



明晰战略姿态

选择商业模式、盈利模式和增长模式

—房地产企业严冬期的战略思考与选择—



2008年10月23日

目录

1. 认清行业总体趋势

2. 洞悉行业发展格局

3. 审视企业战略位势

4. 明确企业战略姿态

5. 廓清企业总体战略

行业总体趋势结论一：市场需求中长期持续增长可期

从长期看，城市化背景下的人口流动、大小两次婴儿潮的置业高峰、收入增长驱动的改善需求三大增长引擎将继续拉动中国房地产需求的长期增长

行业总体趋势结论二：寅吃卯粮，爆发性增长难以为继，中短期调整已成定局，但调整周期和深度扑朔迷离

- 1、房价上涨过快，需求遭抑制；货币政策和土地政策趋严，供应被挤出，保障性住房供应规模逐步扩大；中短期供求关系逆转，成交萎缩，调整已成定局
- 2、行业面临的需求环境、金融环境、政策环境存在很大的不确定性
- 3、供需双方的博弈将决定调整周期的时间和幅度，而时间和幅度之间也会存在互换关系，导致调整周期和深度难以预测

行业总体趋势结论三

行业进入生命周期的震荡阶段，产品性价比将取代资源获取，成为竞争的主战场

- 1、正略钧策认为，中国房地产行业在经历了爆发性增长后，已进入产业生命周期的震荡阶段，该阶段可能维持 5 - 10 年，然后进入成熟期
- 2、当竞争成为主基调，战略的视角和重心需要及时转换，竞争定位必须从摸索走向定型和深化，任何模糊和摇摆必将加速萎缩和出局

目录

1. 认清行业总体趋势

2. 洞悉行业发展格局

3. 审视企业战略位势

4. 明确企业战略姿态

5. 廓清企业总体战略

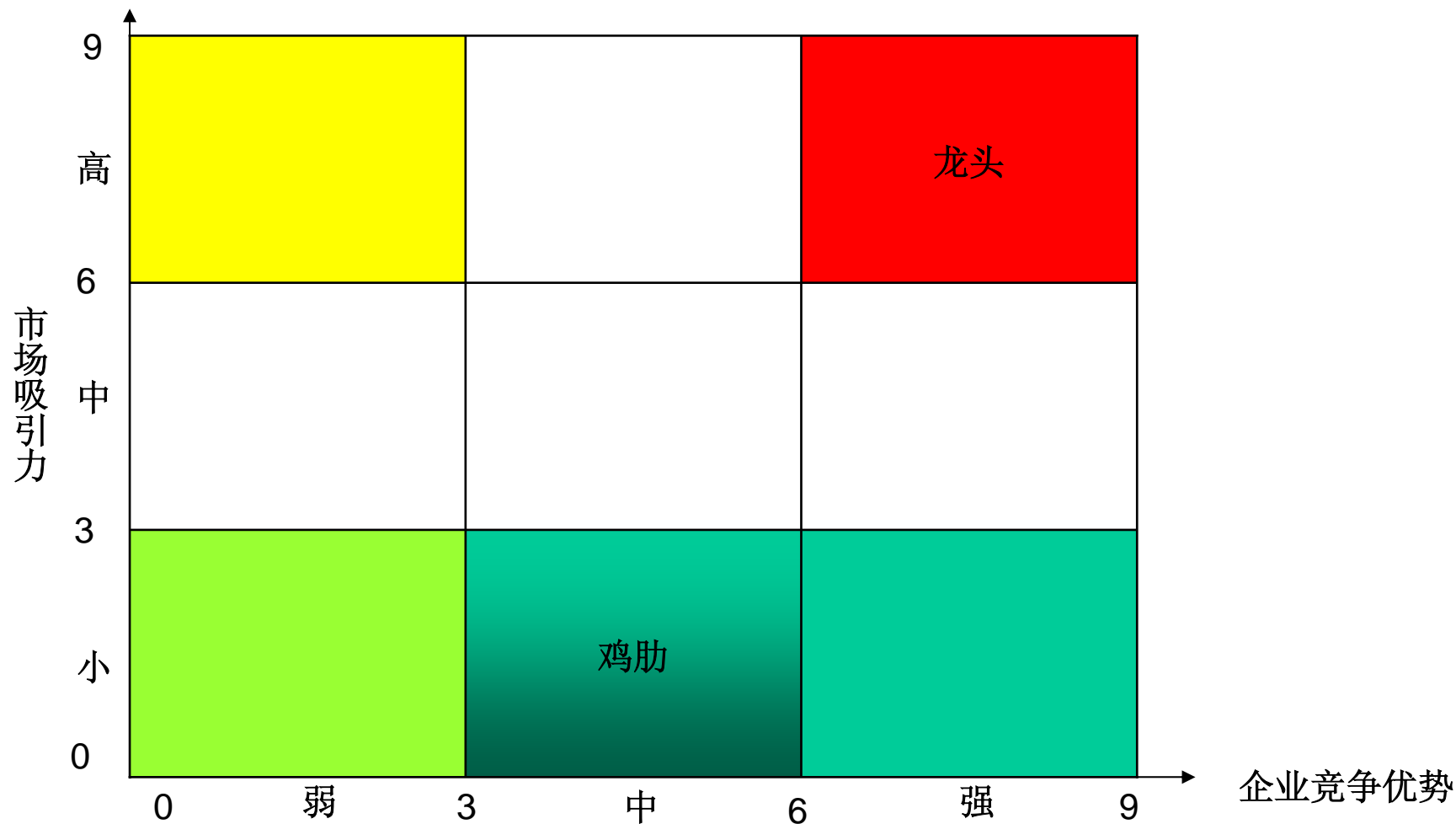
行业发展格局：加速“一个集中和六个分化”



