

## 《商业地产全程 32 个风险点案例深度解析》课程大纲

面向：1、商业地产开发企业中高层

2、拟进入商业地产领域的企业董事长、总经理

课程设置：2 天 13 小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导 **(特色项目)**

**课程概要：**商业地产开发全程风险重重，一着不慎满盘皆输，小输葬送一个项目，大输拖跨一个公司。本课程采取全案例讲解教学，案例深刻警醒，让学员系统了解商业地产全程开发过程中的各个重要风险点，找到规避策略。课程对于商业地产开发及招商运营的企业，在提升实际操盘能力，规避开发风险等方面具有极其重要的意义。授课老师具备多年的商业操盘经验，欢迎学员带案例现场咨询。

讲义大纲：

### 一、 商业地产的现状(1 小时)

- 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

### 二、 商业地产前期致命风险点（16 个）（5 小时）

- 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

### **三、 商业地产中期致命风险点（13个）（3小时）**

- 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

#### 五、 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