

<<房地产招标流程解读>>

图书基本信息

书名：<<房地产招标流程解读>>

13位ISBN编号：9787504740885

10位ISBN编号：7504740888

出版时间：2012-4

出版时间：中国财富出版社

作者：张燕

页数：152

字数：173000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<房地产招标流程解读>>

前言

谁是被需要的房地产人才 人才是企业之本，也是关乎企业未来发展的最重要的核心资源之一。企业的竞争，从某种意义上讲是人才的竞争。

随着市场经济的进一步发展，企业间的人才之战硝烟滚滚，如何管好人才、用好人才、留住和培养人才成为企业在激烈的竞争中成长发展的关键，也是企业管理中一个重要的课题。

从八面玲珑的“江湖客”转向国际化职业经理人 近年来，房地产业已经成为我国国民经济的支柱产业，对推动我国国民经济的发展起着举足轻重的作用。

房地产业的高速成长使得越来越多的房地产企业将人才战略作为企业发展的重中之重，对人才的需求与日俱增，对人才也提出新的要求。

整个行业对于人才的理解已经发生了明显改变：从八面玲珑的“江湖客”转向分工细腻、一专多能的国际化职业经理人，而人才结构的逐步完善也是房地产行业走向健康与规范的关键之一。

但是整个产业的人才现状却难以满足企业的现实需求，人才因素成为了制约房地产企业持续发展的主要原因。

无论什么时候，人才总是短缺，在今天中国的房地产界更是如此。

早些年还是“时势造英雄”的时代，哪怕没资金、没学历、没背景，在房地产江湖上翻腾几年，说不定也能成就一番传奇。

如今，草莽之气渐远，房地产行业越来越庞大，也越来越理性，这两者都增大了房地产行业对于人才的胃口。

要么选择企业，要么选择城市 随着房地产发展的主要市场由一线城市向二、三线城市转移，人才流动也将出现区域性流动的特点，主要表现在：第一，人才流动量逐年递增；第二，商业营销管理类人才特别是高端人才需求量会急剧增加；第三，综合管理型、一专多能型、专业拔尖型人才会成为企业争夺的重点。

品牌房地产企业的战线早已深入二、三线甚至四线城市，人才当然也得跟着“上山下乡”。

现在的市场竞争就是人才的竞争。

谁拥有人才，谁就占有很大的优先权。

房地产人才必须面对的现实是：要么选择企业，要么选择城市。

企业间的人才“暗战”永不停息 房地产企业理性了，候选人才也理性了，房地产人才需求正在向精细化运作过渡，逐渐呈现理性和平稳的发展态势，这跟国家对房地产行业的调控有明显关联。

尽管如此，房地产业仍处在“战国时代”，无论大企业、小企业，都同样渴求人才，围绕人才的“暗战”将永不停息。

而《房地产无师自通手册》就是这场“暗战”中培养核心人才的必备手册。

编者 2011年10月

<<房地产招标流程解读>>

内容概要

这本《房地产招标流程解读》由克而瑞(中国)信息技术有限公司编著，内容精华包括：从招标准备到最后合同管理分为7堂课，对招标投标流程进行详细的梳理。此内容对房地产招标入门者有精确的指导作用。

整合中国房产信息专业研究团队成果，汇集最新招标投标实战专业内容，打造全新房地产开发流程工具书。

这本《房地产招标流程解读》以课堂的形式组织内容，对招标流程按发生的时序做了详尽的分析，使读者能在7堂课的内容里即学即用，迅速掌握技巧，对工作应付自如。

<<房地产招标流程解读>>

作者简介

克而瑞（中国）信息技术有限公司是一家专门从事房地产信息技术系统研发的高科技公司。公司以中国房地产海量信息数据库为基础，面向开发商、投资商、基金公司、金融机构、评估机构、营销机构等各类房地产上下游企业及机构，提供全面、精准的信息服务。

