第一图书网, tushu007.com

<<房产开发的中国路径>>

图书基本信息

书名：<<房产开发的中国路径>>

13位ISBN编号：9787543220201

10位ISBN编号：7543220202

出版时间：2011-12

出版时间：胡宗亘、 方芳 格致出版社 (2011-12出版)

作者：胡宗亘，方芳 著

页数：173

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

前言

丛书总序萌动于上世纪九十年代初、迄今仍发生着的中国城市面貌的变化，让海内外，包括置身其中的城里人时时震撼。
在令人目不暇接的沧桑变幻中，人们注意到，以大规模的旧区改造和新区建设为特征的房地产开发充当了一个极为重要的角色。
而这，可能还是表象。
因为实际情况远为复杂：由原先全然计划与福利的房屋管理分配体制转化成充分商品化的运营制度，谈何容易？
于是更宏伟的事实应该是，中国房地产业的市场建设在这过程中踉踉跄跄地走向成功了。
从发生学的角度观察，目前正红火着的房地产市场是在上世纪九十年代初“凭空”建立的。
由于历史很短，游戏规则滞后，与政府多有瓜葛，且参与者颇多外行，因此“非市场”因素迄今随处可见。
比如，同一个区域两个竞争着的项目，其土地获取方式和价格完全不同，这使得它们的市场行为大相径庭，神出而鬼没。
这是一个问题。
另一个问题是，专家侃侃而谈的，媒体拼命发布的总是政策与房价。
似乎房价一跌，房地产就不能玩了；政策一好，傻瓜可以发财了。
作为产品，房屋本身不被关注。
而房价也是笼统的，如人们问车价是否跌了，却不问是宝马还是奇瑞QQ在跌，没人会注意两者的差别。
行业的风气是：农民不琢磨如何耕作，如何提高亩产，却总是高谈阔论不测的风云。
结果，气象台大师云集，粉丝万千，袁隆平的实验田和讲堂前门可罗雀。
我们为此不安着。
在一个残缺不全、发展中的市场中，建立一个促进多方参与者和谐相处的思想体系，回答房屋产品在规划、生产、流通、售后服务全过程的专业问题，从而有效避免投资失误，提升市场运行品质，在我们看来，已经是一个虽然隐蔽却极为迫切的现实需求，是一项行业进步必须履行的重大使命。
而直到今天，中国的大学，那些已经设立了所谓“房地产”科目的大学对此仍视而不见，无所作为。
他们的教材一塌糊涂。
我们想到了编写一套丛书。
条件似乎是具备的。
因为从1996年起，我们就着手开展自己命之为“房地产市场学”的专业体系建设，并自觉在这一框架下开展了近2000余个个案咨询及策划业务；而这些业务活动，又时时检验并丰富着我们的专业体系。
它不是空洞的理论建设，它的专业特性，它内在逻辑的系统性却足以诠释并回答当下声势浩大的中国房地产运动及其中的难题。
它建立了以产品定位为核心，包括大势、需求、供应、成交、价格、营销、最新思潮、竞争对手等要素的观察系统。
而它的工作就是研究产品与各大要素间的内在联系。
2010年，丛书的构想在多年酝酿后开始实施。
它被分为三个系列，都是说房地产的，名称叫——《方方丛书》。
丛书的冠名与编写者——方方，是“发迹”于上海的一家地产咨询机构。
方方和上海地产界的关系是独特的。
最接近的情形是，假如没有方方，上海楼市就是一场转播中的、赛程依旧但声音讯号突然中断的球赛。
1996年以来，方方通过传媒、通过自我设计的决策咨询系列报告、通过自我打造的企业网络平台即时评点着上海楼市。
在上海，没有一种声音像它那样充满激情，毫无顾忌而又从不间断。

