地使用权出让合同

第五章

城市征地的拆迁 149

- 150 第一节 房屋拆迁的具体步骤
- 154 第二节 房屋拆迁安置
- 155 第三节 房屋拆迁补偿原则和标准
- 157 第四节 特殊房屋的拆迁
- 159 第五节 工作中应注意的主要问题
- 160 附录 5-1 征用集体所有土地房屋拆迁补偿安置协议书
- 162 附录 5-2 动迁房屋产权调换协议书

第六章

房地产开发与金融实务 163

- 164 第一节 房地产金融概述
- 168 第二节 房地产开发资金筹集的主要渠道
- 171 第三节 房地产开发资金筹集的前期准备工作
- 175 第四节 房地产开发贷款
- 181 第五节 房地产开发引进外资
- 185 第六节 工作中应注意的主要问题

第七章

房地产开发的主要产品 187

- 188 第一节 住宅物业
- 195 第二节 办公物业
- 196 第三节 商业物业
- 199 第四节 旅游物业
- 202 第五节 工矿业物业
- 203 第六节 工作中应注意的主要问题

第八章

房地产开发市场的定位 205

- 206 第一节 市场定位的作用与类别
- 209 第二节 市场定位原则与内容
- 214 第三节 目标市场的确定
- 216 第四节 工作中应注意的主要问题

第九章

房地产开发的规划设计理念 221

- 222 第一节 规划设计超前化
- 223 第二节 建筑风格艺术化
- 226 第三节 环境设计公园化

- 231 第四节 住宅设计合理化
- 234 第五节 配套设施完善化和科技化
- 239 第六节 建材和设备环保化
- 240 第七节 规划设计方案的基本原则
- 242 第八节 工作中应注意的主要问题

第十章

房地产开发的规划设计规范 245

- 246 第一节 规划设计的申请办理
- 249 第二节 居住区规划设计规范
- 271 第三节 住宅规划设计规范
- 279 第四节 居住小区智能化规划设计规范

第十一章

房地产开发工程建设的招投标 289

- 290 第一节 工程勘察招投标
- 294 第二节 工程设计招投标
- 299 第三节 工程施工招投标
- 309 第四节 建筑装修装饰招投标
- 317 第五节 工程监理招投标
- 324 第六节 设备物资采购招投标
- 328 第七节 工作中应注意的主要问题

第十二章

房地产开发项目合同的签订

与管理 331

- 332 第一节 工程承包谈判的概述
- 333 第二节 工程承包谈判的程序
- 335 第三节 工程承包谈判策略
- 340 第四节 合同的履行
- 342 第五节 合同管理

345	第六节	合同纠纷的解决方式
349	第七节	工作中应注意的主要问题

第十三章

房地产开发项目的管理 353

354	第一节	项目团队与项目经理
360	第二节	开发项目的集成管理
366	第三节	开发项目的范围管理
368	第四节	项目的进度管理
373	第五节	项目成本管理
376	第六节	项目质量管理
381	第七节	项目的采购管理
386	第八节	项目风险的管理
394	第九节	人力资源的管理
397	第十节	项目沟通管理

第十四章

房地产开发项目的竣工验收 401

402	第一节	验收申请与验收要求
403	第二节	验收程序与验收报告
405	第三节	验收备案与竣工结算
405	第四节	工程文件归档
409	第五节	工作中应注意的主要问题

第十五章

房地产市场营销实务 411

412	第一节	房地产市场营销策略
425	第二节	房地产市场营销的工作内容
438	第三节	房地产营销人员的素质和专业知识要求
442	第四节	房地产营销实用术语解释
459	第五节	工作中应注意的主要问题

第十六章

房地产产权管理 463

464 第一节 房地产权属登记管理概述

467 第二节 土地权属登记

470 第三节 房产权属登记类型

472 第四节 房产权属登记程序

477 第五节 工作中应注意的主要问题

各章节相关政策法规参考目录 481

第一章 房地产开发项目的策划

我国现代房地产业是自 20 世纪 80 年代初,随着改革开放而逐步兴起的。由于我国改革了过去的住房制度和土地使用制度,推行房屋商品化政策,不断完善房地产业法律法规,使得我国房地产行业迅速发展,并在我国国民经济中起到越来越重要的作用。

《经济通专讯》刊登了国家统计局公布的数字,2007 年 1~5 月份,全国房地产开发企业完成投资 5 658 亿元(人民币,下同),同比增长 21.8%。完成商品住宅投资 3 892 亿元,增长 25.4%。其中,经济适用住房投资 149 亿元,增长 3%。1~5 月份,全国房地产开发企业到位资金 9 624 亿元,同比增长 24.1%。其中,国内贷款 2 188 亿元,增长 42.9%;企业自筹资金 3 252 亿元,增长 27.7%;利用外资 117 亿元,增长 4.7%。

据国家统计局出版的《中国大型房地产与建筑业企业》2004 年鉴,全国房地产开发企业达到 37 123 个,完成房地产开发投资 10 154 亿元,企业资产总值 40 486 亿元,经营总收入 9 137 亿元,利润总额 506 亿元。全国建筑业企业达到 48 688 个,完成建筑业总产值 23 084 亿元,企业资产总值 23 542 亿元,企业总收入 22 037 亿元,利润总额 520 亿元。房地产业和建筑业的增加值分别占国内生产总值的比重为 2.0%和 6.9%,尤其是建筑业占国内生产总值的比重建国以来最高,仅次于工业、农业和商业居第四位,已经成为国民经济的支柱产业之一,并且每年都有大幅度的增长,是我国各行业中增长较快的行业之一。

