

<<沿海而上>>

图书基本信息

书名：<<沿海而上>>

13位ISBN编号：9787542633545

10位ISBN编号：7542633546

出版时间：2010-10

出版时间：上海三联书店

作者：中国房产信息集团

页数：338

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>

<<沿海而上>>

前言

1990年，沿海集团的雏形——沿海香江花园筹建处在厦门宣告成立。20年荏苒，沿海走出厦门，以百川归“海”的气势，在华夏之东北、华北、华东等六大区域遍地开花，实现了跨区域经营的全国化布局。

20年，发轫、成长并日趋成熟的中国房地产市场，同样见证了沿海集团的成长与壮大。在20年的成长历程中，这家企业比同行更多地参与了中国房地产行业的每一次变革——1990年开始的土地制度变化，为其参与“实业改变中国”提供了前行路径；1993年开始的房地产低潮则让它意识到，一个行业健康发展和整个国家的宏观经济运行形势密切相关；1997年爆发的亚洲金融风暴则更使沿海集团直接地融进国家在曲折中前行的过程，沿海这年在香港上市；在2003年SARS重创房地产之际，住宅的健康问题让其率先开始健康住宅的实践；2004年，沿海集团与国家住宅中心建立了全国首家“健康住宅”战略合作伙伴关系；及至2008年，在房地产行业责任缺失之际，率先提出构筑顾客责任、行业责任和社会责任三大责任为主的“沿海CIS责任金字塔”体系；2009年，沿海集团在功勋路上继续蝉联中国房地产百强企业。

<<沿海而上>>

内容概要

1990年，沿海集团发轫于中国房地产行业开始市场化探索之时，它比同行更多地参与了过去20年间发生在中国房地产行业的每一次变革，也完整的经受了宏观调控的考验，是见证市场风云变幻的思考者。

从创立之初，沿海集团就不满足于成为行业的一个基因，而是定义成行业变化的图腾。

从本书中，研究者可以看出一个行业的发展脉络，同行可以借鉴到如何走出一条符合中国国情的发展道路。

<<沿海而上>>

书籍目录

引子 沿海集团管理哲学ONE 一个地产企业20年的蜕变之路 创业志 一个好时代的开始，一项挑战性事业的选择 房地产市场化零起步，沿海选择外销盘为突破口 房地产门外汉成功操盘厦门房地产史上的经典项目 乘南巡春风，奠定跨区域经营模式 眼光至上，创当时上海房地产史之最 扩张志 企业重要的生存智慧是首先学会抗击风险 在地产的黄金年代谋求更广阔发展空间 成功操作第一个大盘 上市志 运筹帷幄，积极备战上市 沿海的破冰之旅 一次企业品牌、格局、地位、方向的全面战略思考 专业化管理房地产价值链的各个环节 战略志 外部环境利好，沿海提出再生策略 “会师井冈山”，揭开二次创业序幕 颁布《沿海基本法》 福州豪庭，拉开当地高档纯住宅项目的序幕 成长志 房地产暴涨时代来临，沿海成立行业首个内部慈善组织 在宏观调控中主动出击48建立“健康住宅”背书品牌 稳定又持续的发展战略使品牌价值攀升 沿海战略遵从市场判断和商业逻辑 突破志 房地产后调控时期的价值演变——责任推动 健康住宅给客户让渡更多价值 在第三次宏观调控中增强历练TWO 基于顾客价值的健康住宅战略选择THREE 根据客群模型梳理产品线FOUR 有效的客户服务创造价值FIVE 组织管理能力决定企业最大执行力SIX 共同价值观的“三核”传承之道SEVEN 打造未来家园的四项核心修炼

<<沿海而上>>

章节摘录

2010年上半年，以国十条出台为重要标志的调控政策出台，本次调控显现出与历次不同的强势调控姿态。

本次参与调控政策制定的部门为史上最多的一次，多部门联合出台多项调控政策，形成立体调控，措施具体，出台政策涉及的领域最广，涵盖信贷、土地、财税、监管、保障房等房地产市场的各个层面。

首先见效的是需求被全面抑制，在调控政策出台后，特别是房贷紧缩的影响，全国楼市几乎瞬间休克骤然转入观望，调控效果在5月开始初步显现，从市场反应看，由于备类需求被全面压制，成交大幅萎缩。

2010年，沿海集团对销售节奏的把控也是非常具有预见性的。

面对目前不断出台的调控政策，沿海集团在年初就选择了与其他开发商不同的销售策略，即上半年的推案量大于下半年的推案量。

从2009年四季度就开始加快开发，2010年一季度积极推案，以把握市场先机。

而且沿海集团的土地储备始终保持在3年的开发量，因此也不存在捂盘的可能。

正式由于对大势的判断领先于人，在这次政策的重拳调控下，沿海集团才很有效地降低了风险。

在20年的房地产风雨历程中，沿海集团被锤炼成了一个非常有生命力的企业。

在多次行业调控及市场剧烈波动中，沿海集团积极调整策略，以及利用各方面资源，渡过一个一个困难时期。

值得一提的是，在利用各方面资源上，在沿海集团20年的发展中可圈可点，例如，沿海集团与银行一直保持着非常良好的关系，在银行界具有相当好的信誉，从来没有出现一笔坏账或产生一幢烂尾楼，这是非常重要的一点。

当企业需要银行帮助的时候，信誉绝对是一张王牌。

沿海集团在过去的20年中，在这一方面做得非常好。

<<沿海而上>>

编辑推荐

破解中国房地产企业基业长青的密码，沿海集团是启发企业战略研究价值的，最具分享性组织样本。

<<沿海而上>>

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>