

<<商业地产管理模式>>

图书基本信息

书名：<<商业地产管理模式>>

13位ISBN编号：9787122165428

10位ISBN编号：7122165426

出版时间：2013-5

出版时间：化学工业出版社

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>

<<商业地产管理模式>>

前言

一波紧似一波的房地产调控，使得房地产开发公司不得不调整战略，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，无疑是一个好的方向。

比如旅游地产、购物中心、商业街、物流园区等商业项目，这些又都与国家鼓励大力发展服务业、旅游业有密切的关系。

现今各大龙头房企纷纷剑指商业地产就是最好的明证。

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天然权利，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、社区商业、物流园区、旅游地产、专业市场、写字楼等。商业地产规模大小不一，有大有小。

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，以收取租金为投资回报的模式；对于规模较小的商业房地产，尽管大多数项目依然采取租金回报的方式，但国内目前很多商业房地产中住宅、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。

另外，从可持续发展的角度来看，在商业地产开发的过程中，应该注重推广绿色低碳技术与建筑，贯穿规划、设计、施工、管理、消费全过程始终，最大限度地节约能源（节能、节地、节水、节材）、保护环境和减少污染，为人们提供健康、适用和高效的使用空间，与自然和谐共生的建筑。

绿色建筑是将可持续发展理念引入建筑领域的结果，将成为未来建筑的主导趋势。

基于此，我们在多年探索的基础上，策划、编撰出了一套适合商业地产从业人员、策划人员使用和借鉴的管理工具书：《商业地产新手快速入门》、《商业地产前期开发》、《商业地产选项全攻略》、《商业地产管理模式》。

《商业地产新手快速入门》主要由商业地产基础知识、商业地产项目分类、商业地产运作流程、商业地产运营模式四个部分组成。

《商业地产前期开发》主要包括商业地产市场调研、商业地产开发项目选择及可行性研究、商业地产投融资管理、土地使用权获取与行政审批、商业地产建筑规划设计、商业地产造价与预算管理、商业地产项目招投标、商业地产项目工程施工、商业地产项目验收与交付管理九个章节。

《商业地产选项全攻略》则由商业地产地块定位攻略、商业地产招商定位攻略、商业地产运营定位攻略三个部分组成。

《商业地产管理模式》由商业地产招商模式、商业地产营销推广、商业地产物业管理三个部分组成。此外，本套书附有大量实战工具、实战范本及经典案例，稍加修改便可运用于实际操作中，可以说是商业地产人士不可多得的一个职场助手。

本书由王高翔、付玮琼主编，在编写过程中，获得了许多商业地产策划机构、商业地产一线从业人员和朋友的帮助与支持，其中参与编写和提供资料的有靳玉良、刘建伟、刘海江、刘军、王生平、宁仁梅、李辉、李景吉、李景安、冯飞、杨冬琼、赵仁涛、赵建学、陈运花、匡五寿、张一文、张众宽、郭华伟、胡昊文、雷蕾、彭塞峡、孟照友、江美亮、滕宝红，最后全书由王高翔、付玮琼、匡仲潇统稿、审核完成，在此对他们一并表示感谢！

由于作者水平所限，不足之处请读者指正。

<<商业地产管理模式>>

内容概要

《商业地产管理模式》由商业地产招商模式、商业地产营销推广、商业地产物业管理三个部分组成。内容紧密结合商业地产实际情况，提供了大量实用表格、规范、工具，可以适当修改后运用。同时，书中提供了经典案例，供相关人员管理、策划时借鉴。

《商业地产管理模式》可供商业地产从业人员及策划、管理人员使用和借鉴。

<<商业地产管理模式>>

作者简介

王高翔，国内知名商业地产顾问公司总监。

具有多年房地产从业工作经历，10余年商业地产策划招商经验，在中信地产工作10余年，参与了深圳乃至华南首家大型购物中心——深圳中信城市广场主力店招商及开业以来的各种大型推广活动；在湖南长沙主持长沙中信城市广场的前期策划、全面招商及商铺销售工作；从事商业顾问工作以来主持参与国内多个项目的策划招商工作。

