

<<商业地产真相>>

图书基本信息

书名：<<商业地产真相>>

13位ISBN编号：9787111234982

10位ISBN编号：7111234987

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：张家鹏

页数：207

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>

## <<商业地产真相>>

### 内容概要

本书前三章分别就定位、租售、运营管理三个商业地产全程运作中的重要环节作出了分析，第4章和第5章是对中国大陆商业地产及北京商业地产形势和发展现状的看法，而第6章则是作者作为商业顾问的思考。

全书内容独立成篇，短小精悍，探讨了商业地产项目运作中的热点问题；分析了影响商业地产项目运作成败的因素，并提出了务实的实施经验；加之以诸多实际项目案例作为佐证，可以使读者得到拿来即用的启示。

书中近百张独具风格的彩色图片，呈现了一场精彩的商业零售和地产项目相得益彰的视觉盛宴。本书能够为商业地产从业人员的业务工作提供切实有效的专业帮助，对商业地产投资者也颇具借鉴价值。

## <<商业地产真相>>

### 作者简介

张家鹏，中国大陆最具权威的商业地产专家之一，现任戴德梁行华北区董事，商业地产顾问业务负责人。

张先生在商业零售运作及商业地产开发经营方面积累有丰富经验，携同团队长期为国内外机构投资者、房地产上市公司及政府大型商业项目提供顾问/招商/管理服务，运作商业面积累计超过400万平方米，合作客户包括花旗集团、瑞安建业、裕景集团、华平投资、厦门市政府、上海实业等，地域遍及北京、天津、青岛、沈阳、西安、重庆、大连、厦门等中国主要城市。

张家鹏先生典型项目案例：  
· 北京中关村广场 北京中关村广场是中国最大的地下购物中心，面积20万平方米。

张先生及团队作为该项目策划顾问及首席招商代理，以富有成效的工作保障了项目成功运作，为其引入了LaVita主力百货店、美嘉影城以及Ports、ESPRIT、Oxygen、odb0、Azona等大量品牌。

· 北京新光天地 北京新光天地是北京档次最高的大规模购物中心，面积18万平方米。  
张先生所在团队担任本项目策划顾问及购物中心独家招商代理，协助本项目完成了项目定位、设计优化、招商推广等重要工作，为其引入的一线品牌包括CUCCI、Prada、BALLY、Dunhill、COACH、FENDI、MAXMAIRA、HUGOBOSS等。

· 北京金地商业中心 北京金地商业中心是北京长安街上档次最高的大规模购物中心，面积2万平方米。

张先生所在团队担任该项目策划顾问及独家招商代理，在激烈竞争的环境下成功实现了项目的高档定位，为其引入了美美百货（MaisonMode）及诸多国际知名品牌。

· 裕景大连中心 裕景大连中心位于大连核心商圈青泥洼区域，商业面积约10万平方米。  
张先生携团队担任该项目的策划顾问，结合城市消费发展趋势及商家访谈结论，协助项目确立了娱乐特色商业发展方向，其纯粹化的理念及精彩的内在组合引发了业内广泛关注。

## &lt;&lt;商业地产真相&gt;&gt;

## 书籍目录

名家、媒体人推荐语前言 赢在起点——定位操作探讨商业地产项目的定位之道解析商业步行街案例——  
——空中的步行街是什么导致商业地产的失败商铺空置——因分析盛唐时期的商业借鉴毕堡的——  
——让建筑带来生意如何打造体验型商业日本购物中心发展及趋势分析中关村广场购物中心案例重在执行  
——租售实施要项购物中心如何实现高效招商主力店选择的利弊商业零售市场竞争激烈，大型主力店  
组合风险显现北京新光天地——分析北京商铺投资市场风险分析充满风险的“商场式产权商铺”如何  
看待售后包租商铺怎样找到高价值商铺商业地产中的系统谬论潘石屹的商铺策略商铺营销中的承诺一  
致——则解决销售商铺——营问题的提示商业地产的“果盘”阳泉金联财富广场案例细节制胜——商业  
运营启示如何保持购物中心的运营活力理性看待新商业项目的培养期美国购物中心衰亡——因分析美国  
购物中心衰亡的启示商业的利益和精神高歌猛进——颶变中的商业地产机会商业地产开发进入新规则  
时代中小城市商业地产的新机会海外资本加速布局中国商业地产实力内资房企热捧商业地产开发房地  
产的杀人游戏一日千里——北京商业地产之风云突变北京商业地产市场特征分析北京商铺产品供应分  
析亚奥板块商业发展分析万平方米商铺同期争夺客户多中心商业格局将正式形成商业快速进入购物中  
心时代北京南城的新商业机会北京发展大型郊区购物中心应谨慎商业地产遭受“忽悠”的报复北京商  
业地产趋势分析奥运对商业地产的影响北京地铁对商业的影响自说自话——商业顾问映象商业地产顾  
问的作用顾问的个工作准则醉汉思维的警示

