

《房市金碟：最有价值房产策划 2000 案》(2009 版)

成功商务网 cg35.cn 创立于 2005 年，专业提供房地产策划的学习参考集成解决方案。我们本着宁缺勿滥、优中选优的原则编辑整理了本套《房市金碟：最有价值房产策划 2000 案》资料，这可能是您见过最系统、最实用、最有份量、最具价值的房地产策划资料集！本套资料包括 30 个模块共 2000 多套最新重磅策划案，以光盘快递提供，450 元实价包邮，推荐使用支付宝安全付款。并承诺提供为期两年的新资料免费下载。

站长热线：13955607801，客服 QQ：23107290！

网址：www.cg35.cn（若打不开请刷新再试，网站有最新目录和试用资料下载）

1、资料内容包括哪些方面？共有多少资料？

答：本套资料涵盖住宅、别墅、商业、写字楼、酒店、复合、旅游、小户型、工业、专业市场等多种物业形态，涉及市调分析、定位规划、代理投标、商业定位和招商、营销策划、价格策略、销售管理、视觉和平面创意、广告推广、各类活动策划、房地产企业管理、物业管理等环节，总共 30 个模块 2000 多套。精品荟萃、绝无鸡肋！

2、资料真实性能否验证？知名公司资料有多少？资料内容到什么时候？

答：资料以光盘存贮，目录所列全部真实无缺！您可在网站下载免费资料试用，还可加 QQ 随机抽取验证。本套资料中，世联、中原、伟业、易居、合富、德思勤、亚豪、思源、策源、五大行等知名顾问公司及黑弧、博思堂、红鹤、黑蚁、世纪瑞博等知名地产广告公司原创精品占 70% 左右，07、08 年较新资料占 80% 以上并不断更新！

3、资料文件是什么格式？能否复制使用？有没有版权问题？

答：资料文件多为 PDF 格式，阅读检索非常方便。您可通过 Adobe Acrobat 程序将其中图文内容复制到如 Word 等其他文件里编辑使用，但不能修改编辑原文件！资料光盘没有加密，可复制备份。所有资料通过合法渠道收集，您可以学习、参考、借鉴，每个资料版权属于原作者！

4、如何保障诚信？能否货到付款？价格能否优惠？

答：建议顾客使用支付宝付款，这是目前最为安全可靠的由第三方担保的支付方式，买家收货确认无误后卖家才能拿到货款，否则买家可拒付！由快递公司代收款的货到付款成本较高且并不安全，快递送件时会要求收件人先付款、后拆件，等付款后发现受骗为时已晚！这套资料是房地产策划的学习参考最佳解决方案，450 元物有所值！

5、资料如何购买？多长时间收到？

答：您决定购买，可先在网站下订单，请准确填写您的收货地址、电话等，如果使用支付宝还要填写支付宝账号，我们生成交易后您即可登陆支付宝网站www.alipay.com，在“交易管理”一栏查看支付。如果直接汇款，我们可将账号发短信给您，您可在银行、邮局汇款或网上银行转账。我们当天将资料快递寄出，资料价格 450 元已含邮费，全国各地一至三天送达。

6、资料收到后发现有问题怎么办？以后更新资料如何下载？

答：所有资料光盘寄出前将会测试以确保质量，如果您收到的光盘不能读取我们将免费重寄。我们承诺向顾客提供为期两年的更新资料免费下载服务，我站每月将更新资料打包上传至网站存贮空间，您根据我站发给您邮件中提供的下载链接和密码自行下载。

资料目录

以下目录截止到 2008 年 12 月，总共 30 个模块 2600 多套资料。查看最新目录请登陆网站www.cg35.cn

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">01、世联地产策划资料集 (170 多套)02、中原地产策划资料集 (100 多套)03、伟业顾问策划资料集 (50 多套)04、易居中国策划资料集 (60 多套)05、五大行策划资料集 (戴德梁行、仲量联行、世邦等, 60 多套)06、住宅类前期调研、定位、产品策划资料集 (250 多套)07、住宅类全程策划、营销策划资料集 (280 多套)08、住宅类广告推广资料集 (红鹤、黑弧、黑蚁、博思堂等, 260 多套)09、房地产规划设计理论与案例资料集 (130 多套)10、别墅物业策划资料集 (80 多套)11、中式楼盘策划资料集 (70 多套)12、小户型项目策划资料集 (50 多套)13、酒店公寓、商务公寓策划资料集 (40 多套)14、HOPSCA、城市综合体策划资料集 (50 多套)15、商业广场、购物中心策划资料集 (60 多套) | <ul style="list-style-type: none">16、商业街、特色街区策划资料集 (50 多套)17、社区商业、商业裙楼策划资料集 (40 多套)18、写字楼、商务中心策划资料集 (60 多套)19、酒店物业策划资料集 (30 多套)20、旅游地产策划资料集 (40 多套)21、专业市场策划资料集 (30 多套)22、创意地产、工业地产策划资料集 (40 多套)23、商业地产招商、商业地产理论资料集 (50 多套)24、房地产价格策略专题资料集 (40 多套)25、房地产活动策划资料集 (节庆、认筹解筹、开盘等, 数十套)26、房地产策划营销培训资料集 (60 多套)27、房地产销售流程管理资料集 (50 多套)28、房地产企业管理资料集 (行政、工程及人力资源管理等, 140 多套)29、房地产企业战略资料集 (70 多套)30、房地产物业管理资料集 (40 多套) |
|--|---|

谨呈：上海招商置业有限公司

为招商地产上海颀桥项目制 订致胜的产品策略



E-HOUSE CHINA

©2006 年克而瑞（中国）信息技术有限公司

2008-1-16

www.cg35.cn 最有价值房产策划2000案

上海颛桥项目致胜产品策略需要解决的两大核心问题：

问题一：

房产新政下的本案产品定位的可能性有多少？

问题二：

未来本案目标客户重塑及再造的机会点在那里？



本案产品策略制定的两大原则：

原则一：

项目产品与开发商整体产品战略相结合！

原则二：

产品盈利能力设计与市场风险规避并重！



从思考原点进行逻辑发散，在过去的一段时间里，我们为我们的产品策略赋予了怎样一种精神？

本次产品策略的创新点：

以未来客户为导向的
创新产品策划！



核心导读：

步骤一：[土地市场属性解析]

步骤二：[土地产品属性评估]

步骤三：[土地建设产品选型]

步骤四：[项目客户定位]

步骤五：[项目产品策划]

附 录：项目策划过程资料



步骤一：土地市场属性解析



土地市场属性解析

分析框架

关键
步骤:

1

现实性

- 地块的基本特征
- 与周边竞品的关系
- 70/90政策限制

2

未来性

- 未来市政配套
- 未来产业规划
- 未来区域市场的住宅成熟性
- 未来市场供求产品大方向

成果:

- 未来需超越区域寻找本案客源

- 未来颀桥客源裂变，外部客源大量导入



土地市场属性解析

现实性 地块基本特质

▶ 本地块位于莘庄板块辐射区板块颛桥板块区域，东临高速公路，南靠剑桥馨苑，西靠轨道交通，北面是住宅区。



土地市场属性解析

现实性 \ 地块基本特质

▶目前区域的商业氛围不足，周边消费主要依赖颛桥老镇及几个大卖场，商业环境短时间难以改善。

▶对本项目而言，规划齐备的商业配套设施将会对销售产生积极影响。

| 卖场超市 | 板块 | 位置 | 目前现状 | 规模(平方米) | 层高 | 层数 | 总层数 |
|----------------|-----|------------|------|---------|-----|------|-----|
| 大润发 | 银都路 | 春申路 莲花路 | 经营 | 30000 | 5 | 1-3楼 | 3 |
| 易卖得 | 银都路 | 春申路 银都路 | 经营 | 25000 | 5 | 1-2楼 | 2 |
| 百安居 | 银都路 | 春申路 银都路 | 经营 | 35000 | 6 | 1-2楼 | 2 |
| 农工商 | 银都路 | 银都路 沪闵路 | 经营 | 10000 | 4.5 | 1-2楼 | 4 |
| 家得利 | 颛桥 | 沪闵路 颛兴路 | 经营 | 4000 | 4.5 | 1楼 | 6 |
| 田园都市路 菜场 | 颛桥 | 都市路 田园路 | 在建 | 20000 | 5 | 1-3楼 | 3 |
| 颛兴路都市 路商业项目 | 颛桥 | 颛兴路 都市路 | 未动迁 | 30000 | 不详 | 不详 | 不详 |

结论点1：地块基本特质具备客源导入基础



土地市场属性解析

现实性↘周边竞品特质

▶产品品质空间提升大
竞争项目总体品质不高，产品品质空间值得期待。

▶标杆物业缺乏

区域竞争市场缺乏标杆物业。招商置业的介入可以借机打造高品质产品，在颛桥地区树立招商品牌。

结论点2：

地块应超越区域产品现状、走品质化竞争

区域项目产品雷同性大，跳出区域现状，走高品质、差异化产品竞争的路线是本项目产品定位的最佳出路



土地市场属性解析

现实性↘80、90政策特质

区域竞争市场主力户型为90-120平方米，经济小户型和舒适性大户型需求量均不大。

区域竞争个案户型面积配比

| 物业名称 | 一居面积 (M ²) | 比例 | 二居面积 (M ²) | 比例 | 三居面积 (M ²) | 比例 | 跃层面积 (M ²) | 比例 |
|--------|------------------------|-----|------------------------|-----|------------------------|-----|------------------------|-----|
| 剑桥馨苑 | 70-80 | 8% | 90-120 | 36% | 120-140 | 28% | 150-200 | 28% |
| 东苑米蓝 | 55-65 | 6% | 95-100 | 50% | 120-125 | 30% | 200-215 | 14% |
| 德尚世嘉 | 70-90 | 14% | 80-120 | 44% | 110-140 | 16% | 150-200 | 2% |
| 今天花园三期 | 50-70 | 7% | 90-110 | 70% | 110-130 | 14% | 150-200 | 9% |

结论点3：政策导致现实区域客源断层凸现



土地市场属性解析

现实性分析结论

土地市场属性解析的机会点1：

我们需要跳出区域现有客源看颍桥地块！



土地市场属性解析

未来性及产业及交通规划

▶与本案人口导入直接相关的是紫竹科学园区、莘庄工业区、闵行经济技术开发区。

▶预计到2008年，这些园区共计增加从业人员31000人。



土地市场属性解析

未来性及产业及交通规划

▶ 交通体系日趋完善，板块辐射半径迅速扩大。

▶ 轨道1.5号线：一方面将为区域导入来自市区尤其是西区的客源。另一方面也为区域导入老闵行开发区的客源。

▶ 沪闵高架、莘奉金高速：将为区域导入城市中心区客源。



结论点1：市区及闵行开发区的客源导入成为可能。



土地市场属性解析

未来性商业及人口规划

商业配套

闵行区依托区内重点工程和轨道交通布局拟定19个现代服务业功能区建设规划，其中2个生产性服务业功能区建设已启动。目前，颛桥、华漕生产性服务业功能区建设已启动，2006年再启动1-2个

目前的商业配套以中档商业为主，周边消费主要依靠大卖场，区域消费力水平一般。

预计到2008年新都广场、都市路商业街建成以后，区域的商业配套将大幅改善。



规划中

规划中

结论点2：2008年起，颛桥附近的客源导入成为现实。



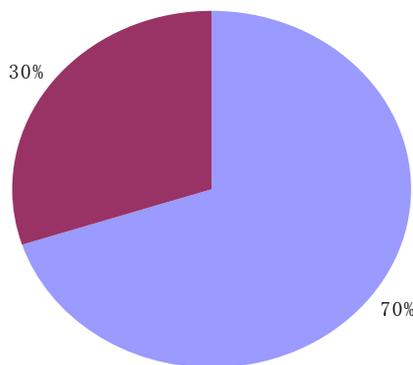
土地市场属性解析

未来性商业及人口规划

▶随着轨道交通的发展、商业生活配套等规划利好，未来板块人口导入将迅猛增长。

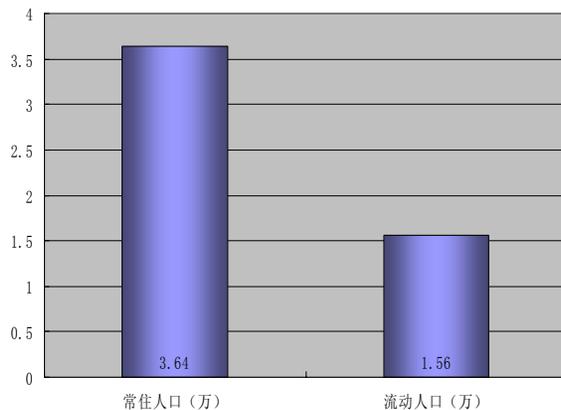
▶预计2008年区域常住人口增加8200人。

06年区域常住人口与流动人口比重对比

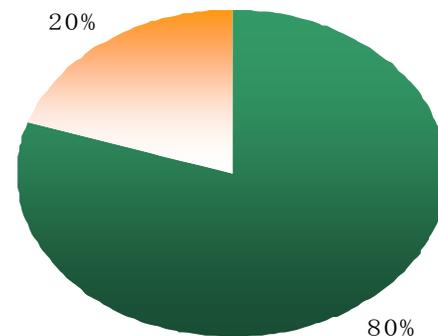


■ 常住人口 ■ 流动人口

06年板块常住人口与流动人口对比

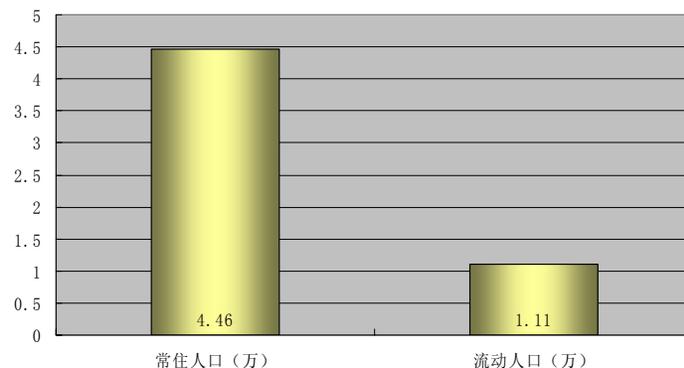


08年区域常住人口与流动人口比重对比



■ 常住人口 ■ 流动人口

08年板块常住人口与流动人口对比



土地市场属性解析

未来性 全市及区域竞品趋势

全市竞争区域样本选定标准:

- ▶ 外环线周边板块
- ▶ 规划中的轨道交通于08-10年通车

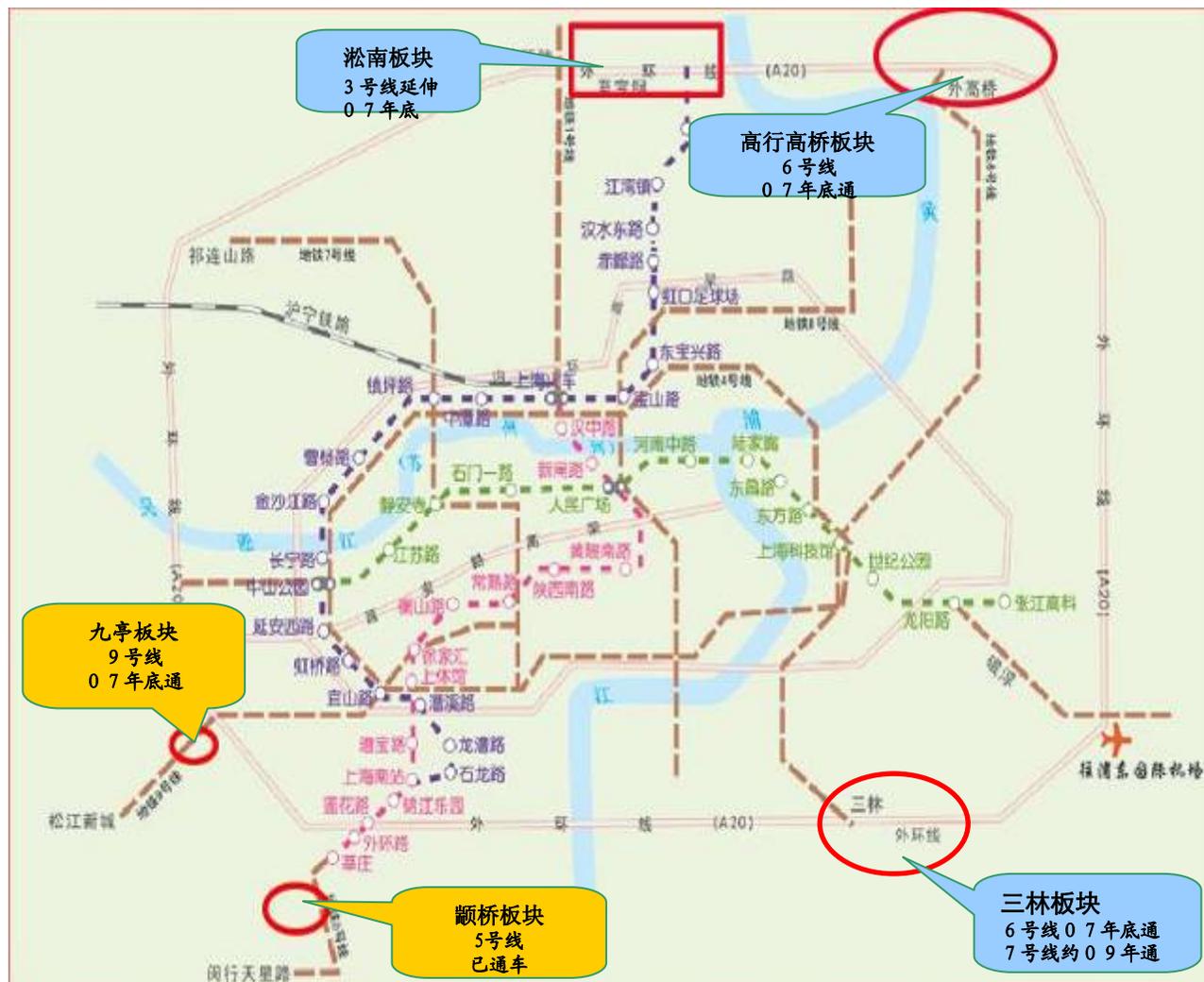
样本选定范围:

▶ 淞南板块: 未来供应预计为43万平米, 以宝山本地客源为主、部分杨浦客源。公寓约占93%。

▶ 高行高桥板块: 未来供应预计为90万平米, 以浦东本地客源为主、部分保税区客源。公寓约占93%。

▶ 九亭板块: 未来供应预计为126万平米, 以工作在西南城区的客源为主, 部分九亭本区和市区客源。公寓约占84%。

▶ 三林板块: 未来供应预计为60万平米, 浦东本地客源为主, 市区客源约占3成。



土地市场属性解析

未来性 全市及区域竞品趋势

- ▶ 厂房
- ▶ 老公房、中低价房
- ▶ 售完项目
- ▶ 后续别墅项目:
- ▶ 后续公寓项目
- ▶ 生活配套:

▶ 未来公寓供应量约为84.7万平方米，但有近60万平方米的体量集中在一个项目上，经济别墅约为25.3万平方米。



©2006年克而瑞（中国）信息技术有限公司

土地市场属性解析

未来性 全市及区域竞品趋势

▶春申板块未来供应量在75万平方米，2008年-2009年建上市仅为40万方，可开发项目较少，且多为公寓。

▶颛桥板块未来供应较大，达到110万平方米，07-09年供应量逐步增加，有70万方。

▶未来公寓供应量约为84.7万平方米，但有近60万平方米的体量集中在一个项目上，经济别墅约为25.3万平方米。

结论点3：

公寓产品逐渐减少，别墅产品开始放量

区域未来地块多为经济型别墅用地，目前地块周边公寓存量预计到2008年基本消化完毕。

春申板块新住宅稀缺，需求热点转向颛桥

2008年以后，春申板块住宅供应减少，凭借便利的交通及相对充足的供应量，颛桥将成为热点板块

2008年，颛桥产品需要品牌领军项目

现状无知名房地产开发企业，颛桥板块的开发处于各自为证的状态。未来大型知名企业，如招商置业的介入势必引起市场追捧，如同万科在春申板块一样成为区域领头羊。



土地市场属性解析

未来性分析结论

土地市场属性解析的机会点2：

2008年以后区域客源
将发生裂变，小套公
寓需求仍有潜力！



步骤二：土地产品属性评估



土地产品属性评估

▶ 位于莘庄辐射区颛桥板块。

▶ 北靠老都市路别墅带，东临A4高速公路；

▶ 南靠六磊塘天然水系

▶ 西靠轨道交通5号线；

▶ 西、北面是新兴低密度住宅区。



土地产品属性评估

基本技术指标

- ▶ 总量中等规模社区
- ▶ 中等开发强度社区
- ▶ 天然水系社区

基本技术指标表

| 项目地址 | 沪光路 | 所在板块 | 颛桥板块 |
|------|-------------|-------|-----------------|
| 占地面积 | 134205.5平方米 | 总建筑面积 | 138231.67平方米 |
| 容积率 | 1.03 | 绿化率 | 35% |
| 用地性质 | 居住 | 使用年限 | 70年 |
| 限高 | 24米 | 其他 | 建筑面积90平方米房型占80% |

结论点：

中等开发规模 | 中等开发强度 | 天然水系 居住社区



土地产品属性评估

Ⅰ 别墅、公寓适合度

评价说明

根据项目开发强度，地块涵盖了公寓及别墅用地的两种主要可能，本报告分别采用易居中国咨询中心土地评估系统模型【住宅、别墅子系统】子模型来评价地块的上述两种属性。

评价程序

- ① 选取了与地块自身及各自然、社会环境有关的10余个方面，40多种指标来较为全面、客观的评价地块目前的某种属性强度。
- ② 对可改善指标进行预测，从而评价土地该属性的升值潜力。

| 序号 | 地块现状综合得分 | 评价标杆 |
|----|-----------|-------------|
| ① | ≥ 60 | ●适合发展该属性物业 |
| ② | < 60 | ●不适合发展该属性物业 |



土地产品属性评估

别墅、公寓适合度 公寓适合度分析

▶根据我司针对公寓项目土地的评估模型，目前本地块的综合得分为60.14，也就是说，本地块需具备开发中高档公寓项目的基本条件。

▶地块在交通、规划和场地等背景环境方面有突出的优势，可见地块的发展基础较好。

▶目前，地块在周边生活配套方面还很不完善，但随着本项目的开发，生活配套将非常完善，自然景观的不足也将由优美的人造景观来弥补。因此，地块具有相当的潜力。

公寓发展现状评价

| 分类指标 | 交通条件 | 人文环境 | 商业环境 | 周边医疗 | 生活配套 | 城市规划 | 自然景观 | 经济环境 | 场地情况 | 人口环境 | 市场环境 |
|------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|------|----------|-------|------|
| 分类权重 | 0.175 | 0.115 | 0.125 | 0.035 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.05 | 0.075 | 0.075 | 0.05 |
| 分类得分 | 13 | 4.8 | 6.5 | 2.1 | 2.4 | 9 | 2.86 | 3.4 | 7.08 | 5 | 4 |
| 评价 | ★★★ | ★★ | ★★ | ★ | ★ | ★★★★ | ★ | ★★ | ★★★ ★ | ★★ | ★★ |



土地产品属性评估

别墅、公寓适合度 别墅适合度分析

▶根据我司针对别墅项目土地的评估模型，目前本地块的综合得分为66.9，也就是说，本地块符合开发经济型别墅的基本条件。

▶地块在城市规划、自然景观、场地等背景环境方面有突出的优势，可见地块的发展基础较好。

▶目前，地块在周边生活配套、人文环境等方面还很不完善，但随着本项目的开发，生活配套将非常完善，因此，地块具有相当的潜力

别墅发展现状评价

| 分类指标 | 交通条件 | 人文环境 | 商业环境 | 周边医疗 | 生活配套 | 城市规划 | 自然景观 | 经济环境 | 场地情况 | 人口环境 | 市场环境 |
|------|-------|-------|-------|-------|------|------|----------|------|----------|-------|------|
| 分类权重 | 0.175 | 0.115 | 0.125 | 0.035 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.05 | 0.075 | 0.075 | 0.05 |
| 分类得分 | 6.9 | 1.5 | 3.8 | 1.5 | 0.84 | 9 | 10.3 | 5 | 21.4 | 1.66 | 5 |
| 评价 | ★★ | ★ | ★★ | ★ | ★ | ★★★★ | ★★ ★★ | ★★ | ★★ ★★ | ★★ | ★★ |



土地产品属性评估

别墅、公寓适合度开发潜力分析

改善后住宅发展评价

| 分类指标 | 交通条件 | 人文环境 | 商业环境 | 周边医疗 | 生活配套 | 城市规划 | 自然景观 | 经济环境 | 场地情况 | 人口环境 | 市场环境 |
|------|----------|---------|---------|-------|---------|---------|------|------|---------|-------|------|
| 分类权重 | 0.175 | 0.115 | 0.125 | 0.035 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.05 | 0.075 | 0.075 | 0.05 |
| 分类得分 | 13 | 6.3 | 7.9 | 2.8 | 8.4 | 9 | 2.86 | 3.4 | 7.08 | 5 | 4 |
| 评价 | ★★ ★★ | ★★ ★ | ★★ ★ | ★ | ★★ ★ | ★★ ★ | ★ | ★★ | ★★ ★ | ★★ | ★★ |

改善后别墅发展评价

| 分类指标 | 交通条件 | 人文环境 | 商业环境 | 周边医疗 | 生活配套 | 城市规划 | 自然景观 | 经济环境 | 场地情况 | 人口环境 | 市场环境 |
|------|---------|-------|---------|-------|------|---------|----------|------|----------|-------|------|
| 分类权重 | 0.175 | 0.115 | 0.125 | 0.035 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.05 | 0.075 | 0.075 | 0.05 |
| 分类得分 | 6.9 | 2.3 | 5.2 | 1.9 | 2.1 | 9 | 10.3 | 5 | 21.4 | 1.66 | 5 |
| 评价 | ★★ ★ | ★ | ★★ ★ | ★ | ★ | ★★ ★ | ★★ ★★ | ★★ | ★★ ★★ | ★★ | ★★ |

▶不利商业环境及生活配套之弥补: 随着颍桥板块的开发启动, 以及各项大型公建配套和娱乐设施2008年左右陆续完工, 本地块的外部商业环境及生活配套将极大改善。

▶我司依据对城市整体、区域及项目的未来发展改善进行估计, 重新评估了本项目土地。

▶项目开发别墅在挖掘潜力后的综合得分为**70.76**, 基本达到良好的水平; 项目开发中高档住宅在挖掘潜力后的综合得分为**69.74**, 基本达到良好的水平。



土地产品属性评估

分析结论

▾颍桥地块技术指标特征符合开发高品质社区

1.03的综合容积率、南临天然水系、13.8万平方米社区综合规模等指标使地块具备开发高品质社区的先决条件

▾别墅、公寓未来皆适合在地块上开发

通过对项目周边区域环境和配套的调查可以看出公寓和经济型别墅都是本地块适合的产品类型。尽管从现状看，别墅适合度由于公寓，但从未来项目上市期看，别墅与公寓对本地块的适合度基本一致。



步骤三： 土地建设产品选型



¶ 分析框架

[一] 项目SWOT分析

[二] 招商地产华东产品解读

[三] 颍桥地块招商依云再造



[一] 项目SWOT分析

| SWOT分析 | 优势 Strength | 劣势 Weak |
|--|---|---------|
| 机会 Opportunity <ul style="list-style-type: none"> • 周边产业园区发展迅速，为区域的人口导入提供了有力的支撑 • 相邻的春申板块未来供应不足 • 区域商业规划前景看好 | 以大区位优势 and 自身产品优势，打消客户疑虑 | |
| 威胁 Threaten <ul style="list-style-type: none"> • 九亭板块未来供应会对本案的客户分流的威胁 • 周边以别墅为主、公寓为辅的颛桥竞品威胁 | 以灵活稳健的套型组合满足客户需求，规避政策风险 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 树立区域标杆形象，利用区域现有配套资源优势，降低九亭板块的客源分流威胁 ✓ 通过项目自身的塑造，利用临河优势，打造内部特色产品景观 ✓ 本案自身商业街、会所的建设将会弥补现阶段商业氛围不足的情况 ✓ 开发灵活的套型设计，产品丰富多彩，如功能套、两代居等 ✓ 产品面积组合需规避审批上的政策风险 ✓ 注重面积有效利用的多种手法 | |



[二] 招商地产华东产品解读

招商上海依云郡



| | | | |
|------|---|-------|--|
| 项目名称 | 依云郡 | 所属板块 | 松江九亭板块 |
| 物业地址 | 上海市松江区沪亭北路1001弄 | | |
| 物业面积 | 98,000M ² | 容积率 | 0.7 |
| 建筑形态 | 448幢联排、叠加别墅 | 主力房型 | 叠加别墅 150-200 m ² 多联别墅 200-250 m ² |
| 开盘日期 | 2006年6月23日 | 交房日期 | 2007年6月30日 |
| 销售价格 | 联排别墅： 9000-11000 叠加别墅： 7000-8000 双拼别墅： 11000-12000 | 物业管理费 | 2.2元/ M ² /月 |
| 开发商 | 上海招商置业有限公司 | 投资商 | 招商局地产控股股份有限公司 |
| 营销策划 | 上海同策房产咨询有限公司 | 物业管理 | 上海招商局物业管理有限公司 |
| 车位个数 | 448个 | 车位配比 | 1:1 |



[二] 招商地产华东产品解读

招商苏州依云水岸



| | | | | |
|------|-----------------------|-------|---------------|--|
| 项目名称 | 依云水岸 | 所属板块 | 苏州 | 案例点评： 项目配套了依云国际水岸商业街 规划了商务会所 |
| 物业地址 | 苏州相城区阳澄湖东路98号 | | | |
| 物业面积 | 220,000M ² | 容积率 | 1.0 | |
| 建筑形态 | 联排别墅 花园洋房 | 主力房型 | 3房、4房、5房 | |
| 开盘日期 | 2006年4月22日 | 交房日期 | 2007年4月30日 | |
| 销售均价 | 约7000元/M ² | 物业管理费 | 2.5元/平方米 | |
| 开发商 | 招商地产 | 投资商 | 招商局地产控股股份有限公司 | |
| 营销策划 | 自售 | 物业管理 | 上海招商局物业管理有限公司 | |
| 车位个数 | 1200个 | 车位配比 | 1: 1 | |



[二] 招商地产华东产品解读

¶ 分析结论

↘招商依云系产品特征：中等规模、中等开发强度、天然水系、一定数量Townhouse

综合分析目前招商地产华东两个依云系项目，可以发现10~20万平方米的中等开发规模，0.7~1.0的中等开发强度，地块内部或外部濒临天然河道或水系，含有一定数量的Townhouse是目前依云产品线的表征。

↘颍桥地块可开发『第三代依云系』的高品质社区

1.03的综合容积率、南临天然水系、13.8万平方米社区综合规模等指标使地块具备了开发新一代依云系列高品质社区的先决条件。



[三]颛桥地块招商依云再造

▮ 物业发展的几种可能方案

| 方案名称 | 综合型 | 别墅型 | 公寓型 |
|-----------------|---|---|---|
| ● 关键驱动因素 | <ul style="list-style-type: none"> ● <u>别墅产品+公寓产品</u> ➢ 联排别墅提高社区品质 ➢ 公寓提高项目容积率 ● <u>跳跃的产品线梯度</u> ➢ 联排与公寓的客户群体有一定差异 ➢ 需要从总价上缩小差距 | <ul style="list-style-type: none"> ● <u>纯别墅产品</u> ➢ 联排别墅提高社区品质 ➢ 叠加别墅趋同社区档次 ● <u>紧密的产品线梯度</u> ➢ 联排与叠加的客户群体差异性较小 ➢ 需要解决叠加的产品创新 | <ul style="list-style-type: none"> ● <u>纯公寓产品</u> ➢ 充分做足项目容积率 ● <u>紧密的产品线梯度</u> ➢ 纯公寓客户群体差异小 ➢ 需要解决纯公寓产品创新 |
| ● 需要额外关注的上海特殊情况 | <ul style="list-style-type: none"> ● 公寓区域与联排区域的边界处理 | <ul style="list-style-type: none"> ● 叠加别墅的受众群体较少 ● 牺牲容积率所带来的溢价空间能否弥补损失 | <ul style="list-style-type: none"> ● 纯公寓社区档次相对较低 ● 90平米套型的总量过大问题 |
| ● 可参考的招商华东产品 | <ul style="list-style-type: none"> ● 苏州依云水岸 | <ul style="list-style-type: none"> ● 上海依云郡 | <ul style="list-style-type: none"> ● 无 |



[三]颛桥地块招商依云再造

方案一：综合型

假设项目基本条件

- ▶ 联排别墅面积：约27600平方米（20%）
- ▶ 小高层公寓面积：约110400平方米（80%）
- ▶ 综合容积率：1.03
- ▶ 公寓套型：单套面积小于90平方米，但须考虑上下、左右套的打通，借以增加大套型的比重；也可采用功能小套的做法，在单套面积90平方米的套型中可分割成小三房。

假设开发进度为：07年7月开工，08年5月开盘，10年6月结束销售。销售期2年



- 5.投资回报：较高的投资回报
- 4.开发风险：2008年紧凑型公寓有市场需求，竞争少。联排别墅总量不大，基本无风险。
- 4.销售难度：产品有差异，卖相不好。如采用小套打通增加大套比重的套型数量过多，公寓产品销售控制难度较大，且销售率可能不高
- 4.品牌形象：通过联排别墅的建设可以提社区品牌形象



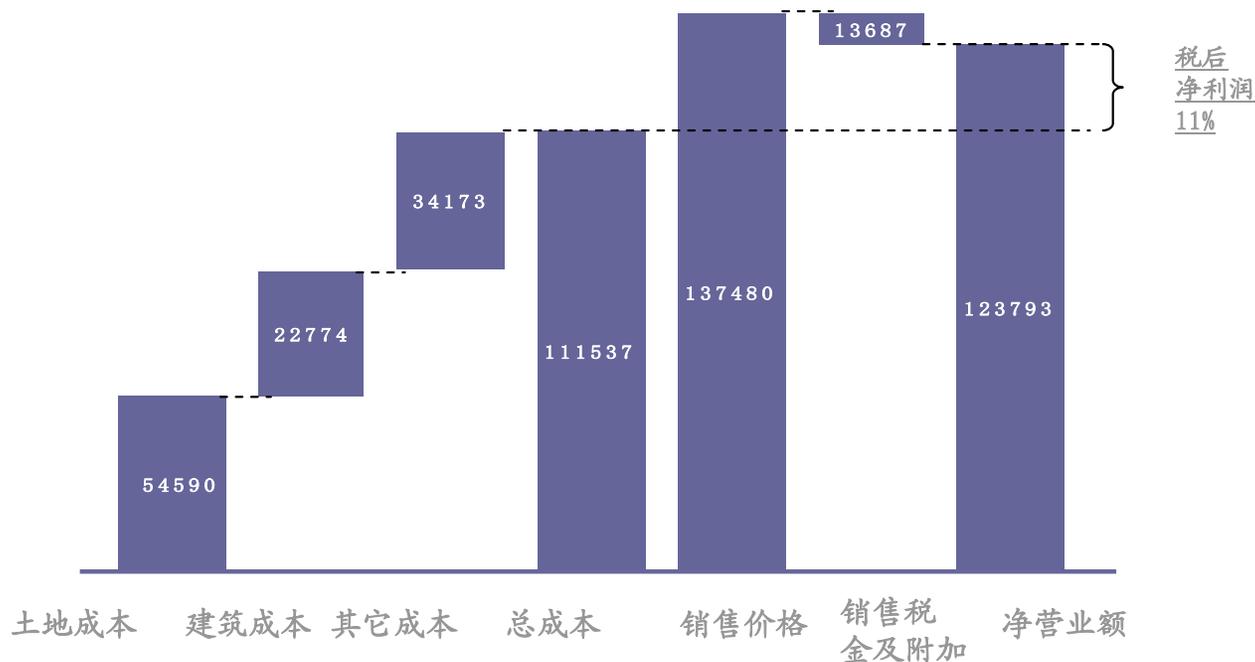
[三]颛桥地块招商依云再造

方案二：别墅型

假设项目基本条件

- ▶ 联排别墅面积：约21473平方米（20%）
- ▶ 类别墅面积：约85892平方米（80%）
- ▶ 综合容积率：0.8
- ▶ 类别墅套型：单套面积小于90平方米，但须考虑上下套的打通，借以增加别墅套型的比重

假设开发进度为：07年7月开工，08年5月开盘，10年12月结束销售。销售期2.5年



- 3.投资回报：较低的投资回报
- 2.开发风险：“70/90”政策风险过大，建筑设计方案很可能无法审批通过
- 3.销售难度：2008年别墅市场竞争激烈，销控及售后管理难度极大
- 5.品牌形象：纯别墅社区整体形象较好



[三]颛桥地块招商依云再造

方案三：公寓型

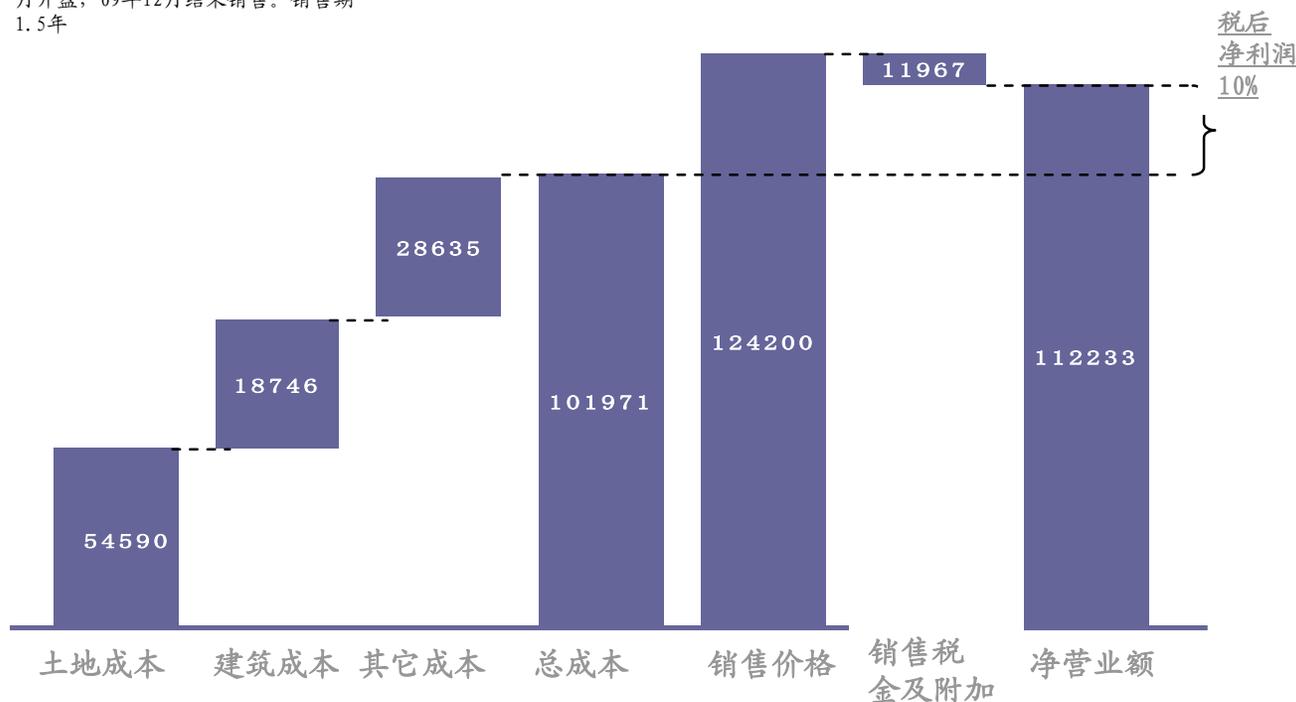
假设项目基本条件

▶公寓面积：约138000平方米

▶综合容积率：1.03

▶公寓套型：单套面积小于90平方米，但须考虑上下套的打通，借以增加别墅套型的比重；也可采用生命周期功能小套的做法，在单套面积90平方米的套型中可分割成小三房。

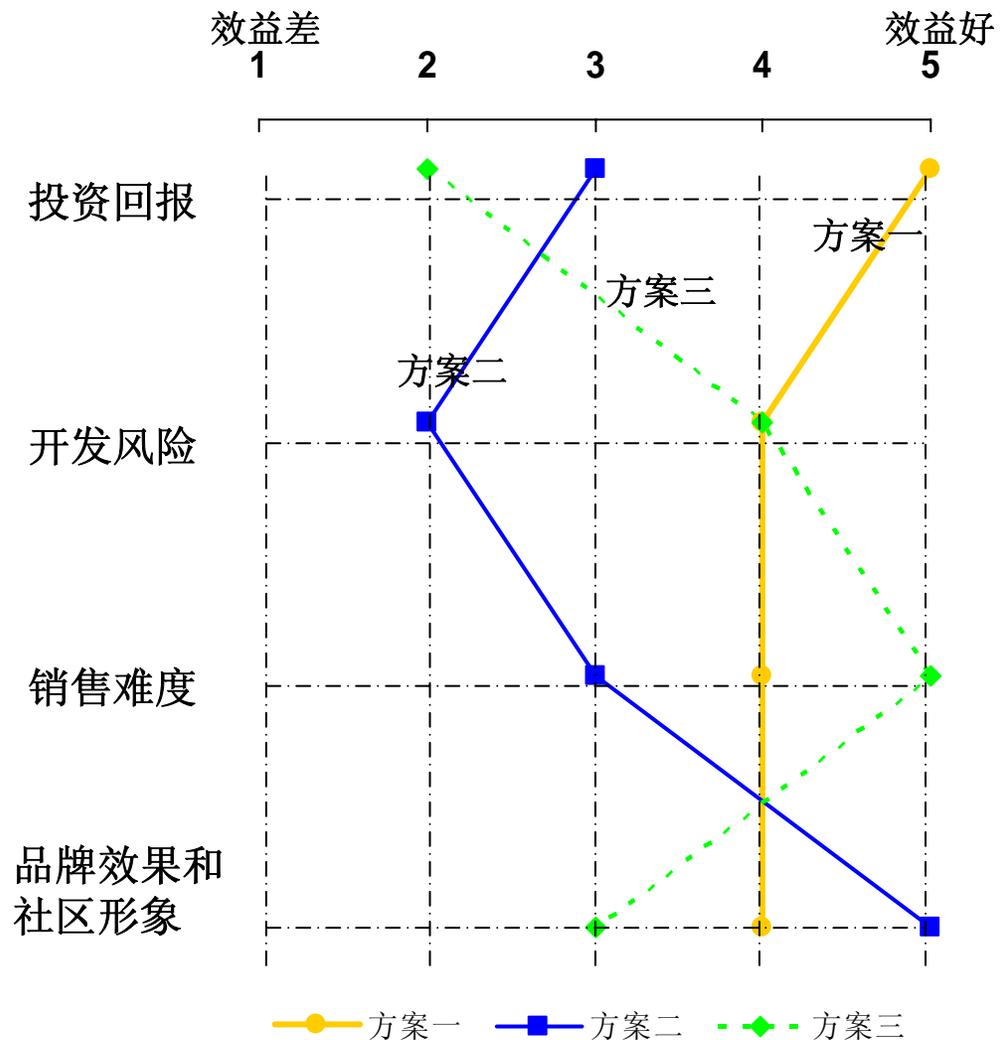
假设开发进度为：07年7月开工，08年5月开盘，09年12月结束销售。销售期1.5年



- 2.投资回报：投资回报较低
- 4.开发风险：2008年紧凑型公寓有市场需求，竞争少
- 5.销售难度：套型单一。如采用小套打通增加大套比重的套型数量过多，公寓产品销售控制难度较大，且销售率可能不高
- 3.品牌形象：纯公寓社区整体形象相对较低



综合比较待选方案在投资回报、开发风险、销售难度、品牌形象等方面的效益



分析不同方案的主要风险，并进行敏感度分析

楼市发展

| ROI (%，考虑融资) | 方案一 | 方案二 | 方案三 |
|----------------|-----|-----|-----|
| (年增9.8%) | 19% | 11% | 10% |
| + 2% (年增11.8%) | 20% | 13% | 12% |
| - 3% (年增6.8%) | 16% | 9% | 8% |

此敏感度分析不考虑楼市的发展对销售周期的影响

产业和商圈成功与否

| ROI (%，考虑融资) | 方案一 | 方案二 | 方案三 |
|----------------|-----|-----|-----|
| 基本情况 (基本成功) | 19% | 11% | 10% |
| 不成功 | 15% | 7% | 7% |

此敏感度分析不考虑销售周期的增加对产品价格的影响

- 产业及商圈成功与否对方案二、方案三影响较大
- 楼市发展对方案二、三的影响较大



[三]颛桥地块招商依云再造

产品类型选择方案一：综合型

▶ 建筑面积90平方米房型占80%要求，限制了项目的物业类型选择。

▶ 对24米高度的限制制约了本项目向空中发展的高度

基本技术指标表

| 项目地址 | 沪光路 | 所在板块 | 颛桥板块 |
|------|-------------|-------|-----------------|
| 占地面积 | 134205.5平方米 | 总建筑面积 | 138231.67平方米 |
| 容积率 | 1.03 | 绿化率 | 35% |
| 用地性质 | 居住 | 使用年限 | 70年 |
| 限高 | 24米 | 其他 | 建筑面积90平方米房型占80% |

选择联排别墅（20%）和小高层公寓（80%）的混合类型。



[三] 颍桥地块招商依云再造

产品类型选择 ↘ 各种物业类型组合可能

▶ 在项目容积率不变的前提下，为寻求两种物业类型之间在空间和经济效益之间的平衡。我们在此设定单种物业不同的容积率形式进行测算分析。

▶ 相对与公寓来说，联排别墅对容积率的要求和变化敏感度都比较高，所以我们从联排别墅入手，首先设定联排别墅不同的容积率形式，从而推算出项目其它数据，通过对整体指标的比较，得出我们比选结论。

设定联排别墅的容积率分别为：

A. 联排别墅容积率0.5

宽松的容积率要求，做双拼和联排的混合物业

B. 联排别墅容积率0.6

标准的联排别墅社区，可布置少量双拼类物业

C. 联排别墅容积率0.7

极限的容积率标准，常规做法不能满足，可能需要通过围合多拼的手段实现



[三]颍桥地块招商依云再造

产品类型选择↘物业类型的组合方案A

方案A: 联排别墅容积率0.5时, 相应的建筑指标。

| 物业类型 | 建筑面积 (万m2) | 建面比例 | 占地面积 (万m2) | 占地面积比例 | 容积率 | 建筑密度 |
|-------|------------|---------|------------|--------|------|-----------|
| 公寓 | 10.8 | 76.12% | 7.244 | 54.06% | 1.49 | 0.19-0.21 |
| 联排 | 2.7 | 19.03% | 5.4 | 40.30% | 0.5 | 0.2 |
| 托老所 | 0.12 | 0.85% | 0.24 | 1.79% | 0.5 | --- |
| 公建/商业 | 0.568 | 4% | 0.516 | 3.85% | 1.1 | --- |
| 合计 | 14.2 | 100.00% | 13.4 | 100% | 1.03 | --- |

当联排别墅容积率为0.5的时候, 公寓的容积率为1.49。因为限高的原因只能考虑8层以下的公寓, 公寓的建筑密度按照7层和8层两种方式估计, 可以得出建筑密度0.19-0.21之间。联排别墅区域的建筑密度为0.2。



[三]颛桥地块招商依云再造

产品类型选择↘物业类型的组合方案B

方案B： 联排别墅容积率0.6时，相应的建筑指标。

| 物业类型 | 建面(万m ²) | 建面比例 | 占地面积(万m ²) | 占地面积比例 | 容积率 | 建筑密度 |
|-------|----------------------|---------|------------------------|--------|------|-----------|
| 公寓 | 10.8 | 76.12% | 8.144 | 60.78% | 1.33 | 0.17-0.19 |
| 联排 | 2.7 | 19.03% | 4.5 | 33.58% | 0.6 | 0.24 |
| 托老所 | 0.12 | 0.85% | 0.24 | 1.79% | 0.5 | --- |
| 公建/商业 | 0.568 | 4% | 0.516 | 3.85% | 1.1 | --- |
| 合计 | 14.2 | 100.00% | 13.4 | 100% | 1.03 | --- |