主编《商业地产项目策划》、《商业地产招商营运》等较有影响的专业畅销书籍。

付玮琼，经济管理专业博士。

多年来从事物流与供应链管理、连锁经营管理、商品学等方向的研究，2011年获全国优秀教师。

主讲《物流配送管理》、《连锁经营管理》、《国际货物与通关》、《商品学》等本科及研究生课程。

在相关领域发表学术论文6篇，其中EI检索5篇，1STP检索2篇，多篇获全国教育改革优秀教学论文大赛一等奖。

主持教研教改课题3项，参与国家自然科学基金、省部级科研项目5项。

编写超市经营管理系列丛书7部、物流管理系列丛书多部，其中2部被列为国家级规划教材。

参与“黑龙江省冷链物流规划”、“奥特莱斯城商业体项目”、“龙运物流园区规划”等多项政府规划课题研究。

<<商业地产管理模式>>

书籍目录

第一部分商业地产招商模式 第章商业地产招商概述2 第一节商业地产招商基础知识2 知识一：商业地产招商阶段2 相关知识：写字楼目标客户锁定2 知识二：商业地产招商的特点5 相关知识：中小项目招商解决方法7 相关知识：商业地产项目常用术语9 知识三：商业地产招商的原则16 相关知识：百年老店商家选址宝典16 知识四：招商对象的定位18 第二节商业地产招商误区与风险防范19 知识一：商业地产招商的误区19 实战范本××时尚购物中心招商方案19 知识二：商业地产招商的风险21 相关知识：商业地产项目定位21 知识三：顶层招商的策略25 实战范本××商业街招商策略26 第章商业地产自主招商28 第一节招商部部门组建28 项目一：招商部部门职责28 项目二：招商部部门组织架构28 项目三：招商部经理岗位职责29 项目四：招商专员岗位职责29 第二节招商现场接待30 实战范本××购物中心招商现场接待流程30 流程一：欢迎客人30 流程二：引导入座（第一次）31 流程三：业务寒暄31 流程四：参观展示31 流程五：引导入座（第二次）31 流程六：带客户看房32 流程七：引导入座（第三次）32 流程八：商铺销控32 实战范本××购物中心商铺销控表32 流程九：销售论价34 流程十：现场逼定34 相关知识：现场逼定技巧34 流程十一：商铺确认35 流程十二：签单收款35 流程十三：送客，填写资料36 第三节招商谈判知识37 知识一：招商谈判的原则37 实战范本××购物中心租赁意向书38 知识二：不同类型客户的应对39 知识三：学会说服客户42 知识四：客户异议处理方法43 相关知识：客户异议处理技巧46 知识五：客户咨询的常见问题47 第四节招商专员管理49 要点一：规范招商专员仪容要求49 相关知识：招商专员常用文明用语52 要点二：掌握招商专员基本礼仪54 相关知识：饭桌礼仪60 要点三：明确招商专员的素质要求61 要点四：加强招商专员的培训62 要点五：对招商专员进行制度化管理63 实战范本招商专员考勤规定63 实战范本招商专员工作要求63 实战范本认租书管理规范65 要点六：不断激励招商专员66 要点七：对招商专员进行考评67 实战范本××购物中心招商考核奖励办法68 第章商业地产委托招商70 步骤一：选择招商代理公司70 步骤二：签订招商代理合同72 实战范本××项目招商策划代理合同书72 实战范本××地产招商代理委托协议83 第章商业地产租赁模式86 第一节商业地产租赁方式86 方式一：只租不售86 实战范本××大厦招租方式88 相关知识：整栋租赁与分割租赁分析89 实战范本××服装批发市场门面租赁合同89 方式二：销售93 方式三：组合模式97 第二节商业地产租赁的管理99 事项一：认租手续及审批办理99 实战范本商铺租户租赁资格评估表100 实战范本写字楼租户租赁资格评估表102 实战范本商铺临时认租书102 事项二：签署租赁合同103 实战范本商铺出租意见书104 实战范本收铺通知书105 事项三：续约、再出租办理106 事项四：商用物业竞价107 事项五：退租手续办理107 实战范本商铺退回验收单108 第二部分商业地产营销推广 第章商业地产不同阶段营销110 阶段一：蓄水期110 阶段二：开盘期112 阶段三：开业期113 阶段四：养市期114 阶段五：运营期115 第章商业地产营销工具116 工具一：招商处116 实战范本××购物广场招商处包装方案118 工具二：楼书宣传119 工具三：DM单宣传121 工具四：VI系统宣传122 工具五：户外包装宣传122 工具六：报纸宣传123 工具七：电台宣传123 工具八：电视台宣传123 实战范本××建材市场阶段媒体策略及组合124 工具九：车身广告宣传129 工具十：其他媒体宣传129 工具十一：开展活动营销129 实战范本××广场封顶仪式活动方案129 实战范本××时尚购物中心营销推广方案132 第三部分商业地产物业管理 第章商业地产自营物业管理138 第一节物管部部门岗位职责138 内容一：物管部部门职责138 内容二：物管部经理岗位职责138 内容三：运行督办经理岗位职责139 内容四：强电主管岗位职责139 内容五：空排主管岗位职责140 内容六：电梯主管岗位职责140 内容七：维修电工领班岗位职责140 内容八：管钳工领班岗位职责141 内容九：维修管钳工岗位职责141 内容十：维修电工岗位职责142 内容十一：物管部文员岗位职责142 内容十二：楼面维修工岗位职责143 内容十三：仓库保管员岗位职责144 内容十四：采购员岗位职责144 第二节物业服务前期介入145 事项一：规划设计阶段介入145 事项二：项目施工阶段介入151 实战范本施工质量问题的设计缺陷问题（专业版）156 实战范本施工质量问题的设计缺陷问题案例模板（通用版）156 事项三：项目销售阶段介入156 事项四：竣工验收阶段介入159 第三节商户装修管理163 要点一：制定商户装修流程163 实战范本××购物中心商户装修管理流程163 要点二：明确装修材料要求163 要点三：保证装修安全管理要求164 实战范本施工人员出入证164 实战范本商户装修施工人员出入办证表165 要点四：加强装修现场管理166 要点五：召开商户装修座谈会166 要点六：签订铺位装修协议书167 实战范本××购物中心装修施工协议书167 第四节日常物业管理事项170 类别一：

