

<<写字楼项目开发全程策划>>

图书基本信息

书名：<<写字楼项目开发全程策划>>

13位ISBN编号：9787112120475

10位ISBN编号：7112120470

出版时间：2010-6

出版时间：中国建筑工业

作者：余源鹏 编

页数：292

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>

## <<写字楼项目开发全程策划>>

### 前言

写字楼也叫做办公楼，是指企业、事业、机关、团体等单位的商务办公用楼宇。

写字楼在城市建设中就像是一张城市名片，反映了一个城市经济总量的大小和发展速度的快慢。

同时，写字楼的发达程度也是一个城市商贸活力的最直接反映。

它的繁荣对提升城市魅力形象、点缀都市亮点都起到很大的作用。

随着经济的发展，各大中小城市的写字楼物业如雨后春笋般涌现。

如何成功开发并成功运营写字楼项目成了开发商们关心的问题。

要解决好这个问题，做好市场调查、项目定位、产品规划、整合推广和租售执行的步骤的策划和操作是最关键的。

为了让广大操盘人员对写字楼项目的全程实操策划有更深入的认识，也为了促使各写字楼项目能够顺利地开发运营，经过近两年的研究探索，我们特别策划编写了这本书——《写字楼项目开发全程策划》。

本书用五章的内容全面讲述了写字楼项目开发全程策划的指导理论和全程操作要诀，这五章内容包括：第一章，写字楼项目市场调查分析，主要讲述写字楼项目投资环境分析、市场环境分析、自身情况分析、客户群分析、竞争对手分析和SWOT分析等内容。

第二章，写字楼项目定位分析，主要讲述写字楼项目的开发类型定位、档次定位、客户群定位、案名定位、形象定位、功能定位、产品定位和价格定位等内容。

第三章，写字楼项目产品规划建议，主要讲述写字楼项目的总体规划建议、功能分区建议、建筑风格建议、装饰装修建议、环境景观建议、配套建议、物业管理建议和日常经营管理建议等内容。

第四章，写字楼项目整合推广策划，主要讲述写字楼项目的广告策划、媒介策划、包装策划、活动策划和推广策划等内容。

第五章，写字楼项目租售执行策划，主要讲述写字楼项目的经营模式与租售比例确定、销售人员组织、价格制定与付款方式确定、销售目标与销售渠道确定、入市时机与销售控制策划、各阶段工作内容与执行时间计划、租售物料准备与租售费用估算。

本书是一本理论与案例相结合的内容全面的写字楼项目开发全程实操的指导书和案例参考书，具有以下七个特点：第一，专业性。

本书有别于一般的房地产策划理论图书，它是针对于写字楼项目这一特定房地产开发类型而“量身定做”的一本针对性极强的书。

## <<写字楼项目开发全程策划>>

### 内容概要

本书讲述了写字楼项目开发全程策划的指导理论和全程操作要诀，重点介绍写字楼项目市场调查分析、项目定位分析、产品规划建议、项目整合推广策划、租售执行策划等关键内容。

本书是有关写字楼项目投资、开发、运营各企业相关从业人士的必备工具型实战参考用书，是广大房地产从业人士和房地产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、房地产广告公司的从业人士阅读。

同时本书也是房地产专业师生很好的参考教材。

## <<写字楼项目开发全程策划>>

### 作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司总经理。20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理(营销管理方向)研究生进修班。主要从事房地产实操研究、房地产营销策划、房地产实用基础知识培训和房地产营销系统培训等业务。

主编出版了“房地产实战营销丛书”、“房地产开发企业规范化管理丛书”和“物业管理服务实操一本通丛书”等三大系列近70本实操型专业书籍。

其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼先锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产优秀广告文案创作与鉴赏大全》、《房地产广告策划与媒介传播实操指南》、《房地产公司营销管理实操范本》、《房地产项目整合营销实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》、《三天造就二手房租售冠军》、《房地产中介经纪机构人事行政与业务经营管理》、《二手房买卖三日通》、《房地产策划师职业培训实战教程》、《房地产项目现场销售管理实操范本》、《商业房地产项目招商实操一本通》、《房地产项目销售执行实操一本通》和《开盘-房地产项目登记派筹与解筹认购实操一本通》等。

此次推出的“房地产项目开发全程实操系列”丛书有：《专业市场项目开发全程策划》、《旅游房地产项目开发全程策划》、《社区商业街项目开发全程策划》、《酒店式公寓项目开发全程策划》、《商住综合项目开发全程策划》、《写字楼项目开发全程策划》。