## 章节摘录

## 01 赢在起点——定位操作探讨 商铺空置原因分析 1.阶段面积供应过量，超出需求规模

北京的商铺面积大量集中供应，同期招商，而作为需求方的零售商在短期内开店扩张计划未能达到与供应相匹配的高速度，因此造成阶段的供需失调，导致了一定面积商铺的空置。

控制建议： 开发商在进行商业项目开发时要理性分析判断项目的可行性及可发展规模，在分析判断过程中除了要针对区域商业市场、消费者、现有商业项目进行深入分析外，更要注重“零售商访谈”工作——就项目的定位、具体业态布局与零售商进行沟通，了解其入驻项目意向，并按照现有需求可消化的面积，结合未来需求规模的可增长空间来确定项目发展规模，如此可增加项目招商的确定性，避免空置风险。

2.不合乎商家需求的产品进入市场造成空置 诸多项目在设计时未考虑不同业态零售商的硬件需求特征，实际上不同业态商家在层高、柱距、荷载等方面有不同的要求，如果在设计时未能作出针对性预留，则在后招商时就难以成功。

即使位置再优越，可能零售商也无法接受，因此造成了空置现象。

控制建议： 商业项目在设计实施前就应该有明确的定位，亦要初步确认每层的业态布局，在以上诸项得以确定的基础上，再参照不同业态的需求特征，同时考虑相对的可调性，形成设计意见来指导设计工作，如此可避免未来不适合商家需求的产品出现而形成空置。

3.分割产权销售造成经营失败导致空置 诸多开发商为快速回收投资而采取划割商铺销售的方式操作，但销售后将会造成业主众多且过于分散，使得项目整体难以实现统一的经营规划，在各自为营的情形下也无法建立自身的竞争优势，最终往往会导致经营失败，形成空置。

## &lt;&lt;商业地产真相&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

专业倍增效率 --评张家鹏《商业地产真相》刘磊 如今，“专业”这个词曝光率极高，由专业的人来做专业的事，成为人们不谋而合的共识。在做事过程中表现出较高职业化素养的人，被称为“专业人士”；能够掌握并灵活应用职业化知识和技能，可谓“专业精深”；而全力以赴把事情做好，则具备了“专业态度”。总之，我们越来越相信--专业倍增效率，专业创造价值。最近读了由张家鹏先生写的一本叫做《商业地产真相》的书，可说是将“专业”表现得淋漓尽致的一本好书。

与其他地产类型相比，商业地产是运作最为复杂，但是有机会取得更高收益的物业类别。都说商业地产难做，除去宏观环境、市场态势、竞争程度和项目个性等因素的影响，其实更需要强化执行，专注于项目运作过程中专业化的策划思路和操作方式。

“工欲善其事，必先利其器”。

对于做好商业地产项目的策划和运营，书中的颇多观点还是值得借鉴。

商业地产的定位之道，对商业地产成败因素的解析，体现了夺目的商业地产策划思路；通过对购物中心租售策略条分缕析地介绍，从不同视角对商铺投资的风险分析，以及商业运营中的细节，展示了卓有成效的商业地产租售、运营管理的新思路。

另外，作者表达了对中国大陆商业地产及北京商业地产形势和发展现状的看法，特别是对北京主要区域板块商业地产发展的解读，为我们提供了对我国其他城市相关情况比较依据和系统参照。

值得一提的是，书中有很多精美的彩色图片，展现了一场精彩的商业零售和地产项目相得益彰的视觉盛宴。

颇具个性的点评文字拓宽了知识，图文互动，可引发新的思考，找到新的灵感。

有句话说得好，“授人以鱼，不如授人以渔”。

品尝一顿大餐，的确可能不如会做几道小菜来得实在。

而这本书确实兼具了这两种功能，不管你把它当作大餐还是小菜，都值得品读。

那些简单明快的文字，清新雅致的图片，使阅读本身成为一种享受，又能看到务实的方法，得到触类旁通的启发。

读后，是隽永的回味。

如果说把读书也作为一件专业的事情来看，读到一本好书就是找到了一个良师益友，你大可放心随性地与之交流，可深可浅；如果说读一本书是一次思想旅行，读《商业地产真相》，让你不虚此行。

