第一图书网, tushu007.com

<<中国式企业联盟>>

图书基本信息

书名：<<中国式企业联盟>>

13位ISBN编号：9787203067825

10位ISBN编号：7203067823

出版时间：2010年4月第一版

出版时间：陕西人民出版社

作者：陆新之

页数：205

字数：180000

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

中国的房地产业，是当今中国乃至国际社会都分外关注的一个行业。

国家统计局的数据显示，2009年，中国完成房地产开发总额达人民币36230亿元，较同期增长16.1%；房地产投资总额占全国固定资产投资总额的16%。

不用详细解释中国房地产业对上下游产业的互动作用，只需要看看房地产话题如何牵动城市人群的心情，就能够感受到，这个行业和中国社会的关系是多么密不可分。

1949年之后，中国市场化的房地产业只有二十多年历史；而房地产服务业的产生，还要更晚一点。

根据上市公司深圳世联地产顾问股份有限公司（以下简称“世联”或“世联地产”）的研究预测，未来三年内中国房地产市场将以每年22%的复合增长率高速发展，商品房销售额将从1.8万亿元增长到4万亿元。

人口红利、城市化进程及人均可支配收入的结构化增长将为房地产的长期发展提供持续动力。

预计到2025年，商品房销售额将达到9万亿元。

同时，房地产服务业即将进人规模化发展阶段，未来几年将是房地产服务业整合的黄金时期。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在中国房地产业狂飙突进的大背景下，本书聚焦房地产代理公司的商业模式、管控节奏和盛衰之道。通过对首家在A股市场上市的房地产代理企业世联地产参股山东信立恰高案例的详细解读，揭示了世联地产的成功之路，也通过信立恰高发掘了一省龙头企业的快速成长基因。
本书对内地众多轻资产服务业公司的定价、客户关系管理与人力资源建设都有深入分析和精彩总结。本书还收录了房地产代理行业与万科、保利、中信以及绿城等多家大型品牌开发商的多个成功合作案例。

作者简介

陆新之，商业观察家，亨通堂文化传播机构的创办人之一。
他长期致力于研究中国商业环境转变和解读企业案例，对于中国房地产行业有深入了解。
他曾任职于《三联生活周刊》、《经济观察报》，担任新版《中国房地产报》核心采编成员和《新世纪周刊》主编。
他出版有（王石管理

