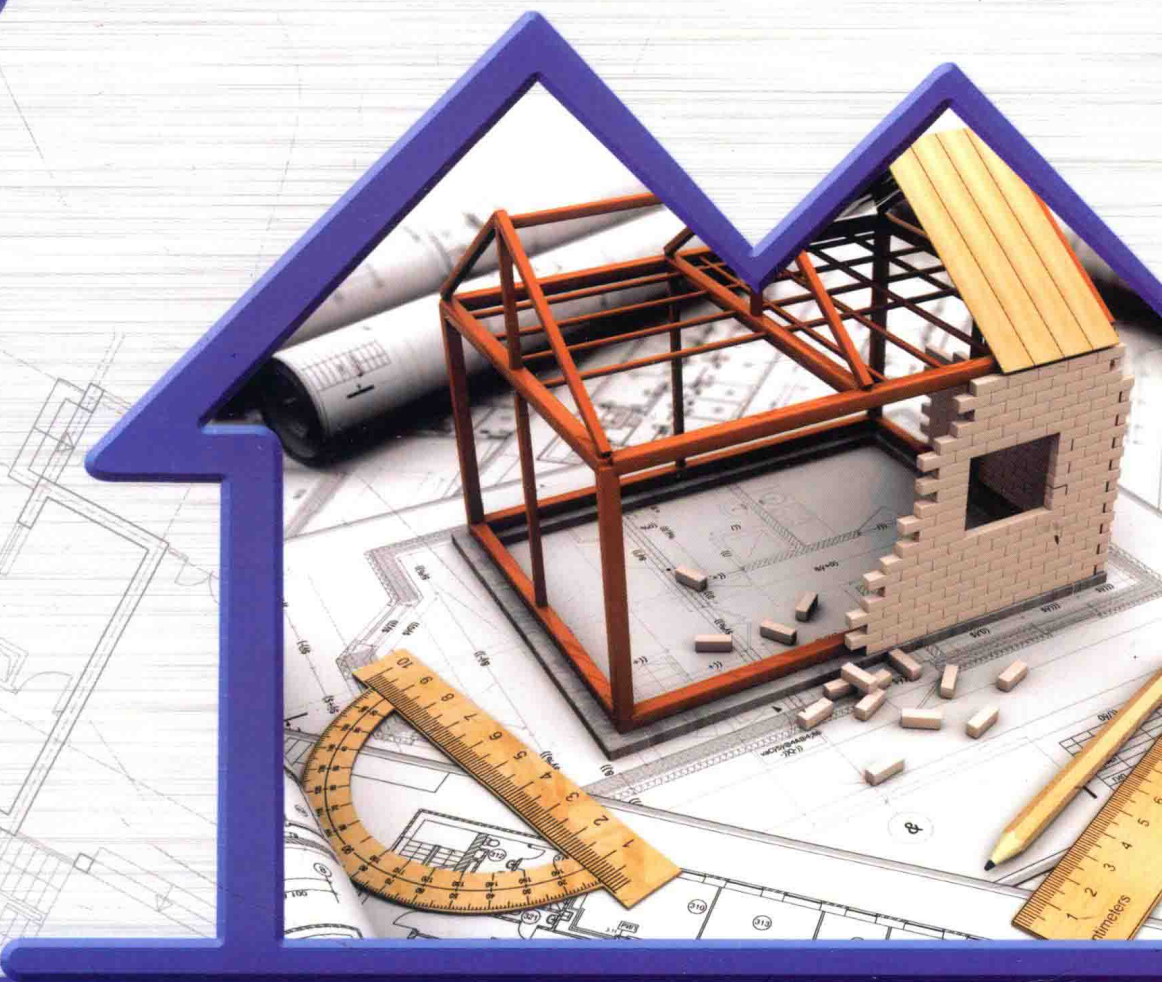




全国高等院校土木与建筑专业十二五创新规划教材



房地产开发与经营

冯斌 杜强 主编

赠送
电子课件



清华大学出版社

全国高等院校土木与建筑专业十二五创新规划教材

房地产开发与经营

冯 斌 杜 强 主 编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书以房地产开发与经营过程为主线,系统介绍了房地产开发经营全过程的有关理论知识、实务和操作方法。主要内容包括:房地产开发与经营的有关概念与程序及主要模式、房地产开发经营管理制度与政策、房地产开发策划、房地产开发项目可行性研究、房地产融资、房地产开发用地的取得、土地储备开发、房地产开发项目的规划设计、房地产开发工程招标与投标、房地产开发合同、房地产开发项目的工程建设管理、房地产营销、房地产开发经营中的税收等。

本书可作为工程管理、房地产开发与管理、物业管理专业本科生和高职高专学生教材使用,也可供从事房地产开发与经营管理的人员参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

房地产开发与经营/冯斌,杜强主编. —北京:清华大学出版社,2014

(全国高等院校土木与建筑专业十二五创新规划教材)

