

# 房地产企业竞争情报分析

## ——以沈阳X地产为例

周格竹, 李征宇

沈阳建筑大学, 辽宁 沈阳

收稿日期: 2022年11月23日; 录用日期: 2022年12月23日; 发布日期: 2023年1月3日

### 摘要

随着疫情频发, 房地产行业逐渐步入“黑铁时代”, 各企业间竞争也越来越激烈, 要想在行业中屹立不倒, 掌握竞争情报至关重要, 不仅要了解对手情况, 也要善于利用自身优势。本文以房地产行业竞争情报为主要研究对象, 分析情报对该行业的重要性。通过PEST分析, 了解目前房地产行业所处的政治、经济、社会环境、技术环境; 再运用SWOT分析法详细分析企业自身的优劣势, 考虑房地产企业所面临的机会和威胁。同时将PEST与SWOT分析紧密结合, 提出新型分析模型, 定性说明该模型的具体流程与处理方法, 为企业发展提供实质性的建议。

### 关键词

房地产企业, 竞争情报, PEST分析, SWOT分析

# Competitive Intelligence Analysis of Real Estate Enterprises

## —Taking Shenyang X Real Estate as an Example

Gezhu Zhou, Zhengyu Li

Shenyang Jianzhu University, Shenyang Liaoning

Received: Nov. 23<sup>rd</sup>, 2022; accepted: Dec. 23<sup>rd</sup>, 2022; published: Jan. 3<sup>rd</sup>, 2023

### Abstract

With the frequent occurrence of the epidemic, the real estate industry has gradually entered the “black iron era”, and competition among enterprises has become increasingly fierce. To stand firm in the industry, it is essential to master competitive intelligence, not only to understand the situa-

tion of competitors, but also to be good at using their own advantages. This paper takes the real estate industry competitive intelligence as the main research object and analyzes the importance of intelligence to the industry. Understand the political, economic, social and technical environment of the real estate industry through PEST analysis; Then SWOT analysis method is used to analyze the advantages and disadvantages of enterprises in detail, considering the opportunities and threats faced by real estate enterprises. At the same time, the PEST and SWOT analysis is closely combined to put forward a new analysis model, qualitative description of the model of the specific process and treatment methods, to provide substantive suggestions for enterprise development.

## Keywords

Real Estate Industry, Competitive Intelligence, PEST Analysis, SWOT Analysis

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

国外关于竞争情报的研究较早,最初应用于国家安全方面,而后运用到企业管理之中。早在1957年便有学者提出“独特竞争力”这个概念,指出企业策略选择受竞争力的影响。波士顿大学教授 Liam Fahey 曾在《竞争者:以才智、谋略与绩效制胜》一书中分析了市场战略变化,预测竞争者的策略计划以及可能产生的结果。1971年SWOT分析框架首次被美国哈佛大学 Anderews 教授提出,与此同时他在《公司战略的概念》一书中提到战略理论可分成战略制定和战略实施两部分[1]。而国内研究相对较晚,自竞争情报这一名词进入国内以来,在吸取国外经验基础上,结合国情对于竞争情报理论与实践进行更正与完善,让更多企业在注重内在条件的同时,也更多关注竞争对手的信息,了解自身所处的机遇与挑战,增强行业竞争力。

2020年新冠疫情的产生一定程度给市场带来了负面影响,行业增速逐渐减缓,地域发展不平衡,区域性较强,要打开跨地区的市场异常困难;同时,由于市场调控政策加大,房地产商面临了拿地难等问题,房产供求不平衡,产品溢价严重等造成了房地产市场逐渐走向下坡路[2]。

本文立足于房地产企业发展的现状,对沈阳X地产整体竞争力水平进行分析测评,并与所在地区其他地产进行对比,发现其经济状况、人才管理、选址、市场份额等多方面的优势及不足,对其经营情况进行分析,发现日常运营中所暴露出的问题,并实施有效方案加以改善,同时有序的提升整体竞争力水平。通过对模型的构建与使用更加高效地发现并解决问题,使得企业综合实力与竞争力进一步提升。