当联排别墅容积率为0.6的时候，公寓的容积率为1.33。公寓的建筑密度在0.17-0.19之间。联排别墅区域的建筑密度为0.24。



[三]颍桥地块招商依云再造

产品类型选择↘物业类型的组合方案C

方案C：联排别墅容积率0.7时，相应的建筑指标。

| 物业类型 | 建面 (万m ²) | 建面 比例 | 占地面积 (万m ²) | 占地面积 比例 | 容积率 | 建筑密度 |
|-------|--------------------------|----------|----------------------------|------------|------|-----------|
| 公寓 | 10.8 | 76.12% | 8.874 | 66.22% | 1.23 | 0.15-0.17 |
| 联排 | 2.7 | 19.03% | 3.86 | 28.81% | 0.7 | 0.28 |
| 托老所 | 0.12 | 0.85% | 0.24 | 1.79% | 0.5 | --- |
| 公建/商业 | 0.568 | 4% | 0.516 | 3.85% | 1.1 | --- |
| 合计 | 14.2 | 100.00% | 13.4 | 100% | 1.03 | --- |

当联排别墅容积率为0.7的时候，公寓的容积率为1.23。公寓的建筑密度在0.15-0.17之间。联排别墅区域的建筑密度为0.28。



[三]颍桥地块招商依云再造

产品类型选择\物业类型组合方案

▶方案A中公寓部分的容积率和建筑密度过高，环境不易做，为后期公寓房型创新预留空间不大，考虑到我们对公寓类项目有较高价格的预期。不建议采用A方案。

▶方案C中公寓类产品有三种方案中最好的环境指标，但联排别墅密度过高，即便通过围合形式解决了容积率高的问题，但是无论从项目的内部物业比例还是从销售的角度来说，公寓类产品是整个项目开发的重点。而联排别墅的任务是树立项目的高端形象，所以不建议采用C方案。

相比之下，B方案满足了联排别墅和公寓的环境要求，同时也给公寓预留了发展空间，是适合我们项目开发的物业选型。

| 物业类型 | 建面(万m2) | 建面比例 | 占地面积(万m2) | 占地面积比例 | 容积率 | 建筑密度 |
|-------|---------|---------|-----------|--------|------|-----------|
| 公寓 | 10.8 | 76.12% | 8.144 | 60.78% | 1.33 | 0.17-0.19 |
| 联排 | 2.7 | 19.03% | 4.5 | 33.58% | 0.6 | 0.24 |
| 托老所 | 0.12 | 0.85% | 0.24 | 1.79% | 0.5 | --- |
| 公建/商业 | 0.568 | 4% | 0.516 | 3.85% | 1.1 | --- |
| 合计 | 14.2 | 100.00% | 13.4 | 100% | 1.03 | --- |

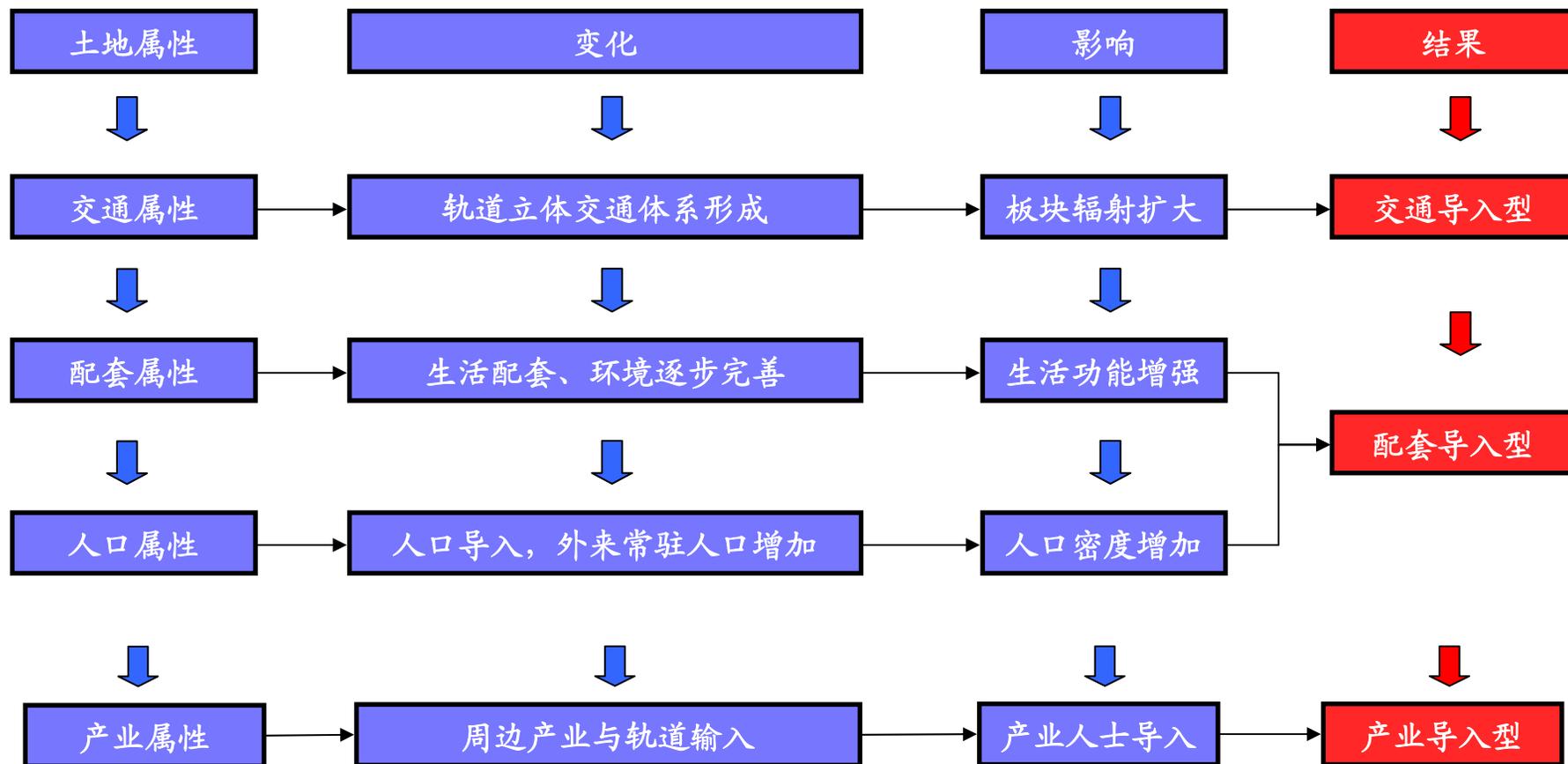


步骤四：项目客户定位



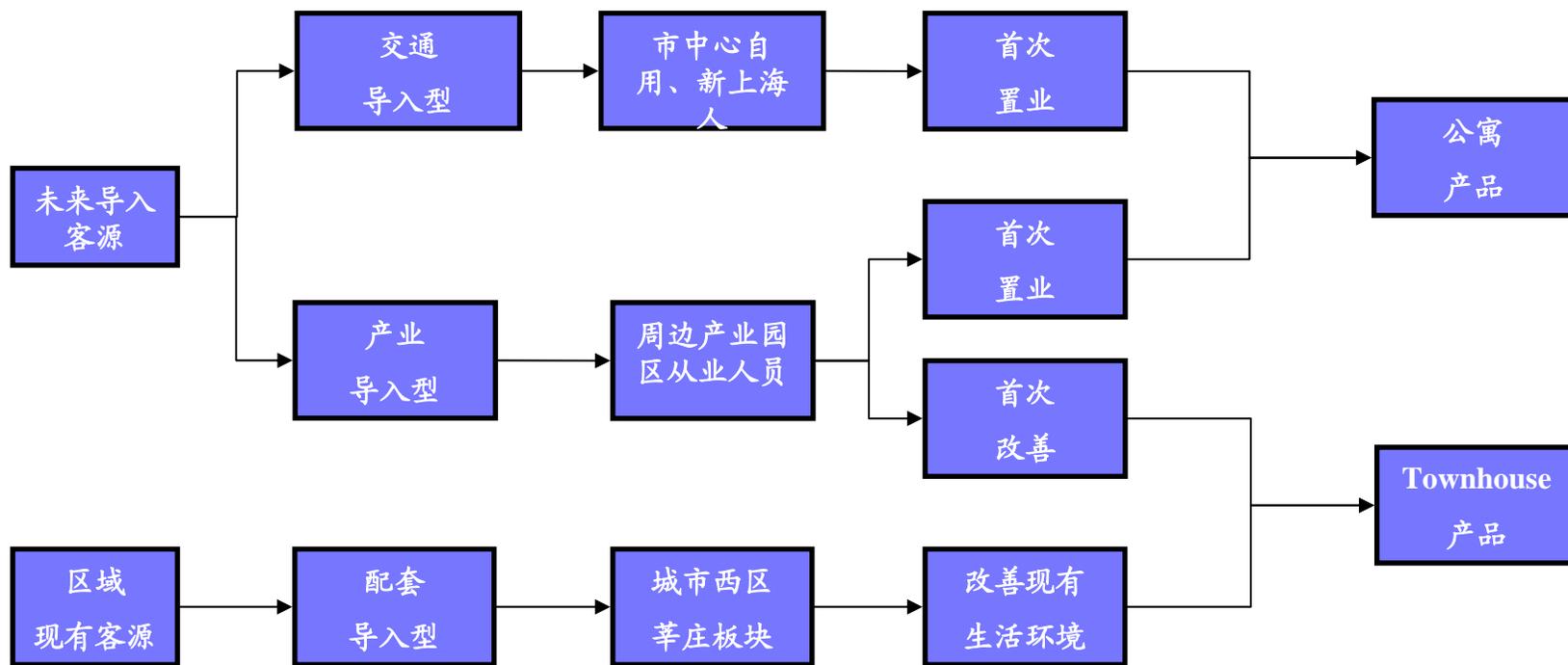
项目客户定位

客户定位 \ 区域属性变化导致客户类型变化



项目客户定位

客户定位 \ 未来客户基本描述



项目客户定位

客户定位\未来客户消费偏好描述

| 项目 | 公寓类 | 联排别墅类 |
|----------|---|---|
| 置业客户群 | 25-35岁，市中心西区客户、新上海人或目前已居住、工作在闵行的客户 | 有实力的购买年龄段，32-45岁，目前居住在城市西区板块或工作在周边产业园区的客户 |
| 购买用途 | 自用为主，基本为首次置业。 | 自用为主，改善目前的居住环境，基本为首次购买别墅产品。 |
| 行业可能 | 一类：市中心工作的白领，新上海人居多； 二类：周边产业园区的从业人员（白领、高级蓝领） | 一类：城市西区工作的中高层管理、高校教师 二类：产业园区中高层管理 三类：私企经营业主（西区的私营业主）。 |
| 购房愿承担的总价 | 70万-100万 | 250-350万 |
| 主力户型需求 | 1房、2房、3房 | 3房、4房及以上 |
| 面积区间 | 65M ² - 85M ² ; 105M ² -125M ² 左右 | 160 M ² —200 M ² |
| 景观需求 | 1、精致园景 | 1、精致园景 2、天然水景 |
| 附加需求 | 室内：结构可调整性大、 露台、阳台、凸窗等细部设计 室外：运动设施与生活配套设施 | 室内：结构可调性较大 室外：高尚的运动设施与园林 需求：安全且私密性，有充足的车位。 |



步骤四：项目产品策划



项目产品策划

产品策略

策略一：

最大限度弥补公寓与联排两种产品在客层上的差异！

策略二：

有效解决【80、90】套型多样性！



项目产品策划

产品概念

鉴于本案未来目标客户在需求上对细节偏好，加上本案主力套型将小中求变，本产品概念定位为：

招商依云·精致社区！

定位阐释：

- 产品档次：区域标杆物业、中高档社区
- 产品组合：多功能小高层+高性能TownHouse
- 产品支撑：风情园林+精致户型+精细配套+精心物管



项目产品策划

产品支撑

招商依云精致社区的六大产品支撑点：

- [精致规划]：大规划、小分区
- [精致立面]：大风格、小立面
- [精致景观]：大景观、小风情
- [精致居所]：大居所、小套型
- [精致配套]：大配套、小功能
- [精致管理]：大物管、小服务



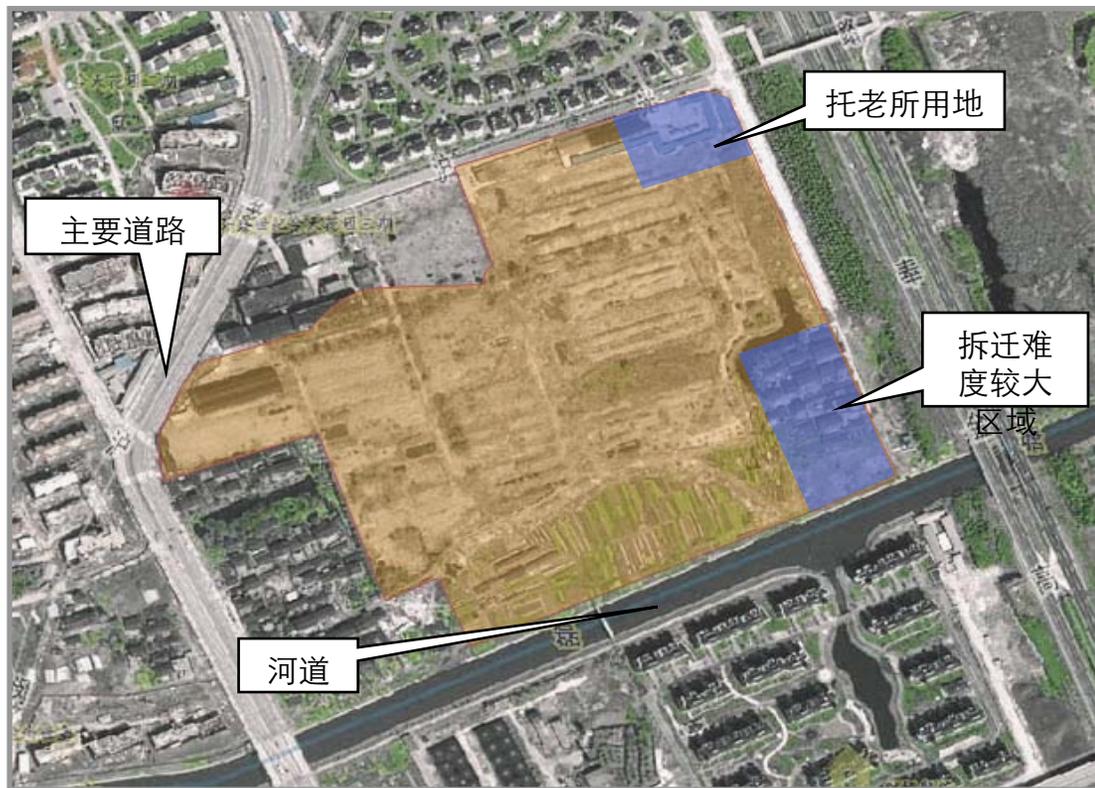
[1]精致规划

『大规划、小分区』地块资源分析

▶项目和主要道路都市路相临，但不适合做主要出入口；

▶项目南部有天然河道，隔河相望的是新建住宅小区，整体形象尚佳，有优势自然资源；

▶项目内部局部位置拆迁速度较慢，不适合作为第一批开发用地；



| 建筑类型 | 公寓 | 联排 | 托老所 | 公建商业 | 合计 |
|------|--------|--------|-------|-------|------|
| 面积 | 10.8 | 2.7 | 0.12 | 0.568 | 14.2 |
| 比例 | 76.12% | 19.03% | 0.85% | 4% | 100% |

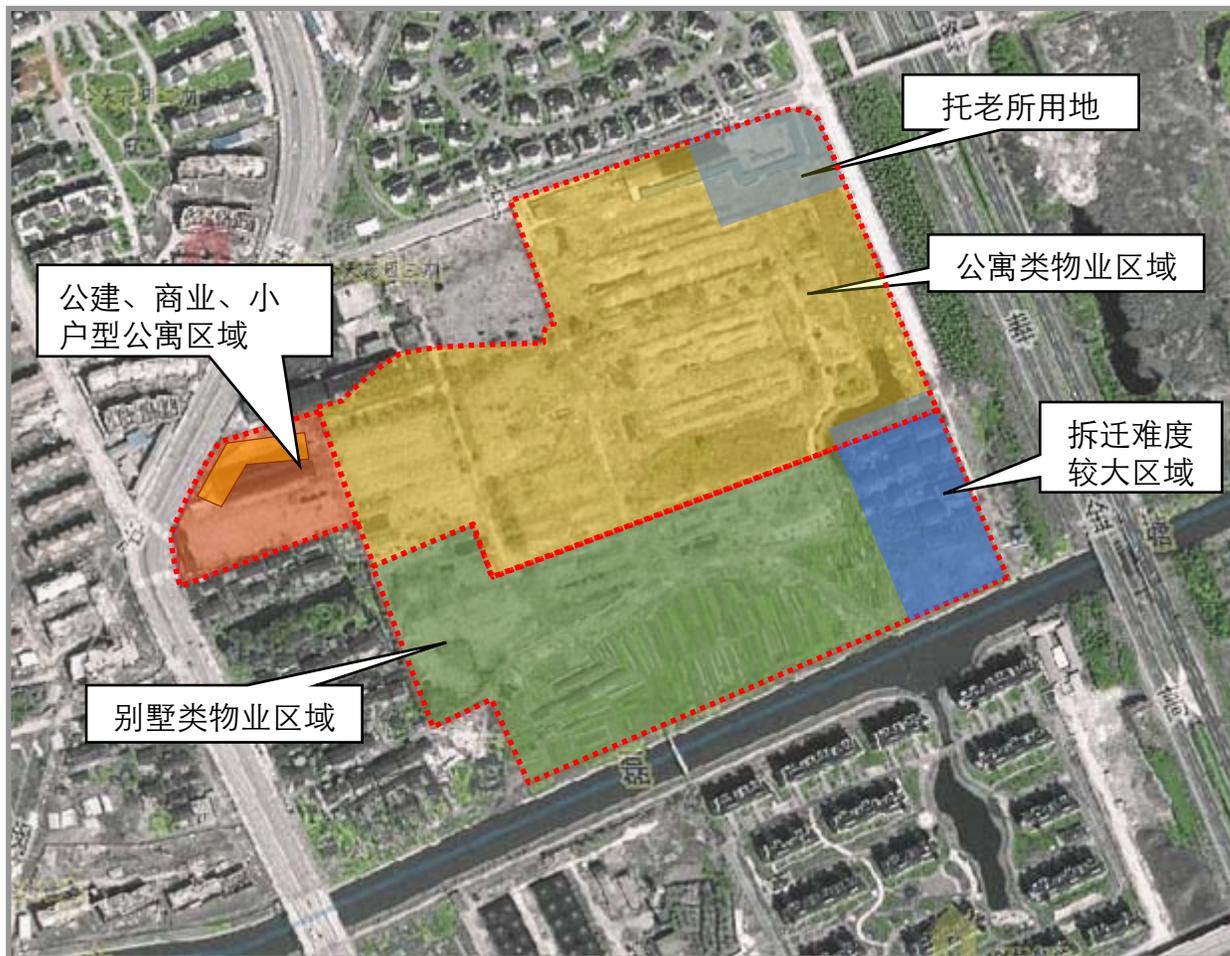
[1]精致规划

『大规划、小分区』总体功能分布

▶根据两种主要物业之间的用地比例关系（公寓类占地60.78%，别墅类占地33.58%），对项目用地横向划分成分区明确的区域；

▶利用项目南部有自然资源优势的地方布置别墅类物业；

▶利用靠近主要道路区域，地段商业价值大的情况，布置商业和会所以及小户型公寓。



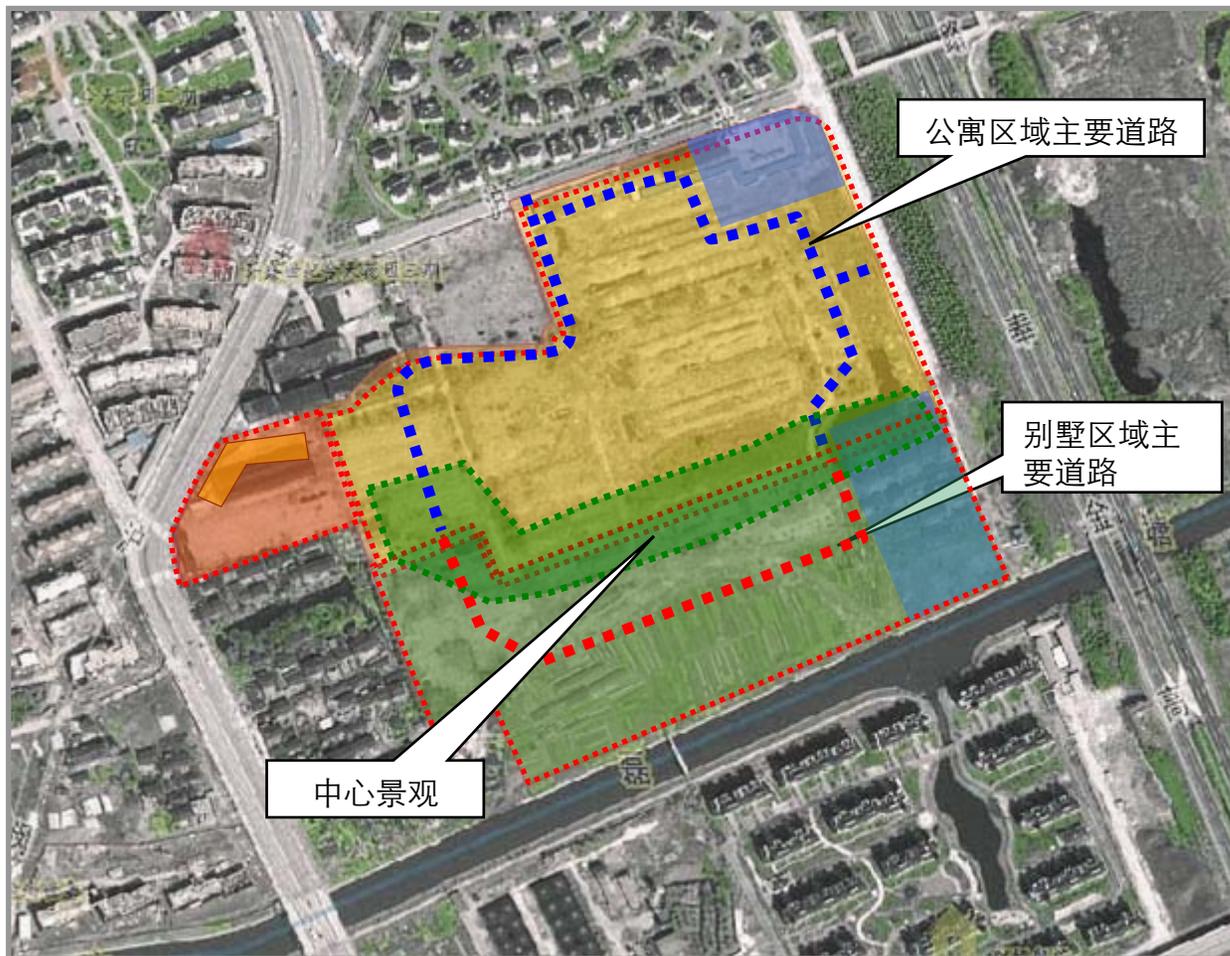
[1]精致规划

『大规划、小分区』道路系统和中心景观

▶ 因为本项目产品形式是公寓和别墅混合产品，道路系统处理应该有明显差别，公寓区域内，尽量做到人车分流，别墅区域主要考虑车道的便捷性；

▶ 在设计道路系统时还要注意尽量不使主要道路穿越动迁难度大的区域，避免由于动迁原因影响其他区域使用；

▶ 中央景观带位于别墅和公寓之间，可以作为两种物业之间的区隔。



[1]精致规划

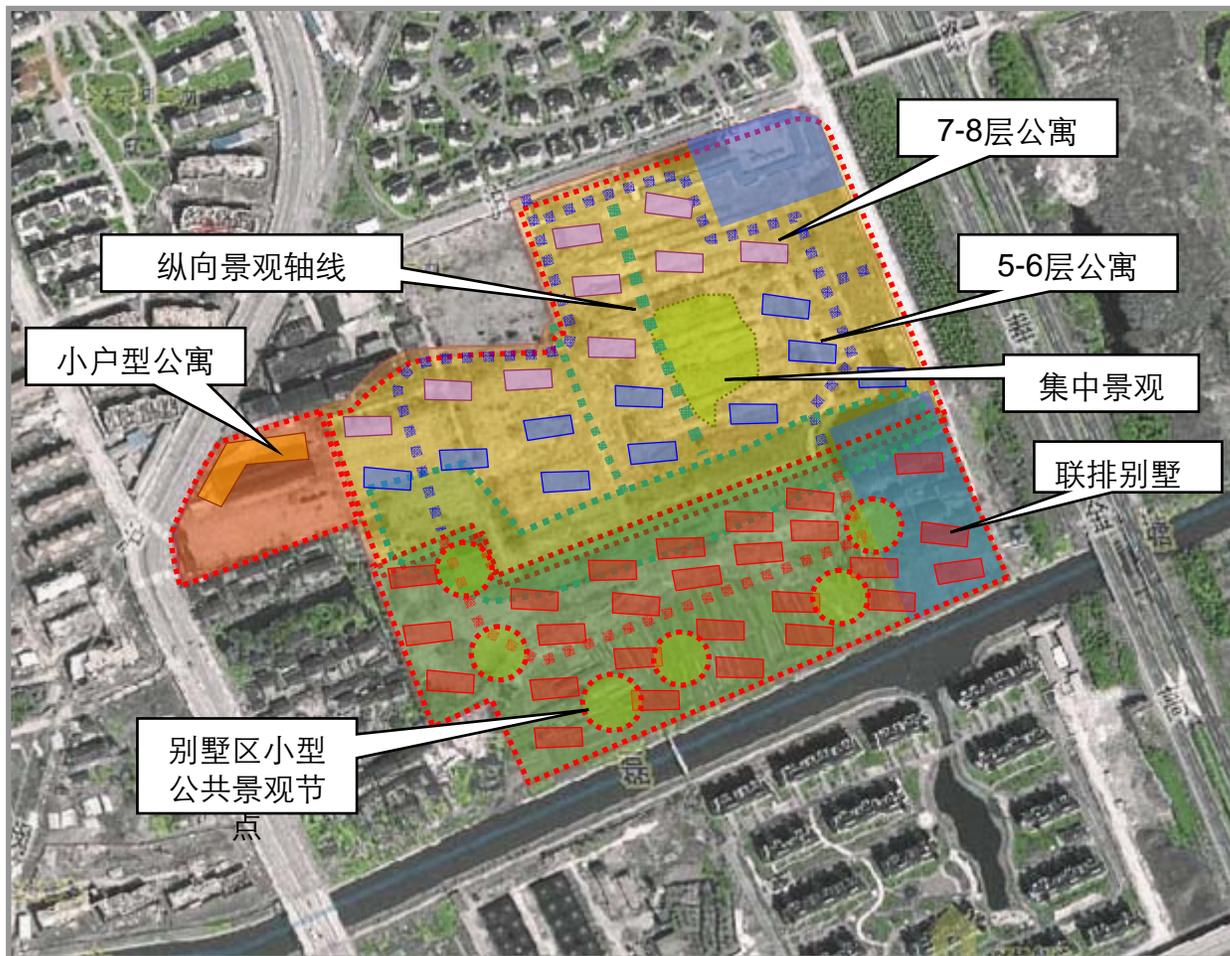
『大规划、小分区』楼体布局建议

▶因项目地块边线不是正南正北朝向，规划时考虑建筑尽量利用最好的朝向；

▶从别墅区，到公寓区分为三层、五到六层、七到八层阶梯装排部，形成从别墅类物业到公寓类物业的平缓过度；

▶除了横向的主要景观轴之外，公寓区域利用侧向间距形成纵向景观轴和主要景观轴形成网络景观系统；

▶别墅区景观在部分节点位置点缀标志型景观节点，不做大的景观手法处理。

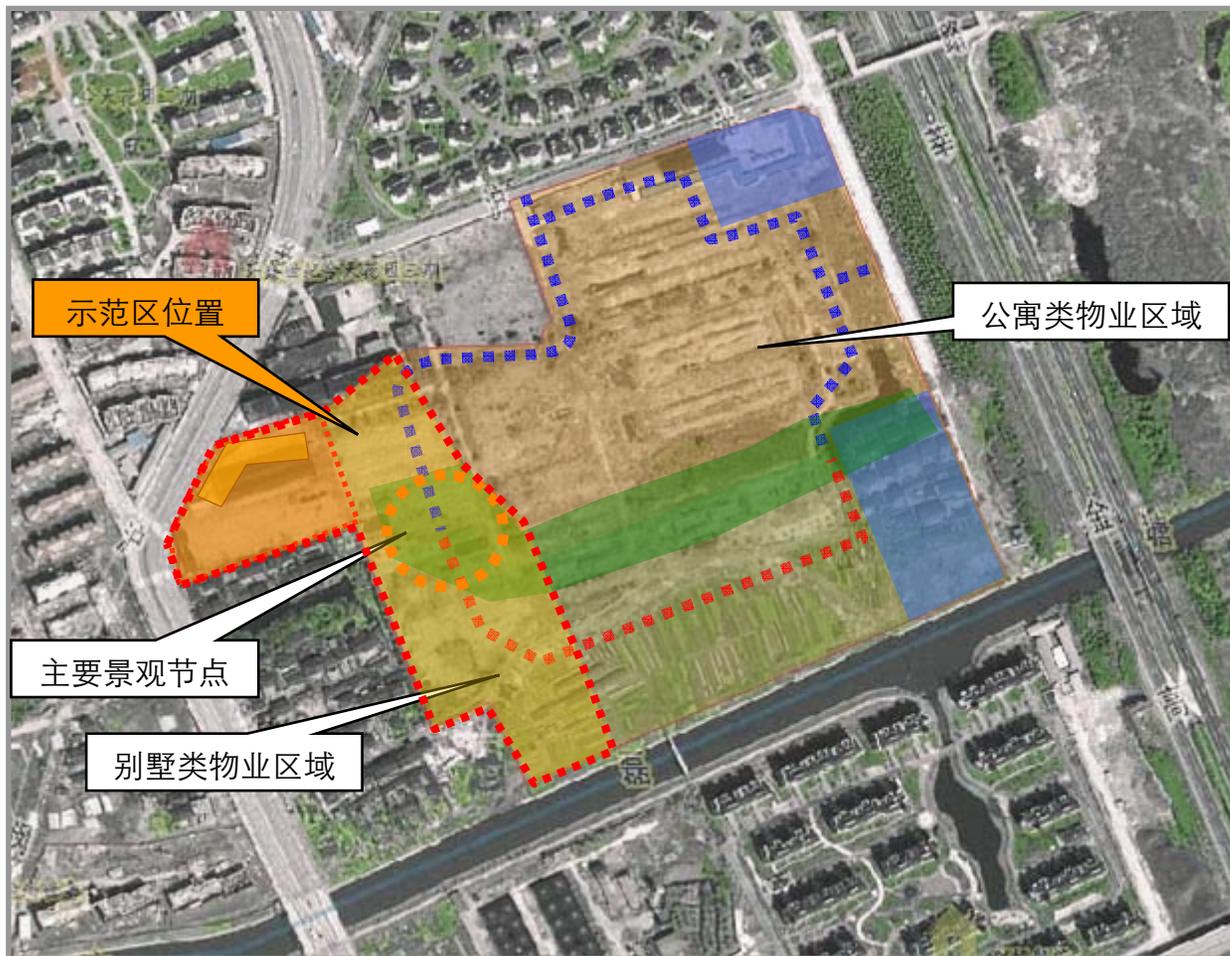


[1]精致规划

『大规划、小分区』样板区选择

▶ 样板区位置选择如图所示，包括商业、会所区域，部分公寓和联排区域，以及和中央景观连通的主要景观节点区域；

▶ 在此设置示范区可以同时兼顾到公寓和别墅两类物业；利用商业示范区导入人流距离最近；



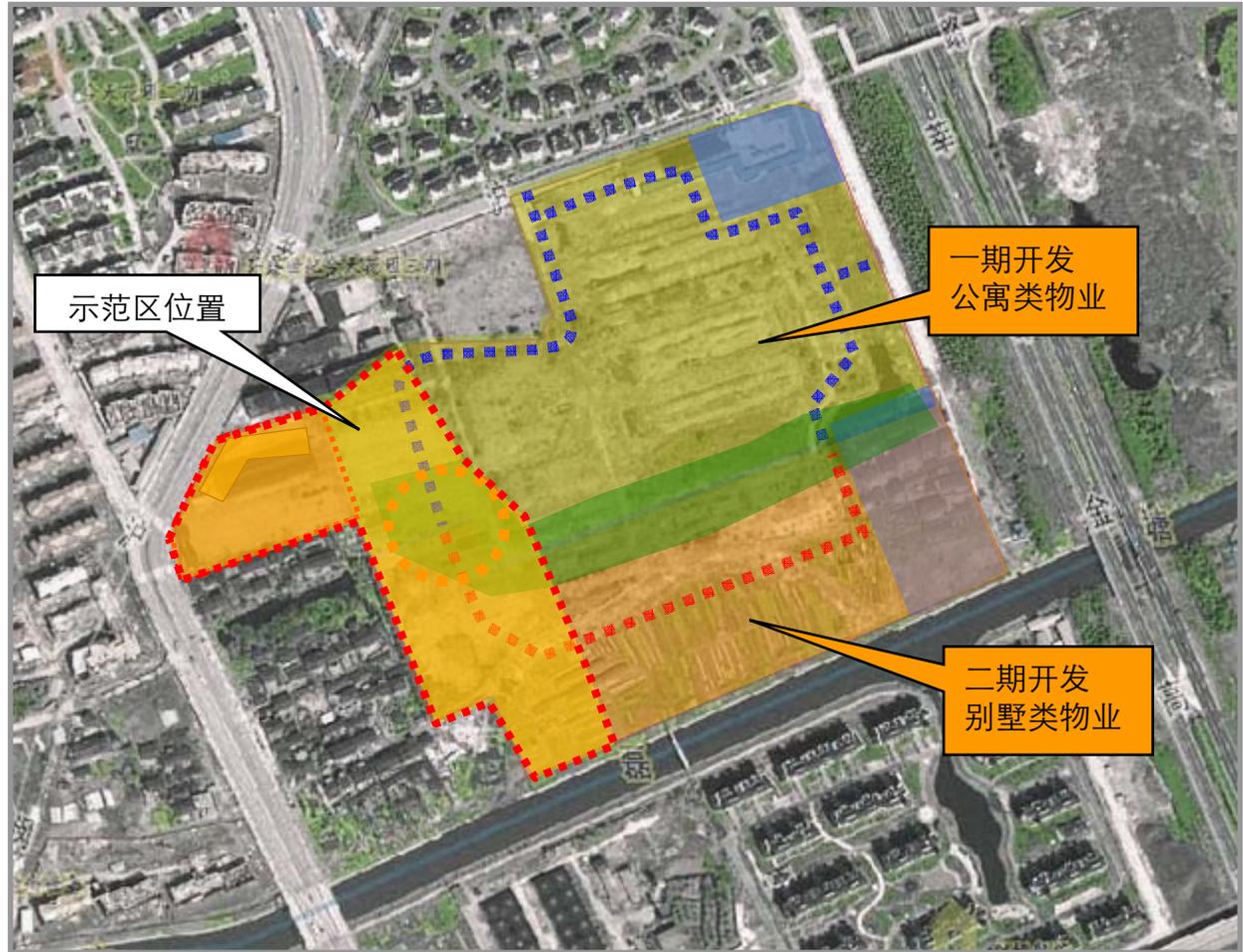
[1]精致规划

『大规划、小分区』开发进度建议

▶开发进度建议分为两期,一期先开发公寓,然后推出别墅类物业,大体走势是由北向南,自东向西;

▶样板区的营造包括别墅和公寓两种物业同时出现,便于在公寓推广的时候,打出“别墅社区中的高档公寓”,这样的概念;

▶先推公寓主要考虑以创新的产品形态,迅速树立形象,快速去化。



[2]精致立面

大风格、小立面 精致典雅的新古典主义风格

▶精致典雅的新古典主义风格，能够普遍的引起上海客户的认同感；

▶通过相对厚实的墙面和开窗相呼应，突出项目稳重大方的性格。材质方面花园洋房类物业考虑石材、木材原生态材质的运用，小高层公寓局部考虑石材；考虑色彩之间的对比搭配；

▶Townhouse的风格和小高层的风格易于统一。



[2]精致景观

大景观、小风情→巴厘岛风情园林

园林营建不仅仅是为社区服务的内部环境，还是我们打造精致社区的重要环节，需要有鲜明的性格特征：

我们建议园林风格：

巴厘岛风情园林

选择巴厘岛风情园林作为项目的园林风格，主要原因有：

- 符合项目打造精致景观的要求；
- 根据目标客户年轻层和收入来看，东南亚旅游是力所能及的度假选择，而巴厘岛风情园林符合目标客户对异域国度的度假向往；
- 项目周边暂无同类风情园林社区；
- 深圳有成功项目，景观营造上减少了创新风险。



[2]精致景观

「大景观、小风情」巴厘岛风情园林

▶巴厘岛风情园林对于水景的营造和项目对自然河道的利用切合度很高；

▶通过精致水景营造整个社区园林的核心；

▶通过雕塑、叠水、喷泉等景观细节突出项目景致景观的特性；

▶大量低成本花卉和低矮篱笆墙突出巴厘岛风情，走降低成本，保证特色的景观营造路线。

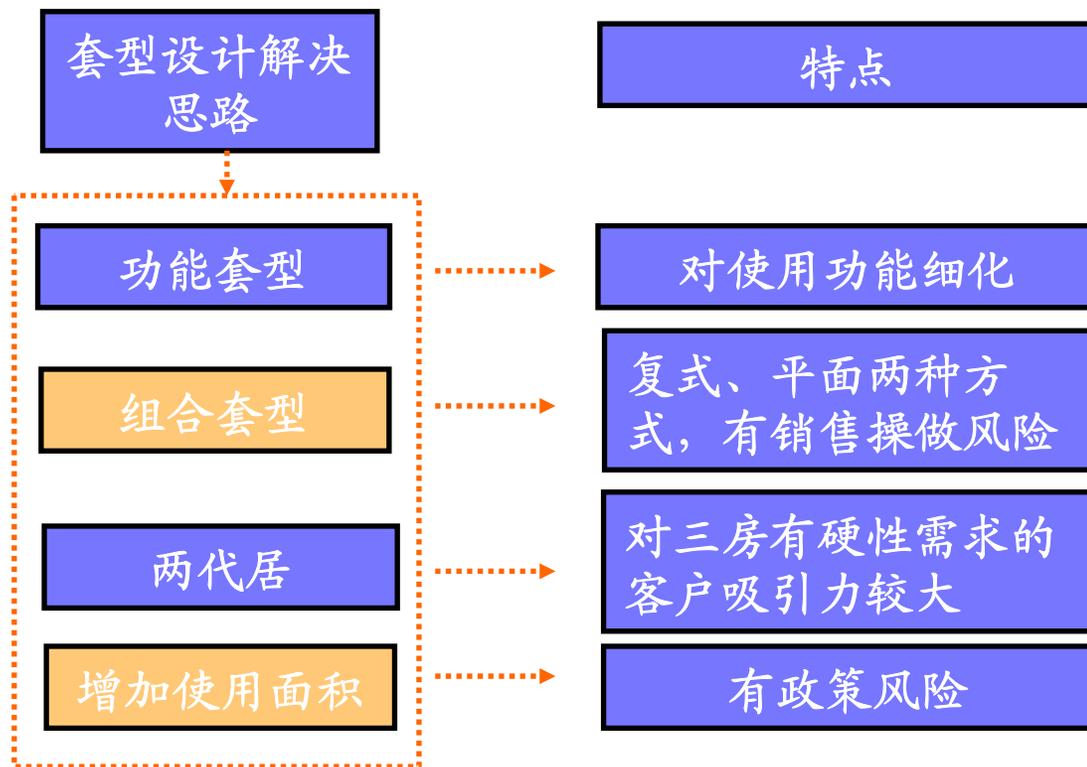


[3]精致居所

大居所、小套型、公寓户型分析

▶根据项目【80、90】套型的限制要求，按照常规的套型设计思路，公寓产品必然面临产品形态单一的问题；

▶解决套型设计问题，有四个思考方向，其一，是功能套型，即对套型设计精细化，做紧凑型户型；其二，组合套型，也就是两套合一套的做法；其三，是两代居；其四，是增加建筑的使用面积。



通过对四种套型解决思路的分析可以知道，组合套型和增加使用面积的方式都有一定风险，建议作为创新辅助手段，不作为主力手段使用，而两代居具有组合套型的特性，同时可以解决两代、三代同住客户的需求，可以作为房型设计方向之一。



[3]精致居所

1 大居所、小套型 \(\rightarrow\) 楼体类型建议

▶公寓类房型中，两代居和功能套拼接，布局形式一梯三户。如果两代居和两代居拼接，平面布局建议一梯四户；

▶精装小户型根据布局需要集中设计交通形式；

▶联体别墅的平面布局如果考虑围合布局则考虑一个组团户数在12-15户之间，单体建筑六联以内。

| 产品类型 | 房型细分 | 楼层高度 | 平面布局 |
|------|------|------|------------|
| 公寓 | 功能套型 | 5-8F | 一梯两户 |
| | 两代居 | 5-8F | 一梯三户或者一梯四户 |
| | 小户型 | 7-8F | —— |
| 联体别墅 | —— | 2-3F | 四联体和五联体为主 |



[3]精致居所

大居所、小套型常规做法的公寓组合建议

▶如果按照现有市场状况开发本项目公寓产品，不考虑政策对项目的影 响，建议公寓面积比市场现状，适当压缩面积；

▶产品类型以三房两房为主，个别位置（顶层或景观好的位置）做豪华户型，主力面积以居家为主；

| 户型 | 面积 (m ²) | 所占比例 (面积) | 套数 | 所占比例 (套数) |
|---------|----------------------|-----------|------|-----------|
| 四房 | 160-165 | 5% | 41 | 4% |
| 三房(舒适型) | 130-135 | 10% | 102 | 8% |
| 三房(紧凑型) | 120-125 | 15% | 165 | 14% |
| 两房 | 90-95 | 40% | 580 | 50% |
| 一房 | 45-50 | 10% | 281 | 24% |
| 合计 | —— | 80% | 1169 | 100% |

按照市场产品现状，不考虑【80、90】对规划的限制。建议的公寓房型面积组合比例关系。

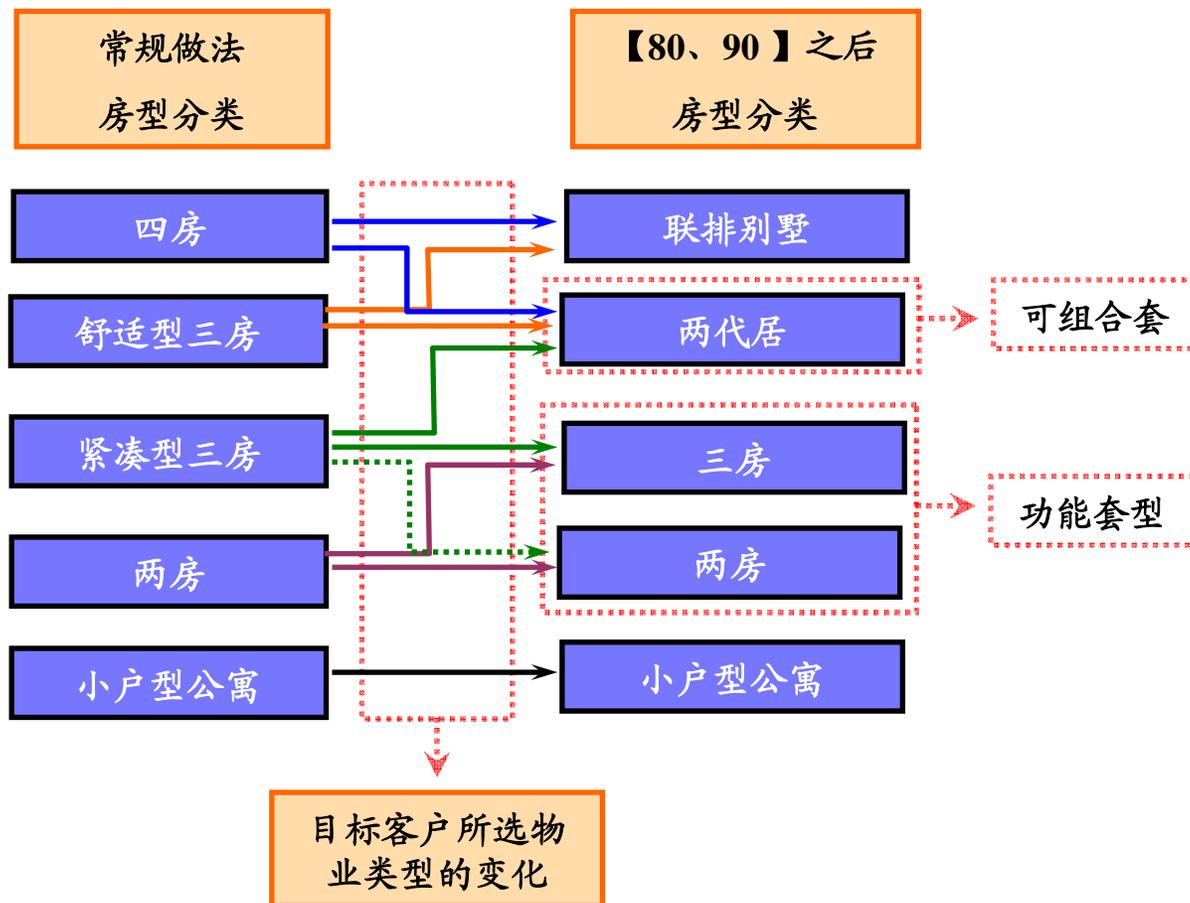


[3]精致居所

『大居所、小套型』【80、90】之后的目标客户转化

常规的公寓户型所针对的客户群，面对我们新的产品形态会重新产生客户分类，针对各种不同物业所针对的总价范围、客户需求的不同，对新产品形态的需求会产生相对应的分类形式；

表中给出的功能套型中的两房如果通过增加面积和内部可变空间的手法得到类似三房的空间，会对原紧凑三房目标客户产生吸引力。



[3]精致居所

大居所、小套型、多功能公寓组合建议

▶公寓产品开发以功能套型为主要产品开发方向，主力户型以两房为主，具有位置优势的地方辅以小三房；

▶两代居为公寓房型的主要创新方向（两代居同时也具有组合套型的功能），由于针对的目标客户还是在一户之内，在设计两代居的时候着重控制两套面积之和不要过大，建议控制在125~135m²之间；

▶精装小户型面对的客户群是单身白领。

| 产品类型 | 户型 | 面积 (m ²) | 所占住宅产品比例 (面积) | 套数 | 所占比例 (套数) |
|------|----|----------------------|---------------|------|-----------|
| 功能型 | 两房 | 75-85 | 40% | 675 | 46% |
| | 三房 | 85-90 | 20% | 307 | 21% |
| 两代居 | 两房 | 75-80 | 6% | 104 | 7% |
| | 一房 | 50-55 | 4% | 104 | 7% |
| 小户型 | 一房 | 45-50 | 10% | 281 | 19% |
| 合计 | —— | —— | 80% | 1471 | 100% |

对于能够增加套型面积的创新手段（如可改为房间的阳台、可改为落地窗的凸窗等），可以在户型设计时适当引入。考虑到公寓产品的快速去化和两套组合成一套产生的销售操作风险，建议取消大面积房型并且把组合房型限制在较小范围之内。



[3]精致居所

大居所、小套型、功能型套型细分

▶紧凑型三房体现出对空间最大效能的利用，内部空间营造不建议采用灵活分隔的形式。

▶两房设计可以分为两类，一类是内部可分隔改造成三房的房型，绝大部分两房做成空间功能固定的小两房形式。

| 产品类型 | 户型 | 户型细分 | 面积 (m ²) | 所占住宅产品比例 (面积) | 套数 | 所占比例 (套数) |
|------|------|------|----------------------|---------------|-----|-----------|
| 功能型 | 两房 | 标准两房 | 75-80 | 30% | 512 | 35% |
| | | 自由两房 | 80-85 | 10% | 163 | 11% |
| | 两房合计 | | 75-85 | 40% | 675 | 46% |
| | 三房 | | 85-90 | 20% | 307 | 21% |



