

《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