

房地产开发标准化日志

——品牌开发商核心实战策略精要

陈桂林 编著

1套房地产职业经理人开发全过程标准化手册

5个房地产老板战略决策思考的前提

10个销售案场管理核心表格

20个开发过程关键环节的内容要点提示

50个设计提升价值的实用方法

150个开发过程中的省钱方法

中国建筑工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产开发标准化日志——品牌开发商核心实战策略精要/
陈桂林编著. —北京: 中国建筑工业出版社, 2012.10
ISBN 978-7-112-14698-7

I. ①房… II. ①陈… III. ①房地产开发—标准化
IV. ①F293.3-65

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第223056号

在房地产宏观调控, 竞争加剧的背景下, 解密品牌开发商的成功密码是本书的重点。开发管理标准化是万科、龙湖、万达等企业能够控制风险、全国扩张的前提条件。

本书通过分析房地产竞争的格局, 揭开了品牌开发商的成功密码——标准化, 全面阐述了房地产全程控制标准化管理要点, 为项目操作提供可遵循的控制原则。

通过项目投融资、征地、财务管理、营销策划公司选择、定位、设计单位选择、方案设计、景观设计、智能化设计、部品选择、土建工程、体验区设计、营销策划管理、销售过程管理、物业管理、完工后总结等各个环节的标准化流程梳理、操作要点提示, 希望本书能够成为伴随房地产开发管理人员项目操作全过程的好帮手。

看到它、运用它, 记录它、总结它, 成为开发管理每日工作密不可分的一部分。

责任编辑: 郇锁林 封毅 毕凤鸣 周方圆

责任设计: 陈旭

责任校对: 王誉欣 赵颖

房地产开发标准化日志

——品牌开发商核心实战策略精要

陈桂林 编著

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京京点设计公司制版

北京中科印刷有限公司印刷

*

开本: 787×1092毫米 1/16 印张: 21¼ 字数: 540千字

2012年10月第一版 2012年10月第一次印刷

定价: 128.00元

ISBN 978-7-112-14698-7

(22758)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

本社网址<http://www.cabp.com.cn>

网上书店<http://www.china-building.com.cn>

个人档案

PERSONAL ARCHIVES

Name姓名_____

Mobile Telephone手机_____

Company Name公司名称_____

Company Telephone公司电话_____

E-mail电子邮箱_____

QQ_____

MSN_____

Company Website公司网址_____

Emergency, Please Contact紧急联络_____

It would be grateful, anyone who contact with above mobile telephone.

如蒙拾获，请致电，至为感谢。

2013年

January 1

日	一	二	三	四	五	六
		1 元旦	2 廿一	3 廿二	4 廿三	5 小寒
6 廿五	7 廿六	8 廿七	9 廿八	10 廿九	11 三十	12 十二月
13 初二	14 初三	15 初四	16 初五	17 初六	18 初七	19 腊八
20 大寒	21 初十	22 十一	23 十二	24 十三	25 十四	26 十五
27 十六	28 十七	29 十八	30 十九	31 二十		

February 2

日	一	二	三	四	五	六
					1 廿一	2 廿二
3 小年	4 立春	5 廿五	6 廿六	7 廿七	8 廿八	9 除夕
10 春节	11 初二	12 初三	13 初四	14 情人节	15 初六	16 初七
17 初八	18 雨水	19 初十	20 十一	21 十二	22 十三	23 十四
24 元宵节	25 十六	26 十七	27 十八	28 十九		

March 3

日	一	二	三	四	五	六
					1 二十	2 廿一
3 廿二	4 廿三	5 惊蛰	6 廿五	7 廿六	8 妇女节	9 廿八
10 廿九	11 三十	12 植树节	13 初二	14 初三	15 3.15	16 初五
17 初六	18 初七	19 初八	20 春分	21 初十	22 十一	23 十二
24 十三	25 十四	26 十五	27 十六	28 十七	29 十八	30 十九
31 二十						

