

新时期房地产经营管理路径探析

宋东星

吴起县建筑工程质量安全监督站 陕西 延安 716000

摘要: 房地产行业, 作为我国经济的重要支柱之一, 其经营管理水平直接影响着整个行业的健康发展和人民生活的质量。新时期房地产经营管理面临着新的挑战和机遇。在新时期, 房地产行业面临着新的挑战和机遇。本文通过对当前房地产经营管理的现状进行分析, 提出了一些新的管理理念和方法, 以期为房地产行业的健康发展提供有益的参考。

关键词: 新时期背景; 房地产经营; 管理路径

引言

房地产行业作为我国经济的重要组成部分, 对国民经济的发展起着至关重要的作用。然而, 随着市场环境的变化和政策的调整, 房地产经营管理面临着诸多挑战。在新时期背景下, 如何应对这些挑战, 实现房地产行业的可持续发展, 成为当前亟待解决的问题。

1 当前房地产经营管理的问题

1.1 房地产市场监管不到位

房地产市场监管不到位表现为监管机构的力度不够, 监管手段相对薄弱。这导致了房地产市场存在着大量违法违规行为, 如房企违法建设、买卖合同纠纷等。监管部门应加大力度, 加强对房地产市场的日常监管和执法力度, 通过依法打击违法行为, 维护市场秩序。其次, 房地产市场监管不到位还体现在市场信息透明度不高。对于购房者来说, 获取有效的市场信息是非常重要的, 但由于部分地区地方政府的信息披露不全面、不及时, 使得购房者难以了解市场的真实情况和风险^[1]。因此, 监管部门应当加强对房地产市场信息的监管, 确保信息公开透明, 提供真实可靠的市场数据。此外, 监管不到位还表现在对房地产市场中存在的垄断行为的管控不力。在一些地区, 少数大型房地产开发企业通过垄断地块资源、房源以及价格操纵等手段, 限制了市场竞争, 使得房价过高、购房者权益受损。监管部门应当采取措施, 打破垄断, 促进市场的竞争, 确保购房者的合法权益。

1.2 房地产企业过度追求利润

由于房地产行业具有较高的利润空间, 一些房地产企业倾向于将追求利润放在首位, 而忽视了对房地产市场的稳定经营和社会责任的履行。这种过度追求利润的行为呈现出以下几个方面的表现。其次, 房地产企业过度追求利润往往导致了市场的扭曲。为了追求高额利

润, 一些房地产企业倾向于推出高价住宅项目, 过度抬高房价, 导致市场需求无法得到合理满足。这种情况下, 购房者往往面临着高额房价和高额购房压力, 给他们的生活带来了巨大的负担, 影响了他们的生活质量。此外, 房地产企业过度追求利润还存在着一定的风险。一方面, 房地产市场波动较大, 房价可能会出现大幅度的波动, 企业如果盲目追求利润, 就会使得风险上升。另一方面, 过度追求利润可能导致企业过度杠杆化, 财务风险加大。一旦遇到市场的调整或经济的下行, 企业可能面临破产风险, 对企业发展和社会稳定造成不可忽视的影响。

1.3 房地产市场结构不合理

市场经济中, 市场结构是决定市场运行和资源配置的关键因素之一。如果市场结构不合理, 就会导致市场失灵, 影响市场的公平竞争和效率。同时, 房地产市场结构不合理会导致房地产市场的供需失衡。在市场结构不合理的状态下, 房地产市场的需求和供给无法得到有效的平衡, 从而导致房地产价格的波动和房地产市场的波动。这不仅会影响房地产企业的经营效益, 也会对整个经济体系产生负面影响。其次, 房地产市场的投资和开发成本较高, 需要大量的资金和资源投入。这使得一些小型企业和个人难以进入市场, 导致市场结构的不平衡。其次, 房地产市场的信息不对称也是一个重要原因^[2]。

1.4 房地产金融风险加大

首先, 房地产金融风险加大的原因在于房地产行业的特性和金融机制之间存在的互动关系。其次, 房地产市场的波动和经济周期性影响了金融机构的资产质量, 增加了金融机构的信用风险。此外, 房地产金融的杠杆效应使得金融机构面临着潜在的流动性风险和市场风险。另外, 房地产市场调控政策的变化和金融政策的调整也会引发金融风险的加大。房地产金融风险的加大还