## 2. 基于PEST的房地产企业宏观竞争环境分析

PEST分析是指从宏观环境的角度入手,对企业外部影响要素进行分析,其中包括政治法律、经济、社会、科学技术四个因素,不同因素会直接或间接影响企业所处境遇[3]。

### 2.1. 政治法律因素

包括国家的政治制度、政府的态度方针以及社会性质;国家、政府机关政策及相关法律法规等[4]。

房地产发展不仅影响经济发展, 也与民生息息相关, 因此根据不同时期特点制定政策至关重要。2013年2月, 温家宝主持召开国务院常务会议研究发布“新国五条”, 指出增加普通商品住房及用地供应。2018年多次强调住房的居住属性, 并指出调控政策应该具有连续性和稳定性[5]。应接不暇的房地产行业政策法规的制定, 在保障民生的基础上继续发展经济, 制定有效的行业调控机制, 构建住房体系是房地产政策应坚持的方向[6]。近三年来全国及沈阳市也发布相关政策如表1所示。

**Table 1.** National and Shenyang real estate policies in recent three years

**表 1.** 近三年全国及沈阳市房地产政策

2020 年	4 月	沈阳市应对新型冠状病毒肺炎疫情保障房地产市场平稳健康发展政策措施
	9 月	关于进一步促进我市房地产市场稳定健康发展的通知
2021 年	3 月	关于进一步加强房地产经纪行业监管规范住房租赁市场秩序的若干规定
2022 年	4 月	关于调整个人住房转让增值税免征年限的通知
	4 月	关于优化外地人在沈购房服务的通知

## 2.2. 经济因素

包括经济发展水平趋势、经济体制政策以及产业结构、目前的市场供给与需求、消费者购买能力等相关因素[7]。我国国民经济不断向前推进, 国民人均收入增加, 所有行业都在有条不紊的发展, 房地产行业也不例外。人们对房屋面积、舒适度的需求增加, 使得房地产市场流动性加大。

根据辽宁省地区生产总值统一核算结果, 2021年沈阳市实现地区生产总值7249.7亿元, 按可比价格计算, 比上年增长7.0%。由以上数据可以看出, 房地产行业仍有发展空间。各企业间的竞争依然存在, 在该经济环境下, 产品只有更好地满足用户需求同时加大性价比才能占据更大的市场份额。随着地区生产总值增速全部转正, 辽宁省10个市达到两位数, 沈阳以15.5%的增速领跑。在此情境下, 沈阳作为省会城市, 发展将更加迅速且兴盛。

## 2.3. 社会因素

包括人口因素(如人口分布、收入、生活方式等)及文化因素(消费心理、审美观、文化传统、信仰等)。房地产企业可以对于不同年龄段运用合适的战略扩大经营。23~35岁年龄段更多人买房是为了结婚, 该类人群工作年限短储蓄不多, 多是首次购买, 他们可能会考虑离工作单位的距离、装修家具费用等, 也会从实际出发, 年轻人更喜欢外卖而非下厨, 便利店等也十分重要; 而36~50岁年龄段人群, 大多为改善型购房, 更多关注房屋周边的环境和配套的设施, 这类人群家里有老有小, 可能更多倾向于买面积偏大些的房子[8]。

## 2.4. 科学技术因素

包括目前社会技术总水平以及该行业所应用的最新技术手段、新产品的开发应用、专利申请等。邓小平曾提出: “科学技术是第一生产力”, 从00年的基因技术到03年神舟五号载人飞船、12年“蛟龙”号载人潜水艇的发明创造无不显示着科学技术的不断更新推进。所谓的科学技术包含社会各领域不同技术的发明创造以及变化趋势。随着5G时代的到来, 互联网+、物联网等领域快速有效运转, 人们对于互联网的需求更加广泛, 新的智能技术的发展产生了更多意想不到的新兴形式, 为住户提供了不同以往的生活方式, 还能更加快速高效的处理各项事务, 为人们工作生活带来新的技术性、重大改变, 也给地产行业注入不同寻常的血液与灵魂。

