

<<房地产开发策划案例精解4>>

图书基本信息

书名：<<房地产开发策划案例精解4>>

13位ISBN编号：9787112150649

10位ISBN编号：7112150647

出版时间：2013-4

出版时间：夏联喜 中国建筑工业出版社 (2013-04出版)

作者：夏联喜 编

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>

<<房地产开发策划案例精解4>>

内容概要

《房地产开发策划案例精解4:商业地产》紧抓商业地产7大主流产品形态（写字楼、酒店式公寓、城市综合体、社区商业、专业市场、商、业街、产业园），分别还原其操盘模式。

《房地产开发策划案例精解4:商业地产》理论部分，提纲挈领，精练实用；案例部分，从近500个案例中精选，情景化呈现，极具实战性和代表性。

特别适合房地产开发人员、策划人员、营销人员等房地产从业人员阅读。

<<房地产开发策划案例精解4>>

书籍目录

第一章写字楼 一、写字楼的分类 二、写字楼的产品设计要点 三、写字楼的营销推广模式 四、写字楼的公关策略 案例1重庆XXZX写字楼项目定位解码 解码一：认知项目本身 解码二：市场专项及典型案例研究 解码三：写字楼客群研究 解码四：项目整体定位 解码五：项目产品设计建议 第二章酒店式公寓 一、酒店式公寓的定义、特点 二、酒店式公寓的产品与市场分析 三、酒店式公寓的开发策划 四、酒店式公寓市场竞争策略设计 案例2北京JQ时代广场酒店式公寓竞标方案 第一部分：市场研究 第二部分：项目定位 第三部分：产品建议篇 第四部分：销售执行篇 第五部分：营销推广篇 第三章城市综合体 一、城市综合体综述 二、城市综合体定位 三、城市综合体整体规划 四、城市综合体营销推广 五、城市综合体的运营策略 案例3成都DMF演艺综合体项目营销策划攻略 攻略一、项目开发研判 攻略二、产业聚集为突破口 攻略三、王者归来 攻略四、尘埃落定 案例4南宁SJC社区综合体项目整体定位及物业发展建议 一、项目层面解读 二、核心问题结构化分析 三、发展模式研判 四、整体发展战略及整体定位 五、各物业类型定位 六、整体规划 第四章社区商业 一、社区商业的四大特征 二、社区商业分类及表现形式 三、各种形态社区商业开发核心要点分析 案例5沈阳WKC项目商业整体定位与规划 一、商业定性分析 二、配套型商业定位规划 三、滨河路主题商业街定位规划、操作策略 四、WKC商业规划模型 第五章专业市场 一、专业市场的概念及特性 二、专业市场的分类 三、专业市场的开发模式 四、专业市场投资开发的四大要点 案例6昆明CXTX国际汽车城一期项目策划 一、目标梳理与分解 二、项目概况 三、整体研判 四、营销策略 第六章商业街 一、商业街的特点及分类 二、商业街开发建设定位战术 三、商业街的规划设计七个法则 四、商业街开发建设的必备战术 案例7新疆俄罗斯风情街项目营销策划总案 一、城市解析 二、市场解析 三、项目属性认知 四、项目核心价值 五、项目市场定位 六、项目营销策略 七、项目招商策略 八、项目推广策略 第七章产业园 一、产业园区的五大功能 二、产业园区类型 三、产业园区发展的五大趋势 四、产业园区开发规划设计的方法 五、产业园区开发的思考模式 六、产业园区开发的四种典型模式 案例8成都工业产业园项目定位策划 一、理解开发目标，明确开发战略与策略 二、前期市场调研成果汇总 三、本案SWOT 四、细分企业需求，寻找价值最大化方向 五、分析竞争态势，发现蓝海 六、基于限制性条件进行敏感性分析 七、组合化市场定位 八、客户群定位——以创新型产品满足目标客户群 九、对于市场定位的验证性分析——借势？

跳出？

超越？

<<房地产开发策划案例精解4>>

章节摘录

版权页：插图：（3）租售 租售并举也是酒店式公寓的一种经营模式。

通常情况下，都希望将所有户型单位卖掉，由业主去打理。

采取租售并举，是不得已而为之，售出较好单位由小业主自用或出租，售不出去的单位只好由开发商直接出租经营。

采取何种经营方式，主要根据市场情况而定，一般情况下宜选择出售，避免风险，在目前供过于求的情况下，租售并举也是扩大市场占有率的一种方式。

对有实力、有经验的开发商可选择出租方式。

5.注重功能设计 功能A：提供酒店式服务和管理 酒店式公寓在物业管理方面借鉴酒店管理方式，提供一些酒店式服务，如家居清洁、送餐、洗烫衣物、叫醒服务以及各种钟点工服务等。

酒店式公寓的物业管理较一般公寓更完善，服务内容更多。

酒店式公寓既不可能、也没有必要完全照搬酒店的管理和服务模式，而是为其独特的消费群体提供所需的服务和物业管理。

功能B：兼具居住和办公两种功能 最初的酒店式公寓有厨房、卫生间，还有阳台，居住功能齐全，并为住户提供一些酒店式服务。

可以容纳个人或一家人居住，也可以作为个人或少数人的办公场所，功能方面侧重于居住。

后来的酒店式公寓中没有厨房，有独立卫生间，居住空间与办公室房统一或分离，适合个人居住及个人或少数人办公。

这类物业应该称为酒店式商务公寓，主要用于商务办公活动，附设居住功能，以方便商务人士。

功能C：提供服务内容 基本服务内容如家居清洁、衣物洗熨等各酒店式公寓都有，其他方面各不相同。

为了提高酒店式公寓的服务水平可以提供物业租售代理，代聘钟点佣工，代订书报、杂志、牛奶等，代购商品，代订车、船、飞机票等附加值服务，以突出自身特色。

酒店式公寓不仅需要较高档的装修和设备等硬件设施，物业管理和服务作为软件也很重要。

6.提高专业化程度 酒店式公寓作为效益可观的房地产项目，自然汇聚了众多开发商的目光。

<<房地产开发策划案例精解4>>

编辑推荐

《房地产开发策划案例精解4:商业地产》是一套定位于房地产和商业地产开发企业以及营销策划公司从业人员的应用指导书，以案例的形式展现不同类别房地产和商业地产开发策划的热点、难点问题。

<<房地产开发策划案例精解4>>

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>