与区域性房地产市场的关联性和国际金融市场的影响密切相关。

2 新时期房地产经营管理策略

2.1 强化房地产市场监管

房地产市场是国民经济的重要组成部分，对经济增长和社会稳定具有重要影响，因此，加强对房地产市场的监管具有重要意义。其次，强化房地产市场监管可以有效规范房地产市场秩序。随着房地产市场的快速发展，一些违法违规行也随之出现。加强监管可以提高市场参与者的遵守规则意识，遏制违法违规行为的发生。监管部门可以加强对房地产开发商、中介机构和购房者等各方的监督，严肃处理违法违规行为，维护市场秩序的正常运行。强化监管措施和监管制度也可以有效遏制投机行为。房地产市场投机现象时有发生，不仅导致房价过快上涨，甚至可能引发金融风险。加强监管可以通过建立健全的市场调控机制，对房地产投资的规模、方向和资金来源进行合理引导和控制，防止投机行为对市场稳定带来不良影响。此外，强化房地产市场监管还可以提升市场透明度，减少信息不对称。房地产市场的信息不对称问题一直存在，消费者难以获取到真实的市场信息，容易被误导。加强监管可以促进信息披露的公正公平，提高市场的信息透明度，从而保护消费者的合法权益，促进市场的稳定和发展。

例如，在中国，政府要求房地产开发商必须具备一定的经济实力和信誉，才能获得开发项目的批准。这种准入制度的实施，可以有效地大大降低低素质房地产开发商进入市场的风险，提高整个市场的运行效率。其次，加强对房地产市场交易行为的监管是保护消费者权益的重要手段。这需要政府设立专门的机构负责监测和管理房地产市场的交易行为，对违规行为进行严格的处罚。例如，在美国，房地产经纪入必须经过严格的培训和考试，才能获得从业资格。对于违反行业规范的经纪人，监管部门会对其进行罚款或吊销执照的处罚。这种监管机制的实施，可以保护消费者不受不法经纪人的欺诈行为侵害，维护了市场的公平和透明。此外，加强对房地产市场资金来源的监管也是非常重要的。房地产市场的发展离不开资金的支持，然而，由于资金来源的不确定性，往往会导致市场波动和风险的增加。因此，政府应制定相关政策，监管房地产市场资金的来源和使用，防止不法分子利用房地产市场进行洗钱活动。

2.2 推进房地产行业转型升级

在新时期，房地产经营管理策略的关键在于推进房地产行业的转型升级。首先，房地产企业需要加大对科

技术创新的投入，推动智慧房地产的发展。通过引入人工智能、大数据分析等技术，房地产企业可以更好地了解用户需求，精准定位市场，提供个性化的服务。例如，通过智能化的房屋管理系统，可以实现房屋设备的远程监控和自动化控制，提升用户的生活品质和居住体验。其次，房地产企业应注重绿色可持续发展，推动能源节约和环境保护。在建筑设计和材料选择上，要注重节能环保，减少资源浪费和污染排放。同时，要鼓励使用可再生能源，提高建筑能源利用效率。通过实施绿色建筑标准，房地产企业不仅可以降低运营成本，还可以提升品牌形象，获得市场竞争优势。此外，房地产企业应加强与金融机构的合作，探索创新的融资模式。传统的房地产融资主要依赖于银行贷款，但这种方式会受到资金来源的限制和利率波动的风险。因此，房地产企业可以开展与金融机构的合作，通过发行债券、股权融资等方式来丰富融资渠道，降低融资成本，确保资金的稳定和可持续性。

随着科技的不断进步和智能化的发展，房地产企业可以利用互联网、大数据、人工智能等技术手段，提升生产效率和管理水平。例如，有些房地产企业利用大数据分析，了解用户喜好和需求，通过精准营销和产品定制，实现销售增长。同时，通过智能化的管理平台，提高房地产项目的开发、运营和维护效率，降低成本，提升竞争力。此外，推进房地产行业转型升级需要注重产品创新和服务升级。传统的房地产产品主要以住宅为主，功能单一，缺乏差异化竞争优势。而在新时期，房地产企业应该瞄准市场需求，开发多样化的产品，满足不同消费者的需求。例如，有些房地产企业开始开发养老地产、医疗地产等特色产品，以适应人口老龄化和就医需求增加的趋势^[3]。

