

<<中国房地产行业百强成功案例>>

图书基本信息

书名：<<中国房地产行业百强成功案例>>

13位ISBN编号：9787509611043

10位ISBN编号：7509611040

出版时间：2010-11

出版时间：中国指数研究院、中国房地产TOP10研究组 经济管理出版社 (2010-11出版)

作者：中国指数研究院 著

页数：545

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>

## <<中国房地产行业百强成功案例>>

### 前言

经过近30年发展，中国房地产市场已开始从初期的摸索阶段，逐渐发展成熟、壮大，其显著性标志是近10多年的市场化洗礼，汰劣存强，涌现了一批规模大、资金实力雄厚、具有品牌影响力的房地产开发企业与策划代理企业。

对这些综合实力位居行业前列、成长稳健的房地产企业进行公正、客观、全面的研究，可以客观反映出当前中国房地产行业的发展状况和动态，同时科学评价房地产企业的综合实力，从而进一步明确中国房地产行业的发展方向与路径选择。

有鉴于此，由中国房地产业协会、国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院四家单位共同主办的“中国房地产百强企业研究”，自2004年开始已连续7年对国内位居行业发展前列的开发百强企业与策划代理百强企业进行追踪研究，发布的相关研究成果已经成为评判房地产企业经营实力及行业地位的重要标准。

借助中国房地产百强企业研究平台与研究成果，中国房地产TOP10研究组经过深入解析企业成功要素，总结推广房地产百强企业的成功经验，先后于2004年、2006年与2009年推出了三辑《中国房地产百强企业成功案例》，通过解析收录案例企业发展轨迹、成长过程中的关键事件、时间节点，提炼企业战略决策、市场运营、品牌营销等方面的成功经验，不仅成功入选清华大学、北京大学、中国人民大学等重点院校房地产MBA教材，而且成为全面展示中国房地产行业优秀企业整体形象的重要平台，在房地产行业内外均产生了较大影响。

受全球经济危机与国家政策调控的影响，近年来中国房地产企业的内、外部生存环境也发生了很大变化，市场分布越来越广，区域竞争激烈，企业规模逐步扩大的同时，市场上产品结构日益细分和多样化。

## <<中国房地产行业百强成功案例>>

### 内容概要

受全球经济危机与国家政策调控的影响，近年来中国房地产企业的内、外部生存环境也发生了很大变化，市场分布越来越广，区域竞争激烈，企业规模逐步扩大的同时，市场上产品结构日益细分和多样化。

适者生存、因时而变是市场经济恒久不变的规律，生存、竞争的环境发生了变化，企业的发展战略、运营管理、营销策略自然也都需要随之改变，中国房地产TOP10研究组基于对房地产百强企业的长期追踪研究，适时编撰出版这本《中国房地产行业百强成功案例》，既是对所收录的87家房地产开发与策划代理企业成功要素的全面总结，同时也希望通过回顾位居行业前列的房地产企业成长史，剖析企业成长过程中的关键事件、时间节点，能够通过成功企业的榜样示范作用，引发中国房地产企业对于未来发展方向与路径的一些思考。

## <<中国房地产行业百强成功案例>>

### 作者简介

中国指数研究院，中国指数研究院是整合中国房地产指数系统、搜房研究院、中国别墅指数系统、中国装饰装修及材料指数系统、中国房地产TOP10研究组等研究资源。

由国内外几十位专家和数家学术机构共建的全方位服务于中国商业经济的研究机构。

下设指数研究中心、TOP10研究组、数据信息中心三大体系和华北、华东、华南、华中和西南五个分院。

是中国目前最大的专业研究院。

中国房地产TOP10研究组，中国房地产TOP10研究组由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院三家研究机构于2002年发起，2003年1月10日正式成立。

其致力于对中国规模大、效益佳、品牌优的房地产企业群体进行研究，本着客观、公正、准确、全面的基本原则，排除主观因素的影响，以客观数据为唯一依据，充分借鉴国外TOP10研究的理论框架和操作实务，结合中国房地产发展特点，开展TOP10系列研究工作。

目前，中国房地产TOP10研究组已经连续七年完成中国房地产百强企业研究、中国房地产品牌价值研究，连续八年完成中国房地产上市公司10强研究，连续三年完成中国物业服务百强企业研究等系列研究，研究成果已成为评判房地产企业经营实力和行业地位的重要标准。