ISBN 978-7-302-37175-5

I. ①房… II. ①冯… ②杜… III. ①房地产开发—高等学校—教材 ②房地产经济—高等学校—教材 IV. ①F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 152045 号

责任编辑:桑任松

装帧设计:刘孝琼

责任校对:周剑云

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62791865

印 装 者:三河市李旗庄少明印装厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:19.75

字 数:480 千字

版 次:2014 年 8 月第 1 版

印 次:2014 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:36.00 元

产品编号:055096-01

前 言

改革开放以来,我国各行各业都得到了迅猛发展,还没有哪个行业能像房地产业一样,在短短三十年间从无到有,创造了众多的财富神话,成为全民关注的焦点,发展成为关系国计民生的命脉产业。同时,由于产业的不成熟,也引来了国家的一次次规范调整。

迅速发展的房地产业需要大量合格的房地产专业人才。在2012年《普通高等学校本科专业目录》中,“房地产开发与管理”专业从工程管理专业中划分出来,成为一个独立的专业,这反映出房地产业日益成熟壮大。“房地产开发与经营”是房地产开发与管理专业的核心课程之一,也是工程管理专业应该学习的课程,同时可作为土木工程专业和其他土建类专业学生的热门选修课程。

本书是在近几年的“房地产开发与经营”课程教学实践中、在前人教学成果的基础上,补充完善后编写完成的,定位于为培养应用型人才的高校使用,侧重实际应用,包含较多的案例,重视培养学生的实际操作能力。

基于以上定位,本书以房地产开发与经营过程为主线,系统介绍了房地产开发经营全过程的有关理论知识、实务和操作方法。全书共分为13章,涵盖了从房地产开发经营的基本概念、管理制度与政策到房地产开发策划、可行性研究、取得开发用地、进行规划设计管理、招投标管理、合同管理、工程建设管理和进行房地产营销的全过程,还介绍了与房地产开发密切相关的项目融资、国家土地储备制度及房地产经营中的税收等内容,符合本科教学知识点的要求。

本书由内蒙古工业大学冯斌和长安大学杜强主编,内蒙古工业大学刘子杰、仲作伟任副主编,内蒙古工业大学李淑娟、吴迪参与编写。另外,内蒙古工业大学张君、曹蕾楠和长安大学窦智、李炎琪、刘静、张旭等也参与了编写、校对等工作。具体编写分工如下:第1、2、3、7章由冯斌编写;第4章由刘子杰编写;第5、9章由李淑娟编写;第6、13章由仲作伟编写;第8章由吴迪编写;第10、11、12章由杜强编写;全书由冯斌统稿。

本书在编写过程中参考了大量前人的论著,除书后所附参考文献外,还借鉴了其他学者和媒体的研究成果与文章,在此不一一列出,一并向著作权人表示敬意。另外,在本书的出版过程中,清华大学出版社的编审人员给出了很好的修改意见,在此对编审人员的辛勤工作表示衷心的感谢。

