# 经营决策对房地产开发企业生存与发展的意义

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-02-05

*【摘要】本文拟通过对A房地产有限公司经营策略制定过程的 分析 ，论证房地产开发 企业 经营策略的制定对企业本身的生存与 发展 所具有的重要战略意义。【关键词】经营策略 战略意义随着国民 经济 的发展，全国人均收入的不断提高，百姓对住宅需求的...*

【摘要】本文拟通过对A房地产有限公司经营策略制定过程的 分析 ，论证房地产开发 企业 经营策略的制定对企业本身的生存与 发展 所具有的重要战略意义。

【关键词】经营策略 战略意义

随着国民 经济 的发展，全国人均收入的不断提高，百姓对住宅需求的不断提升，房地产业进入一个蓬勃发展的 时代 。面对数不胜数的房地产开发公司和总体需求比较固定的市场，房地产开发公司竞争日益白热化，各房地产开发公司为如何在市场中占有自己的一席之地和谋求进一步的发展壮大，制定各自的经营策略。而许多公司正是因为经营策略制定存在重大的失误，无法为公司发展提供必要的保障，导致公司最终为市场淘汰。

在制定企业的经营策略之前，首先必须从以下两个方面对地产企业做全面的了解。

一、房地产企业是房地产产业链中最关键的一环

供应房地产产品的整个产业链，主要包括各类材料供应商、 研究 咨询公司、设计院、工程承包商、工程监理公司、房地产企业、销售代理公司、物业管理公司等。房地产企业在产业链中处于“中心签约人”地位。房地产企业是资源整合者，提供价格信号和整合市场需求信息，是连接处在上游的材料供应方、设计方、工程施工方和下游的代理商、物业管理商以及终端顾客的中心，整合整个产业链的资源，完成从土地、原材料到房地产产品的飞跃。同时房地产企业既是批发商，又是 金融 中介与顾客服务商。总之它是房地产产业链中最关键的一环。房地产企业职能的核心是为顾客服务。

二、房地产企业经营决策理念

基于对房地产企业职能核心的理解以及我国房地产业的现状，本人认为，要想经营成功，房地产企业应有以下理念。

1、以顾客需求和顾客价值为出发点，重视顾客需求

对于房地产企业而言，最好的设计师是住户。为避免巨大风险，要切合市场需求，唯一的途径是充分了解目标市场的需求。基于服务质量的顾客满意度是房地产企业品牌建设和企业竞争力之源。

2、加强企业信誉的管理

企业信誉是一个企业获得 社会 公众信任和肯定的程度，通常由知名度、美誉度和信任度构成，其核心是信誉。信誉管理是对企业信誉的创建、维护和发扬，是建立并维持与社会公众信任关系的一种具有战略意义的 现代 管理 方法 。由于房地产产品总价巨大，有的消费者甚至集其一生的积蓄也只能购买一套房屋，因此，在市场不太成熟、商业欺诈行为偶见、市场风险较大时，购房者会极其在意房地产企业的信誉。此外，对房地产企业而言，融资能力极其关键，而企业融资能力较大程度上决定于企业的声誉和信用度。

3、树立终身服务观念

4、基于价值链构筑竞争优势

房地产产品的质量如何，是设计、材料供应、施工、监理等各个环节的综合结果，但房地产企业要对消费者负全责。而要最有效地控制质量，房地产企业就须从设计环节开始抓起。质量大师戴明有一个基本观点:质量不是靠检验出来的，质量要从源头抓起。考虑到材料供应商、设计方、施工方与房地产企业往往没有纵向一体化，房地产企业对质量控制的难度巨大。作为业主的唯一代理人，房地产企业要提高成本质量控制的成效，须设法提高产业链前后环节的协作水平，特别注意尽早发现 问题 ，从根本上杜绝失误。

5、进行人文关怀，树立社会责任 以上理念早已深入到许多成功的房地产企业的管理决策中去，并不断得到验证与提高。关于房地产企业服务本性及经营决策中应有的理念，归结到一点就是：房地产企业必须认识到自己作为顾客代理人这一根本角色，以提供优质服务为基础构筑企业信誉和持续竞争能力，避免短期行为，从而实现企业、小业主和社会的共赢，为企业的经营成功和持续发展奠定基础。

三、A房地产有限公司经营策略制定过程的分析

A房地产有限公司作为一家正在成长中的小型企业，起步晚、规模小、资金有限，信贷能力较弱，面对日益增长的土地价格与各大型地产企业，在追逐大型楼盘时，其本身竞争力极弱，可以说不堪一击。但该企业也存在自身优势：擅长策划包装、资源整合、创意。

