

地产价值最优化

5V整合开发模式

发现决策资源，实现价值提升。

决策资源战略：突破+增值

决策资源5V整合开发模式，不仅帮助发展商突破行业发展瓶颈，更以超前的战略目光，为每一个致力于壮大中国房地产业的房产商打造不同的增值方案。



有效资源整合

决策资源集团5V整合开发模式，将房地产开发经营视为一条完整的价值链，并在此基础上有效整合资金、土地、品牌、专业四大资源，致力于为发展商创造更多价值。



节点损耗最小

普通房地产开发模式会因为各专业之间的信息不对称导致项目节点损耗，决策资源集团整合自身专业优势，打破传统专业环节在时间与空间上的束缚，为项目赢利创造更大可能。



开发周期最短

普通开发模式将不同的环节分包给不同的专业公司，各专业公司会因为缺乏合作经验而增加沟通成本，决策资源集团由富有多年合作经验的实战团队强强联手，能使您的项目在最短时间内获得最大产出。

5V整合开发模式

实现地产全程价值最优化



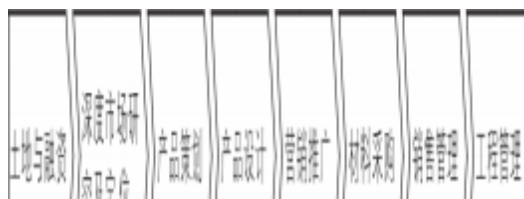
为开发商创造更大价值
基于整个项目的全局优势
有效减少隐性开发成本
建立价值领先系统及操作领先系统

当前，中国房地产正面临一次前所未有的挑战和机遇。地产经营过程是一次完整的价值链，从专业操作的角度而言，简单的价格战或性能比拼，以及在某个专业环节建立局部优势，已不再是发展商独步市场的制胜法宝，有效整合资金、土地、品牌、专业等四大资源，将为开发商创造更大价值。

由于整个开发过程环节较多，涉及多门学科与专业，一个地产项目的核心价值，在传递过程中会因节点损耗而导致价值递减。普通开发模式忽略各公司在传递信息时的节点损耗，导致隐性项目成本增加，要减少这种隐性成本，发展商应充分整合各专业公司的优势，从项目自身特性出发，量身定制运营流程，打破传统专业环节在时间与空间上的束缚，为自身提升竞争力及赢利创造更大可能。

要在激烈的角逐中胜出，地产商必须建立从前期市场调研开始，到投资分析、概念设计、方案与景观设计、材料采购、建筑施工、园林施工、样板房设计、精装修施工、营销推广、物业管理等全过程的领先操作体系。

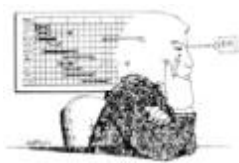
5V整合开发模式以决策资源集团一向倡导的“资源+专业”、“产品+市场”、“战略+执行”为理论基石，将房地产开发中投资分析、项目策划、产品设计、材料采购、工程施工等关键环节的价值优势发挥



到极致，以精深的专业素质无缝链接项目资源，从而使发展商获得更高利润。

5V整合开发模式优势解析

无缝价值整合，削减协调成本



重塑房地产开发的衔接模式

实现不同专业的价值无缝整合

突出价值创造环节

致力于项目利润最大化

普通开发模式将房地产各环节分包给不同的专业公司，通过发展商的控制来协调各专业公司的工作，从表面上看，公司的各项资源得到了合理的运用，但实际上由于各专业公司合作时间短，存在着较大的沟通成本；再加上各专业公司的利益各有偏重，项目的价值会因为各专业公司的利益博弈而损耗。

决策资源集团依托公司内部强大的知识信息平台以及全面的专业资源团队、广泛的客户网络资源，在国内首次实现了“5V整合”执行体系，重新打造房地产开发全过程13个关键专业之间的衔接模式，实现了不同专业领域之间的无缝价值整合，突出价值创造环节，削减“协调成本”，为开发项目利润最大化提供了全程支持。

