

<<商住综合项目开发全程策划>>

图书基本信息

书名：<<商住综合项目开发全程策划>>

13位ISBN编号：9787112120642

10位ISBN编号：7112120640

出版时间：2010-6

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：余源鹏 编

页数：317

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>

<<商住综合项目开发全程策划>>

前言

近几年，随着房地产发展的加快和热度的升温，房地产项目正朝着多元化发展。全国各地出现的商住综合项目越来越多。

本书中的商住综合项目并非指一般意义上的商住楼，而是指可能同时具有住宅、别墅、公寓、写字楼、商场、商业街、酒店等多种开发类型的综合项目。

在现实生活中，纯粹的单一开发类型的项目所占的比例很少。

例如土地性质为居住用地的项目，它虽然以开发住宅为主，但在很多情况下都会开发一些低层商铺作为住宅的配套，以方便人们的生活。

以这个概念统计，大家会发现商住综合项目占有所有房地产开发项目的80%以上。

因此，商住综合项目是非常普遍的。

如何成功开发商住综合项目是商住综合项目开发运营企业最关心的问题。

要解决好这个问题，做好市场分析、项目定位、产品规划、投资分析、整合推广、租售执行等步骤的策划和操作是最关键的。

由于商住综合项目涉及多种开发类型，同时对策划人员的技术要求更高（例如要确定项目开发哪几种的物业类型、各种物业类型的开发比例是多少等），而且市面上没有一本专门介绍商住综合项目开发全程操作的书。

因此，为了让广大从业人员对商住综合项目全程实操策划有更深入的认识，为了促使各商住综合项目开发运营能够顺利进行，经过近两年的研究探索，我们特别策划编写了这本书——《商住综合项目开发及全程策划》。

<<商住综合项目开发全程策划>>

内容概要

本书讲述了商住综合项目开发全程实操策划的指导理论和全程操作，重点介绍商住综合项目开发市场分析、项目定位分析、产品规划建议、投资分析、整合推广策划、租售执行策划等关键步骤的策划。本书是全国商住综合项目开发与经营各企业相关从业人士的必备工具型实战参考图书，是广大房地产从业人士和策划师职业提升的实用读本。

本书十分适合房地产开发公司、房地产顾问策划公司、房地产租售代理公司、房地产市场调研公司、商业经营管理公司、房地产广告公司的从业人士阅读。

同时，本书也是工商管理 and 房地产专业师生的优秀参考教材。

<<商住综合项目开发全程策划>>

书籍目录

第一章 商住综合项目开发市场分析 第一节 商住综合项目投资环境分析 一、经济环境分析 二、政策环境分析 三、人口环境分析 四、城市条件分析 第二节 商住综合项目房地产行业分析 一、房地产行业市场分析 二、住宅物业分析 三、商业物业分析 四、写字楼物业分析 五、别墅物业分析 六、酒店式公寓物业分析 七、产权式酒店物业分析 八、专业市场物业分析 第三节 商住综合项目自身情况分析 一、项目基本情况分析 二、项目周边环境分析 三、项目周边配套分析 第四节 商住综合项目客户群分析 一、住宅物业客户群分析 二、商业物业客户群分析 三、写字楼物业客户群分析 四、公寓物业客户群分析 第五节 商住综合项目竞争对手分析 一、商住综合项目总体竞争对手分析 二、居住物业竞争对手分析 三、商业物业竞争对手分析 四、写字楼物业竞争对手分析 五、公寓物业竞争对手分析 第六节 商住综合项目SWOT分析 一、商住综合项目优势分析 二、商住综合项目劣势分析 三、商住综合项目机会分析 四、商住综合项目威胁分析 五、商住综合项目SWOT总结分析 六、商住综合项目市场分析总结第二章 商住综合项目定位分析 一、商住综合项目开发类型定位 二、商住综合项目档次定位 三、商住综合项目客户群定位 四、商住综合项目开发主题定位 五、商业综合项目案名定位 六、商住综合项目形象定位 七、商住综合项目功能定位 八、商住综合项目产品定位 九、商住综合项目业态定位 十、商住综合项目价格定位第三章 商住综合项目产品规划建议 一、商住综合项目总体规划建议 二、商住综合项目规划指标建议 三、商住综合项目总平面规划建议 四、商住综合项目建筑风格设计建议 五、商住综合项目业态规划建议 六、商住综合项目商铺间隔建议 七、商住综合项目户型规划建议 八、商住综合项目交通规划建议 九、商住综合项目绿化景观设计建议 十、商住综合项目装修建议 十一、商住综合项目配套建议 十二、商住综合项目物业经营管理建议第四章 商住综合项目投资分析 一、商住综合项目开发周期估算 二、商住综合项目投资估算 三、商住综合项目资金筹措计划 四、商住综合项目收入估算 五、商住综合项目效益分析 六、商住综合项目敏感性分析 七、商住综合项目风险分析 八、商住综合项目投资分析总结第五章 商住综合项目整合推广策划 一、商住综合项目总体营销策划 二、商住综合项目品牌策划 三、商住综合项目广告策划 四、商住综合项目媒体策划 五、商住综合项目包装策划 六、商住综合项目公关活动策划 七、商住综合项目推广策划第六章 商住综合项目租售执行策划 一、商住综合项目租售模式确定 二、商住综合项目租售人员培训 三、商住综合项目租售价格制定 四、商住综合项目销售执行策划 五、商住综合项目招商执行策划

<<商住综合项目开发全程策划>>

章节摘录

随着金华作为浙江中西部旅游中心的品牌带动作用和客源集散功能的不断增强，同时快速发展的对外经济和对外交流，使得金华的旅游和商务接待人数在相当长的一段时间内还将维持在上升通道，从而将导致城市酒店的中高档客房供应量长期处于紧张阶段，这些现象都为独立的产权式酒店提供了广阔的机遇。

小结： 金华酒店业未来发展前景看好，结合本案来看，稳定的客源为酒店的良好经营提供了有力的保障，也会进一步增强投资者的信心。

4) 金华产权酒店投资心理分析 根据市场定位方向，在产品需求上我们通过对金华当地的个体工商户、机关公务员、企业高层管理人员以及外地到金华进行商务活动的外地私营企业主、企业管理人员等进行了针对型访谈，综合结论如下： a.金华投资热情较高，但由于对产权式酒店知之甚少，所以在选择投资方向上还是以商铺和单身公寓为主； b.对金华酒店业的经营状况评价较高，普遍认为各酒店入住情况较好，酒店业未来经营前景广阔； c.在选择入住酒店时更多考虑的是酒店的硬件设施和服务水平，商务人群还较多地考虑交通的便捷、酒店客房中商务设施的配备等因素；对酒店的管理上，多数人群表示接受品牌酒店管理公司的管理。

<<商住综合项目开发全程策划>>

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>