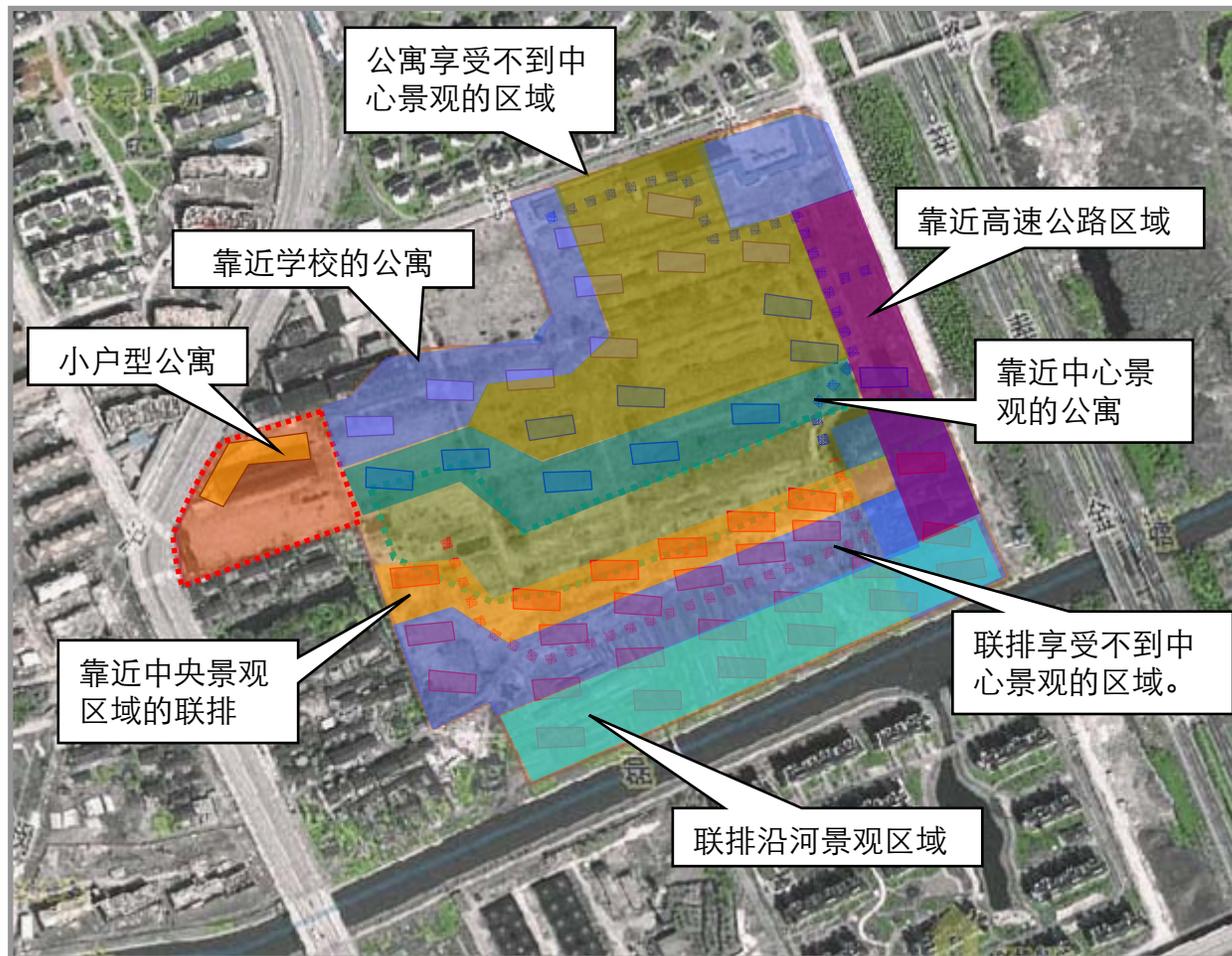
[3]精致居所

『大规划、小分区』房型布局分析

▶靠近高速公寓区域，公寓端头处理做小套型，减小开窗面积，靠近高速路的联排区域做小面积套型；

▶靠近中央景观区域的公寓做面积最大的户型，靠近中央景观的联排做适当

▶在南部沿河区域利用河景做大面积联排户型。



[3]精致居所

大居所、小套型、功能套型设计示例之一

▶深圳旭景佳园房型，
两房面积75-80m²，三
房面积89-94m²；

▶房型设计思路走紧凑
型路线，除了主人卧室
之外，起居厅、次卧室
等房间尺寸都有不同程
度的压缩；



功能套型设计方向之一，通过增加面宽，减少进深的方式控制房型面积，同时满足套型采光通风的需求。



[3]精致居所

大居所、小套型、功能套型设计示例之二

▶端头套型和中间套型相比，增加了一个采光面，通风状况也得到加强，如果项目小三房的比例不大，可以通过端头位置布置三房，中间位置做两房；

▶也可以在端头位置适当加大进深，增加一套房子；



利用端头位置，有三面采光的优势，在侧面增加一室。

利用端头采光通风状况良好的情况，增加一套房型。

功能套型设计方向之二，对端头套型自然资源的充分利用。

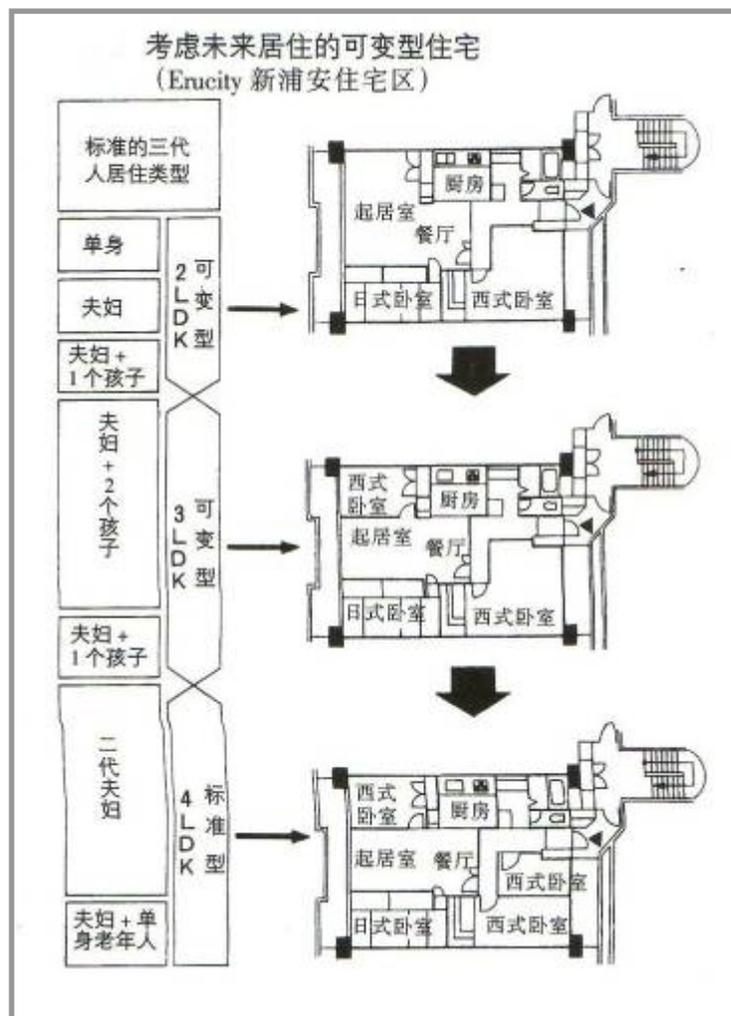


[3]精致居所

『大居所、小套型』功能套型设计示例之三

▶在房型设计的初始阶段，就把住宅定位为长久的居住空间，而不是阶段性的住所。房型设计内部空间的变化考虑人生不同阶段产生人口数量和生活方式的不同进行内部功能空间的重新组合，同样也能满足不同人生阶段人群的需求；

▶由于房型设计是在套型面积不变的基础上进行，所以，会产生入住客户群的差异，如同样面积的两房可以做成舒适型而三房就只能是紧凑型。



日本集合住宅研究，自由空间组合形式，卫生间、厨房位置固定。房间数量可以根据不同需求进行变化组合。

对结构形式要求较高，采用框架结构形式，内部形成自由分隔的组成空间。

内部空间设计时预设不同类型、人数客户的居住形态。



[3]精致居所

大居所、小套型、两代居设计示例

▶组合形式灵活的房型设计方式，分则为两套独立户型，合则成为一套大面积房型，适合对大房型有硬性需求的客户群；

▶房型设计重点考虑两点，其一，是为房型组合改造预留空间；其二，是控制两套房型的总体面积，便于后期销售控制总体价格。



分设门户的两代居，避免相互干扰，也可以改造成一套房型。



[3]精致居所

大居所、小套型 → 增加使用面积手法示例

▶深圳西岸官邸户型，通过错层露台设计、落地凸窗设计，得到了大量不计入总面积的室内使用面积；

▶局部阳台的设计可以改造成一个房间；

▶对于错层露台设计上海虽然也有案例，但始终没有大量推广，规划报批有一定难度；

▶可改造成房间的阳台做法，和落地型凸窗可以作为房型创新的设计方向。



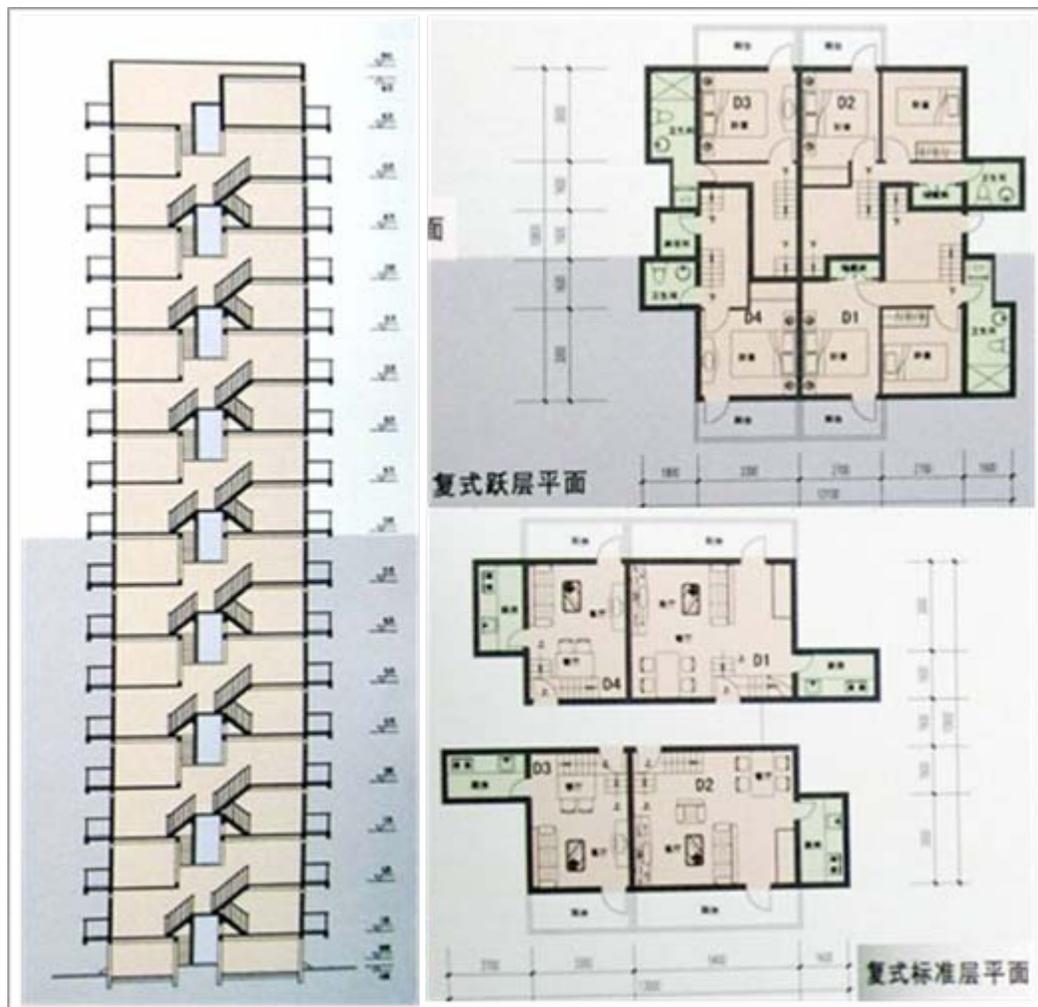
[3]精致居所

大居所、小套型、精装修小户型设计示例

▶面积和常规房型相比有根本性的变化，一房50m²左右，两房70m²左右；

▶作为小户型公寓来说，此房型以内廊式布局和复式空间相结合，保证了每户都有南向主要房间，通风情况略差；

▶一房和两房的复式结构可以成为其卖点。



[3]精致居所

大居所、小套型、联排别墅房型分析

上海04年以来热销联排别墅面积、房型特色分析简表：

▶上海04年以来热销联排别墅面积段主力在180-220m²，户型以三房四房为主；

▶05年以来上市楼盘受到宏观政策的影响，加大了对地下室、露台等附加值的投入；

▶热销项目在内部空间特色创新上都有一定投入，主要体现在，室内天窗、内庭院和地下室采光天窗几个方面。

| 物业名称 | 面积 (m ²) | 户型 | 特色 |
|--------|----------------------|----------|--|
| 招商依云郡 | 190-220 | 四房、五房 | 部分房型有地下室、和地下室特殊采光天窗，有阁楼 |
| 金地格林春晓 | 180-238 | 三房、四房 | 尝试南入口做车库，L型创新房型设计 |
| 金地格林世界 | 200-225 | 三房、四房 | 二期部分联排房型加入内庭院设计 |
| 万科蓝山 | 150-250 | 三房、四房、五房 | 采光天窗，部分房型有内庭院 |
| 万科燕南园 | 190-208 | 三房 | 采光天窗、内庭院，部分房型有地下室，并且有下沉式庭院采光 |
| 西郊林茵湖畔 | 260-294 | 三房、四房 | 整层地下室，并且有地下室特殊采光天窗，内庭院，并且根据内庭院采光特性尝试北厅设计 |
| 复地北桥城 | 175-222 | 三房、四房 | 围合式布局，部分房型有整层地下室 |
| 名仕豪庭 | 170-248 | 三房、四房、五房 | 整层地下室，有地下室采光天窗，室内空间特色是内庭院和采光天窗 |



[3]精致居所

大居所、小套型、高性能别墅户型组合

▶从空间利用的角度来说，联排别墅160m²已经完全能够满足三房类房型的功能需求；

▶根据本项目对未来价格的预期，紧凑型房型必然有利于控制总价；

▶在端部套型，发挥其三面采光的优势，适当的考虑做面积稍大的房型，丰富产品类型，扩大客户群。

| 产品类型 | 户型 | 面积 (m ²) | 所占住宅产品比例 (面积) | 套数 | 所占比例 (套数) |
|------|----------|----------------------|---------------|-----|-----------|
| 联排别墅 | 三房 | 165-170 | 10% | 83 | 55% |
| | 四房 | 185-190 | 5% | 37 | 25% |
| | 四房 (舒适型) | 210-215 | 5% | 30 | 20% |
| 合计 | —— | —— | 20% | 150 | 100% |

建议本项目的房型设计突出精致概念，联体别墅主力房型面积以170m²以内，别墅内部空间以功能和特色空间取胜。



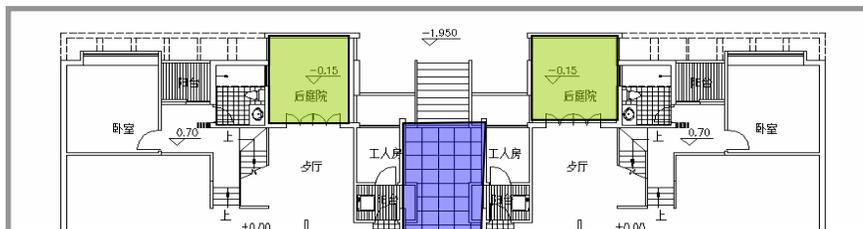
[3]精致居所

大居所、小套型 组团概念营造

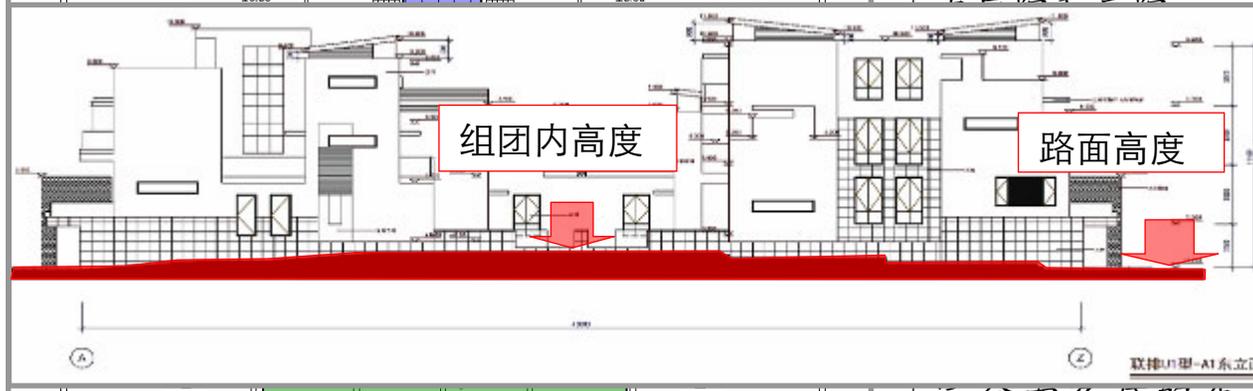
▶针对现在规划对于地下室的控制，建议在组团营造过程中，以两排12~16户为一个组团单位组成围合院落，采用南北入的形式在组团外围入户；

▶组团内部采用垫高0.9米的形式（便于形成整层地下室），形成整体抬高的平台；

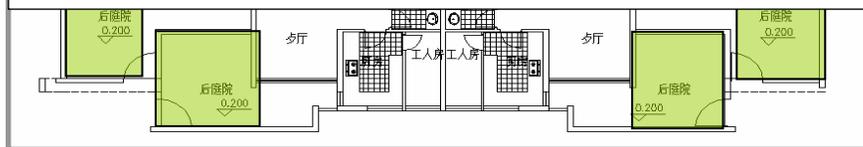
▶组团之间的空间可以分配给每户形成室外花园，也可以在形成每户室外花园的基础上预留出一定的公共空间。



万科·第五园的组团组合形式，组团庭院、私家庭院的主要院落、



从剖面关系示意可以看出组团内外高差变化的关系，道路标高和组团内地坪标高相差0.9米，在整个组团剖面关系中，这个高度差异对内外景观影响不大，反而能够形成抬高的特色，形成台地、坡地的景观形式。



式)。



[3]精致居所

大居所、小套型别墅空间特色之一

▶以中庭空间或内院形式出现的内向型室外空间，四面围合的布局形式，使内向型室外空间获得最大限度的私密性；

▶在联排别墅设计过程中，中庭空间与其说是室外空间不如说是室内空间，中庭空间的存在不仅仅改善室内空间质量，往往成为室内空间的核心而存在，通过非常简单的手法而得到惊人的室内效果，形成具有沟通语言的空间形式。



中庭空间和室内空间渗透，也可以看作室内空间的延伸。



[3]精致居所

大居所、小套型别墅空间特色之二

▶联排别墅的屋面采光优势能够有效的提升内部空间质量，位于内部的餐厅或者交通空间通过屋顶采光从而形成处于平面中心的特有的空间质量；

▶上海热销楼盘采用屋面采光形成内部空间特色的有蓝山小城、名仕豪庭。

▶值得一提的是中科大新村，在楼梯间利用屋顶采光，和内庭院空间相呼应，产生了极佳的内部空间，人在行走过程中，每个不同地点都可以获得获得不同的空间感受。



[3]精致居所

大居所、小套型别墅空间特色之三

▶地下室或半地下室可以通过特殊的采光手法获得一个超出常规地下室内部空间，改变地下室只能做辅助用房的局限，变成接近主要功能用房的空间；

▶联排别墅由于受到用地限制，每户的室外空间非常有限，有时候室外空间还要用做停车、家政等用途，下沉式庭院对于联排别墅来说过于奢侈，不能大范围应用；

▶联排别墅的地下室可以运用竖向天窗采光，经过竖向采光处理之后的地下空间作为书房、影音等主要功能用房还是游刃有余。



地下室

一层



[4]精致配套

大配套、小功能、会所和商业

▶项目地块和主要街道临街面不多，做临街商业的话，商业量不易做大，并且都市路车行速度快、人流量也不足、商业氛围不浓，街铺也不利于营造档次；

▶内街的形式可以保证内部商业街道的档次，但如果商业街体量不大，不易形成商业吸引力；

▶建议商业和会所结合设计成一体，后期经营会所作为商业的核心部分，既增加了有效的商业面积，也解决了会所经营出路；并且商业和会所结合之后体量增加能够以整体形象树立区域高档商业地标，弥补本区域高档商业不足的现状



[4]精致配套

大配套、小功能、精细贴心的商业配套

| 功能 | 内容 | 规模 (平方米) | 比例 |
|------|---------------|-------------|------|
| 超市 | 小型超市 | 400 | 11% |
| 餐饮 | 中西餐饮、咖啡吧、酒吧 | 1300 | 37% |
| 生活配套 | 茶药、甜品零售等 | 600 | 17% |
| | 邮局银行 | 200 | 6% |
| | 美容美发、瘦身按摩等 | 500 | 15% |
| | 中介、干洗、维修等服务设施 | 500 | 15% |
| 总计 | —— | 3500 | 100% |

本项目的会所和商业按照基本的商业配套标准，做到精致实用。按照测算商业和会所的总面积为5680m²，建议商业面积做到3500m²，会所2000m²。



[4]精致配套

大配套、小功能→专业中高档会所

▶考虑到会所后期经营转成商业，除保留健身、棋牌、儿童活动室等基本会所服务功能外，其它区域可以转化成中型高档餐饮、主题型健身会所、或者女子主题会所等专业会所，可由专业商家负责经营管理；

▶会所2000m²的面积只是作为前期销售展示阶段的内容，所以不存在会所面积大的问题。

| 主要功能 | 会所内容 |
|-------|-------------------------|
| 生活服务 | 阅览室、茶餐厅、家政服务、商务中心等 |
| 娱乐、健身 | 室外游泳池、健身房、壁球室、棋牌室、羽毛球室等 |
| 儿童天地 | 儿童活动室、钢琴房 |



[4]精致配套

大配套、小功能、智能化设施

▶从选取的案例可以看出，对智能化的配置要求，根据物业形式不同会有一些差异，但是都突出了安保方面的智能化管理系统。基本都是以五重安保作为基本模版；

▶其他智能化要求都采用了最基本的智能化要求，没有对智能化做过多的阐释。

| 物业名称 | 恒联名人世家 | 九间堂 | 假日风景 |
|-------|---|--|--|
| 智能化内容 | <p>1) 安保系统: 社区周边设置红外报警系统; 社区主要道路口设置全天候摄像监控系统; 德国TCS可视对讲访客系统; 电子寻更系统; 安装紧急求助系统; 户内安装门、窗磁及红外报警系统;</p> <p>2) 遥控门系统: 每户奉送意大利NICE庭院门遥控开门机和遥控车库门电动装置。</p> | <p>1)、安保系统: 第一重: 小区周界红外线报警系统, 电视监控系统跟踪; 第二重, 电子寻更及区内电视监控系统; 第三重: 每户庭院围墙周界报警设德国TCS黑白可视对讲系统, 每户配四个可视对讲分机; 第四重: 家庭安防报警系统, 包括主动红外移动感应探测, 燃气泄露感应探测; 第五重: 紧急报警按钮, 每户设置多个紧急报警按钮。</p> <p>2)、卫视、电话以有线电视: 每户设卫视及有线电视两根进户线路, 在主要房间预留终端。</p> | <p>1) 五重安防系统: 第一重周界防越系统; 第二重闭录监控系统; 第三重门禁系统; 第四重楼宇对讲系统; 第五重紧急求助系统;</p> <p>2) 全天候车辆管理系统;</p> <p>3) “一卡通”系统;</p> <p>4) 自助电子查询服务;</p> |



[4]精致配套

大配套、小功能、智能化设施

▶智能化的投入相对整个房地产开发来讲，属于比较小的投资量而且营造周期易于控制，随着小区智能化的发展，不易形成比较突出的智能化产品差距，即使由于智能化的设计产生了相对强势卖点，竞争对手也能在短时间内迎头赶上；

▶智能化设备建议以基本的配置为准，不作为产品主打卖点营造。

| 序号 | 系统名称 | 作用 | 备注 |
|----|--------------|-----------|-------------|
| 1 | 闭路电视监控子系统 | 安全防范 | — |
| 2 | 周界防范报警子系统 | 安全防范 | — |
| 3 | 楼宇可视对讲子系统 | 安全防范 | — |
| 4 | 家庭安全防范子系统 | 安全防范 | — |
| 5 | 电子巡更子系统 | 安全防范 | — |
| 6 | 车库管理子系统 | 安全防范 | 做基本的车辆出入户控制 |
| 7 | 宽带信息系统 | 信息通信 | — |
| 8 | 有线电视系统 | 信息通信 | — |
| 9 | 家居信息系统（综合布线） | 信息通信 | — |
| 10 | 一卡通系统 | 消费、停车、发卡 | — |
| 11 | 背景音乐及紧急广播子系统 | 物业管理 | — |
| 12 | 公共显示系统 | 物业管理 | — |
| 13 | 小区导询系统 | 物业管理 | — |
| 14 | 物业管理系统 | 物业管理 | — |
| 15 | 远程抄表系统 | 物业管理 | — |
| 16 | 建筑设备监控系统 | 设备控制 | — |
| 17 | 小区控制中心系统 | 系统控制、物业管理 | 只保留系统控制系统 |



[4]精致配套

大物管、小服务↘白金物管

▶对于高知类客户来说，买房子不仅仅是买房子本身，更体现出一种生活状态和社会身份以及生活质量；

▶两种物业采用不同的物业管理形式，一方面可以突出别墅项目的尊贵，形成项目推广关于物管的号召力；另一方面也保证了公寓较少的收费标准，符合我们对于目标客户的定位。

建议在物业管理上根据物业形式不同采用两种不同的物管形式：

公寓类客户采用标准的服务内容；

别墅类客户的物业服务 and 物业管理突出管理的尊贵性以酒店的服务质量为标准，借用“国际金钥匙组织”酒店服务理念。

在销售宣传上营造出“**白金级物管**”概念。

白金级物管可以从物业管理的三个方面进行细化要求；

其一：白金级“管家大使”；

其二：白金级家政服务；

其三：白金级安全服务。



[4]精致配套

大物管、小服务、白金物管

▶对于三类白金级服务内容来说，安全服务是整个小区共享的服务内容；

▶家政服务部分作为单项收费项目和配套服务内容可以作为整个社区共享的服务内容；

▶“管家大使”的专属贴身服务则为别墅类客户独有。

白金级“管家大使”：

▶安排10名“管家大使”，与业主保持24小时电话联系，并绝对保密业主信息。

▶“管家大使”以“业主至上”为原则提供贴身服务，业主在生活上需要一切困难可直接联系管家大使“协调”。

▶每位管家大使每月需要上门拜访20户以上，细心聆听业主的意见和建议。

▶“管家大使”家访时还需耐心讲解物业相关法规政策，并及时向业主推荐公司最新优惠服务。

白金级家政服务

▶提供干、湿洗衣服务和熨衣；

▶提供家居清洁、保姆、照顾儿童、老人服务；

▶提供电召的士、紧急用车服务；

▶提供医疗保健服务及定期全身体检服务；

▶提供私人医生服务及心理咨询；

▶提供营养咨询及健康饮食法；

▶提供家教服务（中英文学习经及乐器指导）；

▶提供插花及花卉养护指导或其他。

白金级安全服务

▶24小时自动防火防灾，指纹门禁系统、电控一体化门锁、防盗可视对讲系统及小区联网报警系统，提供万全的管理；

▶24小时双语柜台人员提供生活支援服务；

▶成立高素质的护卫队伍，学历高、品德高尚能与业主和睦相处，保安员入职前均要接受长时间的岗位培训，对其道德行为、政治思想、业务知识、军事体能等进行封闭式的训练；

▶24小时保安巡防服务；

▶社区外围采用制服穿着，体现威武形象，

▶社区内部采用西装穿着，体现亲和形象。



项目产品策划

产品价格定价方法

Townhouse产品价格拟合

| 比较内容 | 权重 | 湖山在望 | | 圣得恒业花园 | | 天籁园 | |
|------|------|------|----------|--------|----------|------|----------|
| | | 拟合 | 比较 | 拟合 | 比较 | 拟合 | 比较 |
| | | 程度 | 系数 | 程度 | 系数 | 程度 | 系数 |
| 建筑单体 | 15% | 1.1 | 0.135 | 1.2 | 0.1425 | 1.1 | 0.1425 |
| 区域位置 | 10% | 1.05 | 0.095 | 0.95 | 0.095 | 1.2 | 0.105 |
| 外部环境 | 10% | 1.2 | 0.105 | 1.2 | 0.095 | 1.05 | 0.105 |
| 社区景观 | 15% | 1.2 | 0.1425 | 1.2 | 0.1575 | 1.1 | 0.135 |
| 立面设计 | 15% | 1 | 0.135 | 1.1 | 0.135 | 0.9 | 0.135 |
| 房型设计 | 15% | 0.95 | 0.1425 | 0.95 | 0.1425 | 0.95 | 0.1425 |
| 配套设施 | 10% | 1.1 | 0.09 | 0.95 | 0.095 | 1.05 | 0.105 |
| 主题提炼 | 10% | 1.05 | 0.09 | 1.05 | 0.09 | 1.05 | 0.085 |
| 合计 | 100% | | 1.009125 | | 1.032875 | | 0.997875 |

本案价格推算=以项目A为参考的定价×A权重+.....+以项目C为参考的定价×C权重
=11830元/平方米

根据市场价格拟合，本项目townhouse产品的现时价格水平应该在11830元/平方米

▶ 市场比较法：运用相类似的项目作为样本，通过对影响房地产价格因素的分析及修正，从而得到评估项目最可能实现的合理价格。

▶ 根据颍桥在售项目具体情况，设定调查范围。分别按照普通公寓市场和别墅市场，遴选了不同的项目样本。

▶ 修正思路：在项目定价中，依据了同一项目之两种物业类型定价不冲突原则。因此，我们选择了一些指标分别对townhouse产品及公寓产品进行了修正。



项目产品策划

产品价格↘现时价格

公寓产品价格拟合

| 比较内容 | 权重 | 东方米蓝城 | | 剑桥馨苑 | |
|------|------|-------|--------|------|--------|
| | | 拟合 | 比较 | 拟合 | 比较 |
| | | 程度 | 系数 | 程度 | 系数 |
| 建筑单体 | 15% | 1.0 | 0.15 | 0.95 | 0.1425 |
| 区域位置 | 10% | 1.05 | 0.105 | 0.95 | 0.095 |
| 外部环境 | 10% | 1.05 | 0.105 | 0.9 | 0.09 |
| 社区景观 | 15% | 0.95 | 0.1575 | 0.95 | 0.1425 |
| 立面设计 | 15% | 0.95 | 0.135 | 0.95 | 0.1425 |
| 房型设计 | 15% | 0.95 | 0.1425 | 0.9 | 0.135 |
| 配套设施 | 10% | 1.05 | 0.105 | 0.9 | 0.09 |
| 主题提炼 | 10% | 0.95 | 0.095 | 0.95 | 0.095 |
| 合计 | 100% | | 0.995 | | 0.9325 |

本案价格推算=以项目A为参考的定价×A权重+以项目B为参考的定价×B权重
=7200元/平方米

根据市场价格拟合，本项目公寓产品的现时价格水平应该在7200元/平方米



项目产品策划

产品价格↘预期价格↘区域增长率定价法

▶由于本项目从开发到销售完毕预计要2-3年时间，而区域市场的价格在未来的时间内必然有一定的变化，因此就需要我们运用客观的、科学的方法和手段来对未来的价格走势作出合理的预测。由此我们选择使用颀桥房地产市场的复合年均增长率来对区域市场在未来几年内的价格做出科学的预估。

• 年均复合增长率

| 年份 | 2004年4季度 | 2006年2季度 |
|------------|----------|----------|
| 年度价格（元/平米） | 7411 | 8169 |

$$\text{颀桥住宅价格年均复合增长率} = (8333/7411)^{(1/1.75)} - 1 = 6.9\%$$

（这里我们选择了住宅市场上升阶段04年4季度的住宅价格为基础价值，以宏观调控后至今2006年2季度的住宅价格为现有价值，历时共1.75）

• 公寓产品定价

$$\text{项目预期销售均价} = 7200 \times (1 + 6.9\%)^{29/12} = 8460 \text{元/m}^2$$

• Townhouse产品定价

$$\text{项目预期销售均价} = 11830 \times (1 + 6.9\%)^{29/12} = 13900 \text{元/m}^2$$

本项目销售时间为2008年5月至2010年5月，取销售均价时点为2009年4月，距离现行定价时点29个月，采纳年平均复合增长率，



项目产品策划

产品价格↘预期价格↘标杆物业定价法

▶通过我们对数据的长期研究和CRIC系统的科学整理，我们发现在较长的一段时间节点内，区域标杆物业的定价与区域均价存在一定的比例关系。因此就需要我们运用客观的、科学的方法和手段来对区域未来的标物业价格作出合理的预测。

▶本项目定位为颛桥区域标杆物业，由此我们选择使用春申万科城与春申板块的均价比例，对本项目价格做出科学的预估。

• 春申板块标杆物业均价比例

| 年份 | 2004年 | 2005年 | 2006年 |
|--------------|-------|--------|-------|
| 板块年度价格（元/平米） | 6421 | 7773.5 | 8578 |
| 万科年度价格（元/平米） | 8466 | 8990 | 9244 |
| 均价比例 | 32% | 15.6% | 7.8% |

春申板块标杆物业均价比例：18.47%

（这里我们选择了住宅市场上升阶段04年的住宅价格为基础价值，以宏观调控后至今2006年的住宅价格为现有价值，历时共3年，采用加权平均法）

• 公寓产品定价

项目预期销售均价为 $6500 * (1 + 6.9\%)^{29/12} * (1 + 18.47\%) = 9000$ 元/m²

• Townhouse产品定价

项目预期销售均价为 $10500 * (1 + 6.9\%)^{29/12} * (1 + 18.47\%) = 14600$ 元/m²

本项目销售时间为2008年5月至2010年5月，取销售均价时点为2009年4月，距离现行定价时点29个月，q区域未来均价采纳年平均复合增长率，



附录：创新产品策划历程



附录一： 上海宏观市场 | 闵行市场 | 颛桥市场

宏观市场 分析

1

近期政策分析

- 调控步骤
- 05年来政策一览
- 7090的市场影响
- 7090应对办法

2

宏观指标分析

- 国民生产总值
- 人口及收入状况
- 房地产市场指标分析

中观市场 分析

3

闵行住宅市场分析

- 供求分析
- 价格特征
- 客户特征

微观市场 分析

4

颛桥住宅市场分析

- 板块分析
- 总体特征
- 板块供求分析
- 价格特征
- 客户特征



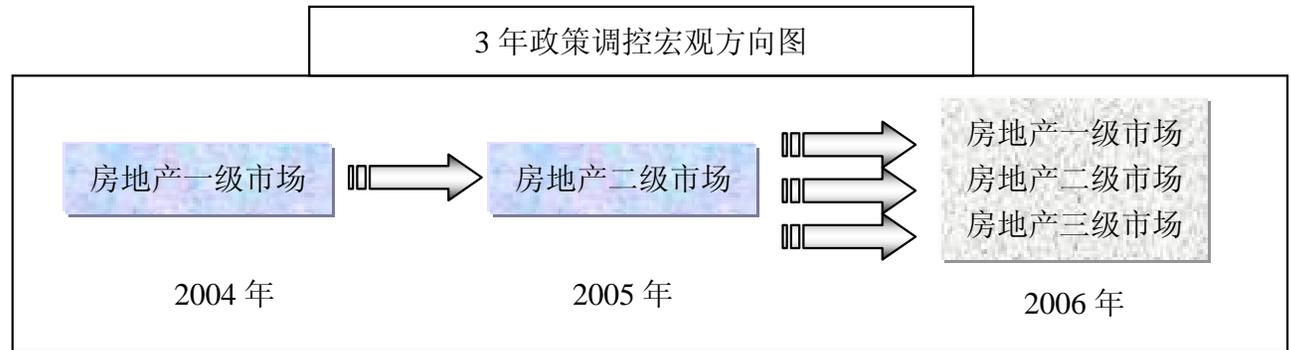
宏观市场分析

近期政策分析 > 调控步骤

▶最近两年，房地产行业受到了前所未有的关注，而由于市场的非理性成长，导致了价格增长过快、住宅供应结构不合理等一系列社会矛盾，也因此遭遇了政府数次的宏观调控。

▶从近几年的整体政策面看，政府对房产市场监管正在不断的成熟，从2004年的一级土地市场，2005年的二级市场，到今年的三管齐下，政府对于保持房地产业健康稳定发展的决心是十分大的。

▶而且从宏观调控步骤看，国家未来还会对房产市场进行持续调整，达到健康有序的发展结构。



宏观市场分析

近期政策分析 \ 05年来政策一览

| 序号 | 日期 | 政策名称 | 政策目的 |
|----|---------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | 05.3.26 | 国务院发《关于切实稳定住房价格的通知》即“国八条” | 抑制住房价格过快上涨，对行业需求结构进行调整 |
| 2 | 05.5.9 | 国务院办公厅转发七部委《关于做好稳定房价工作的意见》即新“国八条” | 对老“国八条”细化，明确稳定房地产市场方向和细节操作 |
| 3 | 05.5.27 | 国税总局、财政局、建设部联合下发《关于加强房地产税收管理的通知》 | 商品住宅分为“普通”和“非普通”两大类，通过税收控制流通 |
| 4 | 05.10 | 国税局下发《关于实施房地产税收一体化管理若干问题的通知》 | 少量城市运行个税征收，但由于收效甚微后又取消 |
| 5 | 06.1.11 | 建设部发《建设部2006年工作要点》 | 继续贯彻落实加强房地产市场调控的政策措施切实稳定房价 |
| 6 | 06.2.22 | 发改委《2006年房地产调控工作要点》 | 解决住房上涨过快问题，对落实不力地区监测、检查，必要时给予通报批评 |
| 7 | 06.4.28 | 央行再度宣布加息0.27% | 再次加息，另一轮调控开始信号 |
| 8 | 06.5.17 | “国六条” | 新一轮调控开始 |
| 9 | 06.5.29 | 九部委下发《关于调整住房结构稳定住房价格的意见》15条细则 | “温柔一刀”，各界反映不一，细则效力拭目以待 |
| 10 | 06.7.6. | 建设部对“90㎡”、“70%”的解释性文件 | 从开发源头和产品面积上控制产品结构，意在提高居民适用型住房比例 |
| 11 | 06.7.6 | 三部委发布的166号文，整顿规范房地产交易秩序 | 从细节抓起，规范交易环节，控制投机操作和整顿不规范操作 |
| 12 | 06.7.11 | 建设部联合其他5部委发《关于规范房地产市场外资准入和管理意见》 | “外资限炒令”，加强对外商投资企业房地产开发经营和境外机构和个人购房管理 |
| 13 | 06.7.26 | 国税局发《关于住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》 | 8月1日起，全国范围内统一征收二手房转让个人所得税 |
| 14 | 06.8.8 | 六部门昨详解“限外意见” | 强调自意在监控，符合条件的境外个人在境内只能购买一套用于自住的商品房 |

宏观市场分析

近期政策分析之7090的市场影响

从供应结构来看

▶1、目前住宅的平均面积大概在120平方米左右，90平方米以下住宅仅占供给总量的20.02%，与政策的要求的70%有很大距离；

▶2、离市中心越近，大房型所占的比重越大，90平方米以下的住宅主要分布的中环以外的区域；

▶3、住宅的供给主要集中在中环以外，中环以内的住宅供给比重只占所有供给的18.38%。

当前上海市各区域内各面积段住宅供给分布状况：

| 面积区域 | 90平米以下 | 90-110平米 | 110-140平米 | 140平米以上 | 区域供应量在所有供给两中所占比重 |
|------|--------|----------|-----------|---------|------------------|
| 内环 | 15.49% | 22.21% | 27.86% | 34.45% | 8.88% |
| 内中环 | 10.96% | 36.88% | 34.48% | 17.69% | 9.50% |
| 中外环 | 21.94% | 39.19% | 28.85% | 10.02% | 16.97% |
| 外环外 | 21.47% | 27.19% | 37.13% | 14.22% | 64.65% |
| 全市 | 20.02% | 29.71% | 34.65% | 15.63% | / |



宏观市场分析

近期政策分析 ↘ 7090 的市场影响

从需求结构来看

▶ 选择一房、二房的需求者占了绝大多数比重，占到72.1%。而在选购一房、二房的被访者中选择100m²以下户型的也占据了大多数。

▶ 可以看出在目前市场上，100m²以下的经济型户型的需求仍然较高。

▶ 户型变小之后，肯定不会是同比例缩水的变化，也不是减少一个两个房间的变化。变化一定是从整体到局部的重新调整。

| | | 所占比例 |
|----|-------|-------|
| 户型 | 一房 | 5.7% |
| | 二房 | 66.4% |
| | 三房 | 26.8% |
| | 四房及以上 | 1.0% |

| | | 所占比例 |
|----|----------------------|-------|
| 面积 | 90m ² 以下 | 49.5% |
| | 90-100m ² | 41.8% |
| | 100m ² 以上 | 8.6% |



宏观市场分析

近期政策分析 ↘ 7090 的市场影响

新形势下产品所面临的威胁与机会

威胁：

- 舒适度下降
- 户型面积单一化如何满足客户的多样性需求
- 和竞争对手的产品同质化

机会：

- 可大规模复制，产业化 + 工厂化建造
- 有利于产品提升精细化趋势
- 产品对应的客户是大多数资深房地产开发企业所熟悉的



宏观市场分析

近期政策分析 ↘ 7090应对办法

- ▶ 要体现科学的消费观念，做到合理、适度、可持续性，摒弃炫耀、摆阔、竞争性的消费。
- ▶ 既要满足当前的居住需要，又要有一定的适应性，在居住功能上有较长的生命周期。
- ▶ 主导户型要着眼于广大的中低收入者，使中小户型成为市场供应的主体。
- ▶ 符合资源节约型、环境友好性社会的要求。
- ▶ 有利于降低房价，可节省居住成本，有利于推动住宅的商品化社会化，促进“人人享有适度住房”目标的实现。



宏观市场分析

近期政策分析 ↘ 7090应对办法

新产品对策的原则：

- 通过全装修保证居住的舒适度
- 通过功能模块和灵活划分的空间满足客户不同生命周期的需求
- 可大规模复制，工厂化建造
- 满足地方法规、生活习惯、气候条件等要求
- 节能省地高效率