由于编写时间和水平所限,本书难免存在不足之处,敬请广大读者批评指正。

编 者

目 录

第1章 导论.....1

1.1 房地产和房地产业概述.....2

1.1.1 房地产的概念.....2

1.1.2 房地产业的概念.....2

1.2 房地产开发的含义与特点.....3

1.2.1 房地产开发的含义.....3

1.2.2 房地产开发的类型.....4

1.2.3 房地产开发的特点.....5

1.3 房地产开发模式.....7

1.3.1 多元化开发模式.....7

1.3.2 专业化开发模式.....8

1.4 房地产开发程序.....9

1.4.1 项目立项阶段.....9

1.4.2 项目前期准备阶段.....10

1.4.3 项目建设阶段.....11

1.4.4 项目销售及售后服务阶段.....12

1.5 我国房地产开发业的形成与发展.....14

1.5.1 我国房地产开发业的形成.....14

1.5.2 我国房地产开发业的发展.....15

案例分析.....16

本章小结.....17

习题.....17

第2章 房地产开发经营管理制度与政策.....19

2.1 房地产开发企业及其制度.....20

2.1.1 房地产开发企业及其类型.....20

2.1.2 房地产开发企业的设立.....21

2.1.3 房地产开发企业的资质等级与管理.....23

2.2 房地产开发项目管理制度.....24

2.2.1 房地产开发项目实行资本金制度.....24

2.2.2 房地产开发项目的设计管理

制度.....25

2.2.3 房地产开发项目的施工管理制度.....26

2.2.4 房地产开发项目的质量监督管理及竣工验收管理制度.....28

2.3 房地产经营管理制度.....30

2.3.1 房地产开发项目转让管理制度.....30

2.3.2 商品房交付使用管理制度.....32

2.3.3 房地产广告管理制度.....35

本章小结.....37

习题.....38

第3章 房地产开发策划.....39

3.1 房地产开发策划的含义、特征与原则.....40

3.1.1 房地产开发策划的含义.....40

3.1.2 房地产开发策划的特性.....41

3.1.3 房地产开发策划的原则.....43

3.2 房地产开发策划的类型.....46

3.2.1 房地产项目前期策划.....46

3.2.2 销售和招租策划.....47

3.2.3 物业管理策划.....48

3.3 房地产开发策划的模式.....48

3.3.1 房地产开发战略策划模式.....48

3.3.2 房地产开发全程策划模式.....50

3.3.3 房地产品牌策划模式.....51

3.3.4 房地产开发产品策划模式.....53

3.4 房地产开发策划的程序.....53

3.4.1 房地产开发策划程序的含义.....54

3.4.2 房地产开发策划程序内容.....54

案例分析.....55

本章小结.....61

习题.....61

第4章 房地产开发项目可行性研究63

4.1 房地产开发项目可行性研究的内容与步骤.....64	
4.1.1 概述.....64	
4.1.2 房地产开发项目可行性研究的内容.....66	
4.1.3 房地产开发项目可行性研究的步骤.....67	
4.2 房地产市场分析.....67	
4.2.1 房地产开发项目市场调查.....68	
4.2.2 房地产市场预测.....70	
4.3 房地产开发项目费用测算.....72	
4.3.1 房地产开发项目费用种类.....72	
4.3.2 房地产开发项目费用测算方法.....74	
4.4 房地产开发项目的财务评价.....75	
4.4.1 盈利能力分析指标.....75	
4.4.2 偿债能力分析指标.....81	
4.5 房地产开发项目的不确定性分析与风险分析.....82	
4.5.1 盈亏平衡分析.....83	
4.5.2 敏感性分析.....83	
4.5.3 风险分析.....85	
4.6 房地产开发项目可行性研究报告的撰写.....86	
案例分析.....87	
本章小结.....89	
习题.....89	

第5章 房地产融资91

5.1 房地产融资概论.....91	
5.1.1 房地产融资的含义.....91	
5.1.2 房地产融资的原则.....92	
5.1.3 房地产融资的功能.....92	
5.1.4 房地产融资的资金来源.....93	
5.2 房地产融资的主要方式.....94	
5.2.1 银行贷款.....94	
5.2.2 发行债券.....98	
5.2.3 发行股票.....100	

5.2.4 自有资金筹集.....102	
5.2.5 吸收外商投资.....103	
5.2.6 项目 BOT.....104	
5.2.7 房地产投资信托.....105	
5.2.8 影响房地产融资方式选择的因素.....106	

5.3 房地产融资的成本管理107

5.3.1 房地产融资的融资结构.....107	
5.3.2 房地产融资的成本.....108	
5.3.3 房地产融资的成本管理.....111	

5.4 房地产融资的风险管理112

5.4.1 房地产融资风险的识别.....112	
5.4.2 房地产融资风险的种类.....113	
5.4.3 房地产融资风险控制与规避.....115	

本章小结116

习题116

第6章 房地产开发用地的取得117

6.1 土地管理制度及其演变.....118	
6.1.1 土地的概念与分类.....118	
6.1.2 土地管理制度.....119	
6.2 房地产开发用地的取得方式.....121	
6.2.1 土地使用权划拨.....121	
6.2.2 土地使用权出让.....121	
6.2.3 土地使用权转让.....124	
6.2.4 土地使用权出租.....125	
6.3 开发建设中的土地征收.....126	
6.3.1 土地征收概述.....126	
6.3.2 集体土地征收的程序.....126	
6.3.3 集体土地征收的审批权限.....127	
6.3.4 集体土地征收的补偿.....128	
6.4 国有土地上房屋征收.....129	
6.4.1 概述.....129	
6.4.2 国有土地上房屋征收程序.....129	
6.4.3 国有土地上房屋征收补偿.....130	
6.4.4 国有土地上房屋征收评估.....131	
6.5 闲置土地的处理.....132	



