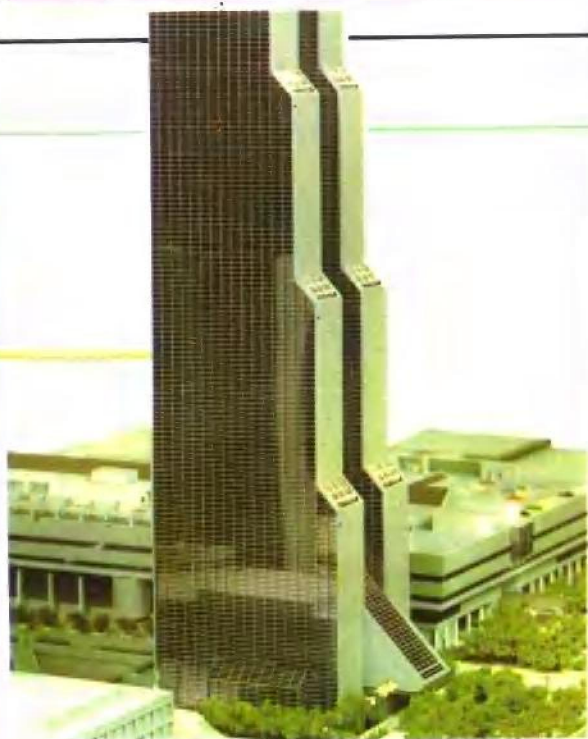


房地产开发

房地产开发经营指南丛书



刘洪玉 编著

■ 北京经济学院出版社

房 地 产 开 发

刘洪玉 编著

北京经济学院出版社

1993·北京

(京)新登字 211 号

房地产开发

Fangdichan Kaifa

刘洪玉 编著

北京经济学院出版社出版

(北京市朝阳区红庙)

北京市怀柔新华印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

850×1168 毫米 32 开本 9.375 印张 243 千字

1993 年 5 月第 1 版 1993 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

印数:00 001—10 100

ISBN7—5638—0353—X/F·204

定价:6.80 元

《房地产开发经营指南丛书》
编辑委员会

(按姓氏笔画为序)

顾问	王又庄	潘其源				
策划	刘红					
主编	庄穆	柴强				
编委	刘红	刘洪玉	庄穆	国中河		
	郑修建	柴强	薛捷			

内 容 提 要

本书从房地产开发商的角度,全面系统地分析、介绍了房地产开发的程序、房地产开发项目的评估方法、土地使用权的获取过程、开发建设过程中的工程管理、开发资金的筹措与规划、房地产开发项目的市场推广与租售、开发企业的组织与运作机制以及房地产开发经营有关税费等八个方面的问题。旨在使读者通过阅读本书,初步掌握房地产开发业务中所涉及的各种知识与技能。

本书内容充实、论述清晰,并且注重理论联系实际,例举了许多典型事例。本书既可作为实际从事房地产开发业务人员的指导用书,也可作为有关高等院校房地产管理、土地管理专业学生的教学参考书。

序

房地产,是一种稀缺的资源、重要的生产要素和人们生活的必需品,随着经济发展、社会进步、人口增加,对其需求日益增长。在市场经济中,房地产又是人们最重视、最珍惜、最具体的财产形式。它是一种商品,成为人们置产置业的良好投资对象。由房地产的开发、估价、代理、信息服务、管理、装修等而形成的产业,是国民经济中的一个重要产业。

房地产业在我国是一个既古老而又年轻的产业。说其古老,是早在三千多年前的青铜器铭文中,就已出现了交换和买卖田地的记载。一百多年前,在上海滩头,近代房地产业又开始得到迅速发展。说其年轻,是所有这些以旧制度为基础的旧房地产业,都随着中华人民共和国的建立而迅速消失了。本应代之以新兴的社会主义新型房地产业,却由于理论和认识的禁锢,迟迟未能降生。直至80年代,在改革开放方针指引下,推行房屋商品化政策、改革住房制度和土地使用制度以后,房地产业才开始兴起。

