

《房地产行业思考（上下）》

图书基本信息

书名：《房地产行业思考（上下）》

13位ISBN编号：9787220077296

10位ISBN编号：7220077297

出版时间：2009-4

出版社：四川人民出版社

作者：成都正合地产顾问有限公司顾问部

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《房地产行业思考（上下）》

内容概要

《房地产行业思考(上下)》内容包括:上册:地震影响下城市居民的短期消费习惯有何改变?灾后重建中,产业经济与城市消费会出现怎样的新特征?地震对消费者心理会产生什么影响?这一影响的衰减周期又是多久?震后轻灾区与重灾区房地产市场会有怎样的表现差异.....

本书结合美国、日本等国家与地区震后的经济发展轨迹,借助各类翔实的数据,把历史性规律与“5·12”汶川特大地震后都江堰、成都等地的实证研究进行对比分析,创新性地归纳出地震后城市价值与消费心理的诸多规律,这也体现出实证研究与案例分析超越理论层面的价值与意义。

下册

2008年是房地产行业巨变的一年,虽然支撑中国房地产长期发展的基本面并未被颠覆,但不确定性确实已成为现代社会的既定景象。为什么万科会在市场调整期率先降价,发出追求合理利润的行业呼声?新鸿基为何在内地的市场高点频频出手,勇夺地王,并占据上海甲级写字楼、商业物业九成以上的市场份额?长江实业在成都的南城都汇项目为何始终不紧不慢.....

本书将所有开发企业分为三大类:地产商、房产商、房地产商,锁定了数个标杆性开发企业,以数理研究承载逻辑美学,对原型企业属性与其商业逻辑之间的根源性联系进行了探索,并对各自逻辑下的运营差异进行了解读。

剖析不同开发企业的商业逻辑,可以帮助大家看穿市场现象背后的成因,更是引导大家进入一个新的思考维度的引玉之砖。

《房地产行业思考（上下）》

作者简介

成都正合地产顾问有限公司成立于1998年，是成都最早从事房地产智力服务的专业机构之一。向客户提供营销策划、销售代理、土地营销、旧城改造、市场研究、顾问咨询等服务，现服务于万科、龙湖、华侨城、中信、中铁二局、水井坊、正成、武城等知名地产商。正合地产以优秀的业绩

书籍目录

第一篇 自我约束的房产商：专业化、市场化、精细化

第一章 房产商的盈利模式与核心能力——帕尔迪、万科

1. 建立与市场化发展趋势相匹配的公司结构 市场化趋势促使行业规则呈现全新形态 万科股权重组是选择市场化道路的重要一步 市场化道路下的政商关系：职业经理人团队、组织与政府的对接模式
2. 建立立足市场化发展的盈利模式 专业化是企业实现市场价值最高效的定位：从多元走向集中住宅开发 充分利用资本市场，实现合理利润与高周转 产品聚焦主流市场与城市白领
3. 持续提高运营能力 应对市场变化的决策能力是运营的基础 提高资源整合度，降低运营风险 加强客户维系，全力提升产品、服务品质，挖掘经营效率
4. 盈利模式对专业能力与精细化能力提出更高要求 太平洋对岸的标杆：帕尔迪的战略图 万科在专业化与精细化方面与帕尔迪的差距
5. 精细化能力的三个关键词：工厂化、客户满意度与产业链整合 工厂化是公司高质量增长与成本控制的技术手段 客户管理能力是提高重复及相关购买的基础 价值链整合是成本控制的有效途径

第二章 房产商土地储备规模的安全红线

1. 房产商土地储备的关键词：进出平衡 束之高阁的低吸高抛原理 合理的土地储备模型：水池平衡原理
2. 帕尔迪土地储备的两个核心指标 土地储备规模旨在满足未来2~3年的房屋销售量 物业投入与销售收入比值约等于13. 帕尔迪逆市跑赢大势的秘诀：土地储备安全红线的本质 土地储备的理想范式：50%的合理资产负债率+65%的土地储备资产率 次贷信用危机中积极调整土地储备策略 提高运营效率，资产周转率平均保持在100%以上 合理的土地储备策略使帕尔迪业绩优于竞争对手
4. 以帕尔迪土地储备经验推证 万科土地储备的三个阶段 万科土地储备可满足未来3~4年的住宅销售需求 万科土地储备量偏大