6.5.1 概述.....	132	8.1.3 居住区规划.....	157
6.5.2 闲置土地的调查和认定.....	132	8.2 房地产开发项目规划设计方案的技术	
6.5.3 闲置土地的处置和利用.....	133	经济因素分析.....	165
案例分析.....	134	8.2.1 住宅开发区规划的综合技术	
本章小结.....	135	经济因素分析.....	165
习题.....	135	8.2.2 住宅的技术经济因素分析.....	169
第7章 土地储备开发.....	137	8.3 房地产开发项目规划设计方案的	
7.1 土地储备制度概述.....	138	评价.....	171
7.1.1 土地储备概述.....	138	8.3.1 房地产开发项目规划设计方案	
7.1.2 土地储备制度及其发展		评价的特点.....	171
过程.....	138	8.3.2 房地产开发项目规划设计方案	
7.1.3 土地储备对象.....	139	评价的指标体系.....	172
7.2 土地储备开发准备工作.....	140	8.3.3 房地产开发项目规划设计	
7.2.1 土地储备开发计划编制与		方案的评价方法.....	172
审查.....	140	案例分析.....	179
7.2.2 土地储备开发实施方案编制与		本章小结.....	179
审查.....	141	习题.....	179
7.2.3 土地储备开发实施主体的		第9章 房地产开发工程招标与投标.....	181
确定.....	143	9.1 房地产开发工程招标投标概述.....	181
7.3 土地储备开发行政审批.....	144	9.1.1 房地产开发工程招标投标的	
7.3.1 建设项目用地预审.....	144	概念.....	182
7.3.2 项目立项.....	145	9.1.2 房地产开发工程招标投标的	
7.3.3 规划意见申报.....	146	原则.....	182
7.3.4 专业意见征询.....	147	9.1.3 房地产开发工程招标投标的	
7.4 土地储备开发实施与交付.....	148	作用.....	182
7.4.1 征地实施程序.....	148	9.1.4 工程招标的方式.....	183
7.4.2 征地补偿与安置的原则.....	150	9.1.5 房地产开发工程招标投标	
7.4.3 拆迁实施程序.....	150	文件的内容.....	184
7.4.4 拆迁工作原则与方式.....	151	9.1.6 房地产开发工程招标投标的	
7.4.5 市政基础设施建设.....	152	程序.....	184
7.4.6 土地储备开发项目验收.....	153	9.2 房地产开发工程监理招标.....	185
本章小结.....	154	9.2.1 房地产开发工程监理招标的	
习题.....	154	必要性.....	185
第8章 房地产开发项目的规划设计.....	155	9.2.2 房地产开发工程监理招标的	
8.1 房地产开发项目的规划设计.....	155	分类.....	186
8.1.1 城市规划的概念.....	155	9.2.3 房地产开发工程监理招标	
8.1.2 城市规划的编制体系.....	156	文件的主要内容.....	186
		9.2.4 房地产开发监理招标的开标、	



评标与定标.....	187	10.3 施工合同.....	213
9.3 房地产开发工程施工招标.....	188	10.3.1 概述.....	213
9.3.1 房地产开发工程施工招标的 概念.....	188	10.3.2 施工合同的签订.....	215
9.3.2 申请施工招标的条件.....	189	10.3.3 《建筑工程施工合同 (示范文本)》概述.....	216
9.3.3 房地产开发工程施工招标的 程序.....	189	10.4 监理合同.....	218
9.3.4 房地产开发工程施工招标文件 和标底或招标控制价的编制 审查.....	192	10.4.1 合同概念.....	218
9.4 设备、材料采购的招标.....	196	10.4.2 合同特征.....	219
9.4.1 设备、材料采购的招标 方式.....	196	10.4.3 建设工程监理合同示范文本 的组成.....	219
9.4.2 材料采购的询价.....	196	10.4.4 2012 版与 2000 版监理合同 对比.....	220
9.4.3 工程设备购置的招标.....	197	10.4.5 建设工程监理合同的主要 内容.....	222
9.4.4 设备与材料采购招标的资格 审查.....	199	10.4.6 建设工程监理合同中的 委托人、监理人的义务.....	222
9.5 房地产开发工程勘察与设计招标.....	199	10.4.7 建设工程监理合同中的委托人、 监理人的违约责任.....	225
9.5.1 工程勘察设计招投标的 概念.....	199	本章小结.....	226
9.5.2 房地产开发工程勘察招标.....	200	习题.....	226
9.5.3 房地产开发工程设计招标.....	200	第 11 章 房地产开发项目的工程建设 管理	227
本章小结.....	202	11.1 房地产开发项目工程建设的组织与 管理方式.....	227
习题.....	202	11.1.1 房地产开发项目工程建设的 组织方式.....	228
第 10 章 房地产开发合同	203	11.1.2 房地产开发项目工程建设 阶段的管理模式.....	229
10.1 概述.....	203	11.1.3 房地产开发项目工程建设 阶段的管理控制原理.....	229
10.1.1 房地产开发合同的概念.....	203	11.1.4 房地产项目的控制对象和 控制依据.....	230
10.1.2 房地产开发合同审批流程.....	204	11.2 房地产开发项目工程建设进度 控制.....	232
10.1.3 房地产开发合同的类型.....	206	11.2.1 进度控制的概念.....	232
10.1.4 工程建设实施类合同.....	208	11.2.2 进度控制的计划系统及表示 方法.....	232
10.2 勘察、设计合同.....	210	11.2.3 施工阶段进度控制的主要 工作内容.....	236
10.2.1 合同概念.....	210		
10.2.2 合同内容.....	210		
10.2.3 订立合同应具备的条件.....	210		
10.2.4 勘察合同中发包人、勘察人 责任.....	210		
10.2.5 设计合同中发包人、设计人 责任.....	212		

