

<<地产王牌项目报建手册>>

图书基本信息

书名：<<地产王牌项目报建手册>>

13位ISBN编号：9787301139660

10位ISBN编号：7301139667

出版时间：2008-8

出版时间：北京大学出版社

作者：决策资源集团房地产研究中心

页数：352

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>

## <<地产王牌项目报建手册>>

### 前言

漂亮和胜利往往不能够生活在一起，这是“输赢世界”里的残酷真相。记得刚学围棋时，日本几大超一流棋手风靡一时，如“宇宙流”武宫正树、“美学棋士”大竹英雄、“刽子手”藤正夫等。

然而，战绩最好的，却是风格不那么鲜明的小林光一。没多久，招法更加无所顾忌的韩国人中出来，于是天下大乱。

半个世纪以前，德鲁克在名著《管理的实践》中宣布：管理人员是工业化社会中独特的领导性群体。

那时，他不会意识到，在随后的几十年里，管理将成为人类自我组织的重要力量。

## <<地产王牌项目报建手册>>

### 内容概要

**全书内容** 本书形成了一个完整的报建流程体系，可以帮助开发商节省报建时间，并由此节省开发成本。

体系中的32个步骤，都是存在逻辑递进关系的，而且也是实战中需要遵循的报建“路径图”。

**全书亮点** 全书在编辑中采用了“步骤化、模块化”的方式，书中含有大量的流程图和报建实用表格，拿来即用，非常有利于繁忙的房地产专业人士使用。

**全书价值** 报建是房地产商比较头痛的问题，但是一直以来都没有一本专门针对这个问题的图书。其中的原因很大程度上也在于报建流程的复杂。

本书梳理出来的流程是第一个全面系统的报建体系，对于房地产商组织报建工作具有重要的指导意义。

## &lt;&lt;地产王牌项目报建手册&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 报建经理能力和知识必备 第一节 报建经理职责和能力结构 第二节 报建经理必须熟知的法律法规 第三节 报建经理必备专项知识第二章 实战第一阶段：项目选址规划 第一步 办理选址征求意见函 第二步 办理选址规划意见书 第三步 办理规划设计条件审批 第四步 办理立项审批第三章 实战第二阶段：项目用地规划 第五步 办理规划设计方案审批 第六步 办理环保、人防和消防等多部门审批 第七步 办理建设用地规划许可证 第八步 办理建筑设计方案审查 第九步 办理施工图审查 第十步 办理项目征地及建设用地预审 第十一步 办理项目用地审议及市政府征地批复 第十二步 办理建设项目配套市政工程各专业咨询方案 第十三步 办理制订并报批年度施工计划手续 第十四步 办理国有土地使用证审批第四章 实战第三阶段：项目工程规划 第十五步 办理配套市政工程综合设计方案审定 第十六步 办理建设工程规划许可证 第十七步 办理开工证征求意见函 第十八步 办理配套市政工程各口方案报装 第十九步 办理招投标许可审批手续 第二十步 办理工程类别核定、造价审核（造价站） 第二十一部 办理树木伐移手续 第二十二步 办理地名报批手续 第二十三节 办理散装水泥使用手续 第二十四步 办理安全监督审批 第二十五步 办理质量监督审批 第二十六步 防雷、防白蚁报建审批 第二十七步 办理建筑工程施工许可证 第二十八步 办理物业管理公约审批 第二十九步 提交房屋面积勘测报告 第三十步 办理商品房预售许可证 第三十一部 办理竣工验收手续 第三十二步 办理房地产项目产权登记第五章 查漏补缺 模块一 控制性详细规划局部调整审查审批 模块二 拆迁与补偿行政许可审批 模块三 建设项目屋顶“平改坡”专项审查 .....

## <<地产王牌项目报建手册>>

### 章节摘录

(1) 报建经理应该开列沟通情境和沟通对象清单这一步非常简单。

闭上眼睛想一想,你都在哪些情境中与人沟通,比如政府机关、学校、家庭、工作单位、聚会以及日常的各种与人打交道的情境。

再想一想,你都需要与哪些人沟通,比如政府官员、朋友、父母、同学、配偶、亲戚、领导、邻居、陌生人等。

开列清单的目的是使自己清楚自己的沟通范围和对象,以便全面地提高自己的沟通能力。

(2) 报建经理应该经常评价自己的沟通状况 在这一步里,问自己如下问题: >对哪些情境的沟通感到愉快?

>对哪些情境的沟通感到有心理压力?

>最愿意与谁保持沟通?

>最不喜欢与谁沟通?

>是否经常与多数人保持愉快的沟通?

>是否常感到自己的意思没有说清楚?

>是否常误解别人,事后才发觉自己错了?

>是否与朋友保持经常性联系?

>是否经常懒得给人写信或打电话?

客观、认真地回答上述问题,有助于了解自己在哪些情境中与哪些人的沟通状况较为理想,在哪些情境中与哪些人的沟通需要努力改善。

(3) 报建经理应该经常评价自己的沟通方式 在这一步中,主要问自己如下三个问题: >通常情况下,自己是主动与别人沟通还是被动沟通?

>在与别人沟通时,自己的注意力是否集中?

>在表达自己的意图时,信息是否充分?

主动沟通者与被动沟通者的沟通状况往往有明显差异。

研究表明,主动。

## <<地产王牌项目报建手册>>

### 编辑推荐

**装备1：理论+实践** 阐述房地产经理人岗位职责和实战技能，精选地产名企作为标杆企业，详解房地产开发运营各环节的实战技能。

**装备2：经验+做法** 编制大量的表格、附件、工作流程图，为读者提供拿来即用的实战工具。

**装备3：自测+知识** 每节提供互动的自测题和实用的培训课堂。

按照开发商的项目需求，全面涵盖房地产经理人工作细节的各个知识点。

**装备4：标杆企业+经验案例** 精选标杆企业管理层面的相关案例，解读开发过程中的方法和策略，给房地产经理人更多的经验借鉴和技术指引。

**装备5：趋势+挑战** 提出现代房地产运营的发展趋势以及面临的挑战，挖掘每个开发环节经理人的最大潜质，用最新的市场和工作需求帮助房地产经理人解决新时代面临的新问题。

报建是房地产商比较头痛的问题，但是一直以来都没有一本专门针对这个问题的图书。

其中的原因很大程度上也在于报建流程的复杂。

《地产王牌项目报建手册》梳理出来的流程是第一个全面系统的报建体系，对于房地产商组织报建工作具有重要的指导意义。

<<地产王牌项目报建手册>>

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>