<<房地产招标流程解读>>

书籍目录

- 第1堂课 全面掌握房地产招标操作
 - 房地产招标入门
 - 操作招标三大基本方式
 - 招标的基本操作
 - 比较中外建筑工程的招标方式
- 第2堂课 打好开局战，解读工程施工招标
 - 周密布局四大环节打牢招标基础
 - 把好招标文件质量关是招标关键
 - 招标质量的保证：严控招标流程
 - 房地产招标应用指南
- 第3堂课 筛选优质合作者，确定投标者资质
 - 实行招标资格审核的两大关键
 - 体现投标企业资质的两大标准
 - 防止投标人借用资质损害工程质量
- 第4堂课 选定合作者的过程：工程标书开标
 - 招标方重点关注的开标会议
 - 影响开标结果的两大细节
 - 开标会议纪要
- 第5堂课 成功招标的关键：工程交底及评标
 - 了解工程技术交底的实质
 - 提升投标质量的测试器：评标
 - 铺装大理石地面技术交底记录
- 第6堂课 预先解决问题的重要途径：合同谈判
 - 掌握核心内容，占据谈判优势
 - 明确谈判目的，谈判成功的保障因素
 - 做好周密准备，使谈判万无一失
 - 解密合同谈判技巧
 - 使合同谈判效果加倍的办法
- 第7堂课 控制合作双方风险的关键：合同管理
 - 管理施工合同，保证施工质量
 - 订立合同应注意的问题
 - 建立建设工程合同体系系统管理
 - 签订有利建设方的施工合同
 - 要控制六大关键点
- 参考文献

<<房地产招标流程解读>>

章节摘录

一、日本私人与公共工程招标投标方式有区别 在日本,私人项目和公共项目有不同的管理办法。私人项目主要采用总价包干的合约形式,这种方法的基础是业主、总承包商和分包商之间在长期合作中形成的信任关系。

根据公共会计法,公共项目必须进行选择性招标,即邀请招标。

1. 总承包商在建筑市场中占据支配地位 目前,日本共有50多万家建筑承包商,其中排名前20位、60位和100位的、总承包商所占的市场份额分别为16.3%、23.8%和26.9%,超级总承包商在建筑市场中占据了支配地位。

总承包商很少直接从事施工活动,施工任务几乎全部由分包商完成,总承包商委派项目经理对分包商进行管理。

2. 价格因素在评标过程中占据主导地位 招标方根据官方价格指数确定工程的最高限价,招投标过程中评标专家不对承包商的素质和技术能力等因素进行评估。

承包商是否中标,完全取决于投标报价。

3. “倒挂分包”现象多 日本鹿儿岛隧道的盾构工程是一个典型案例。

这项总长度仅为773米的工程在地方官员的干预下被肢解为11段,有19家承包商参加竞标。

最后,当地的11家承包商瓜分了这项工程,再转手分包给一家专业公司,形成11个总承包商对一个分包商的“倒挂分包”。

这种现象在公共项目中并不少见,比如从事路面铺砌的大公司年营业额中的40%~60%是通过这种“倒挂分包”方式实现的,而且这个比例还有上升的趋势。

二、成功的美国工程招标制度 美国是较为发达的市场经济国家,其招标制度被认为是世界上比较成功的建筑交易体制之一。

成功的招标及其配套制度保障各种实施机制的顺利制定与实施,能够维护商业公正及商业信誉、扩大商业竞争,降低招标的管理成本和交易费用。

1. 招标范围全方位化 在美国,几乎所有的政府采购项目均实行招标,大到上千亿美元的军用飞机订购,小到1万美元的公厕,涵盖了政府出资的所有工程。

民间工程也基本上全部采用招标的形式。

在美国,业主出资进行采购,不进行招标几乎是不可想象的。

2. 制定招标管理制度部门多元化 美国有政府发布的联邦政府标准合同格式,也有各个学会、协会制定的条款、准则等,如美国建筑师学会制定的合同条款、美国工程师合同文件联合会的建筑合同标准通用条款、美国承包商总会的建筑工程分包合同标准格式、美国仲裁协会的建筑业仲裁规则、美国陆军工程师团的技术合同条款等在美国均有较大的影响,另外,美国各州、特别行政区等也都制定了严格的招标法律、法规。

3.

