2022-2028年中国房地产开发企业行业前景展望与市场调查预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司
www.cction.com

一、报告报价

《2022-2028年中国房地产开发企业行业前景展望与市场调查预测报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：http://www.cction.com/report/202110/242405.html

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司
订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838
海外报告销售: 010-69365838
Email: kefu@gonyn.com
联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

2019年，重点房企销售商品、提供劳务收到的现金为25516亿元，同比增长23.41%,分开看一、二、三线房企回款情况，一线房企回款12940亿元，同比增长20.81%；二线房企回款5577亿元，同比增长29.12%；三线房企回款1898亿元，同比增长33.10%；其中，一线房企由于基数较大，因此回款的增速略低于平均水准，二、三线房企回款的增速均高于平均水准。虽然销售商品、提供劳务收到的现金仅包含了企业操盘项目，对于小股操盘、或者财务投资类项目的参考价值并不大，但考虑2019年起各大公司均以销售回款为导向，寻求质量与规模的同步发展，因此绝大部分重点房企2019年的回款表现都较为良好。重点房企中，销售商品收到现金、提供劳务收到的现金项取得明显增长的公司有新城控股、中南建设、蓝光发展和金科股份的，无一例外是销售规模在2019年保持了较高增速。重点房企回款情况一线房企回款情况

中企顾问网发布的《2022-2028年中国房地产开发企业行业前景展望与市场调查预测报告》共五章。首先介绍了中国房地产开发企业行业市场发展环境、房地产开发企业整体运行态势等，接着分析了中国房地产开发企业行业市场运行的现状，然后介绍了房地产开发企业市场竞争格局。随后，报告对房地产开发企业做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国房地产开发企业行业发展趋势与投资预测。您若想对房地产开发企业产业有个系统的了解或者想投资中国房地产开发企业行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第.1章绪论
第.1节企业的竞争力
第2节竞争的优势
第3节竞争力战略对企业的意义
第4节报告研究背景及意义
1.研究背景
2.研究的意义
3.报告研究方法
第5节报告研究内容
第6节报告研究框架

第2章房地产开发企业外部环境分析与评价
第.1节宏观环境分析—PEST分析
1.政治和法律环境
2.经济环境
3.社会文化和自然环境
4.技术环境
5.环境宏观因素（PEST）分析小结
第2节中国房地产所属行业现状及发展趋势分析
1.房地产所属行业分析
2019年，百强房企各梯队销售金额、面积门槛较2017年均有较大幅度的进一步提升。其中销售金额TOP20、TOP30和TOP50房企的门槛分别提升43.20%，45.86%和43.90%，TOP10房企门槛已超两千亿、TOP30房企销售金额门槛破千亿；销售面积TOP10、TOP20房企增速都超50%，二三线房企的竞争在进一步加剧。2018年各梯队销售金额门槛提升2018年各梯队销售面积门槛提升
2.国内市场发展现状分析
3.我国房地产市场发展的特点
第3节房地产开发企业竞争环境分析
1.房地产行业结构分析
2.房地产企业竞争结构分析
第4节房地产开发企业外部环境评价

第3章房地产开发企业内部环境分析与评价
第.1节房地产开发企业内部环境分析
1.房地产开发企业内部资源分析
2.房地产开发企业资源能力分析
3.企业资源能力的市场检测法
第2节房地产开发企业核心竞争力识别
1.房地产开发企业核心竞争力内部识别
2.房地产开发企业核心竞争力外部识别
3.核心竞争力识别小结

第4章房地产开发企业竞争战略选择与评价
第.1节SWOT分析
第2节可供选择的竞争战略模式
1.竞争战略轮盘
2.企业竞争战略选择一战略钟
3.功能领域的竞争定位
第3节房地产开发企业竞争战略选择的原则及目标描述
1.指导原则
第4节房地产开发企业竞争战略选择与评价
第5节房地产开发企业竞争战略选择小结

第5章房地产开发企业竞争战略实施建议
第.1节战略实施模式
第2节战略实施匹配
第3节战略实施的组织调整
第4节战略实施的资源配置
第5节战略实施中核心竞争力的创建、培养和提升
1.培养企业核心竞争力的途径
2.整合核心竞争力要素
3.维护提升企业的核心竞争力
4.加大技术创新力度以增强核心技术能力
5.加大管理创新力度以增强核心管理能力
6.强化培训和学习以形成核心制造能力
7.加强营销渠道建设以形成核心营销能力
8.加强企业文化建设形成独特的经营理念和价值观念
第6节战略控制

详细请访问：http://www.cction.com/report/202110/242405.html