

房地产企业的赢利模式对策 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E4_c67_472462.htm 随着我国房地产市场由卖方市场逐渐过渡到买方市场，房地产投资运作模式由作坊生产式投资模式逐渐向社会化大生产式投资模式推进。房地产开发企业赢利模式不可避免地出现了一些问题，而大型房地产企业笃信的大规模、多种经营不一定是实现赢利的绝技。所以说，我国下一个阶段大型房地产企业的赢利模式仍然要符合目前的国情，如大型房地产开发商充分利用自己的品牌，把项目设计好，利用自己的资金优势，把余下的所有环节外派给其他企业。当然要实现这样的赢利模式，企业必须要拥有很强的计划能力，能够评估好自己的确定性收益，同时还要具备很强的整合上下游企业的能力。所以房地产开发企业必须进行经营方式、制度和战略创新。经营方式的创新：组合投资 房地产按其经营方式来划分，主要有四类：出售型房地产，出租型房地产，营业型房地产，自用型房地产。根据投资组合理论，即在相同的宏观环境变化下不同投资项目的收益会有不同的反应。房地产开发商进行不同的组合投资，有三种基本赢利模式的优化组合：第一种基本赢利模式是通过销售直接出让产权，快速回收资金；第二种基本赢利模式是只租不售，这种模式对开发商的资金要求高，但能为公司带来稳定的资金流，而且经营良好的物业如果再出售，价格会更理想。同时产权掌握在开发商手里，可抵押到贷款，还可以坐待物业增值，甚至可将商业物业投入资本运作；第三种基本赢利模式是不租不售，开发商自己做商业经

营，以物业为股本，成立专业商业公司，与知名商家合作或合伙经营，赚取商业经营利润。此外，三种基本模式进行合理搭配，将组合成七种赢利模式，而且每种模式在整体物业中所占的比例又有许多变数，每一种选择都为发展商带来不同的资金回笼，也意味着不同的风险。

制度创新：组织架构的改变 任何一项制度创新都应坚持收益大于成本的原则，就是以企业的生产成本与市场交易成本来衡量。而在规模经营过大的情况下，就产生了生产成本大于交易成本，出现了规模不规范，所以在一定技术条件下，要确定适当的规模。因此，房地产开发企业一定要在组织架构方面进行必要的创新，CEO在实际运作中，可采取两种方式：一是采取股权转让的方式将控股或参股的建筑施工公司、装饰公司、物业管理公司、销售公司等剥离出去，在项目运作中可根据需要以严格、科学的合同方式单独聘用市场上的建筑施工公司、装饰公司、物业管理公司、销售公司进行具体操作；二是强化房地产公司的“市场化导向”职能，成立具有综合协调职能的前期总工办)项目部、财务部等职能的“市场运作部”，强化公司项目整体营销、现场销售、规划设计组织管理、项目工程工期质量管理和资金运作等，使运作更具整体性、协调性和效率性。

战略创新：伙伴联盟开发模式 房地产开发企业作为集房地产开发、经营、管理和服务等职能于一体的综合性企业，其产品土地、房屋具有价值大、移动性差、投资风险大、质量受制因素多受规划设计质量、工程施工质量和销售服务质量的影响颇大等特点。所以房地产企业要采取战略联盟、联合采购、合作开发这对房地产开发企业而言是经济实惠的好事。即采用伙伴联盟开发模式，是一种松散式的同

业横向联盟，它通过与业内强者联合、合作，在成本、信息和市场销售等方面赢得竞争优势，达到供应商和开发商双赢的目的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com