April 4

日	一	二	三	四	五	六
	1 愚人节	2 廿二	3 廿三	4 清明	5 廿五	6 廿六
7 廿七	8 廿八	9 廿九	10 三月	11 初二	12 初三	13 初四
14 初五	15 初六	16 初七	17 初八	18 初九	19 初十	20 谷雨
21 十二	22 十三	23 十四	24 十五	25 十六	26 十七	27 十八
28 十九	29 二十	30 廿一				

May 5

日	一	二	三	四	五	六
			1 劳动节	2 廿三	3 廿四	4 青年节
5 立夏	6 廿七	7 廿八	8 廿九	9 三十	10 四月小	11 初二
12 初三	13 初四	14 初五	15 初六	16 初七	17 初八	18 初九
19 初十	20 十一	21 小满	22 十三	23 十四	24 十五	25 十六
26 十七	27 十八	28 十九	29 二十	30 廿一	31 廿二	

June 6

日	一	二	三	四	五	六
						1 儿童节
2 廿四	3 廿五	4 廿六	5 芒种	6 廿八	7 廿九	8 五月大
9 初二	10 初三	11 初四	12 端午节	13 初六	14 初七	15 初八
16 父亲节	17 初十	18 十一	19 十二	20 十三	21 夏至	22 十五
23 十六	24 十七	25 十八	26 十九	27 二十	28 廿一	29 廿二
30 廿三						

July 7

日	一	二	三	四	五	六
	1 建党日	2 廿五	3 廿六	4 廿七	5 廿八	6 廿九
7 小暑	8 六月大	9 初二	10 初三	11 初四	12 初五	13 初六
14 初七	15 初八	16 初九	17 初十	18 十一	19 十二	20 十三
21 十四	22 十五	23 大暑	24 十七	25 十八	26 十九	27 二十
28 廿一	29 廿二	30 廿三	31 廿四			

August 8

日	一	二	三	四	五	六
			1 建军节	2 廿六	3 廿七	
4 廿八	5 廿九	6 三十	7 立秋	8 初二	9 初三	10 初四
11 初五	12 初六	13 初七	14 初八	15 初九	16 初十	17 十一
18 十二	19 十三	20 十四	21 中元节	22 十六	23 处暑	24 十八
25 十九	26 二十	27 廿一	28 廿二	29 廿三	30 廿四	31 廿五

September 9

日	一	二	三	四	五	六
1 廿六	2 廿七	3 廿八	4 廿九	5 八月大	6 初二	7 白露
8 初四	9 初五	10 初六	11 初七	12 初八	13 初九	14 初十
15 十一	16 十二	17 十三	18 九一八	19 中秋节	20 十六	21 十七
22 十八	23 秋分	24 二十	25 廿一	26 廿二	27 廿三	28 廿四
29 廿五	30 廿六					

October 10

日	一	二	三	四	五	六
		1 国庆节	2 廿八	3 廿九	4 三十	5 九月小
6 初二	7 初三	8 寒露	9 初五	10 初六	11 初七	12 初八
13 重阳	14 初十	15 十一	16 十二	17 十三	18 十四	19 十五
20 十六	21 十七	22 十八	23 霜降	24 二十	25 廿一	26 廿二
27 廿三	28 廿四	29 廿五	30 廿六	31 万圣节		

November 11

日	一	二	三	四	五	六
					1 廿八	2 廿九
3 十月大	4 初二	5 初三	6 初四	7 立冬	8 初六	9 初七
10 初八	11 初九	12 初十	13 十一	14 十二	15 十三	16 十四
17 十五	18 十六	19 十七	20 十八	21 十九	22 小雪	23 廿一
24 廿二	25 廿三	26 廿四	27 廿五	28 廿六	29 廿七	30 廿八

December 12

日	一	二	三	四	五	六
1 廿九	2 三十	3 十一月小	4 初二	5 初三	6 初四	7 大雪
8 初六	9 初七	10 初八	11 初九	12 初十	13 十一	14 十二
15 十三	16 十四	17 十五	18 十六	19 十七	20 十八	21 冬至
22 二十	23 廿一	24 廿二	25 圣诞节	26 廿四	27 廿五	28 廿六
29 廿七	30 廿八	31 廿九				

