

浅议房地产开发项目前期策划合同的订立 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/394/2021_2022__E6_B5_85_E8_AE_AE_E6_88_BF_E5_c59_394783.htm

自上个世纪九十年代以来，商品房从热销到滞销再到理性化销售，房地产市场竞争加剧。2003年之后，随着国家宏观经济调控政策、土地政策、银行贷款政策的调整，开发商完全凭借出让地土地使用权套取银行资金用于房地产项目开发的做法已经难以继续，开发商必须投入大量的自有资金用于项目的前期开发，其面临的开发风险大大加强。于是，更加理性和稳健将成为整个房地产业新的变化，有限的土地资源价值最大化将成为房地产业的最大特征。在此前提下，房地产专业策划公司介入房地产开发项目的运作将成为市场的主流。笔者就此文讨论的即这一类合作所产生的协议——房地产开发项目前期策划合同。

一、房地产开发项目前期策划与房地产开发项目前期策划合同的概念

日本策划专家和田创对策划的定义是：策划是通过实践活动获取更佳成果的智能，或智能创造行为。也就是在对企业内外部环境予以准确地分析并有效地运用各种经营资源的基础上，对一定时间内的企业营销活动的行为、实施方案与具体措施进行设计和计划。我国房地产业界现在对房地产项目策划一般分为房地产战略策划模式、房地产全程策划模式、房地产品牌策划模式、房地产产品策划模式、房地产发展商自行策划模式等等。对于房地产专业策划公司而言，通常建议房地产开发商采取房地产全程策划模式。该模式由原深圳万科股份有限公司董事、副总经理冯佳先生提出，以土地价值最大化策划为核心，包含市场研究、土地研

制、项目分析、项目规划、概念设计、形象设计、营销策略、物业服务、品牌培植等九个方面的内容。时间跨度自开发商委托日至业主入住、物业管理公司开始行使物业管理权之日止。房地产项目的前期策划也与房地产项目的代理销售密切联系，许多项目都采取策划合同与代理销售合同合并签订的办法。在深圳、上海等城市，还出现了房地产专业策划公司免策划服务费、只收取代理销售费的新模式。房地产开发项目前期策划合同从法律上定性，属于一种技术咨询合同。它具备技术咨询合同的法律特征：首先，房地产开发项目前期策划合同是受托人为委托人提供决策参考所订立的合同，其中相当大一部分属软科学研究，凡属工程设计、工程验收、技术转让等实质性技术活动不属此类合同调整。它主要发生在项目实施之前。其次，房地产开发项目前期策划属于决策服务，合同履行的结果仅为委托人可供选择的咨询报告。除合同另有约定之外，委托人将受托人提出的咨询报告和意见付诸实施所发生的损失，受托人不承担责任。

二、房地产开发项目前期策划合同双方当事人的主要义务。

（一）委托人的义务

房地产开发项目前期策划合同的委托人一般为房地产项目开发商或投资商。其主要义务有：

- 1、如实告知受托人房地产项目的背景情况材料和基本情况。包括欲开发土地的位置、欲开发土地的土地权属、欲开发土地的土地权性质、欲开发土地的权证面积、政府主管部门的规划要点、自筹资金规模等。背景情况材料和基本情况是受托人进行分析研究、提出咨询报告的基础和依据，委托人提供的报告材料、数据、资料越全面，越有利于咨询报告的科学性、合理化。
- 2、依据合同约定阐明需要咨询的问题，并作明确之要求。委

托人首先要向受托人说明具体的要求，它是受托人进行分析论证的出发点。一般而言，受托人应当提供市场调查分析、项目投资策划分析、项目规划策划、项目可行性总评估分析四个方面的咨询服务。

3、接受受托人的工作成果。接受受托人的工作成果既是委托人的义务，也是其权利。工作成果是指受托人完成的咨询报告和意见，在受托人完成咨询报告和意见后，委托人要及时组织评价鉴定，确认工作成果是否符合合同约定的条件，予以验收。

4、支付报酬。这是委托人最基本的义务。委托人应依据合同的约定，分次或一次性履行支付报酬的义务。

（二）受托人的义务

1、依约完成策划方案

受托人的主要合同义务包括三项，一是完成房地产项目的市场调查工作，二是依据调查情况进行有科学依据的市场分析，三是进行有独创性的策划。按照房地产业的特点，受托人完成的策划方案应包含的基本项目包括：

（1）市场调研

A区域房地产市场调研 B类比竞争楼盘调研 C各类物业市场调研 D项目功能与主题定位分析 E目标客户定性调查 F目标客户定量调查 G市场定位分析和项目价格定位分析 F项目可行性总评估分析报告

（2）项目投资策划

A宏观经济和本区域城市市场调研 B项目所在地环境、现状及发展趋势判断 C项目开发方式和开发节奏建议 D项目土地SWTO调查和项目规模定位、价值分析 E项目投入产出分析及资金运作建议

（3）项目规划策划

A项目背景分析 B项目名称和标志 C项目整体平面规划、功能分区、道路系统布局概念提示 D单体主力户型组合概念方案 E整体建筑风格定位、色彩计划 F室内布局、装修概念提示 G环境规划及艺术风格提示 H公共家具设计概念提示 I公共装饰材料选择指导 J灯光设计及背景音乐指导 K项

