

<<商业地产项目策划>>

图书基本信息

书名：<<商业地产项目策划>>

13位ISBN编号：9787122112521

10位ISBN编号：7122112527

出版时间：2011-8

出版时间：化学工业

作者：王高翔 编

页数：158

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>

## <<商业地产项目策划>>

### 前言

2011年春节一过，“新国八条”强势出台以及以“京十五条”为代表的地方细则尘埃落定，基本宣告了住宅投机闸门的关闭。

住宅投资投机的退潮，“资金流”会流向商业地产领域。

因此在当今通货膨胀预期抬头时期，从住宅市场挤出来的过剩流动性总是要寻找新的出口，一直游离在调控政策之外的商业地产，无疑由默默无闻的“伴娘”成为了众人瞩目的“新娘”。

龙头房企纷纷剑指商业地产就是最好的证明。

稍微翻阅一下近期房地产报刊就会发现，聚焦知名房企押宝商业地产的报道此起彼伏，关于住宅开发企业转型商业地产投资开发的提法更是不绝于耳。

作为自主经营、自负盈亏的市场主体，选择操作何种业态是房企的权利，在住宅市场面临下行风险的当头，将商业地产作为企业避风港也是顺势而为之举。

商业地产的形式多样，主要包括购物中心、超级购物中心、大卖场、商业街、主题商场、专业市场、写字楼。

当然很多地产形式是融合了住宅地产、商业地产、工业地产、旅游地产等的复合地产，界限不一定划分得那么明确，比如酒店，可以划为商业地产，也可以划为旅游地产。

商业地产规模大小不一，有大有小。

规模大的商业房地产可以达到几十万、上百万平方米，规模小的商业房地产项目仅几百平方米，甚至更小。

对于规模庞大的商业房地产，其经营多采用开发商整体开发，主要以收取租金为投资回报形式的模式；对于规模较小的商业房地产而言，大多数项目依然采取租金回收的方式，但国内目前很多商业地产中住宅、公寓、写字楼等项目的底层和各类商业街、商品市场则采用商铺出售、零散经营的模式。基于此，我们在多年探索的基础上，做出了一套适合商业地产从业人员和策划人员使用和借鉴的管理工具书。

其中，《商业地产项目策划》主要侧重商业地产前期的市场调查、项目分析、项目定位、建筑空间策划，并附有案例；《商业地产招商运营》则主要侧重于商业地产项目招商、商业地产模式、营销推广、招商现场管理、招商谈判、招商人员管理、商业地产日常管理。

本书由王高翔主编，在本书编写过程中，获得了许多朋友的帮助和支持，其中参与编写和提供资料的有靳玉良、刘建伟、刘海江、周亮、李汉东、韦厚娟、刘军、段青民、柳景章、李亮、杨冬琼、赵仁涛、杨吉华、谭双可、王能、吴定兵、朱霖、朱少军、赵永秀、李冰冰、赵建学、江美亮、滕宝红、匡仲潇，最后全书由王高翔统稿、审核完成。

在此对他们一并表示感谢！

由于作者水平有限，不足之处在所难免，望广大读者批评指正。

编者2011年3月

## <<商业地产项目策划>>

### 内容概要

本书以商业地产前期的项目策划为主，主要包括前期市场调查、项目分析、项目定位、建筑空间策划等。

此外，本书理论与实际相结合，提供了大量实用表格、工具，可以适当修改后运用。附录的策划案例则可以从中吸取每一个策划案例的成功要点，在进行项目策划时借鉴。

本书可供商业地产从业人员及策划人员使用和借鉴，也可供即将有志于从事商业地产的人士参考。

## <<商业地产项目策划>>

### 作者简介

王高翔

知名商业地产策划运营专家，现在深圳著名商业地产策略机构任总监职务。

20世纪90年代初进入房地产行业，在房地产策划，特别是商业地产策划招商营运方面具有丰富的经验

。历任深圳中信集团公司品牌总监、湖南中信城市广场有限公司副总经理(主管购物中心招商、商业街销售)等职。

## <<商业地产项目策划>>

### 书籍目录

#### 第一部分 商业地产概述

##### 概述一：商业地产类型

标准一：开发形式

标准二：坐落位置

标准三：规模分类

标准四：投资价值

标准五：位置形式

##### 概述二：商业地产模式

模式一：购物中心

拓展阅读：六大著名购物中心

模式二：写字楼

模式三：社区商业

模式四：专业市场

模式五：旅游地产

##### 概述三：商业地产开发八大特点

特点一：利润收取次数多、途径多

特点二：调研以主力店为主

特点三：一次性投资

特点四：资金需求量大

特点五：选址严谨

特点六：综合全面的配套设施

特点七：辐射力强

特点八：节奏快

拓展阅读：国际上的“社区商业”

#### 第二部分 商业地产市场调查

##### 内容一：商业地产市场调查方法

要点一：商业地产项目市场调查步骤

要点二：商业地产市场调查两大方法

##### 内容二：商业地产市场调查项目

项目一：经济环境

拓展阅读：商业地产调查三大特点

【范例】经济环境分析

项目二：地块情况

【工具】SWOT分析法

【范例】某项目地块介绍

项目三：城市发展规划和政策

项目四：区域零售业结构

【范例01】经营者问卷调查表

【范例02】市场客户调查

项目五：竞争对手

【实操表格】

表格01：竞争对手业务模式调查表

表格02：竞争对手竞争策略调查表

表格03：竞争对手经营状况调查表

【范例01】某购物中心竞争对手分析

## <<商业地产项目策划>>

【范例02】某城市广场部分百货

业态分析

项目六：未来商业地产供应量

项目七：消费者消费行为

【范例】消费者问卷调查表

拓展阅读：商业地产调查问卷质量

控制方法

项目八：立地条件

【实操表格】

表格01：地块与城市节点的出行便利性

表格02：经过本地块巴士服务强度

表格03：经过本地块地铁(轻轨)

