

房地产开发

● (修订第3版) 刘洪玉/编著

「房地产经营管理丛书」



/// 首都经济贸易大学出版社

房地产经营管理丛书

编辑委员会

主	编	柴 强	刘洪玉	
编	委	柴 强	刘洪玉	季如进
		叶剑平	武玉荣	殷 红
		俞明轩	王全民	

图书在版编目(CIP)数据

房地产开发/刘洪玉编著. —3 版(修订本). —北京:首都经济贸易大学出版社,2006. 1

(房地产经营管理丛书)

ISBN 7-5638-0353-X

I. 房… II. 刘… III. 房地产—开发 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 077336 号

房地产开发(修订第三版)

刘洪玉 编著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcb.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京通州永乐印刷厂

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

字 数 432 千字

印 张 27

版 次 1993 年 5 月第 1 版 2001 年 7 月修订第 2 版

2006 年 1 月修订第 3 版 2006 年 1 月总第 14 次印刷

印 数 79 001~87 000

书 号 ISBN 7-5638-0353-X/F·204

定 价 34.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

从1993年初,首都经济贸易大学(原北京经济学院)出版社首次出版由我编写的《房地产开发》到现在已经有十几年的时间了。期间,在2001年曾经修订过一次,出版了修订第二版。如果说中国房地产市场在1993年到2001年经历了高潮、萧条、调节和复苏过程的话,从2001年到2005年则是中国房地产市场快速发展的过程。在这个黄金发展时期,中国房地产业进入了国民经济支柱产业的行列。

经过近20年的发展,中国房地产市场的运行环境发生了巨大变化,市场规则日趋完善、市场行为日趋理性和规范、消费者日益成熟。开发商基本完成了从向其所占有的优势土地资源和关系资源要利润,到向产品、市场和客户要利润的转变。创建良好的商业模式和企业发展模式、建立企业参与市场竞争的核心能力、提高产品和服务标准化的程度、提升客户的满意度、打造开发企业和开发项目的品牌价值,日益得到房地产开发企业的关注。

房地产开发过程,既有需要普遍遵循的一般规律,又有很强的地域性和特殊性,世界上不可能有两个完全相同的房地产开发项目。房地产开发企业及其从业人员,要善于用创新的思维和勇气,不断地解决新问题,寻找新规律,逐步建立和强化自身的专业开发管理能力。

在本次修订的过程中,虽然作者力图做到尽善尽美,但限于作者的学识和水平,尤其是缺乏具体参与实践的经验,书中内容难免有许多疏漏、不妥,甚至谬误之处,深盼国内外业者和同行给予批评指正,以便作者今后进一步补充修改。

在本书的写作过程中,参考了许多著作、文献、资料,除书末列明的外,

恕不一一列举,谨此对有关著作者表示衷心的感谢。亦感谢首都经济贸易大学出版社的刘红同志,她不断地催促作者尽快完成修订,为本书的出版付出了许多艰苦的劳动。

刘洪玉

2006年1月于清华大学

序

房地产,是一种稀缺的资源、重要的生产要素(如土地、厂房)和基本的生活资料(如住宅),是一种人们十分重视、十分珍惜的财产。在市场经济中,房地产还是一种商品,成为良好的投资对象。随着经济的发展、社会的进步和人口的增长,人们对房地产的需求会日益增加。由房地产开发、咨询、估价、经纪、物业管理等组成的房地产业,是国民经济的一个重要产业,并已经成为国民经济的支柱产业。

房地产业在我国是一个既古老又年轻的产业。说其古老,是早在3 000多年前的青铜器铭文中,就有关于田地交换和买卖的记载。100多年前,在上海,近代房地产业开始得到迅速发展。说其年轻,是所有这些以旧制度为基础的房地产业,随着中华人民共和国的建立而迅速消失了。本应以新制度的新型房地产业取而代之,却由于理论和认识上的禁锢,迟迟未能实现。直至20世纪80年代,在改革开放的背景下,随着推行房屋商品化政策,改革住房制度和土地使用制度,现代房地产业在我国才开始兴起。