从来没有人赋予方方随意评点楼市的权力，然而在上海，从方方创立伊始，绝大部分主流企业就欣然接受着那种随时可能让自己丢面子的评点，并由此支付费用。
这是一个神话，是中国楼市独有的奇观（除了上海，中国其他地区没有同样的故事）。
没有行政命令，方方与上海房协1998年起的合作也没让人联想它沾了一点“半官方”的光。
在上海楼市，方方的权威是自封的，而人们接受它，就因为它桀骜不驯，就因为惟它的声音发出，那场球赛才变得波澜壮阔，高潮迭起。
在很长一段时期中，方方的形象和地位在上海楼市并不确定。
在有些企业看来，方方如一家专业媒体，于是在他们的新闻发布会上，人们看到了方方的身影。
有些企业把方方看作是一个学术机构，他们关注的，是这个机构发布的各种市场数据和分析。
然而，在更多的企业看来，它如同协会，人们把接受它的服务视作进入了一个信息交流的行业网络。
方方在前行中从不解释。
本世纪初开始，越来越多的企业注意到方方激昂声音背后的专业独创性和系统性。
于是，在多次领教了“权威”专家的多变和离谱之后，他们发现了方方的专业价值并开始接受它的个案咨询。
正是这个时候，不仅在上海，在长江三角洲，在整个长江城市带中，方方成了一家纯商业化的咨询机构。
事情开始清晰：它不是媒体，虽然以最快的速度披露着事实；不是协会，虽然不时组织行业信息交流活动；不是研究院，虽然从不间断地推出研究选题，发布研究成果；它只是一家咨询企业。
作为企业，它和代理商、广告商，甚至开发商并无区别。
但方方依然是独特的。
它不仅孕育了一个行业：上海房地产业前所未有的子行业——房地产咨询业，它还在中国地产界开启了一扇窗，一扇面向世界的学习之窗。
我们的挑战太多了，因为我们的发展太快了。
小陆家嘴林立的高楼已经让泰晤士沿岸黯然失色。
问题接踵而至了。
比如眼下正红火的低碳，我们地产开发要不要接受这个新概念？
又如何接受？
今天，降低碳排放已经不再是人类可持续发展论坛中的学术话题，而成了世界经济乃至政治博弈至关要紧的筹码。
它牵涉到当下两项极为重大、敏感而有争议的问题：谁承担低碳的主要责任，选择哪一种低碳模式。
在是非利害不明、轻重缓急不辨的情况下，我们难道可以轻率地亦步亦趋吗？
事实上，仓促上马的低碳项目，完全舶来的低碳技术，正动摇着住宅开发的发展方向；而已经亮相的低碳案例呈现出的光怪陆离的景象，又亟需真正专业的剖析与评判。
关键是：我们当如何作出切实可行而前景光明的中国选择？
不仅低碳，在中国房地产领域，如此敏感而重大的课题此起彼伏。
比如，互联网时代的商场价值问题。
当淘宝与当当成功拦截客户的时候，当商业用地如洪水奔涌而出的时候，有没有商场可以辉煌依旧？
怎样的商场形态能够门庭若市？
比如，常态下的住宅开发问题。
在空前绝后的中国旧城改造运动结束之后，在缺乏产业化动力城市化难以为继的情况下，怎样的开发模式依然引领潮流？
令人感慨的是，在很多时候，鉴于中国市场规模的庞大，这些发生在我们面前的问题往往就是全球地产界的前沿课题。
从这个角度看，我们面临的，不仅是巨大的挑战，同时还是罕见的机遇。
于是，“前沿地产”应运而生了，它是探讨行业发展、产品升级最新动向的学堂和实验室，也是《方方丛书》的第一个主题系列。
方方丛书的第二个主题系列是市场学系列，它是《方方丛书》的重头戏，可以把它看作专业入门的教

材。
会不会过于专业，艰涩难懂？
不会。
我们编写、传播的大多是一些常识。
为什么？
因为现在中国房地产最缺的，不是资金，不是需求，而恰恰是常识。
比如房价，大家知道，政府的不同部门，城市的不同机构一直在发布不同的信息。
准吗？
不准。
去年，全国各城市房价，不论豪宅还是廉价房，很少有低于50%涨幅的；但国家统计局说70个大中城市的涨幅为1.3%。
在中国，除了统计局，那数字之荒谬，估计只有白痴相信了。
为什么报价不准？
怎样才能准呢？
这些，就是市场学系列将传递的知识。
当然不止这些。
更多、更核心的内容是产品信息，虽然也是常识，但学习稍有难度。
我们不会孤立地看产品，而一定会把它放在特定的地块条件、市场条件上观察，这就需要融会贯通的学习能力。
比如给产品定位，我们会先解读地块，想：这块未经雕琢的玉雕刻成什么形状不伤料呢？
那当然很技术了。
但难度并不在此，难度在如何象一个农夫那样思忖：那土壤适合种什么？
怎么种亩产量最高，收益最大？
从这个角度看，产品定位的学问不仅是技术的，更是市场的，经济的。
它要求我们不能像设计师一样——不顾市场地打造产品，不能像“专家”一样——不顾产品地分析市场。
需求的观察始终是市场学的一大难点，或许也将成为《方方丛书》市场学系列最困难的部分。
真实的需求其实难以揭示，因为它的背后，是中国各社会阶层最隐秘又最鲜活的真实人生。
这种生活，是统计和分类难以描述的，也是经济学专著难以描述的。
《方方丛书》的努力是，在不同的册子中反复发出这样的提示：留意生活，关注经济，了解民生，感悟人心。
决定市场走势的终极力量是人心。
这是我们观察市场最深切的感悟，当我们以这样的感悟来观察包括大势、需求、供应、成交、价格、营销、最新思潮、竞争对手等专业要素的时候，我们市场学系列的每一册书，就散发出了一种温馨的人文气息。
从产品制作的角度看，房地产不仅时常与高科技无涉，有时，几乎是手工活。
本世纪，自诩为“行业领跑者”的万科一直致力于“工业化制作”，但直至今天，仍停留在几栋楼“PC”一番的“中试”阶段。
许多时候，我们的房屋制造还是秦砖汉瓦。
工业化与房地产的无缘，与其说反映了中国劳动力成本在房屋建设上的巨大优势，不如说揭示了这么一个简单道理：房屋产品无法标准化，因为既受制于口味多元的市场，更受制于建筑本身。
天下没有一套房子是一样的事实（同一单元同一户型的三楼比二楼日照要多），使得房地产从头到尾充满了“人治”的特征。
于是，房地产界成了一个英雄与鬼才出没的地方，他们的成功与失败，他们的经验与教训兴奋着市场，丰富着行业。
而从近20年的房地产史上，选取或许不为人关注却可歌可泣的人物案例，为后来者借鉴，这就成了《方方丛书》的第三个主题系列。