第三章 资本扩张锻造万科多元化融资能力

1. 资本扩张凸显融资赤字 2001年开始连续4年全国布局，万科投资赤字现象 凸显2005年开始连续3年加快土地储备，融资赤字现象加剧
2. 融资赤字淬炼多元化融资能力 4年全国布局，寻求可转债、境外融资与信托等多元化融资渠道 多元化融资渠道运用日趋娴熟，再次进行定向增发 2008年股市萧条，万科慎行股权融资
3. 多元化融资决策的前提：资本结构与负债结构

第二篇 地产商的入场券：资金、资源与模式

第四章 资源整合型的地产商模式——华侨城

1. 央企开发商将成为中国房地产业不可忽视的行业力量 集团母公司资源嫁接催生主题地产 央企房地产业务重组或将诞生中国地产业的航空母舰
2. 地产商华侨城的发展历程 国资委控股下的华侨城集团 旅游为核心的多元化产业发展 城邦计划：模式的复制与扩张
3. 华侨城的盈利模式：产业嫁接下的区域土地增值 “旅游+地产”的综合运营开发模式 “低负债+低资产周转率+高利润”的资本运作模式
4. 地产商的入场券：资金、资源与模式
5. 民营企业的类地产商实践

第五章 业务多元化的地产商模式——长江实业

1. 市场化运作——长江实业的企业基因 基因1：半世纪锤炼而成的公司 反周期投资能力 基因2：以地产开发为主业，构建多元化业务平台 基因3：成功的多业务组合 确保长江实业营业收入增长平稳 基因4：中资背景，土地储备有限
2. 多元化业务组合下的地产盈利模式：土地增值溢利 非地产业务支持地产业务的高利润 低周转 郊区大型屋邨开发 收获土地溢价 应对市场波动的反周期投资策略
3. 时间溢价模式下的土地储备 特征 资本负债率的安全红线是溢价的前提 香港土地储备规模满足3年开发需求 走出香港 进军内地，突破发展瓶颈 内地土地储备延续并放大 香港围地模式
4. 长江实业香港市场过冬之道 合作开发与自主开发 随市场变化 消长 投资型物业有效平滑销售毛利的波动

第六章 内部融资的卓越实践——长江实业依托内部融资良性发展

1. 内部融资大幅降低投资赤字 在市场衰退期，内部融资解决半数投资支出需求 高内部融资量不仅来自于多元化的盈利渠道，也得益于销售性物业存货的减持
2. 高内部融资率下的外部融资结构：债务融资为主、股权融资为辅 长江实业为提高公司资金利用率，债务融资占据主导地位 股权融资仅作为长江实业平衡资产负债结构的手段

第三篇 产业链价值最大化的房地产商

第七章 产业链上的多元化发展——新鸿基

1. 新鸿基的业务框架策略：产业链上的多元化发展 “房地产+多元投资”的业务组合 以房地产为核心，延伸产业链，实现成本控制 自力更生，保持较低资产负债率与合理的债项组合
2. 住宅销售业务的盈利模式：快速销售、复合增值 住宅销售物业秉持全线产品策略，实现快速销售与高资产周转率 城市综合体运作模式，商业、住宅复合增值 产品科技创新+立体式集成化开发流程体系，确保卓越品质
3. 商业投资业务的盈利模式：长期持有，资本增值 逐步增加投资型物业规模，平衡销售收入波动 投资物业在总资产占比维持于60%，空间分布与产业特征契合

第八章 房地产商之中的房产商——中海发展

1. 在房地产开发领域做大做强 “房地产+多元化投资”，实现房地产链价值最大化 业务框架调整：从双主营业务走向单主营业务
2. 盈利模式：聚焦住宅开发、关注周转、规避风险 专注住宅开发 筑就企业牢固的风险防御线：四大城市圈均衡发展
3. 从成都中海管窥中海战略 聚焦主流地段提供全线产品，聚焦主流区间快慢结合，

