

“土地法律服务产品研讨会”

业务综述

为提高深圳律师办理土地法律业务的能力和水平，加强省、市律协沟通交流，广东省律师协会土地法律专业委员会（下称“省土地委”）联合深圳市律师协会房地产法律专业委员会（下称“市房产委”）于2023年10月26日（星期四）下午在深圳市律师协会多功能厅召开了“土地法律服务产品研讨会”，本次研讨会由市房产委副主任许凤宁主持，省土地委主任林降雄、省土地委副主任杨林、市房产委副主任周志芳、市律协城市更新委副主任陈荣明、省土地委副主任周端平作为分享嘉宾进行了主题分享并进行交流，本次研讨会内容综述如下：

一、嘉宾分享

（一）林降雄

林降雄主任演讲的主题为“规划与国有土地使用权的关系反思”，主要分为三个板块：

第一板块为建设用地的规划许可与水源保护地，林主任通过一则东莞工业厂房的出售和出租的案例引出问题，目前每个地区规划的建设用地都是额定的，政府为了招商引资，可能将原有的建设用地改为绿地或水源保护地，然后腾出新的建设用地。

第二板块为规划与土地使用的现状，林主任首先讲了相关的法律，然后讲解实际操作中，部分存在规划决定物权、行政决定对抗物权法定的问题。

第三板块为法律服务的进路，目前法律服务出现的场景有行

政诉讼、土地交易、具体权属确认的法律服务、司法拍卖、法律尽职调查。通过法律服务解决问题就要理清规划与土地使用权设定的关系、如何敦促行政机关依法行政、如何监督落实城乡规划法、了解因为行政因素导致生效文书执行落空的实际情况和法律尽职调查中要注意台底协议物权的行政约束。林主任提醒有一些企业获得土地是有签招商引资协议的，要求不能改变产业性质，并且有税收产值要求，因此在尽调时要注意这类台底协议。

林主任还讲述了如何形成法律产品，首先需要开拓更多的相关客户、收集更广泛的客户需求，同时要熟悉规划原理和规划客观规律及国家层面的要求，通过客户诉求与规划认知的结合，结合民法典物权编形成特定法律服务产品。

（二）杨林

杨林主任演讲的主题为“土地法律服务边界与细分”，同样分为三个板块：

第一板块为土地与房地产市场，杨主任首先讲了土地市场的概念，广义是指整个社会土地使用权这种特殊商品的交易关系的总和。狭义上是指土地使用权出让、转让、租赁、抵押等交易活动的场所，总的来说土地市场解决土地供应的问题。按照土地使用权的让渡层次，通常将土地市场划分为一级市场、二级市场。土地一级市场即土地使用权出让市场，有行政划拨、出让、作价出资或入股和土地租赁几种方式，国有土地的来源有土地法定、集体土地征收、国有土地收回、土地整备、棚户区改造、城市更新和土地置换，集体土地入市有农用地、可建设用地、未利用地。土地二级市场即土地使用权在市场主体之间的再流转，有转让、

抵押、出租和互易几种方式。房地产市场分为三级市场，一级市场简单说就是由国家垄断卖土地的市场，二级市场一般指商品房首次进入流通领域进行交易而形成的市场，三级市场是房地产再次进入流通领域进行交易的市场，包括房屋的交换、抵押、典当等流通形式。

第二板块为土地法律服务及细分，根据全国律师协会颁布的《办理土地法律业务操作指引》，有土地权利设定登记、土地变更、注销登记、土地权属争议、土地征收、土地收储、农村集体土地使用权、农村集体土地使用权、建设用地使用权取得（招拍挂、协议）、建设用地使用权转让（项目、股权收并购、抵押、出租、投资合作、重整）、国有土地租赁、土地承包经营权（转包、转让、出租、入股、互换）、城中村改造（权属确认、搬迁补偿）、棚户区改造、城市更新、土地整备利益统筹和涉外土地等，杨主任围绕各部分如何细分进行了讲解。

第三板块为土地法律服务趋势，目前的趋势有从增量到存量（土地整备和棚改、城市更新、综合整治、利益统筹）、集体土地入市的积极探索、土地出让取消原有政策限制（自然资源部发文建议取消地价上限）和土地要素的市场化配置（从“地票”制度到“指标互换”）。

杨林主任最后用“土地法律服务市场未来可期，需要我们更专业，从专业走向行业，走向产业”鼓舞大家走向土地法律服务。

（三）周志芳

周志芳主任演讲的主题为“新形势下的土地法律服务变化研判”，主要围绕土地法律服务产品的客户，并根据他们的土地法

律服务有哪些需求展开：

第一类是政府部门（更新整備局、规自局、产业主管部门等），他们的土地法律服务需求有产业用地保障、执法监察、项目纾困和信访维稳。产业用地保障可以细分为工业上楼（5.0产业空间）、重点产业项目遴选、产业招商引资、土地征收和土地回收。执法监察可以细分为闲置用地处置、产业监管协议履约检查、土地规划执法监察和土地税务稽查。