现代房地产业在我国的兴起,虽然是最近几年的事,但其来势之猛,极有生命力,正为世人所瞩目,特别是自1992年初以来出现的遍及全国的房地产热。据不完全统计,目前全国已有近4 000家房地产开发公司,5 000家房地产经营公司,1 500多家房地产交易所,总从业人员达300多万人,并且还在不断增加之中。各类房地产咨询、评估、代理、管理等中介机构也相继产生。

我们相信,在改革开放大潮中崛起的中国房地产业,将在我国市场经济的发展中越来越显示出其重要性,必将成为我国国民经济中的重要支柱产业之一。但也不能不承认,房地产是一种特殊商品,房地产业是一个特殊的产业,开发经营房地产需要具备有关房地产的广博的知识和丰富的经验。而我国目前的房地产市场尚处在起步阶段,人们的房地产投资行为还带有较大的盲目性,房地产

开发经营人才十分缺少。

当此之际,为规范我国的房地产市场,避免房地产投资的盲目性,同时为一切房地产投资者、经营者或潜在的房地产投资者、经营者,以及一切关心我国房地产业发展的海内外有识之士,充分认识我国的房地产制度与政策,掌握有关房地产估价、抵押贷款、开发和经营等方面的知识与诀窍,了解世界其他国家和地区的房地产制度与政策,北京经济学院出版社与中国国土资源开发利用促进会地产策划估价中心,决定编辑出版一套有较高水平、理论与实践相结合,具有系统性和指导意义的《房地产开发经营指南丛书》,尽我们之所能,为我国房地产业的健康发展作出应有的贡献。

现呈现在读者面前的这套《房地产开发经营指南丛书》,包括《房地产制度》、《房地产估价》、《房地产金融》、《房地产开发》、《房地产经营》、《房地产会计》、《房地产交易》、《各国(地区)土地制度与政策》,共八部,由建设部房地产业司、建设部政策研究中心、中国人民建设银行房地产信贷部、清华大学房地产研究所、中国国土资源开发利用促进会地产策划估价中心、北京经济学院等单位的领导和专家、学者编写。我们希望,这套丛书能对读者有所帮助,能对我国房地产业逐步走向成熟起到积极的推动作用。

《房地产开发经营指南丛书》

编辑委员会

1993年1月

目 录

第一章 房地产开发的程序	(1)
一、概述	(1)
二、房地产开发的目的	(2)
三、房地产开发的主要程序	(6)
四、房地产开发中的风险	(9)
五、政府对房地产开发的影响.....	(15)
第二章 房地产开发项目评估	(17)
一、概述.....	(17)
二、房地产市场研究.....	(18)
三、房地产开发项目的财务评估.....	(22)
四、房地产开发项目评估的不确定性分析.....	(35)
五、房地产开发项目评估实例介绍.....	(51)
第三章 土地使用权的获取及开发方案的确定	(70)
一、概述.....	(70)
二、我国城市土地使用制度及其演变.....	(70)
三、开发商获取土地使用权的几种方式.....	(75)
四、旧城区房地产开发的特点和费用估算.....	(88)
五、新区房地产开发的特点和费用估算.....	(97)
六、城市规划及其对房地产开发的影响	(101)
七、政府的土地政策及对土地市场的管理	(110)
第四章 房地产开发的建设过程	(116)
一、房地产开发项目建设的基本程序	(116)
二、工程建设的招标与投标	(117)
三、工程建设的合同形式与一般合同条款	(144)
四、质量、工期、成本控制	(155)