2014年

January 1

日	一	二	三	四	五	六
			1 十二月	2 初二	3 初三	4 初四
5 小寒	6 初六	7 初七	8 初八	9 初九	10 初十	11 十一
12 十二	13 十三	14 十四	15 十五	16 十六	17 十七	18 十八
19 十九	20 大寒	21 廿一	22 廿二	23 廿三	24 廿四	25 廿五
26 廿六	27 廿七	28 廿八	29 廿九	30 三十	31 正月	

April 4

日	一	二	三	四	五	六
		1 初二	2 初三	3 初四	4 初五	5 清明
6 初七	7 初八	8 初九	9 初十	10 十一	11 十二	12 十三
13 十四	14 十五	15 十六	16 十七	17 十八	18 十九	19 二十
20 谷雨	21 廿二	22 廿三	23 廿四	24 廿五	25 廿六	26 廿七
27 廿八	28 廿九	29 四月	30 初二			

July 7

日	一	二	三	四	五	六
		1 初五	2 初六	3 初七	4 初八	5 初九
6 初十	7 小暑	8 十二	9 十三	10 十四	11 十五	12 十六
13 十七	14 十八	15 十九	16 二十	17 廿一	18 廿二	19 廿三
20 廿四	21 廿五	22 廿六	23 大暑	24 廿八	25 廿九	26 三十
27 七月	28 初二	29 初三	30 初四	31 初五		

October 10

日	一	二	三	四	五	六
			1 初八	2 初九	3 初十	4 十一
5 十二	6 十三	7 十四	8 寒露	9 十六	10 十七	11 十八
12 十九	13 二十	14 廿一	15 廿二	16 廿三	17 廿四	18 廿五
19 廿六	20 廿七	21 廿八	22 廿九	23 霜降	24 闰九月	25 初二
26 初三	27 初四	28 初五	29 初六	30 初七	31 初八	

February 2

日	一	二	三	四	五	六
					1 初二	
2 初三	3 初四	4 立春	5 初六	6 初七	7 初八	8 初九
9 初十	10 十一	11 十二	12 十三	13 十四	14 十五	15 十六
16 十七	17 十八	18 十九	19 雨水	20 廿一	21 廿二	22 廿三
23 廿四	24 廿五	25 廿六	26 廿七	27 廿八	28 廿九	

May 5

日	一	二	三	四	五	六
			1 初三	2 初四	3 初五	
4 初六	5 立夏	6 初八	7 初九	8 初十	9 十一	10 十二
11 十三	12 十四	13 十五	14 十六	15 十七	16 十八	17 十九
18 二十	19 廿一	20 廿二	21 小满	22 廿四	23 廿五	24 廿六
25 廿七	26 廿八	27 廿九	28 三十	29 五月	30 初二	31 初三

August 8

日	一	二	三	四	五	六
					1 初六	2 初七
3 初八	4 初九	5 初十	6 十一	7 立秋	8 十三	9 十四
10 十五	11 十六	12 十七	13 十八	14 十九	15 二十	16 廿一
17 廿二	18 廿三	19 廿四	20 廿五	21 廿六	22 廿七	23 处暑
24 廿九	25 八月	26 初二	27 初三	28 初四	29 初五	30 初六
31 初七						

November 11

日	一	二	三	四	五	六
					1 初九	
2 初十	3 十一	4 十二	5 十三	6 十四	7 立冬	8 十六
9 十七	10 十八	11 十九	12 二十	13 廿一	14 廿二	15 廿三
16 廿四	17 廿五	18 廿六	19 廿七	20 廿八	21 廿九	22 小雪
23 初二	24 初三	25 初四	26 初五	27 初六	28 初七	29 初八
30 初九						

March 3

日	一	二	三	四	五	六
						1 二月
2 初二	3 初三	4 初四	5 初五	6 惊蛰	7 初七	8 初八
9 初九	10 初十	11 十一	12 十二	13 十三	14 十四	15 十五
16 十六	17 十七	18 十八	19 十九	20 二十	21 春分	22 廿二
23 廿三	24 廿四	25 廿五	26 廿六	27 廿七	28 廿八	29 廿九
30 三十	31 三月					

