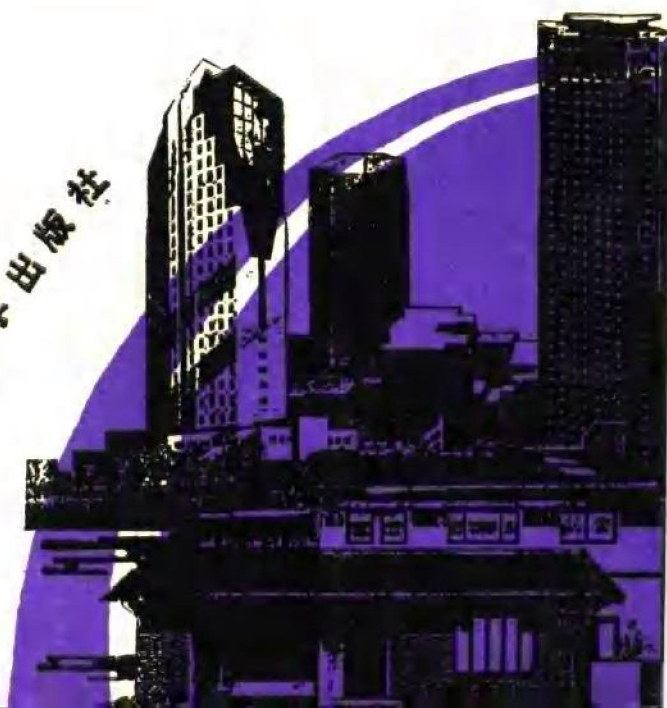


房地产经营卷

周 强 赵长春 主编

中国政法大学出版社



(京)新登字 185 号

房地产经营卷

周强 赵长春 主编

*

中国政法大学出版社出版

北京昌平第二印刷厂印刷

新华书店 经销

*

787×1092 32 开本 11 印张 240 千字

1994 年 1 月第 1 版 1994 年 1 月第 1 次印刷

ISBN7—5620—0957—0/D·907

定价:7.50 元

主 编:周 强

编写人员:周 强

鲁 风

吴国庆

覃志钢

郑立本

赵长春

赵长春

白 萍

张向东

谭渝生

张 虹

李志武

唐云峰

刘卫华

钱塘潮

陈 琳

内容提要

本书共分六章：第一章，房地产经营决策；第二章，房地产经营基本形式；第三章，房地产经营风险及保险；第四章，房地产经营广告；第五章，房地产经营法律、法规和规章；第六章，房地产经营法律文书。书后附有香港房地产经营制度以及美国有关房地产经营的规定。本书全面、系统介绍了我国房地产经营制度及经营方法、技巧，收录了国家有关房地产经营的法律、法规和规章，并扼要介绍了香港及美国房地产经营制度。同时鉴于我国房地产市场目前还不健全，而作为经济特区的深圳市在培育和健全房地产市场方面走在了全国的前列，为了借鉴深圳建立、健全房地产市场的经验，本书还介绍了深圳市房地产经营的基本经验、做法及有关规定。全书资料翔实，内容丰富，通俗易懂，适合各级各类房地产公司从业人员、律师、公证人员、乡镇法律服务工作者、审判和检察人员阅读、学习。

加快发展中国房地产业之路

(序)

自去年初,邓小平同志南巡发表重要谈话以来,中国房地产业迎来了开发、开放的高潮,进入了建国以来最好的发展时期。一度曾经疲软的房地产业迅速回升,而且持续升温。国内各种房地产开发公司大量涌现,国外及港澳台房地产商纷至沓来,房改正在全国范围内铺开,房地产市场正在发育形成。如何保持房地产业这一好的发展势头,进一步加快房地产业发展步伐,是当前房地产业面临的一个重要而又紧迫的任务。

众所周知,房地产业是一个投资巨大、而且可以获取高额利润的行业。毋庸置疑,加快发展房地产业,必须通过银行融资、社会集资等手段来筹集大量的资金,必须有雄厚的资金作保障。但是,资金固然重要,而人才更为重要。在某种意义上讲,房地产业人才的匮乏已成为当前制约我国房地产业发展的更为重要的因素。

“百年树人,教育为本”。我们笃信,加快发展我国房地产业的关键在于加强对房地产从业人员的培训。无论是培育、规范房地产市场,还是从事房地产开发、经营,无一可以离开高素质的房地产从业人员。很难设想,在房地产专业人员奇缺的情况下,房地产业能够腾飞。为此,我们约请了中国人民大学、中国人民建设银行总行、司法部、建设部、最高人民法院、中国政法大学等单位的专家学者和专业人员共同编写了《房地产从业人员业务指导丛书》。当这套丛书即将面世,就要同广大读者见面的时候,我们既充满了喜悦,又带着期盼,我们期望