<<中国式企业联盟>>

书籍目录

第一章 面临重构的商业世界　第一节 全球金融海啸后的宏观格局　　1．房地产、贪婪与金融危机　　2．艰难筑底的美国房地产业　　3．全球救市大行动　　4．前途未卜的世界经济　第二节 地产三十年：方兴未艾的朝阳产业　　1．沧海桑田，一甲子间　　2．肩负重任的房地产业　　3．高歌猛进的十年　　4．成长中的烦恼　第三节 房地产代理业应运而生　　1．房地产代理业二十年　　2．大发展时代的到来　　3．现状与出路第二章 世联是这样炼成的　第一节 十七载寒暑铸就房地产业轻公司奇迹　　1．白手起家　　2．激动人心的四年　　3．南征北战　　4．登陆A股市场　第二节 世联领跑行业优势的四大法宝　　1．顾问作先导、代理为核心　　2．控制成本有方，运作高效率　　3．为优质客户提供优质服务　　4．新技术的运用，房地产服务企业前进的推动力　第三节 文化竞争力：世联地产的特色　　1．为工作注入生命的意义　　2．即使付出代价，也要讲诚信　　3．注重透明度的世联人　　4．做好每一件小事　　5．我支持，我是企业公民第三章 为什么是信立怡高　第一节 信立怡高的成长之路　　1．从深圳来的信立怡高　　2．嘉恒商务大厦：打胜济南第一战　　3．银座数码广场：济南新地标、新景观　　4．泉印兰亭：济南“泉”文化地产品牌　第二节 信立怡高，成功赢得山东主场　　1．十年专注，外来者变身本土企业代表　　2．大道无形的“怡高式”地产策划策略　第三节 珍贵的企业价值观：怡高基业长青之本　　1．一切为客户着想　　2．公司氛围：公平、透明、尊重、共享　　3．培养自己的地产代理精英第四章 合并进行时　第一节 为什么会走到一起　　1．“惺惺相惜”的文化基因　　2．全国品牌联手地方龙头，1+1>3的效应　　3．平台不败，双派合流　第二节 行业范本：国内地产服务业首次成功合并（上）　　1．摸着石头过河的开始　　2．停顿、沟通　　3．焦点问题如何解决　第三节 行业范本：国内地产服务业首次成功合并（下）　　1．合作的本质：一群人与另一群人的牵手　　2．风雪兼程，直面高层沟通　　3．沟通会实录：坦诚交流，增信释疑　第四节 探寻服务业双赢合作的秘密　　1．解决思想问题在前　　2．创业之路经验谈　　3．统一股东认识　　4．整合分公司　　5．坚定骨干员工　　6．规划出来的“双赢”之路第五章 精耕市场 拓宽领域　第一节 上市，世联的新起点　　1．上市，世联成长的必经之路　　2．在规范经营中健康快速成长　　3．乙方的心态也可以更积极　　4．经得起考验的团队　第二节 世联的专业力量　　1．世联人的房地产项目价值观　　2．世联：学习型企业的秘密　　3．制胜之道：核心人才培养体系　　4．“新手”的素质“修炼　　5．世联的“以人为本　第三节 世联的未来战略蓝图　　1．未来的发展战略　　2．业务发展前景展望　　3．世联未来的经营目标　　4．迎接更广阔的市场参考书目

章节摘录

2007年初，次贷危机出现征兆。
在房地产业低迷期间，最先“中招”的是美国第二大次级抵押贷款机构——新世纪金融公司。
该公司因传出濒临破产的消息而导致纽约股市第一次因次贷危机出现震荡。
一个月后，该公司申请破产保护，成为这一时期最大的一宗抵押贷款机构破产案。
时隔两个月，美国第五大投资银行贝尔斯登公司宣布，其旗下两只基金因投资次贷债券市场而出现巨额亏损，纽约股市再次大跌。
随后，标准普尔等信用评级机构下调了数百种抵押贷款债券公司的信用等级。
同年8月，美国第十大贷款公司美国住房抵押贷款投资公司，因各大银行停止向其提供融资而不得不申请破产保护。
与新世纪金融公司不同的是，美国住房抵押贷款投资公司发放的数百亿美元贷款都是优质贷款，并不涉及次级贷款。
这表明房贷违约现象由次级贷款者蔓延到了拥有高信用等级的优质贷款者之中，次级抵押贷款危机已经扩散。
多家金融机构均宣布大亏，就连与金融业不相干的沃尔玛和家得宝等数十家公司也受到波及，宣布因次贷危机而蒙受巨大损失。
由于美国经济的领先地位和金融市场的开放性，故而在这场持续数年的美国房地产“盛宴”中，国际大大小小的金融机构均有介入，纷纷企图从中“分一杯羹”。
尝过甜头的它们在金融投机链条突然断裂时方恍然大悟，但再想逃离已经身不由己了。
不过，受到伤害最深的，仍是这次投机行为的始作俑者——美国的各大金融机构。
2007年下半年，美国楼市指标全面下滑，其第三季度的房屋库存量增加到445万户，标普／希勒全美房价指数季率甚至下跌至1.7％，为该指数20年来的最大单季跌幅。
至此，房地产市场泡沫完全破裂，其引发的危机如海啸般由次级房贷市场迅速冲向整个金融业和实体产业。

编辑推荐

金融海啸后，中国产业转型之际，房地产面临十字路口——智力型公司如何有效定价，轻资产公司如何创造自身价值，房地产业的综合服务平台如何打造，如何留住与吸引重要客户和杰出专业人才。

揭示首家地产服务业上市公司，世联地产的成功之道，破译山东房地产代理业龙头，信立怡高的成长基因。

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