第二类是房地产企业（国有企业、民营企业），他们的土地法律服务需求有项目的退出及争议解决、存量项目的推进、项目代建（政府代建，未来趋势）和工业上楼。

第三类是政府平台公司，他们的土地法律服务需求有新园区开发、园区招商、运营和基础设施投资建设。

第四类是村股份公司，他们的土地法律服务需求有更新、整備项目合作开发、历史用地的争议解决、自持物业的租赁运营和税务稽查问题，周主任强调税务领域未来的空间很大。

第五类是实体企业（业主方、土地需求方），他们的土地法律服务需求有合作项目的争议解决、出让合同违约处理、产业勾地和产业用地交易。

第六类是融资机构（银行、信托、基金、保险公司），他们的土地法律服务需求有不良债权的处置、合作项目的投后管理和康养、仓储物流项目投资。

周主任最后讲了目前土地相关的诉讼案件大量爆发和产业用地相关法律服务需求增加，大家可以多加关注。

（四）陈荣明

陈荣明主任演讲的主题为“城市更新土地相关法律服务产品开发与创新”，陈主任首先介绍城市更新（含土地整备利益统筹、棚改）是存量土地二次开发利用的重要方式和手段，涉及大量专业性、系统的法律服务工作。依据城市更新业务特点，对其法律服务产品进行梳理归纳。

首先是城市更新土地相关法律服务范围与内容，包括业务流程、服务对象和服务方式。业务流程有土地房屋权属核查、更新计划申报、专项规划编制、搬迁谈判签约、实施主体确认和建设用地获取。服务对象有原权利人、申报实施主体和政府主管部门。服务方式有出具法律意见书、审核文件合同、项目申报文件审核、出具律师函、诉讼仲裁案件代理和商务谈判。

其次，通过不同的服务对象可以细化城市更新土地相关常规法律服务产品。原权利人的常规法律服务产品包括违法建筑申报处理、房屋产权登记处理、土地房屋权属争议处理、析产纠纷处理、租赁合同纠纷处理、补偿安置谈判签约和回迁安置纠纷处理。申报实施主体的常规法律服务产品包括土地房屋权属核查、更新改造意愿征集、合法用地认定、补偿安置谈判签约、回迁安置纠纷处理、城市更新项目收并购和集体资产交易。政府主管部门的常规法律服务产品包括土地房屋权属审核、更新改造意愿审核、合法用地认定、补偿安置协议备案、实施主体确认、集体资产交易、项目监管协议审查、行政调解、行政征收和行政诉讼代理。

第三是对城市更新土地相关法律服务产品创新的要求，法律产品创新原则为前所未有、普遍适用和可复制借鉴。产品创新的类别有城市更新项目纾困法律服务、城市更新项目涉税法律服务、

工业上楼城市更新项目法律服务和城市更新片区统筹项目法律服务。

最后，陈主任向大家展示了深圳市律师协会城市更新专业委员会编制的城市更新法律服务产品清单。

二、互动交流

1、问：土地的税务问题在土地使用权的流转中是非常紧密的关系，我们作为律师，我们是否是需要具备这方面的税务规划能力？

周志芳：身边有专门学习税务这块知识的律师，我认为这样需要花费比较多的时间和精力，建议可以通过税务咨询师和律师组成团队，结合起来一起为客户服务，在业务上进行捆绑，律师也可以通过做项目对这类案件获得税务方面的知识和处理经验。

杨林：认为税务的逻辑并不复杂，因此建议在涉及业务处理方面，可以类型化。第二个是现在是由税务机关负责土地和房地产运营的税务征管和稽查，很多政策都有补丁，有些补丁包括早期的税收申报是由财政部制定的，主要以会计逻辑为主并非法律逻辑，所以这些补丁中存在大量的冲突，在土地和房地产项目的涉税问题上，监管机关的操作口径其实是在不断地发生变化和调整的，加强和主管部门之间的有效沟通，对我们解决这一类的争议和实际的处理会有更多的帮助。

林降雄：其实我们国家对税务师的职业跟律师的职业是有要求的，有税务师服务资格证，也需要像执业律师一样一定要挂靠在一个会计事务所里面来执业，所以一个律师无法又当律师又当会计师。例如现在的德勤，就是本身有一个会计事务所，然后同

时开了一个律所，所以他就同时包含会计审计服务和法律服务，这样就可以形成交叉。因为在做很多法律服务的时候，有税务知识就可以通过税费抵扣省去很多成本。律师事务所在签合同的时候仅能委托法律事务，如果需要招投标的项目就要进行两次招投标和签两份合同，如果律师事务所和会计事务所能够合并，那很多项目会简单和便利很多。这个问题涉及监管部门对会计事务所和律师事务所的分门分类管理，如果能够推进合并管理，未来的市场将有无限可能性。