这套丛书能够成为房地产从业人员和广大读者从事房地产业实际工作以及投资房地产业的实用工具,成为加快发展中国房地产业的铺路石。

《房地产从业人员业务指导丛书》编委会

1993年12月1日于北京

目录

第一章 房地产经营决策.....	(1)
第一节 房地产经营决策的内容和种类.....	(1)
一、房地产经营决策的内容	(1)
二、房地产经营决策的种类	(1)
第二章 房地产经营的基本形式.....	(4)
第一节 城镇国有土地使用权出让和转让.....	(4)
一、土地使用权出让	(4)
二、土地使用权转让.....	(19)
第二节 土地使用权出租和抵押	(24)
一、土地使用权出租.....	(24)
二、土地使用权抵押.....	(27)
第三节 土地投标报价	(32)
一、报价决策.....	(32)
二、投标策略和报价技巧.....	(33)
三、报价决策方法.....	(34)
四、投标报价实例.....	(37)
第四节 引进外资开发房地产	(46)
一、引进外资开发房地产的形式.....	(46)
二、引进外资开发房地产的方式和审批程序.....	(50)
三、关于“三资”房地产企业的税收优惠.....	(52)
四、引进外资开发房地产的有关法律和法规.....	(54)

第五节 外商投资开发经营成片土地	(56)
一、审批权限	(56)
二、外商投资开发经营成片土地的法律地位	(57)
三、外商投资成片开发企业的权利与义务	(57)
第六节 集资、合作建房	(59)
一、集资建房	(60)
二、合作建房	(62)
第七节 房屋预售	(64)
第八节 房屋买卖	(65)
一、房屋售价的构成	(65)
二、房屋售价形式	(66)
三、房屋买卖管理	(68)
四、房屋销售策略	(72)
第九节 房屋租赁	(76)
一、房屋租赁合同	(76)
二、租金管理	(83)
第十节 房屋抵押	(85)
一、房屋抵押的法律特征	(85)
二、有关房屋抵押的主要法律政策依据	(87)
三、房屋抵押与房屋典当的区别	(88)
第十一节 房屋典当	(89)
第十二节 炒“楼花”	(90)
第三章 房地产经营风险与保险	(94)
第一节 房地产经营中的风险	(94)
一、房地产经营中的有形风险	(94)
二、房地产经营中的无形风险	(99)
第二节 房地产经营保险	(104)

一、建筑、安装工程保险·····	(104)
二、企业财产(房屋)保险·····	(109)
三、家庭财产(房屋)保险·····	(120)
第四章 房地产经营广告·····	(128)
第一节 房地产广告的特点和目标·····	(128)
第二节 房地产广告宣传的预算方法·····	(132)
第三节 房地产广告的效益和设计·····	(135)
第四节 对外房地产广告宣传·····	(138)
第五章 房地产经营法律法规·····	(141)
城市私有房屋管理条例·····	(141)
城镇个人建造住宅管理办法·····	(146)
国务院关于外国人私有房屋管理的若干规定·····	(148)
中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行 条例·····	(150)
土地违法案件处理暂行办法·····	(157)
划拨土地使用权管理暂行办法·····	(162)
广东省公有房产管理条例·····	(168)
深圳经济特区商品房产管理规定·····	(174)
广东省城镇房屋登记办法·····	(185)
关于《广东省城镇房屋登记办法》的补充规定·····	(189)
深圳市人民政府《关于加强深圳经济特区房地产市场 管理的试行规定》·····	(191)
深圳经济特区土地使用费征收办法·····	(200)
深圳经济特区物业估价暂行办法·····	(209)
广东省经济特区土地管理条例·····	(215)
深圳经济特区不动产拍卖管理暂行规定·····	(224)
深圳经济特区土地使用权出让办法·····	(231)

深圳经济特区房地产登记条例·····	(241)
深圳经济特区房屋租赁条例·····	(255)
第六章 房地产经营法律文书·····	(258)
建设工程勘察设计合同·····	(258)
建筑安装工程承包合同(A) ·····	(263)
建筑安装工程承包合同(B) ·····	(270)
国际工程承包合同·····	(282)
附录：·····	(320)
一、香港房地产经营制度 ·····	(320)
二、美国不动产经纪人职业伦理法典 ·····	(336)