### 3. 竞争对手情报研究

春秋末年孙武便提出“知己知彼百战不殆”，从古至今，了解对手的动态是一直以来胜利的关键。只有掌握并分析其竞争者的风格特点、战略等，学习其优点，洞悉竞争对手采取的技术方法，才能更好地应对风险，使得自身优势凸显，更好地立足市场。房地产行业现有企业与其他企业之间的竞争构成房地产行业的现有市场竞争，各大竞争者们采取价格战、提高知名度、改进服务、增加性能等一系列手段提高市场竞争力，增加占有率。

#### 3.1. 竞争对手情报

所谓的竞争对手情报，指的是有关对手自身优劣势以及对其所处环境机遇与挑战所搜集到的情报。从过程角度看，是关于竞争对手的信息搜集和分析(包括对手识别、对手目标和假设的判断、对手实力分析、对手战略判断、对手反应预测以及自身策略选择)；从结果角度看，是关于竞争对手的情报监测成果，即情报产品。

如何获取竞争对手情报是企业面临的重要问题，可以根据以下几种方式进行：1) 直接搜集：通过研究竞争对手月度乃至季度的销售量，了解其销售着力点；或者实地考察成型楼盘优越点所在，并结合自身条件进行调整与更新适合自己的策略。2) 间接搜集：利用合理的方式如结交、招聘。其离职员工，如未签订竞业协议，其原任职期间所得知识与经验经属于本人，可以给现企业带来建议。3) 可以从其他渠道得知：如银行、材料供应商等。一个企业不仅需要外部环境信息，还要将自身情况如实与合作者汇报，合作中相互交流沟通[9]。

#### 3.2. 竞争对手介绍

竞争对手分为主要竞争对手、边缘竞争对手和潜在竞争对手。所谓的主要竞争对手是指与本企业处于同一行业，有着直接和明显高度的竞争对手，是长期以来的竞争目标；边缘竞争对手是指与企业有着相似竞争力，占据行业位置相差不多，侧重点不同，企业需要密切关注这类竞争对手，避免其变为更加强大的对对手；潜在竞争对手是指如今势头关注度不高，但未来可能会对本企业造成威胁的企业，可能是竞争对手甚至是替代品，因此积极关注行业上下游动向是每个企业都需要的工作。

## 4. X 地产 SWOT 分析

### 4.1. 优势分析(S)

#### 4.1.1. 实力雄厚的管理、技术团队

X 的管理团队均来自于国内各地高等学府，学历高的同时理论知识扎实且实践能力强，同时敏锐的观察力也不可或缺，除此还具有清晰的头脑，能够完美、高效处理好事务；经验丰富的技术团队，能够遇到事故临危不惧。

#### 4.1.2. 浓厚的企业文化

X 核心价值观：以客户为中心，专业匠心、简单化职业化、艰苦创业奋斗共享、成果导向、爱拼才会赢。

X 经营方针：以速度求效益，以规模求发展，以创新求生存。

#### 4.1.3. 卓越的企业影响力

企业影响力旨在更好地推广自身，得到更多认同。房企要在行业上取得更大成功，影响力是一个不可或缺的因素，将理念传递给更多合作者与消费者，使合作者感知更多的优势，达到双赢，使消费者感知可靠性，提高信任度。

## 4.2. 劣势分析(W)

### 4.2.1. 令人堪忧的经济状况

近日, X 控股(00884.HK)发布的业绩报告显示, X 企业的股票交易自 2021 年 5 月达到峰值后持续走低, 甚至在 2022 年 9 月跌幅扩大至 20%, 盈利能力有待加强, 如图 1 所示。



Figure 1. Real-time stock price (from Baidu Encyclopedia)

图 1. 股价实时行情(摘自百度百科)

