
商业地产全程 36 个风险点案例深度解析

【课程大纲】

壹、 商业地产的现状

- 1 、 商业地产国内发展简史
- 2 、 国内商业地产开发的失败原因

贰、 商业地产前期致命风险点 (16 个)

- 1 、 并购项目股权与债务危机
- 2 、 合作开发
- 3 、 政府商圈规划引导
- 4 、 贪大：城市人口不够
- 5 、 求洋：城市时尚度不够或周边人口档次低
- 6 、 国道、火车道、立交桥等影响
- 7 、 规划设计单位选择
- 8 、 规划设计参数的限制
- 9 、 商业开口选择
- 10 、 动线结构不合理
- 11 、 物业层高及荷载不合理
- 12 、 基础设施功能不足
- 13 、 销售与招商为导向对产品的影响
- 14 、 前期启动资金及开发节奏
- 15 、 家族式管理陷阱
- 16 、 职业经理人能力鉴别

参、 商业地产中期致命风险点 (13 个)

- 17 、 先施工后招商
- 18 、 招商与销售的配合
- 19 、 招商与工程的配合
- 20 、 销售代理公司选择
- 21 、 招商代理公司选择
- 22 、 包租模式
- 23 、 销售节点选择
- 24 、 业态组合
- 25 、 品牌组合
- 26 、 装修管控
- 27 、 招商次序及节点失控
- 28 、 开业前掉铺
- 29 、 团队贪腐

四、 商业地产后期致命风险点 (7 个) (1小时)

- 30 、 开业时间
- 31 、 商业景观及导示缺失
- 32 、 营销企划缺失
- 33 、 招商调整滞后
- 34 、 团队配合不畅
- 35 、 多种经营品质低
- 36 、 政府关系协调

伍、 经典案例借鉴 (2 小时)

-
- 1、 定位案例
 - 2、 招商案例
 - 3、 死盘复合案例