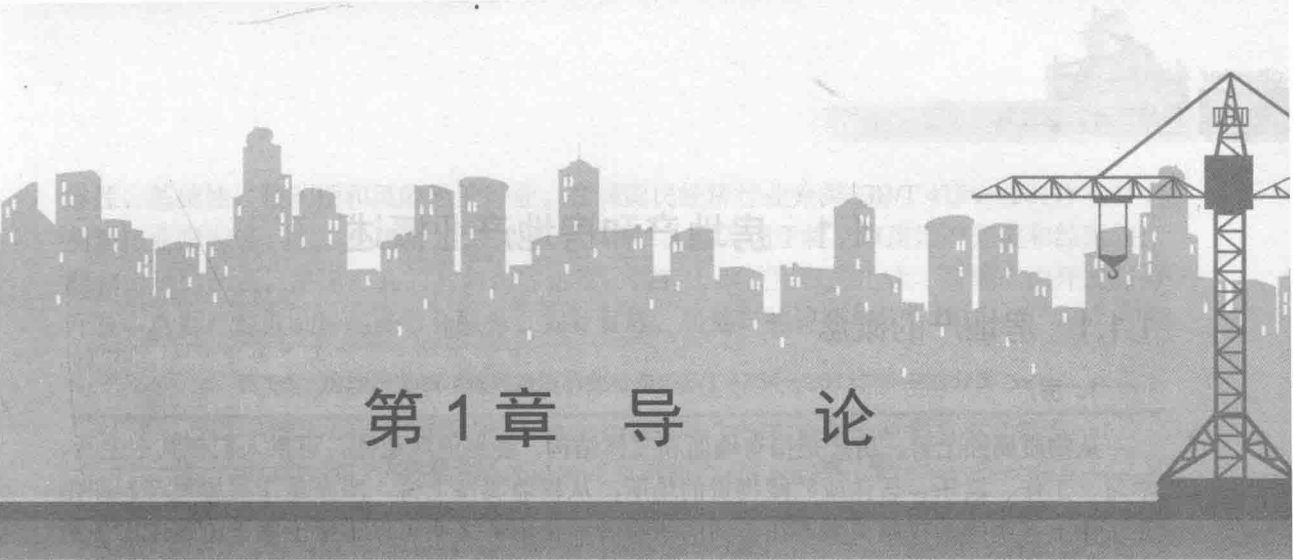
11.3 房地产开发项目工程建设投资控制	238
11.3.1 项目投资失控的原因	238
11.3.2 工程建设投资控制的方法与步骤	239
11.3.3 工程价款的结算	240
11.3.4 工程变更的控制	240
11.3.5 索赔	241
11.4 房地产开发项目工程建设质量控制	243
11.4.1 质量控制概述	243
11.4.2 施工阶段的质量控制	246
11.4.3 施工质量验收	248
11.4.4 工程质量事故处理分析及处理	249
11.4.5 质量管理的数理统计方法	250
本章小结	251
习题	252
第 12 章 房地产营销	253
12.1 房地产营销概述	253
12.1.1 市场营销概念	253
12.1.2 营销观念的发展过程	254
12.1.3 房地产营销	256
12.1.4 房地产营销理论	258
12.2 项目市场细分及目标市场的选择	262
12.2.1 项目市场细分	262
12.2.2 房地产项目目标市场选择	265
12.3 房地产市场营销策略	266
12.3.1 房地产价格策略	266
12.3.2 房地产产品组合策略	267
12.3.3 房地产营销渠道策略	269
12.3.4 房地产促销策略	271
12.4 房地产收益的获取方式	274
12.4.1 出售	274
12.4.2 出租	275
12.4.3 营业	275
12.5 房地产营销模式及其选择	275
12.5.1 房地产营销模式的含义	276

12.5.2 房地产营销模式的类型	276
12.5.3 房地产营销模式的选择	279
本章小结	281
习题	281

第 13 章 房地产开发经营中的税收

13.1 税收制度概述	284
13.1.1 税收	284
13.1.2 税收制度	284
13.2 房产税	286
13.2.1 概述	286
13.2.2 房产税的征税范围及纳税人	286
13.2.3 房产税的计税依据和税率	287
13.2.4 房产税应纳税额的计算	287
13.2.5 房产税的减免范围	287
13.3 城镇土地使用税	288
13.3.1 概述	288
13.3.2 征税范围及纳税人	289
13.3.3 税率及应纳税额的计算	289
13.3.4 税收优惠范围	289
13.4 耕地占用税	290
13.4.1 概述	290
13.4.2 纳税人	290
13.4.3 税额标准与计算	290
13.4.4 税收优惠范围	291
13.5 土地增值税	292
13.5.1 土地增值税概述	292
13.5.2 纳税人和税率	293
13.5.3 土地增值税的计税依据	293
13.5.4 土地增值税应纳税额的计算	295
13.5.5 土地增值税的优惠范围	296
13.5.6 土地增值税的清算	296
13.6 契税	297
13.6.1 概述	297
13.6.2 征税对象和纳税人	297
13.6.3 税额计算	298
13.6.4 税收优惠	299

