

<<图解地产精锐合集>>

图书基本信息

书名：<<图解地产精锐合集>>

13位ISBN编号：9787501795475

10位ISBN编号：7501795479

出版时间：2010-6

出版时间：中国经济出版社

作者：克而瑞（中国）信息技术有限公司

页数：294

字数：365000

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>

## <<图解地产精锐合集>>

### 前言

三十多个年头，一晃而过。  
中国房地产开发，由青涩的少年期，转眼步入激情躁动的青春期。  
在市场磨砺中壮大的中国地产企业，开始了全国化的布局战略，他们远交近攻，合纵连横，使中国房地产市场进入了“战国年代”。

经过三十多年的市场历练，基于地域文化及消费需求，中国房地产企业凝结形成代表性“派别”，整体格局可分为南派、北派，具体可以细化为京派、海派、粤派、江浙派、川派等，基本格局是京派、海派、粤派三足鼎立，各有特色，其中，粤派和京派地产的优势更加明显。

粤派地产市场化程度高，无论是在产品的精致程度、创新手法，还是生活舒适度方面，都较京派地产略胜一筹。

而作为中国改革开放的最前沿阵地，培育了碧桂园、奥园、合生创展、华侨城等一大批实力开发商，并开发了以星河湾为代表的品质楼盘，也培养出粤派地产的精锐群英。

粤派地产的代表人物喜欢低调务实、闷声发财，开创了碧桂园模式的杨国强一度成为中国首富，星河湾控股有限公司董事长黄文仔则专做豪宅，8年做一盘，追求品质的极致，恒大地产董事长许家印则惯用“开盘必特价”的“必杀技”。

## <<图解地产精锐合集>>

### 内容概要

本书以南派地产和北派地产两种截然不同的发展特色为脉络展开叙述。

通过列举南北派别知名地产企业的先进经营理念，展示南派地产偏好低调务实和北派地产喜好指点江山的派别特性。

精练的文字说明和生动的图表阐释相结合，为读者快速阅读和深刻理解提供便利。

本书主要针对地产企业的相关专业人士，以及其他企业管理者和对地产业感兴趣的行外人士。

## &lt;&lt;图解地产精锐合集&gt;&gt;

## 书籍目录

上卷 南派代表：粤派地产——低调运作企业，高调精耕产品 第一章 恒大——标准化运营的大型精品地产商 第一节 标准化管理模式推进恒大跨越式前行 第二节 沿用“精品战略”成就业内最耀眼的“状元星” 第三节 严谨的资本管控确保资金链高效运行 第二章 碧桂园——麦当劳式连锁经营加工厂 第一节 开发模式：以招牌的“碧桂园模式”抢占市场先机 第二节 产品推广策略：精准定位，有效整合 第三章 星河湾——四两拨千斤的亩产桂冠 第一节 星河湾用好产品作为最权威的晶牌代言人 第二节 以产品细节决定企业晶牌 第三节 跨界营销——卖房也“混搭”，增加产品销售新途径 下卷 北派地产：京辽地产——性情豪放，善于概念炒作 第四章 万达——商业地产的领军人 第一节 系统化规划——完美设计企业发展线路图 第二节 核心竞争力——开创性的订单商业地产模式 第三节 资本运作——以现金流滚资产运行模式保障资金充足 第五章 万通——野蛮生长中蜕变的企业公民 第一节 制度化建设——在实战中提炼出企业经营智慧 第二节 万通高效的人力资本管理是企业快速成长的秘诀 第六章 SOHO中国——专做自己的“符号”建筑 第一节 SOHO信中国打造中国功能性地产产品 第二节 销售策略：内外兼修，将土豆卖出黄金价的独特营销术 附录 房地产即用工程类表格（节选） 1. 工程开工令 2. 场地移交 3. 工程签证 4. 材料使用许可证 5. 设备使用许可证 6. 工程进度申请 7. 三层会验 8. 工程结算申请 9. 工程延期申请 / 批复 后记 各领风骚的京粤地产

<<图解地产精锐合集>>

编辑推荐

在商业领域里，企业启发企业将是未来的主流，北派地产豪爽大气，主导地产话语权，南派地产务实低调，以品质赢得市场赞誉。

微观层面解析，图解详细说明，附带管理工具。

地产名企实战演习手册,管理关键流程动作分解 为什么要图解地产名企 理由1：微观层面的量变研究 任何企业都是个复杂的系统。

本套丛书细致分析地产知名企业微观层面的量变，为更多企业提供研究个案。

理由2：让更多企业获得能量和积累 让更多地产后来者通过对领跑者的学习获得能量和实战技术积累，并最终实现企业的发展和演进。

理由3：在商业周期中，增加企业短跑能力和长跑耐心 在地产行业“短期内会下挫，长期内依旧成长”的集体信念前，力求让单个企业“下挫”的周期最短，试错最少。

<<图解地产精锐合集>>

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>