June 6

日	一	二	三	四	五	六
						1 初四
2 初五	3 初六	4 初七	5 初八	6 芒种	7 初十	
8 十一	9 十二	10 十三	11 十四	12 十五	13 十六	14 十七
15 十八	16 十九	17 二十	18 廿一	19 廿二	20 廿三	21 夏至
22 廿五	23 廿六	24 廿七	25 廿八	26 廿九	27 六月	28 初二
29 初三	30 初四					

September 9

日	一	二	三	四	五	六
		1 初八	2 初九	3 初十	4 十一	5 十二
6 十三	7 十四	8 白露	9 十六	10 十七	11 十八	12 十九
13 廿一	14 廿二	15 廿三	16 廿四	17 廿五	18 廿六	19 廿七
20 廿八	21 廿九	22 秋分	23 九月	24 初二	25 初三	26 初四
27 初五	28 初六	29 初七				

December 12

日	一	二	三	四	五	六
						1 初十
2 大雪	3 十七	4 十八	5 十九	6 二十	7 廿一	8 十二
9 廿三	10 廿四	11 廿五	12 廿六	13 廿七	14 廿八	15 廿九
16 三十	17 冬至	18 初二	19 初三	20 初四	21 初五	22 初六
23 初七	24 初八	25 初九	26 初十			

如何使用本日志

在这本日志中，阐述了房地产行业未来的趋势、房地产开发全程控制标准化，包括投融资、征地、财务管理、营销策划公司选择、项目定位、设计单位选择、方案设计、景观设计、智能化设计、部品选择、土建工程管理、体验区设计、营销策划、案场管理、物业管理等各个环节内容要点。

为方便您更好地使用本手册，现提供几项使用要点：

其一，对于刚入行的职场新手，它提供了一些实用的模板和表格，可以立即运用于日常工作；对于已入行的职场高手，它提供了房地产开发标准化的系统解决思路。

其二，对于刚进入房地产行业的企业，它提供了如何避免失败、获得成功的经验；对于在房地产行业前行的区域开发商，它引导建立自身的标准化体系，以此来更轻松地完成团队建设和战略扩张；对于已成为知名品牌的开发商，它鼓励彼此之间的分享交流。

其三，对于房地产开发、经营管理中遇到困难、差错的您，它提供了规避风险、解决难题、通向成功的“标准化”捷径。

最重要的是，在本书浓缩的内容之外，有专门的增值服务网站，可使您获得更多的内容要点、更深度的专家服务。网站：www.xlhgw.com。

通过本手册，希望通过总结万科、龙湖等品牌开发商的核心策略，分享房地产开发全过程各个环节的内容要点，建立完善的标准化体系，为开发商老板提供战略决策的思考前提。希望这本日志可以成为房地产职业经理人实战操盘的得力工具。

真诚地邀请您，为本书的不妥之处给予宝贵的建议，希望通过共同的努力为亲爱的手册使用者提供有价值的、持久的服务。

版权声明

本作品所包含的所有内容（包括但不限于文字、图形、排版方式）受《中华人民共和国著作权法》保护；未经陈桂林先生许可及授权，任何单位和个人使用上述作品行为均构成侵权。

本作品排版方式已申请实用新型专利，受《中华人民共和国专利法》保护，严禁抄袭。

前言

2011年，最严厉的房地产调控政策、世界经济低迷等外部因素迅速让房地产行业陷入前所未有的困境。有些开发商以价换量，有些开发商停滞不前，有些开发商卖地、卖项目黯然离开，更多的开发商正在迷茫，未来将走向何方？到底如何去应对才能获得竞争优势？

回望过去的经历，更多的经验是在总结如何避免失败中获得的。逆境往往更容易激发思考的动力，记忆也更加深刻。在房地产快速发展的黄金十年，经历过曾经的合作伙伴因为一个项目的操作失败而将前期的积累全部归零，也经历过烂尾楼二次启动的项目，总结到失败的原因往往产生于项目前期。在合作的开发商中，因为团队年轻、管控能力有限，本地项目成功、异地项目不理想的案例比比皆是。