### 4.2.2. 高成本的城市用地

土地资源逐渐稀缺,对房地产开发商来说拿到一块地皮难上加难,为此可能会出更高的价格去竞价,由于成本提高,开发商会通过提高服务与质量的方式去加大售楼成本,例如房区绿化建筑设计新颖化,健身游玩设施全面化等。使得区域高价化,走高端路线争取更大利润。

### 4.2.3. 略滞后的物业管理

随着物业管理理念和模式不断更新和渗透,其经营成本也不断上升,同时由于相关经验略不足,缺少借鉴渠道,物业管理方面也有待提高;另外,物业管理行业发展迅速,所涉及方面较多,政府在此方面的规章制度还不够完善,也增加了物业管理的压力。

## 4.3. 机会分析(O)

### 4.3.1. 房地产行业需求旺盛

随着我国人口数量逐年增加,对于房地产的需求也不断上升;沈阳作为辽宁省的省会城市,不断吸引外来人口来沈工作,更多的就业机会及人才引进政策使得技术型人才在此安家立业;同时二胎化政策的放开以及三胎政策的推行,都给房地产行业发展带来了巨大的支持。

### 4.3.2. 市场份额可扩大化

目前房地产企业众多,市场较为分散,规模不管大小的地产企业均想分一杯羹,缺少一个品牌名声高、客户口碑好的企业做带头作用;X 地产可以适当在力所能及的范围内了解并提高市场占有率,并购一些缺乏竞争力的企业,长此以往,形成一个闭合链,优胜劣汰;行业内自身可以为业主筛选出不错的房源。这样不仅能扩大自身规模,还能利用原有资源,节省培养、扩张成本。

### 4.3.3. 新型城镇化带来更多机遇

十八大提出了新型城镇化的发展战略,预测到 2030 年,最保守估计将有 2.5 亿人进城[10]。随着该

项战略提出,我国城镇化处于快速发展阶段;人口流动的加大、新兴产业的发展、各地区的协调合作等因素都是加快城镇化的结果,更多的城乡居民进入城市,拥有就业机会,子女拥有受教育机会,发挥城市更大作用,与此同时房地产行业也将平稳发展,提供更舒适的生存条件。

#### 4.4. 威胁分析(T)

##### 4.4.1. 国家政策调控

为遏制房价过快增长,从2010~2013年,政府先后5次出台打压高房价的调控举措。这些政策的出台虽打压了炒房引起的房价升高问题,却也误伤了改善型群体的利益与需求,随着家庭成员的增加,对于有换房需求的成员来说,调控政策并非好事。

##### 4.4.2. 稀缺的土地资源

沈阳作为辽宁省的省会城市,其经济和人口增长速度很快,随之而来房地产行业发展迅猛;目前沈阳是辽宁省人口密度最大的城市,更多的发展机遇与舒适的生活环境,使得越来越多的人搬至此,建筑用地几近饱和,更多地皮开发自沈北新区。土地资源逐渐开始稀少,制约了进一步发展[11]。

##### 4.4.3. 房价略超出居民承受限度

衡量一个地区房价是否处于居民所能接受的限度之内,其中一个考虑要素便是房价收入比,顾名思义就是住房价格与家庭年收入的比值,国际惯例认为3~6较为合理[12]。数据表明,2020年沈阳平均房价收入比在6.8左右,也就是说在沈阳地区买一套普通的房子,不考虑教育、养老、吃穿等问题仍需要6.8年,该房价对于居民来说可能略微吃力。

##### 4.4.4. 周边城市房地产后发之势

与沈阳临近的抚顺、大连等城市,近年来飞速发展,尤其是与之接壤的抚顺房价低于沈阳,却又享有接壤城市便利的交通等配套资源,可能会成为沈阳上班族外地置业的首选;大连是一个旅游、贸易城市,其就业几率、发展水平、经济实力等均不输沈阳,甚至临海使得气候更加适宜,该城市也可能一定程度影响到沈阳。临近城市的发展,可能会造成沈阳一部分刚需外溢,对其房地产发展会造成一定的影响。