宏观市场分析

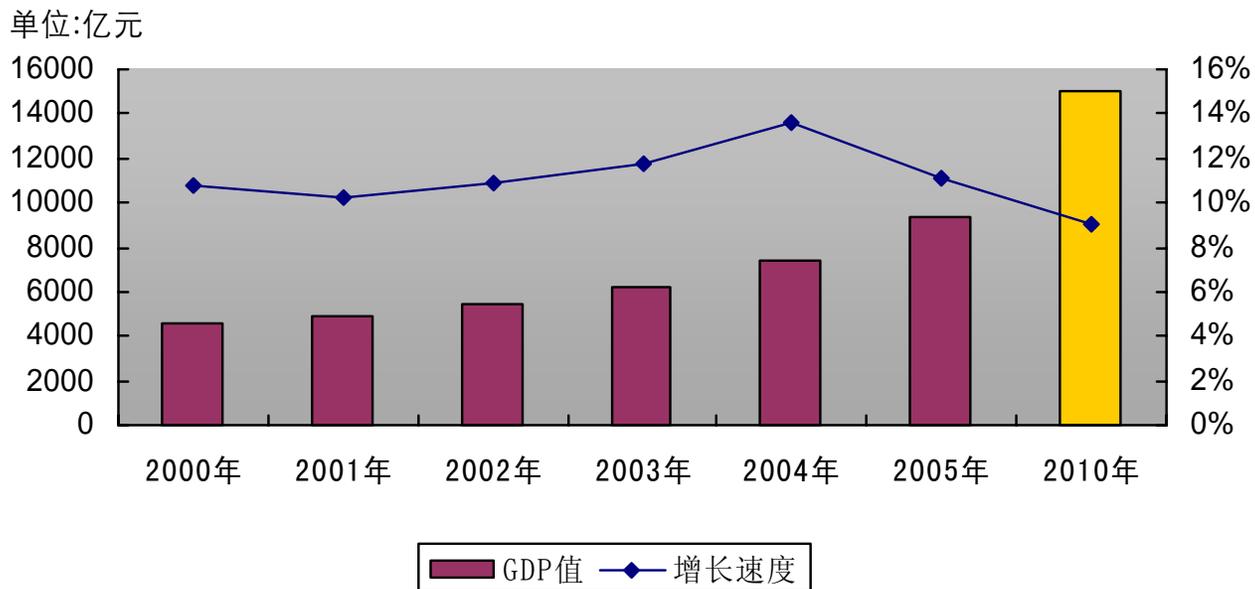
宏观指标分析 - 国民生产总值

▶从1992年到2005年连续14年实现国内生产总值年均增长率超过10%。

▶2006年上半年，全市生产总值完成4,781.93亿元，比去年同期增长12.6%，增幅同比提高2.3个百分点。

▶根据《上海市十一五纲要》，十一五期间全市年均经济增长率预期为9%以上，到2010年全市生产总值达到1.5万亿元，接近2,000亿美元。

2000-2005年上海市GDP总量与增长速度



注：2010年数据为预测值



宏观市场分析

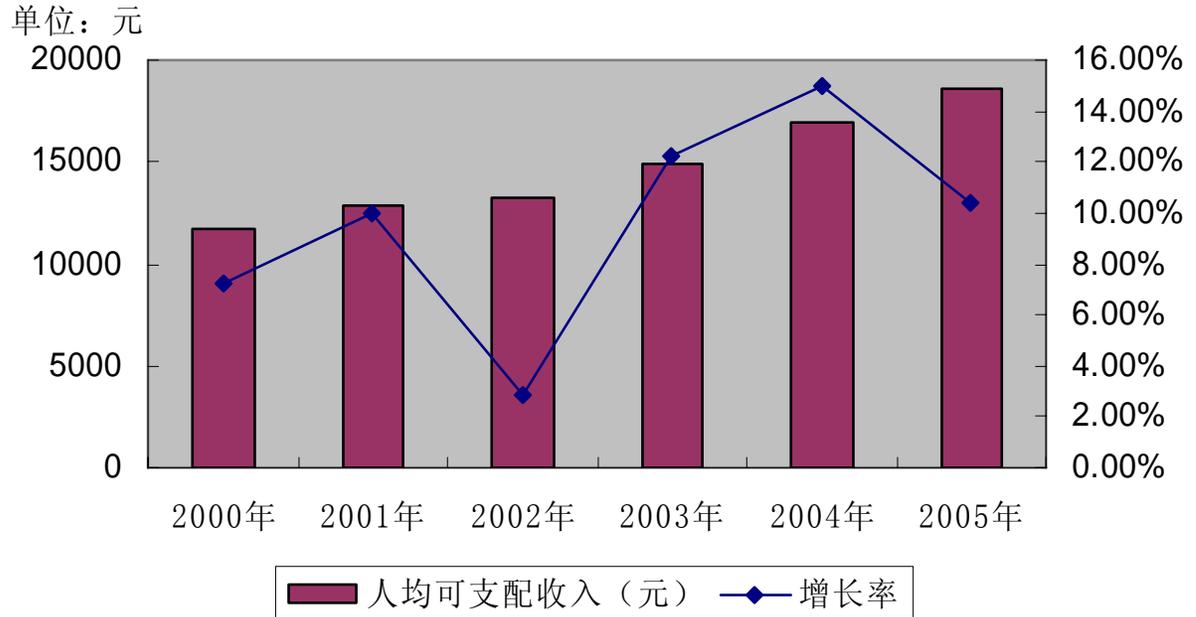
宏观指标分析 ↘ 人口及收入状况

▶ 人均GDP超过8000美元，接近发达国家和地区水平。用于居住、交通、娱乐等方面的消费支出将快速增加。

▶ 上海的人均可支配收入也出现了大幅度的增长，从2000年的11,718元增长到2005年的18,645元。

▶ 按照10%增长比例推算，2010年，上海市的年人均可支配收入将超过30,000元，人均可支配收入的持续增加，将为房地产市场提供源源不断的有效需求。

2000-2005年上海城镇居民年人均可支配收入及增长状况



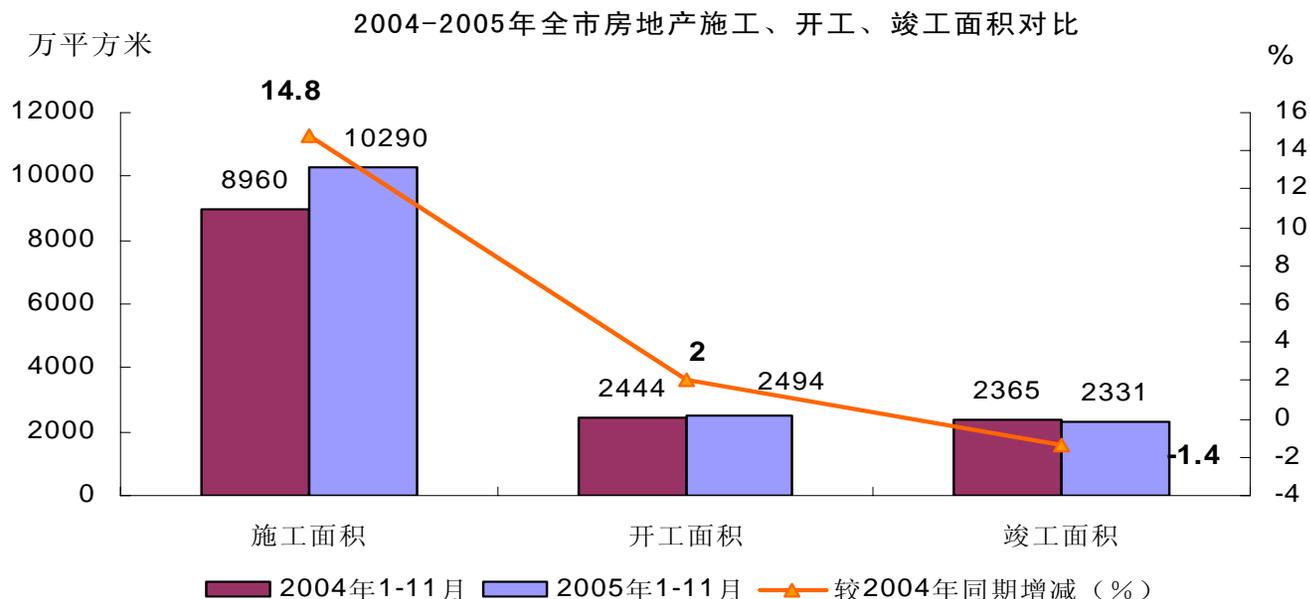
宏观市场分析

宏观指标分析 房地产市场指标分析

► 施工、新开工及竣工面积

2005年1-11月，全市共完成房地产开发投资1141亿元，同比增长11.3%。

各项指标中，施工面积和新开工面积仍然保持增长态势，竣工面积较去年同期略有减少。

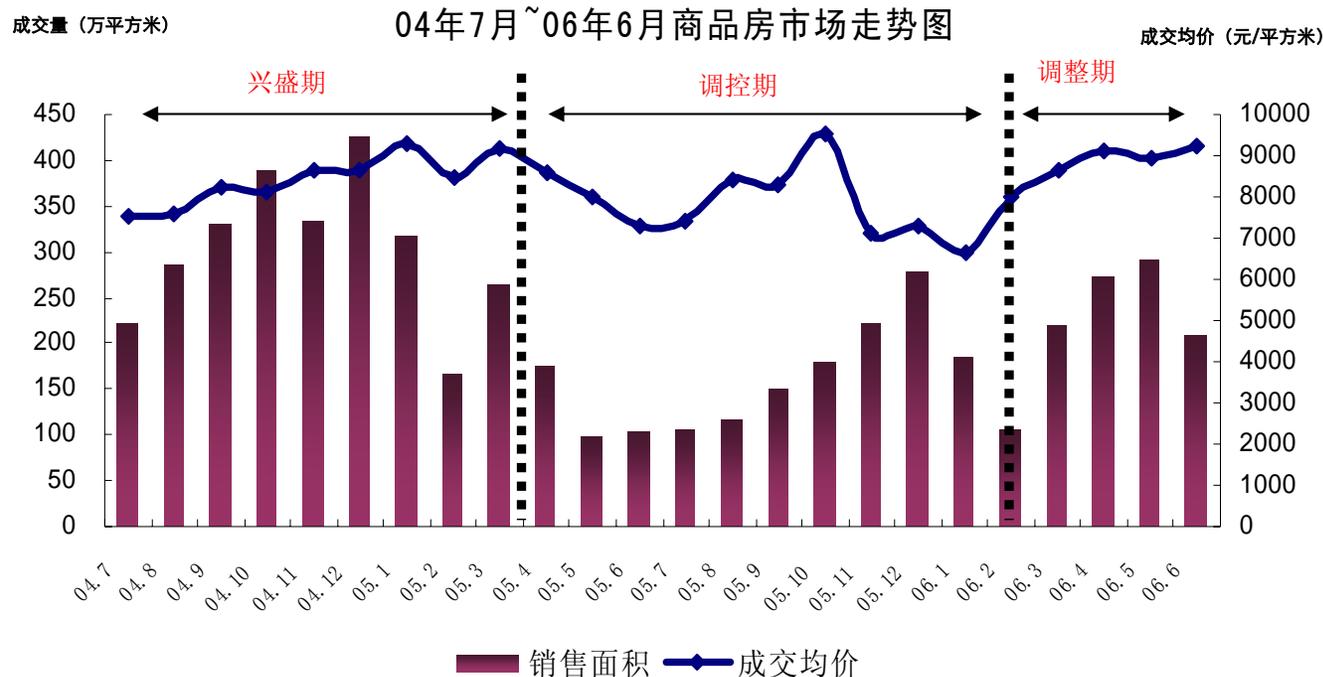


宏观市场分析

宏观指标分析 房地产市场指标分析

商品房销售均价与销售面积

06年上半年，商品房成交量为1284万平方米，同比增长13.9%，但比04年下半年减少35.5%。

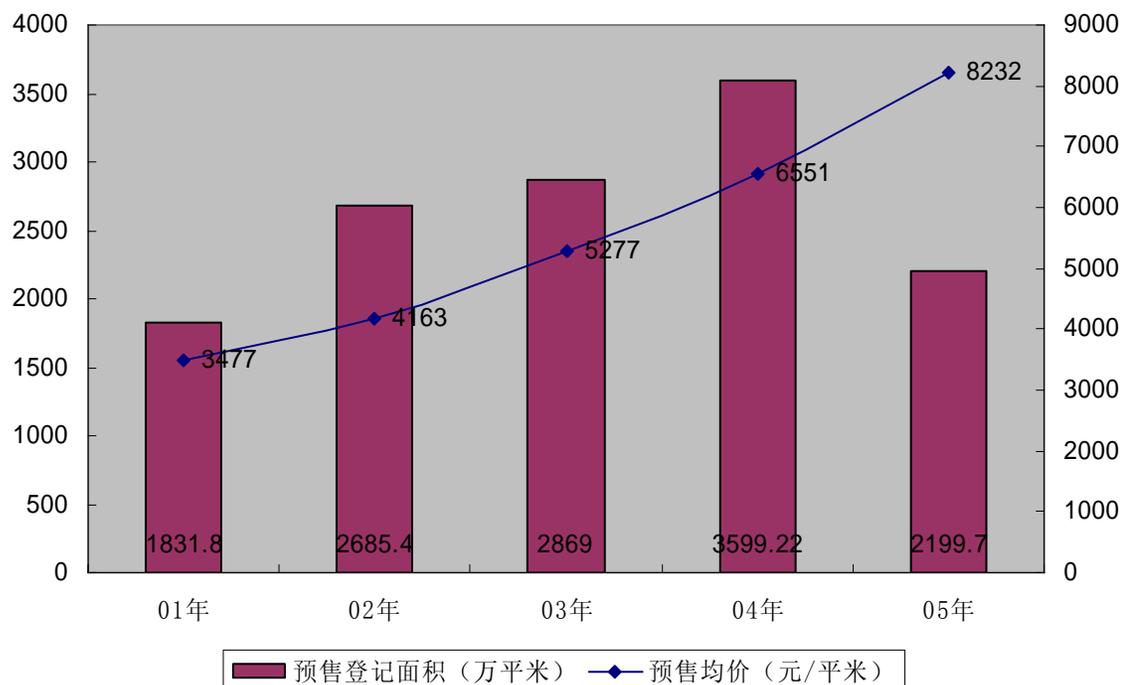


宏观市场分析

宏观指标分析 \ 房地产市场指标分析

商品房预售均价 与预售登记面积

05年宏观调控主要是通过提高交易成本来控制 and 抑制投资投机性需求，其结果就是市场需求量大幅度萎缩，成交量跌到了近年来的较低水平。



宏观市场分析

宏观指标分析 房地产市场指标分析

商品房价

2005年全市商品房成交均价为8232元/平方米，比04年上涨了7.75%。

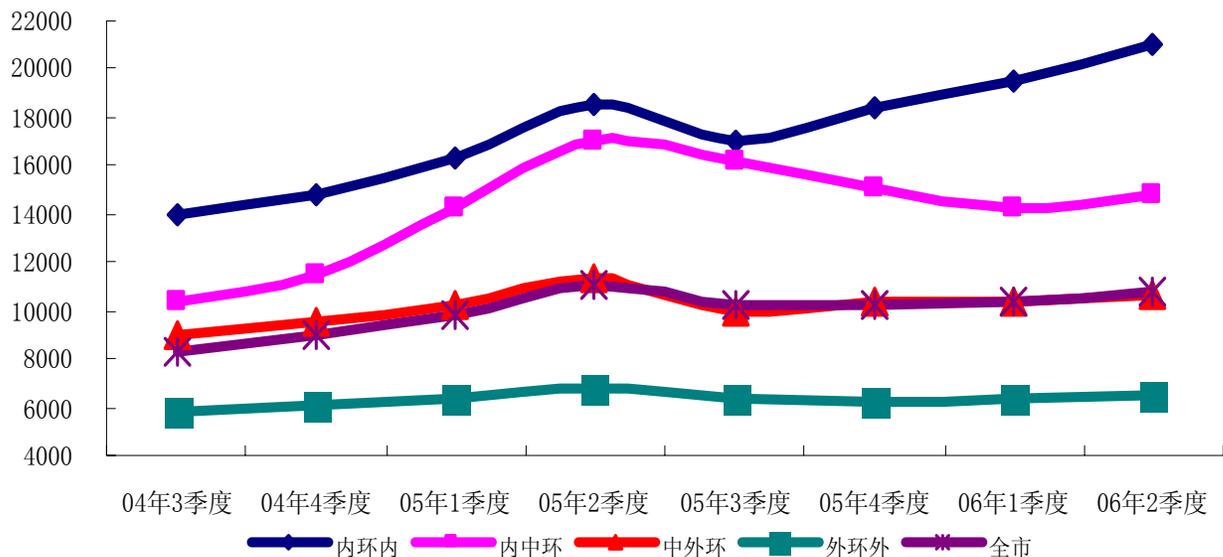
但全年月度均价走势以向下为主，从1月最高9336元/平方米下调至11月最低的7078元/平方米。

价格走势研判

房价问题体现了地区的经济发展和收入水平，反映了城市的消费需求和投资需求。从某种意义上来说，目前上海的住房需求表现为刚性，住房供给相对来说表现了一定的弹性。我认为上海房地产市场会继续保持调整的态势，房价以平稳略有升幅为主。



全市及各环线区域商品住宅季度价格走势



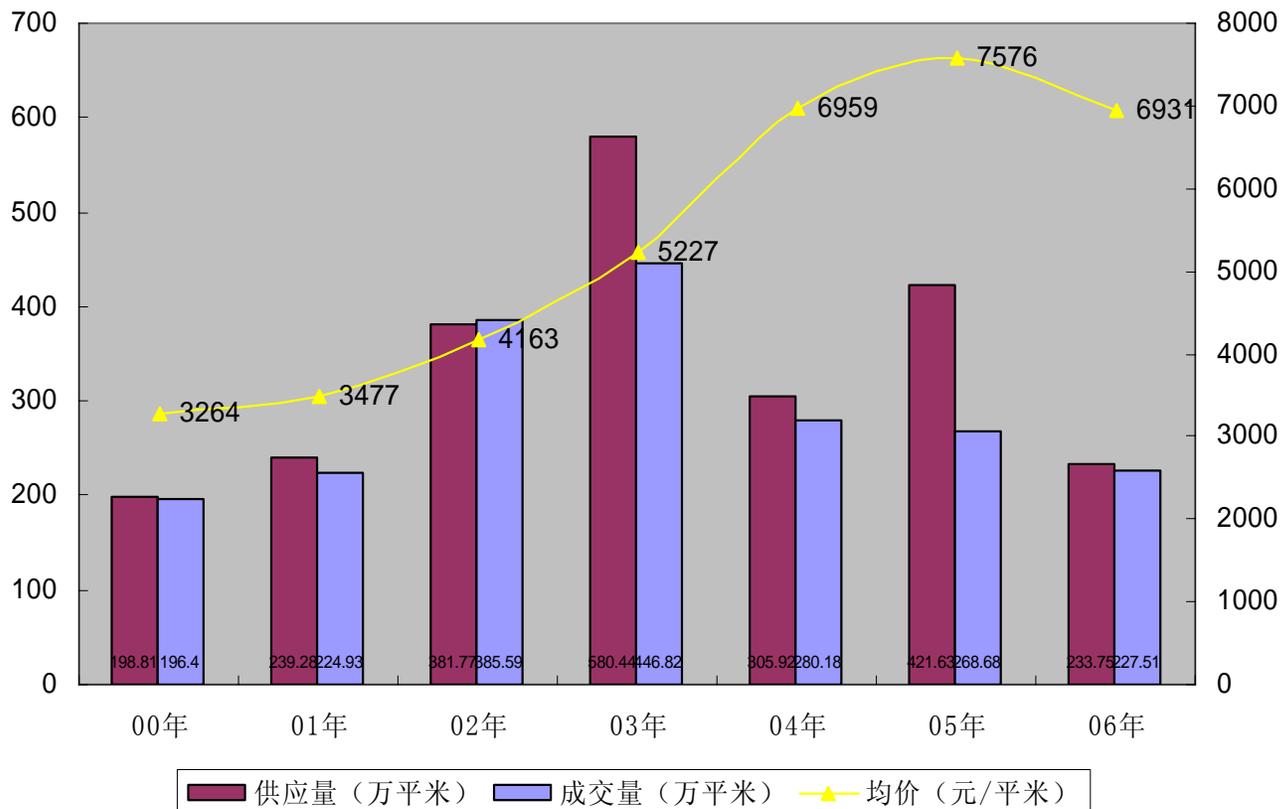
本价格为选取全市04年上市50个大盘作为样本指数，取各项目成交价格的算术平均数获得。

中观市场分析

闵行住宅市场供求分析

▶ 供求关系中发现，闵行的供求在整体上海的房地产中，需求优于供应比例。从成交量和供应量的比例关系中我们可以看出闵行的交易供求关系良好。

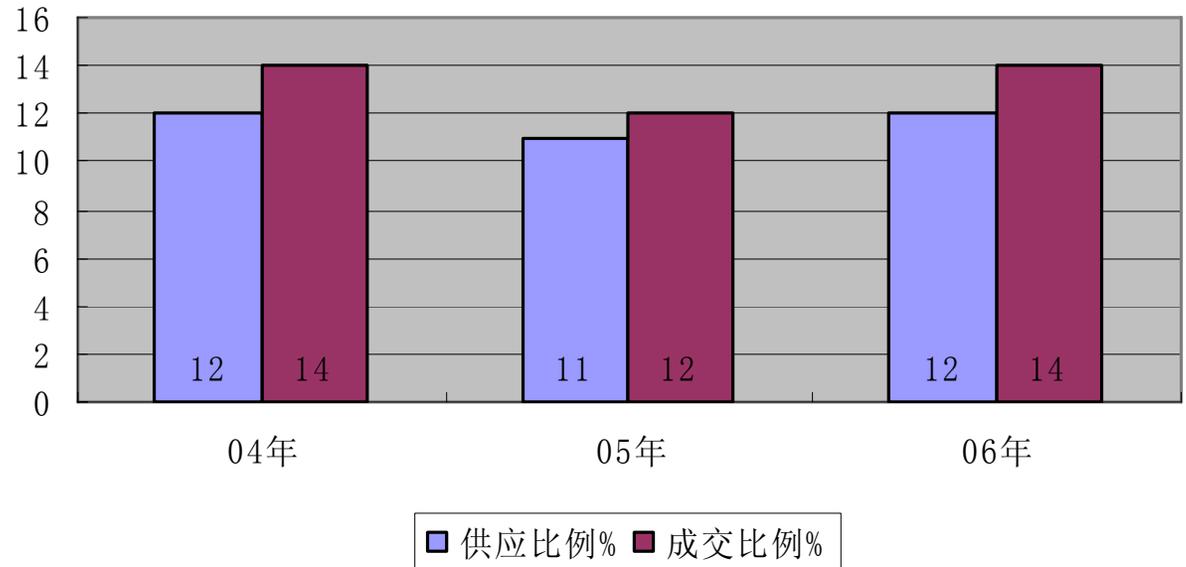
▶ 供应量和成交量绝对值中可以看出，成交量和供应量之间的差距减小，可以预测闵行未来的供应量在不断萎缩。



中观市场分析

闵行住宅市场供求分析

▶从供应比例关系中发现，闵行区的商品房销售客源有大量外来导入人口



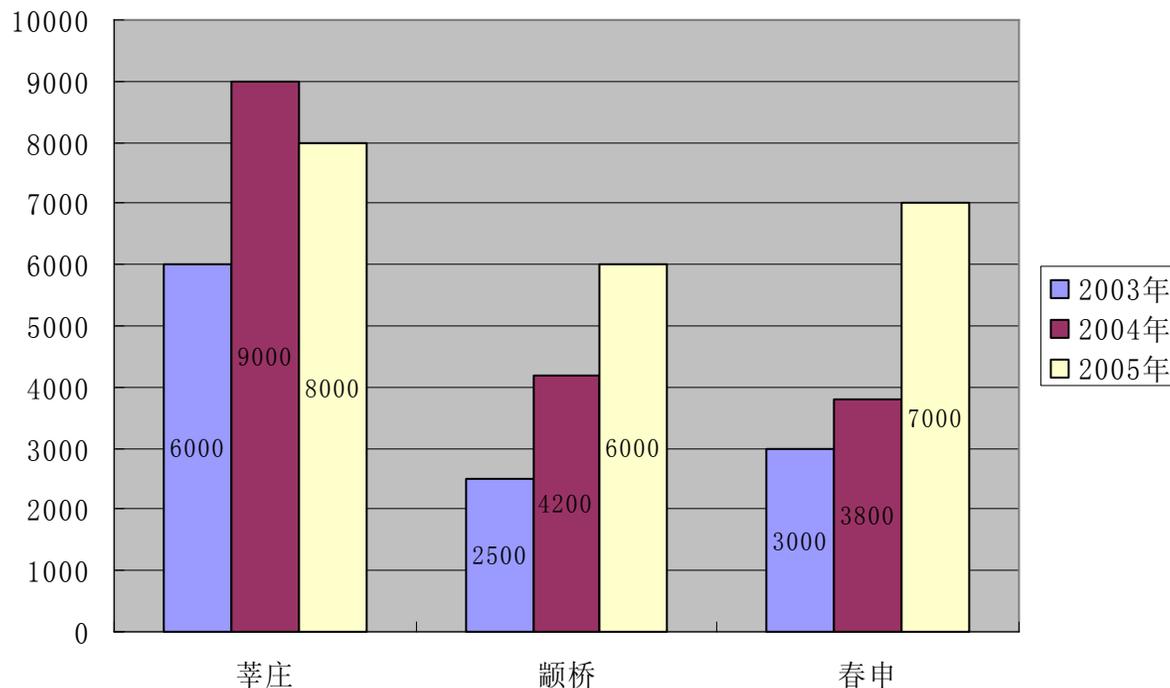
中观市场分析

闵行住宅市场价格特征

稳步上扬

莘庄从2000年至今，新城区商品住宅销售均价从3000元/平米上升至目前的7000元/平米，增长了近一倍。

颛板块则是从以前的1000多元/平米，达到现在的6000元/平米。除了上海整体房地产的上扬现象以外，其地域本身的基础配套和交通为其带来了更多的利好元素。



中观市场分析

闵行住宅市场客户特征

新上海人和老闵行人为主

新上海第一批职业首选闵行，因为其交通方便，到市中心上班便利，但是价格不高，产品趋向中低端，个别高端，生活配套好。

闵行人有着一个区域的居住情结，也选择闵行置业，刚性需求占有很大的比例。

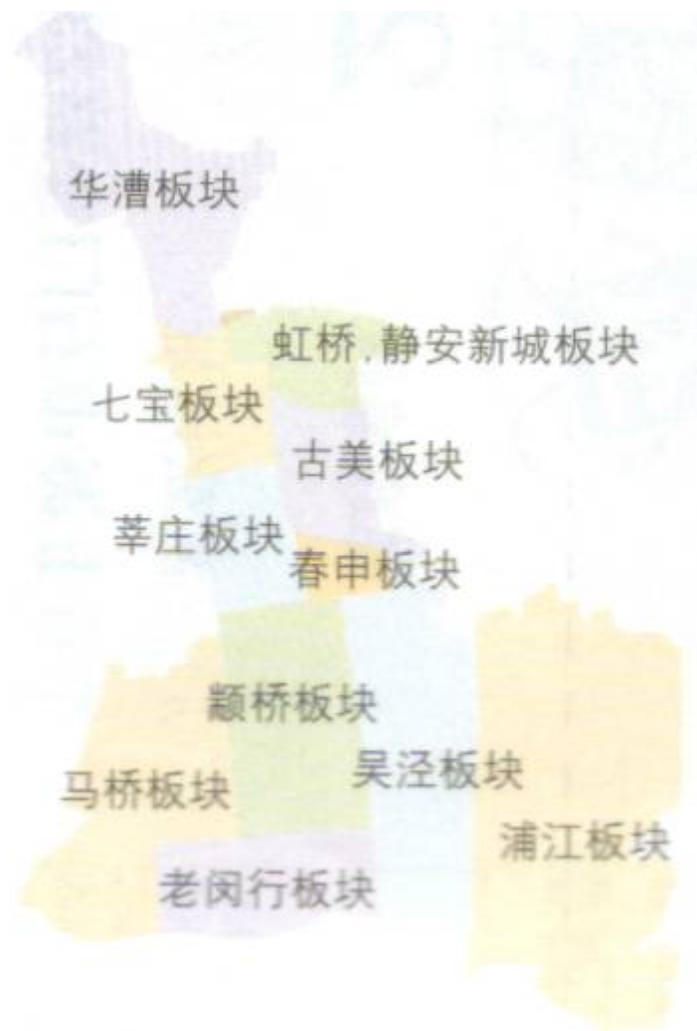
同时吸引了周边地区的部分投资客，看重区域的未来发展趋势。



微观市场分析

颛桥住宅市场板块分析

- ▶ 华漕板块 – 以华漕镇为中心，沪青平高速公路以北区域；
- ▶ 七宝板块 – 顾戴路以北，沪青平高速公路以南，环西一大道以西区域
- ▶ 莘庄板块 – 顾戴路以南，沁春路以北，莘奉公路以西
- ▶ 金汇板块 – 吴中路以北，环西一大道以东区域
- ▶ 古美板块 – 吴中路以南，外环线以内
- ▶ 春申板块 – 莘南路/环南二大道以南，银都路/金都路以北区域，春西路以东
- ▶ 颛桥板块 – 申强路/金都路以南，北吴、北松公路以北，莲花南路以西，春西路以东
- ▶ 北桥板块 – 春西路以西
- ▶ 江川板块 – 整个江川镇附近的范围，北松、北吴以南
- ▶ 吴泾板块 – 银都路以南，莲花南路以东，剑川路以北
- ▶ 浦江板块 – 浦江镇所属区域，与闵行区其它区域隔江相望



微观市场分析

▮颛桥住宅市场▮总体特征

▶住宅是主角闵行，莘庄以及莘庄的延伸，住宅一直是主角，莘庄是以小高层和高层为主，颛桥以别墅为主特色，成为上海靠近轨道交通最近的别墅区域。

▶生活配套设施基本到位，提升型商业配套缺乏闵行生活配套设施已经基本到位，这些成为颛桥板块成为居民选择购房的条件，但是提升型商业配套缺乏。

▶未来发展稳步上升颛桥以及周边板块是一个成熟社区，同时板块区域被1号线贯穿，在上海1号线是最为黄金的轨道交通，经过的地点都是上海市中心核心区域，这会待会核心区域工作人群住房刚性需求的选择导向。故此未来发展是稳步上升的。



居住氛围浓厚、但是层次落差大

别墅区域和动迁区域混合在一起，没有太大的阻隔，商业配套处于中低水平，人群素质落差也较大。

区域土地开发达到饱和，土地供应量下降；

近几年来，颛桥处于一个开发相对饱和的状态，土地的供应量明显下降，本地块周围已经没有太多土地开发。

房地产市场供应量大，去化速度受到影响，但是单价没有太大变化；

颛桥板块的供应量居高不下，部分产品去化速度较快，一般多层单价在6000 - 7000元/m²之间，别墅价格在10000 - 13000元/m²。

典型各自为阵的开发模式，大盘在颛桥没有看到，产品品质空间值得期待。

颛桥周边没有象春申万科雷同的大盘，大多数楼盘的体量都是在10 - 20万m²之间。品质好的楼盘价格得到市场认可，价格落差较大，产品品质空间值得期待。

别墅社区成为了颛桥的一个典型，拉高了颛桥的居住档次。

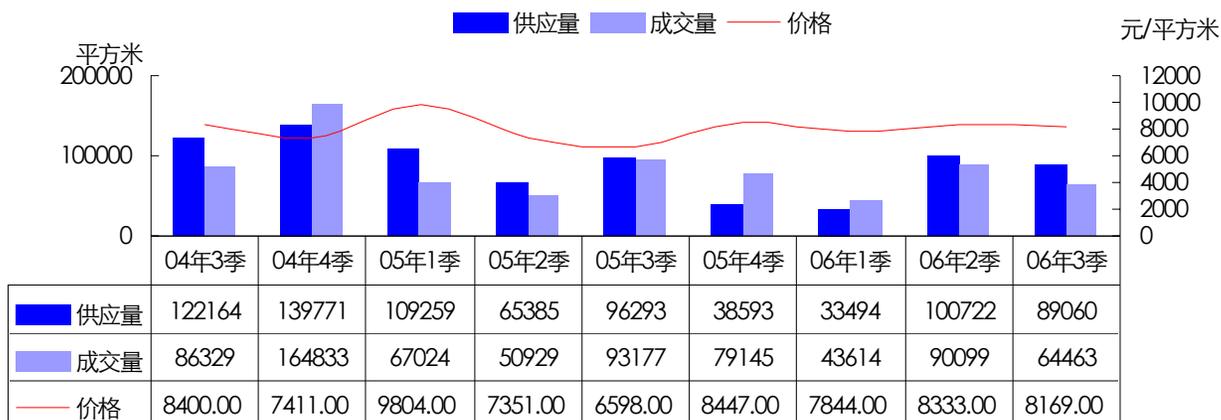
颛桥别墅得到市场认可，售价居高不下。颛桥的别墅市场初具有规模，较大程度拉高了颛桥的居住档次，在人群类型的导入上也拔高了一个档次。

微观市场分析

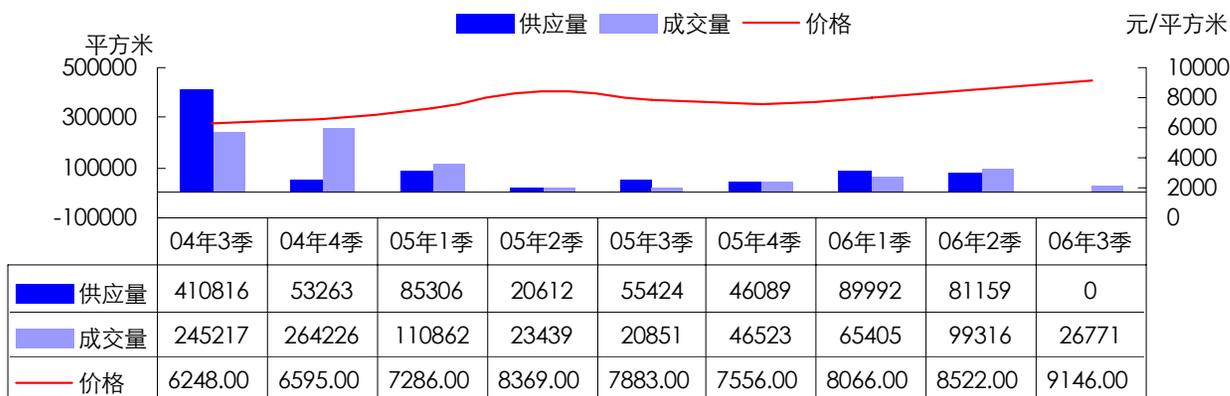
颛桥住宅市场板块供求分析

▶ 颛桥和春申两个新开板块则是的成长速度更是可见一般，在2006年多项政策出台以后对其影响不大，均价按照5%以上的速度自然增长。

2004年第三季度至2006年第三季度上海闵行区颛桥板块商品住宅供求关系图



2004年第三季度至2006年第三季度上海闵行区春申板块商品住宅供求关系图



微观市场分析

颛桥住宅市场价格特征

物业类型价格差异大

颛桥板块的物业类型相对单调，主要以别墅和多层为主，部分小高层。而这些物业中价格差异很大，别墅价格达到13000元/ m²，而一般的小高层价格都在6000 - 7000元/ m²中徘徊，一般联排别墅价格在10000元/ m²上下浮动。

区域内部品质决定价格

颛桥是典型品质决定价格的区域，由于整个板块的地理条件差异化不是很大，交通良好，道路路况较好，环境适合居住。在基本条件雷同的情况下，产品品质成为决定价格的主要因素，颛桥板块已显现出品质决定价格，品质提高价值空间的市场特征。



微观市场分析

颞桥住宅市场客户特征

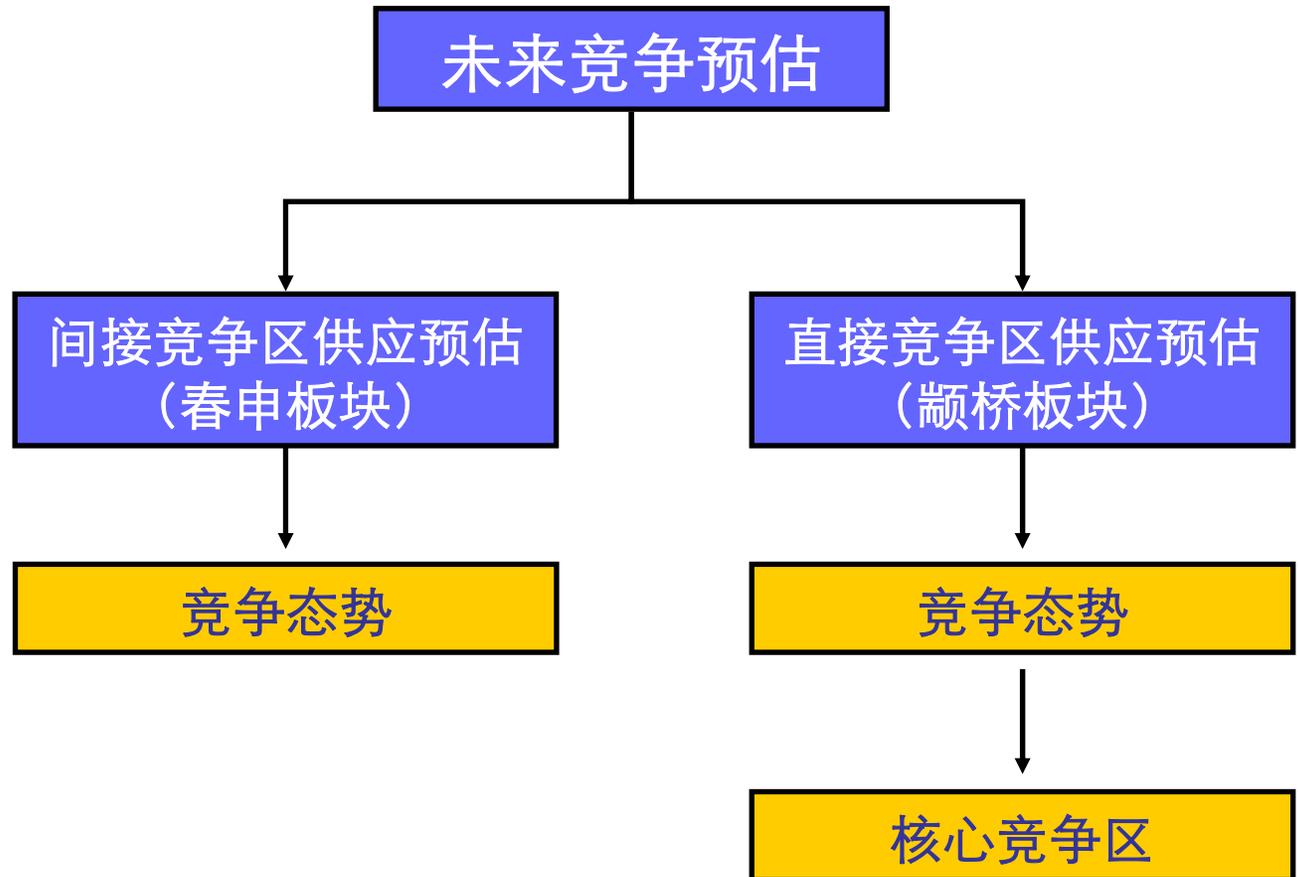
客户以老闵行居民为主，有一定量动迁居民，居民区域情结浓厚

颞桥的客户结构较为清晰，老闵行人，动迁居民、新上海人。

其中以老闵行人为主，居住氛围浓厚。部分新上海人，由于交通发达，城市白领居所南迁，大量的普通住宅是新上海人购买。



附录二： 竞争市场分析

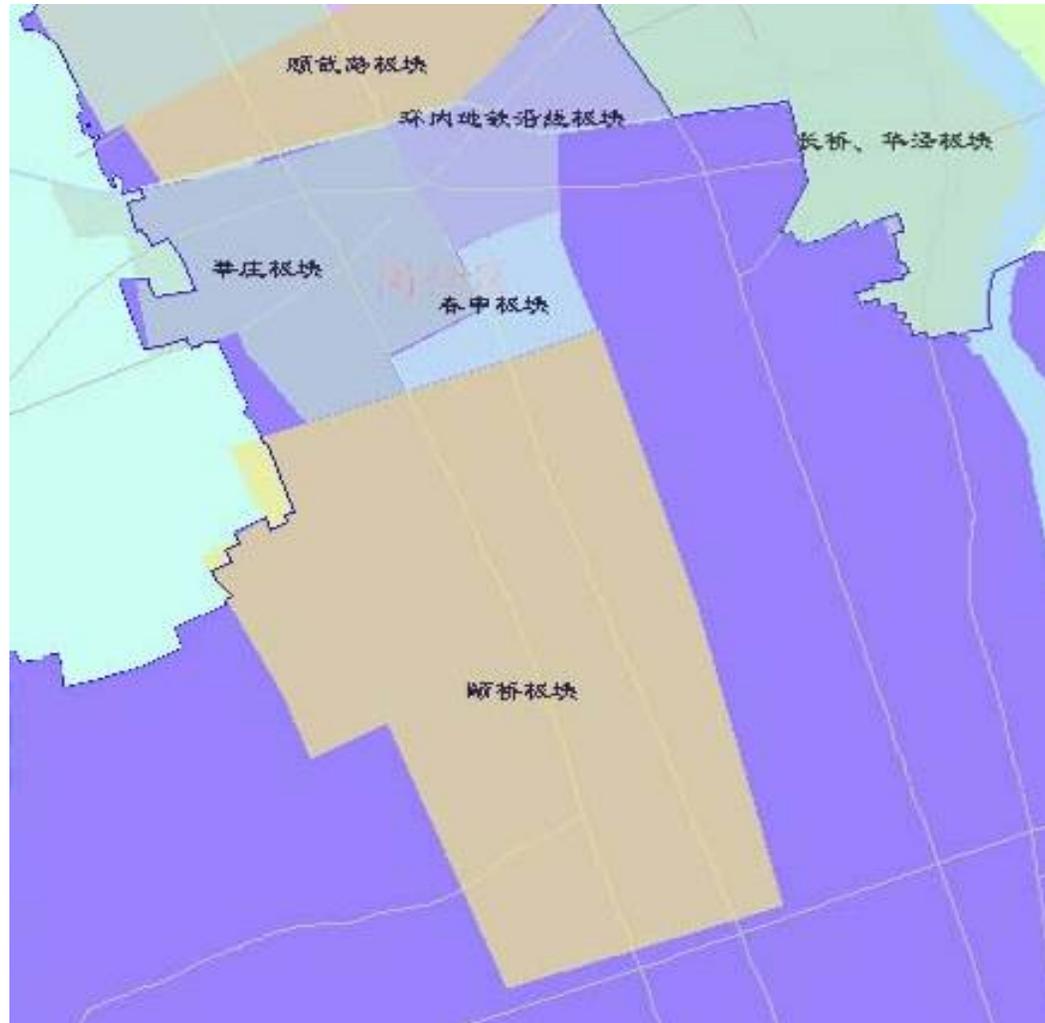


地块竞争市场分析

竞争关系 | 地理属性趋同

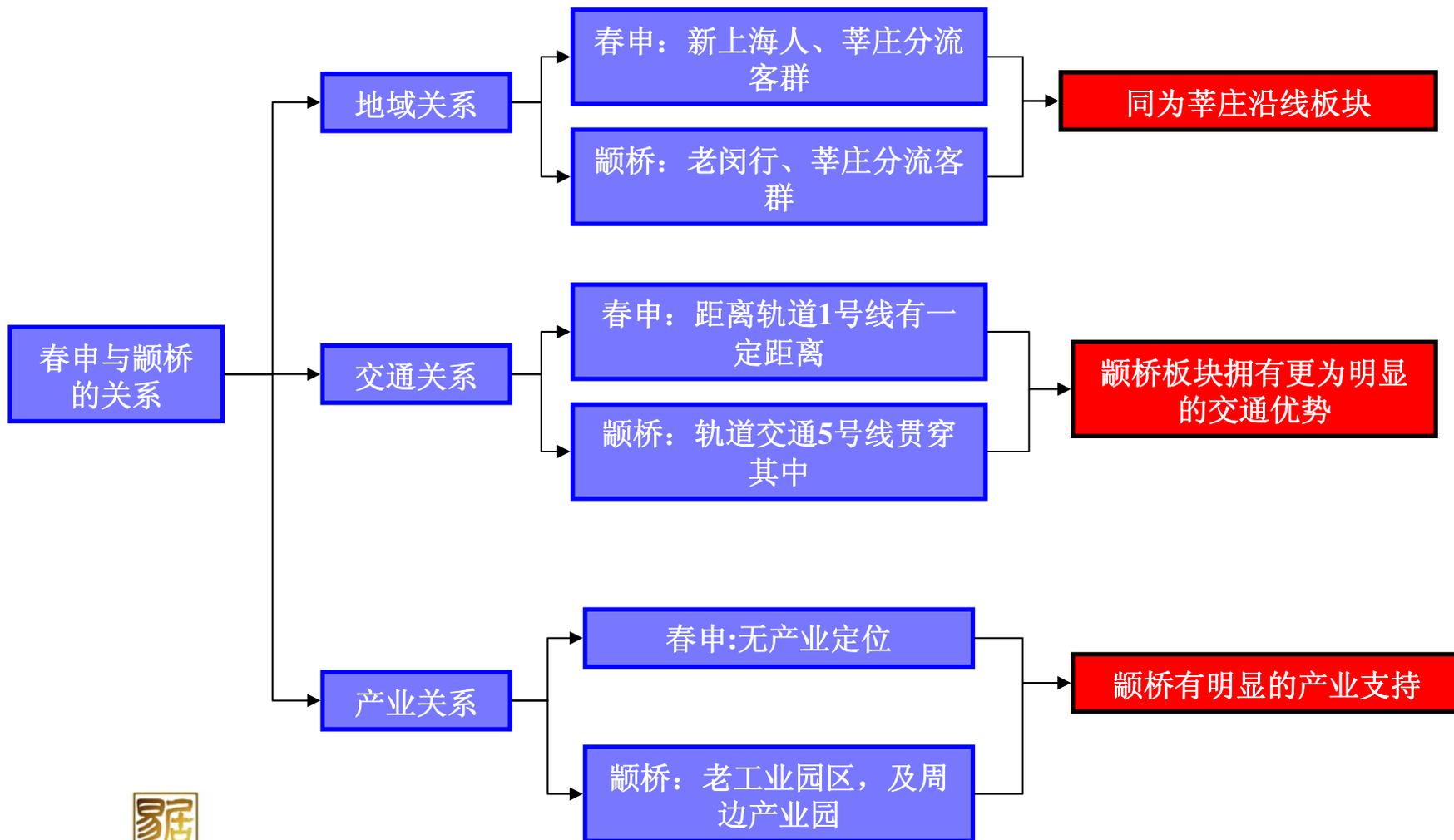
同属于莘庄的延伸板块，发展潜力巨大

- ▶ 两者同为莘庄南部板块。
- ▶ 目前，春申板块、颛桥板块是闵行区供应量较大的板块。
- ▶ 轨道5号线纵穿颛桥板块，未来发展潜力巨大



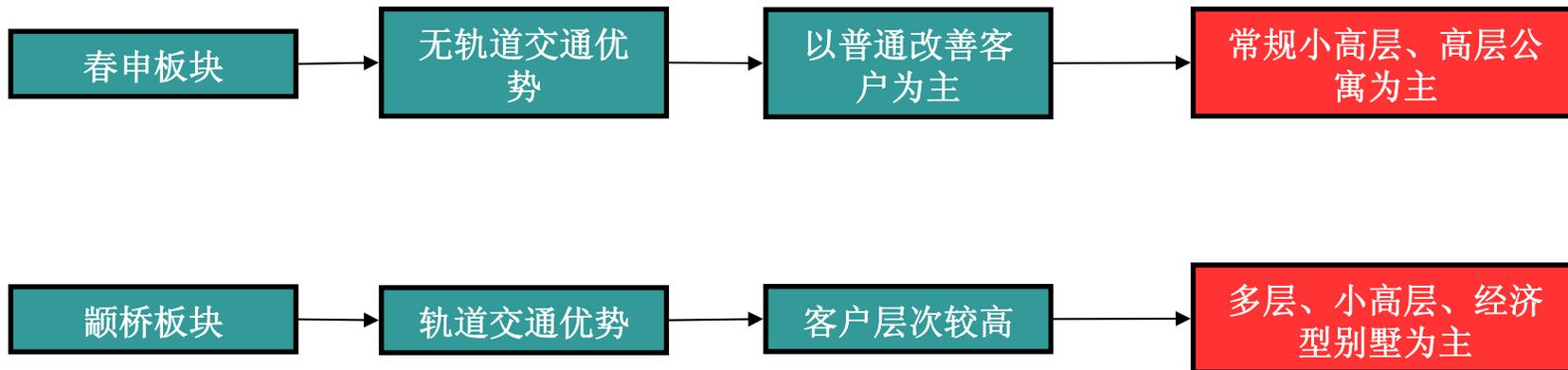
地块竞争市场分析

竞争关系 | 功能属性趋近



地块竞争市场分析

竞争关系 | 客户、产品类型类似

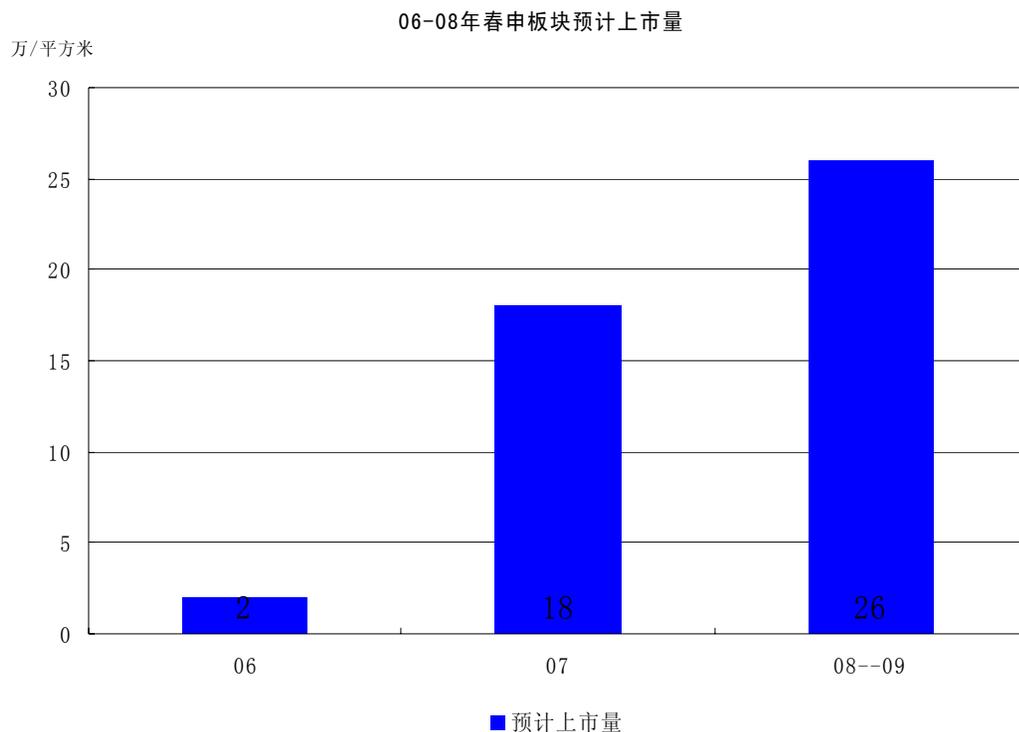


地块竞争市场分析

间接竞争分析 | 竞争态势

供应量预判

春申板块至2010年前，未来供应量在46.09万平方米，可开发项目较少。



地块竞争市场分析

间接竞争分析 | 竞争态势

土地供应预判

春申板块未来供应集中，
但土地总量较小，总量在
26.39万左右



| 编号 | 地块 | 地址 | 土地面积 (万平米) | 建筑面积 (万平米) | 容积率 | 项目 进程 | 预计 上市时间 |
|----|------------|-----------------|---------------|---------------|------|----------|------------|
| 1 | 和风欣苑 | 虹梅路以西、 春申路以北 | 3.9 | 6.39 | 1.64 | 在建 | 2006 |
| 2 | 春申景城 三期 | 莲花路以东、 春申路以北 | 10 | 20 | 2 | 未动迁 | 2009 |



地块竞争市场分析

间接竞争分析 | 竞争态势

后续楼盘供应

后续楼盘未来供应19.7万，集中在春申路沿线

| 编号 | 楼盘名称 | 总建筑面积(平方米) | 容积率 | 占地(平方米) | 未来上市面积(平方米) |
|----|--------|------------|------|---------|-------------|
| 1 | 春申景城二期 | 200000 | 1 | 100000 | 75000 |
| 2 | 春申府邸 | 90050 | 1.27 | 70906 | 36000 |
| 3 | 春申玫瑰苑 | 148000 | 1.6 | 92500 | 86000 |