## &lt;&lt;中国房地产行业百强成功案例&gt;&gt;

## 书籍目录

战略篇一、思想：通向未来的阶梯傲立潮头者，当为天下先——万科面向未来的发展之“道”“做政府想做的事——绿地集团多元化发展之路区域聚焦，多业态发展——龙湖集团持续增长的引力亚奥锻造的复合地产领军者——北辰实业“3+2”战略模式解析绿色低碳战略的忠实践行者——旭辉集团坚持理想的“代价厚德文治，怀远兴迹——伟东置业成长轨迹追踪争全局者，必先争一隅——中骏置业“惧者生存”理念解读三人成众，安就人居——众安房产的城市运营战略解析二、稳健：持续发展的根本大巧若拙，举重若轻——中海地产均衡稳健的发展方略追求卓越，不断超越——卓越集团的成长传奇“三字诀”夯实战略发展基础——农工商房产务实发展启示录起于一隅，逐鹿中原——建业地产省域化发展策略的启示忠于责任，和谐为先——天房集团的责任地产宣言稳中求胜，造就湖北地产龙头——福星惠誉理性、务实的发展之路风雷激荡仍从容——协信地产强者恒强的发展之路打造一个“钻石”企业——建发房产的专业化发展历程“三个主义”成就十年荣光——富通地产十年辉煌带来的启示三、创新：行业制胜的支点“粤派地产”新贵——合景泰富的创新之路三元地产模式的“精品少将”——滨江集团的“低调”崛起融汇深港，大鹏展翅欲翱翔——深业集团跨越式发展的“玄机”深谋远虑的创新勇士——浙江广厦的创新历程简析“创新三部曲”——海尔地产倍速成长背后的秘密从铜大哥到地产界新星——海亮地产“不走寻常路”的转型历程中国绿色地产的倡导者和领导者——利海集团十八年十一城布局中国同舟共济，精诚本色——同舟济精心打造全程服务产业链产品篇一、品质：阐释建筑的内核讲道义，走正道，得正果——绿城集团成功背后的故事产品专家领先中国——金科地产产品专家称号的由来打造无锡“世界级中央生活区——盛高置地的精品地产战略大禹精神，荒漠成洲——禹洲地产关于建筑新文明的诠释务实，以居者为本——上投房产的高层次精品发展之路从探索者到引领人——浙江佳源成长路上的“硬道理”品味生活的真谛——海伦堡推动城市生活品质化如何诠释“幸福生活——联发房产的“幸福”新定义建筑品质地产，呈现品位生活——中锐地产的主流开发理念阐释二、风尚：引领潮流的航标中国高端地产的领导者——合生创展的“大盘精品”时代专业、专一、专注的地产先锋——阳光100的快速增长之路中国的威尼斯水城——苏宁环球倾力打造东方梦幻水郡业内第一园林地产——三盛宏业“中西合璧”风格探析基地自然特色，打造城市综合体——正荣集团以正直构筑繁荣让建筑成为一道风景——永泰地产倾心撰写的“建筑风景史”中国特色豪宅的领先者——颐和地产的多元化产品聚焦都市新锐的“宠儿——光华集团的产品研发、创新之路南加州风格的领筑者——奥宸地产成功的“DNA”密码三、格调：定义生活的概念引领沪上第一湾——恒盛地产的高品位地产定义只有适合的才是最好的——中房置业生生不息的不懈追求精雕细琢能传世——力高地产的品质地产“信仰”商业地产在广西——东方航洋笑傲西南的信心“地产大家”的风范——祥生房产走出西子故里在城市脉动中品鉴生活艺术——江西恒茂的高品质生活宣言运营篇一、制度：企业成功的基石标准化的重要性——恒大集团的标准化运营模式探索……品牌篇

## <<中国房地产行业百强成功案例>>

### 章节摘录

插图：土地风险控制：万科对土地风险的控制主要体现在，保持一定量的土地储备，避免土地短缺，同时又坚持谨慎拿地，遵循“不囤地，不捂盘，不当地王”的经营策略。

2009年，万科继续蝉联全球住宅销售冠军，但企业土地储备排行在10名以外，目前万科持有土地资源基本满足未来两到三年的开发需要，既符合万科稳健发展的经营策略，又足以支撑公司的持续发展。在土地区域分布上，万科把土地储备重心放在珠三角、长三角和环渤海三个重点区域，即使同一城市万科也十分注重对区域的选择，有效地减少了盲目拿地的风险。

三、万科之“道”：标杆企业的成功启示录2010年3月，万科发布的年度报告显示，万科2009年年度销售总额首次突破600亿元大关，再次蝉联全球住宅企业销售冠军，骄人的业绩再次证明万科行业领跑者的地位难以撼动。

作为公认的行业翘楚、中国房地产业领跑者，20多年来万科一直以改善中国人居环境为己任，坚持人本主义的居住理念，在全国近30个中心城市，成就了近10万个家庭的居住梦想。

万科的成功轨迹，对于中国地产企业无疑起到难得的示范作用。

1. 启示之一：为道不为术真正的战略，是为道而不拘泥于术。

在国内为数众多的地产开发商中，万科和其他房地产公司最大的不同之处，是能够始终坚持战略导向，摒弃机会导向的盈利模式。

从“建筑无限生活”到“让建筑赞美生命”，万科能够从更高的角度思考建筑与人、建筑与自然、建筑与社会三者之间的关系。

2007年，万科的年度主题词是“大道当然，精细致远”。

这8个字准确地概括了万科之道的内涵。

制度化、规范化、不行贿、不寻租，超过25%的利润不做，万科的“大道”实际上就是视道德伦理重于商业利益，坚守价值底线，拒绝利益诱惑。

坚持以专业能力从市场获取公平回报，可以说是万科获得成功的基石。

规范、透明的企业文化，稳健、专注的发展模式使万科成为最受客户欢迎、最受社会尊重的企业，连续多年获得“中国最受尊敬企业”、“中国最佳企业公民”称号。

市场风云动荡，万科秉道而为，也就自有章法。

万科战略最根本的特点，是在经营产业过程中舍小机巧而求大谋略，始终如一地坚持自己的战略，以高度专业化创造核心竞争力。

过去30年中，国内地产行业从起步到成熟，历经多次风云激荡，但万科却始终能做到“任凭风浪起，我自有章法”，率先公开上市，但却不走“资本经营”的道路；市场热点不断变换，万科却能够始终坚守住宅市场，以专业化取胜，这种清晰的战略选择设置，使万科能准确预测社会发展趋势，长期保持稳步高速的增长态势，从而在房地产行业中立到了同行难以企及的高度。

## <<中国房地产行业百强成功案例>>

### 编辑推荐

《中国房地产行业百强成功案例》：房地产MBA推荐教材。

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>