现代房地产业在我国的兴起,虽然是近20多年的事,但其发展迅猛。2003年,全国房地产开发投资首次突破1万亿元。房地产业对国民经济和人民生活的影 响日益显著,为世人所瞩目。1992年和1993年,我国曾一度出现“房地产热”,1993年后国家开始实施“宏观调控”,1998年提出把住宅建设培育为新的经济增长点,2003年8月,国务院18号文件将房地产业定位为国民经济的支柱产业。据不完全统计,目前,全国有房地产开发企业约2.7万家,从业人员100多万人;房地产估价机构3 000多家,从业人员10多万人,其中取得房地产估价师执业资格的人员有2万多人;房地产经纪机构约3万家,从业人员30多万人;物业管理企业达2万多家,从业人员200多万人。

随着我国社会主义市场经济的稳步发展,房地产投资活动也日益活跃,房地产业对拉动经济增长和提高人民生活水平发挥了重要作用。我们相信,在改革开放大潮中崛起的中国房地产业,将在我国社会主义市场经济发展中日益显示出其重要性。但同时我们也不能不承认,房地产是一种特殊的物品,房地产业是一个特殊的产业,从事房地产经营管理需要具备房地产方面的广博的知识、丰富的经验和良好的职业道德,而我国目前的房地产市场尚处在发育阶段,有待进一步规范和完善,人们的房地产投资行为还带有一定的盲目性,高素质的房地产经营管理人才还很缺乏。

为使广大房地产投资者、经营者、管理者充分了解和认识我国的房地产制度,掌握房地产投资、开发、估价、营销、物业管理、金融、会计等方面的知识,避免房地产投资的盲目性,提高房地产专业服务水平,我们曾在1993年编辑出版了《房地产开发经营指南》丛书。该丛书出版后得到了广大读者的欢迎,其中有的书连续重印十几次。鉴于近年来我国房地产业的迅速发展、制度政策环境的重大变化、房地产理论研究的不断深入,我们对原丛书进行了调整与修订,并增加了部分书目,使其更加适应市场与读者的需要。我们希望尽自己所能,为我国房地产业的持续、健康、规范发展作出一份贡献。

现呈现在读者面前的《房地产经营管理》丛书包括《房地产制度》、《房地产经济学》、《房地产投资分析》、《房地产开发》、《房地产估价》、《房地产营销》、《物业管理》、《房地产金融》、《房地产会计》,由中国房地产估价师与房地产经纪人学会、清华大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北财经大学、中国工商银行、中国信达资产管理公司等单位的专家、学者编写。我们希望这套丛书能对读者有所帮助,能对我国房地产业走向成熟、发达起到积极的作用。

丛书编辑委员会

2004年9月

目 录

房 地 产 开 发

C O N T E N T S

第一章 房地产开发的程序与管理	1
第一节 房地产开发的概念	1
第二节 房地产开发的主要程序	10
第三节 土地使用权的获取	16
第四节 城市规划及其对房地产开发 的影响	31
第二章 房地产市场及其运行规律	40
第一节 房地产市场概述	40
第二节 房地产市场的供求关系	43
第三节 房地产市场结构与市场 指标	49
第四节 房地产市场的特性与功能	56
第五节 房地产市场的运行规律	59
第六节 政府对房地产市场的干预	68
第三章 房地产市场调查与市场分析	76
第一节 市场调查	76
第二节 市场分析的手段与方法	81
第三节 目标市场的细分与选择	87
第四节 竞争者分析	94
第五节 市场购买行为分析	98
第六节 房地产市场分析	105

第四章 房地产开发项目策划	111
第一节 房地产开发项目的类型与特点	111
第二节 房地产投资方向与时机的选择	121
第三节 房地产开发场地的选择	134
第四节 房地产产品功能的定位	140
第五章 房地产投资分析基础	143
第一节 现金流量的构成	143
第二节 资金时间价值与资金等效值计算	148
第三节 房地产投资经济效果评价指标	165
第四节 经济评价指标计算实例	178
第六章 房地产开发项目的可行性研究	194
第一节 可行性研究概述	194
第二节 可行性研究的内容与步骤	198
第三节 项目开发经营方案与评价参数选择	203
第四节 房地产开发项目投资与收入估算	205
第五节 房地产开发项目财务报表的编制	215
第六节 风险与不确定性分析	217
第七节 可行性研究报告的撰写	243
第七章 房地产开发的建设过程	248
第一节 建筑工程施工的招标与投标	248
第二节 建筑工程施工的合同形式与通用合同条款	258
第三节 工程项目管理	269
第四节 工程项目的竣工验收	284
第八章 房地产开发项目融资	289
第一节 房地产资本市场	289
第二节 房地产开发项目融资	305
第三节 金融机构对项目贷款的审查	312