## <<写字楼项目开发全程策划>>

### 书籍目录

第一章 写字楼项目市场调查分析 第一节 写字楼项目投资环境分析 一、城市条件分析 二、经济环境分析 三、政治环境分析 第二节 写字楼市场环境分析 一、写字楼市场分析的内容 二、写字楼市场分析的思路 第三节 写字楼项目自身情况分析 一、项目基本情况分析 二、项目周边环境分析 第四节 写字楼项目客户群分析 一、对广大潜在客户进行分析 二、对典型写字楼客户进行分析 三、对各类型的客户群进行分析 四、对各行业的企业进行分析 五、对客户的需求特征进行分析 六、根据分析的结果提出建议 第五节 写字楼项目竞争对手分析 一、项目竞争对手的分析内容 二、项目竞争对手的分析思路 第六节 写字楼项目SWOT分析 一、项目优势分析 二、项目劣势分析 三、项目机会分析 四、项目威胁分析第二章 写字楼项目定位分析 一、项目开发类型定位 二、项目档次定位 三、项目客户群定位 四、项目案名定位 五、项目形象定位 六、项目功能定位 七、项目产品定位 八、项目价格定位第三章 写字楼项目产品规划建议 一、项目总体规划建议 二、项目功能分区建议 三、项目建筑风格建议 四、项目装饰装修建议 五、项目环境景观建议 六、项目配套建议 七、项目物业管理建议 八、项目日常经营管理建议第四章 写字楼项目整合推广策划 一、项目广告策划 二、项目媒介策划 三、项目包装策划 四、项目活动策划 五、项目推广策划第五章 写字楼项目租售执行策划 一、项目经营模式与租售比例确定 二、项目租售人员组织 三、项目价格制定与付款方式确定 四、项目销售目标与销售渠道确定 五、项目入市时机与销售控制策划 六、项目各阶段工作内容与执行时间计划 七、项目租售物料准备与租售费用估算

## &lt;&lt;写字楼项目开发全程策划&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：三、政治环境分析房地产业是一个受政策影响较大的行业，国家可以通过各种政策对房地产业进行调控。

影响房地产业的政策主要包括：土地政策、房地产金融政策、房地产税收政策等。

策划人员在分析政治环境时，可以分别对这几类政策进行分析。

如某写字楼项目2004年的政策环境分析：2004年已被房地产业内人士称为“政策年”。

在这短短的半年时间，大大小小的房地产政策层出不穷，主要是来自于土地市场、房地产金融市场、动拆迁、经济适用房等具体相关调控政策。

(1) 土地政策为了在2003年全面整顿的基础上继续加大力度，2004年国家又先后颁布了《关于停止经营性项目国有土地使用权协议出让的补充规定》(4号令)、《关于进一步治理整顿土地市场秩序加强土地管理工作的意见》、《国务院办公厅关于清理整顿各类开发区加强建设用地管理的通知》、《国土资源部土地利用司关于建设用地备案制度执行情况的通报》、《2004年全国土地利用计划》的通知、《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》。

这些政策的出台，一方面使农业用地转建设用地受到严格控制，土地开发面积增幅回落，土地交易价格持续上涨；另一方面促使全国各主要城市的土地市场趋于成熟。

(2) 房地产金融政策1) 控制房地产信贷规模中央双管齐下，一方面通过政策下发和监管来控制银行的放贷规模，从而有效抑制过热行业的资金源头，另一方面则通过调整资本金比例来进一步抬高过热行业的准入门槛。

4月11日央行宣布，从2004年4月25日起，资本充足率低于一定水平的金融机构，将执行8%的存款准备金率，国有独资、股份制商业银行、外资等金融机构将执行7.5%的存款准备金率，目的是限制商业银行的信贷盲目扩张。

房地产业是信贷调控的首要对象之一。

4月27日，国务院下发通知，将房地产开发固定资产投资项目(不包含经济适用房)资本金比例从20%提高到35%及以上。

2) 提高个人住房按揭贷款门槛随着中央对房地产开发信贷规模的控制，“五一”前后，各大银行纷纷采取相应措施提高个人住房按揭贷款门槛，归纳总结主要是限制个人购买2套(及2套以上)住房以及高档别墅，旨在控制炒房投机，平抑房价。

2月26日，中国银监会发布了《商业银行房地产贷款风险管理指引(征求意见稿)》。

《指引》规定，商业银行对个人住房贷款的发放，应将每笔住房贷款的月房产支出与收入比控制在50%以下(含50%)，月所有债务支出与收入比控制在55%以下(含55%)；房地产贷款余额与总贷款余额比不得超过30%。

5月15日，沪上各家银行已将第二套房的首付款比例提高至三成，而对于第三套房的购房者，银行基本上不提供贷款支持。

## <<写字楼项目开发全程策划>>

### 编辑推荐

《写字楼项目开发全程策划》：房地产项目开发全程实操系列6

<<写字楼项目开发全程策划>>

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>