

房地产企业经营管理的探讨与建筑发展

廖蓉蓉

武汉联投置业有限公司

DOI:10.32629/bd.v3i8.2594

[摘要] 房地产企业以房地产开发与经营为主,涉及面广、经手环节多、形式多样,经营管理与其他企业相比难度大、风险高,受政策等因素影响强等。房地产企业作为开发商,决定了一个工程能否保质按时完成,同时也影响着我国整个建筑业。本文主要阐述了房地产经营管理中所遇到的问题及其相应的解决策略。

[关键词] 房地产; 经营管理; 创新; 建筑发展

1 中国房地产市场发展的历史

第一阶段: 理论突破与试点起步阶段(1978至1991年)

1978年理论界提出了住房商品化、土地产权等观点。1980年9月北京市住房统建办公室率先挂牌,成立了北京市城市开发总公司,拉开了房地产综合开发的序幕。1982年国务院在四个城市进行售房试点。1984年广东、重庆开始征收土地使用费。1987至1991年是中国房地产市场的起步阶段。1987年11月26日,深圳市政府首次公开招标出让住房用地。1990年上海市房改方案出台,开始建立住房公积金制度。1991年开始,国务院先后批复了24个省市的房改总体方案。

第二阶段: 非理性炒作与调整推进阶段(1992至1995年)

1992年房改全面启动,住房公积金制度全面推行。1993年“安居工程”开始启动。1992年后,房地产业急剧快速增长,月投资最高增幅曾高达146.9%。房地产市场在局部地区一度呈现混乱局面,在个别地区出现较为明显的房地产泡沫。1993年底宏观经济调控后,房地产业投资增长率普遍大幅回落。房地产市场在经历一段时间的低迷之后开始复苏。

第三阶段: 相对稳定协调发展阶段(1995至2002年)

随着住房制度改革不断深化和居民收入水平的提高,住房成为新的消费热点。1998以后,随着住房实物分配制度的取消和按揭政策的实施,房地产投资进入平稳快速发展时期,房地产业成为经济的支柱产业之一。

第四阶段: 价格持续上扬,多项调控措施出台的新阶段(2003年以来)

2003年以来,房屋价格持续上扬,大部分城市房屋销售价格上涨明显。随之而来出台了多项针对房地产行业的调控政策。最早是1978年,至今已经走过了30年历史。

2 房地产企业发展遇到的问题

2.1 资金少,融资困难

小型房地产企业自身的资金比较少,而资金是企业运营和进行房地产开发的重要元素。没有足够的资金,房地产开发、经营和管理方面都会遇到阻碍,这就是中小型企业面临的现状。而且现在的建筑越建越高,需要投入的资金和需要的人才更多,使中小型企业的状况雪上加霜。融资和贷款是主要的解决措施,但是银行对企业贷款的要求日益增高,只

有合作良好、信誉高、项目好的企业才能打动银行。而且融资更困难,虽然房地产业发展较好,但是投资后回报等待时间较长,融资对企业的信誉等方面也有考察。

2.2 市场需求波动

现在的房地产市场处于不饱和状态,但是由于房价被人们越炒越高,很多人开始租房,并不买房,而且有些地区房价确实高的离谱,人们根本负担不起,所以市场的需求在不断的波动,而这个过程对中小型房地产企业的打击很大。

2.3 社会环境的影响

现在人们的需求往往会由于社会环境的因素而受到影响,现在买房的人都是接受新文化的年轻人,他们向往自由,不喜欢拘束,对房子的追求并没有以前的人们那么狂热。而很多人现在也受到这种环境的影响。

2.4 市场走向变化

随着信息化时代的到来,人们的需求在不断的变化,时代的流行趋势也在不断的改变,所以现在的市场会受到这方面的影响,而最先受到影响的就是中小型企业,他们的竞争力不强,而且实力也不强,市场上有什么风吹草动,其首当其冲。

3 房地产企业转型方向

3.1 轻资产运营模式成为必然

2014年,包括万科、保利地产、世茂房地产在内的龙头企业相继提出了“轻资产”发展的战略转型。万科宣布发展的小股操盘、社区服务等业务,保利地产发展房地产基金业务以及养老社区运营平台。万科的小股操盘属于轻资产的一种尝试,即以最少的占用自己的资金来达到利润最大化。这种转型将非常有利于公司股本回报率的提升,轻资产公司的净资产收益率都能提高到20%以上。随着利润水平的下降和金融环境的收紧,轻资产发展模式是一个必然的趋势。

3.2 购租并举,加快去库存

化解房地产库存,购租并举应是住房发展方向,经初步测算,去年房屋租赁1亿人口以上,租金突破1万亿元。房企转型升级,应进入房屋租赁市场,建立“薄利多租”的住房商业新模式。链家的自如有家租赁业务,2011年启动至2014年,有20万人的稳定租赁群体。今年1月至10月,租赁群体从20万人猛增至40万人,当前万科与链家、保利与链家、绿城与