#### 4.5. 组合矩阵分析

基于传统的定性分析方法,进一步总结沈阳房地产行业的优劣势、机遇与挑战,根据房地产行业特点,总结出以下SWOT战略因素矩阵,如表2所示。

Table 2. SWOT strategy factor matrix

表 2. SWOT 战略因素矩阵

内部优势 S	(1) 实力雄厚的管理、技术团队 (2) 浓厚的企业文化 (3) 卓越的企业影响力	内部劣势 W	(1) 令人堪忧的经济状况 (2) 高成本的城市用地 (3) 略滞后的物业管理
外部机会 O	(1) 房地产行业需求旺盛 (2) 市场份额可扩大化 (3) 新型城镇化带来更多机遇	外部威胁 T	(1) 国家政策调控 (2) 稀缺的土地资源 (3) 房价略超出居民承受限度 (4) 周边城市房地产后发之势

#### 4.5.1. SO 战略——加大社会影响力

发挥省会优势, 利用地理位置、经济发展优势, 积极借鉴其他省市先进模式, 发挥自身影响力, 并抓住新型城镇化机遇, 放大自身优势, 打造行业发展特点。同时扩大知名度以吸引客户, 引进并研发新事物、新技术, 扩大市场影响力, 宣传并树立良好形象, 才能为企业发展带来更多生机与活力, 一旦建立了良好且稳固的名气, 其可贷款项也会随之增多, 得到更多支持与协助, 进而提高销售量, 形成良性循环。

#### 4.5.2. ST 战略——加强内部管理

从企业自身出发, 加强推广宣传力度, 积极响应国家政策, 在履行之外找到适合自己的发展点, 提供技术过硬的产品, 尽可能用自身优势去规避房价高、土地稀缺的威胁。同时, 企业管理部门应该从实际情况出发, 转变传统观念, 树立大局观, 房地产企业的发展也带动当地经济发展, 因此采用多元化的发展模式, 从一定程度上讲提高企业自身竞争力, 另一方面还能为地方经济提供动力来源, 一举多得。除自身外, 国家地方也应该提出政策措施, 例如: 有效控制土地资源, 防止高价倒卖行为, 一定程度上降低企业购地成本, 进而为公民买房提供一定的支持, 从源头上解决土地问题以及由于成本导致的居民购房价格上涨问题。

#### 4.5.3. WO 战略——加强人才管理

利用房地产行业需求旺盛特点, 提高自身影响力, 不仅在园区建设方面, 还要在售后服务上提高自身, 让居民感受来自物业、房产商带来的温暖, 提高口碑, 让更多人认可自己。将为人民服务作为企业发展宗旨, 提高服务质量与水平, 创立一套人才管理体系与机制, 提高服务人员素质。企业应积极引进并培养人才, 一方面可以解决毕业生找工作难问题, 减轻社会就业形势, 另一方面可以为企业发展做好人才储备, 可以与高校合作, 提供就业机会, 为企业注入新活力。同时毕业生工作不久也会面临成家问题, 此种做法也可以在学生间提高口碑, 储备后续客户资源等。

#### 4.5.4. WT 战略——完善调控政策及制度

减少土地资源导致的房价过快上涨问题, 增加与周边地区的互动, 尽可能达到互赢。土地作为开发成本中重要一项, 房地产企业考虑收益率等问题, 致使房价上调, 通过成本转移效应, 让消费者为该项成本买单。国家政府应该采取措施进行调控, 防止炒房现象, 引导房地产企业充分健康发展, 同时投资方向合理化, 加强保障性住房力度; 还要防止企业囤房炒房现象, 针对该类问题, 国家政府可以增加税收, 对于房源多于几套的情况进行增收税收, 一方面减少房源浪费问题, 另一方面有效调节房价增涨问题。