我国房地产业也是吸引海外投资的一个重要行业。近年来,香港、台湾及其他国家和地区大量的资金被吸引到房地产业。特别是沿海发达地区和一些重要的大中城市,海外投资的投入已占该行业的总投资约 15%左右,今后预计仍会继续增长。而随着我国经济的迅速发展,人民生活水平不断提高,我国房地产业将会有更加乐观的发展前景。

第一节 房地产开发内容与特点

房地产开发，是指房地产企业进行房屋建设，转让、销售或者出租房地产的经营活动。而这些活动的目的在于提高企业的经济效益，使企业不断发展壮大。房地产开发的活动内容主要包括：市场调查、评估、预测、决策、策划、市场开拓、项目设计与建设、物业销售和物业管理等等。

房地产开发经营因其具有一定的特殊性，从而形成该行业的几大特点，主要包括：

一、投资大，经营周期长，投资风险大

房地产项目的开发投资一般比其他行业的投资大，少则几百万，多则上亿元或更多。经营周期长，一个项目从建设到售出，有的需要几年甚至十几年。如果项目由开发企业推行租赁或物业管理，则需要更长时期。所以房地产开发投资具有很大的投资风险。

二、具有较强的保值、增值功能

由于城市人口的持续增长和土地供给的有限性，加上通货膨胀的影响，使得人们对物业的需求总量超过物业的供给，从而使物业的价格持续上涨。尽管在某些时候受到各种经济危机因素的影响，房地产业会出现萧条，物业价格会大跌，但从长期的发展来看，物业的价格仍是不断上涨的。从美国、欧洲、日本等国家或地区发展来看，其物业价格上升率一般都超过通货膨胀率。因此，投资房地产又被看做是减低通货膨胀风险的较好的保值手段之一。

三、受到国家政策法律的制约

房地产的开发经营，受到国家政策、法律和法规的严格制约。例如，土地的批租由政府垄断，物业的开发必须严格按各地城市规划的具体要求

进行,有关部门需对物业开发的占地率、容积率、绿化率 and 设计等做严格的审批。有关法规还要求开发商要承担一定的市政建设、电、水和下水等配套费用。

房地产在基础建设过程中和交易过程中,都涉及复杂的法律契约关系。在建设中开发商需与勘察、设计、建筑承包商和监理等各类公司建立契约关系,以保证项目的建设顺利进行。在物业完成后,开发商又要与房地产经纪代理、购买者和物业管理公司等建立契约关系,以保证物业的销售和管理的顺利进行。这些契约关系复杂,如处理不慎,容易引起法律纠纷,所以经常需要专家来处理。同时也需要开发商尽可能地了解和学习国家的有关政策、法律和法规,以提高自身的经营管理水平。

四、具有长期服务性

房地产物业与其他产品不同,它的售后服务是长期性、经常性的。物业建成后出租部分,产权归属开发商,需由开发商管理或委托管理公司管理,提供长期的物业管理和各种维修服务;出售部分,虽然产权归购买者所有,但开发商同样有责任提供长期的物业管理和各种维修服务。

第二节 房地产开发项目的策划

每项房地产的开发都源于其前期的策划。房地产开发项目的策划立足于充分市场调查的基础上,根据市场的各种情况与信息,预测房地产变化的趋势,围绕着特定项目的开发,进行全面构思、设计,选择合理可行的开发经营方案,从而形成正确决策并进行高效工作。

我国房地产业现在对房地产项目策划一般分为房地产战略策划模式、房地产全程策划模式、房地产品牌策划模式、房地产产品策划模式、房地产开发商自行策划模式等等。对于房地产专业策划公司而言,通常建议房地产开发商采取房地产全程策划模式,即策划贯穿于开发商获得土地使用权做市场调查,研究目标消费群、设计、施工、销售、出租,直到物业管理的全过程。该模式以土地价值最大化策划为核心,包含市场研究、土地研制、项目分析、项目规划、概念设计、形象设计、营销策略、物业

服务、品牌培植9个方面的内容。

一、房地产开发项目策划的特点

1. 有明确的目的性。该策划是围绕特定的开发项目，去制定明确的目标，使今后的各项工作围绕这一目标有序地进行。
2. 策划的方案应可比较选择，围绕一个工作目标，可制定出多个策划方案，开发商可对多个方案进行比较，从中选择最合理、最科学、最有效益的方案。
3. 策划应有超前性、预见性。房地产项目完成的周期较长，如果缺乏超前眼光和预见眼力，那么当项目完成时，很可能已落后于消费者的要求，以致销售困难，或达不到原来的盈利目标。
4. 策划要有创新性。房地产项目的策划就是要追求创新，要策划出新概念、新内容、新形式，才能使项目有独特的形象，使目标消费群有鲜明的印象和强烈的吸引力。
5. 策划是建立在充分的市场调查研究基础上的。策划者必须通过充分的市场调查，了解掌握各种市场信息，并分析这些市场信息，从而进行策划。

二、房地产开发项目策划的内容

由于房地产项目的策划贯穿于整个房地产开发的过程。因此其内容也是十分丰富和复杂的。主要包括有：

1. 选择最适合开发商的投资地点。策划者需充分考虑到开发商的经济能力，开发地点的升值潜力，城市规划，市政配套，土地取得的难易及代价，区域居民的生活水平及消费习惯等等因素。
2. 选择房地产项目市场定位。市场定位是开发商根据特定目标消费群，设计出自己的楼盘和形象，从而在消费者中确定独特的形象与地位。好的定位一旦为消费者认可，就能形成较大的销售优势。
3. 选择房地产项目的开发内容和规模。依据市场的定位，开发商确定项目开发的内容，物业的规划设计，并根据开发商的经济实力和城市规划的要求，确定项目开发的规模。