五、工程项目的竣工验收	(161)
六、房地产开发建设过程中的风险管理	(164)
第五章 房地产开发的资金筹措	(177)
一、房地产开发投资的筹集渠道	(177)
二、筹集资金的步骤和方法	(186)
第六章 房地产的市场推广与销售	(192)
一、市场推广的意义与费用	(192)
二、市场推广的形式与手段	(195)
三、自行租售与租售代理	(203)
四、房地产市场推广及租售中的几个特殊问题	(208)
第七章 房地产开发企业的组织与运作	(214)
一、房地产开发企业的建立	(214)
二、房地产开发企业的资质与业务范围	(222)
三、房地产开发队伍的合理构成	(228)
四、房地产开发队伍的组织与协调	(230)
第八章 房地产开发的有关税费	(232)
一、与房地产开发企业有关的税费	(232)
二、我国部分地区房地产开发经营税费介绍	(242)
附录一 北京市土地使用权出让招标文件	(257)
附录二 香港某地块使用权出让招标文件	(270)
主要参考文献	(289)
后记	(290)

第一章 房地产开发的程序

一、概 述

房地产开发是把多种原材料组合在一起而为入住者提供建筑物的一个行业。这里的原材料是土地、建筑材料、公共服务设施、劳动力、资金和专业人员经验的总称。开发完毕的建筑物可以出租或出售给入住者。如果是出租,开发商便以投资的形式拥有建筑物;如果是出售,则开发商在开发期末收回本利,将建筑物连同土地的产权均转让给另外的投资者。

房地产开发是一项具有风险的活动,既可能有巨额损失,也可能获得丰厚的利润,其成功与否主要取决于对整个开发过程的管理,以及在每一个开发阶段所作出的决策的准确程度。

我国房地产业的恢复和发展,是以城市建设综合开发为起点的。当时,为了适应城市建设日益社会化、现代化的客观要求,提高城市建设的经济效益、社会效益和环境效益,提出了城市建设统一规划、合理布局、综合开发、配套建设的原则。开始时允许城市建设综合开发公司经营土地开发和房地产业务。具体做法是:城市用于建设的土地,由地方政府统一审批、统一征用和统一管理,由开发公司进行土地开发和建设。开发公司还可接受当地政府的委托或投标中标,承担开发任务。在开发过程中,要求开发公司按照城市建设总体规则,制定开发区的具体规划,搞好市政、公用、动力、通讯等基础工程和相应配套设施的建设,然后将经过开发的土地有偿转让给其他单位兴建工程项目,也可以直接组织兴建住宅和其他经营性房屋(如贸易中心、综合服务楼、办公楼、仓库、旅馆和通用性质的厂房等)进行出售。城市建设综合开发对我国城市现代化建设的贡献是巨大的,但它毕竟是计划经济的产物,这主要表现在:①土地由政府无偿划拨;②开发后的产品(土地或建筑物)价格

由政府有关部门(城市综合开发管理办公室、物价局、建设银行、房地产管理局)审批限价;③开发公司与地方政府在经济利益关系上没有清楚的界限。

随着社会主义市场经济运作模式在我国的逐步确立和以有偿使用为标志的土地使用制度改革的全面展开,国内传统的房地产开发公司面临着新的挑战。这种挑战一方面来自国外、境外房地产开发商的竞争,另一方面是来自政府对企业转换经营机制,并逐步将企业推向市场这个汪洋大海去进行公平竞争的要求。因此,如何利用现代的科学技术与手段,提高决策的质量,科学地跟踪管理房地产开发实施的全过程,搞好资金的筹措及使用规划,及时而有效地推销自己开发的产品,以最终实现企业的获利目标,就成了摆在每一位房地产开发、经营管理者面前的重要课题。

二、房地产开发的目的

房地产开发的目的很难用一句话来说清楚。一般来说,可以用“满足开发商或其他人的入住需要而提供一个入住空间”来表述。由此推断,不同的人,开发目的就会各异。例如,下列人或机构都可以是一个开发商或进行开发工作,但他们的目的显然会有很大差别。①入住者;②房地产公司;③投资商;④承包商(建筑公司);⑤地方政府。下面分别叙述不同开发者的不同开发目的。