决策资源集团各事业中心有多年的合作共事经验，其“心手同步”式工作配合能最大限度的减少沟通成本，从而使发展商的投入最大化的转化成经济效益。

普通模式

将房地产各环节分包给不同的专业公司

开发公司指派部分人员同各专业公司对接



节点损耗，导致价值递减

5V整合开发模式

富有多年合作经验的实践团队

· 成功运作多个项目

· “心手同步”式配合模式



无缝对接，实现价值最大化

为什么选择5V整合开发模式？

致力于打造中国一流的房地产增值模式



突破三大发展壁垒

与一流公司同步发展

发展商品品牌价值最优化

建立符合市场规律的发展模式

从目前中国房地产市场的发展现状，对照世界及房地产公司发展的历程，可以看出，目前，中国的房地产企业在持续赢利上面临着三大壁垒：资金壁垒、文化壁垒、市场壁垒。

打破资金壁垒

日益白热化的竞争使得房地产业的准入门槛渐渐增高，那种“有一块土地就意味着有一桶黄金”的时代一去不回，发展商手中闲置的土地因资金的短缺渐成鸡肋。决策资源集团广阔的资源平台汇聚全国多家知名投资商，再加上决策资源集团多年的行业经验，可以让您手中闲置的土地重新成为利润增长的源泉。

逾越文化壁垒

由于地区经济发展的不平衡，中国房地产的发展由内向外呈现三级进阶趋势。深、沪、京、穗是一线城市，其他较大的省会城市及部分开放城市为二级城市，其余的城市则是通常意义上的三线城市。

一线城市房地产开发竞争格局基本定型，随着城市土地资源的稀缺，部分知名开发商开始了全国扩张战略。众所周知，房地产是一个地域性很强的行业，在异地投资时，如果对当地风土人情、历史文脉不熟悉，发展商将面临着折戟沉砂的风险。决策资源集团在全国十多个城市成功运作了三十余个项目，积累了丰富的城市经验，能够协助您的企业成功逾越文化壁垒，实现扩张宏图。

突破市场化壁垒

虽然中国的房地产业已走过十多个年头，但与世界级公司相比，中国地产商的市场化运作能力仍然不足。从目前流行的开发模式看，国外大多采用“交钥匙”工程，发展商更多地履行一种管理职责，而中国的地产商则充当了开发、投资、设计、销售等多种角色，由于企业资源有限，多个角色不利于发挥企业的核心优势，亦会造成开发成本过高。

决策资源集团的关联集成开发模式，是流行的开发模式与中国实际相结合的产物，它既为中国地产商的市场化问题提出了有效的解决方案，又避免了自由化市场带来的节点损耗。

提升核心竞争力

五大价值链战略体系

以超前战略眼光，打通地产价值链。

打造最耀眼的价值项链

今天的蛋糕在哪里？这是每天早上，每个发展商都必须面对的问题。在市场竞争日趋白热化的时候，让决策资源来告诉你，企业要如何做才能打造出最耀眼的价值项链。



情报价值链

基于全国视野的高屋建瓴的企业战略眼光。



策划价值链

建立符合市场经济规律的项目核心竞争体系。



产品价值链

以创新的产品设计激发项目增值潜能。



执行价值链

以专业的执行态度创造中国房地产界的奇迹。



资源价值链

以丰富的行业资源为地产企业的基业常青开山筑路。

五大价值链战略体系

发现房地产企业最佳赢利模式



充分发挥各环节动能优势
减少成本损耗

降低企业试错成本、入门成本
合理分配企业有效资源

房地产开发是一个完整的价值链整合过程，房地产公司的利润来源是客户，客户付出的价值将在承包商、发展商、设计商、代理商之间分配，在这个分配过程中，分配比例很重要。

优秀的发展商在与竞争对手的竞争中，之所以能一直保护竞争优势，是因为在特定的价值链上拥有特定的优势，如果在每一个价值链都拥有强大的能量，那么整个企业、整个项目所爆发出的财富热潮足以令发展商的利润呈几何级数增长。

由于房地产业横跨多个专业，企业只有将有限的资源投入自身最擅长的专业层面，才能打出最完美的招式。但在利用行业资源的时候，多个专业公司之间会因为目标不一致而导致沟通成本增加，从而拖延项目的开发周期。

