

<<酒店式公寓项目开发全程策划>>

图书基本信息

书名：<<酒店式公寓项目开发全程策划>>

13位ISBN编号：9787112107599

10位ISBN编号：7112107598

出版时间：2009-7

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：余源鹏 编

页数：368

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<酒店式公寓项目开发全程策划>>

### 内容概要

本书讲述了酒店式公寓项目开发全程策划的指导理论和全程操作，重点介绍酒店式公寓项目的市场分析、项目定位、产品规划、整合推广、销售执行、经营管理等关键步骤的策划。

本书是一本理论和案例相结合的，内容全面的酒店式公寓项目全程操作策划的实战型指导书和案例型工作参考书，是广大房地产从业人士和房地产策划师职业提升的实用读本。

本书十分适合从事或即将涉足酒店式公寓项目开发领域的房地产开发商、酒店管理顾问公司、房地产策划代理公司建筑规划设计单位、园林景观设计单位、物业管理公司以及政府相关行政部门的从业人士阅读。

同时本书也非常适合作为酒店管理和房地产专业师生的教材或参考书。

## <<酒店式公寓项目开发全程策划>>

### 作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班。

以专业可用理念，创建并领导广州鹏起房地产代理有限公司，业务涉及居住及商业房地产项目的信息咨询、调查分析、可行性研究、前期发展策划、整体定位、营销策划、租售代理、物业管理顾问、二手房屋租售以及房地产企业内部管理顾问等领域。主编出版了30多本房地产和物业管理相关实操型专业书籍。

其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》和《三天造就二手房租售冠军》等。

此次推出的“房地产项目开发全程实操系列”延续“房地产实战营销丛书”的特点，侧重实战，突出营销，设有四本分册，分别是《专业市场项目开发全程策划》、《旅游房地产项目开发全程策划》、《社区商业街项目开发全程策划》和《酒店式公寓项目开发全程策划》。

## <<酒店式公寓项目开发全程策划>>

### 书籍目录

第一章 酒店式公寓项目开发总论 一、酒店式公寓的概念 二、酒店式公寓的分类 三、酒店式公寓与其他物业的区别 四、酒店式公寓的发展概述 五、酒店式公寓项目开发的注意问题 六、酒店式公寓项目开发全程策划报告标准模板

第二章 酒店式公寓项目市场分析 第一节 项目投资环境分析 一、宏观环境分析 二、区域市场分析 第二节 项目自身情况分析 一、项目概况介绍 二、项目地理位置分析 三、项目土地性质分析 四、项目周边环境分析 五、项目周边配套分析 第三节 项目客户群分析 一、项目客户群调研方案 二、项目客户群分析 第四节 项目竞争与可类比物业项目分析 一、项目区域竞争与可类比物业项目整体分析 二、酒店式公寓类竞争与可类比物业项目分析 三、酒店类竞争与可类比物业项目分析 四、住宅类竞争与可类比物业项目分析 五、写字楼类竞争与可类比物业项目分析 六、商业类竞争与可类比物业项目分析 七、综合类竞争与可类比物业项目分析 第五节 项目SWOT分析 一、项目优势分析 二、项目劣势分析 三、项目机会分析 四、项目威胁分析 五、项目SWOT应对策略分析

第三章 酒店式公寓项目定位 一、项目定位概论 二、项目类型定位 三、项目功能定位 四、项目档次定位 五、项目开发主题定位 六、项目客户群定位 七、项目名称定位 八、项目形象定位 九、项目推广主题定位 十、项目价格定位

第四章 酒店式公寓项目产品规划建议 一、酒店式公寓总体设计建议 二、项目产品规划设计前的调查分析 三、项目建筑风格设计建议 四、项目内部空间设计建议 五、项目公共配套设施规划建议 六、项目智能化设施规划建议 七、项目装饰装修建议 八、项目园林景观设计建议

第五章 酒店式公寓项目整合推广策划 一、项目营销总策略策划 二、项目广告策划 三、项目媒介选择策划 四、项目公关活动策划 五、项目包装策划 六、项目推广策划 七、项目整合推广费用估算

第六章 酒店式公寓项目销售执行策划 一、项目销售计划制定 二、项目销售策略策划.....

第七章 酒店式公寓项目经营管理策划

## <<酒店式公寓项目开发全程策划>>

### 章节摘录

第一章 酒店式公寓项目开发总论一、酒店式公寓的概念酒店式公寓是一种提供酒店式服务的公寓产品。

它具有以下鲜明的特点：（1）提供完善的服务和管理酒店式公寓借鉴酒店的服务及管理模式，提供酒店式服务，主要包括家政服务（包括室内清洁、干湿洗衣等）；安全服务（24小时客房服务，24小时保安等）；交通服务（机场接送、出租车预定、停车设施等）；商务服务（打印、翻译、会议服务等）等。

（2）具有家庭式的居住布局酒店式公寓的室内设计基本是按照居家的布局来设计，一般设有客厅、卧室、厨房和卫生间。

二、酒店式公寓的分类市场上出现的形形色色的“酒店式公寓”产品令人眼花缭乱。

那么，酒店式公寓究竟分为几类呢？

首先应该根据体现其本质的“产权性质”来分，其次还可以根据其他方面来分，如根据物业档次、开发模式、投资商盈利模式、项目地段、目标客户群等。

总之，划分角度不一样，酒店式公寓等分类也会不一样。

1. 根据产权性质分类根据产权性质，酒店式公寓主要分为以下两类：（1）商住产权的酒店式公寓顾名思义，其特征是“商住”性质的产权。

该类物业可对小业主出售，售后统一或非统一进行“酒店”或“写字楼”经营。

具有商住产权的酒店式公寓可开发成两种类型——商住型酒店式公寓与商务型酒店式公寓。

商住型酒店式公寓基本上具有住的功能，但是由于地处繁华商业地段，因此具备了既可居住、又可商务的价值。

虽然商住酒店式公寓商务环境还不错，但却没有写字楼、商务酒店式公寓的那种商务气氛。

商住混合在一座楼中，办公环境就大打折扣。

它只在特定区域内存在，其物业功能模糊，办公、居住混合，环境杂乱。

办公的人经常能闻到邻居住户家里飘出的炒菜味；而住户则要面对川流不息的陌生面孔。

通信、网络、物业管理、消防、安全、停车等难以让商、住在这里的客户满意。

但由于商住酒店式公寓投入少、成本低、资金回收快、风险相对较低，以中小户型为主，房款总价不高，其在市场上具有一定的竞争力，甚至从中低档写字楼中抢了一部分市场，这说明商住酒店式公寓受人青睐是有其独特的背景与生存空间的。

<<酒店式公寓项目开发全程策划>>

编辑推荐

《酒店式公寓项目开发全程策划》由中国建筑工业出版社出版。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>