(一)入住者

入住者开发的目的是以满足自用为主。这种开发通常涉及一些非常特殊的工业物业。这类物业可能很少有或没有通常意义下的市场价值。其主要目的是满足生产发展的需要。此时,利润与建筑物没有直接关系而是隐含到其产品中去。这时,开发完毕的物业的公开市场价值是否超过建造成本就显得不重要了。如某些专用厂房即是这样。

这类物业虽然没有寻找入住客户的问题,但其他风险因素,如开发成本上升、工期拖延等依然存在,所以也有一个如何监控整个

开发过程的问题。例如,某公司为扩充其业务的需要,需建一条新生产线,如果在开发过程的某一阶段(如获得规划许可)延迟几个月,公司就可能失去订货或其他机会,造成很大的损失。所以,入住者在开发自用目的的物业时,必须:①清楚地了解安排和实施整个项目的周期;②清楚开发过程中每项活动的顺序、内容及协作条件;③清楚开发成本可能的变动和用于控制项目成本的主要方法。

(二)房地产开发公司

房地产开发公司的首要目的是通过实施开发过程来获取直接的经济利益(利润)。在这一点上,房地产开发公司与其他类型的公司没有什么差别。只是房地产开发公司生产的产品是建筑物或其他类型的物业,具有生产周期长、资金占用量大、在特定的地点进行、生产活动主要靠雇佣外部劳动力来完成,而在室内工作的长期职员较少等特点。

当然,在利润这个总体目标下,不同房地产开发公司其目的也会有所不同。如有些公司对某些地区开发富有经验;有些公司对开发某类物业有其专长(如有的公司专门开发工业厂房,有的公司主要开发写字楼或高级公寓等);还有些公司对某一类的开发过程有独到之处(如装修公司,古建筑维护、修建公司)。因为在某一方面具有专长,因此这些公司能够获取高于平均水平的市场知识和经验,使得他们立于不败之地。

但也有些房地产开发公司尽可能地避免专业化,而尝试将其风险通过扩大经营地域或开发各种类型的物业而得以分散。这些公司试图在他们的开发计划中尽可能获取一种平衡,这种开发计划可能会涉及各类物业(商业店铺、工业厂房、写字楼、高级公寓、普通商品房、工业货仓)或不同的城市和地区。同时开发各类物业或同时在不同地区进行开发的目的在于使项目互相补偿(风险、收益特性互补)。

各开发公司在财务上的目标也不尽相同。有些公司希望开发完成后即售出。目前在中国投资房地产的大部分外商都喜欢这种做法,目的在于尽快收回投资,减少风险或加速资金周转。但也有

些公司开发完成后先出租物业,以保持一个长期稳定的收益或待市场变好后再出售,从而获得更为可观的收益,因此这里没有固定的原则。

(三)投资商或投资公司

和房地产开发公司一样,投资商的主要目的也是获取直接的经济利益。然而,投资商往往具有更长远的眼光,并且更加重视较长期间的收益情况。作为一项资产投资,投资商往往更有能力承担开发的风险。由于他们期待较高的投资收益,所以投资商比房地产开发公司更能承受较低的初始回报。例如,在北京的某外商投资公司,1989年决定在北京开发一个房地产项目。项目建成后用于出租。虽然收益情况不甚理想,但该公司获取了在北京搞房地产的宝贵经验,并和北京市政府建立了良好的信任关系,在日后其他项目的开发过程中,获取了丰厚的利润。而且最初建成用于出租的物业,随着北京政治、经济形势的变化也已达到了预期的收益水平。作为一项长期投资,该公司便获取了由于北京房地产增值而带来的收益。

虽然投资公司的策略各异,但他们都倾向于寻求一种平衡的投资方式,即投资于各类物业而不局限于某一种特定的类型。尽管某些小型、地区性投资公司主要在他们熟悉的地域内投资,但大多数投资公司还是希望扩大其投资的地域范围。