第四节	房地产开发中的机构投资者参与	322
第九章	房地产市场营销	333
第一节	房地产销售形式分析	333
第二节	沟通与促销组合	339
第三节	宣传与广告策略	342
第四节	房地产定价方法与策略	350
第十章	房地产开发经营的税费	362
第一节	所得税	362
第二节	流转税	367
第三节	行为、目的税	369
第四节	资源、财产税	377
第五节	土地使用费及其他税费	383
第六节	房地产开发经营中的行政性收费	386
第七节	税收政策对房地产市场的干预	388
第十一章	物业与资产管理	390
第一节	房地产资产管理	390
第二节	从房地产开发到物业管理的过渡	396
第三节	收益性物业管理中的财务管理	402
主要参考文献		419

DI 第二章 房地产开发的程序 YI ZHANG 与管理

房 地 产 开 发

房地产开发是为人类的生活、生产活动提供入住空间或物质载体的行业。改革开放以来,我国房地产业和房地产市场伴随着整个国民经济的发展得到了长足的发展。房地产开发作为新增房屋空间供给的主要模式,已经被社会和市场广泛接受,涌现出了一大批优秀的房地产开发企业。实践证明,成功的房地产开发商应该是投资机会的发现者、投资计划实施的组织者、与有关各方谈判的专家能手、风险识别与控制专家、投资的决策者、项目主要风险的承担者和项目成功后的主要受益者。

随着社会经济与房地产市场的发展,房地产开发活动变得越来越复杂。它不仅需要开发商的战略眼光和操作技巧,而且还要求开发商具有市场分析 with 项目策划、投资分析与决策、法规与政策、规划与设计、建造技术、项目管理、人居环境、基础设施、项目融资、风险控制、市场营销以及资产管理等方面的知识,并且具备足够的资本投资能力。

为了满足房地产专业在校师生学习和从业人员继续教育的需求,本书将从房地产开发的程序与管理开始,重点介绍与房地产开发投资相关的市场研究、项目策划、投资分析、工程管理、项目融资、市场营销、房地产资产管理等问题,以期使本书的读者对房地产开发相关内容有一个较全面的把握。

第一节 房地产开发的概念

一、概述

房地产开发是通过多种资源的组合使用而为人类提供入住空间,并改

变人居环境的一种活动。这里的资源包括了土地、建筑材料、城市基础设施、城市公用配套设施、劳动力、资金和专业人员经验等诸方面。房地产开发所创造的价值,主要体现在为房屋使用者提供了满足其需求的入住空间,增加了社会物质财富的总量。

由于人口持续增长、技术进步、人类生活品位和工作方式的不断变化,社会对通过房地产开发来改造人居环境的需求是永恒的。在房地产开发中,房地产开发商的主要目的是在获取最大利润的同时尽可能降低风险;而政府在房地产开发方面的目标,则是既要促进城市空间开发、带动城市经济增长,又要在不损害环境的条件下,提供完善的城市基础设施服务,改善城市居民的生活质量。

尽管房地产开发的定义非常简单,但房地产开发活动却变得越来越复杂。在进行新项目开发和旧有项目重建的开发过程中,需要越来越多的人士包括开发队伍成员、政府管理者、社会公众和专业顾问等协调一致的努力。作为房地产开发过程的组织者,开发商必须确保所有参与者在预算范围内,按计划完成其所承担的工作。

二、房地产开发商及其开发队伍

(一)房地产开发商的特性

房地产开发商就像一个影视导演,他要把有着各自理想和目标的优秀演员组织起来,在整个影片中给每个演员分配一个角色,通过各角色的通力合作,制作出受观众喜爱的优秀影视作品。同时,风险和不确定性伴随着整个房地产开发过程,成功的开发商对未来可能遇到的不确定性必须要有足够的心理承受能力。

房地产开发商从项目公司到大型跨国公司有许多种类型,中国目前对开发商的分类主要按房地产开发资质等级、所有制形式、经营范围等划分。开发商的目的很明确,即通过实施开发过程获取利润。