该企业在结合上述理念及通过对房地产市场的调查、分析、比较，最后找到市场切入点。其对房地产市场的调查、分析、比较的结论如下。 去年以来，全国房地产市场遭遇了新一轮的宏观调控政策，市场行情受到一定影响，但从整体情况来看，上海房产市场新房依旧保持平稳发展的态势。去年沪上多个热销楼盘的出现，显示出强劲的自住需求为主的特征，从各方面数据来看，整个住宅销售市场处于结构性调整之中。

“政策细分执行力加强，市场步入适应调整时期”是202\_年二手房市场最显著的特点。202\_年上海二手房总体趋势上保持量缩价下跌的态势。

在202\_年，非住宅类地产依然保持着强劲势头；商业地产在去年下半年呈现出增量迅猛的特点。

由于市中心土地资源紧缺、成熟商铺林立，因此不少商业地产项目开始向城市副中心和市郊转移。

去年商业地产另一个值得关注的现象是境外资金整体收购商业地产项目增多；此外，作为泛商业地产的创意地产去年也亮点频现。去年下半年被上海市经委授牌的创意产业集聚区新增27家，总数达到了75家。

总体来说，去年供求平衡已是尘埃落定，而谈到未来市场走势如何则更多的是感性方面的预测，判断未来楼市走向其实即判断政策走势。预计今年的政策无论是广度还是深度都应弱于去年，因为政策具有滞后效应；加上去年的“70”“90”政策会在今年发力，未来5年上海将形成国际经济、金融、贸易、航运中心基本框架，因此房地产需求方面不仅来自本地，更有国际需求。在价格方面，202\_年楼市无论是住宅项目还是商业项目都仍将稳中有升。

2、市场总体供求分析

202\_年上半年，上海土地出让面积延续了202\_年持续减少的态势，并且减少幅度有进一步加大的趋势。全市平均地价水平较低。

3、上海市房地产市场客户需求最新调查

4、高端住宅市场供求情况分析

202\_年，随着国家对房地产市场宏观调控的措施具体落实，对高档物业虽造成一定 影响 ，一定程度上抑制了高价楼盘的继续上扬，但局部区域房价仍居高不下。由此可见，在未来几年当中，全市高档住宅需求量的增长还将持续。

近日来，由于受到新一轮的旧区改造启动和浦江两岸规划实施的影响，预计未来高档住宅的开发将主要集中在静安、长宁、黄浦、卢湾等区域，而沿江等具有独特景观资源的区域，黄浦江两岸、北外滩等区域，也将成为豪宅的主要集中区。

近几年来，消费者对高价位楼盘产品的品质要求有很大提高，高价位楼盘经过多年的激烈 发展 ，竞争已不再是简单的地段和部分产品要素的竞争，而面临着全方位产品要素、品牌、环境、营销企划等综合高指标项目的挑战。消费者大致会从地段、品质、景观、品牌等几大方面来作为选择楼盘的最基本要素。从版块分布来看：全市高价位楼盘的价格相对比较明晰，苏州河、黄浦江沿岸区域的价格最高，景观是支持豪宅价格的重要因素；其次，虹桥、古北地区和建国路沿线区域，淮海路和镇宁路版块，徐家汇和人民广场辐射区域版块等，也是高价位楼盘集中的区域。客户区域分布：从区域来细分，黄浦区主要以外省市私营业主居多，徐汇、长宁两区以本区域高级白领、 企业 家为主，全市性客户其次，浦东新区以境外人士、外籍华人为主。杨浦区因其渊源的 教育 背景，以大学教授、留学生、留学归来人士居多，他们注重未来发展大环境和增值空间。

5、上海市写字楼市场 研究

市场概述：受202\_年-202\_年写字楼市场价格的高涨及投资写字楼市场所产生的高额利润的驱动，大量发展商投资兴建写字楼，使上海的甲级写字楼供应量自202\_年开始出现了超常规的增长；良好的 经济 运行态势以及 中国 加入世贸组织、上海申博等重大利好消息，必将扩大上海写字楼的需求量。202\_年，在写字楼租金持续增长、绝大多数写字楼都已提价的情况下，写字楼交易形势喜人，从100平方米到10000平方米的面积都有成交，跨幅惊人；一旦平稳度过市场适应期，价格还将继续向上攀升，估计可能出现新的租金上涨高潮。