<<商业地产管理模式>>

写字楼日常物业管理170 实战范本 × × 写字楼保洁项目清洁频次规定173 实战范本 × × 写字楼保洁管理规定175 类别二：购物中心日常物业管理183 实战范本 × × 购物中心环境卫生保洁185 实战范本 × × 购物中心火警处理预案186 实战范本 × × 购物中心停电处理预案189 第章商业地产委托物业管理191 要点一：发布招标信息191 实战范本 × × 商业街物业招标公告191 实战范本 × × 广场物业管理招标文件（招标代理机构）193 要点二：确定物业公司选择标准203 要点三：签订物业服务合同204

<<商业地产管理模式>>

章节摘录

版权页：插图：8.1夏阶段服务费的支付方式如下。

(1) 该阶段服务费结算以乙方招商的客户与甲方签订正式的合约并交纳相当于三个月租金，且正式进场为前提条件。

(2) 若乙方招商的客户在签订合约后悔约，甲方无须向乙方支付佣金。

乙方应将已收取的服务费自甲方书面通知之日起三日内全额退还甲方，甲方也有权直接从应支付给乙方的服务费中扣除。

(3) 该阶段服务期间，如果乙方招商客户退租、退场，乙方应负责立即招进新的客户进场。

(4) 甲、乙双方以月作为该阶段服务费的结算周期。

双方应于次月五日前对乙方上个月的服务费进行结算，甲方于确认结算值后的七日内向乙方支付服务费的50%，剩余50%在该阶段服务期满双方结算完毕后支付。

9. 该阶段服务成果的形式和要求如下。

(1) 该阶段服务期限内，乙方为甲方提供的服务应当以文字、图纸、图片或其他形式的载体体现，各服务成果具体载体均应当为至少书面文本二套以及至少电子文本一套（本合同另有约定的除外）。

(2) 乙方提交的相应书面文件，应当满足科学性、合理性、可操作性和最大限度满足甲方利益，对报告内容应当进行充分说明，达到甲方工作人员可以充分理解的程度。

如甲方工作人员有异议，乙方应当负责给予充分解释。

(3) 对于属于文案、设计内容的服务项目，乙方应当按期向甲方提交书面报告。

(4) 其他服务项目如公关活动等，乙方应当向甲方提交相应的方案及建议，并配合甲方检查具体执行情况，随时提出修正意见，并在活动结束后三日内向甲方提交执行情况报告。

(5) 乙方应当于每月五日前，向甲方提交服务月报，其中应当包括当月计划、当月已完成的项目、计划履行情况、下月计划以及对已履行情况的分析、建议。

前述文件，均须经甲方签字同意后方可执行，如甲方对其内容提出异议的，乙方应当按甲方意见限期修改，直至满足甲方要求。

对于紧急事项，甲方可通过电话、传真通知确认，并在确认后24小时内以特快专递的方式发出书面确认。

经甲方确认的营销计划、方案、样稿、报告等，乙方对其文件承担责任并应严格执行，不得更改，但可在履行中向甲方提出建议。

10. 广告策划、设计、发布服务要求如下。

(1) 甲方聘任乙方进行该项目的广告创意、设计，具体服务内容以每次甲方下发的《广告工作任务书》为准。

<<商业地产管理模式>>

编辑推荐

《商业地产管理模式》可供商业地产从业人员及策划、管理人员使用和借鉴。

<<商业地产管理模式>>

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>