

<<万达如何做商业地产>>

图书基本信息

书名：<<万达如何做商业地产>>

13位ISBN编号：9787112156924

10位ISBN编号：7112156920

出版时间：2013-10-1

出版时间：中国建筑工业出版社

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>

<<万达如何做商业地产>>

书籍目录

- 第一章 商业地产开发新时期
 - 第一节 商业地产的全新机会
 - 一、商业地产开发的五个阶段
 - 二、商业地产市场需求增长
 - 三、商业地产操盘思路的转变
 - 四、介入商业地产开发的4大角色分析
 - 第二节 商业地产与住宅地产的开发模式区别
 - 一、商业地产利益构成体复杂
 - 二、开发利润不同
 - 三、住宅地产和商业地产的调研对象不同
 - 四、商业地产的分期开发也有所不同
 - 五、商业地产对资金要求更大
 - 六、住宅和商业的配套设施要求不同
 - 七、营销推广手法不同
 - (附录)
- 第二章 万达商业地产的运营轨迹
 - 第一节 万达何以成为商业地产开发的标杆
 - 一、吃透中国城市运营的本质
 - 二、在最合适的时机,实现了高速增长
 - 三、万达企业的代际发展路线清晰
 - 四、万达式商业地产开发具有能内部快速复制的特点
 - 五、万达商业地产5项修炼
 - 六、尊重行业规律,专注专业技能提升
 - 第二节 万达广场四代产品更替与升级
 - 一、第一代产品:单个主力店带动模式—满足基础商业需求
 - 二、第二代产品:以商业组合体丰富产品业态模式
 - 三、第三代产品:以城市综合体为核心的产品模式
 - 四、第四代产品:以文化旅游城为核心概念的升级产品
 - 第三节 万达广场的五大支柱产业分析
 - 支柱1 商业地产:是万达重点建设的专业方阵
 - 支柱2 高级酒店:彰显了五大产业的优秀品质
 - 支柱3 文化产业:文化向商业的渗透
 - 支柱4 连锁百货:最具持续盈利能力的现金流
 - 支柱5 旅游地产:延伸商业地产品牌资源
- 第三章 万达商业地产盈利模式探索
 - 第一节 万达商业地产盈利模式演变路径
 - 一、第一阶段:商铺只租不售
 - 二、第二阶段:出售部分持有性物业“以售养租”
 - 三、第三阶段:确立“现金流滚资产”模式
 - 第二节 万达运营资金的积累
 - 一、万达的资本合作战略
 - 二、主要资本合作伙伴与合作模式
 - 三、典型资本运作案例及借鉴
- 链接可借鉴的国际成功案例
- 第四章 订单模式如何成为万达盈利的核心

<<万达如何做商业地产>>

第一节 万达订单式商业地产的模式解读

- 一、如何看待订单商业模式
- 二、万达订单商业地产模式四要素
- 三、订单式商业地产模式的运营步骤
- 四、订单式商业地产三大优势

第二节 万达如何扩大盈利

- 一、租售比例的搭配策略
- 二、产业链上游多重资源整合打造竞争力
- 三、万达广场致力于打造城市新中心
- 四、“万达式”商业地产的一二三线城市布局方案

第三节 万达商业地产的战略合作

- 一、合作标准：选择与世界级重要商家合作
- 二、品牌支持：商业品牌给予万达的六大支持
- 三、合作战略：从“傍大款”转为战略合作
- 四、合作形式：万达、国美式的紧密合作形式
- 五、融资模式：万达与时代华纳的共同投资
- 六、盈利模式：战略伙伴转变为股东关系

第五章 万达成熟商业地产的建筑规划设计

第一节 综合体项目选址和开发方式

- 一、选址城市副中心或新区中心的商业考量
- 二、低成本获取土地
- 三、区域深耕创造区域价值

第二节 城市综合体规划要素

- 一、万达城市综合体选址贵在长远的规划眼光
- 二、万达城市综合体规划要达到的目的
- 三、万达城市综合体规划的模型设计
- 四、万达城市综合体的业态模式

第三节 城市综合体设计模型

- 一、万达第三代产品规划特点
- 二、产品建筑设计要点
- 三、商业综合体产品的设计要点

第四节 城市综合体开发标准

- 一、形成高、中、低三档产品
- 二、开发以产品档次为定位准则
- 三、根据城市级别确定产品档次

第五节 商业地产开发进程控制

- 一、如何控制18个月的开发周期
- 二、项目各阶段的时间衔接设计
- 三、全产业链扩张模式

第六章 万达商业地产的招商运营模式

第一节 产品业态组合体现城市功能

- 一、业态规划以城市价值为突出原则
- 二、业态配比模式复合化
- 三、业态布局模式的有序化原则
- 四、主力店配比做到价值最大化

第二节 业态组合突显招商运营管理优势

- 一、商业项目的工程管理重在细节控制

<<万达如何做商业地产>>

- 二、业态选择是控制招商的关键点
 - 三、与主力店的三原则
 - 四、通过购物广场营运平衡利益关系的重要方式
- 第三节 万达式商业产品招商运营策略
- 一、以丰富的业态组合创造商业价值
 - 二、以主力店黄金比例为招商方向
 - 三、以产品的开发周期为招商线索

<<万达如何做商业地产>>

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>