### 5. PEST-SWOT 模型

该 PEST-SWOT 模型将 SWOT 分析法与 PEST 分析法以二部图的形式结合起来, 各自特点凸显, 更加直观清晰。SWOT 分析法中的 O、T 是对外部环境进行分析, 外部环境分为宏观和微观环境, PEST 分析法是对宏观环境进行分析, 此处未提及的微观环境包括企业内部因素、消费者因素及商品本身因素等, 可由 SWOT 法中的 S、W 进行替代, 也就是说要想将 PEST 与 SWOT 紧密结合可以从以上角度进行。

优势在一定程度上可能转化成劣势, 同时劣势也会起到一定的警示作用, 将企业可能存在的危机及时铲除。该模型也可以从以下 4 个维度对房地产行业进行分析说明, 进行优中取优, 劣势转优, 如图 2 所示。

#### 5.1. 便于调控——政策风险

目前房地产企业发展速度减缓, 但是仍能看出地区发展不平衡等问题, 甚至一线城市房价过高, 二

三线城市规模增大, 在这种情况下, 制定并采取措施, 加大处罚力度, 有效控制炒房现象势在必得。政策措施是一种刚性约束, 具备一定的强制性, 能够有效的控制炒房现象, 维护房地产市场。或许可以采用引导式教育, 鼓励将钱投资他用, 做实业。

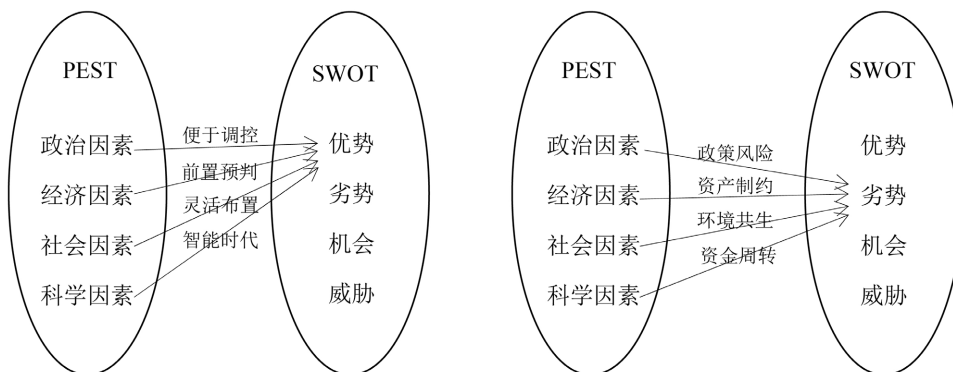


Figure 2. Comprehensive model

图 2. 综合模型

然而倘若过分制约与处罚该类现象, 是否会造成房源充足, 购买者骤减, 而导致现有成房闲置, 供大于求, 造成对于资源的浪费等问题, 我们不得而知。因此应该有效调节, 适度控制, 掌握一个度才能使行业更加欣欣向荣。

### 5.2. 前置预判——资产制约

目前房地产市场发展趋势, 通俗来讲就是借钱拿地, 快速建房并出售, 用所盈利款项去补之前的缺口, 用剩余的盈利款项去进行下一块地的招标, 在这个过程中需要保持一种高周转状态。恒大暴雷事件给了我们一定的警示, 一味地借钱拿地, 负债率越来越高, 会导致资金周转不开, 便会面临负债危机, 目前融创地产也逐渐暴露出一些问题, 其股票价格已经开始下跌, 处于负债率排行榜前列。

因此面对资产的问题, 房地产企业应做好一定的风险预警, 具备前瞻性, 制定竞争情报系统(CIS)尤为重要, 对于多变的市场环境及时进行反应, 并有效规避风险, 首先进行市场预警, 预判可能出现的不利情况, 提出预警信息; 其次进行追踪处理, 对可能影响企业发展的因素进行分析与处理, 做到未雨绸缪, 在源头上制止风险的产生与扩大。