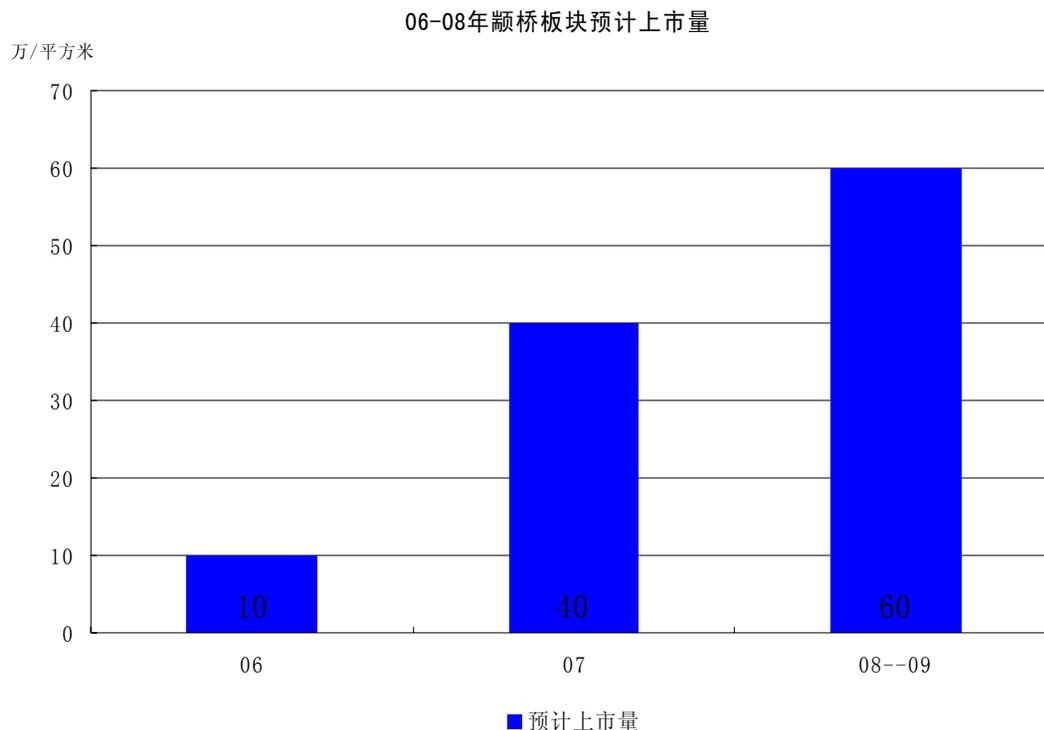


地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 竞争态势

供应量预判

颛桥板块未来供应较大，至2010年前达到110万平方米，07-09年供应量逐步增加。



地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 竞争态势

土地供应预判

未来板块供应量较大，达到93.25万平方米，分散在板块的各个区域。

| 编号 | 地块 | 地址 | 土地面积 (万平米) | 建筑面积 (万平米) | 容积率 | 项目 进程 | 预计 上市时间 |
|----|--------------------|-------------------------------------|---------------|---------------|------|-------------|------------|
| 1 | 04年3号公告 颍桥镇141号 | 瓶北路以北 | 5.2 | 5.2 | 1 | 在建 | 2007 |
| 2 | 紫都颍桥 | 颍兴路以南, 莘奉高速以东 | 60 | 60 | 1 | 在建 | 2008 |
| 3 | 骏苑 | 北横泾以东 东五号河以南 田园路以西 金阳路以北地块 | 6.2 | 24.75 | 4.02 | 在建 | 2006 |
| 4 | 莘闵 荣顺金塔苑 | 东至莘奉金高速公路. 南至规划中金塔路 | 0.9 | 3.3 | 3.7 | 土地平整 未开工 | 2008 |

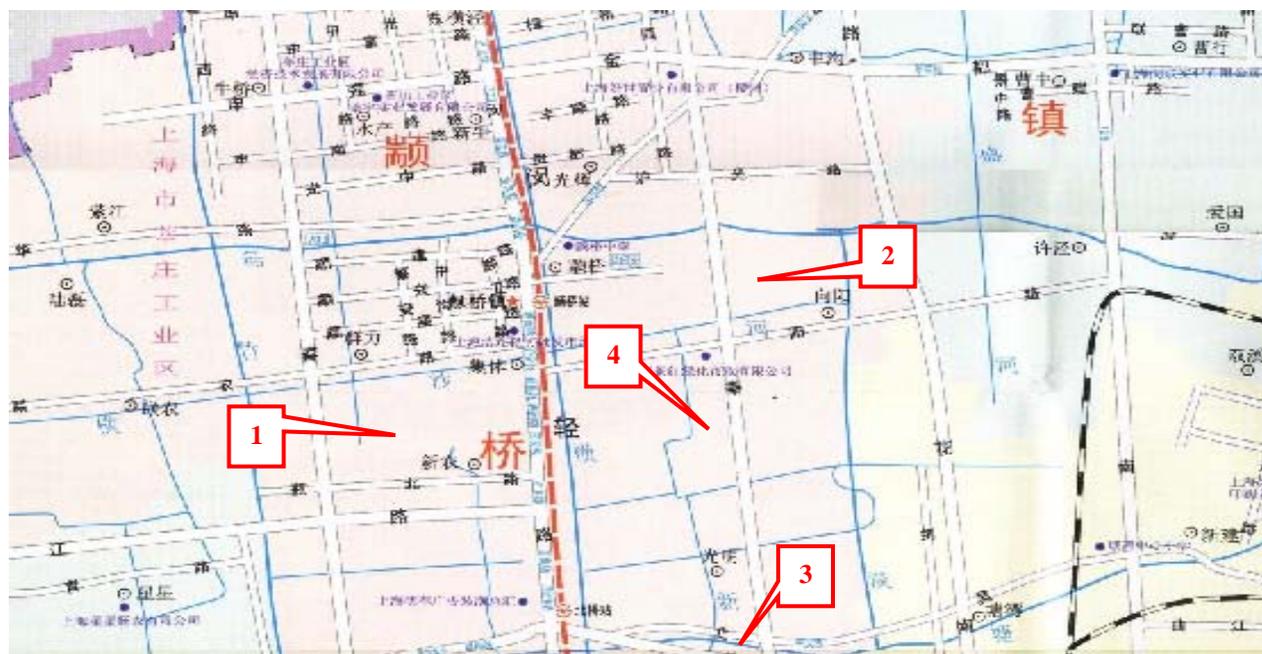


地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 竞争态势

土地供应分布

未来供应主要集中在紫都颀桥项目（2）和骏苑项目（3）。其中紫都颀桥项目的开发预计将会持续到2011年。



| 编号 | 土地面积 (万平方米) | 建筑面积 (万平方米) | 项目进程 | 预计上市时间 |
|----|----------------|----------------|---------|--------|
| 1 | 5.2 | 5.2 | 在建 | 2007 |
| 2 | 60 | 60 | 在建 | 2008 |
| 3 | 6.2 | 24.75 | 在建 | 2006 |
| 4 | 0.9 | 3.3 | 土地平整未开工 | 2008 |



地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 竞争态势

后续楼盘供应

后续楼盘供应总量为66.73万平方米，主要集中在东苑米蓝项目。



| 物业名称 | 占地面积 (万平米) | 总建筑面积 (万平米) | 未推出面积 (万平米) |
|--------|------------|-------------|-------------|
| 剑桥馨苑 | 5.9 | 6.5 | 1.94 |
| 东苑米蓝 | 24.2 | 36 | 37.9 |
| 今天花园三期 | 1.57 | 2 | 0.78 |
| 德尚世嘉 | 11.86 | 11.5 | 5.93 |
| 湖山在望 | 23.42 | 10.54 | 8.38 |
| 圣特丽墅 | 1.53 | 8 | 1.62 |
| 圣得恒业花园 | 23.32 | 8 | 4.25 |
| 合计 | 103.66 | 94.04 | 66.73 |



地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 竞争企业

- ▶ 无知名房产开发企业，颛桥板块的开发处于各自为证的状态
- ▶ 大型知名企业，如招商置业的介入势必引起市场追捧，利于塑造区域标杆项目。

| 物业名称 | 发展商 |
|---------|-----------------|
| 剑桥馨苑 | 上海泽赢置业有限公司 |
| 东苑米蓝 | 上海东苑美盈置业有限公司 |
| 今天花园三期 | 上海贵都房地产开发有限公司 |
| 圣特丽墅 | 上海颛房房地产有限公司 |
| 圣得恒业花园 | 上海远峰房地产发展有限公司 |
| 湖山在望 | 上海莘松房地产有限公司 |
| 德尚世嘉 | 上海众众久星置业发展有限公司 |
| 141号地块 | 上海曹峰置业有限公司 |
| 紫都颛桥 | 紫都置业 |
| 骏苑 | 上海骏苑置业有限公司地产 |
| 莘闵荣顺金塔苑 | 上海莘闵荣顺房地产开发有限公司 |



地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 核心竞争区 | 样本选择

普通公寓样本项目概况

►为保证数据的全面性，竞争市场分析采用普查法，根据颛桥在售项目具体情况，设定调查范围。分别按照普通公寓市场和别墅市场，遴选了不同的项目样本。混合性项目分别列入普通公寓样本和别墅样本进行分析。

| 物业名称 | 物业位置 | 发展商 | 开盘时间 | 入住时间 |
|--------|-----------|----------------|---------|------------------|
| 剑桥馨苑 | 颛兴东路1570号 | 上海泽赢置业有限公司 | 2005年4月 | 2006年3月 |
| 东苑米蓝 | 老沪闵路3105号 | 上海东苑美盈置业有限公司 | 2004年9月 | 2006年4月 (一期) |
| 今天花园三期 | 贵都路225号 | 上海贵都房地产开发有限公司 | 2006年5月 | 2007年3月 |
| 德尚世嘉 | 中春路3455弄 | 上海众众久星置业发展有限公司 | 2006年4月 | 2006年12月 (一期) |

别墅样本项目概况

►根据对样本项目调研取得详细的资料，从供应、产品、价格、销售等方面对区域市场作纵向的分析。

| 物业名称 | 物业位置 | 发展商 | 开盘时间 | 入住时间 |
|--------|----------|----------------|----------|------------------|
| 湖山在望 | 都市路2566弄 | 上海莘松房地产有限公司 | 2006年4月 | 2006年12月 (一期) |
| 圣特丽墅 | 都市路3339弄 | 上海颛房房地产有限公司 | 2004年11月 | 2005年9月 (一期) |
| 圣得恒业花园 | 都市路2099弄 | 上海远峰房地产发展有限公司 | 2004年8月 | 2004年12月 (一期) |
| 德尚世嘉 | 中春路3455弄 | 上海众众久星置业发展有限公司 | 2006年4月 | 2006年12月 (一期) |



地块竞争市场分析

直接竞争分析 | 核心竞争区 | 样本位置



©2006年克而瑞（中国）信息技术有限公司

核心竞争区

普通公寓市场 | 供应结构与规模

▶ 区域普通公寓市场开发已具有一定规模效应，加之各项目的销售时间和开发周期的错位，公寓项目的开发前景良好。

| 物业名称 | 占地面积 (万平米) | 总建筑面积 (万平米) | 在售面积 (万平米) | 未推出面积 (万平米) |
|--------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| 剑桥馨苑 | 5.9 | 6.5 | 1.97 | 1.94 |
| 东苑米蓝 | 24.2 | 40 | 0.2 | 37.9 |
| 今天花园三期 | 1.57 | 2 | 0.7 | 0.78 |
| 德尚世嘉 | 11.86 | 11.5 | 0.8 | 5.93 |
| 合计 | 43.53 | 56 | 3.67 | 46.55 |



核心竞争区

普通公寓市场 | 整体规划分析

▶从容积率来看，区域普通公寓产品居住的舒适度差别不大。

▶从绿化率看，竞争市场中小区内部的环境景观和绿化情况差别不大，无特别突出景观设计的竞争个案。

| 物业名称 | 容积率 |
|--------|------|
| 德尚世嘉 | 0.97 |
| 剑桥馨苑 | 1.19 |
| 东苑米蓝 | 1.65 |
| 今天花园三期 | 1.29 |

| 物业名称 | 绿化率 |
|--------|--------|
| 剑桥馨苑 | 35% |
| 德尚世嘉 | 35% |
| 东苑米蓝 | 35.07% |
| 今天花园三期 | 41.9% |



核心竞争区

普通公寓市场 | 楼梯类型、户型配比分析

▶ 区域的普通公寓市场以小高层、电梯多层为主力产品。

▶ 区域主力户型为90-120平方米的两房，结合部分紧凑型三房。

| 物业名称 | 楼体类型 |
|--------|------------|
| 剑桥馨苑 | 16栋8层的小高层 |
| 东苑米蓝 | 9栋6-7层的多层 |
| 德尚世嘉 | 50栋4-6层的多层 |
| 今天花园三期 | 7栋4-6层的多层 |

| 物业名称 | 一居面积 (M ²) | 比例 | 二居面积 (M ²) | 比例 | 三居面积 (M ²) | 比例 | 跃层面积 (M ²) | 比例 |
|--------|------------------------|-----|------------------------|-----|------------------------|-----|------------------------|-----|
| 剑桥馨苑 | 70-80 | 8% | 90-120 | 36% | 120-140 | 28% | 150-200 | 28% |
| 东苑米蓝 | 55-65 | 6% | 95-100 | 50% | 120-125 | 30% | 200-215 | 14% |
| 德尚世嘉 | 70-90 | 14% | 80-120 | 44% | 110-140 | 16% | 150-200 | 2% |
| 今天花园三期 | 50-70 | 7% | 90-110 | 70% | 110-130 | 14% | 150-200 | 9% |



核心竞争区

普通公寓市场 | 配套情况分析

▶ 竞争项目周边配套设
施并不完善，竞争个案
均采取自建商业、会所
的方式弥补大配套的不足。

▶ 竞争项目的车位配比
数普遍较低。

| 物业名称 | 邮局 | 银行 | 餐饮 娱乐 | 商 业 | 体育 场馆 | 幼儿园 | 中小学 | 医院 |
|------------|----|----|----------|--------|----------|-----|-----|----|
| 剑桥馨苑 | — | — | 有 | 有 | — | — | — | — |
| 东苑米蓝 | — | — | 有 | 有 | — | — | — | — |
| 德尚世嘉 | — | 有 | 有 | 有 | — | 有 | — | 有 |
| 今天花园 三期 | — | — | 有 | 有 | — | 有 | — | 有 |

| 物业名称 | 幼儿园 | 中小学 | 商业 | 会所 |
|--------|-----|-----|----|----|
| 剑桥馨苑 | — | — | 有 | 有 |
| 东苑米蓝 | — | — | 有 | 有 |
| 德尚世嘉 | 有 | — | 有 | 有 |
| 今天花园三期 | 有 | — | 有 | 有 |

| 物业名称 | 车位数量 (位/户) |
|--------|------------|
| 剑桥馨苑 | 0.5 |
| 今天花园三期 | 0.5 |
| 东苑米蓝 | 0.61 |
| 德尚世嘉 | 0.77 |



核心竞争区

普通公寓市场 | 物业管理

▶ 竞争个案均无采用知名物业管理公司经营。

| 物业名称 | 物业管理公司 | 物业管理费 (元/月/平方米) |
|--------|--------------|--------------------|
| 今天花园三期 | 耕城物业管理有限公司 | 0.85 |
| 德尚世嘉 | 上海复欣物业管理有限公司 | 1.0 |
| 东苑米蓝 | 东苑物业管理公司 | 1.6 |
| 剑桥馨苑 | 上海泽赢置业有限公司 | 1.85 |



核心竞争区

普通公寓市场 | 销售分析

▶ 区域普通公寓市场价格因素与销售率和销售速度关联不大，反而项目的品质高低大大影响了销售状况。

| 物业名称 | 建筑面积 (万平方米) | 在售面积 (平方米) | 销售均价 (元/平方米) | 销售率 |
|--------|----------------|---------------|-----------------|-----|
| 今天花园三期 | 2 | 7239 | 6190 | 68% |
| 剑桥馨苑 | 6.5 | 19685 | 6500-7500 | 70% |
| 德尚世嘉 | 11.5 | 8285 | 6650-6800 | 86% |
| 东苑米蓝 | 36 | 2146 | 7090 | 91% |

| 排名 | 物业名称 | 在售面积 (平米) | 均价 (元/平米) | 销售率 | 修正销售速度 (平米/月) |
|----|--------|--------------|--------------|-----|------------------|
| 1 | 德尚世嘉 | 8285 | 7000-11000 | 86% | 8078 |
| 2 | 剑桥馨苑 | 19685 | 6500-7500 | 70% | 3168 |
| 3 | 今天花园三期 | 7239 | 6190 | 68% | 2306 |
| 4 | 东苑米蓝 | 2146 | 7090 | 91% | 1216 |



核心竞争区

▮ 别墅市场 | 供应结构与规模

▶ 区域经济型别墅的开发已具有一定规模，未来一段时间内，经济型别墅供应量有限，必将出现供不应求的局面。经济型别墅的开发前景良好。

| 物业名称 | 占地面积 (万平米) | 总建筑面积 (万平米) | 在售面积 (万平米) | 未推出面积 (万平米) |
|--------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| 湖山在望 | 23.42 | 10.54 | 1.4 | 8.38 |
| 圣特丽墅 | 1.53 | 8 | 3.5 | 1.62 |
| 圣得恒业花园 | 23.32 | 8 | 0.42 | 4.25 |
| 德尚世嘉 | 11.86 | 11.5 | 0.8 | 5.93 |
| 合计 | 60.13 | 38.04 | 6.12 | 20.18 |



核心竞争区

别墅市场 | 整体规划分析

▶从容积率来看，区域竞争市场均为经济型别墅。

▶从绿化率看，除德尚世嘉以外，其余竞争个案景观设计较本案更丰富多彩。

| 物业名称 | 容积率 |
|--------|-------|
| 圣得恒业花园 | 0.343 |
| 湖山在望 | 0.45 |
| 圣特丽墅 | 0.49 |
| 德尚世嘉 | 0.96 |

| 物业名称 | 绿化率 |
|--------|-----|
| 德尚世嘉 | 35% |
| 湖山在望 | 52% |
| 圣得恒业花园 | 61% |
| 圣特丽墅 | 62% |



核心竞争区

▮别墅市场 | 楼梯类型、户型配比分析

▶ 竞争市场主要以经济型别墅为主，结合部分的独栋产品。

▶ 竞争市场中，主力面积段集中在200-250平方米的联排、双拼别墅，均属于紧凑型户型。

| 物业名称 | 楼体类型 |
|--------|-------------|
| 湖山在望 | 双拼、独栋 |
| 圣特丽墅 | 联排、双拼、独栋 |
| 圣得恒业花园 | 双拼、独栋 |
| 德尚世嘉 | 叠加、联排、双拼、独栋 |

| 物业名称 | 叠加面积 (M ²) | 比例 | 联排面积 (M ²) | 比例 | 双拼面积 (M ²) | 比例 | 独栋面积 (M ²) | 比例 |
|--------|------------------------|----|------------------------|-----|------------------------|-----|------------------------|-----|
| 湖山在望 | — | — | — | — | 268、286 | 15% | 350-360 | 85% |
| 圣特丽墅 | — | — | 263-267 | 37% | 320-325 | 5% | 350-360 | 58% |
| 圣得恒业花园 | — | — | — | — | 225-250 | 15% | 298-518 | 85% |
| 德尚世嘉 | 150-175 | 7% | 200-205 | 3% | 210-240 | 2% | 250 | 1% |



核心竞争区

别墅市场 | 装修情况分析

▶ 竞争市场别墅项目无突出的外立面风格设计。

▶ 均采用毛坯房交房。

| 物业名称 | 外立面风格 | 户内装修 |
|--------|---------|------|
| 湖山在望 | 新古典主义风格 | 毛坯房 |
| 圣特丽墅 | 西班牙风格 | 毛坯房 |
| 圣得恒业花园 | 西班牙风格 | 毛坯房 |
| 德尚世嘉 | 现代风格 | 毛坯房 |



核心竞争区

别墅市场 | 配套情况分析

▶ 竞争项目周边配套设
施并不完善，竞争个案
均采取自建商业、会所
的方式弥补大配套的不足。

▶ 竞争项目均建有会
所，满足业主运动休
闲、餐饮娱乐的需求。

| 物业名称 | 邮局 | 银行 | 餐饮 娱乐 | 商业 | 体育 场馆 | 幼儿园 | 中小学 | 医院 |
|--------|----|----|----------|----|----------|-----|-----|----|
| 湖山在望 | — | — | 有 | 有 | — | — | — | — |
| 圣特丽墅 | — | — | 有 | 有 | — | 有 | — | 有 |
| 圣得恒业花园 | — | 有 | 有 | 有 | — | 有 | — | 有 |
| 德尚世嘉 | — | 有 | 有 | 有 | — | 有 | — | 有 |

| 物业名称 | 幼儿园 | 中小学 | 商业 | 会所 |
|--------|-----|-----|----|----|
| 湖山在望 | 有 | — | 有 | 有 |
| 圣特丽墅 | — | — | 有 | 有 |
| 圣得恒业花园 | 有 | — | 有 | 有 |
| 德尚世嘉 | 有 | — | 有 | 有 |

| 物业名称 | 羽毛 球场 | 网球场 | 游泳馆 | 台球室 | 壁球场 | 健身房 | 餐饮 |
|--------|----------|-----|-----|-----|-----|-----|----|
| 湖山在望 | - | 有 | 有 | 有 | — | 有 | 有 |
| 圣特丽墅 | — | — | — | 有 | — | — | 有 |
| 圣得恒业花园 | — | 有 | — | 有 | — | 有 | 有 |
| 德尚世嘉 | — | — | — | 有 | — | — | 有 |



核心竞争区

▮ 别墅市场 | 车位配比分析

▶ 竞争别墅项目，除德尚世嘉外，每户均有一个室内停车位，部分户型可机动处理室外停车位。

▶ 德尚世嘉的别墅户型无室内停车位设计，相对其他竞争个案品质较低。

| 物业名称 | 车位数量 (位/户) |
|--------|------------|
| 湖山在望 | 1 |
| 圣特丽墅 | 1 |
| 圣得恒业花园 | 1 |
| 德尚世嘉 | 0.77 |



核心竞争区

▮ 别墅市场 | 物业管理分析

▶ 竞争别墅项目，除德尚世嘉外，每户均有一个室内停车位，部分户型可机动处理室外停车位。

| 物业名称 | 物业管理公司 | 物业管理费 (元/月/平方米) |
|--------|--------------|--------------------|
| 德尚世嘉 | 上海复欣物业管理有限公司 | 1.5 |
| 圣特丽墅 | 上海东湖物业公司 | 2.40-3.00 |
| 湖山在望 | 上海名驰物业管理有限公司 | 4.00 |
| 圣得恒业花园 | 上海景德物业管理有限公司 | 5.00 |



核心竞争区

别墅市场 | 销售分析

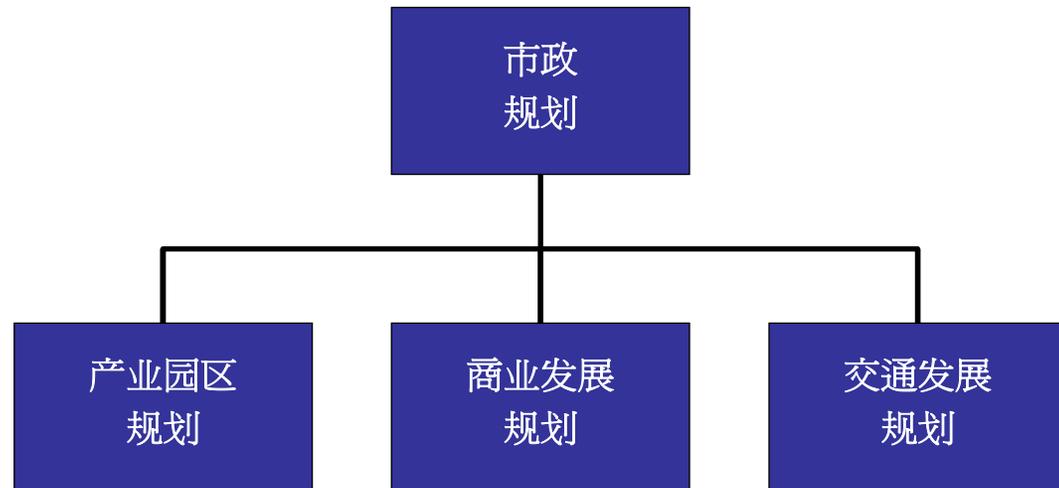
▶ 区域竞争市场中，别墅的品质主要影响了项目的销售速度。

| 物业名称 | 建筑面积 (万平方米) | 在售面积 (万平方米) | 销售均价 (元/平方米) | 销售率 |
|--------|----------------|----------------|-----------------|-----|
| 湖山在望 | 10.54 | 14100 | 11863 | 35% |
| 圣特丽墅 | 8 | 35140 | 11000-17000 | 32% |
| 德尚世嘉 | 11.5 | 8285 | 7000-11000 | 86% |
| 圣得恒业花园 | 8 | 4192 | 16000 | 89% |

| 排名 | 物业名称 | 在售面积 (平米) | 均价 (元/平米) | 销售率 | 修正销售速度 (平米/月) |
|----|--------|--------------|--------------|-----|------------------|
| 1 | 圣得恒业花园 | 4192 | 16000 | 89% | 11000 |
| 2 | 德尚世嘉 | 8285 | 7000-11000 | 86% | 9078 |
| 3 | 湖山在望 | 14100 | 11863 | 35% | 1208 |
| 4 | 圣特丽墅 | 35140 | 11000-17000 | 32% | 476 |



附录三： 未来市政规划调研



未来市政规划

产业园区规划

▶与本案人口导入直接相关的是紫竹科学园区、莘庄工业区、闵行经济技术开发区。

▶预计到2008年，这些园区共计增加从业人员31000。



未来市政规划

商业发展规划

▶ 闵行区依托区内重点工程和轨道交通布局拟定19个现代服务业功能区建设规划，其中2个生产性服务业功能区建设已启动。

▶ 目前，颛桥、华漕生产性服务业功能区建设已启动，2006年以前力争再启动1-2个。

▶ 目前的商业配套以中档商业为主，周边消费主要依靠大卖场，区域消费力水平一般。

▶ 预计到2008年新都广场、都市路商业街建成以后，区域的商业配套将大幅改善。



规划中

规划中



未来市政规划

交通发展规划

▶至2008年，闵行区轨道交通建设也将出现突破性的进展。

▶地铁1号线、莘闵高架和申松线等交通设施将同外环、中环线形成相配套相呼应的道路网络。

R1线(地铁一号线)

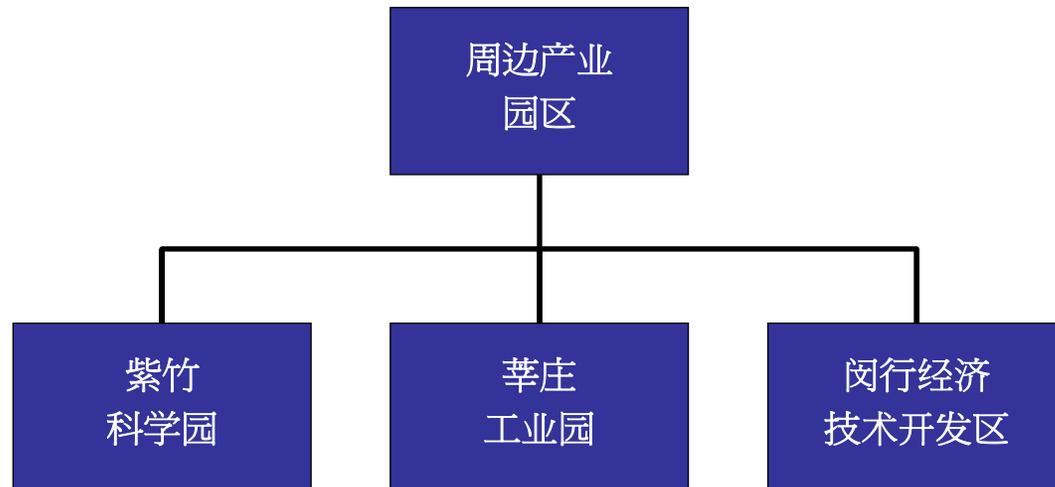
已在原有的基础上，向北延伸至共和新路，联通宝山和闵行，规划2010年将延伸到崇明。

R1a线(地铁五号线)

莘闵轻轨线路北起地铁一号线莘庄站，沿沪闵路往南至上海交通大学附近直至闵行开发区。现5号线已与1号线实现一票换乘。



附录四： 周边产业园区调研



周边产业园区

紫竹科学园 | 项目背景

▶ 项目位置

位于上海市中心区域闵行区的东南角，两面环绕黄浦江。西邻A4公路，并连接沪杭线、沪宁线、延安高架与内环高架及徐浦大桥等，构成了立体化交通网络。

▶ 占地：13平方公里

▶ 发展规划：一期总占地面积13平方公里。园区由大学校区、研发基地和浦江森林半岛三部分组成。

▶ 2008年微软、英特尔等企业将其总部迁入其中。届时，紫竹将真正成为中国高科技产业园区。



周边产业园区

紫竹科学园 | 发展历程

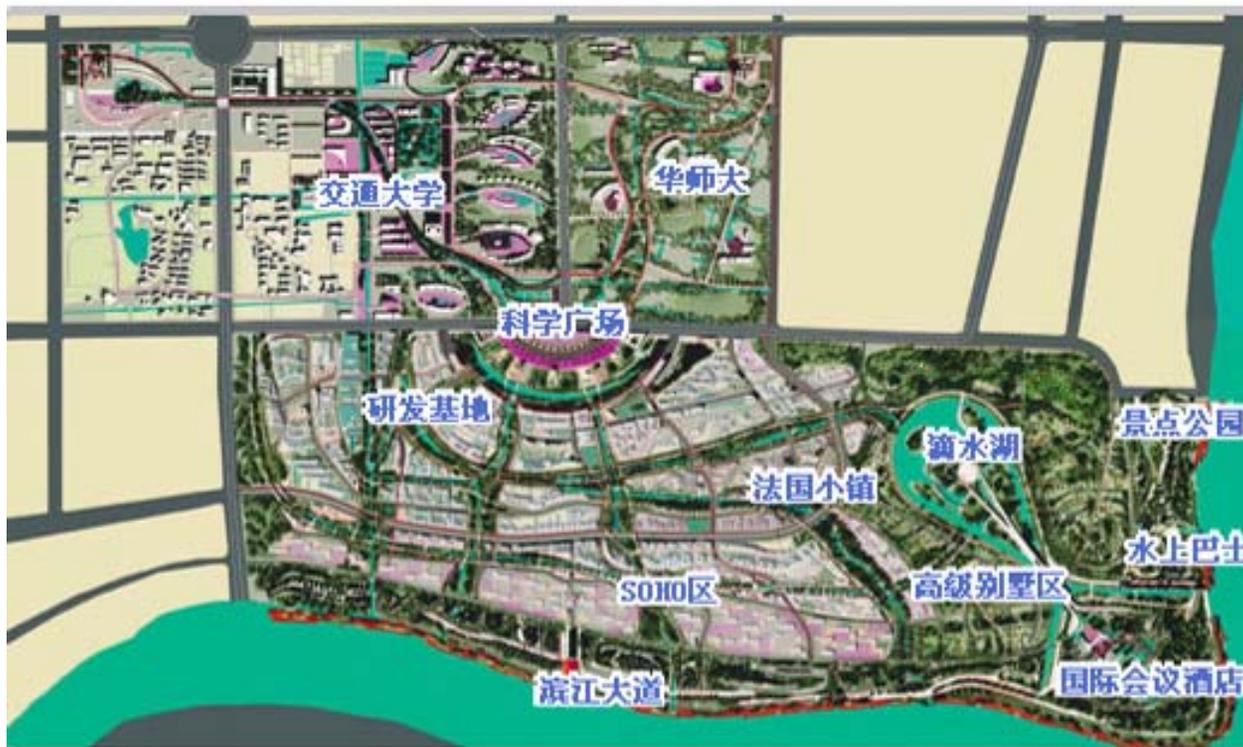
发展历程:

- 2001年 项目筹划期
- 2003年 建设初期
- 2006年 发展初期
- 2008年 初具规模

目标定位:

- 上海市现代高科技新兴综合城镇。
- 上海市高层次人才培养基地。
- 上海市新兴高科技产业和战略性新兴产业孵化基地。

- 从业人数: 预计到2008年将增加20000人左右, 预计总共达到30000人



周边产业园区

莘庄工业园区 | 项目背景

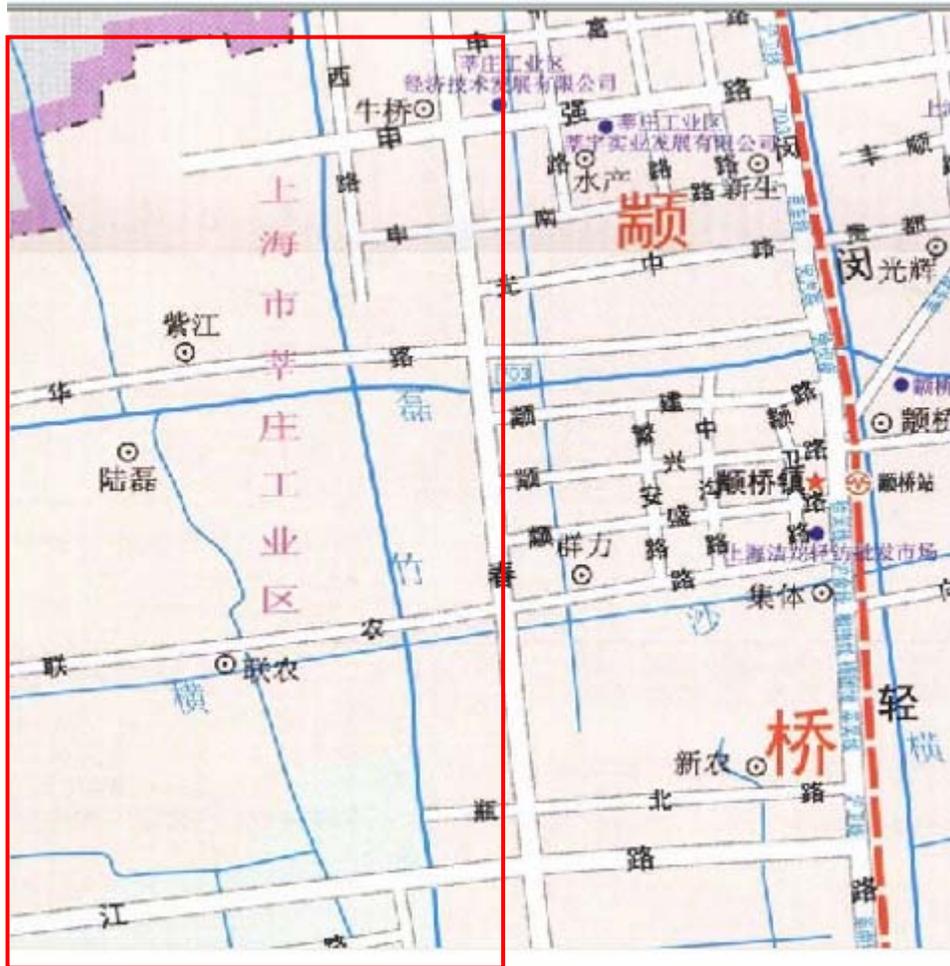
▶项目位置

位于中春路以西、申北路以南、昆明路以东、元江路以北

▶占地：13.65平方公里

▶发展规划：

规划可开发面积3500亩，
目前已开发面积3176亩。
预计2008年将全部开发完成。



周边产业园区

莘庄工业园区 | 发展历程

► 发展历程

1995年 项目筹划期

1999年 建设初期

2003年 发展初期

2008年 发展壮大

► 目标定位:

- 生态型绿色环保工业园，并且已通过了ISO14001环境管理体系认证与ISO9001质量认证体系，

- 都市型工业园，一个跨国公司投资中心、研发中心、销售中心集聚

► 从业人数：预计到2008年将增加5000人左右，预计总共达到25000人



E-HOUSE CHINA



周边产业园区

闵行经济技术开发区 | 项目背景

▶项目位置

剑川路以南、碧溪路以东、华宁路以西

▶占地：1.26平方公里

▶发展规划：

园区总面积1896亩，首期已启动建设500亩，包括百事可乐和可口可乐等大型跨国企业。



周边产业园区

闵行经济技术开发区 | 发展历程

▶ 发展历程

1983年 建设初期

2001年 发展初期

2008年 发展壮大

▶ 目标定位:

- 以轨道交通、电站设备为代表的机电产业

- 以血制品、常用药物为代表的医药、医疗产业

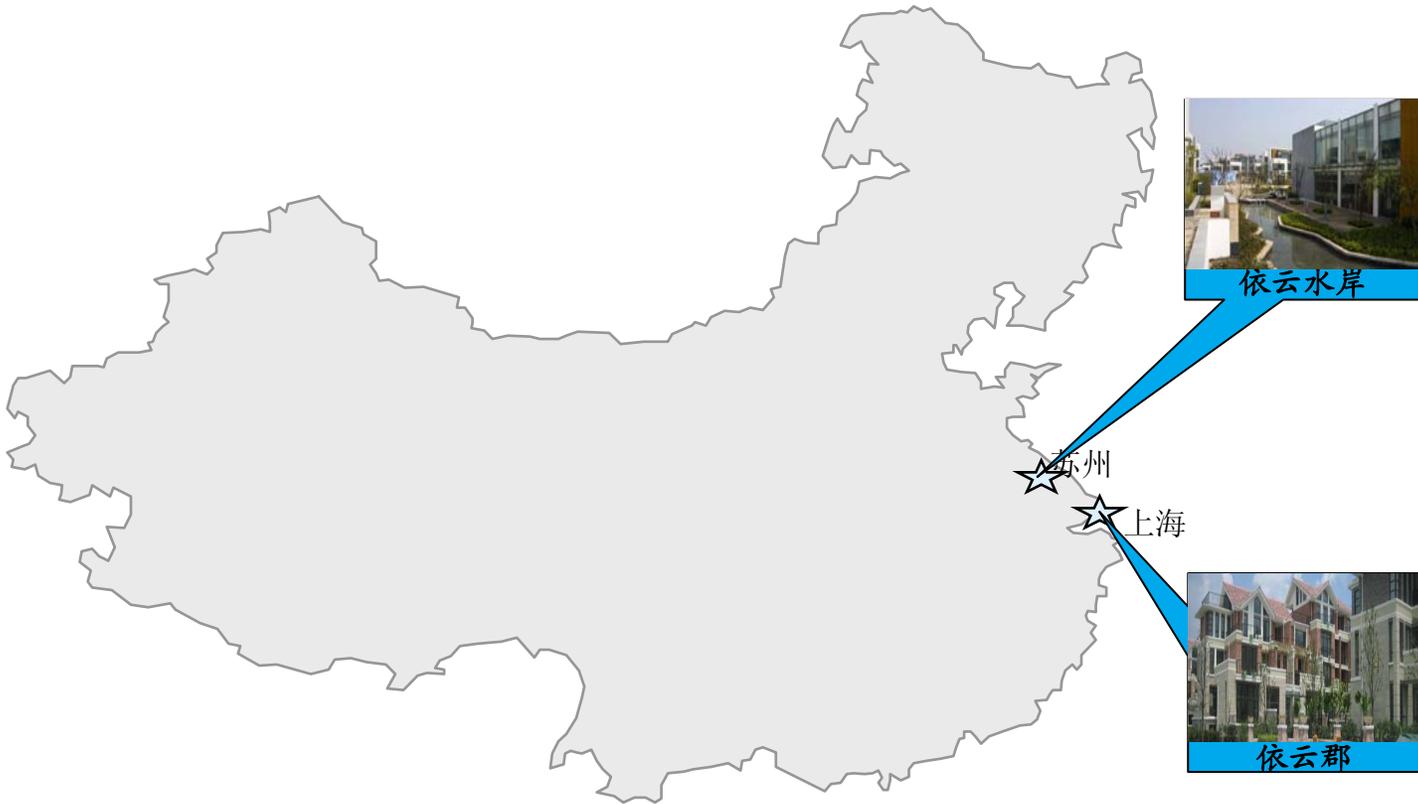
- 以食品、饮料为代表的轻工产业。

▶ 从业人数: 预计到
2008年将增加6000人左右, 预计总共达到
30000人



E-HOUSE CHINA

附录五： 招商地产华东产品系列调研



华东产品调研 整体规划分析

▶从整体规划来看，两个项目均为中等规模、中等容积率产品

| 物业名称 | 占地面积 (万平米) | 总建筑面积 (万平米) |
|------|---------------|----------------|
| 依云水岸 | 22 | 22 |
| 依云郡 | 14 | 9.8 |

| 物业名称 | 容积率 |
|------|-----|
| 依云水岸 | 1 |
| 依云郡 | 0.7 |

| 物业名称 | 环境分析 |
|------|--------------------------------|
| 依云水岸 | 与中兴高尔夫球场和仅一路之隔，东南面是阳澄湖，西北角天然河流 |
| 依云郡 | 松江天然水系 |



华东产品调研

楼梯类型、户型配比分析

▶含有一定数量的Townhouse是目前依云产品线的表征。

| 物业名称 | 楼体类型 | 主力户型 |
|------|--------------|--|
| 依云水岸 | 448幢联排、叠加别墅 | 3房、4房、5房 |
| 依云郡 | 联排别墅 花园洋房 | 叠加别墅 150-200m ² 多联别墅 200-250m ² |



核心竞争区 普通公寓市场 | 销售分析

| 物业名称 | 销售均价 (元/平方米) | 销售率 |
|------|--|-----------------------------|
| 依云水岸 | 均价：7000 | 第一批推出房源 220套，销售率 100% |
| 依云郡 | 联排别墅：9000-1100 叠加别墅：7000-8000 双拼别墅：11000-12000 | 88% |



汇报结束！
现在是沟通时间…



资料目录

以下目录截止到 2008 年 12 月，总共 30 个模块 2600 多套资料。查看最新目录请登陆网站www.cg35.cn

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 01、世联地产策划资料集 (170 多套) | 16、商业街、特色街区策划资料集 (50 多套) |
| 02、中原地产策划资料集 (100 多套) | 17、社区商业、商业裙楼策划资料集 (40 多套) |
| 03、伟业顾问策划资料集 (50 多套) | 18、写字楼、商务中心策划资料集 (60 多套) |
| 04、易居中国策划资料集 (60 多套) | 19、酒店物业策划资料集 (30 多套) |
| 05、五大行策划资料集 (戴德梁行、仲量联行、世邦等, 60 多套) | 20、旅游地产策划资料集 (40 多套) |
| 06、住宅类前期调研、定位、产品策划资料集 (250 多套) | 21、专业市场策划资料集 (30 多套) |
| 07、住宅类全程策划、营销策划资料集 (280 多套) | 22、创意地产、工业地产策划资料集 (40 多套) |
| 08、住宅类广告推广资料集 (红鹤、黑弧、黑蚁、博思堂等, 260 多套) | 23、商业地产招商、商业地产理论资料集 (50 多套) |
| 09、房地产规划设计理论与案例资料集 (130 多套) | 24、房地产价格策略专题资料集 (40 多套) |
| 10、别墅物业策划资料集 (80 多套) | 25、房地产活动策划资料集 (节庆、认筹解筹、开盘等, 数十套) |
| 11、中式楼盘策划资料集 (70 多套) | 26、房地产策划营销培训资料集 (60 多套) |
| 12、小户型项目策划资料集 (50 多套) | 27、房地产销售流程管理资料集 (50 多套) |
| 13、酒店公寓、商务公寓策划资料集 (40 多套) | 28、房地产企业管理资料集 (行政、工程及人力资源管理等, 140 多套) |
| 14、HOPSCA、城市综合体策划资料集 (50 多套) | 29、房地产企业战略资料集 (70 多套) |
| 15、商业广场、购物中心策划资料集 (60 多套) | 30、房地产物业管理资料集 (40 多套) |

01、世联地产策划资料集

- 世联：安徽安庆全力时代置业玻璃厂项目整体战略定位与物业发展建议 2006-175 页
- 世联：安徽淮南新世界置业龙湖路项目整体定位与发展战略 2006-129 页
- 世联：北京奥林匹克花园 2007 年整体营销策略及推广策略 2007-48 页
- 世联：北京东和嘉业西四环项目前期顾问报告 2006-136 页
- 世联：北京房山世界名园超大盘营销策略报告 2006-113 页
- 世联：北京孔雀第一园项目定位及物业发展建议 2007-88 页
- 世联：北京融泽府高端公寓营销策略报告 2007-71 页
- 世联：北京顺义华夏文化产业基地项目整体定位研究报告)2007-94 页
- 世联：北京天鸿地产怀柔大盘低密度项目中期汇报稿 2007-301 页
- 世联：北京万科东第年度销售总结 2007-63 页
- 世联：北京中海城及安德鲁斯商业营销报告 2006-99 页
- 世联：北京中信大吉城市综合体项目营销策划竞标报告 2007-148 页
- 世联：步步为营，跑赢大势—深圳后海公馆营销分享 2007-46 页
- 世联：长春市朝阳区富锋分区区域发展研究报告 2007-68 页
- 世联：长沙保利花园 2 期营销策略投标报告 2008-155 页
- 世联：长沙东方新城高层项目营销战略策略报告 2007-109 页
- 世联：长沙东玺门营销战略策略报告 2007-109 页
- 世联：长沙房地产市场热销项目户型点评 2007-59 页
- 世联：长沙洪山管理局 23 平方公里辖区整体定位与产业研究总稿 2006-160 页
- 世联：长沙金外滩项目整体定位与发展战略报告 2006-139 页
- 世联：长沙纳爱斯秀山丽水项目规划及发展策略报告 2008-172 页

- 世联：长沙双瑞藏珑一期独立别墅销售执行报告 2008-73 页
- 世联：成都龙泉国地东湖湾 5200 亩项目整体定位及发展战略研究 2007-113 页
- 世联：成都温江金马镇 150 亩住宅项目整体定位及发展战略报告 2008-99 页
- 世联：城市新区大盘项目案例研究 2006-136 页
- 世联：大连恒德机场新区中小盘项目整体定位与物业发展建议 2007-238 页
- 世联：大连红星滨海社区项目发展战略与定位报告终稿汇报 2008-212 页
- 世联：大连亿达软件园五期项目东三省首席高科技健康舒适居所定位报告 2006-127 页
- 世联：大连正达学府园项目整体定位与物业发展建议 2006-84 页
- 世联：德州兴渤海花园洋房项目定位及物业发展建议报告 2007-100 页
- 世联：东特大连市中心劳动公园项目整体定位及发展战略 2007-64 页
- 世联：东莞金众项目一期销售执行报告 2006-78 页
- 世联：东莞世纪城海悦·中央公馆营销策略总纲 2006-94 页
- 世联：东莞万科运河东 1 号商业项目营销策划报告(经典老报告)-152 页
- 世联：东莞运河东南方鸿基项目市场定位及物业发展建议 2006-81 页
- 世联：佛山保利千灯湖一号公馆&金地九珑璧开盘总结 2008-58 页
- 世联：佛山九鼎项目 AB 地块定位报告 2007-130 页
- 世联：福州三盛中央公园项目市调成果沟通报告 2007-94 页
- 世联：广州增城大盘亲水住宅项目整体定位与发展战略研究 2006-106 页
- 世联：贵阳世纪新城项目商业营销战略和策略 2007-167 页
- 世联：海尔地产青岛安乐村项目整体定位及发展战略研究 2008-193 页
- 世联：海口南渡江 470 亩项目整体定位和物业发展建议 2007-177 页
- 世联：杭州新白马公寓年度营销总纲 2006-109 页
- 世联：合肥金地国际城商业定位与产品优化方案 2006-134 页
- 世联：合肥政务新区东舜复合项目整体定位与发展战略 2006-133 页