从近年上海写字楼租金的变化可以看到，受整体市场环境的影响，各个区域的写字楼租金水平均有不同程度的下降,但总体租金水平在不断上升。各写字楼主要分布在南京西路板块、淮海中路板块、徐家汇板块、虹桥开发区板块及陆家嘴板块。 市场租金分析：一季度继租金持续两个季度上升后继续保持长势。

未来市场展望：上海甲级写字楼供求紧张趋势依然紧张，面临供不应求的局面。从 目前 投资及在建项目情况分析，预计未来4年内还将新上市400万平方米甲级写字楼，202\_年将达到供应高峰期。

6、市场亮点——创意 工业 房地产

继去年年末甲级办公楼市场出现强劲需求态势后，创意工业房地产也应运而生且颇受市场青睐，正蓬勃发展，大有与甲级办公楼分庭抗礼之势。

其领军代表包括近来颇受关注的“八号桥”创意 时尚 工业园区。

“八号桥”位于建国中路8-10号，占地11亩，其前身为上汽集团所属上海汽车制动器公司，厂区内有上世纪50至80年代建造的老厂房8栋。

202\_年，在市经委和卢湾区人民政府的支持下，由上海华轻投资管理有限公司、香港时尚生活策划咨询(上海)有限公司共同对上海汽车制动器公司生产场地实施改造，创立“八号桥”。

“八号桥”保留了工业老建筑特有的底蕴，注入新产业元素，从而成为一个激发创意灵感，吸引创意人才的新天地。由于楼与楼之间用桥巧妙连接，因此得名为“八号桥”。

经过一番设计和包装，老厂房彻底改变了面貌，抛开工业老厂房原有的沉重感，随处可见的是前卫的创意，并利用原厂房的高空间、多层次的布局，开展各种时尚展览活动。

目前，“八号桥”已成为各类设计创意企业的集聚区。来自欧美与港澳的80余家企业已入驻，如英国ALSOP设计公司等。这些企业主要从事建筑、产品、服装、和企业形象的设计、影业制作。

创意产业将经济、文化、技术和 艺术 有机的结合，成为

二、三产业共同发展的结合点，这也是当今国际大都市产业发展的新趋势。“八号桥”已成为全国工业 旅游 示范点中首个以创意产业为特色的示范点，是上海都市旅游的新景点。

通过对上海市房地产市场全面的调查、分析，A房地产有限公司领导班子认为在高端住宅市场、办公楼市场虽有一定的市场需求，但对中小房地产企业来说，风险太大，而创意工业房地产的开发和改造是一条适合中小型房地产企业持续发展的道路。

首先，旧厂房的改造无须投入大量的资金，而资金正是中小型房地产企业的软肋。大型房地产商由于品牌效应、规模效应的聚积，更能得到 金融 机构的垂青，因而愈发显得财大气粗，一出手即是大手笔，这是非A房地产有限公司力所能及的。因此，公司领导决定扬长避短，另辟蹊径，把创意工业房地产的开发和改造作为公司生存发展的切入点和机会点。

其次，工业房地产的改造，创意为上。该公司可充分发挥策划包装、资源整合的强项，精心打造出类似且超越“八号桥”这样规模的新产品，为企业的持续发展闯出一条新路。

通过以上分析，A房地产有限公司领导班子最终成功制定合理、 科学 的经营策略，并经过实践取得成功。

最后，通过深入了解上海房地产市场，细化地产服务领域，契合企业自身实际情况，A房地产有限公司制定了科学的经营策略，找准企业发展的专业化定位，明确努力方向，通过运作，该企业正不断取得成功。

四、结束语

A房地产有限公司成功制定了科学的经营策略并获得成功的实例，反映了了解房地产市场，细化地产服务领域，契合企业自身实际情况，在此基础上制定出先进、科学的经营策略是一个成功企业的关键所在。总之，作为一个企业，要想获得成功，首先必须从经营策略下手，方可收到事半功倍的效果。

【 参考 文献 】 [2] 上海市房地产经纪行业协会：房地产经纪基础[J].协会培训教材，202\_：1～195。

[3] 朱连庆：上海的商业谋划[J].商业经济——经济规划，(200

3)第084908号。

[4] 孔令文：招商引资300问[J].外资利用，(200

3)第079371号。 [6] 张大成： 现代 商业企业经营管理[J].高等学校教材，(200

4)第106500号。

[7] 罗杰·A·凯琳等著．范秀成，主译：战略营销教程与案例[J].高等学校教材．东北财经大学出版社，202\_。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！