

房地产项目实战研究模式操作程序 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E9_c41_66322.htm 第1操作环节：项目研究对房地产公司的利润贡献 第2操作环节：更新房地产研究理念第3操作环节：房地产市场研究模式设计第4操作环节：项目策划研究模式设计第5操作环节：建立项目后评价体系使用说明贝尔实验室每年研发经费高达惊人的数十亿美金。中国房地产领域的研发经费从投入比例而言，也是低得惊人。除此之外，能否掌握专业的实战研究模式，也是决定战略领先的关键所在。《房地产项目实战研究模式专业操作手册》详细介绍了房地产项目的研究模式与基本操作程序。第1操作环节：项目研究对房地产公司的利润贡献1．房地产项目研究的科学细分客户需求的研究规划设计研究房地产市场研究项目策划研究研究理念的创新客户需求的研究全程介入营销策划的研究项目后评价体系的研究2、项目研究对获利的贡献如果说对市场的困惑与迷惘要求我们通过市场研究去解答，那么，无数血与泪的教训逼迫我们不得不去研究市场。根据98年规划国土局统计结果，深圳市至明年年底的积压商品房面积达到了332.38万平方米。根据初步调查，在这些积压楼盘中，70%按楼盘主要积压原因是定位不当。定位不当的形式多种多样：有在城市快速干道边建高档大户型住宅的，有在毫无资源特色的城市中心地块建豪宅的，有在只能容纳建一栋高层的巴掌地块建全复式家宅的，有认为采用了一些现代通信和监控设备就是豪宅的……但是他们一个共同的特点，就是没有很好地研究市场，许多发展商完全凭心血来潮决定项

目，在项目开始阶段就已经铸成大错。正确的房地产研究能给房地产公司创造巨大的利润。深圳市就有非常典型的例子。明年初，皇岗口岸一个楼盘的售价比相邻楼盘要高2000元/平方米以上，其主要原因是看准了建设地铁的时机，在销售上主抓香港市场，该楼盘不但售价高，而且销售水平也大大高于周边楼盘，开售3天内即销售200余套，在日趋疲软的深圳房地产市场极为罕见。

第2操作环节：更新房地产研究理念

步骤A：自我观念和企业使命的创新

住宅开发商，特别是国有住宅开发商，要强化核心竞争力，除了体制改革外，最关键的是经营观念的创新：要从住宅开发商跃变为住宅需求服务商。作为住宅开发商，容易把自己的目标理解为建造住宅；而住宅需求服务商，则把自己的使命定义为准确判断并创造性地满足客户的住宅需求。观念的创新，使住宅从目的变成了手段。在住宅需求服务商看来，客户不是买住宅，而是购买以居住为中心系列需求的满足，住宅需求服务商不是靠建造住宅的本事赚钱，而是靠判断和满足客户住宅需求的能力赢利。为此，住宅需求服务商会更更有意识地培育客户需求判断和规划设计控制方面的核心竞争力，并在此基础上系统强化包括施工监理、市场营销、品牌塑造、物业管理等因素的综合竞争力体系。不难预测，住宅市场的未来，必然属于住宅需求服务商。

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