- 世联：合肥置地投资广场写字楼营销战略与策略 2006-90 页
- 世联：恒远兆业清远高密度豪宅项目物业发展建议 2006-73 页
- 世联：呼和浩特巨华时代广场项目定位及物业发展建议报告 2006-216 页
- 世联：呼伦贝尔国际会展中心项目发展战略及整体定位(中期)2007-61 页
- 世联：虎门金洲村地王项目定位及物业发展建议 2007-126 页
- 世联：淮南信谊置业 260 亩项目整体定位及物业发展建议 2007-326 页
- 世联：惠州 TCL 雅园 100%销售总结 2006-46 页
- 世联：惠州大亚湾 CBD 城市综合体项目营销策划报告 2007-124 页
- 世联：惠州合生高尔夫营销思路 2007-88 页
- 世联：惠州麦地项目商业部分策划方案 2007-103 页
- 世联：晋江万祥滨海新城区项目整体定位及发展战略报告 2006-404 页
- 世联：京沪无锡高铁站前国际商务区项目沟通报告 2007-103 页
- 世联：昆明军马场超大盘项目定位及发展战略研究 2007-254 页
- 世联：昆明尊祥和地产西山别墅物业发展及产品规划建议 2007-161 页
- 世联：昆山周庄九桥别墅项目营销策略报告终稿 2008-143 页
- 世联：莱钢胶南 600 亩项目规划方案的市场论证与调整建议 2007-204 页
- 世联：兰江地产香蜜北莲塘尾山地住宅项目物业发展建议 2007-86 页
- 世联：连云港 D0078 号地块(原木材公司地块)项目总体营销战略和策略 2006-168 页
- 世联：辽宁锦州宝地城营销执行报告 2006-92 页
- 世联：临沂澳尔诺花园项目营销策略研究 2006-166 页
- 世联：鲁能三亚湾新城项目整体规划调整补充报告 2007-89 页
- 世联：鲁能三亚湾新城游艇湾区地块取地研究 2008-66 页
- 世联：鲁能三亚湾游艇区教育科研用地与高三区商业金融用地项目策略 2008-98 页
- 世联：绿景地产珠海山海景观住宅项目策划报告 2006-138 页

- 世联：洛阳洛南新区中央广场项目整体定位与物物业发展建议 2007-199 页
- 世联：南京禄口地块大盘项目启动期战略与物业发展建议报告 2006-117 页
- 世联：南京世纪城香溢二期整体定位与物业发展建议 2007-133 页
- 世联：南京阳光聚宝山项目定位报告 2006-77 页
- 世联：南山置业烟台世贸中心四地块物业类型配比研究报告 2006-106 页
- 世联：秦皇岛海洋新城项目整体市场定位研究终稿 2007-59 页
- 世联：青岛百通伟东商业项目定位与物业发展建议报告 2007-175 页
- 世联：青岛鲁能领秀城项目销售执行投标报告 2006-104 页
- 世联：青岛中少上扬动漫基地项目整体定位与发展战略研究 2007-128 页
- 世联：上海合生佘山东紫园项目营销战略竞标报告 2007-104 页
- 世联：上海绿庭霞飞苑营销策划报告-90 页
- 世联：上海上实集团海源别墅 1 期产品定位建议报告 2007-81 页
- 世联：上海佘山翠亭苑别墅营销提案 2006-91 页
- 世联：上实天津莱茵小镇二期定位报告(含平面)2007-80 页
- 世联：上实天津杨柳青莱茵小镇项目营销策划调整报告 2007-164 页
- 世联：深圳宏发领域项目销售执行报告 2006-203 页
- 世联：深圳华润·幸福里城市综合体项目策略执行报告 2008-148 页
- 世联：深圳蓝山锦湾 2 期策略总纲原版 2007-135 页
- 世联：深圳莲塘尾项目坡地建筑产品定位和营销策划(终稿)2006-169 页
- 世联：深圳龙岗奥林华府一期策略总纲 2006-124 页
- 世联：深圳龙岗龙凤山庄营销策划竞标报告 2006-87 页
- 世联：深圳绿景中城天邑项目销售执行报告 2007-99 页
- 世联：深圳南山开发公司香蜜湖项目前期策划报告 2006-90 页
- 世联：深圳深业坪山项目策划报告 2007-239 页

- 世联：深圳泰华地产阳光海阶段营销策略 2007-78 页
- 世联：深圳湾厦前海项目前期定位及物业发展报告 2006-116 页
- 世联：深圳万科城四期御水湾策略调整案 2007-71 页
- 世联：深圳信义湛宝项目前期定位报告 2008-170 页
- 世联：沈阳东方宏利望花地块项目发展战略及整体定位报告 2006-186 页
- 世联：首创无锡天一中学北地块项目整体定位和发展战略 2006-215 页
- 世联：苏州天地源·橄榄湾营销执行报告 2006-72 页
- 世联：苏州天地源项目定位与发展战略 2006-98 页
- 世联：苏州西园路小盘项目 CASA 概念整体定位 2006-135 页
- 世联：苏州拙政园地块项目定位和发展战略报告 2007-95 页
- 世联：天津万科假日风景整合推广策略案 2007-76 页
- 世联：天津武清卓达河西务别墅项目定位初探 2007-66 页
- 世联：万辉昆明西山新城项目区域营销战略 2007-85 页
- 世联：万科长沙西街中式豪宅项目营销策划报告 2008-169 页
- 世联：万科佛山 A7 项目策划报告 2006-76 页
- 世联：万科松山湖项目竞标报告 2006-133 页
- 世联：万科珠海金域蓝湾销售策划报告 2006-137 页
- 世联：无锡蠡湖·阳光星城营销策略报告 2007-127 页
- 世联：无锡新威机械项目土地运营可研报告 2006-91 页
- 世联：吴中地产太湖山庄项目营销策略报告 2007-176 页
- 世联：武汉东西湖区国营柏泉农场项目区域整体发展战略及开发模式 2006-343 页
- 世联：武汉复地武重项目总体发展战略及定位 2007-196 页
- 世联：武汉融科天城二标段营销策略 2007-55 页
- 世联：武汉融科天城年度营销推广方案 2007-94 页

- 世联：武汉融科天城项目定位及整体营销战略报告 2007-211 页
- 世联：武汉三江航天·双城项目营销策略与执行报告 2007-109 页
- 世联：西安新大地浐灞 3000 亩项目区域开发战略与控地策略 2008-147 页
- 世联：西安新鸿基曲江高端低密度项目整体发展战略及定位 2007-152 页
- 世联：协和集团上海康城前广场商业项目商业定位报告 2006-82 页
- 世联：烟台城发置业项目发展战略及整体定位报告 2006-176 页
- 世联：扬州安厦正太项目物业定位与发展战略 2006-152 页
- 世联：银海成都德丰 16 万方城市综合体项目规划建议 2008-252 页
- 世联：盈滨海湾庄园项目整体定位发展战略 2006-157 页
- 世联：浙江湖州余家漾升华·城市公园项目营销总纲 2007-118 页
- 世联：郑州佛岗村项目启动区定位和物业发展建议终稿 2006-256 页
- 世联：郑州江泰置业京广南路项目整体定位与物业发展建议 2008-180 页
- 世联：中海地产深圳龙岗大山地项目 2008 年营销策略总纲 2008-103 页
- 世联：中海地产深圳香蜜湖 1 号顶层复式营销策略总纲 2007-87 页
- 世联：中山中恒海辉园一期策略总纲 2008-133 页
- 世联：中铁六局天水 11 万方滨河项目可行性研究报告 2006-110 页
- 世联：中信深圳东海项目投标报告 2006-147 页
- 世联：众鑫地产南昌鼎城国际项目营销战略与策略 2007-148 页
- 世联理论：CBD 写字楼与国际公寓-105 页
- 世联理论：CBD 案例研究成果及借鉴-73 页
- 世联理论：CLD 价值演绎和案例 2007-57 页
- 世联理论：北京区域·房地产市场萧条期应对策略—淡市下的房地产营销探索 2008-34 页
- 世联理论：超高层住宅发展模式专题分享 2008-61 页
- 世联理论：城市更新的市场化之路(含案例)-102 页

- 世联理论：城市更新之市场模式-139 页
- 世联理论：城市住宅别墅感营造的演绎体系 2007-45 页
- 世联理论：淡市营销成功案例(天津花园 5 座、东莞锦绣半山等)2008-63 页
- 世联理论：淡市营销对策分析-积极心态的力量 2008-64 页
- 世联理论：淡市营销讲座之促销与付款方式 2007-62 页
- 世联理论：淡市营销讲座之楼盘展示包装策略 2007-97 页
- 世联理论：地铁对区域发展价值贡献专题研究 2008-46 页
- 世联理论：顶级豪宅营销谈-75 页
- 世联理论：房产策划项目战略和产品定位的思路与流程 2007-41 页
- 世联理论：房地产调整第五年-94 页
- 世联理论：房地产项目价值的分析-49 页
- 世联理论：规划的市场评价-148 页
- 世联理论：国内豪宅会所专题研究 2008-45 页
- 世联理论：河景资源对住宅价值贡献专题研究 2008-20 页
- 世联理论：郊区大盘开发模式研究-31 页
- 世联理论：旧城改造及一级土地开发研究 2007-48 页
- 世联理论：旧村改造中确定净容积率的思路和步骤-11 页
- 世联理论：客户目标的分析与问题的结构化 2007-58 页
- 世联理论：联合开发·城市运营的出路-78 页
- 世联理论：情景洋房专项研究 2008-60 页
- 世联理论：区域开发策略-54 页
- 世联理论：取地和进入策略研究顾问业务经验分享-59 页
- 世联理论：如何成为合格的策划人员 2007-51 页
- 世联理论：如何进行房地产市场分析-62 页

- 世联理论：如何进行客户沟通与项目勘查-37 页
- 世联理论：如何快速有效投标-20 页
- 世联理论：如何确定容积率-43 页
- 世联理论：如何撰写营销执行报告-73 页
- 世联理论：社区·大盘出路-161 页
- 世联理论：世联地产之十年行业体认-134 页
- 世联理论：土地出让营销策略-61 页
- 世联理论：住区与市场的现象和规律(世联陈劲松)-60 页
- 世联理论：住宅户型评价-114 页

02、中原地产策划资料集

- 中原&金地集团：深圳金地名津全程营销策划报告 2006-211 页
- 中原&铸意广告：随州世纪外滩形象定位和广告思路沟通(含平面)2007-123 页
- 中原、森拓普：武汉桥建租界综合项目发展模式研究顾问合作建议书 2007-108 页
- 中原：北京阿凯笛亚项目营销思路提报 2006-171 页
- 中原：北京奥林匹克公园中心区商业、文化兼容商业地块策划报告 2007-97 页
- 中原：北京朝阳公园泛海国际居住区营销战略报告 2006-116 页
- 中原：北京东区国际公寓策划全案 2006-112 页
- 中原：北京通盈三里屯高端项目产品前期策划 2007-80 页
- 中原：北京望京龙韵公园商业项目公园式主题商业策划定位报告 2006-77 页
- 中原：长春保利·罗兰香谷开盘策划方案(中原地产)2008-78 页
- 中原：长沙格兰小镇营销执行报告终稿 2008-161 页
- 中原：长沙国中新城新区项目文化探析—中式建筑、王者归来 2007-198 页
- 中原：长沙恒基星沙项目营销推广报告 2008-122 页
- 中原：长沙领域项目拓盘报告 2007-128 页
- 中原：长沙中欣新城大盘项目定位报告 2008-100 页
- 中原：常州·金凯悦项目对于大型城市综合体的可行性思考(含平面)2007-179 页
- 中原：成都新世界项目水域群岛生活策划报告 2007-140 页
- 中原：崇升地产惠州丰山项目山体住宅定位报告 2006-121 页
- 中原：大连金州天元电机厂中端项目营销策划方案 2007-86 页
- 中原：大连龙河家园三期营销提案 2006-108 页
- 中原：大连普兰店建烨项目沟通文本 2007-148 页

- 中原：大连益寿轩国际老年康乐中式项目沟通文本 2007-86 页
- 中原：鼎峰地产惠州江北 25 号地块项目可行性分析报告 2007-64 页
- 中原：东莞滨江公馆营销执行报告 2007-108 页
- 中原：东莞富通地产理想 0769 营销策略思路终稿 2007-166 页
- 中原：东莞凯源商住大厦项目营销方案 2007-100 页
- 中原：东莞旗峰山檀宫别墅项目总体定位和物业发展建议报告 2006-107 页
- 中原：东莞塞纳河畔城市花园营销执行方案 2007-55 页
- 中原：东莞松山湖光大·锦绣山河营销策略总纲 2008-134 页
- 中原：东莞中信商业广场营销策划报告 2007-85 页
- 中原：房地产广告推广的内部教程 2007-125 页
- 中原：福州仓山区中天·金海岸高层豪宅整合推广方案(含平面)2007-121 页
- 中原：福州世欧·上江城营销报告 2008-190 页
- 中原：广东惠阳东方新城高端项目营销执行报告 2006-86 页
- 中原：广东惠州天泉·尊峪中式度假复合项目营销执行方案 2007-106 页
- 中原：广州南华路小盘高层项目营销策划方案 2008-75 页
- 中原：合生创展深圳水口东江地块策略提案终稿 2008-167 页
- 中原：呼和浩特天骄二期定位及营销策略报告 2006-70 页
- 中原：惠州富盈项目定位策划报告 2007-87 页
- 中原：惠州合生世界岛开盘前营销执行方案 2008-51 页
- 中原：惠州华轩香子园 2 期营销执行报告 2007-69 页
- 中原：惠州佳磊华丽大厦项目策划报告 2006-66 页
- 中原：惠州金莎花园价格策略及内部认购建议(中原地产)2008-86 页
- 中原：济南中建文化城高品质人文居住社区项目营销方案 2007-123 页
- 中原：金地深圳皇岗口岸项目金地·MIMA 概念方案 2007-92 页

- 中原：句容宝华镇鸿堰村南侧 12 号地块以及仙林东路 11 号地块营销策划报告 2008-301 页
- 中原：开创蓝海—深圳葵涌别墅项目定位报告(终)2007-71 页
- 中原：昆明北市区住宅项目定位专题报告 2007-54 页
- 中原：宁波东钱湖华润·翡冷翠营销策划及广告表现提案(含平面)2007-133 页
- 中原：宁波九龙湖高端别墅、酒店项目整体策划提案 2006-103 页
- 中原：宁波世茂地块海上观项目全程策略(含平面)2008-195 页
- 中原：宁波中建格林春城项目提报 2006-196 页
- 中原：破冰—深莞信义长安 1 号营销策划案 2007-80 页
- 中原：上海金地未来域营销策划报告汇报(经典老报告，含平面)-291 页
- 中原：上海阳光威尼斯四期半岛国际营销策划报告(含平面)2007-89 页
- 中原：上海中原五角场商业项目前期报告 2007-41 页
- 中原：深业惠州火车西站项目定位及物业发展建议 2007-160 页
- 中原：深圳坂田光浩·上城项目策划定位报告 2007-155 页
- 中原：深圳宝能南山项目户型定位研判 2007-101 页
- 中原：深圳福田区地业·安托山项目开发研判定稿 2006-66 页
- 中原：深圳观澜湖高尔夫总部会馆营销执行方案及投资手册 2006-115 页
- 中原：深圳广森城市橄榄园项目户型户型研判定位 2007-72 页
- 中原：深圳金地梅龙镇二期 104 栋项目前期策划与概念探讨 2007-86 页
- 中原：深圳金地名津开盘培训 2007-82 页
- 中原：深圳金地名津营销策略 2006-63 页
- 中原：深圳景田新洲地块写字楼项目设计方案建议书 2008-66 页
- 中原：深圳骏业西乡项目 Hoffice 整体策划报告 2007-161 页
- 中原：深圳龙岗中心城岗宏龙城国际营销推广报告 2006-105 页
- 中原：深圳南山海岸·卡夫诺开盘总结 2008-84 页

- 中原：深圳南山区珠光·花半里商业策划报告 2006-88 页
- 中原：深圳三湘东填海区项目户型定位报告 2006-92 页
- 中原：深圳万科第五园产品定位和全程营销策划报告(经典老报告)-225 页
- 中原：深圳星海名城 5 期第五公社策划销售代理应标报告(经典老报告)-97 页
- 中原：深圳幸福里高尚住宅营销策划案 2008-80 页
- 中原：深圳月亮湾光彩·拉菲庄园营销策划报告 2007-189 页
- 中原：深圳振业星海名城 6 期策划代理应标报告 2006-114 页
- 中原：深圳中海西岸华府整体营销报告 2007-104 页
- 中原：深圳珠光·花半里营销策略案 2006-205 页
- 中原：苏州金鸡湖商业项目决策定位报告 2007-115 页
- 中原：泰丰置业宁波项目公寓部分策略报告(含平面)2008-90 页
- 中原：天津老城厢大型商业公建项目市场研究和定位报告(经典老报告)-458 页
- 中原：天津首创·瑞景项目报告 2006-86 页
- 中原：贴现“未来”——万科松山湖项目提案 2006-154 页
- 中原：透支武夷山的别墅价值——武夷·天籁策划报告 2007-87 页
- 中原：万科第五园三期营销提案 2007-41 页
- 中原：万科广州康王路项目商业裙楼策划方案终稿 2007-87 页
- 中原：万科南昌青山湖项目应标提案 2007-179 页
- 中原：万科上海罗店项目营销策略报告 2007-76 页
- 中原：万科深圳东方尊峪豪宅项目外销整合思路 2006-92 页
- 中原：万科深圳清林径项目营销策略总纲 2007-124 页
- 中原：万科苏州金鸡湖地块营销及广告提案(含平面)2006-95 页
- 中原：潍坊富华国际贸易中心项目定位报告(正稿)2006-60 页
- 中原：无锡翠湖国际 HOPSCA 国际社区提案报告 2007-115 页

- 中原：武汉光谷关山二路项目中高档综合物业前期定位方案 2007-99 页
- 中原：香港汉基惠州鸿景春天整合策划方案 2007-118 页
- 中原：星河地产惠阳住宅项目全程策划报告 2007-470 页
- 中原：雅居乐·白鹭湖项目深圳推广执行方案 2007-86 页
- 中原：招商地产深圳观澜高端项目定位报告 2007-144 页
- 中原：浙江坤和绍兴山水人家项目市场调研及定位策划报告 2006-73 页
- 中原：郑州金源世纪广场商业项目总体规划定位报告 2006-81 页
- 中原：郑州康利达未来路项目前期策划与营销推广报告 2007-167 页

03、伟业顾问策划资料集

- 伟业顾问：EI 中国上海景瑞地产项目尽职调查报告 2007-152 页
- 伟业顾问：保利包头南海湖项目营销策略与品牌传播研讨 2007-96 页
- 伟业顾问：保利地产天津武清大盘项目价值策划报告 2008-94 页
- 伟业顾问：北京 BDA 园区项目市场研究报告 2007-84 页
- 伟业顾问：北京百旺新城 III 期项目判断及概念设计方案 2006-144 页
- 伟业顾问：北京保利地产冷泉项目营销传播策略与创意呈现(含平面)2007-74 页
- 伟业顾问：北京保利金泉广场住宅项目营销策划报告 2006-179 页
- 伟业顾问：北京房山碧桂园 C 区营销总体计划 2006-107 页
- 伟业顾问：北京广渠门 36 号地块市场调研分析报告 2007-70 页
- 伟业顾问：北京金融街后沙峪高端项目可研报告 2008-72 页
- 伟业顾问：北京金悦鑫地产高粱桥街项目市场运作方案(含平面)2007-126 页
- 伟业顾问：北京孔雀城项目基础研究及初步定位汇报 2007-106 页
- 伟业顾问：北京莱太综合体项目市场研究报告 2006-79 页
- 伟业顾问：北京龙湖牛栏山项目市场研究及定位顾问报告 2007-165 页
- 伟业顾问：北京龙湾别墅年度报告及二期营销推广提报 2006-127 页
- 伟业顾问：北京名都园公寓营销策略报告(含平面)2008-102 页
- 伟业顾问：北京融科橄榄城商业部分前期策划报告及产品建议书 2006-142 页
- 伟业顾问：北京融域下半年营销策略 2006-65 页
- 伟业顾问：北京顺通五环项目学府文化生态社区市场定位报告 2007-152 页
- 伟业顾问：北京天竺别墅区水木兰亭内廊商业街营销思路汇报 2006-136 页
- 伟业顾问：北京湾中式豪宅营销思路探讨 2006-101 页

- 伟业顾问：北京万科假日风景项目营销执行方案 2007-152 页
- 伟业顾问：北京万科四季花城整体成交客户分析 2007-99 页
- 伟业顾问：北京万年花城四期营销报告 2006-67 页
- 伟业顾问：北京王府井豪宅项目初步策划汇报 2006-79 页
- 伟业顾问：北京温榆河棕榈滩项目营销策划汇报 2006-110 页
- 伟业顾问：北京西山别墅区“中间建筑”项目营销策划报告 2007-162 页
- 伟业顾问：北京西山创意产业园区营销推广思路整合 2007-68 页
- 伟业顾问：北京鲜鱼口项目商业运作思路初步提案 2006-81 页
- 伟业顾问：北京月坛金融街区域综合体项目产品与销售初想(伟业顾问)2006-102 页
- 伟业顾问：北京中央别墅区棕榈泉市场研究分析及二期项目定位 2008-122 页
- 伟业顾问：北京周庄商业项目营销策划报告 2006-112 页
- 伟业顾问：城建集团北京东湖湾项目营销策划报告 2006-89 页
- 伟业顾问：大连滨海路琥珀湾大盘项目营销报告 2006-185 页
- 伟业顾问：大连华润·星海湾壹号高端项目客户研究及产品定位 2007-170 页
- 伟业顾问：大连小平岛超大盘滨海生态人居项目营销推广报告 2006-161 页
- 伟业顾问：大连小平岛开发与销售战略 2006-75 页
- 伟业顾问：大连中信上海路复合项目市场定位策划提案 2008-143 页
- 伟业顾问：大象也能跳舞—北京怀柔山天别墅提案报告终稿(含平面)2006-175 页
- 伟业顾问：德州 30 万方皇明·生态节能项目市场调研及市场定位报告 2007-212 页
- 伟业顾问：德州长河湾皇明·生态节能项目初步营销建议报告 2007-75 页
- 伟业顾问：动赢天下一北京沿海赛洛城项目营销策划 2006-124 页
- 伟业顾问：豪宅解析—兼谈房地产市场、产品定位 2007-98 页
- 伟业顾问：吉林滨江项目前期策划报告 2006-117 页
- 伟业顾问：金地天津津塘路项目汇报报告 2007-117 页

- 伟业顾问：秦皇岛开发区综合社区项目营销策划 2006-76 页
- 伟业顾问：山东济宁中亿商业购物中心项目市场调研报告 2006-116 页
- 伟业顾问：山东君道置业临沂兰山大盘项目市场定位与产品定位 2006-350 页
- 伟业顾问：天津津滨·滨海国际商务复合社区项目营销策划初案 2008-117 页
- 伟业顾问：天津泰达城专题研究及产品建议报告 2007-118 页
- 伟业顾问：天津万科西青项目营销推广策略(经典老报告)-290 页
- 伟业顾问：万科东丽湖第二阶段整体商业梳理及二期 7000 平米商业产品定位 2007-119 页
- 伟业顾问：武汉万科金色家园项目营销计划 2007-158 页
- 伟业顾问：英雄—安阳京林中央公园战略营销报告 2006-98 页
- 伟业顾问：中关村立方庭项目营销策划报告 2006-106 页

04、易居中国策划资料集

- 易居中国&悟石整合：成都中新·公园大道项目营销推广方案(含平面)2008-101 页
- 易居中国：保利地产嘉定新城项目致胜产品策略 2006-175 页
- 易居中国：北京 US 联邦公寓营销实施方案(含平面)2006-86 页
- 易居中国：长沙中新森林海 2008 年营销方案 2008-143 页
- 易居中国：成都海洋世界住宅产品极地·蓝海战略营销推广提案(含平面)2006-80 页
- 易居中国：大连美林西岸二期营销策略报告 2008-51 页
- 易居中国：复合营销、合力创赢—上海万科新里程 1 标段营销工作总结 2006-56 页
- 易居中国：恒基兆佳长沙星沙项目产品定位建议书 2007-97 页
- 易居中国：呼和浩特松江集团阳光诺卡项目策划思路 2007-80 页
- 易居中国：济南鲁能领秀城合成稿汇报 2007-81 页
- 易居中国：济南阳光 100 二期商业项目研展报告 2007-49 页
- 易居中国：江苏昆山周庄天润·尚院中式湖景别墅项目总体策划提案(含平面)2008-94 页
- 易居中国：江苏连云港城市湾综合项目产品策略 2008-88 页
- 易居中国：江苏仪征项目尚东·壹品整体推广报告(含平面)2008-111 页
- 易居中国：南昌路通城邦法式风格项目营销推广策略(含平面)2007-103 页
- 易居中国：南昌威达汇项目推广思路(含平面)2007-58 页
- 易居中国：濮阳建业城三期营销推广提案 2008-46 页
- 易居中国：上海宝山罗店项目价值提升策略思考 2007-48 页
- 易居中国：上海恒大锦之嘉酒店公寓项目定位和产品建议 2007-60 页
- 易居中国：上海普陀新会苑营销策略报告 2007-65 页
- 易居中国：上海青年城整体定位思考及二期营销方案(含平面)2007-79 页

- 易居中国：上海尚海湾豪庭 2008 年年度营销计划汇报 2008-132 页
- 易居中国：上海盛源家豪城正式提案及 07 年度营销方案 2007-124 页
- 易居中国：上海万科成山路项目开盘策略 2007-36 页
- 易居中国：上海万科新里程二期定位建议 2006-76 页
- 易居中国：上海阳光集团徐汇滨江项目浦江第二湾营销策略提案(含平面)2007-103 页
- 易居中国：上海棕榈泉花园别墅营销策略及合作方案 2008-102 页
- 易居中国：深圳泰然武汉南湖项目形象攻略(含平面)2007-77 页
- 易居中国：沈阳保利·心语蓝海战略白皮书(含平面)2008-108 页
- 易居中国：沈阳恒大绿洲开盘营销推广大纲终稿 2007-158 页
- 易居中国：宿州恒馨地产淮河中路城市综合体规划构想 2007-33 页
- 易居中国：天津蓟县恒大金碧天下开盘执行方案(含平面)2008-143 页
- 易居中国：天津泰宇项目吉姆大厦策略方案(含平面)2008-84 页
- 易居中国：天津中新城上城·上城豪苑营销推广方案(含平面)2007-65 页
- 易居中国：万科地产嘉兴项目市场调研报告 2006-74 页
- 易居中国：万科兰乔圣菲前期营销总结及三期销售策略 2006-56 页
- 易居中国：万科朗润园项目定位及营销思考第二次沟通 2008-72 页
- 易居中国：万科上海中林项目 07 年入市研判 2007-40 页
- 易居中国：无锡爱家项目研展报告 2006-64 页
- 易居中国：武汉汉飞文明路文化商住项目策划报告 2007-124 页
- 易居中国：武汉恒大华府整体营销报告 2008-134 页
- 易居中国：武汉恒大金碧天下高尔夫项目推广策划方案(含平面)2007-99 页
- 易居中国：武汉恒大绿洲项目整合推广策略(含平面)2007-94 页
- 易居中国：武汉融侨锦城商业项目定位和产品建议 2006-60 页
- 易居中国：武汉三金新华路地块商业综合体项目营销研判 2006-78 页

- 易居中国：武汉武昌万科城市花园 07 年度营销报告 2007-86 页
- 易居中国：阳光集团北京采育镇项目葡萄公园式生活区营销报告(含平面)2007-155 页
- 易居中国：余杭人力资源市场商住改造地块策划研究提案 2008-103 页
- 易居中国：张家港新联财富广场 MALL 项目发展导入报告 2006-168 页
- 易居中国：招商地产上海颀桥住宅项目致胜产品策略终稿 2007-161 页
- 易居中国：镇江万科魅力之城 C 地块项目定位报告 2007-113 页
- 易居中国：郑州国基·家天下项目营销策划提案 2007-93 页
- 易居中国：郑州温哥华高端项目提案标书(含平面)2007-86 页
- 易居中国：中粮地产长沙北纬 28° 别墅项目年度营销执行方案 2008-210 页
- 易居中国：中信泰富上海朱家角项目提案企划部分(含平面)2007-51 页
- 易居理论：东南亚风格景观研究与案例分析 2007-100 页
- 易居理论：架空层的商业价值、应用建议和个案分析 2008-85 页
- 易居理论：上海大盘营销研究-53 页
- 易居理论：易居中国项目代理和策划流程培训资料集 2007-329 页
- 易居理论：中国 CBD 规划策划重点分析研究 2008-41 页

05、五大行策划资料集(戴德梁行、仲量联行、世邦等)

- 戴德梁行、泛城：合肥阿奎利亚百万方大盘年度营销推广执行方案 2007-62 页
- 戴德梁行、泛城：华润杭州钱江新城新鸿基项目市场研究和产品顾问报告 2006-323 页
- 戴德梁行、泛城：新余凯光国际项目财务分析报告 2007-45 页
- 戴德梁行：北京昌平北清别墅项目全案策划报告 2006-763 页
- 戴德梁行：北京燕郊上上城商业部分定位策划报告 2007-75 页
- 戴德梁行：北京燕郊迎宾路项目商业部分定位策划报告 2008-74 页
- 戴德梁行：长沙中信新城大型复合项目前期策划顾问报告(经典老报告)-252 页
- 戴德梁行：常州金凯悦跃进新村项目市场定位阶段报告(住宅部分)2007-314 页
- 戴德梁行：大连琥珀湾项目营销代理合作建议及基本思路 2006-169 页
- 戴德梁行：二、三线城市如何开发写字楼物业 2007-146 页
- 戴德梁行：广州花都风神汽车工业园项目前期汇报 2008-66 页
- 戴德梁行：贵阳观山湖 1 号项目可行性研究报告 2006-103 页
- 戴德梁行：杭州国际机场大厦市场研究及定位咨询报告 2007-101 页
- 戴德梁行：杭州华润新鸿基万象城概念提案 2007-80 页
- 戴德梁行：合肥新城国际写字楼项目市场研究及定位咨询报告 2006-116 页
- 戴德梁行：淮南财富广场城市商业综合体项目市场研究及策划定位报告 2007-282 页
- 戴德梁行：江苏徐庄软件产业园前期策划顾问报告 2006-164 页
- 戴德梁行：近 5 年房地产政策大事记 2008 年 11 月 30 日-264 页
- 戴德梁行：靖江市 09 号地块市场研究及定位咨询报告 2007-168 页
- 戴德梁行：九龙仓中国置业苏州工业园区 243A 地块定位顾问报告 2007-231 页
- 戴德梁行：南昌联发红谷滩中心区高端商务综合体项目研究策划成果汇报 2006-266 页

- 戴德梁行：南京湖南路地下商业街项目市场研究顾问报告 2007-199 页
- 戴德梁行：宁波湾头半岛项目终期报告 2006-281 页
- 戴德梁行：宁波中信泰富广场写字商务楼项目建议书 2007-80 页
- 戴德梁行：上海中建浦江公馆营销推广建议书 2008-69 页
- 戴德梁行：深业地产深圳坑梓法式风格项目报告 2007-128 页
- 戴德梁行：天津河东一号桥融科尚东商业项目策划研究报告 2006-112 页
- 戴德梁行：天津蓟县国泰融丰别墅项目前期策划及营销代理服务标书 2007-120 页
- 戴德梁行：天津商会大厦写字楼市场研究及项目定位报告 2006-164 页
- 戴德梁行：天津铜锣湾广场项目代理方案 2006-86 页
- 戴德梁行：未来水世界一滢水地产深圳民乐项目前期策划报告 2007-145 页
- 戴德梁行：温州绿城·鹿城广场项目市场研究报告及定位规划建议 2008-103 页
- 戴德梁行：武汉船舶调度中心(写字楼)项目市场调研报告 2007-52 页
- 戴德梁行：武汉新世界中心复合项目营销策划推广报告(经典老报告，含平面)-164 页
- 戴德梁行：西安大唐不夜城项目运营顾问报告 2007-153 页
- 戴德梁行：浙江兰溪御景城项目研究报告 2006-97 页
- 戴德梁行：浙江万地丽水行政中心商业项目市场研究及规划定位报告 2007-130 页
- 第一太平戴维斯：苏州星海街和时代广场地铁站上方商业咨询报告 2008-95 页
- 第一太平戴维斯：天津 CBD 楼王国贸中心大厦市场研究阶段性报告 2008-112 页
- 高力国际：北京财富中心 2 期商业咨询顾问报告 2007-72 页
- 高力国际：常熟虞景文华商业项目整体报告 2008-88 页
- 高力国际：成都锦绣工场市场分析及商业定位报告 2006-73 页
- 高力国际：沈阳南华置地广场前期物业管理顾问及后期管理服务建议书 2007-77 页
- 高力国际：天津亿城·山水颐园项目市场顾问报告 2007-83 页
- 世邦魏理士：成都汇日抚琴路藏羌特色复合项目顾问服务建议 2007-194 页

- 世邦魏理仕：济南高新区 1 号地综合体项目发展顾问中期报告 2008-367 页
- 世邦魏理仕：昆山华东商业中心商业顾问报告(经典老报告)-113 页
- 世邦魏理仕：青岛开发区国际贸易中心商业项目市场调研及定位(中期)报告 2008-161 页
- 世邦魏理仕：上海漕河泾工业园区 W19 地块综合开发项目策划及咨询服务报告终稿(经典老报告)-288 页
- 世邦魏理仕：上海淮海路综合性发展地块项目市场研究和产品顾问报告 2006-114 页
- 世邦魏理仕：上海青浦国际华城住宅&酒店项目前期可行性研究报告 2008-109 页
- 世邦魏理仕：天津复地中心项目发展顾问报告终稿 2007-144 页
- 世邦魏理仕：天津环外综合体写字楼项目发展顾问最终报告 2007-172 页
- 世邦魏理仕：天津金地国际广场商业项目策划顾问报告 2007-268 页
- 世邦魏理仕：天津小白楼商业建筑综合体项目项目发展顾问和项目投资分析报告 2006-410 页
- 世邦魏理仕：无锡滨湖新城 140 万方大盘项目市场分析和物业发展顾问报告 2006-257 页
- 世邦魏理仕：武汉沿江一号 Mall 市场研究及商业定位报告 2007-286 页
- 仲量联行：北京世贸商业中心业种业态规划顾问报告 2007-69 页
- 仲量联行：长沙青河金外滩项目最高最好用途研究中后期报告 2007-363 页
- 仲量联行：常州商业市场调研和又一城商业项目零售顾问报告 2007-181 页
- 仲量联行：杭州市钱江新城项目最高最好用途研究终期报告 2008-190 页
- 仲量联行：上海万科七宝 53# 地块商业项目零售市场研究终稿 2006-184 页
- 仲量联行：天津海河水上运动世界项目 A 地块购物中心业种业态规划报告(经典老报告)-143 页

06、住宅类前期调研、定位、产品策划资料集

- 安徽蚌埠天泽创世纪水景住宅项目前期策划案(天赐房产)2007-88 页
安徽当涂复合地产项目定位及规划建议调查研究报告(龙浩置业)2007-124 页
安徽淮北中房公园地产项目前期顾问报告(亚豪机构)2006-201 页
安徽马鞍山世茂·城邦 6 万方地块研究报告(宁波容创)2007-71 页
安徽马鞍山欣明地产花明路项目复合商业生活中心前期策划报告(南京日上)2007-150 页
安徽芜湖汇城置业会展地块伯爵国际花园执行建议案 2007-62 页
北京德外小区项目前期顾问报告(亚豪机构)2006-185 页
北京复地天赋顶级公寓项目 3 号楼产品策划书(庞博国际)2007-106 页
北京广渠门 15 号地块项目市场调研分析报告(北京同路)2007-101 页
北京金融街三羊居住区大羊坊项目定位思路(终)(中广信)2007-122 页
北京双清路高端公寓项目市场定位和产品建议案(华远经纪)2007-109 页
北京宋家庄经济适用房开发建设实施方案投标文件(北京城建)2007-79 页
北京万科·顺义望泉家园第一阶段定位策划报告(思源顾问)2006-125 页
北京沿海绿色家园顺义项目研究计划书(零点前进策略)2006-86 页
北京阳光股份酒仙桥南区危改项目前期研究顾问报告(华高莱斯)2006-298 页
北京亿城白盆窑项目市场研究及产品定位策划(思源顾问)2006-105 页
北京亦庄 13C1 地块项目策划思路性建议(竞标稿)(亚豪机构)2007-116 页
长春建源领地商住项目都市人文示范区全案策划初期汇报(华业行)2008-187 页
长沙长沙门 300 万方超大盘项目整体策划报告(华业行)2007-220 页
长沙广域置业星雨心苑项目市场研究报告(盛凯顾问)2007-90 页
长沙金都·霍顿高层复合项目整体提案报告(策源机构)2006-186 页

长沙金鹰月湖天利·珑庭小盘项目前期策划报告(德思勤)2007-154 页
长沙领域项目百万平米坡地社区前期策划报告(德思勤)2007-253 页
长沙美斯顿望城项目坡地住宅策划思路汇报(德思勤)2007-61 页
长沙市理想·联邦 50 万方大盘项目发展战略(大臧组·邦友置业)2007-82 页
长沙水泵厂 45 万方大盘复合项目物业发展定位报告(香港泰盈)2007-182 页
长沙万家丽路高警项目住宅+商务公寓开发思路汇报(如翼地产顾问)2008-64 页
长沙雨花亭高档住宅和商务楼项目市场调研报告(汇力地产)2007-125 页
长沙岳麓逸居花园项目定位策划提案(新加坡华置)2007-65 页
长沙增辉地产项目新城镇生活中心前期策划核心思路(如翼地产顾问)2007-76 页
长沙振业·浪琴湾国际湾区项目市场定位深化报告(同致行)2007-187 页
成都成发集团双桥项目时代青年城定位策略案(全景置业,含平面)2008-106 页
成都都江堰大型复合型项目市场研究报告 2007-485 页
成都都江堰沿海地产项目首席健康社区策划报告 2007-138 页
成都南延线地块项目评估定位案—立体社区进化论(观筑机构)2007-72 页
成都郫县红光镇项目成都印象总体定位及概念规划(亚特金斯中国)2007-56 页
成都郫县集群式高层项目市场深度调研和产品定位策划案 2007-121 页
成都蒲江东南亚风情高层项目战略报告终稿(北京上苑机构)2008-81 页
成都双流双华路项目 600 亩英伦风情小镇策划方案 2006-97 页
成都外双楠区域醉双楠项目市场研究和定位报告 2008-84 页
成都香港信和 122 万方水岸坡地项目前期发展策划报告(成都仁智顾问)2007-272 页
成都新都高层项目策划报告(全景置业)2007-77 页
成都新锦江·二仙桥罗兰小镇项目市场定位报告(成都尺度)2007-131 页
成都一级土地整理项目报告：统建崇州 800 亩项目可行性战略研究(嘉联地产)2007-72 页
大连半山项目现代欧式高档景宅整体策划方案(顺天海川)2006-90 页

- 大连红星海世界观大盘项目提案(同策咨询)2008-76 页
大连金州金石滩龙山项目滨海度假小镇前期咨询报告 2007-289 页
大连优山美地 300 万方国际湾区物业项目前期策划方案(21 世纪不动产)2007-298 页
东莞长安高尔夫半山豪庭策略(同致行)2006-145 页
东莞光大地产天骄峰景高端住宅项目策划思考(瑞景置业)2007-88 页
东莞豪宅新力量—万科·翡丽山项目思考(合富辉煌)2007-82 页
东莞金地·大岭山地块前期产品建议(合富辉煌)2006-80 页
福建晋江万祥滨海新城项目规划定位建议书(汇海东方机构)2006-225 页
福州永泰地块小盘项目前期发展策略报告(思锐)2008-45 页
甘肃庆阳市新区诚鑫国际商住区项目定位提案(阳光地产)2008-89 页
广东佛山三水时代广场项目市场分析和产品策划报告 2007-234 页
广东河源华侨城项目开发战略方案(纵横国际)2008-82 页
广东惠阳大亚湾福德居项目策划标书(尊地地产)2007-137 页
广东惠阳淡水项目城市布鲁斯小盘中端项目前期策划提案(深圳雅码地产)2007-84 页
广东惠阳光亮·上东阳光高层项目定位及产品规划方案(尊地地产)2007-172 页
广东惠阳中天兴源水印蓝山整合策划报告(尊地地产)2007-175 页
广东惠州大亚湾塘尾项目市场调研报告 2008-80 页
广东惠州中雄商住两用项目开发沟通建议书(同致行)2007-72 页
广东中山富华道 52 亩项目市场调研与规划定位报告(合和达富)2007-157 页
广东中山万科·四季花城项目定位和产品建议(经纬房产)2006-102 页
广东中山兴安地产坦洲地块前期策划报告 2008-201 页
广东中山中信西区中信左岸洋房项目前期定位策划方案 2007-121 页
广东珠海中海地产 02 地块项目立方国际城前期策划案(乌有工作室)2008-134 页
广西柳州阳光 100 城市广场项目市场定位研究报告住宅总报告(CDMR)2006-118 页

广西玉林玉柴项目市场调研报告与产品规划建议(杭州诺鼎)2008-50 页
广州番禺 SOHO 现代城可行性研究和产品定位报告(正稿)2007-211 页
贵阳保利·云山国际项目可行性研究报告(纬联顾问)2008-129 页
贵阳金阳新区元龙·国际项目产品优化及营销策略建议方案(思源顾问)2006-140 页
贵阳山水黔城大盘项目深度市场研究报告(合富辉煌)2007-48 页
贵州遵义江航地产罗庄城市中心中小盘项目投标方案(合富辉煌)2007-232 页
哈尔滨亚麻厂 80 万方项目整体报告—以城市的名义创造历史(亚豪机构)2006-433 页
杭州·下沙保利地块市场评估及大盘商住一体项目产品策划建议(同策)2008-98 页
杭州保利滨江带·下沙新城一品项目研究报告(同策机构)2007-113 页
杭州开元·之江三期高层豪宅产品定位深化报告(盛世地产)2007-155 页
杭州新安江项目坡地西班牙风情开发战略报告(杭州瑞丰)2007-97 页
杭州星桥瑞金·华庭嘉苑项目五谷原味定位初步提案(互联机构, 含平面)2007-132 页
杭州中兴 5C 白领生活馆定位及发展报告(达观全程)2007-113 页
杭州中兴·和园项目滨江生态居住区定位和营销策划思路 2007-63 页
合肥明发商业广场住宅部分市场研究报告(新加坡豪斯)2007-186 页
合肥蜀山区金辉项目精致豪宅发展定位建议报告(合富辉煌)2007-62 页
合肥鑫苑置业手表厂项目规划任务委托书(君安置业)2007-72 页
合肥禹州华侨城 120 万方大盘项目北欧风情策略方案提报(三方机构)2008-65 页
合肥政务新区住宅项目精致健康生态居所前期定位和产品创新建议报告(功夫堂)2007-76 页
河北邯郸恒昌·中华城项目针对性市场调研及定位报告(北京弘创万业)2007-169 页
河北廊坊华润东方大学城项目高尔夫风情小镇发展策划报告(合富辉煌)2007-123 页
河北廊坊塞纳河谷中高端精品公园城后期开发定位策划报告(星彦地产)2007-60 页
河北邢台沙河住宅项目城市中心精品社区产品定位及优化建议案(北京同路)2007-134 页
河北张家口市纬三路地块企划报告(中广信)2007-142 页

河南安阳安东新区项目前期策划思路(名都机构)2008-139 页
河南洛阳巨新项目公园亲水社区整体产品定位报告(合富辉煌)2007-82 页
河南平顶山天河置业矿工路项目天河·观筑前期策划 2007-100 页
河南信阳三方地产龙江路 60 万方滨水大盘项目发展策划正式汇报(合富辉煌)2007-288 页
河南信阳贤山帕纳山谷项目花墅洋房思路沟通汇报(前沿·正道, 含平面)2007-132 页
河南许昌开源地产魏都区项目中档精致社区定位及物业发展建议(金佰利顾问)2007-96 页
呼和浩特财智领寓项目前期整体策划提案(联合创展)2007-190 页
湖北大冶长龙国际未来城项目市场研究定位报告(雅鲁藏布)2006-95 页
湖南衡阳安怡项目意式风情水岸名宅总体策划初案(合富辉煌)2007-128 页
湖南衡阳文华集团综合性项目整体开发战略报告(凌峻地产)2006-71 页
湖南衡阳中泰银联高端项目发展策划报告(合富辉煌)2007-147 页
湖南湘潭金鸿地产双马工业区 30 万方高端项目前期策划报告(合富辉煌)2008-151 页
湖南益阳湘运集团桃花仑路南侧汽修厂项目发展策略(深圳市鸿投行)2007-92 页
湖南岳阳南湖大道项目南湖·典藏世家前期策划案(信一经纪)2008-111 页
吉林松原松江国际城江景项目开发定位规划及汇报方案 2007-87 页
江苏宝应安宜中学西侧地块项目翰林学府定位及营销策划中标报告(光旭地产)2007-131 页
江苏常熟金龙房产 100 万方项目前期策划报告(博思堂)2008-108 页
江苏常州东方东路南侧地块市场调研及产品定位报告(天成房产代理)2007-140 页
江苏常州钟楼区港龙房产项目市场及定位报告 2007-110 页
江苏大丰 15 万方商住项目初步认识及建议(泛地和联)2007-80 页
江苏淮安会展中心地块亿力·中央公园大盘项目前期策划提报(垠坤机构)2007-108 页
江苏昆山千灯海上庄园项目战略策划思路纲要(深圳世纪创成顾问)2006-80 页
江苏昆山万鸿小区产品定位报告 2008-83 页
江苏莱蒙常州武进项目空中别墅总体发展思路(成全机构)2006-81 页

江苏南通市港闸区住宅项目策划投标书(上海富阳咨询)2007-70 页
江苏泰兴新都花城五期策划报告(宁波海普咨询)2006-92 页
江苏盐城日月路地块项目中庚·天阔星城前期整体策划报告(南京金浩)2008-204 页
江苏扬州 188 号地块项目西城学院生活样板定位与发展完稿(荒岛机构, 含平面)2006-161 页
江苏扬州金汇城市花园项目整体策划(励锐地产, 含平面, 含商业街定位策划)2007-149 页
江苏扬州伦勃朗小城项目定位与发展战略完稿(同致行)2007-156 页
江苏扬州西南板块旗舰楼盘项目产品定位分析报告(南京新联广)2007-96 页
江苏张家港大新镇项目花园滨水社区&美食休闲街区策划提案(上实顾问)2007-91 页
江苏张家港暨阳湖地块项目新文化地产策划报告(上实顾问)2007-180 页
江西上饶汇仁集团项目上饶首席中高档社区整合定位报告(三固·三方机构)2008-81 页
江西上饶紫阳名邸市场分析及产品定位报告(合富辉煌&AsiaAsset)2007-277 页
昆明汇杰官南大道小盘商住项目定位、策划案(广延庭机构)2006-122 页
昆明嵩明超大规模项目定位及发展战略报告(星彦顾问)2007-186 页
昆明益新地产王旗营项目开发方向定位案(群英机构)2007-105 页
辽宁鞍山复合型商业项目住宅部分市场调研及定位(沈阳信达鸿业顾问)2007-177 页
南昌江铃地产罗家新区项目前期发展策略提案(京昌地产咨询)2008-66 页
南昌解放路东岸之春市场调研报告&开发决策建议(京昌地产)2008-63 页
南京河西 2007G13 地块金地所街项目开发思考(优派克思)2007-74 页
南京恒基兆业东井村项目前期顾问招标提案(中百达)2008-97 页
南京绿地紫霞街项目定位及可行性报告 2007-52 页
南京融侨奥体中央公园 20 万方生态住宅项目前期策划报告(广合不动产)2006-89 页
南京中海地产凤凰街 60 万方项目前期定位报告 2007-149 页
南宁凤岭北云景路地块前期定位策划研究报告(合富辉煌)2007-202 页
宁波香榭丽洲项目新亚洲院落研展企划报告(宁波迪赛)2006-212 页

青岛江山苑奥运概念项目策划和产品定位报告(行夏机构)2007-73 页
山东荷泽牡丹工业园住宅项目可行性研究报告(上海智旭&联旭)2007-96 页
山东荣城盛茂广场商住项目调研和前期推广报告(烟台鸿策)2006-85 页
山东威海一线海景住宅悦海花园项目策划报告 2008-62 页
上海保利顾村项目定位策划方案(同策机构)2008-80 页
上海奉贤保集集团海湾项目发展策划正式报告(合富辉煌)2007-165 页
上海嘉定保利菊园 B12 地块保利剑桥定位报告(策源机构)2006-86 页
上海金山卫镇学府路项目市场研究及西班牙风格海派社区产品定位(华燕地产)2007-71 页
上海南汇康桥·康虹花园产品定位报告(策源)2008-91 页
上海浦东大道项目住宅产品定位报告(同策咨询)2006-85 页
上海松江永懋置业施贤路地块定位研究报告(成全机构)2007-103 页
上海万科·白马花园后续地块项目定位策划报告 2006-82 页
上海万科·奉城中心镇项目定位报告(上海万科, 经典老报告)-122 页
上海万科·新里程北块产品定位建议(上房销售)2006-93 页
上海协鑫置业·浏河地块住宅项目老年公寓定位及建议(荒岛工作室)2007-77 页
上海中信泰富朱家角项目开放型 BLOCK 休闲社区总体定位提案报告(同策咨询)2006-130 页
深圳大亚湾大综艺天上人间项目滨海度假式豪宅前期策划案(香港置业国际)2007-197 页
深圳广森·城市橄榄园产品策划建议书(同致行)2006-60 页
深圳海洋主题项目物业发展建议(卓越集团)2008-34 页
深圳恒立冠·心海湾项目前期定位(同致行)2007-62 页
深圳绿景地产龙岗奥体国际城前期策划方案(德思勤)2006-84 页
深圳新世界地产梅林山地项目前期策划报告(德思勤)2007-91 页
沈阳沈西工业走廊约克新郡英式风情庄园大盘项目前期方案(蓝美策动)2008-129 页
沈阳首创棋盘山 300 亩大盘项目前期整体策划(中标)(长河置地)2007-126 页