5V整合开发模式强调房地产各专业之间的无缝价值整合，以缩减协调成本



的连锁反应来控制发展商对项目的成本投入，走出了一条行之有效的房地产增值道路。

决策资源集团各关联集成事业中心具有多年的项目合作经验，能在实际操作中有效避免无谓的沟通成本，从而缩短项目的开发周期，加速项目资金回收。

情报 | 价值链

基于全国视野的高屋建瓴的企业战略眼光



高速发展的企业要有强大的资讯平台，尤其是目前中国的地产行业，日新月异的思想变革，使得新的开发思路、开发模式层出不穷，能否掌握一定量的行业信息，是地产企业长大的必经之路。决策资源集团情报价值链有效整合地产行业情报，让发展商拥有全国性的行业视野和信息资源，以便形成高屋建瓴的企业战略。

情报价值链第一节点：基础行业情报

决策资源集团强大的数据库，记录全国几百余类型上千个项目的基本资料，提供了来自各专业的最先进、最时效的基础信息，为发展商的决策提供了有效的依据。

情报价值链第二节点：类比项目分析

成熟理性的发展商从不拘泥于旧有的开发模式和产品形态，决策资源房地产研究中心将目前市场上最优秀的项目进行行业细分，为您的项目提供全国视野基础上的示范样本。

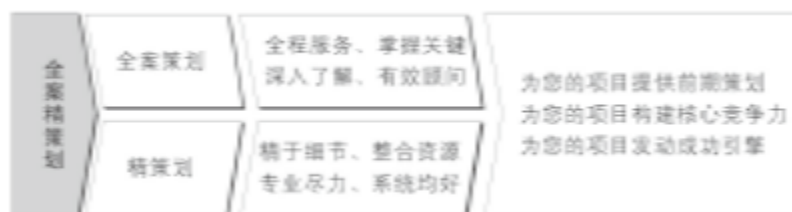
情报价值链第三节点：动态市场监控

高速发展的市场条件下，掌握一定量的资讯和寻找可供借鉴的范本一样重要。

决策资源房地产研究中心每月一份《决策情报》，两月一份《配套情报》以动态方式记录房地产市场状况，为发展商提供最快捷的行业信息、最新的操盘模式和经营理念。

策划 | 价值链

建立符合市场经济规律的项目核心竞争体系



策划之于项目，犹如指挥家之于音乐会。是否胸有成竹的市场把握，是否有高瞻远瞩的战略目光，是一个项目能否策划成功的关键所在。

决策资源集团关联集成机构、中城置地策划顾问（香港）有限公司拥有多年丰富策划经验，成功操作二十余个项目。公司独创的“全案精策划”理念，着眼项目开发整个周期，注意每个关键环节的细节把握，致力于地产项目建立符合市场发展规律的核心竞争体系。

全案策划

全案策划强调策划服务的“全”，以战略要点切入项目运作，策划作为一种顾问模式，不仅要有专业的市场分析，还要有专业的设计建议，使市场、产品、消费者三者紧密对接。

精策划

精策划注重策划过程的细节，强调充分把握项目的每项资源，并加以整合利用，提高房地产项目的均好性。

精策划还从品牌运作的角度出发，适当提升房地产项目的战略意义，项目不仅仅成为企业利润的标志，还成为市场的风向标、企业品牌的标志。

产品 | 价值链

以创新的产品设计激发项目增值潜能



产品竞争力是项目核心竞争力体系中最关键的一环。决策资源集团将产品设计和成品房装修设计资源有效整合在一起，为发展商设计了一条高能量的产品价值链。

产品价值链第一节点：五大同步产品设计

“买不买房看环境，想不想买看户型”，无论是户型，还是环境，都在论证产品设计的重要性。决策资源集团关联集成机构汤臣·邓肯建筑设计事务所拥有多年地产项目设计经验，其独创的“五大同步”设计理念，

在导入先进产品的同时，注重项目整体开发周期的专业环节配合及项目整体感观，让发展商以小的投入获得大的产出，尤其是该事务所特有的“时空环境”设计，迎合了目前住宅市场的消费心理，十分有利于项目资金的回收。

产品价值链第二节点：精筑住宅产业

目前，中国房地产业开始迈入体验经济的门槛，如何在项目销售时预演项目所表述的生活观念，是目前房地产营销常用的手法。

决策资源集团关联集成机构精筑住宅产业拥有十多年样板房装修经验，能充分领会项目所表达的生活内涵，设计出符合目标客户群消费心理特征的样板房装修风格。精筑产业同时拥有一套完善的精装修施工运作流程，能帮助发展商解决成品房施工过程中所遇到的种种问题。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/988100051045007006>