未来的竞争将是开发系统的竞争，将是开发商“内功”的竞争。万科在成长的过程中，通过学习美国帕尔迪和日本住宅工厂产业化，不断建立自己的标准化体系。龙湖、绿城、万达等品牌开发商之所以可以全国扩张，而品质始终如一，也是因为他们有完善的标准化体系作为基础。

很多的房地产职业经理人都是从开发学万科、景观学龙湖、品质学绿城、商业学万达的过程中成长起来的。

在这本日志编写的过程中，希望联合更多服务万科、龙湖、绿城、万达等品牌开发商的行业顶级专家，将成功的经验分享给正在寻找房地产成功密码的同行们。希望通过标准化的梳理将经验分享，同时也希望吸引更多的专家参与到标准化体系的建设中。这样，可以让房地产行业多一些精品、少一些浪费，能够让房地产行业更加健康、理性地持续发展。

这本日志将陪伴房地产职业人的每一天，在开发管理的过程中一路走来，不断地总结和提升。希望它能成为得力的助手，记录开发的每一个精彩环节。

感谢在本日志编写的过程中，给予支持的每一位专家和朋友，正是因为有你们的付出，才有现在的成果。本日志不详尽的地方，请同行们多多赐教，未来它还将不断成长、完善，为使用它的朋友创造更大的价值。

陈桂林

目 录 CONTENTS

如何使用本日志

前言

引言

第一部分 *One* 老板境界的修炼

- 1.1 房地产行业未来十年大趋势 016
- 1.2 房地产的竞争是老板境界的竞争 026
- 1.3 房地产的竞争是人才的竞争 032
- 1.4 房地产的竞争是效率的竞争 038

第二部分 *Two* 房地产开发全程控制标准化

- 2.1 房地产开发关键节点标准化时间进度表 040
- 2.2 房地产开发全流程控制 042
- 2.3 项目开发工期计划节点控制流程图 044
- 2.4 项目质量和进度的49个控制节点计划表 060

第三部分 *Three* 项目投融资标准化

- 3.1 项目投融资认知要点 068
- 3.2 房地产项目融资方式 070
- 3.3 突破融资瓶颈的原则 072

第四部分 *Four* 征地流程标准化

- 4.1 征地流程标准化 074
- 4.2 征地调查要素 076
- 4.3 《土地属性调查表》 078
- 4.4 征地可行性论证要点 084
- 4.5 征地决策表 092
- 4.6 《合作项目决策依据表》 100

第五部分 *Five* 财务管理标准化

- 5.1 财务管理要点提示 106
- 5.2 成本测算示例表 108
- 5.3 房地产开发全过程成本控制要点 122

第六部分 *Six* 营销策划公司选择标准化

- 6.1 准确的定位，来自适合的团队 134
- 6.2 营销策划公司招标计划标准化 136
- 6.3 营销策划公司招标方案要点提示 138

第七部分 *Seven* 项目定位流程标准化

- 7.1 项目定位流程标准化 146
- 7.2 项目定位认识要点 148
- 7.3 项目定位要点提示 150

第八部分 *Eight* 设计单位选择标准化

- 8.1 设计单位选择思考要点提示 156
- 8.2 设计至建筑扩初阶段设计合同要点提示 158
- 8.3 施工图设计合同要点提示 166

第九部分 *Nine* 项目方案设计风格标准化

- 9.1 规范设计流程的各个阶段是产品品质保障的关键 170
- 9.2 项目方案设计任务书内容要点 170
- 9.3 项目方案设计创造附加值具体做法 190

第十部分 *Ten* 商业综合体运作标准化

- 10.1 商业设施的分类 200
- 10.2 商业设施的基地选择规则 200
- 10.3 商业设施的策划及前期准备工作要点 202
- 10.4 商业设施的基本规划 204
- 10.5 商业综合体的概念 206
- 10.6 商业综合体各部分设置要点 206
- 10.7 商业设计的四个阶段 208
- 10.8 商业外部交通流线设计 208
- 10.9 改善商业交通状况的方法和手段 210
- 10.10 商业地产项目招商规范流程 212