优克逸家合作,确立购租并举的新的房地产开发模式。

3.3 建立多元化的投资理念

在房地产调整期,大型房企为保证可持续发展,不得不从“地产+X产业”的模式中寻找跨界投资机会。目前大型房地产公司大多已涉界转型经营,涉及的领域包括:大医疗、大互联网、能源煤矿、金融、军工/职能、材料、影视传媒以及互联网等。2014年,恒大在地产业务发展到极致以后,恒大的资本触角开始伸向农业领域,高调成立粮油、乳业及畜牧三大集团,这是继足球、饮用水之后的再一次跨界。再如万达集团,虽然集团的主要收益仍然来源于房地产行业,但公司正在谋求转型,向文化、旅游、金融、电商等领域进军。绿地集团目前也在向地铁建设、金融股权投资等行业挺进。

3.4 改革经营层激励制度

如今,曾备受推崇的房企职业经理人制度正走向十字路口,以“利益共享”为核心的合伙人制度在国内房地产行业风生水起。在造访互联网龙头阿里、腾讯、小米之后,万科率先推出事业合伙人制度,包括跟投机制和员工持股两块内容。利用全新的合约安排,激发知识资本的创造力,将员工和股东融为一体,增强了员工对于公司和项目的责任感。

4 房地产企业管理创新运营的思路

4.1 加强房地产企业管理者投资决策风险管理意识

对于一个企业的管理来说,其必须具备全局观念,掌握一掌,不能凭借自己的主观臆断妄加做出决策。这就需要管理者具备一定的投资决策风险意识,认识到一个简单的指令下达往往关系着企业的前途命运,因此必须加强企业的风险管理,这不是一个可有可无的部分,如果企业缺乏投资风险的管理,那么对于企业的发展是相当不利的,同时对于整个房地产开发市场的进一步健全也无法起到推动作用,甚至还会拖后腿。因此,对于房地产企业来说,必须建立一套适合自身的投资管理系统以及风险评估管理系统,并配备对应的专业人士进行管理工作。

4.2 加强房地产开发工程前期资金管理

由于房地产企业开发周期长,投资额巨大,涉及面广,在工程前期进行过程中,资金充足与否对企业的重大作用,房地产企业必须加强其工程开发前期的资金科学管理系统,进行科学的分析计算,深刻践行可行性研究、对项目工程从技术到经济、风险、效益有一个综合的论证分析评价,确定其

可行性,资金充足性,才可以进行下一步的工作,也就是工程设计施工等。

4.3 强化房产的科学规划

房地产企业经营管理必须以市场为导向,精心做好房产规划。房地产开发是一个风险巨大的系统工程,投资者只有针对市场情况,精心策划,严格的按照操作流程规范操作,为后来的决策提供科学依据,可以有效的减少决策失误;做好房产规划可以有效的增强项目的竞争能力。房产规划不仅仅是对企业的总目标进行笼统的规划,而是要细分到每一个部门,每一个相关的子系统,其中营销策划是房产规划的重点内容,营销策划是要结合市场的实际情况,综合考虑市场的各方面因素,对消费群体、消费层次、房型、价格加以确定,以销定产,它是一种长期的主动创造效益的行为方法,对房产企业的长远发展较为有利。

4.4 建立品牌经营是房地产企业经营管理核心

房地产企业品牌的塑造与顾客的购买欲望相吻合就能够给消费者留下较好的印象。房地产品牌对消费者和房地产企业本身都有着重大的意义,一方面,随着生活水平的提高,消费者需要不断的提高自己的生活质量,达到受人尊重和自我实现的需求,通过品牌来显示个人地位和人身财富从而得到来自于外界的尊重;另一方面,房地产企业需要通过品牌的创造来实现产品的竞争能力,吸引更多的消费者,实现更多的获利,保证企业能够不断的发展下去。

5 结语

建筑行业作为国家经济的一项重要环节,房地产企业能否健康发展关系到整个建筑行业的未来,所以房地产企业在工程开发时要做到高效率、高质量。房地产企业要在激烈的市场竞争中抓住经营管理创新主线,把握经营管理机制中的关键环节,用客观、科学的态度,大力实施创新,建立现代企业管理制度,唯有如此,才能保持企业长期可持续性发展。

[参考文献]

- [1] 范娟.浅谈房产档案数字化管理[J].民营科技,2015,09(03):26.
- [2] 周建国.基于市场竞争的房产企业发展途径分析[J].企业导报,2014,07(02):96.
- [3] 王雅婷.我国房地产企业内部控制研究[D].吉林财经大学,2016,(20):101.