

<<图解合生创展>>

图书基本信息

书名：<<图解合生创展>>

13位ISBN编号：9787513601658

10位ISBN编号：7513601658

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：中国房产信息集团，克而瑞（中国）信息技术有限公司 编

页数：197

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>

<<图解合生创展>>

内容概要

《图解合生创展转型典范》从发展战略、管理模式、经营策略、人才培养、品牌构建、营销手法等方面剖析了合生创展成为一线房地产企业的成功之道。

精练的文字说明和生动的图表阐释相结合。

为读者快速阅读和深刻理解提供便利。

《图解合生创展转型典范》主要针对地产企业的相关专业人士，以及其他企业管理者和对地产业感兴趣的行外人士。

<<图解合生创展>>

书籍目录

前言 合生创展的“价值投资”炼金术

第一章 合生创展应势建立管理模式：重在适应市场

第一节 合生创展运营管理的成功变革

一、合生创展内外兼修的三大整合战略

1.抓住最佳市场机会占据开发先机

2.扩张北方市场分散投资风险

3.借助商用物业积极整合资源

二、合生创展独具匠心的管理模式

1.组织管理架构与战略匹配度高

2.企业文化管理建设是根基

3.应势调整策略，布局活跃经济圈

4.着力打造高端地产，实现利润最大化

第二节 合生创展扩张的强力推手——广东珠江投资发展有限公司

一、企业初期独特的开发模式：合生创展+珠江投资

二、腾挪管理术：合生创展和珠江地产的功能转换

1.合生创展发展的幕后推手：广东珠江投资发展有限公司

2.合生创展并购珠江地产遭遇两大难题

3.复制合生创展，珠江地产谋取A股上市管理看点

第二章 合生创展扩张战略重在稳固：保持资金与土地的平衡

第一节 合生创展赢得充沛运作资金，支撑地产扩张

一、合生创展采用香港上市、国内开发的模式

二、与国际资本接轨，加速企业资本化进程

1.启用金融专家武捷思解资金困局

2.引入两大国际投资性合作者

3.发行7年期全球债券

三、合生创展国内的融资活动

第二节 合生创展土地运营两大手法

一、量入为出，衡量自身实力理性拿地

1.从低价拿地中获得市场立足点

2.2010年应势拿地

3.采用大盘战略，一线城市土地规模巨大

二、土地扩张策略灵活多变

1.拿地策略仿“香港模式”

2.开发多种拿地方式适应市场变化

3.大量储备土地为扩张加“燃料”

管理看点

第三章 合生创展企业经营：经营策略与人才管理

第四章 合生创展企业品牌打造：金牌产品和钻石级服务

第五章 合生创展营销：多模式战略

附录 房地产即用流程与图表（节选）

后记 改变战略，稳固企业核心能力

章节摘录

合生创展运营管理的成功变革 合生创展1992年进军房地产业，1998年在香港联交所主板上市，是致力发展住宅地产、商业地产、酒店地产、旅游度假产业和物业管理产业等泛地产事业的大型综合性企业集团。

短短18年间，合生创展以超前的眼光，紧扣城市未来发展热点进行大量优质土地储备，有效降低土地成本。

当前，在中国拥有丰厚的土地储备资源，覆盖中国三大经济圈，占据北京、上海、广州一线城市，并向天津、大连、西安、杭州、宁波、太原、惠州等区域热点城市拓展。

一 合生创展内外兼修的三大整合战略 1. 抓住最佳市场机会占据开发先机 稳步前进抢占市场先机，是1992-1998年合生创展的主旋律。

合生创展于1992年在香港注册成立，翌年，刚刚起家的合生创展巨资拿下处于规划之中的天河大块农田，开发华景新城项目。

当时的广州，仍然以市中心的小盘销售为主，合生创展的大盘开发成为首吃螃蟹者。

(1) 合生创展造广州首个大盘 华景新城一开始就以大盘的形式出现，首度将社区理念引入广州，项目一经推出受到市场热烈追捧。

1996年，在成功开发四期项目后，华景新城已随着广州城市中心东移，成为天河区著名楼盘。

从华景新城第五期开始，合生创展在建筑设计中引入欧陆风格，并首次采用“隐梁、隐柱”的设计结构。

这些创新元素，使华景新城项目一度成为广州最具性价比和吸引力的住宅产品。

(2) 合生创展大盘开发模式，引领行业发展新方向 华景新城项目的开发，使合生创展成功淘得大盘建设的第一桶金，并由此取得大盘项目开发管理的宝贵经验。

凭借华景新城项目的成功经验和品牌效应，合生创展先后在广州开发骏景花园、帝景苑、愉景雅苑等多个大型社区。

使合生创展名列广州开发企业实力十强之内。

合生创展迈出成功的第一步，当中起作用的主要因素是其富于前瞻性的战略眼光。

在20世纪90年代初，房地产仍以炒作为主，商品房市场泡沫泛滥，同时普通住房仍以房改分配为主流。

合生创展却能独辟蹊径，建设面对中等收入人群的商品房，并且以大型社区结合市政发展方向，开始了大盘运营的探索。

同时又借助境外资本平台，解决了后来导致众多房地产企业遭遇“滑铁卢”的资金链难题。

.....

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>