2.3 注重客户需求

房地产经营管理的主要目标不仅是实现企业的经济利益，更是要满足客户的需求，提升客户的生活品质。因此，房地产企业必须将客户需求放在首位，这是新时期房地产经营管理的重要策略。其次，房地产企业应深入了解客户的需求，包括他们的购房目的、经济能力、生活习惯等，以便提供符合客户需求的房地产产品和服务。这需要企业建立完善的客户调研体系，定期收集和分析市场信息，以及与客户沟通交流，以获取更全面、准确的信息。此外，房地产企业应提供多元化的产品和服务，以满足不同客户群体的需求。除了传统的住宅、商业地产外，还应考虑开发符合新兴消费需求的房地产产品，如养老地产、旅游地产、互联网+地产等，以

满足不同客户群体的需求。

房地产企业可以利用大数据和人工智能等技术手段,对客户的需求进行深入分析,了解客户的购房偏好、生活习惯和消费行为等信息。例如,通过分析客户在社交媒体上的活动和评论,房地产企业可以了解到客户对某一区域或某一类型房产的需求和评价,从而更好地定位产品和服务。以某房地产企业为例,该企业通过市场调研了解到一线城市的年轻白领群体对于城市养老地产的需求逐渐增加。斥资引进一线城市的养老地产业务,通过提供配套完善、服务周到的养老社区,满足年轻白领群体的养老需求^[4]。这一举措不仅使该企业拓宽了市场,还提高了客户对该企业的满意度和忠诚度。此外,注重客户需求也需要提供个性化的产品和服务。房地产企业可以根据客户的不同需求,提供定制化的产品和服务,满足客户个性化的住房需求。例如,某房地产企业推出了“智能家居定制化服务”,允许客户根据自己的需求和喜好,自由选择智能化的家居设备和家居布局,从而打造一个符合自己生活方式的独特家居空间。最后,注重客户需求还需要关注售后服务。房地产企业在售房之后不能忽视对客户的跟踪服务和关怀。例如,某房地产企业建立了“VIP客户经理制度”,通过专门的客户经理为客户提供贴心的售后服务,解决客户在住房使用过程中遇到的问题和困惑,从而增强客户的满意度和忠诚度。

2.4 建立绿色发展模式

随着城市化进程的加速,房地产行业已经成为国民经济的重要支柱产业,而经营管理策略的制定和实施对于行业的健康发展至关重要。其次,绿色发展模式是房地产经营管理的重要方向。随着环保意识的提高,人们对于可持续发展的需求越来越高,房地产行业也不例外。绿色发展模式强调环保、节能、低碳,是符合时代趋势的发展方向。在实施绿色发展模式的过程中,相关部门需要从多个方面入手。首先,要加大绿色建筑的设计和推广,推广绿色建筑材料,提高建筑物的节能和环保性能。其次,要注重生态保护,减少对环境的破坏,

合理利用土地资源,保护生态平衡。此外,政府部门应该出台相关政策,鼓励绿色建筑的研发和推广,给予相应的财政补贴和税收优惠,以提高企业和个人参与绿色发展的积极性。最后,还需要加强绿色发展的监管和评估^[5]。例如,某房地产企业在开发房产项目时,选择采用太阳能板作为房屋屋顶的主要能源供应,以减少对传统能源的依赖,实现能源的可持续利用。其次,房地产企业在建设过程中也应注重资源节约和环境保护。要做到这一点,可以通过改善施工工艺、减少建筑废弃物产生等方式来达到绿色发展的目标。以某房地产企业为例,他们通过优化施工流程,减少废水排放、有效利用废弃材料等方式,实现了在建设过程中的资源节约和环境保护。这种做法不仅减少了对环境的负面影响,还降低了企业的运营成本,提高了企业的竞争力。此外,绿色发展还需要在房地产运营管理方面体现出来。房地产企业可以推广绿色生活理念,引入环保技术和节能设备,为客户提供绿色、环保、高品质的生活环境。

3 结束语

综上所述,通过创新经营管理模式、强化风险控制、推动绿色发展和提升服务质量等路径,房地产企业可以应对市场环境的变化和政策的调整,实现可持续发展。未来,房地产企业应继续关注市场动态和政策变化,不断调整和优化经营管理模式,以适应不断变化的市场环境。

参考文献

- [1]赵广钧.新时期下企业经营管理研究[J].品牌研究,2023(15):73-76.
- [2]王锁宝.新时期房地产企业推进业财融合的路径探索[J].财经界,2020(5):146-148.
- [3]柏冰.做好房地产开发企业会计管理工作的路径探索[J].管理观察,2018,38(12):149-151.
- [4]于萍.谈房地产经营管理[J].房地产导刊,2014(7):43-43.
- [5]刘海君.新形势下的房地产经营管理[J].科学与财富,2019(35):26.