房地产开发商之间的主要区别,在于其开发的房屋是出售还是作为一项长期投资来出租经营。许多小型房地产开发商大都是将开发的物业出售,以迅速积累资本,而随着其资本规模的扩大,这些开发商也会逐渐成为房地产资产的拥有者或长期投资者,即经历所谓的“资产固化”过程,逐渐向中型、大型开发商和资产管理者过渡。对于大型房地产开发商来说,由于其资金雄厚,对所开发的房屋既可出租也可出售。例如,香港长江实业

参与开发的北京东方广场、中国国际信托投资公司开发建设的京城大厦等均用来出租,以获取更高的投资收益并使其投资组合更为合理。当然,对于居住物业来说,不管是大公司还是小公司,开发完毕后一般都用来销售,这是由居住物业的消费特性所决定的。例如,万科企业股份有限公司,就是一个典型的,以开发销售住宅为主营业务的房地产开发商。

房地产开发商所承担的开发项目类型也有很大差别。有些开发商可能对某些特定的开发类型(如商场或住宅)或在某一特定的地区搞开发有专长,而另外一些公司则可能宁愿将其开发风险分散于不同的开发类型和地点上,还有些开发商所开发的物业类型可能很专一,但地域分布却很广,甚至是国际性的。总之,开发商根据自己的特点、实力和经验,所选择的经营方针是有很大差别的。

在经营管理上,开发商的风格也有较大差异。有些开发商从规划设计到租售阶段,均聘请专业顾问机构提供服务;而有些开发商则从规划设计到房屋租售乃至物业管理,均由自己负责。房地产开发商大都是创业者,他们的工作是融创业者、推销商、谈判专家、经理人、领导者、风险管理者和投资者的特征于一体的极具挑战性的工作,知识、智慧、经验和决策艺术,是开发商成功的根本。

(二) 开发商的社会声誉

不论是否合理,开发商在公众中受尊敬的程度并不是很高。不管开发商是谁,人们只要听说有开发商准备开发其居住区域附近的项目,就会存在某种担心。由于每一个开发项目都会无一例外地打破所在社区的平静,因此,开发商受到某些人群的抵制是很正常的现象。房地产开发所形成的产品,由于在相当长的时期内会改变一个社区的人居环境,因此总会面临着公众的褒贬评论。由于开发商的公众形象在很大程度上与他们所开发的产品联系在一起,这就使得人们很容易将交通阻塞、城市景观遭到破坏、配套设施不完备等归咎于开发商。

由于开发商是社区形态变化的主要推动者,而社区形态的改变有时难以被人们接受,尤其是当地的老年居民,因此开发商容易成为人们攻击的对象。实际上,作为社区的建设者,开发商为人们提供入住空间、开发建设娱乐设施、建设科教文卫等配套设施的活动,都必须遵循一定的规则,而这些规则是由代表社会公众利益的城市规划师、政府官员和人民代表制定的。

像许多其他行业一样,开发商也会良莠不齐。有的开发商通过其建造的产品和良好的信誉,对城市建设与人们居住环境的改善作出了有目共睹的贡献;但也有些开发商由于其低劣的产品和不诚实的经营作风,受到大众和媒体的批评。

不论有没有开发商参与,城市社区总在不断地发展和变化。作为一个优秀的开发商,其所进行的开发或重建工作,应该对城市社区的发展起到良好的推动作用。

(三)开发队伍

房地产整个开发过程中的各项工作,是由一支开发队伍去完成的。开发商在这个开发队伍中主要起组织者的作用。开发商不可能独立完成规划设计、融资、建造、租售、物业管理等工作,他需要来自政府或社会的其他专业人士提供的服务,需要相关企业或机构的合作。

开发商的专业背景各异。有些在成为开发商之前的职业可能是建筑师、律师、承包商、代理商、规划师或银行家。成为开发商后,他们必须针对自己缺乏的技术力量,聘请相关的专业人员加入开发队伍或将一部分工作委托给其他顾问服务机构。发现和吸引优秀人才、用其所长避其所短、建立形式多样而有效的激励机制,是开发商的重要工作之一。

