

<<变局市场>>

图书基本信息

书名：<<变局市场>>

13位ISBN编号：9787564303839

10位ISBN编号：7564303832

出版时间：2009-8

出版时间：西南交通大学出版社

作者：杨国永

页数：278

字数：301000

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>

<<变局市场>>

前言

我们正身处一个信息爆炸的时代，需要全面系统的信息为决策提供支持。但是原始而零散的数据并不能帮助我们形成完善的决策，尤其是刚刚过去的房地产市场空前繁荣的2007年，与行业极度萧索的2008年的强烈对比，更加急切地要求我们以合理的框架与合适的思维，分析、解读房地产市场多层面变化，以期望为此行业健康发展提供充分的信息支持及准确的趋势研判。

因此，对于长期扎根于厦门和漳州两地的顾问机构而言，深入理解这两地市的房地产市场变化，并准确预测其未来走势，对区域行业健康发展和项目成功操作尤为关键。

厦门和漳州，分别代表着当前我国城市化发展不同阶段的两个城市；两地的房地产市场发育程度具有一定的代表性。

2007—2008年两地房地产市场，真可谓风云变幻，楼市行情从波峰跌入谷底，这也是全行业的一个缩影。

在此情形下，及时准确的市场观测就变得极其重要。

因为只有时刻把脉楼市的瞬息变化，才能及时制定出合理可行的策略，快速应对市场骤变的挑战。

浩瀚置业机构自1999年开始，致力于精耕漳州和厦门房地产市场已达十年之久，积累了丰富的市场信息和翔实的数据资源，并通过对房地产市场相关信息采集、录入、处理和分析以及规律研究，形成了一个基于Internet技术，具有较强的时效性、系统性和准确性的综合资讯平台——“浩瀚置业机构地产数据库”。

呈现在我们面前的这本《变局市场——厦漳地区房地产市场格局演替》，正是浩瀚置业机构长期以来跟踪、调研和分析两地楼市的结果。

<<变局市场>>

内容概要

基于市场运行的视角，本书运用实证研究方法，从宏观形势、中观区域和微观项目三个层面。解析房地产市场深刻变局；重点分析2007～2008年厦门和漳州两地房地产市场的格局演替；并选取浩瀚置业机构在此过程中操作运营的部分项目案例。解读其项目定位思路及因应策略。

<<变局市场>>

作者简介

杨国永，福建农林大学讲师，高级市场分析师、管理学硕士。
毕业于厦门大学公共事务学院；曾主持多个房地产项目的前期定位研究，以及部分大中城市房地产市场调研课题。
并参与国家社科基金项目 and 福建省社科规划项目研究。

<<变局市场>>

书籍目录

第一篇 形势篇

第一章 2008年上半年房地产市场形势分析

- 一、楼市愁云惨雾，量价动荡失衡
- 二、反通胀收银根，开发资金吃紧
- 三、行业周期波动，2008年是临界
- 四、行业或波谷盘整，机遇与挑战并存
- 五、市场集中度提升，拷问企业生存空间

第二章 2008年房地产市场形势分析

- 一、行业逆转，量价齐跌
- 二、景气下滑，投资减速
- 三、博弈变局，僵持较量
- 四、分化初现，整合加速
- 五、模式转变，注重保障
- 六、周期波动，盘整轮回
- 七、宏观调控，提振市场
- 八、前景广阔，“空好”交错

第二篇 区域篇

第三章 厦门商品住宅市场运行分析

- 一、市场运行综述
- 二、土地市场运行
- 三、区域市场比较
- 四、客户群需求
- 五、营销方式创新及效果
- 六、社会保障性住房建设及其影响

第四章 漳州中心城区商品住宅市场运行分析

- 一、市场运行综述
- 二、土地市场运行
- 三、板块市场比较
- 四、客户群需求
- 五、促销活动及项目动态

第三篇 项目篇

第五章 招商局漳州开发区南湾新城项目市场定位

- 一、厦门大海湾区域发展研判
- 二、厦门大海湾房地产市场运行
- 三、厦门大海湾竞争项目经验借鉴
- 四、漳州开发区房地产市场供应
- 五、漳州开发区房地产市场需求
- 六、南湾新城项目地块竞争力
- 七、南湾新城项目定位及规划调整
- 八、南湾新城项目开发策略及推广方向

第六章 漳州市区城北广场项目产品定位

- 一、房地产项目产品定位思路
- 二、城北板块购房客户群需求
- 三、同比项目产品供应与去化对比
- 四、项目产品定位

<<变局市场>>

参考文献及资料来源
后记

<<变局市场>>

章节摘录

(二) 没有上市也没有上市打算的中小房地产企业 这类企业没有对股东业绩增长承诺的压力，但会因没有上市，而无法享有更好的融资渠道，因而资金的压力主要影响到是否能继续生存。但这类企业最大的优势，恰恰是因为缺少资金而没有卷入2007年的买地狂潮中，因此，企业未来消化高额土地成本的压力极小。

依赖于现有的农村信用社、城市商业银行等非主流金融机构所提供的金融支持，这类企业资金链断裂的压力并不大，只不过其贷款的利率可能会要远高于市场的平均成本，但地价与房价的差价，足可保护这类企业渡过难关。

因此这类企业应该是最没有动力实施降价销售的团体。

(三) 目前尚没有成功上市，但2007年以来一直在为上市而努力的房地产企业 应该说，这类企业是最危险的一类企业。

为了迎合2008年以前资本市场“土地为王”的游戏规则，这类企业在2007年大量高价收购土地，资金链早已紧绷，就指望上市后融得的资金来偿还地价，但资本市场的风云变化，反而把这类企业推到了生存的边缘。

无疑，为求“自保”，这类企业具有较强的降价销售愿望，甚至会出现不理性的降价销售。

但降价应该是针对已开发和具备销售条件的楼盘而言，对于尚未开发的项目，更好地缓解资金压力的方式，其实是寻求其他资金和股东的介入。

<<变局市场>>

编辑推荐

浩瀚置业机构致力于房地产市场研究、投资顾问、全程策划、产品规划和行销代理以及商业服务顾问等业务；1999年成立以来，立足厦市，累计实现策划、销售面积超过600万平方米，并已成长为闽南区域最具规模的专业房地产顾问机构之一。

<<变局市场>>

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>