周端平：现在律师如果想要有核心竞争力，一定要专业多样化，不但要懂法律，还要懂财务跟税务，这是最核心的。像我们团队现在除了律师以外，还配了会计师，我们每做一个项目，我们都需要思考怎样从企业从老板的角度，在这个项目里用最省税又产能最大的角度去把这个项目做成。

2、问：什么样的一个土地服务产品能够构成一个完整的产品，还有这个产品在市场进行推广的时候，大家有什么样的想法经验？

周端平：服务的東西产品化，是我们现在年轻人特别喜欢思考的一个事情，这样反过来推动老律师要做这个事情。第一个是流程上的，我从事了25年与土地相关的法律服务，现在需要利用这个平台，看看如何将这么多以前做过的一些东西整理好，系统性梳理好，让律师们未来可以有流程上的东西去做。第二是可以做一些更加专业性的东西，比如周志芳主任讲的产业用地，现在这个产品是相当好的，例如深圳很多企业，想在其他地方拿地，他们是行外人，不懂怎么拿地，他们只是知道如何做好自己的产

业，拿地涉及政府谈判，涉及监管协议怎么签，签好以后怎么去招拍挂，招拍挂了以后怎么样去建设，他们都不懂这个过程。

陈荣明：我觉得做法律服务产品，不宜粗不宜细适中就好。比方说我们刚才讲的土地监察，给政府提供土地监测服务的这一系列的服务，我们就可以做一个产品，而不要再细分下去了。我建议就是这种产品如果是大家感兴趣的话形成大概二三十个法律层面就已经足够了，太细了我们的业务范围会太小了，又不容易显示出我们的专业特点。

周志芳：怎样相当于一个完整的土地法律服务产品，大多律师可能会过多的关注要形成PPT，或者是形成一个产品清单产品手册，但这只是其中非常小的一环。我认为一个完整的法律服务产品，首先第一个就是你在做这个产品的时候，要有触达客户的一个途径，就是获得客户的渠道来源，客户从哪里来，目前很多公司有自己的法务，但他们的法务并不专门去做土地和房地产这个领域，当他们有这样需求的时候，他其实可能会去招聘原来在房企里的法务，这些法务大概是和你有联系的，这就成为你触达客户的一个途径。然后你的法律服务产品，是结合客户他们的运用场景有针对性的分析，因此你的服务产品，它就要有各种适用的场景，还有针对它的一些运用的调整，比如说这些实体企业，拿地时要带入到他们的场景里面，然后去想他们第一步会遇到什么样的问题，例如一个跨境电商，需要在湾区建一个仓储物流中心，首先第一个要怎样去筛选，然后仓储物流，其实它的用地是有几种，有很多情况下可能是拿工业用地去做了仓储物流用地，有的直接是招拍挂拿仓储用地，有的是收购，我觉得这些可能的

场景你都要去帮他设计和考虑。接着是产品触达的途径，企业在拿了地之后，其实这些在市场上都可以得到信息的，拿地之后紧接着就出现后续建设的问题、开发的问题，这些也不是他们擅长的，所以我觉得一个法律服务产品不仅仅是你做出来的东西，还有你的触达和你以什么样的方式能够促成转换和成交。最后就是服务产品的包装以及宣传方式要能够做出来。

3、问：后续还有什么具体的举措是能够更好的引导律师提升土地法律服务这一块能力的？

杨林：接下来我们要做一个两步走的举措，第一步是省律协法律服务产品组之前已经发了一份有15个问题的清单在各地市的律协和职业群体中征求意见，我们将土地法律服务开展现状的相关数据和信息调研上来，这实际上是一个基础。第二步是希望以今天这样一个法律服务产品研讨会的方式打开这个话题，能够得到更多同行的反馈。然后再在第二步基础上，我们会推第三步，实地的在广州、深圳、东莞等法律服务比较活跃的地区，做一个实地的调研，通过调研理出土地法律服务产品大致的清单样稿，然后征求意见，修订再完善。在清单的基础上晚上后我们会做一个发布，接着通过教研和交流，形成实地的逐个细分的土地法律服务的业务指引。

林降雄：第一是每个地区每个城市甚至每个区在土地方面的管理办法都是不一样的，如果在各地市不一样的基础上，能够找到一个最大的公约数，是在全省里面是有用的，或者这些能够给到各地市提供一些帮助的，或者一些能够引起思考的，是我们需要做的。第二是我们从省律协土地法律委的角度，我们跟省自然

资源厅几个与土地相关的处进行交流，邀请他们给我们全省的律师讲课。也会跟省自然资源厅、各地市或者政府，了解他们对土地对产业怎么使用，从他们那边得到一些第一手的交易信息，然后来服务好大家。

自由交流环节结束后，许凤宁主任发言，让大家期待的共同努力的结果，并希望大家能够持续的关注和积极的参与我们相关的活动，大家共同创造，再次感谢大家。

房地产法律专业委员会
二〇二三年十月三十一日