开发商是房地产项目的第一个市场推广者,对于每一个新的开发项目,开发商必须首先形成一个概念,然后向其他相关人士或机构推广。当项目的设计和建设阶段开始后,开发商就要花费比较多的时间去管理其开发队伍,扮演起了融足球队中的教练、守门员和球队所有者于一身的综合角色。

三、房地产开发商及其合作伙伴

房地产开发项目的日益大型化和复杂化,使得任何一个开发商仅凭其自身的知识和能力都不可能完成一个现代的房地产开发项目,他必须选择各有所长的专业人士或机构,组成一支开发队伍,在开发商的组织与协调下,实现整个项目的预期目标。在整个开发过程中,开发商不仅要持续地判断项目的可行性,还要不断地检查自己的开发队伍,观察在变化的项目环境条件下,开发队伍中的每一个成员是否能有效地工作,在动态变化的房地产开发过程中,是否有预期判断和即时反应的能力。由于一个房地产开发过程可能要持续几年的时间,在复杂多变的市场环境下,管理这样一支庞大的开发队伍,是极具挑战性的工作。

在房地产开发过程中,每个阶段的每一项工作或活动,都是由一系列不同的参与者(开发队伍成员或开发商的合作伙伴)来分别完成的。应该指出的是,由于所处阶段的特点不同,各参与者的严重程度是有差异的,也不是每一个阶段都需要这些人或机构的参与。下面将各参与者的作用介绍如下:

(一)土地所有者或当前的土地使用者

不管是主动的还是被动的,土地所有者或当前的土地使用者的作用非常重要。为了出售或提高其土地的使用价值,他们可能主动提出出让、转让或投资开发的愿望。在我国,政府垄断了国有土地使用权出让的一级市场,当前的土地使用者对有关的土地交易也有着至关重要的影响。我国城市土地的所有权归国家所有,按照土地所有权和使用权分离的原则,其使用权可以有偿、有限期出让。国家作为城市土地的所有者,不仅要通过城市规划管理来影响建筑物的平面布置和空间布局,还要限定土地用途和房地产开发的产品类型、开发地点及具体坐落位置。另外,也不可忽视当前土地使用者的影响,即使其使用的土地是由国家无偿划拨的,在土地使用权出让、转让或土地再开发过程中,也要最大限度地满足其既得利益。同一开发地块上的当前使用者越多,对开发的影响也就越大。因为开发商要逐一与他们谈判拆迁、安置、补偿方案,如果遇上“钉子户”,不仅会使开发周期拖长,还会大大增加房地产开发的前期费用。

(二)政府及政府机构

政府及政府机构在参与房地产市场运行的过程中,既有制定规则的权力,又有监督、管理的职能,在有些时候还会参与到具体的开发过程中来,成为开发商的合作伙伴。开发商从购买土地使用权开始,就不断地和政府的土地管理、城市规划、建设管理、市政管理、房地产管理等部门打交道,以获取投资许可证、土地使用权证、规划许可证、开工许可证、市政设施和配套设施使用许可证、销售许可证和房地产权证书等,作为公众利益的代表者,政府在参与房地产市场的同时,也对房地产市场其他参与者的行为发生着影响。

房地产开发商对政府行为而引致的影响相当敏感。作为国民经济支柱产业的建筑业和房地产业,常常被政府用来作为一个“经济调节器”,与房地产有关的税费收入又是中央和地方政府财政收入的一个重要来源,而对房地产资产的不同占有和拥有形式又反映了一个国家的政治取向。所以,房地产开发商必须认真考虑政府的政策和对房地产开发的态度,以评

估其对自己所开发或投资项目的影响。

我国在过去 20 年来很重视房地产业的发展,颁布了一系列的法律、法规和政府政策,如土地管理法及其实施条例、城市规划法、城市房地产管理法、建筑法、招标投标法、城市房屋拆迁管理条例、城市房地产开发经营管理条例、物业管理条例、建设项目用地预审管理办法、土地增值税征收条例、商品房销售管理办法、城市房屋权属登记管理办法、城市房地产抵押管理办法等。此外,各级地方政府也颁布了一系列有关房地产开发、经营、税费、管理的具体规定。这些法律法规对房地产开发商了解政府对房地产开发的政策提供了方便。