第一章 房地产经营决策

第一节 房地产经营决策的内容和种类

一、房地产经营决策的内容

房地产经营,指房地产企业采用经济手段,对土地和房屋进行经营的经济活动。房地产经营决策,就其过程而言就是市场调查——思维(综合)——决策的过程。

房地产经营决策的内容主要有:

- ①经营战略与方针政策决策;
- ②经营目标与计划决策;
- ③项目决策;
- ④投资决策;
- ⑤价格与成本决策;
- ⑥市场销售决策;
- ⑦财务决策;
- ⑧经营组织与人事决策;
- ⑨工程招标决策;

二、房地产经营决策的种类

根据客观条件的确定性程度,可以将房地产经营决策分

为以下类型：

1. 确定型决策。确定型决策指只有一种肯定性的主观要求与客观条件，但确有多种可供选择方案的决策。这类决策由于肯定性的主观要求与客观条件是唯一的，有时似乎很简单，但要充分考虑到多种可供选择的方案，做到决策的最优化。例如：有四家银行可向某房地产公司提供贷款，利率分别为甲、乙、丙、丁。一般是选择贷款利息最低的银行贷款，即丁银行。但也要充分考虑到经营的其他情况（如融资状况与信誉程度等），通常采用的判断方法有线性规划、盈亏分析等。

2. 风险决策和不确定型决策。风险决策和不确定型决策是指客观条件存在不可控因素，一个方案可能出现几种不同结果的决策。进行风险决策必须具备以下几个条件：

①存在决策者希望达到的明确目标，利益最大或者最小，否则，没有冒风险的必要或只是盲目冒风险；

②存在两个以上的行动方案可供决策者选择；

③存在着两个或两个以上不以决策者主观意志为转移的自然状态，即所谓的“不可控因素”；

④不同行动方案在不同自然状态下相应损益值可以计算出来，即最大利益或最小利益；

⑤在几种不同自然状态中究竟出现哪种状态，决策者不能肯定，但各种状态出现时概率是可以预先估算的。

3. 竞争型决策。竞争型决策指有竞争对手存在的决策。在市场经济条件下，市场竞争，优胜劣汰，是不以人的意志为转移的。尤其是在现代社会，一个企业的生存和发展总是伴随着竞争。因此，竞争型决策也就必然存在。决策者在竞争型决策中应以击败竞争对手作为处理这类决策问题的原则和出发点。

4. 战略决策和战术决策。战略决策,指决策目标所要解决的问题是带有全局性并且具有战略意义的决策。战术决策,指根据企业内部条件和外部环境的全面分析研究,确定企业发展方向和制订企业发展战略的决策。战术决策也就是为保证战略决策的实现而采取其他相应措施的决策,是为实现战略决策而合理选择和使用人、财、物的决策,包括管理和业务两方面。战略决策与战术决策的划分与企业的管理水平、层次有关。一般说来,两者成正比例关系,越是高层次的决策越具有战略性质,越是低层次的决策越具战术性质。

5. 程序化决策和非程序化决策。程序化决策,指决策过程的每一个步骤都有规范化的固定程序,可以重复使用解决同类问题的决策。

非程序化决策,指涉及问题面广、偶发性或首次出现的,没有固定程序可遵循,只能在问题提出时进行特殊处理的决策。如房地产开发经营中所涉及的有关新产品开发和开拓新市场所进行的决策。这种决策,由于具有广泛性、偶发性和非程序性等特点,因此,决策具有相当的难度,要求决策者有丰富的知识和高超的经营艺术。

第二章 房地产经营的基本形式

第一节 城镇国有土地使用 权出让和转让

一、土地使用权出让

(一) 土地使用权出让的法律性质

土地使用权出让,是土地管理机关代表政府将国有土地批准给支付了出让金的用地者使用的行政行为。

在我国,国家既是政治权利的承担者,同时又是国家所有权的主体。国家无论以何种身份出现,其实质都在于行使政治权力,所有权的行使是表面的。而且,国家与其他所有权主体不同,国家行使所有权,是远过职能机关的机关活动实现的,具体说是各个行政管理机关的活动实现的。从土地使用权出让主体看,一方面是土地管理机关,另一方面是用地者;从双方的权利义务看,是管理与被管理的关系。这就与双方当事人地位平等的民事法律关系有本质的不同。要把土地管理机关的职能活动与土地管理机关的自身活动,如购买蔬菜,区分开。前者是行政活动,在于实现管理职能,后者则是一般民事活动,在于满足机关自身的需要。从土地使用权出让目的看,土地管理机关是为了实现国家的土地政策,取得最佳利用土

