

<<房地产实战定价策略>>

图书基本信息

书名：<<房地产实战定价策略>>

13位ISBN编号：9787112128709

10位ISBN编号：7112128706

出版时间：2011-3

出版时间：中国建筑工业

作者：廖志宇 编

页数：317

字数：510000

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>

<<房地产实战定价策略>>

内容概要

本书是一本全面介绍房地产定价策略的图书，讲述了四种不同导向定价方法；项目内部差价调整技巧；六种房地产定价策略；并区分小户型、别墅、商铺、多层/中高层/高层、大盘这五种项目类型提出对应的实战定价策略。

书中结合实际操作经验和经典营销理论，层层剖析，并辅之以鲜活的案例，内容丰富，体系清晰，指导性强，使实践与理论有机融合。

本书适合开发商、策划代理公司的营销策划人员使用。

<<房地产实战定价策略>>

书籍目录

第一章 定价理论基础

- 一、房地产定价的本质
- 二、影响定价的因素
- 三、确定房地产价格的六个步骤

第二章 成本导向定价方法

- 一、成本导向定价法优缺点分析
- 二、成本导向定价法分类
- 三、成本导向法的共同点、应用策略及范围
- 四、成本导向定价基础
- 五、以市场成本替代项目成本
- 六、以战略成本替代项目成本

案例01：FZ锦绣江南成本导向定价策略

第三章 需求及消费者心理导向定价方法

- 一、针对消费者需求变化的定价方法
- 二、针对消费者心理导向的定价方法
- 三、价格测试的方法与步骤

第四章 竞争导向定价方法

- 一、竞争导向的基础源于市场竞争
- 二、通常竞争导向定价方法
- 三、高级竞争导向定价法一类比量化定价法

案例02：上海HP·青年城类比量化定价实战技巧

第五章 营销目标导向定价方法

- 一、房地产营销目标体系构成
- 二、影响定价目标的制约因素
- 三、定价目标的分类
- 四、具体定价目标

第六章 项目内部差价调整技巧

- 一、项目内部差价调整流程
- 二、影响差价的产品因素
- 三、各影响因素的权重设定
- 四、各因素打分思路
- 五、价目表的形成与修正

案例03：BL·心语花园价格修正及定价形成策略

第七章 房地产定价策略

- 一、总体定价策略
- 二、时间节点定价策略
- 三、用户心理定价策略
- 四、促销定价策略
- 五、全营销过程定价策略
- 六、差价策略

案例04：JD·荔湖城价格调整方案

- 七、房地产价格调整的流程和步骤
- 八、价格变化反应与价格变化应变策略

案例05：青岛1_r·馥香谷项目的价格应变策略

第八章 五种不同项目类型的实战定价策略

<<房地产实战定价策略>>

小户型——实战定价策略

- 一、分析地段因素，区分差异定价
- 二、运用高附加值定价的九大要素
- 三、诠释居住理念，提升附加值
- 四、有效运用差异化竞争策略

案例06：成都YY·大湖区二期一批次小户型房源价格策略

别墅——实战定价策略

- 一、什么是真正的别墅
 - 二、别墅细分市场定价策略
 - 三、别墅定价的一般过程
- 案例07：FD·湾流汇二期别墅定价策略

商铺——实战定价策略

- 一、影响商铺定价的主要因素
 - 二、商铺的价格制定
 - 三、商铺投资收益率四种算法
 - 四、如何计算并判断投资回报率
- 案例08：JH国际商业广场商铺定价分析

多层、中高层、高层——实战定价策略

- 一、层差的来源
- 二、北京不同楼层价差调研的启示
- 三、影响垂直价差幅度的因素
- 四、住宅层垂直价差的确定
- 五、景观视野对层差影响的原理
- 六、不同类型住宅的价差确定方法
- 七、层差确定的注意事项

案例09：某多层项目的价格策略

大盘——实战定价策略

- 一、大盘开发成为市场趋势
- 二、大盘开发具有六大市场优势
- 三、大盘定价的四个关键词
- 四、不同档次大盘的定价策略

案例10：大盘标杆项目定价策略解密

<<房地产实战定价策略>>

编辑推荐

《房地产实战定价策略》共分八章，介绍了4种不同导向定价方法的实战运用模型，6大定价策略的全流程活用、调节技巧，以及5种不同项目心态的成功定价获利法则。

<<房地产实战定价策略>>

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>