目建成后未来生活方式指引依据以上义务，受托人要尽可能收集与所策划项目有关的经济技术信息、资源信息、人才信息，利用自身的技术知识和经验，综合分析项目的技术内容，预测房地产项目的经济前景，为委托人的房地产项目提供科学依据和参考方案，提出具有较高科学水平和参考价值的咨询报告和意见。房地产项目策划方案不仅仅是一个结论性的方案，它还应包括基本信息数据、分析论证过程和各种可行提供科学依据和参考方案，提出具有较高科学水平和参考价值的咨询报告和意见。房地产项目策划方案不仅仅是一个结论性的方案，它还应包括基本信息数据、分析论证过程和各種可行性方案以及最佳方案等内容。

2、保证策划方案达到合同约定的要求。咨询报告是委托人进行项目决策的主要依据。它要求受托人在技术咨询工作中，采取严肃认真的态度，力求咨询报告的先进性、可行性，避免咨询报告华而不实或出现失误、质量低劣、无参考价值等情况的发生，从而使策划方案和意见达到合同约定的要求。

3、配合和接受委托人的验收。受托人进行的策划，需经委托人对策划方案验收后方为履行完毕合同。在项目验收过程中，受托人应委派专业技术人员和策划方案设计人员按时参加由委托人组织召开的工作会议，对咨询报告中的专业术语、调查依据、科学依据、策划理念等进行解释。保证委托人能够清楚明白的知悉整个书面报告的内容并有能力予以实施。对于委托人在验收过程中所指出的问题，受托人应依据合同的约定予以修改、补作或对委托人予以解释。

（三）房地产开发商订立房地产开发项目前期策划合同应当注意的问题。

1、正确定位房地产开发项目前期策划工作的性质，不进“策划万能论”的

误区。如前所述，房地产开发项目前期策划公司在房地产项目中应起到的作用是“顾问”作用，仅仅依靠“顾问”的顾问工作不能使房地产项目起决定性作用。“策划万能论”将策划不切实际地吹捧为灵丹妙药，似乎立杆见影，一通百通，成了无所不能的百宝囊。它的观点与实际是不相符的。

2、房地产开发项目前期策划合同不必要与房地产代理销售合同合并订立。依照策划公司提供的合同样本，房地产开发项目前期策划合同往往与房地产代理销售合同合而为一，称《全程策划与代理销售合同》。笔者认为，两类合同根本没有合并订立的必要：（1）两类合同的法律性质不同，签约双方当事人合同中的权利义务关系不同。房地产开发项目前期策划合同是一种技术咨询合同，委托人与受托人之间发生的法律关系是咨询服务关系；房地产代理销售合同是一种委托合同，委托人与受托人之间发生的法律关系是受托人以委托人的名义销售房屋。无论是从双方的权利、义务的构成还是从权利、义务的特点看，两类合同从法律上都缺乏必要的关联性。（2）两类合同合并订立对于房地产开发商存在风险。由于房地产开发项目前期策划合同的技术咨询合同特性，决定了没有一个统一的标准衡量和评价受托人的工作业绩。当事人双方难以约定因前期策划合同履行不合格而解除合同的条件。一旦委托人对受托人产生信用危机，委托人不能找到合适的法律事由终止合同的继续履行，解约往往需要向受托人支付一笔不必要的违约金，委托人的自我保护能力较差。（3）笔者建议，开发商应当在房地产开发项目前期策划合同履行完毕之后，视受托人的工作业绩再行选择是否与受托人订立《代理销售合同》。

3、不要将前期策划放在详

规之后。开发商应在详规之前完成前期策划事宜。如果没有项目区域市场调研数据支持、没有竞争对手项目的市场营销战略的应对措施、也没有确立项目的销售方向，开发商就进行详规，前期策划就会失去其应有的作用。

4、给予受托人充分的时间。对受托人而言，前期策划合同的履行是一个调查 - 分析论证 - 独创性策划的过程，策划期间还需要与委托人有充分的沟通。如果委托人给予受托人的时间不足，受托人难以投入足够的人力、物力、财力去进行广泛的前期市场分析论证工作，用十几天乃至几天时间拿出的策划方案，分析与定位只能建立在主观臆测上；创作的策划方案不具备独创性，仅仅是其他楼盘的修改翻版。最终，利益的受害者是开发商本身。

5、细分受托人的工作要点，对受托人应递交书面报告的内容和形式作明确要求。笔者在审阅一系列前期策划合同后认为，对受托人应递交书面报告的内容和形式要求不明确是此类合同纠纷形成的重要原因，也是此类纠纷处理的难点之所在。相对双方当事人的专业分析，房地产开发商对此并不处于强势，且我国现行法律、法规对此无详尽规定。建议开发商在订立合同时参考中国管理传播网上的《房地产全程策划营销案提纲》一文，对受托人的策划要点和文案作出细分之要求。

6、在合同中确认委托人享有受托人所提交的策划方案中所包括的文字作品、图片作品、电脑制作作品、其他广告作品的修改权、使用权、经济受益权。

7、确定分期付款的付款方式。一般可以将付款分为四个阶段，一是订立合同后的付款，二是受托人递交初步策划方案提纲时的付款，三是受托人正式提交前期策划方案并经委托人验收后的付款，四是房屋销售达到某一额度后的奖金。将前期

策划分为四次付款，对于开发商所获得的质量保障、服务保障，对于调动受托人的工作积极性和后期服务意识，都是具备良好作用的。8、明确违约救济方式 开发商在订立合同时，应订立违约责任条款和争议解决方式条款。对于在合同履行过程中因受托人不履行合同、延期履行合同、履行合同不合格、履行合同过程中受托人泄露委托人商业秘密等违约行为作出违约责任的约定；并在争议解决方式中约定是通过诉讼途径解决或通过仲裁途径解决双方因合同争议所发生的纠纷。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com