13.7 相关税收.....	299	13.7.6 印花税.....	301
13.7.1 营业税.....	299	案例分析.....	302
13.7.2 企业所得税.....	300	本章小结.....	303
13.7.3 城市建设维护税.....	300	习题.....	303
13.7.4 教育费附加.....	301	参考文献.....	304
13.7.5 地方教育附加.....	301		



第1章 导 论

【学习要点及目标】

- 了解房产、地产、房地产及房地产业的概念及行业属性。
- 掌握房地产开发的内涵，熟悉房地产开发的类型，理解房地产开发的特点。
- 熟悉房地产开发模式。
- 掌握房地产开发程序及各阶段的主要工作。
- 了解我国房地产开发业的形成与发展历程。

【核心概念】

房地产；房地产业；房地产开发；多元化开发模式；专业化开发模式

【引导案例】

胡润研究院发布的《2013 胡润全球富豪榜》显示，中国富豪数仅次于美国。按行业划分来看，全世界富豪行业比例中位居第一者为房地产业。在全球十大房地产商中，有 7 位在中国，1 位在美国，2 位在英国。排名前五的均为香港房地产商：李嘉诚，李兆基，郭炳江、郭炳联家族，郭鹤年和郑裕彤。万达集团的王健林与恒大地产的许家印作为来自大陆的房地产富豪杀入了全球地产富豪榜单前十。

此次胡润全球富豪榜以 10 亿美元作为上榜门槛，截至 2013 年 1 月 17 日，共有 1453 名富豪上榜，其中 219 人从事房地产行业，房地产业成为全球富豪行业分布的第一位。房地产业在大中华区的行业排名中亦占首位。该地区从事房地产业的富豪占总数的 28.4%，领先第二名制造业约 13 个百分点。

由此可见，房地产业是一个易于创造财富的行业，也是国民经济中非常重要的行业之一。这个行业到底是一个什么样的行业？它有哪些特点？那就请大家先了解一下房地产及房地产业的一些基础知识。

1.1 房地产和房地产业概述

1.1.1 房地产的概念

1. 房产

从物质属性上讲,房产是指有墙面和立体结构,能够遮风避雨,可供人们在其中生活、学习、工作、娱乐、居住或贮藏物资的场所;从权益属性上讲,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者之间可以进行出租、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,房屋是指建造在土地之上,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、住宅房和非住宅房。商品房是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。非商品房是指自建、委托建设或者参加统建,自己使用的住宅或其他用房。住宅房是指专门向人们提供居住使用的房屋。非住宅房是指不用于人们居住,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,地产是指法律上有明确的权属关系,可以由所有者、经营者和使用者进行土地开发、土地经营,并能够带来相应经济效益的建设用地。地产与土地的根本区别也就是有无权属关系。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,是由地貌、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,可以分为居住用地、工业用地、商业服务用地、仓储用地、市政交通用地、科教文卫设施用地、绿化用地和其他用地等。

3. 房地产

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。房地产可以有三种存在形态:土地、建筑物、房地合一。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。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,房产与地产总是连为一体的,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。

1.1.2 房地产业的概念

房地产业是指,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、装饰和服务的集多种经济活动为一体的综合性产业,它属于第三产业,是具有先

导性、基础性、带动性和风险性的产业。在《国民经济行业分类(GB/T 4754—2011)》中,房地产业归为K门类,见表1-1。在实际生活中,人们习惯于将从事房地产开发和经营的行业称为房地产业。房地产业的具体内容包括:国有土地使用权的出让、房地产的开发与再开发、房地产经营、房地产中介服务、物业管理、房地产的调控与管理等。

表 1-1 房地产业在《国民经济行业分类(GB/T 4754—2011)》中的分类

代 码				类别名称	说 明
门类	大类	中类	小类		
K				房地产业	本门类包括 70 大类
	70			房地产业	
		701	7010	房地产开发经营	指房地产开发企业进行的房屋、基础设施建设等开发,以及转让房地产开发项目或者销售、出租房屋等活动
		702	7020	物业管理	指物业服务企业按照合同约定,对房屋及配套的设施设备和相关场地进行维修、养护、管理,维护环境卫生和相关秩序的活动
		703	7030	房地产中介服务	指房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等活动
		704	7040	自有房地产经营活动	指除房地产开发商、房地产中介、物业公司以外的单位和居民住户对自有房地产(土地、住房、生产经营用房和办公用房)的买卖和以营利为目的的租赁活动,以及房地产管理部门和企事业、机关提供的非营利租赁服务,还包括居民居住自有住房所形成的住房服务
		709	7090	其他房地产业	