第十一部分 *Eleven* 项目景观设计风格标准化

- 11.1 环境景观的认知误区 216
- 11.2 住区景观的功能层面及要点分析 218
- 11.3 项目景观设计任务书内容要点 220
- 11.4 项目景观设计工作内容及目标 230
- 11.5 项目景观设计效果提升及成本控制要点 234

第十二部分 *Twelve* 项目智能化设计流程标准化

12.1 智能化系统设计误解 240

12.2 项目智能化系统构架 240

第十三部分 *Thirteen* 项目部品选择流程标准化

13.1 部品选择认知误区 256

13.2 房地产关键部品分类 256

第十四部分 *Fourteen* 土建工程管理标准化

14.1 六项工程管理要点提示 260

14.2 施工管理四个环节标准化要点提示 264

14.3 水电暖通安装工程要点提示 266

第十五部分 *Fifteen* 项目体验区设计流程标准化

15.1 体验区认知要点 270

15.2 体验区选址规划要点 272

15.3 售楼中心设计控制要点 274

15.4 样板房设计流程标准化 278

15.5 样板房设计控制要点 280

15.6 公共空间设计控制要点 284

15.7 景观示范区设计控制要点 286

第十六部分 *Sixteen* 项目营销策划管理流程标准化

- 16.1 营销策划认知误区 290
- 16.2 项目营销策划方案内容要点提示 290
- 16.3 开盘前准备情况检查表 296
- 16.4 营销策划过程成本控制要点及方法 298

第十七部分 *Seventeen* 项目销售过程管理流程标准化

- 17.1 销售过程管理工作要点提示 306
- 17.2 案场经理工作日志 310
- 17.3 案场人员工作安排分工表 316
- 17.4 置业顾问销售谈客过关表 318
- 17.5 来访客户登记表 320
- 17.6 典型客户分析表 324
- 17.7 销售周报及销售周例会纪要 326
- 17.8 销售月报 328

第十八部分 *Eighteen* 物业管理流程标准化

- 18.1 物业管理认知要点 332
- 18.2 物业交房工作内容要点提示 332

第十九部分 *Nineteen* 项目完工后总结标准化

- 19.1 项目计划实施情况表 334
- 19.2 项目经济指标 336
- 19.3 项目现金流量表 336
- 19.4 项目开发各环节总结表 340
- 19.5 合作单位评价表 342

开发阶段：

年 月 日—— 年 月 日

优先级	工作项	量化目标	时间	责任人	完成状态
-----	-----	------	----	-----	------

重要、紧急

重要、不急

不重要、急

过往重点工作事项检查与回顾：秘书（助理）依据会议纪要提示。

优先级	工作项	量化目标	时间	责任人	完成状态
-----	-----	------	----	-----	------

重要、紧急

重要、不急

备注：责任到人、明确时间、确定标准、过程监督与指导、团队协助。

会议纪要与监督人：

发放时间： 年 月 日

总结与提升：

引言

得道多助，失道寡助

自 2011 年起，在房地产调控的过程中，亏钱的、破产的，比比皆是无“道”的开发商，对发展趋势欠缺把握。

有部分开发商侥幸逃脱，可能是开发规律与市场脉搏恰好合拍，实属幸运。谁都想做房地产业的“得道高僧”，能提前预判，但现实却难遂人意。

在房地产调控中，知名房地产企业积极主动应对，以团队力量打造基业常青的产品线，以标准化流程操作实现以不变应万变的目的，是为有道。主动应对的，为大道；被动应对的，为小道；束手待毙的，为无道。