目录

1. 认清行业总体趋势
2. 洞悉行业发展格局
3. 审视企业战略位势
4. 明确企业战略姿态
5. 廓清企业总体战略

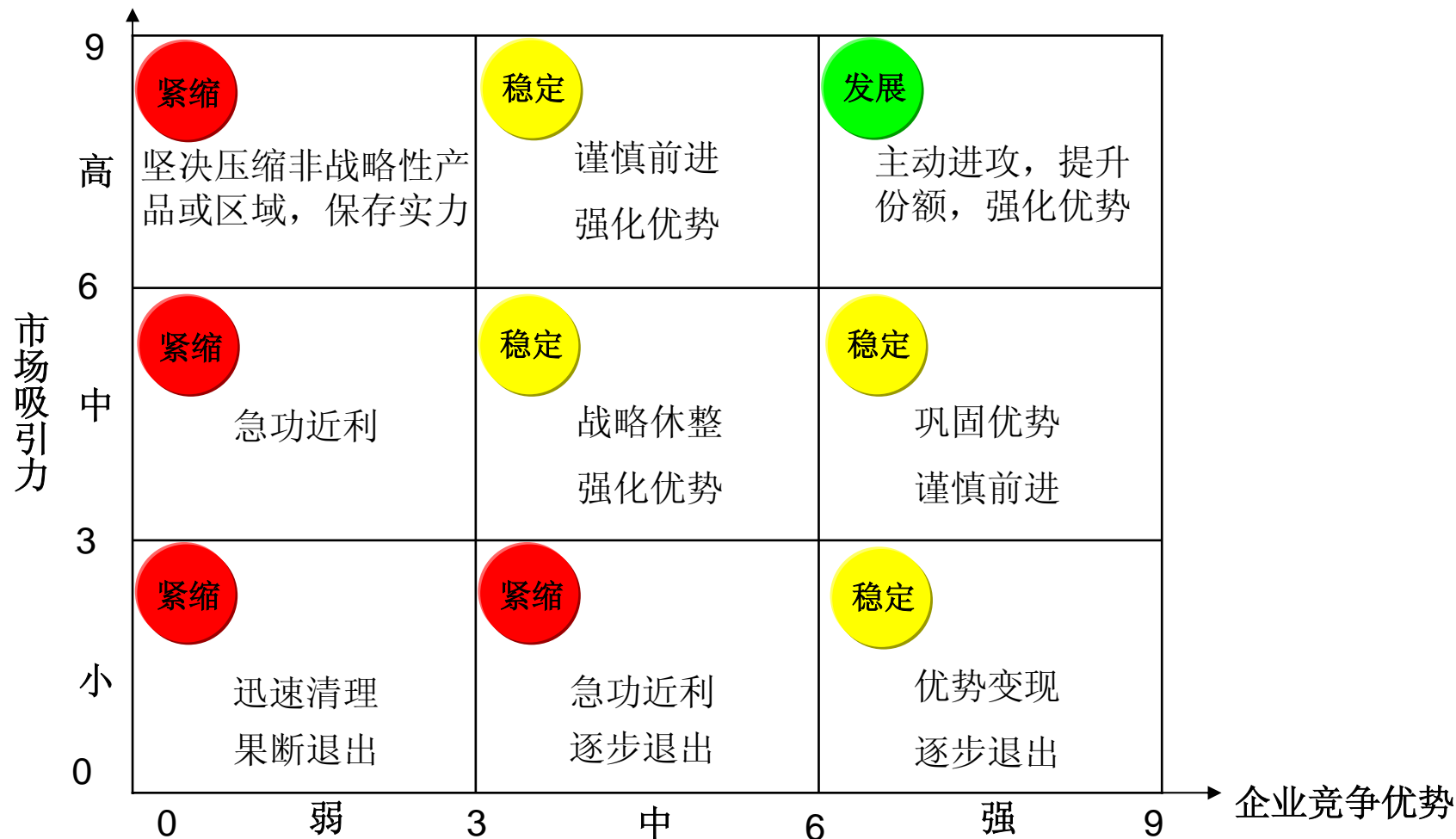
得出关于企业战略位势的结论



目录

1. 认清行业总体趋势
2. 洞悉行业发展格局
3. 审视企业战略位势
4. 明确企业战略姿态
5. 廓清企业总体战略

房地产企业及其区域业务的寒冬期战略姿态建议



目录

1. 认清行业总体趋势
2. 洞悉行业发展格局
3. 审视企业战略位势
4. 明确企业战略姿态
5. 廓清企业总体战略

企业制定战略的目的是指导和约束未来的资源获取及配置，谋求客户、投资者和人才不断相互强化的认同，赢得长期持续发展