服务强度

表格04：经过本地块高架路服务强度

表格05：经过本地块快速路服务强度

表格06：地块周边交通情况分析

表格07：地块内市政路情况分析

项目九：商圈

【范例】某项目商圈分析

拓展阅读：商业地产调查常用术语

### 第三部分 商业地产分析

内容一：外部环境

【范例】某温泉项目背景分析

内容二：内部情况

分析点一：项目概况

分析点二：法律及政策风险性

分析点三：市场状况

分析点四：规划情况

分析点五：项目开发

分析点六：投资收益分析

分析点七：配置管理资源

分析点八：综合分析与建议

分析点九：注意事项

### 第四部分 商业地产四大定位

定位一：商业地产客户定位

要点一：客户类型

要点二：商业地产经营四种模式

定位二：商业地产功能定位

要点一：商业地产功能定位两大因素

拓展阅读：商业地产开发八大误区

要点二：商业地产功能定位法——比较定位法

定位三：商业地产价格定位

要点一：价格定位六大因素

要点二：价格定位模式

要点三：定价合理性评估方法

定位四：商业地产形象定位

要点一：形象定位四大前提

## <<商业地产项目策划>>

要点二：商业地产项目形象定位原则

要点三：商业地产项目形象定位方法

拓展阅读：商业地产策划十大原则

【范例01】某海景国际步行街项目定位

【范例02】某花园酒店项目定位

关键点：项目定位五个环节

环节一：辨析定位问题

环节二：识别细分市场

拓展阅读：城市级别决定市场定位

环节三：确定目标市场并评价

环节四：定位体系确立

环节五：定位体系评价

### 第五部分 商业建筑空间策划

内容一：商业空间四大特征

特征一：共享性

特征二：易接近性

特征三：交换性

特征四：整体性

内容二：商业建筑策划四大依据

依据一：政府规划设计

依据二：开发商

依据三：经济效益目标

依据四：市场调查结论

内容三：商业建筑三大策划

策划一：建筑功能组合策划

策划二：商业建筑应用技术策划

策划三：商业建筑特色策划

内容四：商业建筑策划与设计

要点一：建筑外部空间四大关键

要点二：建筑内部空间

拓展阅读：百货商场动线规划

要点三：建筑空间间隔设计三原则

【范例01】某商场规划功能分布及设计建议

【范例02】某花园酒店布局与建筑规划

【范例03】某度假村规划与开发

### 附录

附录一：商业地产与传统风水

一、传统风水与城市布局

二、商业地产风水选址原则

三、商业地产之动线

四、风水地质检验原则

五、商业地产风水中商铺布局的六大原则

附录二：商业地产项目经典案例

案例01：××广场成功六大因素

案例02：××主题式商业广场

案例03：××购物公园

<<商业地产项目策划>>

案例04：××Mall开发经营六大特色

案例05：××天街

案例06：××商业广场

案例07：××商业广场

案例08：××购物中心

案例09：××中心广场

案例10：××购物广场

参考文献

## <<商业地产项目策划>>

### 章节摘录

版权页：插图：某度假村规划与开发一、规划说明为保留山体的景观魅力和文化底蕴，进行整体、合理、贴切的开发，经过深入调查和论证，项目定位于集温泉、高尔夫、户外婚纱摄影基地、五星级酒店、会议中心、分时度假物业于一体的国际一流的工作、居住、度假型综合社区。

规划重点如下。

（一）保存山体自然风貌山脉横亘于整个度假区，色彩悦目，质感丰富，是全部项目的天然背景。

开发追求“天人合一”的境界，力求保护现存山林地貌，不破坏一草一木。

（二）保证项目整体和谐统一度假区内包括公共、私人、居住三种不同性质的区域的独立子项目。项目规划以温泉休闲度假为主线。将子项目融合成风格统一的整体。

（三）凸显每个项目景观特色度假区强调带给游客多种体验，凸显项目功能和特色成为规划重点。

精心设计的设施。

独具匠心的细节，将成为游客视觉及感官的飨宴。

（四）为未来开发创造机会当前进行的主要是居住区的规划，规划目的以价值测算为最重要依据下的物业分布作为对设计公司的指导，不作为项目设计思路。

目前的规划充分考虑了与公共区域开发的接口（居住区和商业区的衔接），便于实现功能对接。

二、风格主题选取（一）景观房产独一无二的私家岛主题别墅区（温泉别墅、高尔夫别墅、湖景别墅、山景别墅）；以0.6的低容积率打造真正“港湾”空间！

精心引入的生态轴和温泉入户、天然湖区，保证100%住户拥有独特的主题和通透好景，处处体现亲水氛围。

（二）旅游度假配套设施（1）五星级度假酒店。

（2）特色主题商业街区。

（3）温泉区。

（三）风格主题（1）采撷意大利名胜之精粹，打造浪漫异国风情的21世纪高尚湖滨居住空间。

（2）以各区特色规划为翡冷翠、威尼斯湾、卡璞瑞岛、苏莲托、塞维那五大个性区域，在“蓝天”、“碧水”、“花园”、“港湾”、“大社区”的优越中营建一派温馨儒雅的滨水小镇氛围的人居环境。尽显尊贵、浪漫的意大利风情！

<<商业地产项目策划>>

编辑推荐

<<商业地产项目策划>>

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>