政府及其有关部门对国家经济政策、人口政策、产业政策、税收政策、金融政策、特区和开发区优惠政策等的研究,为房地产开发商预测未来的市场供需、确定投资开发的方向提供了重要依据。例如,1998 年政府将住房建设确定为带动国民经济增长的“新经济增长点”以来,先后出台了有关加快经济适用房建设、清理房地产开发过程中的行政性收费以降低房价、启动个人住房消费、开放住房二级市场、加大金融对住房建设与消费的支持力度、停止住房实物分配实现住房分配货币化、消化空置商品房等一系列政策,对房地产市场的发展和开发商的投资行为产生了深远的影响。2004 年以来政府为了控制房地产开发投资规模、调整商品房供给结构、稳定房地产市场价格,综合利用土地供应、金融、税收和交易管理政策对房地产市场进行宏观调控,也对房地产开发商的活动产生了巨大影响。

6

在社会主义市场经济条件下,政府对发展房地产业的政策取向集中体现在两个方面,即通过计划管理手段对房地产市场宏观上的总量调控和通过市场机制对房地产市场供求关系、价格水平的自动调节。一般说来,政府可以通过调整土地供应来间接地干预市场,对房地产交易价格不作过多的限制。但政府要时刻关注市场的发展,适时通过有关政策,影响并调整市场参与者的行为,抑制市场的不正常发展。例如,1993 年国家对房地产市场成功的宏观调控,对我国房地产市场的健康发展具有里程碑性质的作用。又例如,为了抑制房地产投机,政府制定了一系列规范土地出让、严格商品房预售条件和获取开发建设贷款条件等措施。开发商在安排开发项目时,必须考虑政府干预对房地产市场和项目本身可能产生的影响。

(三) 金融机构

房地产开发过程中需要两类资金:一类是用于支付开发费用的短期资

金即“开发建设贷款”,另一类是项目建成后用于支持使用者购买房地产的长期资金即“抵押贷款”。房地产的生产过程和消费过程均需大量资金,没有金融机构的参与房地产市场就很难正常运转。

与房地产投资有关的银行贷款大多可以用房地产作抵押,这样金融机构所承担的风险较小,因此,金融机构在房地产抵押贷款市场上竞争十分激烈。例如,中国工商银行将个人住房抵押贷款业务作为“精品工程”去打造,并制定了到2006年末,实现个人住房抵押贷款占全行各项贷款余额的比例达到15%的发展目标;中国建设银行在国内率先提出了“要买房到建行”的广告,并在着力打造“乐得家”个人住房贷款品牌。为了获得个人住房贷款业务,有效控制房地产金融风险,许多商业银行还推出了“个贷与开发贷款捆绑联动、封闭运行”的服务模式。随着我国金融体制改革和银行商业化进程的加速,尤其是房地产抵押法规的逐步完善,房地产金融服务将进一步向规范化、集约化、标准化的方向不断发展。

(四)建筑承包商

房地产开发商往往需要将其建设过程的工程施工发包给建筑承包商。但承包商也能将其承包建安工程的业务扩展并同时承担附加的一些开发风险,如购买土地使用权、参与项目的资金筹措和市场营销等。当承包商仅作为建造商时,其利润仅与建造成本及时间有关,承担的风险相对较少。但如果承包商将其业务扩展到整个开发过程并承担与之相应的风险时,它就要求有一个更高的收益水平。承包商之所以能够承受较低一些的利润水平,是因为承包商为了维持其相对庞大的施工队伍,当建筑市场中的需求减少时,也可能通过自己投资来开发一些项目。但对于绝大多数承包商来说,其主要专长还是开发过程中的建筑施工。开发商在选择承包商时,不仅要考虑其以往的业绩、资金实力和技术水平,还要审核其具体的施工方案、工期、质量目标和报价。但过低的报价也不是开发商所希望的,因为这可能导致日后频繁的索赔甚至偷工减料。开发商更不愿意看到其所雇用的承包商在承建其建筑工程的过程中破产,因为那样很可能会使开发项目的竣工变得遥遥无期。

我国的建筑业经过近几十年的发展已经日趋成熟,国际通用合同形式及先进管理手段和机制的引入,更使得建设过程中的风险因素大大减少。所以,只要在开发商和承包商之间签订了工程承包合约,就基本上能保证项目建设的顺利进行,开发过程中工程施工阶段的风险和不确定性因素就