

房地产多项目开发，最有效的管理模式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E5_c41_66251.htm

在新的市场政策下，房地产开发企业很难再通过土地储备而“坐享”土地增值收益，企业投资收益越来越依赖于房产开发。项目成本越来越高、利润率越来越低，将是市场主要特征之一。这意味着，要想持续、快速、稳健发展，房地产开发企业必须追求规模效益。因此，实施多项目开发并最大可能地提高项目附加值和利润率成为开发企业的必然选择。根据兰德企管研究室2006年10月的市场调查结果，在随机选取的300家各类典型房地产开发企业中有84%的企业在同时进行多项目开发，有15%的企业同时开发的项目数量在5个（含）以上；其中，73家房地产上市全部进行多项目开发，资质一、二级企业中90%进行多项目开发。可以说，多项目开发是当前房地产市场的最主要特征，是企业做大、做强的必由之路。“多项目开发综合症”多项目开发下，特别是多项目开发初期，许多企业都存在一些问题，表现在以下几个方面： 公司与项目部（项目公司）之间职权分工不明确，工作接口关系不清晰； 公司本部的支持和管理职能不能有效发挥，难以对项目部实施有效考核； 项目部（项目公司）受项目经理的“人治”影响较大，或者过于依赖公司，或者不愿服从公司管理； 项目部（项目公司）的执行力较差，计划、方案、指令等的执行结果往往有较大偏差； 与股东、供方等合作单位的公共关系不融洽； 人力资源、资金供应紧张，既有资源又不能实现共享； 对企业品牌建设贡献不大，等等。这

些问题是“多项目开发综合症”的主要特征，所导致的结果往往是：工作效率低，目标偏差率大（特别是计划成本、利润目标）。一家上海著名开发企业的董事长说：“公司正在运作的的项目有八个，其中六个在外地，即使是每月每个项目去一趟，二十天就没了，公司一大堆事也要处理，还要跑地、跑钱、跑关系，一个月四十天也不够用，都成铁人、飞人了。”想必像这位董事长一样的在业界企业中不在少数。为什么会出现“多项目开发综合症”？原因主要有三个方面：第一，业务发展战略不清晰 战略发展规划是企业发展的指南针、北斗星。房地产开发企业的业务发展战略一般包括市场发展规划、区域发展规划、产品发展规划等。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