从事房地产开发、经营、管理和服务的企业单位群体,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。另外,加快发展房地产业,对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。

1.2 房地产开发的含义与特点

1.2.1 房地产开发的含义

1. 房地产开发的概念

所谓房地产开发,是指在依据《中华人民共和国城市房地产管理法》取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为。作为不动产,与其他商品的开发相比,房

地产开发具有投资大、耗力多、周期长、高赢利、高风险的特点,使房地产开发活动在人们的生活中占据越来越重要的地位,经济越发达,时代越进步,房地产开发的范围越广,程度越深,内容越丰富。而房地产开发也并非仅限于房屋建设或者商品房屋的开发,而是包括土地开发和房屋开发在内的开发经营活动。

2. 房地产开发的内涵

1) 房地产开发提高了土地使用的社会经济效益

土地是社会经济活动的载体,作为资产,土地是建筑物赖以存在的基础;作为资源,土地是一切存在的源泉。随着城市化的进程,人类对于以土地为基础的空间的数量和质量需求与日俱增。又由于土地是一种非再生性的自然资源,因此解决城市土地供求矛盾的有效办法是通过房地产开发(包括城市土地的内涵开发和外延开发),合理提高土地的使用强度,提高土地的使用价值,使土地发挥更高的社会经济效益。

2) 房地产开发是开发企业的投资活动

市场经济条件下的房地产开发与计划经济模式下的房屋建设不同,前者是开发企业自身的经济活动,后者则更多地带有政府的行政行为。房地产开发既然是投资活动,就要追求投资收益。注重开发项目的经济效益是房地产开发企业投资行为的基本准则。

3) 房地产开发是城市规划的实施过程

城市规划是城市发展的目标和城市建设的依据,房地产开发则是城市发展目标的实施过程。从城市建设与发展的全局利益出发,房地产开发必须服从城市规划,满足城市社会经济发展的需要,这也保证了房地产开发的社会效益、经济效益和环境效益的统一。任何仅追求企业的经济效益,而忽视甚至有损社会效益和环境效益的房地产开发,是不被政府所批准的。

4) 房地产开发是以房屋和土地为主要内容的综合开发

房产和地产密不可分,一方面,房屋必须建在土地上;另一方面,地下的各项设施都是为房屋主体服务的,是房屋主体不可缺少的组成部分。因此,房地产开发必须综合考虑各种房屋使用功能的配套以及房屋与基础设施的协调,综合开发才能发挥其应有的功能。

综上所述,房地产开发是房地产开发企业按照城市规划的要求,通过投资,建设适应城市社会 and 经济发展需要,满足用户要求的房屋建筑、配套设施及空间环境,并以此实现企业经营目标和提高土地使用的社会经济效益的活动。

1.2.2 房地产开发的类型

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,使之变成新城区。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,但配套比较完善,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。

成片开发是指开发规模大、占地多、功能多的项目。无论是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成片开发。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

按房地产开发的对象,可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”(供水、排水、供电、供热、供气、电信、道路畅通、场地平整)条件的建房基地,然后通过协议、招标或拍卖等方式,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。

1.2.3 房地产开发的特点

与其他商品相比,房地产有其特有的性质,如不可移动、产品唯一、使用年限长和价值高等。由此,影响到房地产开发活动表现出许多特点。就投资角度而言,房地产开发具有如下特点。

1. 房地产开发成本高,投资量大

与存款储蓄、保险、股票债券买卖、期货交易等投资活动相比,房地产开发投资量最大,一栋几千平方米的房屋,仅建筑安装工程造价就高达几百万甚至近千万元。这样涉及两个重要问题:一是房地产作为商品,高昂的价格将许多人拒之门外。产品的市场需求很

大,但受价格和购买能力的制约,无法形成实际购买,也就不能形成有效需求。二是房地产开发项目的投资如此之大,使得开发企业面临着筹集资金的难题。一般开发项目所需的大部分资金主要通过银行信贷来解决。因此,房地产市场受融资成本及房地产贷款取得的难易程度两方面因素影响。通常当资金宽松时,贷款利率下降,融资较易,则房地产市场趋向景气;反之,当银根趋紧时,利率上升,则房地产市场趋向收缩。

2. 房地产开发建设期长,投资周转慢

房地产开发活动是从购置土地的使用权开始的,然后经过规划设计、拆迁安置、土地开发、建筑施工、竣工验收等过程,最后还要通过房屋销售或出租收回投资,所以开发建设周期较长,投资周转慢。由于投资量大且周转慢,所以在项目的在建期内,开发企业要承担巨大的资金压力。同时,在工程施工过程中,往往会碰到各种各样的问题,致使工程延期。显然,工程延期会导致贷款利息增加,变现时间延长,甚至失去难得的经营时机。