地的效益,而不是为了土地管理机关的自身利益。而对于一个经营者来说,他的活动是为了自身的利益。从土地使用权出让金看,它不是土地使用权的商品价格,出让人也并不单纯追求收取最高的土地使用权出让金,而考虑如何实现最佳管理目的。确定出让金仅是土地管理部门的一种管理手段。而一般的土地经营者则不然,对土地经营者来说,土地使用权价格越高越好。从争议的处理看,出让方可以根据法律规定采取单方措施,受让方如果不服,只能提起行政诉讼。而在民事法律关系中,双方当事人地位平等,一方当事人不履行义务时,另一方当事人只能诉诸法律,而不能单方采取行动。

十分珍惜和合理利用每寸土地是我们的基本国策。土地使用权出让,从根本上说,就是为了实现这一基本国策。为此,在土地使用权出让中必须坚持如下原则:

1. 对土地实行统一管理的原则。
2. 坚持市场调节的原则。
3. 责、权、利相统一的原则。

(二)土地使用权出让的基本形式

土地使用权出让的基本形式包括以下三种:

1、协议出让。协议出让,又称定向议标。它是政府根据城市规划的要求与土地的使用性质,有目的地定向选择土地受让人,然后与选定的土地受让人协商议定土地出让金、年限及其他条件,达成协议,签订土地使用合同,有偿出让土地使用权。协议出让,一般按如下程序进行:

(1)由政府或代表政府的土地管理部门向有关的潜在的受让者提供出让使用权的地块的必要资料,包括土地的座落地点、范围以及地形图;土地的规划用途;建设项目的完成年

限；需要投入的最低开发、建设费用和开发建设面积的下限；建筑的容积率、建筑密度、净空限制和地下延伸等各项详细的规划要求；环境保护、园林绿化、卫生防疫、交通和消防等各项小区规划、分区规划及总体规划要求；市政公用设施现状和建设计划的要求；土地使用权出让形式和出让年限等。

(2)有意向的受让者获得资料后，在规定的时间内向政府或土地管理部门提交土地开发建设方案和包括地价、付款方式等在内的申请文件。

(3)出让和受让双方在约定的时间内就出让地块的用途，使用年限及地价等问题进行协商，如果土地管理部门不受理其申请，应及时通知对方。

(4)经协商取得协议后，签订土地使用合同，受让者在交纳地价款后，应及时通知对方。

协议出让方式主要适用于工业项目、市政公益事业项目、非盈利项目以及政府为调整产业结构、实施产业政策，需要扶持和优惠的项目。

2、招标出让

招标出让也是土地使用权出让的一种重要形式。它是指在一定期限内，由符合指定条件的单位或个人根据出让土地的条件，以详细的书面规划竞争出让土地。参预投标的对象没有特别要求，但也有只邀请有资格的大企业参加的情况。中标者并不一定是出最高价的一方。政府或土地管理部门作为招标人，通过对各个投标者的投标方案及规划仔细研究之后，定出优秀方案者为中标人。

通过招标方式出让土地，一般适用于区域面积大、开发要求高或将来受城市发展规划严格制约的土地。这种办法可以作到优中选优，达到最佳的开发水平。此外，招标方式的好处

还表现在可以收到合理价卖地的竞投效果。投标者之间互不通风气,往往会竞相提出最优厚条件,企图以此打败对手。

招标出让的程序一般是:

(1)土地管理部门或政府出面通过新闻媒介各种方式,公布招标出让地块的基本资料,如土地面积、用途、位置、使用年限、城市规划的要求等事宜。

(2)投标公司向招标人购买《投标须知》、《土地使用合同书》、《土地投标书》及《土地使用规划》等招标文件,按照规定填写。然后在指定时间、地点,交纳保证金,参预投标。

(3)招标人主持开标、评标,并决出中标者。中标方须在接到中标通知后,在指定的时期内与招标人签订合同书等一应文件,并交付地价款,办理土地使用登记手续。

而且,中标人逾期不与招标人签订合同,则视为自动放弃中标权,所付保证金不予退还,并可能处于招标书中所规定的罚款。至于未中标者,其保证金应立即退还。

在招标出让方式,招标文件是十分重要的。这种文件由以下五部分构成:

(1)《土地招标公告》:用以公布地块的位置、面积、用途,以及投标人的资格和公布购买《或领取》招标文件的地点、时间及联系人员;

(2)《招标须知》,用于指明投标人所应具备的资格、投标书的内容、投标要求和开标方式等等;

(3)《土地投标书》主要说明投标者的投标价款,中标后的动土兴建时间,投标者的资信情况以及规划设计方案、图纸等。

(4)《土地使用合同书》主要确定签订合同的法人、地块面积、土地用途等等。