沈阳沿海绿色家园浑南项目目标决策报告和项目策划报告 2007-71 页
沈阳远洋地产长白岛项目客户群调研分析报告(艾思博)2007-112 页
石家庄蟠龙湖大盘项目市场调研及可行性研究报告 2008-107 页
四川绵阳 300 亩住宅项目市场调研和可行性汇报 2008-62 页
四川绵阳金东·加州湾前期策划报告(绵阳三诺)2007-132 页
四川什邡龙祥地产项目宏观环境研究报告(星彦地产)2007-79 页
苏州工业园区 330 米超高层项目商业市场调研报告 2007-121 页
苏州工业园区江苏亿城地产住宅项目总体定位报告(成全机构)2006-118 页
苏州浒新置业浒关住宅项目前期定位报告终稿(博思堂)2007-73 页
苏州青剑湖 27 号地块旭辉地产项目前期定位报告(博思堂)2007-96 页
苏州中海地产金鸡湖住宅项目市场定位策划报告(恒基顾问)2006-118 页
太原小店区 110 亩中档住宅项目方向性建议(中大恒基)2006-186 页
天津百恒地产静海老百货地块策划报告(四方大泽)2007-91 页
天津保利地产武清 75 万方项目第一阶段策划报告(思源顾问)2008-196 页
天津滨海生活城大盘项目定位思路(四方大泽)2007-119 页
天津河北区八马路项目一级土地开发合作建议书(思源顾问)2008-80 页
天津融科月牙河项目竞标提案(北京华远经纪)2007-62 页
天津团泊新城产品测试研究报告(天津协合市场研究公司)2006-84 页
天津亿安地产宝坻项目市场调研与产品建议报告 2008-119 页
无锡滨湖区 500 亩大盘项目前期营销策略报告(思锐顾问)2007-96 页
无锡太湖新城绿城地产 40 万方国际小区项目产品策划书 2008-173 页
武汉复地·东湖国际(武重地块)项目前期定位报告(大家顾问机构)2008-123 页
武汉汉飞彭刘杨项目市场定位分析及价值提升建议 2007-107 页
武汉金地·积玉桥中心区 20 万方精品项目前期策划报告(德思勤)2007-278 页

武汉民族路住宅项目初步可行性研究报告(华域品格)2007-65 页
武汉武昌福德华府项目市场分析和产品定位报告 2008-54 页
武汉中南国际城市市场定位及项目推广概念提炼(德思勤)2006-196 页
西安宏府西华门商住复合项目发展策划方案(合富辉煌)2007-167 页
西安华岭地产兰乔圣菲项目定位及开发策略报告 2006-92 页
西安旅游集团小寨商圈复合型投资物业项目产品策略提案 2007-115 页
西安三草场坡非常公馆项目策划初案(深圳众正地产)2007-63 页
西安文华地产华清·爱琴海项目 Villa 社区发展定位策划报告(亚豪机构)2007-173 页
云南大理苍洱天籁(苍洱苑)可行性研究报告 2008-89 页
云南曲靖东片区麒麟嘉园项目市场研究及策划定位报告(华夏伟业)2007-112 页
浙江湖州久城置业南浔虹阳路地块西班牙风情策划提案(杭州零点, 含平面)2008-87 页
浙江绍兴坤和袍江 G5 地块产品致胜策略(策源机构)2007-67 页
郑州上街区城市运营及未来发展战略策划(子川地产)2007-121 页
郑州英协 5 期前期策划汇报终稿(同致行)2006-106 页
郑州郑东新区项目前期初步调查及市场定位报告(同致行)2007-71 页
重庆合川 70 万方大盘项目风情花园洋房定位初步思考(纬联顾问)2007-99 页
重庆江北城项目前期发展报告(纬联顾问)2007-60 页
重庆鲁能星城五期工程可研报告(明科咨询)2007-71 页
重庆沙坪坝区双碑住宅项目物业发展构想(俊峰置业)2007-87 页
重庆万科·红旗河沟项目产品定位报告(思源经纪)2008-90 页
重庆云湖·天都坡地乡村洋房项目前期策划框架性思路 2007-176 页
资料专题: 城中村改造专项资料集锦 2007-55 个文档
资料专题: 大盘纵横一大盘发展与开发模式的实证研究(众厦地产)2007-67 页
资料专题: 房产项目产品策划方法与流程(决策)2007-59 页

- 资料专题：房地产开发前期工作工具集 2007-(多个 Excel 电子文档)
- 资料专题：房地产前期策划的理论与实践(山传海)2007-128 页
- 资料专题：房地产前期发展策划工作模块剖析(决策)-136 页
- 资料专题：房地产全程精深设计技术精要解析-62 页
- 资料专题：房地产市场调查问卷表格大全(涵盖各种物业类型)-97 个文档
- 资料专题：房地产市场调研流程及常用图表(决策)2007-25 页
- 资料专题：房地产项目定位方法及案例(决策)2007-50 页
- 资料专题：房地产项目可行性研究案例模板(决策)-69 页
- 资料专题：房地产项目立项研究报告研究模板(决策)-52 页
- 资料专题：房地产项目拓展流程资料包(决策)2007-30 个文档
- 资料专题：国内外新城建设及标准研究-98 页
- 资料专题：会所设计定位和经营管理资料集锦 2007-多个文档
- 资料专题：健康住宅概念调研 2007-59 页
- 资料专题：欧洲代表性著名小镇研究-60 页
- 资料专题：深度区域市场研究模块及案例演示(决策)2007-84 页
- 资料专题：深圳大型社区调研与案例分析(美格行)2006-184 页
- 资料专题：世联、中原、金地、德思勤客源分析模板 2008-160 页
- 资料专题：土地一级开发经营模式研究报告 2007-105 页
- 资料专题：小盘与大盘抗衡的四种定位模式(PSSM)(中原地产)2007-14 页
- 资料专题：影响房地产市场定位的因素分析-75 页
- 资料专题：2007 年全国 50 多个热点城市最新房地产市调报告-多个文档
- 资料专题：2008 奥运会对北京房地产市场的影响专题研究(世联)2008-48 页
- 资料专题：2008 年宏观经济与中国房地产走向分析(北京科大 赵晓)-182 页
- 资料专题：老年社区研究报告终稿(励锐地产)2008-149 页

- 资料专题：沈阳市场大盘项目调研资料汇总 2008-112 页
- 资料专题：天津商业地产市场与和平区商圈调研报告(天津爱购乐商业策划)2008-152 页
- 资料专题：万科杭州整体房产市场研究报告(华坤道威)2006-163 页
- 资料专题：武汉江汉路商圈、汉正街商圈调查分析报告及策略 2007-56 页
- 资料专题：沿海绿色家园集团房地产市场细分研究咨询报告 2007-191 页
- 2006 年中国房地产企业发展报告-779 页
- 2007-2008 年海南省房地产市场分析及投资咨询报告-424 页
- 2007-2008 年中国房地产市场报告(REICO 工作室)-116 页
- 2007-2008 年中国房协房地产市场研究报告-293 页
- 2007 年 9 月杭州房地产市场风险与投资潜力报告(安邦集团)2007-102 页
- 2007 年 10 月成都房地产市场研究报告(易居中国)2007-111 页
- 2007 年 11 月西安市城市地产研究报告(伟业顾问)2007-126 页
- 2007 年北京房地产市场发展研究报告-100 页
- 2007 年北京写字楼市场调查(世联)-75 页
- 2007 年北京住宅、商业、酒店和办公楼市场调研分析报告-300 页
- 2007 年长沙房地产市场年度总结暨 2008 年展望(合富辉煌)-138 页
- 2007 年度房地产行业政策深度剖析(上海策海)2008-76 页
- 2007 年房地产金融业风险分析报告(北京世经未来投资咨询公司)-137 页
- 2007 年佛山市城市研究报告(商品住宅市场方向)(中原地产)-239 页
- 2007 年广州房地产市场分析及投资咨询报告-539 页
- 2007 年杭州房地产市场分析及投资咨询报告-571 页
- 2007 年合肥房地产市场白皮书(经典调查)2008-120 页
- 2007 年呼和浩特房地产市场分析及投资咨询报告-294 页
- 2007 年南京房地产市场分析及投资咨询报告-462 页

- 2007 年青岛房地产市场分析及投资咨询报告-343 页
- 2007 年上海房地产市场研究(中原地产)-67 页
- 2007 年深圳、惠州等珠三角城市房地产市场研究报告(中原)-243 页
- 2007 年沈阳房地产市场研究报告-92 页
- 2007 年苏州房地产市场年度报告和 08 年展望(博思堂)2008-116 页
- 2007 年天津城市房地产市场研究报告(天鸿研究)2007-71 页
- 2007 年无锡房地产市场年度研究报告(易居中国)-125 页
- 2007 年西安房地产市场分析及投资咨询报告-383 页
- 2007 年扬州房地产市场调查报告-85 页
- 2007 年中国产权式酒店行业分析及投资咨询报告-445 页
- 2007 年中国房地产行业研究报告集(摩根大通,英文)-200 页
- 2007 年中国商铺地产市场分析及投资咨询报告-405 页
- 2007 年中国商业地产分析投资咨询报告-684 页
- 2007 年中国写字楼市场分析及投资咨询报告-492 页
- 2007 年重庆房地产市场分析及投资咨询报告-348 页
- 2008, 中国地产的未来—中国地产典型城市报告(星彦地产)2008-190 页
- 2008 年 3 月郑州市房地产市场研究报告(易居中国)-82 页
- 2008 年 4 月武汉房地产市场调研(合富辉煌)-68 页
- 2008 年成渝地区房地产行业需求与投资分析报告(前瞻商业资讯)-221 页
- 2008 年广州房地产住宅市场发展预测报告(合富辉煌)-86 页
- 2008 年青岛房地产市场分析及投资咨询报告-521 页
- 2008 年沈阳春季房交会研究报告(合富辉煌)-159 页
- 2008 年厦门房地产市场调研总结(世联地产)2008-75 页
- 2008 年中国房地产市场发展走势研判(易居中国)-44 页

07、住宅类全程策划、营销策划资料集

- 安徽池州朝阳湖森桥项目西班牙风情小镇策划报告中标稿(上实顾问,含平面)2007-164 页
- 安徽池州晋丰·阳光尚城初步整合行销中标稿(一格机构)2008-48 页
- 安徽阜阳易景国际花园营销策划报告(左岸策划)2008-130 页
- 安徽淮北金方·维也纳春天策划推广方案(北京智盟高地,含平面)2008-148 页
- 安徽淮北众安·温哥华城超级大盘项目初级阶段策略思考及建议(春秋广告)2008-83 页
- 安徽郎溪鲲鹏·金色港湾 17 万方项目营销策划报告(三足置业,含平面)2008-107 页
- 安徽铜陵丽景·花园城同居公园住宅整体营销策划报告(圣德澜)2008-113 页
- 安徽芜湖弋江世纪城全程策划案(天赐房产)2007-198 页
- 北京 VBO 威毕欧溪谷营销策划报告终稿(中广信)2007-101 页
- 北京保利·金泉营销策划报告终稿(协成经纪,含平面)2006-139 页
- 北京保利金泉广场营销策划与销售代理汇报(亚豪机构)2006-201 页
- 北京北潞馨家园营销思路深入讨论(亚豪机构)2007-78 页
- 北京北潞园双建花园高端项目策划营销方案报告(亚豪机构)2007-79 页
- 北京方庄四方景园 G2 公建项目艺术主题公寓营销策划报告(华业行,含平面)2007-190 页
- 北京公园 2008 高端项目营销方案和工作计划(投标版)(思源顾问)2006-286 页
- 北京国奥奥运村项目营销工作执行报告(思源顾问)2006-103 页
- 北京国瑞城 A 区项目营销策划提案(国瑞策划部,含平面)2007-73 页
- 北京海淀区保利·冷泉高端项目策划报告(亚豪机构)2007-103 页
- 北京华润凤凰城三期 KING9 置地公馆年度营销方案(含平面)2007-82 页
- 北京金悦鑫地产西直门高端静巷大宅项目营销推广报告(世基永怡)2007-147 页
- 北京康庄项目魅力之城营销策划报告(亚豪机构)2006-123 页

北京力迅上筑家园全案策划报告终稿(中广信)2007-164 页
北京绿城御园高端产品营销模式(绿城策划部, 含平面)2007-101 页
北京密云檀州家园大盘复合项目产品营销思路(中广信)2007-109 页
北京茗著住宅商务复合项目入市推广策略书(佰人行)2006-102 页
北京三羊居住区亦庄大盘项目全案策划报告(中广信)2007-186 页
北京上上城二期余量清盘策略—2008 上上城传奇(尚是中国)2008-41 页
北京万科·四季花城项目营销推广中标报告(思源顾问)2006-138 页
北京望京·东湖国际销售投标报告(锋华地产)2006-91 页
北京望京 K7 中档住宅项目 B 组团营销策划方案(思源顾问)2007-151 页
北京中体奥林匹克花园叠拼 08 年入市策略报告(中广信)2008-61 页
长沙奥林匹克花园年度整体营销策略报告(合富辉煌)2006-112 页
长沙汇丰都市绿洲项目博林·金谷策划报告(金丰易居, 含平面)2006-148 页
长沙继善·枫华府第项目 08 年下半年营销策划报告(同一地产顾问)2008-133 页
长沙金土地置业项目海派生活馆营销策略(盛凯地产)2007-75 页
长沙京宏基日月星城营销推广与销售执行报告(合富辉煌)2007-76 页
长沙利海米兰春天项目市场报告(合富辉煌)2008-71 页
长沙玫瑰园 2007 年营销推广思路(德思勤)2007-71 页
长沙首席文化街区住宅湘翰御舍项目策划思路构架(蓝狐凯利, 含平面)2007-105 页
长沙体育新城鑫亿山水豪园项目营销推广方案中标稿(厦门 TOP)2006-103 页
长沙溪庭郎桥项目终极置业港湾观景豪宅营销策划简报(金丰易居)2007-133 页
长沙岳麓滨江区域红枫景苑项目整体策划报告(深圳创野顾问)2008-128 页
成都大邑恒丰雅苑小盘项目全程策划提案(东方博创)2007-101 页
成都东山国际新城大盘项目总体营销战略(王志纲、世家机构)2006-181 页
成都花样年·花好园精品社区营销执行报告(星彦地产)2007-105 页

成都花样年·花郡二期营销执行报告(星彦地产)2006-99 页
成都华润置地·二十四城大盘项目年度营销大纲(纬联顾问)2008-165 页
成都欧城丽园项目营销策划竞标方案(全程机构)2007-76 页
成都天泉聚龙项目市场定位&存量销售代理提报案(成都尺度)2007-85 页
成都温江光华大道商住项目龙岛国际铭城整体营销报告 2007-107 页
成都温江中端高层项目 08 年 5 月开盘全程营销策划方案(同策汇)2008-169 页
成都温江住宅项目中新·天籁城营销策划应标方案(合富辉煌)2007-127 页
成都新都高端项目普罗旺斯芳香社区营销战略报告 2007-154 页
成都鑫盛白兰地 V.S.O.P-HOUSE 营销推广策略(UNITE)2007-83 页
大连金州帝景苑首席空中大宅年度营销推广报告(天启&开启, 含平面)2006-89 页
大连开发区 CBD 中房大船项目商住复合社区营销策划思路(动力风标)2007-68 页
大连开发区海上体育休闲广场西区(住宅区)全程报告 2007-77 页
大连热岛黄金海岸项目发展建议与营销战略(松厦顾问)2007-90 页
大连土城子巨威·山海观国际水准大型滨海社区项目全程策划报告(正乙地产)2008-413 页
大连中阳自由港国际公寓项目全程策划报告 2006-194 页
东莞百悦尚城一期洋房住宅营销思路(尊地地产)2007-63 页
东莞丰泰城 33 万方中档精品楼盘全程策划提案(瑞峰置业)2007-242 页
东莞虎门 1 号城市综合体销售代理投标报告书(尊地地产, 含平面)2007-182 页
东莞虎门金湾花园·海岛高层公寓项目销售代理投标方案(尊地地产)2008-142 页
东莞金地·格林上院 08 年下半年营销之道(合富辉煌)2008-101 页
东莞龙湾新城 08 年上半年营销推广计划(奥晨地产)2008-96 页
东莞塘厦金地·博登湖项目投标方案(瑞峰置业)2007-220 页
东莞万科·城市高尔夫花园年度营销策略案(合富辉煌)2008-61 页
东莞万科·金域蓝湾营销执行案(合富辉煌)2007-61 页

- 东莞星河传说·荷塘月色峰顶豪宅营销策略总纲(百思勤, 含平面)2007-153 页
- 东莞盈翠华庭营销策划执行报告及整体包装建议(美联物业)2006-117 页
- 东莞御花苑项目首席山水城中城年度营销策划案(慧谷)2007-202 页
- 福建涵江赤港园华友·一品新城市场营销策划方案(和臣创致)2007-158 页
- 福建龙岩新地标龙腾路高层项目全程营销策划提案(厦门飞渡顾问, 含平面)2007-112 页
- 福建宁德东城国际水岸名宅项目定位和行销推广策略案(潘氏机构, 含平面)2007-81 页
- 福建泉州碧水星城全程策划报告(中天置业顾问)2008-96 页
- 福建漳平兴龙达 13 万方住宅项目全程营销推广方案(厦门欣居)2007-73 页
- 广东佛山保利花园零八年度攻略(含平面)2008-207 页
- 广东佛山海景蓝湾 2008 年营销推广策略(广州经纬咨询)2008-77 页
- 广东佛山金地地产 06B 项目中央 HOUSE 社区市场营销执行全方略(合富辉煌)2007-340 页
- 广东佛山深业集团北滘地块大盘项目全程策划方案(合富辉煌)2007-304 页
- 广东惠阳左岸春天营销策划方案(深圳建华顾问)2007-83 页
- 广东惠州光亮·阳光城市花园营销策略案(深圳建华顾问)2007-96 页
- 广东惠州万林湖高端项目营销策略总纲(星彦地产)2007-184 页
- 广东惠州阳基华庭项目营销策略案(同致行)2008-106 页
- 广东清远瑞清花园小盘高层项目营销策划案 2007-76 页
- 广东汕头海港豪园纯欧式项目营销服务全案 2007-84 页
- 广州保利林海山庄全程策划提案(广州经纬咨询, 含平面)2006-248 页
- 广州富春东方文德路住宅项目营销推广方案(合富辉煌)2006-98 页
- 广州花都美林湖项目国际休闲城区整体推广方案(王志纲工作室)2007-105 页
- 广州金地荔湖城营销推广策划报告(合富辉煌)2006-230 页
- 广州南国奥林匹克花园完整终稿(合富辉煌, 经典老报告)-272 页
- 广州新塘顺欣花园营销策划建议书(珠江恒昌)2007-74 页

贵阳大正雨曦城项目苹果社区营销提案(天鹭顾问)2006-98 页
贵阳金元国际新城大盘项目全案营销报告(思源经纪)2006-163 页
贵阳仙鹤项目恋日风景整体营销策划思路(锋尚东方)2007-92 页
贵州遵义瑞安·世纪新城整合推广和商业定位策划方案(上海禧腾)2008-137 页
海南三亚凤凰国际水城营销推广报告(天骥行)2007-61 页
杭州滨江·万家花城项目营销策划报告(天启&开启, 含平面)2006-160 页
杭州东方润园高档住宅全程推广策略提案(华坤道威, 含平面)2006-148 页
杭州广厦天都城 480 万方超大盘项目 2008-2009 市场行为建议(显章道地产顾问)2008-102 页
杭州华立永通·逸城洋房项目研究报告终稿(华坤道威)2007-183 页
杭州金隅嘉业下沙 2 号地块项目市场及营销报告(金丰易居)2008-157 页
杭州绿城地产西子·郁金香岸营销建议(汉嘉顾问, 含平面)2006-89 页
杭州万科·西溪项目蝶园策略提报(华坤灵励机构, 含平面)2007-138 页
合肥国轩汤池温泉豪宅项目营销策略报告(卓略地产, 含平面)2007-151 页
合肥隆庭佳苑 2 期整合营销及产品建议报告(明志房产)2007-60 页
合肥天下城市场调研和营销策划报告(含平面)2008-113 页
合肥政务新区君天下营销策划报告(尊地地产)2007-105 页
河北秦皇岛邢庄大盘项目明日星城营销策略(合富辉煌, 含平面)2008-71 页
河北邢台家乐园天齐城大盘项目营销推广报告(中广信)2007-52 页
河南开封明伦街项目市场调研及营销执行报告(同致行)2007-127 页
河南洛阳新城 13 万方科技住宅项目提案—绝对产品主义的制导营销(世纪瑞博)2008-66 页
河南商丘阳光·水榭花都整体营销方案(众谊地产顾问)2007-94 页
河南信阳凯旋城一期推广策略及营销执行方案(同致行)2007-64 页
河南荥阳康泰花园营销推广提案报告(同策咨询, 含平面)2007-64 页
河南荥阳联合地产天骄华城营晓策划报告(鑫海咨询)2007-101 页

- 湖北大冶长龙国际未来城战略总案(雅鲁藏布)2007-59 页
- 湖北黄冈中心城项目银泰华庭整合营销推广构想(武汉聚星)2008-80 页
- 湖北黄石博学仕邸营销策划书(雅鲁藏布)2007-73 页
- 湖北荆州新新家园营销策划报告(中原恒星, 含平面)2007-105 页
- 湖北松滋公园壹号整合营销传播策划书(渡边策划)2006-127 页
- 湖北咸宁新华国际西班牙风情小镇全程策划报告(新华园置业)2007-152 页
- 湖北宜昌 NOVO 城市中心大盘复合项目全案策划(上海古恒咨询)2006-208 页
- 湖南冷水江橘香水郡项目前期营销定位方案 2008-77 页
- 湖南邵阳文坊新贵教育地产概念营销推广策略方案(成都增鑫)2007-94 页
- 济南鲁商置业银座常春藤项目营销策划报告(思源顾问, 含平面)2007-169 页
- 济南润华集团·山东地平置业项目整体策划报告(名伦地产机构)2007-112 页
- 江苏常州保利地产正方京城 35 万方国际街区营销策划报告(同策咨询, 含平面)2007-114 页
- 江苏常州新城帝景·营销定位报告(新城房产营销部)2007-121 页
- 江苏淮安楚州汽车站西侧项目营销定位报告(国邦房产营销)2008-135 页
- 江苏淮安黄元小区五期市场调研及营销推广报告(南京鹤鸣点金)2007-86 页
- 江苏江都书香茗府营销策划报告(台北创意)2007-86 页
- 江苏连云港港城新世界商住动感街区营销策划报告(华夏伟业&上海金贝, 含平面)2008-57 页
- 江苏连云港河畔花城 20 万方优尚社区营销推广报告(新景祥)2007-78 页
- 江苏涟水帝豪·府前御景园行销策划方案(恒信策划, 含平面)2007-113 页
- 江苏南通新城 CBD 中南世纪城复合项目定位和营销策略 2007-168 页
- 江苏吴江横扇小盘商住项目营销策划报告(南京富思特)2008-117 页
- 江苏新沂市中央名郡项目营销策划提案(方迪地产)2007-76 页
- 江苏徐州 200714 号地块“黄河故道边的城市豪宅”整体策划方案(南京金石)2008-104 页
- 江苏徐州龙商·淮海公馆空中花园概念营销方案(上海合厚, 含平面)2008-99 页

- 江苏徐州龙商·金鼎湾顶级水岸名宅项目提报(新景祥)2007-123 页
江苏徐州中住城大盘项目营销推广方案(中住·佳展)2007-79 页
江苏扬州天和国际市场调查研究及初步定位营销策划竞标报告(南京中浩)2006-181 页
江苏扬州天娇园全程营销策划竞标中标报告 2006-283 页
江苏镇江万科·红郡 08 年度营销推广策略思考(新联康)2008-50 页
江苏镇江魏玛假日营销部署报告(上海三麦至立, 含平面)2006-120 页
江西丰城香域加州项目营销企划与传播见解(天睿置业, 含平面)2007-102 页
江西景德镇嘉晟地产景翰文城策略提案(厦门新世纪顾问)2007-101 页
江西九江忠科绿苑全程营销推广策划方案(厦门筑笪机构)2007-196 页
昆明新亚洲体育城运动配套复合地产项目年度营销总案(广州博智顾问)2007-108 页
辽宁丹东山水家园北欧风情全程策划思路汇报 2007-330 页
辽宁丹东珍珠街项目正大·智慧阳光营销思路整合案(仁基顾问, 含平面)2007-91 页
南昌丰源宜合豪宅项目整合营销推广企案(同致行)2007-73 页
南昌商道·领域商住复合项目营销策划报告(联志行)2007-139 页
南京大华锦绣华城 2008 年年度营销推广方案(大华营销企划部)2008-101 页
南京金地地产所街项目营销策划竞稿(同策咨询)2007-78 页
南京金鹰国际花园 2007 年下半年整合行销企划(卓越形象)-103 页
南京新城市广场虹桥中心商务居住复合项目营销策划方案(垠坤机构)2006-72 页
南京中电颐和家园项目全程营销企划案(优派克思)2007-90 页
宁波金地国际花园营销策划报告(金地顾问, 含平面)2006-271 页
宁波信宁国际城市公寓营销策划提案(21 世纪不动产, 含平面)2007-78 页
宁波银亿日湖高档商住项目营销策划报告(银泰代理)2006-107 页
宁波中建花园洋房项目全程策划提案(华星地产, 含平面)2006-113 页
青岛 CBD 万达新时代复合项目整体推广提案(福元九合顾问, 含平面)2008-51 页

青岛海尔·东城国际德式风格大盘项目营销策略报告(上海新联康)2008-148 页
青岛天泰城大盘项目营销汇报(合富辉煌)2006-151 页
山东滨州华融国际新城 1200 亩项目营销方案(济南世纪万邦, 含平面)2007-95 页
山东滨州泰山名郡百万平米大盘项目品牌营销策略(世纪阳光, 含平面)2007-107 页
山东临沂水榭华庭市场研究报告&营销策划报告(安佳机构)2008-182 页
山东龙口市开发区罗马尚城全程营销策划方案 2008-60 页
山东潍坊鲁发 800 亩首席示范生态城项目整体策划案(合美置业)2007-85 页
山东烟台丽景嘉园项目全案策划报告(乐源咨询)2007-166 页
山东烟台农校高端住宅项目营销策划报告(中广信)2007-84 页
山东烟台云海香都 55 万方项目营销策划报告(中广信)2008-84 页
山东淄博鲁信皇家花园住宅部分半年度营销执行计划(尊地地产, 含平面)2007-149 页
山西临汾市派德森项目营销策划案(北京华信嘉业, 含平面)2007-71 页
陕西户县广晋风景洋房项目营销策略汇报(创典全程机构)2007-140 页
陕西临潼海升国际 9 号西北首席温泉公寓整合营销方案(香港泰盈)2008-80 页
陕西咸阳先河国际社区·巴厘美舍营销策略方案(含平面)2008-129 页
上海城开合肥 40 万方项目市场整合研究&营销策略报告(荒岛机构, 含平面)2006-203 页
上海大华新界·中环 1 号营销推广报告(天启&开启, 含平面)2007-160 页
上海第一中国三林项目市场策略提案(中标)(同策咨询)2006-149 页
上海复城国际 BLOCK 概念推广案(策源机构, 含平面)2006-102 页
上海海上海创意精装住宅开盘汇报(策源机构, 含平面)2006-124 页
上海华润置地董家渡沪园国际项目形像概念策划(含平面)2007-69 页
上海九亭鑫山汇众苑 2 期花园洋房项目营销推广提案(四海联行, 含平面)2007-71 页
上海康桥水都二期地铁大盘营销策划报告(合富辉煌)2007-94 页
上海南汇 55 万方项目艺泰安邦营销报告(天启&开启)2007-133 页

上海南站项目海上名邸营销策划报告 2007-110 页
上海浦东大自然项目城市 RBD 整体策划报告(天启&开启, 含平面)2006-123 页
上海松江三湘四季河滨苑项目营销策划报告(天地行)2007-136 页
上海万科 158 项目营销策略报告(上海房屋销售集团公司)2006-88 页
上海万科·国际城竞标方案(策源机构)2008-177 页
上海万科花园小城 08 年度营销策略汇报(新联康)2008-70 页
深圳宝安西乡商住项目营销执行策略提案(世华置业)2007-117 页
深圳宝安中粮·澜山营销执行报告(德思勤)2007-117 页
深圳超级豪宅佳兆业·香瑞园形像定位报告 2008-84 页
深圳华南生物·西湖林语营销执行案(同致行)2006-117 页
深圳金地梅陇镇营销推广解析(同致行)2006-75 页
深圳沙井镇金达南环路商住一体小产权项目营销策划报告(九天机构)2008-101 页
深圳蛇口半岛城邦全程策划报告(德思勤)2006-93 页
深圳新天地产大亚湾·新天名城综合性国际社区营销策划报告(世纪行)2007-199 页
深圳振业城二期营销执行报告(尊地地产)2007-112 页
深圳中航苑街区改造思路与鼎诚国际推广策略(德思勤)2007-111 页
沈阳 724 建三地块整合营销推广方案(精诚置业顾问)2007-91 页
沈阳城北广信项目五彩时光策划推广提案(胜家准则)2008-101 页
沈阳富通地产·万泉明珠项目销售代理投标书(智虹置业)2008-124 页
沈阳水方高端公寓项目推广企划全案 2007-113 页
沈阳铁西区商住楼项目市场调研和营销策划报告(理念行销)2007-84 页
石家庄中阳·信宁水岸项目策略提案(赛戈锐思, 含平面)2007-78 页
四川广安润东半岛国际社区营销企划报告(中凯伟业机构)2007-147 页
四川绵阳芙蓉·世纪阳光全程营销策划纲要(诚信不动产, 含平面)2007-73 页

四川遂宁河东电梯公寓项目整体策划案(成都维贝斯特)2007-82 页
苏州奥特房产渭塘项目全程策划投标报告终稿(博思堂)2007-137 页
苏州独墅湖高教区区域价值认识论—工业园区 215#地块营销策划报告(同策咨询)2007-72 页
苏州中海国际社区定位和启动区 2008 年营销推广策划报告-167 页
太原创景新城晋煤·峰尚全案营销策划提报方案(宝星隆华策划)2007-70 页
天津滨海新区贻成尚北 2008 年度整合推广案(新贻嘉顾问)2008-78 页
天津东丽区蓝海苑住宅项目营销报告(思源顾问)2008-108 页
天津富力城营销推广策划思路(金丰易居, 含平面)2007-81 页
天津蓟县项目 85 万方风景度假公寓发展与营销策略思考(合富辉煌)2006-113 页
天津融创海逸长洲项目营销总结(融创营销部, 含平面)2006-127 页
天津顺驰又一城推广汇报(顺驰企划部)2006-92 页
天津天津湾新阶段策略方案提报(万有引力, 含平面)2007-66 页
天津湾 B3 住宅营销报告(思源顾问)2006-144 页
天津武清保利·上河雅颂 08 年度整合营销推广案(含平面)2008-228 页
天津星耀集团天嘉湖超大盘项目营销提报方案(广州博智顾问)2008-70 页
乌鲁木齐金谷房产仓房沟路住宅项目整体策划提案(忠地行)2008-111 页
无锡滨湖新城 60 万方大盘项目营销报告(天启&开启)2007-76 页
无锡蠡湖中央公园地块项目前期营销策划报告(策源机构, 含平面)2007-92 页
无锡市爱家·金河湾区域竞争个案分析和品牌推广方案(爱家投资)2008-120 页
无锡首创隽府项目价值深挖研究与营销调整沟通(金网络置业)2007-70 页
武汉大桥局武锅低密度大盘项目营销策划报告终稿(德思勤)2007-131 页
武汉金银湖 40 万方项目宜家·金磐营销推广策略报告 2007-92 页
武汉南湖景苑红馆项目营销推广策略(金地顾问, 含平面)2007-89 页
武汉盘龙·龙城天居园项目整合推广策略(合富锦绣)2007-177 页

武汉三方置业武锅项目营销策划及整合推广战略方案(泰盈)2007-53 页
武汉泰跃地产古田项目创新高高层院落全程营销报告(金丰易居)2006-94 页
武汉泰跃地产金银湖市郊大盘项目全程营销报告(金丰易居)2006-142 页
武汉香利国庭年度营销策略总案(立达晟地产)2007-85 页
武汉沿海赛洛城 08 年度营销推广策略 2008-55 页
武汉中恒·云天国际花园 70 后温情花园社区项目营销策略案(荣兴策划, 含平面)2007-210 页
西安东航·公园天下 2 期 08 年市场攻略(策源机构)2008-104 页
西安枫林绿洲项目发展全程策划报告(珠江恒昌)2006-99 页
西安高新区 CBD 华明辉后现代风格项目一期营销推广方案(深圳众正地产, 含平面)2007-78 页
西安广安地产文艺路(何家村)住宅项目整体策划提案 2008-109 页
西安佳龙·彬湖花苑项目整体策划提案(经典咨询, 含平面)2008-165 页
西安金泰·丝路花城二期营销推广执行案(易家方略)2006-162 页
西安紫薇 809 地块中档居住项目全程策划报告(TUT 本日策划, 经典老报告)-185 页
厦门合生创展天玺英伦风情高端项目全程营销策划报告(新加坡豪斯,含平面)2006-163 页
厦门夏商地产集美项目整体营销战略报告(凌峻地产)2007-79 页
新疆库尔勒聚荣大厦独栋高层项目营销策划报告(新疆汇智)2007-62 页
新疆伊宁金帝·城市愿景高层项目营销策略专案(合富辉煌, 含平面)2007-66 页
云南博欣地产 51 亩地项目整体营销概念案(深圳天方)2007-99 页
云南文山上品·天成复合项目整合营销策略(蓝石机构)2007-104 页
浙江东阳豪庭世家项目营销推广策划提案(上海鲲鹏策划, 含平面)2007-79 页
浙江金华天龙·南国名城年度营销提案报告(功夫堂)2006-80 页
浙江衢州南湖玫瑰园整合推广攻略(盛道机构)2007-94 页
浙江桐乡江南春城住宅市场环境分析及产品推广报告(沐丰咨询, 含平面)2007-78 页
浙江永嘉大自然·滨江丽景整合营销企划终稿(浙江精锐, 含平面)2007-99 页

- 浙江诸暨景城嘉苑营销诊断提案(合富辉煌)2007-68 页
郑州天明国际公寓年度营销策略提案(含平面)2008-78 页
重庆继善南岸小盘高层项目营销提议案(泽安顾问)2007-80 页
重庆渝北区飞行员之家住宅项目全程营销方案(圆顺策划)2007-76 页
资料专题：刺激消费者购买欲望的最优方式—浅析赠送面积的技巧(决策)-15 页
资料专题：地产成功开盘秘籍(决策)2007-90 页
资料专题：地产销售灵活造市手法揭秘(决策)2007-43 页
资料专题：房产项目营销策划流程及案例演示(决策)2007-74 页
资料专题：房地产文化营销解析(决策)-55 页
资料专题：分阶化解楼盘滞销顽痼攻略(决策)2007-48 页
资料专题：给项目找一个生活模型—破解消费者的购买基因(决策)-41 页
资料专题：广州中海蓝湾全程营销策划剖析(决策)-37 页
资料专题：金地地产新政下的房地产策划新思维 2007-142 页
资料专题：经典推盘手法—策划实操(决策)2006-74 页
资料专题：绿城集团 2006 年度营销经验总结汇编 2007-196 页
资料专题：论尾盘销售的相关策略(决策)2008-72 页
资料专题：体验经济下房地产大卖场模式解读(决策)2007-40 页
资料专题：王志纲工作室策划案理论推索和 workflow 及模块-56 页
资料专题：危盘解码—滞销楼盘突围谋略-157 页
资料专题：滞销楼盘完全解决之道(决策)2007-37 页
资料专题：中国房地产策划人枕边案例集 2007-180 页

08、住宅类广告推广资料集(红鹤、黑弧、黑蚁、博思堂等)

- BOB 尽致：北京五矿元亨苑小区项目牡丹是家策略传播(含平面)2006-129 页
- BOB 尽致：金地东莞大岭山项目品牌推广企划方案(含平面)2007-112 页
- BOB 尽致：深圳半山海景·兰溪谷 2 期君悦龙庭整体推广策略与表现方案(含平面)2007-115 页
- BOB 尽致：深圳金地·梅陇镇 07 年度推广沟通提案(含平面)2007-305 页
- 博思堂：桂林彰泰·澳洲假日项目月度市场攻击计划(含平面)2007-79 页
- 博思堂：杭州绿都·湖滨花园英伦王岛形像提案(含平面)2008-46 页
- 博思堂：杭州宋都新城国际 3 期攻击战略(含平面)2006—68 页
- 博思堂：江苏昆山首席豪布斯卡街区中航城都市复合体整合传播方案(含平面)2007-110 页
- 博思堂：江苏吴中商城项目莱特国际整体营销报告(含平面)2007-149 页
- 博思堂：南京绿地广场营销策略(含平面)2006-187 页
- 博思堂：三方置业武汉武锅项目视觉形像提案(含平面)2007-121 页
- 博思堂：深圳富通城四期豪宅项目 2008 年营销推广策划案(含平面)2008-144 页
- 博思堂：深圳冠懋蓝郡营销推广方案(含平面)2007-76 页
- 博思堂：深圳南山集团香蜜湖项目 BOX 艺墅策略推广提案(含平面)2006-149 页
- 博思堂：深圳小户型桔子公民整合策略创意提案(经典老报告，含平面)-90 页
- 博思堂：圣安卓花园视觉形像推广提案(含平面)-51 页
- 博思堂：苏州独墅湖中房·湖滨花园营销策划报告 2007-119 页
- 博思堂：苏州石湖华城营销推广策划案(含平面)2007—99 页
- 博思堂：苏州世茂·沧浪新城 2008 整合战略(含平面)-150 页
- 博思堂：苏州阳澄湖天伦随园中式别墅项目一期营销报告(含平面)2008-92 页
- 博思堂：苏州中信太湖城高端项目营销推广总策略及执行报告 2007-99 页

- 博思堂：天津万通·上游国际 2007 年度整合推广策略案(含平面)2007-68 页
- 博思堂：天津万通新城国际战略合作推广案(含平面)2006-155 页
- 博思堂：吴江万亚商业广场营销推广策划报告(含平面)2007-87 页
- 博思堂：武汉东湖 1 号项目策略创意方案(含平面)2006-88 页
- 博思堂：武汉宜家汤臣 III·庄园 1896 推广策略报告 2007-76 页
- 博思堂：武汉银湖翡翠策略提案(含平面)2006-81 页
- 博思堂：徐州国基城邦半山豪宅整合推广策略方案(含平面)2008-74 页
- 博思堂：重庆金科·八千院中式合院洋房整合传播概念(含平面)2007-66 页
- 博思堂：舟山邦泰新城时代整合传播概念(经典老报告，含平面)-113 页
- 长城盛花：东莞楚丰地产塘夏·城东 1 号整合推广案(含平面)2008-146 页
- 长城盛花：东莞江南世家整合推广策略案(经典老报告，含平面)-170 页
- 长城盛花：东莞塘夏楚丰·城东 1 号推广思路报告(含平面)2007-146 页
- 长城盛花：深圳越众家园·东坡居策略方案(经典老报告，含平面)-197 页
- 长城盛花：武汉 2008 新长江广场住宅部分开盘推广策略案(含平面)2006-84 页
- 长城盛花：武汉海虹景国际社区整合推广构想(经典老报告，含平面)-137 页
- 长城盛花：武汉金地格林小城整合推广构想(经典老报告，含平面)-128 页
- 长城盛花：武汉卧龙剑桥春天二期整合营销方案 2006-188 页
- 达奇广告：北京星河城 3 期推广策划案(经典老报告，含平面)-105 页
- 达奇广告：郑州顶级豪宅蓝堡湾广告推广策略提案(含平面)2007-150 页
- 东方博文：北京和平大道高档住宅全年推广策略 2007-44 页
- 东方博文：廊坊赛纳河谷年度推广策划案(含平面)2007-70 页
- 东方博文：纳帕溪谷等 15 套经典地产广告创意案集锦(含思路及平面)-170 页
- 风火广告：北京朝阳花园二期自由城整合推广思路(含平面)2006-87 页
- 广东省广：广州万科城 2007 年度推广方案(含平面)2007-98 页

- 广东省广：合生创展京津新城品牌整合传播策略(含平面)2006-117 页
- 广东省广：万科坂雪岗项目策略案(经典老报告，含平面)-114 页
- 广东省广：中远远洋地产中山市紫马岭项目传播推广建议(含平面)2007-139 页
- 和声机构：杭州保利下沙项目保利企业品牌与项目品牌导入策略案 2007-74 页
- 和声机构：杭州东方一品豪宅营销策略提案(含平面)2007-92 页
- 和声机构：杭州绿城·蓝庭项目营销策划竞标方案(经典老报告，含平面)-121 页
- 和声机构：合肥钱塘地产明光路项目营销推广策划报告(含平面)2008-128 页
- 和声机构：嘉兴盛世豪庭市场定位及年度营销推广计划汇报 2007-94 页
- 和声机构：宁波绿城桂花园整体营销推广策划书 2006-116 页
- 黑弧：安徽铭基华夏第一街项目推广策划总纲(经典老报告，含平面)-138 页
- 黑弧：北京通州阿狄丽亚整合传播策略案(含平面)2007-74 页
- 黑弧：常州御城项目广告传播策略案(含平面)2006-56 页
- 黑弧：成都双楠武城项目推广策划案(含平面)-124 页
- 黑弧：南京万科“万科光明城市”传播策划总纲(经典老报告，含平面)-87 页
- 黑弧：三亚时代海岸策略原点与表现(经典老报告，含平面)-82 页
- 黑弧：深圳华侨城波托菲诺纯水岸 4 期 VI 延展提案(含平面)2007-68 页
- 黑弧：沈阳青年大街城市综合体圣世豪林策略案(经典老报告，含平面)-121 页
- 黑弧：苏黎士小镇的生活真意—山体别墅社区推广案(含平面)-64 页
- 黑弧：万科坂雪岗第三次提案(经典老报告，含平面)-279 页
- 黑弧：新恒基武汉十里银湖墅视觉创意表达(含平面)2006-128 页
- 黑弧奥美：成都蔚蓝卡地亚整合行销传播策略(含平面)2007-106 页
- 黑弧奥美：广州保利·香雪山传播策划执行案(含平面)2007-230 页
- 黑弧奥美：杭州东海·未名园 2 期整合行销传播策略(含平面)2007-105 页
- 黑弧奥美：杭州凯德·视界市场竞争及传播策略提案终稿(含平面)2007-178 页

- 黑弧奥美：和记黄埔珠海淇澳岛项目比稿最终稿(含平面)2007-255 页
- 黑弧奥美：上海绿地宝山项目青年创富街区提案(含平面)2008-86 页
- 黑弧奥美：原点—黑弧经典地产广告赏析(含平面)-161 页
- 黑蚁设计：长春万科净月 1 号项目松侨伯爵广告推广案(含平面)2006-110 页
- 黑蚁设计：成都万科魅力之城洋房系创作推广策略方案(含平面)2007-85 页
- 黑蚁设计：黑蚁精品房地产广告集(含平面)2007-58 页
- 黑蚁设计：黑蚁设计经典案例精粹(含平面)2007-142 页
- 黑蚁设计：金华仙湖美墅广告推广策略案(含平面)2006-60 页
- 黑蚁设计：中海地产成都城南核心圈 2#项目推广策略案(含平面)2007-107 页
- 黑蚁设计：重庆学府大道别墅项目提案(含平面)2006-98 页
- 红鹤沟通：北京 UHN 国际村年度整合推广思路建议书(经典老报告，含平面)-89 页
- 红鹤沟通：北京耕天下二期整合推广策略案(经典老报告，含平面)-119 页
- 红鹤沟通：北京国际总部区设计师中心项目品牌形象策略探讨(含平面)2007-79 页
- 红鹤沟通：北京华远地产裘马都推广提报(含平面)2007-89 页
- 红鹤沟通：北京三里屯 3.3 项目推广策略案(经典老报告，含平面)-128 页
- 红鹤沟通：北京万城华府年度推广策略案(经典老报告，含平面)-149 页
- 红鹤沟通：北京万城昆玉地王项目整合推广策略案(经典老报告，含平面)-116 页
- 红鹤沟通：北京万科中粮·假日风景半年度推广工作总结(含平面)2007-79 页
- 红鹤沟通：北京星河湾整合传播策略案 II(经典老报告，含平面)-159 页
- 红鹤沟通：红鹤地产广告经典(含平面)-85 页
- 红鹤沟通：建于果岭的上层建筑(一个阶层社区建构的整合营销传播)(含平面)2006-155 页
- 红鹤沟通：天津万科东丽湖项目整合传播策略案(经典老报告，含平面)-114 页
- 红鹤沟通：万科东丽湖二期年度推广策略案(经典老报告，含平面)-134 页
- 蓝色创意：房地产广告的策略和创意—蓝创公司房地产广告思考(含平面)-128 页

- 蓝色创意：房地产跨界营销超越行业竞争(含平面)2007-123 页
- 蓝色创意：居住是一种文化—从中兴百货广告得到的思考(含平面)-98 页
- 蓝色创意：蓝创经典地产广告策划案例集锦(上)(含平面)2007-268 页
- 蓝色创意：蓝创经典地产广告策划案例集锦(下)(含平面)2007-176 页
- 蓝色创意：上海佘山佘北公路 1# 地块项目价值创新报告(含平面)2006-190 页
- 青铜骑士：安徽淮南民生·淮河新城项目整合推广策略案(含平面)2007-181 页
- 青铜骑士：重塑理想--东莞富通 0769 项目年度广告方案(含平面)2007-94 页
- 青铜骑士：高端定制小豪宅—郑州思达·数码国际公寓年度策略思考(含平面)2007-98 页
- 青铜骑士：武汉天伦双城杰作传播构思(含平面)2007-66 页
- 青铜骑士：中海深圳半山溪谷整合策略(含平面)2006-72 页
- 尚美佳：北京戴维营豪宅项目品牌整合推广策略(经典老报告，含平面)-145 页
- 尚美佳：呼和浩特御花院形像推广设计案(含平面)-84 页
- 尚美佳：惠州银座国际大厦推广策略案(含平面)2006-82 页
- 尚美佳：济南重汽地产翡翠郡年度整体推广策略总案(含平面)2006-93 页
- 尚美佳：美联地产武汉蓝色天际整合推广策划案(含平面，经典老报告)-121 页
- 尚美佳：宁波坤和中心高端写字楼项目 VISION 形象与平面演绎(含平面)2007-57 页
- 尚美佳：深圳建设控股龙岗水木天成项目杠杆推广工程(含平面)2007-140 页
- 尚美佳：天津一米阳光二期营销推广策略(含平面)2007-101 页
- 尚美佳：万科 17 英里系统执行推广方案(经典老报告，含平面)-96 页
- 尚美佳：西安高新区枫林华府项目发展策划及产品定位终期报告 2006-150 页
- 尚美佳：西安金地曲江现代唐式建筑项目推广策略提案(含平面)2006-131 页
- 尚美佳：西安中海国际社区麦镇推广整合(含平面)2008-74 页
- 尚美佳：西安珠江骏景城大盘项目整合推广思路(含平面)2008-96 页
- 尚美佳：有血统的别墅—和记黄埔重庆徒溪项目推广理解 2006-67 页