3. 房地产市场具有地区性和分散性

房地产位置的固定性,决定了房地产市场的地区性。由于房地产不能移动,一个地区的土地短缺不能由另一土地富余的地区来补偿,一个地区的住房紧张也不能由另一住房有剩余的地区来解决。不同地区的房地产市场,其价格也存在着显著的地区差异性。房地产的地区价格差异不仅表现在不同城市之间,而且也表现在同一城市的不同地段之间。故此,房地产开发必须以满足一定地区的房地产需求为出发点,依据地区的特定环境和条件来进行。

房地产位置的固定性,还决定了房地产市场的分散性。即整个房地产市场是由许多个分散于各地的地方市场所组成,而且各市场间大多自成体系,彼此相对隔绝,市场信息流通不充分。所以房地产市场是一个不完全竞争的市场。在某一特定时点,房地产交易不存在所谓的公认价格;大多数交易是在信息不充分状况下通过议价的程序来完成的,其成交价格经常高于或低于完全竞争市场下的成交价格。

4. 房地产市场需求具有稳定性

住是人的最基本需求,学习、工作和娱乐也是人的基本行为。房地产为人们的生活、工作、学习和娱乐提供了必不可少的活动空间。而且房地产的需求弹性低,不会随着价格的波动而大幅度地变化。这就意味着房地产有着稳定的市场需求。

房地产的需求前景被看好还在于其具有保值、增值的作用。由于土地资源有限,土地的供给与需求矛盾日益突出,以至于房地产价格具有与物价水平同步上涨的特性,亦即房地产具有对抗通货膨胀的能力。这种保值和增值功能,刺激了购房者把购买房地产作为一种投资而不仅仅是为了使用,这表明房地产有着潜在的市场投资需求。

5. 房地产开发涉及面广,综合性强

房地产开发是一项涉及面很广的城市建设活动。涉及的部门有规划、勘察、设计、施工、市政、供电、电信、商业、服务、房管、人防、文教、卫生、园林、环卫、金融以及基层行政等十几个部门、上百个单位;涉及的专业知识有城市规划、建筑学、土木工程、经济、管理、法律、心理学、社会学、市场学、气象、地质等方面;涉及的法律法规有《民



法》、《公司法》、《城乡规划法》、《土地管理法》、《城市房地产管理法》、《合同法》、《继承法》、《婚姻法》、《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》，以及国家和地方政府颁布和规定的各种税法及其他各种有关规定和条例等。所以房地产开发涉及面广，综合性强，需要多种人才支持。

6. 房地产开发行业风险大

房地产开发的风险性表现为以下三个方面。

(1) 筹集资金的风险。房地产开发需要巨额资金，在市场经济条件下，筹集巨额资金是有风险的。由于开发周期长，可变因素多，会给开发项目带来一定的市场风险；房地产开发的产品是供人们居住或从事商业经营、工业生产的建筑物，每一个项目在相当长的时间里几乎没有重新建造的可能。因此，项目一旦失败，开发商将遭受巨大的损失。

(2) 竞争的风险。房地产开发是市场经济的产物，竞争无处不在，如土地使用权的竞争、规划设计上的竞争、营销过程中的竞争等。这些竞争直接关系到所开发的房地产商品是否具有较高的市场占有率，是否具有较好的经济效益和社会效益。这种激烈的竞争增加了房地产开发的风险。

(3) 受形势和政策影响的风险。宏观经济形势和有关经济政策对房地产开发的影响也较大。因此，房地产开发是一项高风险的投资行为。

1.3 房地产开发模式

房地产开发模式有多种不同的划分方法。这里，根据房地产开发企业核心业务过程的不同，将房地产开发模式归结为多元化开发模式和专业化开发模式。

1.3.1 多元化开发模式

房地产开发作为一种提供给消费者或投资者空间和服务的活动，具备多元化发展的特点。对规模经济、降低风险和可持续性发展的追求，在很大程度上促进多元化开发经营。

1. 混业开发模式

混业开发是指开发企业跨行业的互动发展，包括金融投资行业、建筑材料行业、建筑施工及装饰装修行业等。涉足金融投资行业，能够适应房地产开发资金量大的需要，有效改善开发项目的现金流状况。建筑技术在房地产开发竞争中发挥着越来越重要的作用，开发企业涉足建材、施工行业将促进房地产新技术、新工艺、新产品(房屋用品及建材)的研发和应用，从而提升开发项目的科技含量和房屋性能质量，降低开发成本。开发企业在这方面的工作及成果是企业核心竞争力的重要组成部分。

2. 综合项目开发模式

综合项目是指诸如融居住、商业、旅游观光于一体的主题社区，集旅游、保健、高尔夫为一体的综合度假区，具备购物、餐饮、综合服务、休闲娱乐等功能的集合式商业经营地产项目等一类开发项目。在综合项目开发经营中，多种物业功能和经营方式相互支撑，

