

<<房地产开发前期策划>>

图书基本信息

书名：<<房地产开发前期策划>>

13位ISBN编号：9787513601399

10位ISBN编号：7513601399

出版时间：2011-10

出版时间：中国经济

作者：丁祖昱

页数：290

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>

<<房地产开发前期策划>>

内容概要

房地产开发前期策划，要先于实际的决策和项目产品的形成。

它是一种科学的预测活动，在整个工程建设中具有决定意义。

前期策划的主要任务是定义开发什么，预测项目的社会效益与经济效益，指导项目的规划和设计工作，从而拟定具体的项目计划。

《房地产开发前期策划》着重从市场调研、项目定位、可行性研究三大方面对房地产开发前期策划进行分步解析，抓住主要环节的重点流程，同时借鉴国内经典项目案例增强实战操作性，即学即用。

《房地产开发前期策划》由中国房产信息集团，克而瑞（中国）信息技术有限公司所著。

<<房地产开发前期策划>>

作者简介

克而瑞（中国）信息技术有限公司，克而瑞（中国）信息技术有限公司是一家专门从事房地产信息技术系统研发的高科技公司。

公司以中国房地产海量信息数据库为基础，面向开发商、投资商、基金公司、金融机构、评估机构、营销机构等各类房地产上下游企业，提供全面、精准的产品服务。

克而瑞（中国）信息技术有限公司图书策划中心，克而瑞（中国）信息技术有限公司图书策划中心前身为决策资源图书策划中心，成立于1998年，专门从事房地产行业各类图书的策划工作，是目前国内发行量最大的房地产图书策划中心。

其中，“克而瑞地产人书库”系列专业地产图书50余套，内容涵盖房地产规划、调研、建筑设计、广告营销、成本控制、企业融资、物业管理、企业管理、人力资源等全产业链，累计2000余万字。

每套发行均突破上万册，无可争议地成为地产专业图书策划的“NO.1”。

<<房地产开发前期策划>>

书籍目录

第一章 掌握前期策划要点，为项目开发系统备战

核心操练术1：三大条件检测前期策划优劣

- 一、条件一：房地产前期策划的四大规定动作
- 二、条件二：监督两类问题，提升前期策划正确率
- 三、条件三：严查注意事项，完善房地产前期策划

核心操练术2：应对投资风险。

做足前期策划准备

- 一、投资分析：把关投资分析，发挥前期策划功能
- 二、投资风险：前期策划关注的六类房地产开发投资风险
- 三、防范风险：发挥策划作用，防范规避房地产投资风险

实战兵器示范1：湖南金润·蓝湾前期策划方案

- 一、区域环境：地产行业复苏，商业项目抗跌性强
- 二、SWOT分析：监督确定金润·蓝湾项目定位
- 三、客户分析：目标消费群特征分析
- 四、项目定位：商业+商住两用公寓
- 五、形象传播：整合传播口号，演绎传播概念
- 六、经济分析：综合考虑该地区的购买力，初步定价
- 七、营销策略：带动人气和舆论关注，建立品牌形象

实战兵器示范2：成都青城·国手苑前期策划方案

- 一、开发背景：青城山旅游市场及旅游现状
- 二、定位方向：塑造“围棋文化”的项目品牌
- 三、项目前景：围棋旅游主题极富地方特色

第二章 展开前期市场调研，为经营决策做参考

核心操练术1：掌握重点技巧，研习房地产市场调研方法

- 一、调研准备：解决房地产市场调研基本问题
- 二、调研目的：明确房地产调研目的体系，增强实践性

核心操练术2：房地产市场调研实操指引

- 一、调研流程：把握房地产市场调研实操核心
- 二、理论基础：领会指导房地产市场调研的规定动作

实战兵器示范1：江苏省张家港市房地产市场调研

- 一、城市概览：城市发展基础良好
- 二、土地情况：小面积地块市场接受度高
- 三、市场交易：2009年上半年房地产交易升温
- 四、城市规划：“一城、双核、五片”与发展特色支柱产业
- 五、调研结论：中、西区楼盘具港城楼市代表性

实战兵器示范2：内蒙古包头市房地产市场调研

- 一、城市规划：重要的基础工业基地
- 二、市场特征：包头市房地产市场基本处于平衡发展状态
- 三、住宅市场：包头市五大区域住宅市场特征调研
- 四、市场考评：房地产市场以昆都仑区与青山区为发展重点
- 五、具体地块分析：优劣势明显，开发周期长