投资商一般不喜欢非常规的房地产投资项目,也不喜欢非常规的租期。他们通常愿将其物业出租给一个租客,从而减少其后期的管理工作。

(四)承包商(建造商)

房地产公司往往需要将其建设过程发包给承包商。但对承包商而言,他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、资金筹措和组织租售。当承包商仅仅作为建造商时,其利润仅与建造成本及时间有关,承担的风险相对较少。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,他就要求有一个更高的收益水平。但即便如此,承

包商往往能够承受较低的利润水平(承包商的盈利水平相对很低)。

虽然承包商首要的目的是直接的经济利益,但他也有另外一些目的。由于承包商拥有施工力量和技能,并希望能持续地拥有其施工队伍,因此,当建筑市场的总需求减少时,为了保持其队伍,也可能通过自己投资来开发一些项目。

(五)地方政府部门

地方政府部门进行房地产开发的目的,从理论上说,应该是在人力、物力、财力许可的条件下改善当地居民生活的质量与环境。实际操作过程中,主要取决于政府对其所辖区域的有关政策。例如,在我国各城市由政府组织的旧城改造项目,主要目的在于改善居住条件,提高环境质量,充分发挥城市的功能。在一些古城,还有保护古迹,建设社会主义精神文明的目的。

房地产市场的基本特征以及市场运作中的经济原则,对政府和企业同样适用。然而,地方政府的开发和开发企业有些差别。除了政策因素外,还有两个因素是地方政府从事开发的过程中所独有的,即:①对公众负责;②有必要考虑公众的整体需求以及开发方案对该需求的影响。

地方政府部门进行房地产开发的内容是十分广泛的,一般应包括:停车场、公园绿地的建设,供低收入家庭入住的廉价商品房的开发,市政基础设施、配套设施的建设等。对这类项目进行投资分析的方法,通常采用效益费用分析法,即通过比较项目建成后所产生的社会、经济与环境效益与项目建设过程中(或项目全寿命周期内)所投入的成本费用来确定项目是否可行。

以上所例举的五种开发商仅为说明开发商的开发目的各有不同这样一个事实。开发商所承担的角色决定了他的开发目的。另外,开发商的身份也是可以重叠的,例如,当房地产开发商寻求从开发、建设与拥有房地产的投资中获得利润时,他实际上就充当了投资商的角色;一位业主有可能融开发商、入住者和投资商于一身。为自己建造房子的人实际上也是开发商,因为房地产开发商就

是为自己或他人居住,或为投资或出售而进行开发建设的个人或组织。

三、房地产开发的主要程序

房地产开发的程序通常分为四个阶段,即投资决策分析、前期工作、建设阶段和租售阶段。当然,房地产开发的阶段划分并不是一成不变的,某些情况下各阶段的工作可能要交替进行。

如果开发工作是遵循着一个理论的程序,即项目开发完毕后才去找入住的顾客时,开发的程序才是按上述的顺序进行。但如果开发项目在建设前或建设中就预售给入住者的话,则第四阶段就会在第二、第三阶段之前进行。但无论顺序怎样变化,这些阶段能基本上概括大多数居住物业、商业物业及工业物业开发项目的主要实施步骤。

(一)投资决策分析

投资决策分析是整个开发过程中最为重要的一个环节,类似于我们通常所说的可行性研究。有关这方面的内容,我们将在第二章中详细介绍。

投资决策分析主要包括市场分析和项目的财务估价两部分。这项工作要在尚未签署任何协议之前进行。这样,开发商可有充分的时间和自由度来考虑有关问题。从我国各开发企业的工作实践来看,对房地产开发项目进行财务估价的方法已经比较成熟,但人们对至关重要的市场分析却很少予以充分的重视。应当注意到,市场研究对于选择投资方向、初步确定开发目标与方案起着举足轻重的作用,它往往关系到一个项目的成败。例如,某外资公司在北京酒店供应过剩,客房入住率远远低于经济入住率的情况下,仍盲目决定在北京兴建一座五星级酒店,结果使项目投入 400 万美元之后不得不中途搁置,给公司造成了巨大的损失。