### 5.3. 灵活布置——环境共生

随着住房逐渐商品化, 各地区更加注重房地产开发, 达到经济上涨水平, 房地产企业与众多其他企业间联系密不可分, 除了与银行、金融业等紧密联系, 还与木材、水泥、机械等建工材料息息相关, 同时房屋的建造与出售也能够带动塑料、家电等衍生装修行业的发展。

然而房地产的开发却忽略了环境问题, 忽略了人与自然、人与环境共生, 造成了人与自然的突出矛盾, 居住水平、家庭条件的提高, 一定程度也影响了对居住环境的要求, 也就带动了环境治理等问题产生。

### 5.4. 智能时代——资金周转

随着科学技术发展, 研发新产品、新设备成为一种发展趋势, 一方面能够减少人力, 降低成本; 另一方面, 新型模式可以提高效率, 在如今的劳务模式下, 地产公司大规模开发造成人员资源匮乏, 未来



这种情况可能会持续加剧。如今年轻人不愿意去施工单位、不想充当工人的角色,致使地产行业用工年龄过大,此时智能化施工和无人化施工便成为了未来趋势所在,不仅能够保证施工质量,还能收集全面的数据,例如碧桂园 ssgf 工艺、旭辉的透明工厂均采用了智能化。

但是与此同时智能化的弊端也应运而生,企业将大量资金投入智能化,可能会导致资金周转不开等问题,致使企业向小城市深更,更严重可能导致资金链断裂,面临负债危机。

## 6. 结论

房地产行业一定程度上证明了国民经济水平高,企业若想长久发展进步,提高竞争力至关重要。而深刻了解竞争情报、掌握竞争策略能够更好地帮助提高竞争力。本论文通过对国内外竞争情报的研究,发现国内对房地产行业竞争情报分析甚少,进而提出该行业开展竞争情报的重要性,了解行业现状并分析企业所处的优劣势,机遇与威胁。

本文研究还不够深入,还需进一步探索与研究。主要不足之处在于对 X 企业内部了解不够深入,对于研究发现的问题没有提出太多实用性解决方案。在今后的学习中,还要研究企业如何开展反竞争情报活动,如何提前做出竞争情报风险预警。

## 参考文献

- [1] 陈子坤. 智能家居企业国内竞争策略的情报支持[D]: [硕士学位论文]. 南京: 南京大学, 2017.
- [2] 王京滨, 夏贝贝. 中国房地产改革 40 年: 市场与政策[J]. 宏观经济研究, 2019(10): 25-34.
- [3] 魏巍. SPD 公司聚醚多元醇市场营销策略研究[D]: [硕士学位论文]. 上海: 华东理工大学, 2011.
- [4] 居思屿. 雀巢咖啡在中国市场的战略变革研究[D]: [硕士学位论文]. 北京: 首都经济贸易大学, 2019.
- [5] 李鑫. 经济动向与经济政策[J]. 农场经济管理, 2013(5): 58-59.
- [6] 周雪松. 解决住房问题还须加紧完善住房制度[N]. 中国经济时报, 2022-03-22(001).
- [7] 索爱锋. 宁夏早康枸杞股份有限公司营销策略研究[D]: [硕士学位论文]. 银川: 宁夏大学, 2016.
- [8] 张轩硕. 美的置业辽宁区域公司住宅产品竞争战略研究[D]: [硕士学位论文]. 长春: 吉林大学, 2022.
- [9] 廖俊安. 基于市场化的新产品推广策略研究[J]. 中国商贸, 2010(19): 32-33.
- [10] 隆颢. 基于 SWOT 分析的房地产行业发展战略研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津大学, 2014.
- [11] 齐锡晶, 张晶钰, 季红男. 沈阳房地产开发行业发展效率评价与优化[J]. 东北大学学报(自然科学版), 2021, 42(6): 893-899.
- [12] 刘思洋. 浅析热钱对我国房地产的影响及启示[J]. 财经界(学术版), 2011(14): 35-36.