《房地产行业思考（上下）》

降低市场下调带来的整体业绩风险快速应变提高运营效能商业地产协同增值，建筑质量打造产品口碑

第九章 中海转型期的土地策略1. 中海的土地储备量日益增长土地储备规模与新增土地双双攀升销售物业投入与销售收入之比远高于1，土地储备规模远大于3年开发需求2. 运营表现支持中海的高土地储备策略财务状况：中海土地储备与资产规模的匹配度、偿债能力均优于万科运营效率偏低：销售物业资产周转率平均40%3. 内地拓展：土地储备空间分布日趋均衡

第十章 新鸿基楼市复苏期的土地储备策略1. 高土地储备下，新鸿基稳步实施瘦身计划2003年前土地储备满足7年以上的开发需要新鸿基的土地储备瘦身行动：持续降低销售物业投入瘦身的财务前提：高销售物业资产周转率、低资产负债率2. 瘦身不忘积极改善土地储备结构土地储备类型多元化：降低住宅土地储备规模土地储备空间分布均衡：香港空间分布稳定，内地拓展策略激进

《房地产行业思考（上下）》

章节摘录

第一篇 震后经济重建城市价值体系 第一章 城市经济受损与短期消费变化 摘记 地震对城市产业的破坏，直接影响居民收入水平与投资消费偏好，进而影响到房地产市场的需求及购买力。四川经济在本次地震中受损严重，但震后3个月，初步摆脱地震阴影，重新进入上升通道。省会成都受灾轻微，作为全川最大的经济体，短期经济指标表现基本与全省同步，居民的消费偏好并未发生改变。重灾区都江堰、德阳、绵阳的短期经济恢复表现各有差异。从短期经济指标分析，都江堰旅游业及相关服务业受到重创，整体经济出现大幅度的负增长，短期难以全面恢复；重型装备制造基地德阳由于工业破坏集中于绵竹、什邡等地，虽两地复苏滞缓，但德阳整体经济仍保持缓慢增长；地震对科技城绵阳的破坏，集中于安县、北川、平武、江油，对城市工业根基影响较小，震后绵阳工业产值短暂下滑后，迅速回升。整体经济恢复能力的差异已显现于居民消费端。受家庭可支配收入缩减的影响，都江堰城市居民一改消费大胆的传统，转而吝于消费、紧缩开支，汲汲于银行储蓄；德阳城市居民面对收入增长趋缓，表现与都江堰居民类似，但程度较轻；绵阳城市居民并未呈现出因担忧收入的减少而改变消费能力与偏好的状况。

《房地产行业思考（上下）》

编辑推荐

《21世纪经济观察报》等专业媒体关注及转载，赵晓与聂梅生作序推荐，正合地产顾问公司十周年倾情敬献。该丛书分上下两册。上册《在不确定中前行：做有准备的企业》是一本对所有开发企业思考其发展战略都具备指导意义的书。2008年是房地产行业巨变的一年，虽然支撑中国房地产长期发展的基本面并未被颠覆，但不确定性确实已成为现代社会的既定景象。正合地产顾问从一个全新的思考维度——开发商属性入手，将所有开发企业分为地产商、房产商、房地产商三大类，对各类企业属性与其商业逻辑之间的根源性联系进行了探索，并对各自逻辑下的运营差异进行了解读。图书出版之后的几个月时间内，我们看到市场的变化与该书根据开发商属性所做出的预测相吻合，这部得到市场证明的研究成果更体现出其超越理论层面的意义和价值。下册《地震对城市居住模式的影响》这一命题，国外有一些研究却不成体系；国内相关领域研究更几近真空地带。身处成都，正合切身体验到地震对地产行业带来的影响，作为站在市场前沿最接近消费者的市场主体，正合借助夯实的市场数据、实地考察以及国外相关研究成果，填补了这一研究空白。

《房地产行业思考（上下）》

精彩短评

1、每个月都发的书多着呢

《房地产行业思考（上下）》

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：www.tushu000.com