第一图书网, tushu007.com

<<最强大的公司怎么做房地产（上下册）>>

图书基本信息

书名：<<最强大的公司怎么做房地产（上下册）>>

13位ISBN编号：9787561140383

10位ISBN编号：756114038X

出版时间：2008-4

出版时间：大连理工大学出版社

作者：上海易居房地产研究院等联合 编著

页数：全两册

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

内容概要

10大地产巨头的赚钱模式 Pulte、万科、富力、中海、金地、碧桂园、合生创展、万达、SOHO中国、阳光100 品牌地产商是中国房地产开发企业的学习对象,，中国各个房地产商有各自的独特优势，如万科的职业经理人制度\企业文化\物业管理、富力的成本控制、中海的精品战略\强大的融资能力以及金地专注于产品等；这些成为众多房地产开发商管理企业和开发项目的重点学习目标。

书籍目录

第一篇　Pulte Homes——万科的标杆　01　节成功之道——富力商业模型分析　　一、十三年跨过百亿大关　　二、富力的赢利模式——一体化的地产运营之道　　三、面向未来，稳健创新仍为企业成功之道　　四、富力管理模式的隐忧　02节　发展战略——理性而务实　　一、资本市场和经营理念使富力稳健扩张　　二、富力——华南房企的典型发展战略分析　　三、富力地产的八大发展策略　四、富力项目开发与企业成长模式六大特色　03节　客户细分——11种客户产品线　一、细分11类客户　二、通吃11类客户　三、以终身服务锁定客户　04节　客户服务——应用客户模型追求卓越品质　一、应用细分的客户分割模型　二、客户服务以细节体现专业　三、客户服务七步走　05节　竞争力来源——三大核心能力　核心能力一：始终坚持“能力第一，机会第二”　核心能力二：始终如一地提供超越期望的客户体验　核心能力三：注重长期持续的股东和人才回报　专题　Pulte Homes前总裁谈公司53年持续成长战略——某媒体访Pulte Homes公司前总裁约翰·盖勒格先生第二篇　万科——领军力量第三篇　富力——赢利专家第四篇　中海——行业旗舰第五篇　金地——产品教练第六篇　碧桂园——潜行冠军第七篇　合生——华南模式第八篇　SOHO中国——地产思想者第九篇　万达——商业先行者第十篇　阳光100——连锁开发

章节摘录

插图：第一篇　Pulte Homes——万科的标杆01　节成功之道——富力商业模型分析二、目标——市场份额占20%在过去18个月中，Pulte Homes已经将其提供的房屋样式从2200种减少到l250种，减少了近50%，并且计划存2006年初再将房屋样式减少50%，而主要集中在提供那些最流行的房屋样式上。
“我们将为目标客户提供那些关注度最高的房屋样式，开发那些销售最好的房屋样式。
”Pulte Homes总裁兼CE0杜卡斯说。
“我们也在简化房屋的建造过程，这样房屋的部件和各部分结构就更容易组合在一起了，这包括价值工程value engineerin9，VE）和针对不同目标客户群体所生产的不同规格住宅产品的标准化。
”目前，Puke Homes正在对保留下来的房屋样式进行价值工程研究，以期找到减少房屋使用材料和人力的方式。
如果这些措施得以采用，Puke Homes将可以在硬材料成本上节约21%，在人力成本上节约10%，在房屋构架成本上节约17%。
“也许我们能贡献的是以一种不同的方式来思考这个行业，我们不只是要成为一个销售收入达到140亿美元的公司，这不过是以更大的规模做着和十年前一样的事情，Pulte Homes要做的是用不同的方式运营这个行业。
”杜卡斯已经开始从其他公司引入专业管理人员，Pulte Homes的新客户关系总裁来自于酒店业，供应链高级管理人员则来自沃尔玛，通过引入不同专业领域的高级人才，Puke Homes期望全美市场份额能从目前的3.2%在20年内增长至到20%。
4.第四阶段（1979-1985年）：打造产融结合模式在二十世纪七八十年代，美国政府进行了一系列的金融政策变革，其中主要的有两项：一是1970年美国联邦成立Freddie Mac，专门从事房地产抵押的证券化运作。
二是1983年解除FHA抵押贷款利率的限制，成为可调整的抵押贷款利率（ARMs）。

编辑推荐

《最强大的公司怎么做房地产(上下)》由大连理工大学出版社出版。

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