商道至简，大智若愚

企业发展可分为五个阶段，业商，法商，儒商，道商，圣商。

- ◆ 业商，创业期，处于无序管理的阶段，老板是全能型选手，个人能力强，黑白干，更多的是靠老板个人支撑企业。
——企业大小看老板，最辛苦的是老板，为私利。
- ◆ 法商，规范期，处于规范化阶段，完善企业管理机制，强调的是“术”，老板负责，拉一伙人，形成团伙。
——企业大小看制度，来得容易，散得也快，为团伙。
- ◆ 儒商，精细化期，处于文化建设阶段，开始强调精神层面，除分享物质以外，还强调和平共处，强调伦理，形成团队。
——企业内部较为和谐，营造文化氛围，为企业。
- ◆ 道商，哲学思想成为决策者的思考标准，强调对“人”的理解，强调对“规律”的认识，判断规律是道商的境界。“天道”、“人道”和“商道”的理解和认识决定了企业的命运，一人得“道”，鸡犬升天。
——企业有道，生存长久，不怕风吹草动，能抵御风浪，为行业。
- ◆ 圣商：圣人经营的企业，古今中外，极少，帮大家赚钱，还被歌功颂德。
——中国近代无圣商，古代的圣商为财神爷，有“财”，可比“神”，称为“爷”，地位至高，为众生。

老板的修为不同，境界不同，道行不同，企业的命运亦不同。

“有错就改，改了就好，改得越快越好。”——毛泽东

开发阶段：

年 月 日—— 年 月 日

优先级	工作项	量化目标	时间	责任人	完成状态
-----	-----	------	----	-----	------

重要、紧急

重要、不急

不重要、急

过往重点工作事项检查与回顾：秘书（助理）依据会议纪要提示。

优先级	工作项	量化目标	时间	责任人	完成状态
-----	-----	------	----	-----	------

重要、紧急

重要、不急

备注：责任到人、明确时间、确定标准、过程监督与指导、团队协助。

会议纪要与监督人：

发放时间： 年 月 日

总结与提升：

第一部分 老板境界的修炼

1.1 房地产行业未来十年大趋势

1.1.1 房地产行业的大趋势

中国目前房地产行业发展的“驱动”因素

第一因素 政策驱动“巧合”——天道

- ①上一个黄金 10 年
 - ◆ 上一轮房地产黄金发展周期 2000 ~ 2010 年，大约经历 10 年，与政府的换届时间及周期有着千丝万缕的联系，这是个“巧合”！也许还会有另一个“巧合”。
- ②下一个白银 10 年
 - ◆ 下一轮房地产白银发展周期还会跟政府的换届时间有着某种巧合。一些专家说：“中国的房地产、股市是政策市”，也许应该更深层次地理解其中的含义。
 - ◆ 2013 年是下一个 10 年的开始，从“房地产复苏”开始进入新一个轮回。
 - ◆ 从政策的角度思考，白银十年，会以 2 年的复苏阶段，3 年的增长阶段，4 年的繁荣阶段，再进入波动调整阶段，因为这是“天道”需要。

第二因素 中国城市化进程——人道

- 中国的城市化率刚刚达到 50%
- ◆ 目前每年城市化率增加 1%，按此速度估算，2030 年，中国城市化率达到 70% 以上，基本完成城市化进程，中国房地产进入平稳发展阶段。
 - ◆ 由城市化进程推动的房地产行业发展还将经历白银 10 年和黄铜 10 年。

公司决策依据：

- ◆ 区域城市化率达到 ____%，还有 ____% 的城市化潜力，预计还有 ____ 年快速发展期。

第三因素 经济发展及居民收入

- ①根据联合国 75 国统计资料，住宅发展与人均 GDP 值之间的关系

人均 GDP	800 ~ 1300 美元	1300 ~ 8000 美元	8000 ~ 13000 美元
发展阶段	住房起步阶段	快速上升阶段	平稳上升阶段

- ②目前中国一线城市人均 GDP 数值
 - ◆ 2011 年，北京、上海、广州、深圳一线城市人均 GDP 超过 11000 美元。
 - ◆ 2011 年，全国二线城市人均 GDP 超过 8000 美元。
- ③人均 GDP 数值并不代表达到发达国家水平
 - ◆ 虽然一二线城市 GDP 水平已经基本达到发达国家水平，但是因为我们国家财政、税收的逐级分配，并不能完全说明城市人均的富裕程度。
- ④中产阶级产生，带动改善型购房需求
 - ◆ 改善型购房需求将成为白银十年房地产行业发展的主要动力。对于改善型需求“度”的把握将成为重中之重。