

房地产项目开发应注意的几个问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/472/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_BF\\_E5\\_9C\\_B0\\_E4\\_BA\\_A7\\_E9\\_c67\\_472868.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E9_c67_472868.htm) 房地产市场在经历了前期供不应求，众多发展商的盲目立项、盲目开发到市场上商品房大量积压，不得不盘整消化之后，经过痛定思痛，发展商在项目开发上通过自身或他人的经验教训，也开始由盲目乐观逐步进入理性探索阶段。商品社会、市场经济中像住宅作为日常生活中最大的商品，更是逃避不了市场的严峻考验，发展商也承担着巨大的市场风险。然而如何去更好地规避风险、创造最大的利润呢？

- 一、项目的用途定位。依靠大量的市场调研资料，分析所在地块的周边环境，房地产开发状况，各种用途的房地产开发量、市场接受度等，对区域内的各种类型个案进行统一归纳、分析，尽量避开激烈竞争，找出市场盲点。结合周边的区域特性、公建配套、交通情况进行定位，如住宅要求市政配套完善、生活机能齐全、交通较发达、区域相对安静的环境，而办公楼则要拥有交通主干道、交通网络四通八达，距政府部门较近，市政配套完善，商业气息浓郁，较为繁华热闹的环境。
- 二、产品的房型、面积、建筑形态的定位。以住宅而言，从建筑形态看，有高层、小高层、多层、低层等。从房型上看，有一房一卫、二房一卫、二房二卫、三房一、三房二卫等。根据所在地块如何确定其建筑形态，在房型上，如何确定不同房型的比例分配，各种房型如何进行面积配比。这些问题都关系到产品今后的生死存亡、销售好坏。这一切问题的解决还是要从大量的市场调研入手，进行相关市场分析，不能仅凭经验判断，

要以数据为依据，以市场需求为导向，再加以科学合理的市场预测。三、产品的规划、设计要尽可能超前，但也不能过于超前，要掌握区域客源的预期接受度。比如地块确定要造住宅，要依据地块的特点，结合大量市场调研的资料，确定住宅类型，如比是多层、高层或别墅等。再依据产品类型进行小区规划、风格的确立，与周边楼盘作比较时一定要有自己的超前的且较为鲜明的特点，同时，也要让市场能够接受。四、项目的市场接受价格和其所针对的客源。确定了市场的合理接受价格及其针对的客源，才能对项目有清醒的认识，确定项目的档次进行成本控制，在比较周边楼盘的价格以参考认定市场接受价时，要注意以下情况：1、周边楼盘是在何时推出（房地产高峰时推出的价格不能借鉴）；2、周边楼盘的工程进度（现房与期房的价格是不同的）；3、周边楼盘的付款方式，价格与付款方式是息息相关的，一般楼盘的付款方式轻松，其价格可能会偏高。总之，房地产开发是一项投资巨大而资金回收期较长的庞大工程，受政策、市场等各方面因素影响较大，这就要求发展商花大力气研究形势、分析市场，做好前期调研，以更好地规避风险。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)