招标竞争公开、无限制 招标公告发布后,通过资格预审的承包商均可报名参加,以真正达到竞争的目的。

4. 实行最低价中标的原则 美国的资格审查是相当严格的,承包商的施工资质、信用必须经过专门进行资格审查的中介机构的核定,然后在此资格范围内承揽相应的工程,资格预审主要是核验承包商的资格和信用,通过资格预审后最低报价的投标者就是中标者,当然,业主对最低报价的投标会详细审阅,预防合同实施过程的高额索赔。

5. 有健全的银行保证系统 投标者以最低报价中标,其报价很可能低于成本价,为防止承包商履约过程中因报价过低无法履行合同或承包商因亏损而倒闭,造成业主的损失,要求每个投标者必须提供银行担保,即全面履行合同的银行担保函。

当发生承包商不能履行合同的情况时,由所担保的银行提供资金,保证承包商履行合同中规定的义务。

发生这种情况后,承包商的信用将会受到较大影响,并很可能造成公司今后无法立足,以致破产。

因此,承包商一般会极力避免此种情况的发生。

<<房地产招标流程解读>>

当然，银行对承包商提供担保时也会十分慎重，以避免造成银行的损失。

三、完善我国工程招投标制度的启示 1. 加快制定《招标投标法》的配套制度法规 研究制定相应的配套法规是保障《招标投标法》顺利施行的重要条件。

有关部门应加快立法步伐，就招标文件编制、投标人资格审查、评标委员会组成、标底(设有标底的)以及合同的履行等招标投标的具体操作规程做出明确规定，并提供规范化的招标文件和合同文本，为招标人、投标人和招标代理机构等中介组织依法进行建设工程招标投标提供进一步的法律依据。

2. 加强对招标活动的监督 当前招标活动中出现种种不规范现象的一个重要原因是有法不依、执法不严、监督不力、实施机制不健全。

有关部门要进一步强化法治意识和责任意识，切实履行自身职责，不断研究和探索适合社会主义市场经济要求的招标投标监督形式，加强对招标活动的监督检查。

要建立对招标全过程实施监督的机制，重视对招标活动的事后跟踪监督，督促各项合同落到实处。

3. 进一步完善有形建筑市场 有形建筑市场即建设工程交易中心。

目前有形建筑市场自身还存在一定的问题，需要进一步完善。

一是要进一步理顺有形建筑市场的管理体制，使政府对工程招标活动的监管职能与有形建筑市场的服务职能分离；二是要建立和完善有形建筑市场的运行机制，改变目前一些有形建筑市场管理不规范的问题；三是要对地方政府涉及工程建设的文件和规定进行全面的清理，坚决纠正工程招标管理中的地方保护、行业垄断等问题。

P017-021

<<房地产招标流程解读>>

编辑推荐

房地产无师自通手册！

这本《房地产招标流程解读》由克而瑞(中国)信息技术有限公司编著，整合专业团队重要研究，为零基础人士量身定制；采用课堂特训方式讲解，汇集实例引导读者学习。

只需12步掌握实战要点，一看就懂，一点就通，化繁为简，即查即用。

步步为赢——12步分解房地产项目开发流程：将房地产项目开发流程分解为12步，使读者能够循序渐进地掌握每个步骤的核心要点。

深入浅出——70个案例直观展现流程核心环节：针对行业入门人士量身定制，以70个直观的案例分析帮助读者理解行业必备知识。

现学现用——556个流程图指导实战操作重点：以556个流程图提炼经典核心内容，提高读者的阅读效率，在第一时间获取阅读重点。

<<房地产招标流程解读>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>