(二)前期工作

当通过投资决策研究确定了具体的开发地点之后,在购买土

地和开发工作开始以前还有许多工作要做。通过初步投资分析,开发商可以找出一系列必须在事先估计的因素,在购买土地使用权和签订建设合同之前,必须设法将这些因素尽可能精确地量化。这样做的结果,可能会使得初步投资分析报告被修改,或者在项目的收益水平不能接受时被迫放弃这个开发计划。

在初步投资分析的主要部分没有被彻底检验之前,开发商应尽量推迟具体的实施步骤,比如购买土地使用权。当然,在所有影响因素彻底弄清楚以后再购买土地是最理想不过了,如果在激烈的市场竞争条件下,为抓住有利时机很难做到这一点时,开发商也应对其可能承担的风险进行分析与评估。

前期工作的主要内容包括:

1. 研究地块的特性与四至范围。
2. 分析将要购买的地块用途及获益能力的大小。
3. 获取土地的使用权。
4. 征地、拆迁、安置、补偿。
5. 规划设计及建设方案的制定。
6. 与规划管理部门协商、获得规划许可。
7. 施工现场的“七通一平”或“三通一平”。
8. 安排短期或长期信贷。
9. 对拟建中的项目寻找预租(售)的顾客。
10. 对市场状况进行进一步的分析,初步确定租金或售价水平。
11. 对开发成本和可能的工程量进行更详细的估算。
12. 对承包商的选择提出建议,如有可能,也可与部分承包商进行初步洽商。

上述工作完成后,对项目应再进行一次评估。因为前期工作需要花费一定时间,而决定开发项目成败的经济特性可能已经发生了变化。所以,明智的开发商一般在其初始投资分析没有得到验证,或修订后的投资分析报告还没有形成一个可行的开发方案之前,通常不会轻举妄动。

当然,通过市场机制以招标、拍卖或协议方式获取土地使用权时,土地的规划使用条件已在有关“公告”、“文件”中列明(如容积率、覆盖率、用途、限高等),但有关的具体设计方案,仍有待规划部门审批。另外,地块开始建设前一般要具备“七通一平”的条件,这在有些城市实现起来颇不容易,有关主管部门的审批时间也比较长,这一点要引起开发商的足够注意。

作为一条一般的原则,开发商必须时时抑制自己过高的乐观态度,并且保持一种“健康的怀疑”态度来对待其所获得的专业咨询意见,使自己既不期望过高的租金、售价水平,也不期望过低的开发成本。同时,开发商还必须考虑到某些意外事件可能导致的损失。如果开发商这样做了,即使他可能会失去一些机会,但也会避免许多盲目性。

获取土地后的最后准备工作就是进行详细设计、编制工程量清单、与承包商谈判并签订建造合同。这方面的内容也将在后面详细介绍。进行这些工作往往要花费很多时间,在准备项目投资分析(评估)报告时必须考虑这个时间因素。

最后,在开发方案具体实施以前,还必须制定项目开发过程的监控策略,以确保开发项目工期、成本、质量、利润目标的实现。这里要做的主要工作包括:

1. 安排有关现场办公会、项目协调会的会议计划。
2. 编制项目开发进度时间表,预估现金流。
3. 对所有工程图纸是否准备就绪进行检查,如不完备,需要在议定的时间内完成。

以上各项落实之后,就可以开始进入建设阶段。

(三)建设阶段(实施)

建设阶段是将开发过程中所涉及的所有原材料聚集在一个空间和时间点上。项目建设一开始,就意味着在选定的开发地点,以在一个特定的时间段上分布的特定成本,来开发建设一栋特定的建筑物。此时,对有些问题的处理就不像前面两个阶段那样具有弹性。尤其对许多小项目而言,一旦签署了承包合同,就几乎不再有