## &lt;&lt;商业地产真相&gt;&gt;

## 编辑推荐

本书是国际著名地产顾问集团高层在中国的首部专业著述。

作者张家鹏先生任职DTZ戴德梁行华北区董事，商业地产顾问业务负责人，曾参与北京中关村广场、新光天地、天津文化街、大连中心等超过40个大型商业项目的定位/招商/管理工作。

本书内容源于商业地产运作过程中的分析与思考，涵括了市场、定位、招商、运营等方面的诸多关键问题，有解决商业难题的经验分享，还有操作案例的生动展示；有对中国商业地产趋势的判断，也有美国及日本商业地产发展经验的参照分析。

作者基于国际化的视野及深厚的专业功底，以小篇章的形式对相关问题一一进行了深入解析，不但展示出了诸多问题的实质，亦提供了分析问题的思路方法。

本书的务实价值得到了业内的高度认可，瑞安建业、花旗投资、ARUP等诸多国际性房地产发展商、投资基金、商业设计公司、行业媒体高层均史无前例地对本书进行了点评推荐。

本书适合关注商业地产行业的相关人士阅读，如房地产开发、商业（物业）管理、商业零售、房地产广告、房地产顾问及代理、房地产媒体、建筑设计、政府相关部门及协会、商铺投资者等。

本书作者张家鹏先生，将商业地产的重要环节，从定位至执行，整体深入地将其务实的经验与读者分享，亦提供了不同案例，尤其对国内包括北京不同区域的商业地产环境、变化及未来商机作出了深度分析。

在与张家鹏先生以往的合作经验中。

确实对他在商业地产的专业提议投以信任的一票。

也很高兴看到他的著作出版，愿意将经验与同业分享。

——瑞安建业资产管理（香港）有限公司董事总经理 黄勤道 与其他地产类型相比，商业地产是运作最为复杂，但有机会取得更高收益的物业类别。

中国商业地产发展经历一个阶段过程后。

在方向性开发思考方面已取得了长足进展，未来应强化对操作执行环节的纵深化关注，以细节的完善保障物业价值的最大化发挥。

张家鹏先生作为具备丰富经验的专业人士，在本书中分享了其在商业地产项目运作过程中的经验与心得，对诸多关键操作要素进行了深入分析，从对问题的梳理到解决方案的提供都颇具务实意义，给人以启发。

——花旗集团（Citigroup）房地产投资事业部副总裁 中国区总经理 张虎跃 正因为张家鹏先生对商业地产策划顾问工作的热爱，才能够依靠自己的智慧、勤奋和有心积累写出这本优秀的作品。

书中既有理性的分析。

又有大量的案例阐述，条理清晰，通俗易懂。

无论对于商业地产行业的专业人士，还是有心于商业投资的人士来讲都有重要价值。

希望更多读者能够尽早读到张家鹏先生的作品，期待不久的将来张先生再有新作问世。

——搜狐（Sohu）公司首席运营官 焦点房地产一创始人 龚宇 几年来，业内有种“狼来了”似的流行说法：商业地产项目供量过大。

但到了香港一看，几乎一步一商铺。

于是犯了迷糊：到底过剩还是不足？读过张家鹏先生的新作，顿悟：不是项目过多，而是具备专业水准和客户至上精神的服务机构太少，怀揣偏方的江湖术士太多。

这才是商业地产难做的顽疾所在。

办对事先要找对人，就像本书首篇之标题：赢在起点。

而获知真相，无异是起点上的起点。

基于此，张先生积多年宝贵经验写就的“商业地产真相”。

应成为更多业者的案头书。

越早越好。

——《地产》杂志主编 张文豪 商业地产项目策划和实施都比一般住宅及写字楼项目复杂，



<<商业地产真相>>

从市场定位、发展战略到设计和招商以及后期管理都充满挑战和风险。

再加上中国城市有其特殊的发展过程和消费者行为，不可以全盘接收国外经验。

张家鹏先生在文中从多个角度分析了商业房地产的成败因素，从购物中心、步行街到商铺等，都提供了不可多得的实施经验。

有关分析亦有多个实际案例作为参考，实为难得的参考资料。

张家鹏先生轻松之文笔，严谨之态度，广阔之思维都一一在书内表现无遗。

本书为商业项目开发商、设计师、策划师及有兴趣人士必读之作。

——资深规划师及城市设计师 前美国（JERDE）捷得建筑师事务所中国区总监 叶祖迭



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>