

<<周期波动中房地产企业的发展模式>>

图书基本信息

书名：<<周期波动中房地产企业的发展模式比较与案例研究>>

13位ISBN编号：9787505889798

10位ISBN编号：7505889796

出版时间：2010-1

出版时间：经济科学出版社

作者：贾生华，樊洪，窦军生 著

页数：304

字数：360000

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

党的十一届三中全会以来，中国房地产业伴随着改革开放的步伐已经走过30年了，特别是在邓小平同志1980年发表关于建筑业和住宅问题的谈话、1992年南方讲话以后，随着城镇住房制度改革的深化，中国房地产业发生了翻天覆地的变化。

1980年开始，浙江省部分市、县率先试行公有住房出售的改革，1992年房地产开发市场化步伐大大加快，1998~2004年浙江省房地产业出现持续、快速发展，全省房地产市场购销两旺，人气很足，被业内人士称之为房地产的“浙江现象”。

为了更好地从理论与实践上探索“浙江现象”的内在规律，在房地产业改革与发展过程中发挥理论先导的积极作用，近年来，浙江省房地产业协会会同杭州市房地产业协会与浙江大学房地产研究中心联系行业的热点、难点问题，确定了一批能体现时代性、把握规律性、富于创造性的课题合作进行研究。

2005年将当时主要的研究成果汇编成《浙江大学房地产研究中心学术文库》（第一集）共8本著作，由经济科学出版社出版发行，在学术界和产业界都产生了广泛影响。

随着时间的推移，合作研究的成果又有了新的积累和提升，现在我们再次将其结集成册，以《浙江大学房地产研究中心学术文库》（第二集）为名予以出版，奉献给广大读者，我们期望它能为我国房地产业的改革发展起到添砖加瓦的作用。

<<周期波动中房地产企业的发展模式>>

内容概要

本书总共分为三篇。

其中，第一篇为周期篇，主要包括两章，分别是对美国和中国内地房地产市场周期波动规律的分析。

第二篇为比较篇，主要包括三章，分别是对美国、中国内地房地产企业应对周期波动的策略和发展战略的比较分析。

第三篇为案例篇，主要包括四章，分别是对新鸿基、万科、绿城和滨江四家典型房地产企业的案例研究。

<<周期波动中房地产企业的发展模式>>

书籍目录

第一篇 周期篇 导言 第一章 美国房地产周期波动的基本规律研究 第二章 中国房地产周期波动规律与走势分析 第二篇 比较篇 导言 第三章 美国知名房地产企业周期应对策略比较研究 第四章 中国典型房地产企业周期应对策略比较研究 第五章 中国典型房地产企业文化与发展战略比较研究 第三篇 案例篇 导言 第六章 新鸿基案例研究 第七章 万科地产案例研究 第八章 绿城房产案例研究 第九章 滨江房产发展模式案例研究 参考文献与资料来源

章节摘录

随着市场的不断成熟和竞争的日益加剧，客户忠诚度逐渐成为一个能够影响房地产商胜利天平的重要砝码。

尤其是在当前这种低迷的市场情境下，老客户重复购买或推荐购买是保证销售顺畅的重要渠道。

通过对国外成熟房地产企业的案例分析可以发现，它们都十分重视老客户的推荐作用，并逐渐由发展初期追求产品质量和运营效率，转向通过主动营销和服务来提高客户满意度。

相对而言，帕尔迪和桑达克斯是最为成功的。

据美国调查公司动力联合（J.D.Power Associates（9）在2005年度开展的调查显示，帕尔迪和桑达克斯在25个调查城市中的客户满意度排名分别位居榜首和次席。

在帕尔迪的总销售量中，老客户重复购买和推荐购买的比例高达47%。

接下来，我们将分别对这两家公司的典型做法加以总结。

为“培养终身客户”——从客户购买他们的第一个家直到他们最后购买退休社区房屋而成为他们的终身客户，帕尔迪在1993年就建立了客户满意度监测系统（CSMS），将客户服务程序分为7步：

第一步，举行一个开工前的见面会，向购房者介绍建造团队，并向其详细说明建造过程。

第二步，施工期间，客户可以到房屋施工现场检查房屋的框架结构。

第三步，交付房屋之前，帕尔迪按照公司的质量标准对房屋进行质量检查。

第四步，在把房屋交付给客户之前，带领购房者熟悉和了解房屋中每个部分的细节和功能。

第五步，交房后30天的跟踪服务。

检查房屋的整体状况，并对出现的问题进行维修，并给客户开具一个工作清单。

第六步，3个月的后续跟踪服务，并对房屋进行质量检查。

第七步，11个月的后续跟踪服务，对属于公司一年保修期内出现的房屋问题进行检查和维修，并与客户商讨其他问题的解决办法。

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>