第一图书网, tushu007.com

《方方丛书》记录的是中国房地产从业者的经验与智慧，探索的是中国房地产前行的方向与方法。
在方方，那是一项比经营活动远为意义重大的工作。
于是，方方的创始人胡宗亘与方芳担任整个丛书的主编。
与此同时，不论哪一个系列，每一册书都要求设立一个负责调研的课题组，以搜集核实整理相应的材料，从而保证每一本著作的专业可信度。
《中国房产商赢利之道》课题组的主要成员是方方地产咨询机构的总咨询师胡宗亘、副中级咨询师李静及编辑成刚等；他们对本书的完稿付出了不少心血，提供了不少有益的建议。
从发生学的角度观察，目前正红火着的房地产市场是在上世纪九十年代初“凭空”建立的。

内容概要

《房产开发的中国路径》为地产商实现“高亩产”支了四招：在同一楼盘中打造不同类型产品组合的“混合规划”，通过巧妙包装将产品向价值链上端推升的“产品升级替代”，在垂直方向上玩弄建筑手法从而在既定容积率下开辟新面积的“空间创造”，以及通过攀附文化、炒作概念掩盖住宅产品事实上的高密度的“密度包装”。
本书对所有“高亩产”技巧的介绍都围绕真实案例展开，对地产企业具有极强的参考价值。
对于购房者来说，阅读本书也能让他们对交易对手——开放商手里的牌做到心中有数。

作者简介

胡宗亘，从事房地产市场研究近20年，方方（地产）咨询机构（久银策源前身）创始人之一。
1998年以来，为430余家常年固定的企业提供市场研究服务，其中包括万科、中海、绿地等知名开发企业；同时，以方方地产咨询机构总咨询师的身份，参与顾问、咨询个案累计800余起，是房地产行业公认的房地产咨询专家。
方芳，方方（地产）咨询机构（久银策源前身）创始人之一，资深地产人

<<房产开发的中国路径>>

书籍目录

第一部分 高亩产开发理论的来龙去脉引子：从一个故事说起破题：高亩产开发理论如何应运而生高亩产开发核心思想一：混合规划高亩产开发核心思想二：产品升级替代高亩产开发核心思想三：空间创造高亩产开发核心思想四：密度包装结语第二部分 混合规划地形与混合规划市场的选择混合规划与效益第三部分 产品升级替代排屋“ 独栋化 ”双跃层、多层“ 别墅化 ”第四部分 空间创造凭空开辟不计容积率的空间调整排列方式之空间梳理空间创造之公共空间“ 豪化 ” ”第五部分 密度包装用土地“ 埋葬 ”容积率用墙体“ 遮挡 ”容积率用邻里主题“ 淡化 ”容积率用景观和科技“ 稀释 ”容积率用“ 错中‘ 复 ’杂 ”麻痹容积率第六部分 因应政策限墅令下的“ 易容术 ”“ 7090 ”下的“ 90墅 ”房产税下的慷慨馈赠第七部分 选录“ 高亩产 ”思路下的大盘谋划别墅高亩产的幕后推手：墙工业地产的“ 高亩产 ”观察

第一图书网, tushu007.com

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