第三章 做好定位分析，为项目开发塑型

核心操练术1：准确定位项目，为营销扫除障碍

- 一、定位原则：明确房地产项目定位的原则
- 二、定位体系：践行房地产项目定位的五大体系

<<房地产开发前期策划>>

核心操练术2：按图索骥，指引项目定位操作法

- 一、定位方法：抓住项目定位方法，领会定位窍门
- 二、定位分析：四类分析敲定项目定位

实战兵器示范1：浙江某度假区项目定位分析

- 一、项目定位：以专业角度判断项目定位方向
- 二、对比分析：通过研究租赁市场与购买市场确定项目定位

实战兵器示范2：广州某社区MALL项目定位报告

- 一、商业规划：海珠区商业布局散零，档次不高
- 二、商业环境：周边商业发达与项目功能吻合
- 三、SWOT分析：项目交通优势明显，消费能力不足
- 四、项目定位：新生代社区MALL

第四章 房地产项目可行性研究策略

核心操练术1：透视可行性研究价位，项目开发赢在起跑线

- 一、研究价值：挖掘房地产项目开发可行性研究价值点
- 二、研究核心：解析房地产可行性研究的两大核心
- 三、研究流程：房地产可行性研究工作流程的五个步骤

核心操练术2：启动关键点，最大化可行性研究价位

- 一、研究要点：房地产两大项目可行性研究的核心要点
- 二、检验条件：衡量房地产可行性研究质量的三大条件

实战兵器示范1：金华宾虹路地块可行性研究报告

- 一、项目概况：全面勘察地块开发价值，研究项目条件
- 二、市场分析：微观市场中的项目横向对比研究

实战兵器示范2：2009年武汉某住宅项目可行性研究报告

- 一、项目概况：项目开发背景、环境及动因
- 二、市场预测：对项目所处市场环境进行细致研判
- 三、项目方案：确立建设规模、产品方案以及投资依据
- 四、选址方案：遵循选址原则确定项目位置
- 五、环境保护：运用节能新技术减少项目对环境的破坏
- 六、环境分析：监控及改善项目施工过程的环保措施
- 七、安全保障：加强劳动安全监管，防范不安全因素
- 八、人力资源：优化组织机构与人力资源配置
- 九、项目实施：采用平行施工的方式，细分项目数量及单价
- 十、融资方案：项目通过预审的关键
- 十一、财务评价：分析项目投资开发的概率
- 十二、社会评价：提升区域就业机会
- 十三、风险分析：减少项目投资损失
- 十四、研究结论：项目以大体量开发较合理
- 十五、附图、附表

<<房地产开发前期策划>>

章节摘录

用地分析 (1) 宏观分析--城市尺度 主要分析用地所在区域的城市功能, 即在城市结构中的地位。

宏观分析需要研究区域的功能特征(经济、人文、产业)、区域的认可度(形象、特性)以及区域的发展趋势。

在这一层面的分析中, 城市印象非常重要, 城市印象即区域在人们心中的地位, 指人们对某一区域在整个城市历史发展过程中遗留下来的约定俗成的认识, 这种认识通常会影响到人们对该地区整体概念的形成, 进而影响到人们对该区域价值的评价。

例如北京, 上风上水与下风下水的传统观念决定了西山、昆玉河一带历来是豪宅的聚居区, 而南城的区域价值始终比北边稍逊一筹。

而“东富西贵, 南贫北贱”的城市居住传统, 在CBD、中关村、亚运村等若干重点区域空前发展的带动下, 呈现出“东富西贵、北旺南贫”的区域特征。

当“摊大饼”式的环线结构呈现出种种弊端之后, “两轴两带多中心”的新城市发展空间规划, 则为城市建设和房地产开发指出新的发展方向。

(2) 中观分析--区域尺度 中观分析的区域尺度主要考察区域的交通条件、周边环境条件和配套条件。

交通条件主要以可达性、交通方式、时间距离与空间距离、标志性等几个标准为衡量要素。

周边环境条件主要指周边的地块功能、周边的重要公建或城市公共设施、周边的自然资源及景观环境等。

配套条件则包括生活配套、教育配套、商业配套等方面。

例如北京三水青清小独栋别墅项目位于传统的别墅区, 京昌路11出口处, 其交通条件就极为突出。

(3) 微观分析--地块尺度 对于地块尺度所做的微观分析, 主要包括地块规划条件、地块现状条件、地块开发条件和地块内外交通四个方面。

其中, 地块规划条件主要包括用地性质、占地面积、规划建筑面积、容积率、控高、红线位置、绿化率等。

地块现状条件指的是现状建筑, 包括保留建筑、保留物(成树、水塘等)以及景观条件, 包括自然景观、建筑景观、遮挡情况。

地块开发条件包括高差、四至、边界、地质土层等要素。

地块内外交通则包括外部交通, 如临路性、出入口位置; 内部交通, 如未来社区的交通规划等。

.....

<<房地产开发前期策划>>

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>