

<<房地产战争与谋略>>

图书基本信息

书名：<<房地产战争与谋略>>

13位ISBN编号：9787218067049

10位ISBN编号：7218067042

出版时间：2010-4

出版时间：广东人民出版社

作者：吴劲

页数：193

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>

<<房地产战争与谋略>>

前言

早已习惯在夜深人静时敲击键盘，当书稿宣告杀青的那一刻，不觉已是凌晨3点。已经无法记清到底有多少个这样挑灯夜战以及之后倒头便睡的深夜，于是随手点燃一支香烟，又一次打开姜育恒翻唱的《烛光里的妈妈》。

随着烟圈被再次吐出，那副沙哑颤抖且沉郁沧桑的嗓音随即响了起来，一时思绪万千……时至今日，房地产始终还是一个不断让人产生兴奋，甚至令人心跳加速的话题。

中国房地产行业的发展，从概念炒作到产品比拼再到管理竞争，从不规范到逐渐规范，从不断成长到日趋成熟，历经风雨逾廿年。

在早期协议出让阶段，有地者就是赢家；在招拍挂出让阶段，有钱者就是赢家；而走到今天，竞争的规则已经改变，大整合大转型现象此起彼伏，行业超额利润渐渐远去且综合竞争不断加剧，中国房地产的战争已经打响。

如斯战争，发展商如何决战千里？

这是一个迫切需要解决的问题。

<<房地产战争与谋略>>

内容概要

这本书所涉及的内容，给中国房地产的操作流程画了一个圈。
如果一个完全不懂房地产的人读一遍此书，那么，他一定就懂得了开发房地产是怎样一回事。
这本书让人真正懂得了房地产开发全程的内涵。
过去我们讲全程策划，大都是乙方在讲，偏重于前期的概念策划、广告策划及销售代理服务。
而此书作者是站在甲、乙双方的角度上来阐述房地产全程这个概念的。

<<房地产战争与谋略>>

书籍目录

上篇 业务流程标准化 房地产开发总体流程 第一章 拿地定位——万丈高楼从“地”起 第一节 拿地——拿地方式知多少？ 第二节 定位——卖给谁与卖什么 附：拿地决策管理流程 拿地案例 定位案例 第二章 设计报建——做美人胚子不做整容 第一节 设计——从“僧推月下门”到“僧敲月下门” 附一：项目设计管理流程 附二：“南国明珠”三期规划设计任务书 附三：“南国明珠”园林景观说明 附四：关于“南国明珠”有关方案在规划局联审会上的沟通 汇报 第二节 报建——爱拼才会赢 附：项目报建管理流程 第三节 招标——征婚故事有乾坤 附一：项目招投标管理流程 附二：项目采购管理流程 案例 第三章 工程施工——强化过程出精品 第一节 质量——坚决杜绝豆腐渣 第二节 进度——开工到开盘只需90天 第三节 成本——必将干毛巾拧出水 第四节 安全文明——别弄脏女领导的高跟鞋 第五节 配套工程——配套也是“亲生子” 附一：项目施工管理流程 附二：“南国明珠”现场安全文明施工实施细则 案例 第四章 营销策划——如何做到卖得好与买得值 第一节 产品策略——知名度就是品牌吗 第二节 价格策略——我想飞得更高 第三节 广告策略——其实你不懂我的心 第四节 销售策略——卖得快不等于赚得多 附一：项目推广管理流程 附二：交楼指引 附三：交楼相关费用明细 附四：《房屋所有权证》与《国有土地使用证》办理流程 案例 第五章 物业管理——家家有本难的念经 第一节 入伙前——摸清情况好办事 第二节 入伙时——有人欢喜有人忧 第三节 入伙后——走进“婚姻”的柴米油盐 附：物业服务管理流程 案例 下篇 企业治理模块化 第一章 人才战略——不要问我从哪里来 第一节 纳才——众里寻他千百度 第二节 留才——只想一生跟你走 第二章 决策机制——秦始皇与好好先生都不可取 第一节 专业结构——人无完人勿逞强 第二节 决策机制——集权分权勿过度 附：董事长半月简报 第三章 目标管理与奖惩机制——有法可依与执法必严 第一节 目标管理——有法可依 第二节 奖惩机制——执法必严 第三节 雇员腐败的根源 附：房地产开发总体计划控制表 第四章 成本管理——要学葛朗台那样精于算账 第一节 时间成本 第二节 经济成本 附一：成本管理操作流程 附二：成本管理科目设置 第五章 财务管理——要学孙悟空那样拔毛变猴 第一节 融资 第二节 成本 第三节 税务 第四节 战略决策与风险控制 第六章 对外公关——种瓜得瓜与一呼百应 第一节 房地产企业的外部关系 第二节 商人应如何参政 第七章 工作习惯——一万年太久，只争朝夕 第一节 专注投入 第二节 强化计划 第三节 追求极致 第四节 勤奋执著 第五节 学习创新 第六节 危机意识 附一：在湖北省营销机构评审会上的总结发言 附二：大会讲话 附三：作者答记者问 附四：作者语录

<<房地产战争与谋略>>

章节摘录

插图：在“可为与不可为”之间选择“可为”，以给项目创造更多有利条件。

譬如为了抢时间，先设法让窗口收案再补交资料；为了利于日后销售而对有关公建配套的位置进行局部调整等。

但需要强调一点，除非迫不得已，一般不要去硬碰那些明知“不可为”的原则问题，如规划局的容积率问题、消防局的防火间距问题等。

否则，在为难别人的同时，也错过自己的报建时间。

广州有个发展商，挂牌拿地时的容积率是2.9，但为了能增容到3.9，到处托人找关系，耗费近一年时间，结果兜兜转转还是徒劳无功。

笔者也曾目睹广州的一个消防案例：该项目的报建方案实际无法满足建筑的防火间距要求，但发展商为了加快办理四证以便落实开发贷款，调动人脉资源，硬闯消防禁区，结果还是被迫退案。

消防问题要慎重，因为消防已经立法，谁签字谁负责，实行终身负责制。

行业发展日趋规范，办事时固然要讲究灵活性，但必须要看菜吃饭。

容积率以及消防等都是敏感问题，谁都知晓当中的利害，搞定一个人还不够，还要搞定一批人，难度可想而知。

所以在决策之前首先问问自己：我有这个能耐吗？

<<房地产战争与谋略>>

编辑推荐

《房地产战争与谋略》：怎样拿地才能比竞争对手更具成本优势?难道资金有限就小可以杀人商业地产的开发运营?为什么别人的产品设计就能做到天生丽质?如何运用“先分天下、再打天下”的军事策略来管理企业的目标计划?能否像“把子毛巾拧出水”那样实施系统高效的完全成本控制?董事长与总经理应整合哪些核心资源来推动企业的更快更好发展?中国房地产的战争已经打响，《房地产战争与谋略》——为您破解制胜谋略。

<<房地产战争与谋略>>

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>