

<<房地产市场分析方法>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场分析方法>>

13位ISBN编号：9787121127489

10位ISBN编号：7121127482

出版时间：2011-3

出版时间：电子工业

作者：郑华

页数：215

字数：160000

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>

<<房地产市场分析方法>>

内容概要

本书以经济学为基础，结合房地产市场研究、策划及投资中的问题，运用房地产市场相关数据及资料，把房地产市场分析基本任务划分为十大板块：宏观经济、销售量与价格、供求缺口、市场细分、规划影响、客户定位、产品定位、竞争对手、营销策划和政策影响。

本书以案例分析的方式，引入多种数据分析与挖掘的方法，为从事房地产市场研究的人士提供了既开拓思路、深入浅出又能快速上手的方法指南。

房地产开发企业、房地产中介企业的市场分析及策划人员，房地产广告公司从业人员，房地产上市公司产品研究、土地部门研究人员，银行及税务部门的相关人员，以及高等院校房地产及相关专业师生

<<房地产市场分析方法>>

作者简介

郑华，中国人民大学公共管理学院副教授。

主要研究领域：房地产经济、房地产政策、房地产市场。

主要讲授课程：政治经济学、房地产营销与策划、市场经济概论、房地产经营管理、房地产法等。

近年来出版数部专著和教材，在核心期刊论文16篇，共发表学术论文70余篇。

<<房地产市场分析方法>>

书籍目录

第1章 宏观经济

时序数据定量预测

时点事件定性分析

第2章 房地产市场销售量与价格

时序数据跟踪行情

时序数据呈现季节性

截面数据预测价格

第3章 供求缺口

管道法预测物业供应

单位指标法预测物业需求

缺口法预测市场容量

第4章 市场细分

市场细分理念

市场聚类技巧

第5章 规划影响

城市是项目的大环境

社区是项目的小环境

第6章 客户定位

客户是资本

缺口是市场

市场不均匀

空白中寻找趋势

第7章 产品定位

定位中的80/20法则

云图法——主力产品定位

极值法——最佳面积产品策略

第8章 竞争对手

差异化定位增加产品附加价值

业绩跟踪法——竞争对手业绩经验借鉴

现场调查法——竞争对手产品形象借鉴

第9章 营销策划

营销就是让客户感知产品的价值

公开信息法：竞争对手营销经验借鉴

第10章 政策影响

政策影响分析无一定法

政策影响分析的法学视角

政策影响分析的经济学视角

令人深思的十个问题

<<房地产市场分析方法>>

章节摘录

版权页：插图：××地产集团就是一个典型的例子。

××地产集团在近10年中累计销售面积只有200万平方米，2007年前土地储备量只有建筑面积600万平方米，而在2007年后土地储备量达到4580万平方米，遍布国内19个城市。

如果说一家人买三五套房是不是投机行为界定比较困难的话，那么一个总销售面积只有200万平方米的企业，一年之内拿地暴增7.6倍之多是不是盲目扩张？

是不是利用土地进行投机的行为？

这是显而易见的。

这样的事情发生也说明我国土地监管制度存在漏洞和缺陷。

在这个事件中，不仅存在土地投机行为，土地违法行为也相当严重。

2006年9月，××地产集团绕开《中华人民共和国海域使用管理办法》关于50公顷（约等于750亩）以上的填海项目必须报国务院批准的规定，将一片8968亩的海域分割成13块小于50公顷的海域分别立项，在省级渔业管理部门拿到了13年海域证，在不到3个月的时间内，24小时倒班作业，把海域变成了一个集酒店、会议、运动、康体、饮食、商业于一体的大型国际旅游度假中心的基地。

且不论只有200万平方米开发经验的企业有无实力完成如此大的项目，就单看这种铤而走险的违法拿地，地方政府的违法批地也只能以“几近疯狂”来概括。

<<房地产市场分析方法>>

媒体关注与评论

房地产市场分析是个宏观的大课题.....用数据和案例作为市场分析的基础是这本书的重点。读者从这本书中得到的不是一个简单的结论，更不是一个能照搬、照用的图版，而是一种可以在任何局部市场中，进行数据更新之后，进行有效分析的技术路线。这本书充分地利用了对历史数据的收集、积累、综合、分析和推理，从而对现实需解决的问题提出正确的导向，从给定一个利用数据的方法到得出一个比较中肯的结论，使之成为一种可借鉴的分析模式，让对数字颇感枯燥和陌生的人，品味到数字中的灵魂和乐趣。

——任志强 北京市华远房地产股份有限公司董事长，华远集团总裁

<<房地产市场分析方法>>

编辑推荐

《房地产市场分析方法:数据分析与案例》是由电子工业出版社出版的。

<<房地产市场分析方法>>

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>