

<<商业地产赢家的探秘>>

图书基本信息

书名：<<商业地产赢家的探秘>>

13位ISBN编号：9787111232285

10位ISBN编号：7111232283

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业出版社

作者：吕波

页数：206

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>

## <<商业地产赢家的探秘>>

### 内容概要

本书所选案例均是在2007年发生的项目，作者以专家的独特视角，分析了在我国好地段的住宅开发基本完毕的情况下，房地产企业如何介入商业，以及商业又如何与地产进行最佳融合的真实案例。这些国内最新商业与地产成功结合的案例，包括：SHOPPINGMALL、购物中心、百货、OUTLETS、专业商业、创意产业、文化地产、旅游地产等，并提出了相应的理论和操作新模式。本书非常适合从事和准备进入商业、房地产、商业地产的人员阅读。

## <<商业地产赢家的探秘>>

### 作者简介

吕波，北京翰卓德投资咨询公司董事长，中国商业地产投资咨询网CEO，北京交通大学博士生（企业管理专业），商业地产投资规划咨询专家和战略咨询专家，咨询服务200余家企业，已出版《找旺铺：商业地产定位与实操》、《生金旺铺：商铺投资指南》。

## <<商业地产赢家的探秘>>

### 书籍目录

开篇的话 中国地产出现了哪些新模式?前言第一章 超级购物中心式地产消费者分析业态组合分析经营特色分析区域消费分析交通和停车条件分析劣势分析优势分析实操性借鉴第二章 精品百货式地产生存条件分析发展空间分析实操性借鉴第三章 奥特莱斯地产市场表现分析发展历程分析新业态与老地产未来趋势的分析实操性借鉴第四章 老城区地产成功的原因分析实操性借鉴第五章 新城区地产发展历程分析成功条件分析消费者分析竞争性分析与借鉴第六章 专业性地产发展历程分析未来趋势分析经验分析与借鉴第七章 旅游地产选址分析差异化分析盈利分析与借鉴第八章 文化地产成功经验分析缺陷性分析实操性借鉴第九章 创意地产发展历程分析设施条件分析发展趋势分析不足性分析和借鉴第十章 什么是最佳的模式是否有利于形成强势?  
是否有利于结合优势?  
是否与环境硬件匹配?  
是否与竞争对手错位?  
是否保持前瞻性?  
是否达到标准化?  
第十一章 地产大盘实操手记手记一：市场调查需柔性手记二：商业地产的文化手记三：商业地产是媒体手记四：主体研究应对谁手记五：招商应当跟谁走手记六：地产招商无圣经手记七：有效招商的学问手记八：地产招商相信谁手记九：谁是咨询界懒汉手记十：正确的融资步骤后记 从资源到能力的嬗变翰卓德投资丛书简介

## <<商业地产赢家的探秘>>

### 章节摘录

第一章 超级购物中心式地产： 消费者分析： 笔者曾经咨询服务江苏的一个地产项目。在进驻项目后，遇到的第一个问题是：主体建筑是设计成欧式风格还是中式风格？

项目的投资方曾经以此为专题，组织召开会议进行专题研究，但分歧的双方谁也说服不了谁。

在笔者看来，这是一种典型的无效讨论。

从表面上看来，这是建筑的问题，但实际上却是消费者的问题。

即：究竟是建成什么形式的风格，并不应当由哪个投资者或者设计者说了算，而是由目标消费者说了算。

大多数目标消费者的选择才是市场的选择，否则就是违背了市场规律。

我曾经统计过，在地产定位与规划中涉及硬件设施的主要问题大约有50个，至于适合采取什么样的建筑风格只是这50个问题其中的一个。

也就是说，仅仅硬件设施这一块，可能存在分歧的就有50处之多，而且如果没有基于消费者调研的基础数据，很多争议是无法下结论的。

如果地产的开发投资方对消费者的研究不充分，则开发投资方将陷入如下可怕的境地：他们将面临无数的争议性问题，但这些问题往往是越讨论越没有结果，正所谓“干头万绪、丝乱如麻，剪不断、理还乱”，大量的无效的讨论和分不清对与错的内部扯皮，将使开发投资方陷入低效和惘然中，整个项目如同陷入沼泽地一样，前进难行，后退无力，这是一种近乎绝望的境地。

因此，对消费者进行研究，是MALL研究中最基础、最重要的一项内容。

<<商业地产赢家的探秘>>

编辑推荐

本书完全以最新的案例为主，所选案例均是在2007年1~9月发生的项目。它是在对全国市场进行考察后所得到的最新考察资料为创作依据，所分析的案例均为国内最新的商业与地产成功经营的案例，包括SHOPPING MALL、购物中心、百货、OUTLETS、专业商业、创意产业、文化地产、旅游地产等。在书的架构及语言风格上，也尽量以读者的阅读习惯为创作依据，使阅读成为一件乐事。本书非常适合从事和准备进入商业、房地产、商业地产的人员阅读。

<<商业地产赢家的探秘>>

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>