- 尚美佳：重庆金科·东方王榭洋房项目推广主题构想(含平面)2006-120 页
- 世纪瑞博：不经意间影响一座城—无锡 145 万方太湖国际城全盘思考(含平面)2008-178 页
- 世纪瑞博：华润上海滩花园推广策略思路探究(含平面)2007-135 页
- 世纪瑞博：金地南京所街项目策略报告(含平面)2008-134 页
- 世纪瑞博：金地上海高行项目活性立体社区整合推广策略(含平面)2007-146 页
- 世纪瑞博：南京钟山美庐民国风格别墅推广策略提案 2007-37 页
- 世纪瑞博：上海大华·铂金华府策略解构及创意提案(含平面)2007-150 页
- 世纪瑞博：上海大华锦绣华城十六街区策划推案(含平面)2007-120 页
- 世纪瑞博：上海金地格林郡 07 年全年推广方案最终版 2007-132 页
- 世纪瑞博：上海金地格林世界品牌推广提案(含平面)2007-120 页
- 世纪瑞博：上海莱顿小城·高尔夫公寓策略执行(含平面)2007-158 页
- 世纪瑞博：世纪瑞博 14 年经典地产广告作品集(含平面)2007-269 页
- 世纪瑞博：天津梅江南卡梅尔加州上品建筑项目全程推广方案(含平面)2006-118 页
- 世纪瑞博：天津万科情景洋房项目的营销策略提报 2006-57 页
- 世纪瑞博：万科北京紫台年度推广执行方案 2007-67 页
- 世纪瑞博：西安阳光·上林城邦城传播策略(含平面)2008-128 页
- 安徽安庆汤泉逸品 I 期品牌企划推广方案(春秋广告，含平面)2008-115 页
- 北京 CBD 顺驰南磨房项目·金棕榈新亚洲主义整合传播案(万有引力，含平面)2007-113 页
- 北京 INN(朝阳门风格酒店集群)全套视觉(众智集成，含平面)2007-46 页
- 北京大华京郊别墅项目推广策略(白羊广告，含平面)2007-72 页
- 北京复地西绒线 26 号全年推广策略报告(庞博国际，含平面)2008-88 页
- 北京合生燕莎 80 万方大盘项目整合推广沟通策略案(万有引力，含平面)2006-132 页
- 北京红东方 THE HOUSE 国际花园整体推广策略(唐卡广告，含平面)2007-139 页
- 北京华远·裘马都 07 年整合推广策略案(浩文世纪，含平面)2007-122 页

- 北京马驹桥合生创展项目纯 LOFT 推广策划提案(商拓智扬, 含平面)2008-65 页
- 北京世纪东方城百万方项目营销推广策划案(龙鹏时代, 含平面)2006-138 页
- 北京世茂奥临花园整合推广策略案—传承豪宅气度, 打造名宅深度价值(山水堂广告, 含平面)2007-139 页
- 北京同路经典地产广告作品集(含平面)2007-239 页
- 北京万科·西山庭院包装策略——打开西山(石上清泉组)-41 页
- 北京我的镇整合推广策略(洋正广告, 含平面)2006-81 页
- 北京星河湾分期阶段主题及营销推广活动(揽胜广告, 含平面)2006-78 页
- 北京学院派阶段策略提报(红狐广告, 含平面)2008-57 页
- 北京中远北四环项目远洋·万朝悦整合推广谋略(洋正广告, 含平面)2007-55 页
- 北京中远远洋新干线豪宅项目传播概念及策略(万有引力, 含平面)2007-75 页
- 长春吴太住宅项目核心推广方案(深圳天方经纪, 含平面)2006-121 页
- 长沙广晟·麓南项目整合推广建议(深圳金铠广告)2007-94 页
- 长沙广晟·西海岸营销策划提案(上海众泰广告, 含平面)2007-156 页
- 长沙恒大华府整合传播策划案(达观机构, 含平面)2008-171 页
- 长沙梦洁家园水岸大宅营销推广提案(大臧组, 含平面)2006-113 页
- 长沙湘江壹号滨江首席广告策略与创意推广案(含平面)2007-72 页
- 长沙旭湘集团旭湘华府营销推广提案(长沙天音, 含平面)2008-66 页
- 成都保利·公园 198 国际高尔夫社区 2008 年传播解决方案(含平面)2008-68 页
- 成都博瑞地产优品尚东 1 期 3 组团及 2 期广告推广提案(深圳意识潜能, 含平面)2007-99 页
- 成都汉嘉国际社区营销推广策略报告(含平面)2007-124 页
- 成都棠湖泊林小镇年度推广思路提案(棠湖屋业, 含平面)2007-118 页
- 大连福佳地产大连湾 4 平方公里项目策略构想—世界海派居住报告(悟石整合, 含平面)2007-104 页
- 大连琥珀湾大盘项目推广策划提案(北京智联东方, 含平面)2006-137 页
- 大连华通和平海岸广告推广策略构想(北大广告)2007-126 页

大连乾豪 51 地块超大盘项目文化主题与推广策略报告(天启&开启, 含平面)2008-47 页
大连乾豪·东城天下二期营销推广案(天启&开启, 含平面)2007-122 页
大连狮城天下·新加坡花园营销推广报告(自由意静机构, 含平面)2008-135 页
大连新宏程旅顺项目蓝域尚城营销推广策划案(动力风标, 含平面)2006-100 页
福建连江华庆花园二期江景豪宅项目前期市场推广策略建议书(含平面)2007-104 页
福建宁德金港名都·雅郡营销推广策略(苹果树策划, 含平面)2007-65 页
福州盛世嘉元独栋项目广告推广策划执行案(瀚洋顾问, 含平面)2007-74 页
福州世茂茶亭 2 期海西国际摩天综合体策划推广提报(蔚蓝机构, 含平面)2008-173 页
广东东莞富通 0769 项目三期品牌战略规划方案(含平面)2007-96 页
广东佛山保利千灯湖一号公馆阶段营销推广计划(含平面)2007-55 页
广东惠州格林童话世界整合推广策略案(力伽力广告, 含平面)2007-94 页
广东惠州景亿凤凰谷别墅项目前期整合执行推广策略案(华美广告, 含平面)2007-123 页
广东中山海伦堡欧陆式亲水高端洋房整合推广策划案(广州蓝光通达, 含平面)2007-145 页
广东中山万科城市风景三期庭院洋房广告系列(朗隽广告, 含平面)2007-51 页
广东中山万鑫香山一墅推广方案(实效文化传播, 含平面)2006-142 页
广东中山中恒·海晖园整合推广策略(实效传播机构, 含平面)2007-148 页
广西来宾裕达·城市广场广告整合推广讨论方案(标向地产传播, 含平面)2007-114 页
广州保利·西海岸传播沟通策略案(麦智传扬, 含平面)2008-144 页
广州合生江山帝景年度推广传播方案(捷豹传播, 含平面)2007-81 页
广州合生逸景翠园年度推广传播策略(捷豹传播, 含平面)2007-116 页
广州金地荔湖城全案广告推广提案(含平面)2006-76 页
广州锦绣半岛银湾广告推广案(深圳图登广告, 含平面)2007-67 页
贵阳泉·天下温泉别墅 08 年度阶段广告推广策划及营销方案(猎人传媒, 含平面)2008-89 页
贵阳卧龙山庄整合推广方案(诚轩广告, 含平面)2007-90 页

海南三亚乐龄老年养生社区项目推广提案(含平面)2007-106 页
杭州凯德·联邦豪宅项目整合传播策略提案(锋芒机构, 含平面)2008-83 页
杭州中兴·和园 07 年度营销策划推广解决之道(动力地产, 含平面)2007-198 页
河南洛阳凯瑞国宝别墅项目提案(大智广告, 含平面)2006-160 页
呼和浩特绿地世纪城·塞尚公馆项目整合推广建议(含平面)2008-83 页
呼和浩特闻都紫金城年度营销推广策略(北京世纪万邦, 含平面)2007-104 页
江苏昆山绿地 21 城·孝贤坊·百合园别墅品牌策略(天砚, 含平面)2006-96 页
江苏昆山世茂·国际城大盘项目推广策划报告(上海致观, 含平面)2008-100 页
江苏南通万通城整合推广策略报告(成全机构, 含平面)2008-123 页
江苏宿迁希望城 2 期策划推广执行报告(上海智旭&联旭, 含平面)2007-92 页
江西抚州铂金水岸西班牙风情小镇下半年整体推广计划(精武广告)2007-104 页
江西赣州星洲国际公馆别墅项目整体广告推广策略(深圳百威广告)2008-112 页
江西萍乡圣淘沙·骏园项目营销整合推广策划案(深圳亦道, 含平面)2007-68 页
昆明志远地产望景苑广告推广核心方案(恒通广告, 含平面)2007-58 页
内蒙古巴彦淖尔仿万科水晶城项目推广策略案(天津新贻嘉, 含平面)2008-110 页
南昌力高·国际城 86 万 m²地中海风情项目整合营销推广沟通(华星, 含平面)2008-131 页
南京广厦邓府巷地标性复合地产项目营销策划思路及推广策略(苏垦机构, 含平面)2006-116 页
南京仙林大学城项目营销推广策划报告(汉宇地产, 含平面)2008-85 页
南宁东信·和润园整合推广策略案(好合拍广告, 含平面)2008-88 页
南宁锦绣花园·恋城项目品牌整合传播战略(含平面)2007-139 页
宁波镇海水木清华项目推广策划报告(海普不动产, 含平面)2008-93 页
山东海阳渤海湾曦岛滨海度假项目广告推广策略提案(浩文世纪, 含平面)2008-112 页
山东潍坊鲁发天城整合推广策略提案(齐贞堂广告, 含平面)2007-57 页
上海高行新城集团项目企划报告(同策, 含平面)2008-101 页

上海顾村保利叶·上海企划包装提案(同策, 含平面)2008-92 页
上海嘉定保利·新城国际推广企划报告(汉宇地产, 含平面)2008-88 页
上海金地地产浦东高行地块项目企划案(上海华基, 含平面)2007-69 页
上海金地格林世界形象修正表现案(韩家英设计公司, 经典老报告, 含平面)-109 页
上海金地三林地块高端住宅项目企划推广策略(上海华基广告)2007-90 页
上海万科四季花城 2 期年度推广提案(相互广告, 含平面)2007-104 页
上海梧桐城邦三期梧桐墅整体营销推广方案(含平面)2007-74 页
深圳昊创南硅谷海景项目推广策略(同致行、夺目广告, 含平面)2006-119 页
深圳合生珠江东岸别墅镇整合推广策划案(腾鲤企划, 含平面)2007-153 页
深圳金港华庭营销推广执行方案(众厦地产, 含平面)2007-83 页
深圳盐田中心城金港盛世营销推广策略案(毅华广告, 含平面)2006-76 页
沈阳保利海棠花园年度营销推广预案(含平面)2006-60 页
沈阳泛华集团浑南项目营销推广报告(台湾睿宏地产, 含平面)2007-113 页
苏州万科&无锡万科品牌整合策略沟通报告(成全机构, 含平面)2007-73 页
苏州中海地产御湖熙岸 08 年整合企划推广策略(麦点机构, 含平面)2008-92 页
天津鞍山道金城心精装公寓营销推广提案(含平面)2008-85 页
天津宁河幸福生活城年度推广策略案(含平面)2007-86 页
天津万通华府纯·粹馆开放盛典策划方案(三绅广告)2007-78 页
乌鲁木齐山水名居高层项目营销推广全案(龙景科技, 含平面)2007-90 页
无锡北塘中锐·海尚映像海派国际社区整合推广策略(白羊广告)2008-150 页
无锡朗诗·未来之家阶段推广执行方案(深圳和而不同, 含平面)2007-80 页
无锡万科东郡广告推广策略提案(含平面)2006-137 页
武汉爱家国际华城广告推广提案(天橙广告, 含平面)2007-36 页
武汉东龙世纪花城 5 期·LOMO 邦整合推广提案(天橙机构, 含平面)2007-174 页

武汉广电罗家墩项目兰亭满江整合推广方案(含平面)2007-101 页
武汉三方城大盘项目 VI 形像视觉系统(培根广告, 含平面)2007-67 页
武汉顺驰·泊林三期生态洋房推广方案(深圳东方盛世, 含平面)2007-65 页
武汉万科西半岛年度推广提案(朗隽广告,含平面)2007-84 页
武汉武湖冰晶非中心项目推广策略报告(泰赢, 含平面)2007-111 页
武汉银湖翡翠推广解决方案(BBDO 唐域雅臻广告, 含平面)2006-85 页
西安宝枫·圆中央宽厅高层项目营销推广报告(西安阳光行, 含平面)2008-149 页
浙江义乌普紫金地产苏溪项目营销推广提案(联力广告)2007-102 页
郑州大河龙城三期别墅项目整合推广方案(深圳同路广告&无形机构, 含平面)2007-110 页
郑州建业森林半岛年度推广营销策略(钧城地产, 含平面)2007-69 页
郑州泰宏朱屯项目泰宏城整合推广方案(智信地产, 含平面)2007-188 页
郑州鑫苑·逸品香山郊区花园洋房项目推广方案(恒辉机构, 含平面)2008-106 页
重庆海昌加勒比品牌定位策略(今天广告, 含平面)2007-68 页
重庆华宇·北国风光 08 年度整合推广策略方案(含平面)2008-90 页
重庆华宇金沙港湾品牌整合推广思路(创导广告, 含平面)2007-57 页
重庆金科廊桥水岸 2007 年推广沟通案(领域广告, 含平面)2007-60 页
重庆景瑞·蓝溪谷地 08 年整合推广案(领域机构, 含平面)2007-109 页
重庆龙湖地产春森彼岸 2007 第一阶段推广策略案(优点传播, 含平面)2007-107 页
重庆龙湖地产大竹林滨江豪宅项目整合传播策略(及时沟通, 含平面)2006-154 页
重庆融科·蔚城上景洋楼年度推广提案(领域机构, 含平面)2006-90 页
重庆首席科技别墅—建工集团和未来城的品牌推广案(领域机构, 含平面)2006-109 页
资料专题: 110 个经典楼盘项目楼书、硬广文案精华集-多个文档
资料专题: 奥美的观点-117 页
资料专题: 高效媒介推广策略分析(决策)2007-71 页

资料专题：深圳及时沟通地产广告推广案例精华集(含平面)-99 页

资料专题：中国房地产案名大全 2007-86 页

资料专题：中国房地产精华文案集(上)2007-815 页

资料专题：中国房地产精华文案集(下)2007-383 页

资料专题：中国主流地产开发商形像推广广告集 2008-201 页

09、房地产规划设计资料集

- 设计理论：90m²住宅政策和市场的研究及优秀作品(北京建筑设计研究院)2007-117 页
- 设计理论：“反规划”途径(电子图书，俞孔坚)-236 页
- 设计理论：ARCHLU 的规划评价—高容积率的研究 2008-45 页
- 设计理论：板式小高层户型设计和产品研究 2008-69 页
- 设计理论：滨水地区城市设计理论与实践(中国城市规划设计研究院)-126 页
- 设计理论：城市街道环境景观的设计-127 页
- 设计理论：城市居住区规划原理和规范-150 页
- 设计理论：城市住区环境规划建设创新理念与思考-93 页
- 设计理论：储藏空间—住宅精细化设计的关键(清华大学建筑学院 周艳岷教授)-92 页
- 设计理论：低成本精装修提高产品性价比(精筑住宅)2006-113 页
- 设计理论：东南亚风格景观研究与案例分析(易居中国)2007-100 页
- 设计理论：房地产风水大全-93 页
- 设计理论：房地产建筑形态及建筑风格 2008-188 页
- 设计理论：房地产开发偷面积的几种实用方法-54 页
- 设计理论：房地产设计阶段成本优化 2008-70 页
- 设计理论：高层建筑办公楼设计讲义-123 页
- 设计理论：高层建筑地下室及地下车库结构选型的经济比
- 设计理论：户型的核心竞争因素的研究(新长城地产)2006-127 页
- 设计理论：户型设计圣经 2007-148 页
- 设计理论：回归人居精神塑造优美环境·论居住区环境景观设计-257 页
- 设计理论：吉位佳运—中国风水文化解读(电子图书)-291 页

- 设计理论：架空层的商业价值、应用建议和个案分析(易居中国)2008-85 页
- 设计理论：建筑风水系列研究(思源经纪)2008-71 页
- 设计理论：建筑风水与房地产应用规划(上海威斯顿不动产管理学院，何子文)2008-141 页
- 设计理论：建筑快速设计与表现技法-100 页
- 设计理论：建筑美学(电子图书)-210 页
- 设计理论：建筑设计与环境(电子图书)-113 页
- 设计理论：金地集团日本住宅业考察报告 2006-114 页
- 设计理论：近年来境外住宅产业发展的一些趋势 2007-50 页
- 设计理论：景观规划圣经 2008-201 页
- 设计理论：空中花园别墅—中国豪宅研究(电子图书)-231 页
- 设计理论：绿城产品标准化研究(上海景瑞)-50 页
- 设计理论：绿色建筑评估与 LEED 认证概述(启迪德润)2007-74 页
- 设计理论：坡地与山地景观—浅谈三维景观之设计与实践(澳洲 HLCA)-90 页
- 设计理论：铺装景观(电子图书)-121 页
- 设计理论：上海高档装修房及会所设施研究报告(金丰易居)2007-59 页
- 设计理论：生态气候建筑设计技术参考-86 页
- 设计理论：世联地产园林艺术培训讲稿(世联)2008-62 页
- 设计理论：偷面积专题研究 2008-64 页
- 设计理论：图解风水百例-56 页
- 设计理论：土木工程材料基础和应用-517 页
- 设计理论：园林景观理念与鉴赏-68 页
- 设计理论：园林景观设计(电子图书)-148 页
- 设计理论：园林景观设计全教程(电子图书)-1792 页
- 设计理论：智能建筑设计与建设(电子图书)-234 页

- 设计理论：中国智能建筑文集(电子图书)-230 页
- 设计理论：周易择居的现代应用-47 页
- 设计理论：住宅户型平面分析研究(嘉联地产)-67 页
- 设计理论：住宅环境与景观(电子图书)-234 页
- 设计理论：住宅区规划建筑设计概览-133 页
- 设计理论：住宅小区景观设计(电子图书)-135 页
- 设计案例：RTKL 在中国各地的滨水规划-37 页
- 设计案例：安庆师范学院新校区规划设计方案-84 页
- 设计案例：北京奥林匹克公园中心区地下商业建设项目建议书(新奥)-100 页
- 设计案例：北京百度大厦设计演示文稿(中建国际)-76 页
- 设计案例：北京绿城御园高端项目规划设计演示文稿 2007-257 页
- 设计案例：北京通州商务园控制性详细规划 2007-58 页
- 设计案例：长沙市中信新城项目规划设计建议专项报告(合富辉煌)2006-92 页
- 设计案例：成都中航高新南 7# 地块项目概念方案设计(RTKL)2007-100 页
- 设计案例：大连港国际邮轮中心先期开发项目方案设计(中建国际)-52 页
- 设计案例：东莞翡翠长堤规划方案评价(尊地地产)-118 页
- 设计案例：广州碧桂园凤凰城规划设计方案-64 页
- 设计案例：广州星河湾考察报告 2006-75 页
- 设计案例：杭州工信地产滨江项目规划设计(PTW)-90 页
- 设计案例：呼和浩特天骄领域规划设计方案(中建国际)2006—48 页
- 设计案例：江苏昆山天盛·国际新城规划设计-75 页
- 设计案例：解读北京星河湾(绿城集团)2007-263 页
- 设计案例：科技地产的典范—当代集团 MOMA 系列产品研究分析 2008-77 页
- 设计案例：绵阳辰兴发展园艺新城规划方案与户型建议(易居中国)2008-27 页

- 设计案例：南京世茂外滩新城规划设计最终文本(中建国际)-90 页
- 设计案例：上海陆家嘴金融中心区规划与建筑·交通规划国际咨询卷-146 页
- 设计案例：上海浦东华山医院室内设计最终文本(中建国际)-88 页
- 设计案例：上海万科红郡二期全装修租赁房客户调研及设计调整报告 2006-69 页
- 设计案例：上海中建大大厦项目方案报建(中建国际)-65 页
- 设计案例：上海朱家角古镇整体保护规划方案-63 页
- 设计案例：深圳华润新城方案(RTKL)-33 页
- 设计案例：深圳会展中心设计文本(gmp)-129 页
- 设计案例：深圳太古新城规划设计定位(RTKL)-52 页
- 设计案例：深圳万科·17 英里项目设计汇报(深圳万科，含平面)-121 页
- 设计案例：深圳万科第五园报建方案-30 页
- 设计案例：深圳万科总部对面豪华度假酒店公寓心海蓝桥概念设计(都市实践)2007-47 页
- 设计案例：深圳振业星海名城七期方案设计报建 2006-41 页
- 设计案例：沈阳金地长青大盘项目概念规划设计招标方案汇报 2007-72 页
- 设计案例：苏州中海国际社区启动区设计文本(深圳库博)2007-42 页
- 设计案例：天津海河解放北路风貌街区改造节点设计-53 页
- 设计案例：天津万科·水晶城建筑方案设计(中建国际)-60 页
- 设计案例：天津远洋新干线--商务区&居住区规划方案-52 页
- 设计案例：万科产品规划圣经 2007-150 页
- 设计案例：万科第五园、水晶城等万科 12 大经典楼盘解析(决策)-360 页
- 设计案例：万科上海区域 2007 户型手册推介 2007-30 页
- 设计案例：武汉金地国际花园规划与建筑方案-56 页
- 设计案例：西南交通大学新校区概念规划设计-67 页
- 设计案例：新建筑之阿尔及利亚奥兰会展中心(中建国际)2008-61 页

- 设计案例：新建筑之成都体育中心和上海黄埔工人体育馆(中建国际)2008-80 页
- 设计案例：新建筑之大梅沙万科中心和沈阳金地(中建国际)2007-70 页
- 设计案例：新建筑之葛洲坝国际商业广场和卡塔尔外交部大楼(中建国际)2008-80 页
- 设计案例：新建筑之金地格林庭园大岭山项目方案(中建国际)2007-41 页
- 设计案例：新建筑之上海世博中国馆和盐城文化艺术中心(中建国际)2007-66 页
- 设计案例：徐州世贸 F 区住宅地块景观概念设计(泽柏)2008-41 页
- 设计案例：郑州奥林匹克花园规划设计方案-142 页
- 设计案例：郑州大学新校区规划及建筑方案设计-110 页
- 设计案例：中国首席科技豪宅北京 THE HOUSE 200 多个价值点提炼(红炫)2007-131 页
- 设计案例：重庆龙湖业主和意向客户对龙湖户型设计评价定性研究报告 2008-91 页
- 资料专题：20 世纪建筑(电子图书)-393 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴北美建筑风格篇-202 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴德式建筑风格篇-193 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴地中海建筑风格篇-328 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴法式建筑风格篇-299 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴现代主义建筑风格篇-440 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴新古典主义建筑风格篇-311 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴新中式主义建筑风格篇-332 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴意大利建筑风格篇-129 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴英式建筑风格篇-54 页
- 资料专题：2008 中国住宅设计年鉴综合类建筑风格篇-252 页
- 资料专题：AutoCAD.2008 园林设计全攻略电子教程 2008-394 页
- 资料专题：城市规划设计手册(电子图书)-930 页
- 资料专题：当代房地产设计艺术解读(电子图书)-620 页

资料专题：房地产项目设计任务书大典 2008-586 页

资料专题：高获利规划设计创造楼盘财富—世界级 100 强大师在中国的成功经典(电子图书)-1229 页

资料专题：韩国现代城市景观设计(电子图书)-376 页

资料专题：价值创新—设计永恒的追求，中国楼市创新风暴经典作品分析 2007-210 页

资料专题：日本景观作品精华集(电子图书)-150 页

资料专题：日本最新景观设计(电子图书)-675 页

资料专题：实用园林景观设计图集(电子图书)-1498 页

资料专题：世界城市景观建筑 工业·公共事业(电子图书)-192 页

资料专题：世界城市景观建筑 商业·文化(电子图书)-196 页

资料专题：世界建筑师思想和作品(电子图书)-221 页

资料专题：世界居住区规划图集(电子图书)-532 页

资料专题：万科设计单位全名录(含规划建筑、景观和室内)-53 页

资料专题：现代居住小区绿地规划设计实例(电子图书)-144 页

资料专题：走向新建筑(电子图书)-246 页

资料专题：最优户型 3600 类实施战略案例全集(电子图书)-1808 页

10、别墅物业策划资料集

- 别墅物业：北京保利·昌平别墅项目策划报告(亚豪机构，经典老报告，含平面)-234 页
- 别墅物业：北京房山北潞园叠墅项目全程策划报告(中广信，经典老报告)-257 页
- 别墅物业：北京广厦集团天竺别墅项目帕莎迪纳营销策划报告(亚豪机构)2007-174 页
- 别墅物业：北京金碧湖畔 II 期独栋别墅整体推广策略(庞博国际)2007-58 页
- 别墅物业：北京龙湖滟澜山产品及营销分析报告 2007-33 页
- 别墅物业：北京首创天竺项目老克劳夫别墅整合推广策略(洋正广告，含平面)2008-80 页
- 别墅物业：北京水溪林语别墅项目策划报告(中广信)2006-118 页
- 别墅物业：北京顺驰林溪北美乡村风格别墅项目深化营销体系构建方案(中广信)2007-97 页
- 别墅物业：北京通州蓝谷竹园别墅项目竞标提案(中原，经典老报告)-100 页
- 别墅物业：北京魏善庄别墅项目前期策划报告(中广信)2007-53 页
- 别墅物业：北京亚澜湾亚热带风情别墅项目全案策划报告(中广信)2006-126 页
- 别墅物业：北京运河岸上的院子·独栋别墅典案分析(红鹤沟通，经典老报告，含平面)-74 页
- 别墅物业：长沙和记黄埔迈阿密公馆北美风情别墅小镇推广案(大乘机构)2007-75 页
- 别墅物业：长沙青竹湖畔第二期别墅项目市场调研报告(泰盈)2007-105 页
- 别墅物业：长沙双瑞藏珑一期独立别墅销售执行报告(世联)2008-73 页
- 别墅物业：长沙幸福里别墅品牌形象提案终稿(广东省广，经典老报告，含平面)-107 页
- 别墅物业：成都半山卫城高档别墅项目深度研究(决策)-49 页
- 别墅物业：成都牧山丽景别墅项目推广策略案(置信)2007-67 页
- 别墅物业：成都山水间别墅项目整合策划报告(新锐实业)2007-95 页
- 别墅物业：成都银泰花园别墅项目整合推广策略案(亚舟策划，含平面)2006-88 页
- 别墅物业：东莞森林湖二期别墅项目营销策略提案(天启机构)2007-53 页

- 别墅物业：佛山佛奥棕榈园别墅品牌推广执行策略(sandiego)2006-85 页
- 别墅物业：佛山云东海山水庄园别墅营销策划全案(合富辉煌)2006-123 页
- 别墅物业：福建闽城地产闽侯别墅项目开发战略定位报告(凌峻地产)2007-44 页
- 别墅物业：福建泉州海景花园项目海景别墅&海岛商业前期概念策划报告(桦达地产)2007-83 页
- 别墅物业：福州东方威尼斯二期营销战略核心思考(凌峻地产)2006-87 页
- 别墅物业：海口海蓝椰风滨海度假别墅项目整合推广策略(尚美佳，经典老报告，含平面)-116 页
- 别墅物业：杭州国都阳明谷项目酒店别墅定位调整提案(创基机构)2008-92 页
- 别墅物业：河南焦作园林美墅营销推广执行方案(郑州精顺)2007-153 页
- 别墅物业：江苏常州戚墅堰区新城项目全案策划报告正稿(凌峻地产)2006-128 页
- 别墅物业：江苏昆山时代半岛花园别墅策划报告(上海宝名)2007-62 页
- 别墅物业：江苏昆山中星清水依瓦诺小镇重新定位提案(同策咨询)2007-114 页
- 别墅物业：江苏连云港灌云母子松地块别墅项目前期报告(颂唐机构)2008-95 页
- 别墅物业：江苏吴江中粮地产同里湖项目市场定位及产品建议(麦点机构)2007-79 页
- 别墅物业：江苏扬州幸福华庭别墅项目竞标中标稿 2006-117 页
- 别墅物业：江苏张家港暨阳湖 1 号别墅豪宅 2008 年营销推广报告(策源机构，含平面)2007-261 页
- 别墅物业：昆明五湖四海国际度假别墅区策划报告 2006-188 页
- 别墅物业：南京海天地产翠屏山 8 号别墅投标报告(汇众机构)2008-71 页
- 别墅物业：南京万科红郡类别墅地产项目客户调查最终报告(华南国际市场公司)2008-80 页
- 别墅物业：南京仙林别墅项目市场研究报告(优派克思)2008-128 页
- 别墅物业：宁波雅戈尔·东钱湖大别墅营销策划总报告(天启&开启，含平面)2006-280 页
- 别墅物业：青岛即墨天地源温泉别墅项目市场调研和产品定位报告(上海鹏翔策划)2007-109 页
- 别墅物业：青岛崂山区颐和星苑别墅大盘营销策略总纲及销售执行思路沟通(荣置地)2007-150 页
- 别墅物业：上海复地原墅营销策划报告终稿(策源机构，经典老报告，含平面)-151 页
- 别墅物业：上海金山区乡间艺墅整合营销策划报告(汇丰行)2008-72 页

- 别墅物业：上海丽水馨庭 HEALTH HOUSE 新活性原墅营销推广执行报告 2006-89 页
- 别墅物业：上海丽水馨庭国际原生态滨水小墅全案策划报告(天地行，含平面)2007-155 页
- 别墅物业：上海龙湖佘山别墅项目概念与产品研究(策源)2006-106 页
- 别墅物业：上海招商地产 12 橡树园别墅项目策划推广报告(天启&开启，含平面)2006-161 页
- 别墅物业：上海中海康桥西班牙风格 townhouse 项目策划报告 2008-66 页
- 别墅物业：韶关别墅项目市场分析和产品建议报告(佛山石与金)2007-91 页
- 别墅物业：深圳红树湾东部花园水岸别墅前期策划报告(德思勤&星彦地产)-107 页
- 别墅物业：深圳优品艺墅 100%销售总结分享(世联)2007-106 页
- 别墅物业：沈阳首创棋盘山项目岛屿别墅小镇策划报告(亚豪机构)2007-262 页
- 别墅物业：苏州东山别墅项目营销报告(龙景象，含平面)2007-113 页
- 别墅物业：苏州南山巴黎印象别墅推广方案(上海宝名)2007-74 页
- 别墅物业：苏州三阳高尔夫别墅营销推广方案(博思堂，含平面)2008-179 页
- 别墅物业：苏州中信贵都六合院别墅项目营销策划提案(博思堂)2007-63 页
- 别墅物业：天津东篱 19 英里别墅项目整合营销策划案(汇盈机构)2007-66 页
- 别墅物业：天津市别墅市场专题研究报告(招商地产)2007-120 页
- 别墅物业：天津天马酒店式别墅项目前期概念策划(世纪瑞博)2007-47 页
- 别墅物业：天津武清圣水湖别墅项目定位初探(世联)2007-79 页
- 别墅物业：天津卓达地产河西务别墅项目营销策略及执行报告(思源经纪)2008-134 页
- 别墅物业：乌鲁木齐绿城玫瑰园别墅项目推广方案(含平面)2007-82 页
- 别墅物业：西安亚建高尔夫别墅整合推广提案(雄狮机构)2007-80 页
- 别墅物业：浙江湖州景瑞·西西那堤北美原乡水岸公园别墅项目营销策略案 2008-108 页
- 别墅物业：郑州水榭澜湾别墅项目整体营销策略(同致行，含平面)2006-197 页
- 别墅物业：郑州新郑龙泊圣地别墅项目 2008 品牌战略思考(北京 Clear 顾问)2008-102 页
- 别墅物业：重庆北碚缙云山别墅目标消费群综合性分析报告(美联物业)2006-86 页

- 别墅物业：重庆协信阿卡迪亚城市别墅项目营销推广评审案(含平面)2006-137 页
- 资料专题：北京高档别墅研究报告(中广信)2007-172 页
- 资料专题：北京市独栋别墅客户分析(金网络顾问)2007-21 页
- 资料专题：别墅规划圣经 2007-206 页
- 资料专题：广州别墅专题研究报告(世联)2007-169 页
- 资料专题：国外花园别墅之双层别墅 450 例(美国住宅设计公司)-212 页
- 资料专题：美式别墅的设计与建造开发 2008-116 页
- 资料专题：上海 TownHouse 产品户型研究(世联)-36 页
- 资料专题：上海顶级别墅豪宅研究(世联地产)-58 页
- 资料专题：上海高尔夫别墅市场调研报告 2008-78 页
- 资料专题：苏州别墅市场专题研究报告(恒基顾问)2008-128 页
- 资料专题：中国顶级别墅市场研究(深圳市黑马顾问)2007-88 页
- 资料专题：中国高尔夫球会及高尔夫地产研究报告(中原地产)2008-40 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—城市山谷等实战范本解读(决策)-56 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—凤凰城实战范本解读(决策)-43 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—橘郡实战范本解读(决策)-39 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—康桥半岛等实战范本解读(决策)-56 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—西郊庄园等实战范本解读(决策)-62 页
- 资料专题：中国最佳原创别墅项目—一栋洋房等实战范本解读(决策)-50 页

11、中式楼盘策划资料集

- 中式楼盘：北京湾中式豪宅营销思路探讨(伟业顾问)2006-101 页
- 中式楼盘：长沙八方小区现代中式风格行销定位与推广策略初案(新景祥)2007-166 页
- 中式楼盘：长沙东马项目新中式高档别墅群前期策划报告 2008-170 页
- 中式楼盘：长沙国中新城新区项目文化探析—中式建筑、王者归来(中原地产)2007-198 页
- 中式楼盘：长沙弘吉西子湖畔新中式项目营销战略报告(深圳天鹭)2007-65 页
- 中式楼盘：成都浅水湾·叠院小产权中式水景别墅策略思考及设计表现(含平面)2008-76 页
- 中式楼盘：大连益寿轩国际老年康乐中式项目沟通文本(中原地产)2007-86 页
- 中式楼盘：东莞莲湖山庄现代中式风格半山豪宅项目整体策划(瑞峰置业)2007-212 页
- 中式楼盘：广东佛山三水江南新区大盘项目中国水城战略策划纲要(王志纲工作室)2007-149 页
- 中式楼盘：广东惠州天泉·尊峪中式度假复合项目营销执行方案(中原)2007-106 页
- 中式楼盘：合肥徽镇中式项目策略报告—创新和演绎(青铜骑士)2006-89 页
- 中式楼盘：河北达华衡水项目中式综合社区开发战略(纬联顾问)2007-124 页
- 中式楼盘：呼和浩特艾博龙园龙文化精品中式住宅营销策划方案(世华地产)2006-73 页
- 中式楼盘：湖北宣城滨江住宅项目汉江观天下市场攻略(上海瑞高，含平面)2007-137 页
- 中式楼盘：湖南永州江南项目江南风情小镇总体策划思路(合富辉煌)2007-45 页
- 中式楼盘：江苏昆山周庄天润·尚院中式湖景别墅项目总体策划提案(易居中国，含平面)2008-94 页
- 中式楼盘：江苏镇江南山·一品官邸全程营销策略及推广方案(南京世联，含平面)2007-124 页
- 中式楼盘：江苏镇江南山一品中式别墅品牌定位与形象塑造(大公务实机构，含平面)2007-76 页
- 中式楼盘：江苏镇江三宝房产大港 40 万方中式住宅及酒店项目前期策划(达观全程)2007-85 页
- 中式楼盘：南京华海置业马群老街住宅项目定位及营销推广提案(垠坤机构，含平面)2007-128 页
- 中式楼盘：南京汇远来凤街高端中式住宅项目发展策略及行销定位报告(新景祥，含平面)2007-218 页

- 中式楼盘：南京金塔汤山中式别墅项目前期策划提案(东恒置业)2007-140 页
- 中式楼盘：山西运城安民·晋宅中式项目整合营销推广提案(豪仕策划，含平面)2007-57 页
- 中式楼盘：深圳万科第五园 VI 设计、现场照片等精华资料集-89 页
- 中式楼盘：深圳万科第五园策划报告终稿(世联，经典老报告)-73 页
- 中式楼盘：深圳万科第五园产品定位和全程营销策划报告(中原，经典老报告)-225 页
- 中式楼盘：深圳万科第五园平面展示(图登广告，含平面)-33 页
- 中式楼盘：苏州古城华润中式别墅项目推广构思方案(相互广告，含平面)2007-104 页
- 中式楼盘：苏州阳澄湖天伦随园中式别墅项目一期营销报告(博思堂，含平面)2008-92 页
- 中式楼盘：苏州越湖名邸全程营销推广报告(上海智旭·联旭，含平面)2007-177 页
- 中式楼盘：万科长沙西街中式豪宅项目营销策划报告(世联)2008-169 页
- 中式楼盘：西安金地·曲江南湖 1500 亩项目策划方案(合富辉煌)2007-105 页
- 中式楼盘：西安金地曲江现代唐式建筑项目推广策略提案(尚美佳，含平面)2006-131 页
- 中式楼盘：重庆金科·八千院中式合院洋房整合传播概念(博思堂，含平面)2007-66 页
- 中式楼盘：重庆清和源中式项目营销推广战略构架报告(圆顺策划)2008-50 页
- 中式楼盘：重庆万州中恒江南第一城项目总体定位策划报告(理想阳光)2007-339 页
- 资料专题：探究中式别墅的市场价值和开发特征-14 页
- 资料专题：新中式风格住宅研讨(鉴略策动)-62 页
- 资料专题：园林风格专题研究(中原地产)-27 页
- 资料专题：中国古建筑百问(电子图书)-285 页
- 资料专题：中国建筑的门文化(电子图书)-205 页
- 资料专题：中国园林(电子图书)-120 页
- 资料专题：中式风格楼盘平面设计精品集(上)-506 页
- 资料专题：中式风格楼盘平面设计精品集(下)-512 页
- 资料专题：中式建筑回归与户型创新 2006-102 页

资料专题：中式园林景观在应用中的传承与发展(易居中国)2007-70 页

资料专题：中式住宅图集之北京渡上

资料专题：中式住宅图集之北京观唐中式宅院

资料专题：中式住宅图集之北京金碧湖畔

资料专题：中式住宅图集之北京乐府·江南

资料专题：中式住宅图集之北京龙弯别墅

资料专题：中式住宅图集之北京天伦随园

资料专题：中式住宅图集之北京湾

资料专题：中式住宅图集之北京香江别墅

资料专题：中式住宅图集之北京宣颐家园

资料专题：中式住宅图集之北京易郡

资料专题：中式住宅图集之成都芙蓉古城

资料专题：中式住宅图集之广州清华坊

资料专题：中式住宅图集之广州云山诗意·人家

资料专题：中式住宅图集之合肥和庄

资料专题：中式住宅图集之庐师山庄

资料专题：中式住宅图集之上海九间堂

资料专题：中式住宅图集之深圳宝安·山水龙城

资料专题：中式住宅图集之深圳万科第五园

资料专题：中式住宅图集之苏州天一墅

资料专题：中式住宅图集之苏州庭园

资料专题：中式住宅图集之苏州西山恬园

资料专题：中式住宅图集之万科润园

资料专题：中式住宅图集之无双别墅

资料专题：中式住宅图集之武汉宝安江南村一期

资料专题：中式住宅图集之香山清琴

资料专题：中式住宅图集之优山美地

资料专题：中式住宅图集之紫庐

12、小户型项目策划资料集

- 小户型：北京金汉·绿港三期精装小户型产品建议报告(金丰易居)2007-107 页
- 小户型：北京石景山鲁谷小户型项目市场调研暨产品定位建议报告(成业行)2007-63 页
- 小户型：长沙宁乡可可空间小户型公寓发展战略及定位报告(鹏星顾问)2007-54 页
- 小户型：成都橙堡项目 07 年 12 月市场跟踪报告暨成都市中小户型分析报告 2008-134 页
- 小户型：成都西河东方美宸项目花园小户型整体策划案(广聚兴)2007-81 页
- 小户型：成都新锦江营门口小户型复合项目营销策划报告(全程机构)2007-55 页
- 小户型：东莞孚泰明园院精品小户型项目营销总纲与执行报告(世联)2007-88 页
- 小户型：东莞天诚·康桥小户型项目营销策略总纲(瑞峰置业)2007-121 页
- 小户型：东莞香缤时代园复式小户型项目营销执行报告(中原地产)2006-121 页
- 小户型：广东中山汇盈大厦小户型项目整合营销攻击战略(美好物业)2007-44 页
- 小户型：广州顺欣青年公社小户型项目策划提案(地博置业)2008-63 页
- 小户型：贵阳美林谷中小户型项目市场定位报告(采纳创意)2007-68 页
- 小户型：杭州城市 BOX 单体小户型项目创意策划报告(翰飞投资，含平面)2007-111 页
- 小户型：杭州宜家时代精装小户型公寓销售中心包装方案及阶段推广策略(动力地产，含平面)2007-54 页
- 小户型：合肥晨辉国际中小户型高层商住项目市场研究定位报告(8888 营销顾问)2007-78 页
- 小户型：济南蓝调国际中小户型项目推广及品牌整合思路(WE 左西右东，含平面)2007-51 页
- 小户型：南京东渡国际青年城小户型项目品牌规划(新景祥，含平面)2006-51 页
- 小户型：南京盈嘉雨花台小户型项目推广方案 2006-79 页
- 小户型：宁波华茂赛德广场二期 YOHO 单身公寓策划提案(宁波迪赛，含平面)2006-73 页
- 小户型：上海水岸蓝桥小户型营销总纲(世联顾问)2006-62 页
- 小户型：上海中奥企发赵巷项目创新小独栋&精品小户型定位研究报告(同策)2007-156 页

- 小户型：深圳大富铭振兴路优·豪斯小户型复合服务公寓营销策划报告(德思勤)2006-94 页
- 小户型：深圳风临公寓 LOFT 小户项目营销推广解析 2008-44 页
- 小户型：深圳深房集团东乐花园精品小户项目前期营销策划报告(德思勤)2006-121 页
- 小户型：深圳圣尊春风路小户型项目品牌推广方案(星弧广告，含平面)2007-108 页
- 小户型：深圳小户型青年城邦·蜂鸟自治区项目标书终稿(尊地地产，经典老报告)-145 页
- 小户型：深圳星河世纪小户型项目策划案(中原，经典老报告)-87 页
- 小户型：天津吉姆大厦独栋小户项目全案整合销售及推广策略(波特地产经纪，含平面)2007-109 页
- 小户型：武汉长江花园项目 LOFT 复式小户型定位思路(道邦投资)2008-107 页
- 小户型：西安先锋公馆项目前期定位报告(众正地产)2007-80 页
- 小户型：郑州 CASA 卡萨高层小户型项目整合推广策略(含平面)2007-63 页
- 小户型：郑州中普文化路商住项目 SOLO 小户前期思路报告(星彦地产)2007-49 页
- 小户型：重庆 CASA 卡萨国际高层小户型项目整合推广策略(立业策划，含平面)2007-63 页
- 小户型：重庆鹏润蓝海 A 区小户型项目营销方案(威思汤讯广告，含平面)2008-70 页
- 小户型：重庆小户型康德糖果盒包装及推广策略(立原策划，含平面)2006-76 页
- 资料专题：都市主义 CONDO 与小户型(世联，电子图书)-122 页
- 资料专题：发展中小套型住宅与构建和谐人居 2007-145 页
- 资料专题：解读中小套型住宅观念与规划设计兼析' 90 中小套型住宅优秀方案 2007-133 页
- 资料专题：金地深圳小户型住宅物业专项研究(世联)2006-136 页
- 资料专题：金地中小户型单体平面研究(中建国际)2008-89 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼北京篇(决策)2007-95 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼广州篇(决策)2007-101 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼其他城市篇(决策)2007-17 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼上海篇(决策)2007-21 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼深圳篇(决策)2007-113 页

- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼香港篇(决策)2007-65 页
- 资料专题：全国最新小户型项目巡礼之特色小户型项目(决策)2007-74 页
- 资料专题：上海市小面积房型专题研究报告(合美企划，老报告)-62 页
- 资料专题：小户型产品案例研讨(伟业顾问)-61 页
- 资料专题：小面积住宅套型案例集锦 2007-121 页
- 资料专题：远洋地产“70 / 90”政策的设计对策研究 2007-165 页
- 资料专题：中小户型住宅的建设课题与设计技术 2007-78 页
- 资料专题：最优小户型(决策)-168 页

13、酒店公寓、商务公寓策划资料集

- 酒店商务公寓：安徽池州五洲房产商务公寓项目市场调研定位及营销策划报告 2007-140 页
- 酒店商务公寓：北京龙公馆酒店式公寓项目营销报告书(顺盈时代)2008-117 页
- 酒店商务公寓：北京太阳宫新区 G 区国际商务花园项目营销策划方略(伟业顾问，经典老报告)-105 页
- 酒店商务公寓：长沙蓝调国际酒店式高档复式公寓整合营销策划案(新业地产)2007-51 页
- 酒店商务公寓：长沙西沃韶山路地块项目酒店公寓定位策划提案(合美)2006-125 页
- 酒店商务公寓：常熟滨江世纪双星独栋酒店公寓项目营销策划案(苏州龙景象，含平面)2008-66 页
- 酒店商务公寓：东莞东港·尚书城酒店公寓全程策划方案(世华置业顾问)2006-74 页
- 酒店商务公寓：东莞联佳大厦商务居住项目营销策划方案(合纵经纪)2007-108 页
- 酒店商务公寓：东莞万盛广场复合型酒店式服务公寓项目营销策划报告(同致行)2007-96 页
- 酒店商务公寓：东莞新世纪博客小复式商务公寓推广策略简案(争鸣广告，含平面)2006-81 页
- 酒店商务公寓：福建福清金鹰酒店式公寓全案营销方案(思锐，含平面)2006-83 页
- 酒店商务公寓：杭州意隆滨江项目索菲特五星级酒店公寓营销报告(凡泽机构)2008-77 页
- 酒店商务公寓：开封东京银座小盘酒店公寓&产权酒店项目整合营销执行案(精顺机构)2007-147 页
- 酒店商务公寓：南京河西恒顺西城广场商务公寓项目策划报告 2006-82 页
- 酒店商务公寓：南京中海地产东妙峰庵酒店公寓项目市场定位报告 2006-111 页
- 酒店商务公寓：青岛城阳区启阳国际多元化商务社区整合营销竞标案(润德行，含平面)2007-61 页
- 酒店商务公寓：青岛胶南隆和置业酒店公寓项目营销策划报告(达观全程)2006-131 页
- 酒店商务公寓：上海长风二号地块服务式公寓及 loft 商住运营策略(金丰易居)2006-187 页
- 酒店商务公寓：上海静安紫苑酒店式公寓营销策划提案(同策咨询)2006-129 页
- 酒店商务公寓：上海静安紫苑商务酒店公寓项目整体营销提案(策源机构)2006-148 页
- 酒店商务公寓：上海天骄大厦酒店公寓项目结案报告(金丰易居)2006-50 页

- 酒店商务公寓：上海周浦镇酒店式公寓项目营销推广报告(汉宇地产)2007-75 页
- 酒店商务公寓：上海紫苑国际酒店公寓空间深度报告(宝业顾问)2006-109 页
- 酒店商务公寓：深圳罗湖口岸酒店公寓项目营销策划报告(众厦地产)2007-91 页
- 酒店商务公寓：深圳铁汉园林大亚湾地块项目酒店商务公寓产品定位报告(众厦地产)2007-81 页
- 酒店商务公寓：沈阳日神广场旧楼改造公寓酒店项目投标书(中原，经典老报告)-81 页
- 酒店商务公寓：苏州长桥港龙大厦酒店公寓项目营销策略提案报告 2007-80 页
- 酒店商务公寓：天津滨海国际公寓项目酒店公寓定位报告(锋华地产)2006-104 页
- 酒店商务公寓：天津华侨·御景湾小盘高层酒店公寓整体策划方案(纵横地产)2006-127 页
- 酒店商务公寓：无锡朝阳广场中央商务区(CBD)项目前期策划报告(澳大利亚 JBP)2007-115 页
- 酒店商务公寓：无锡协城地块蠡湖新城公寓酒店&酒店公寓产品定位报告(颂唐机构)2008-90 页
- 酒店商务公寓：武汉武广商圈世纪环球项目定位及开发建议(经天纬地机构)2007-107 页
- 酒店商务公寓：西安曲江荣华国际公寓式酒店项目策划报告(红岭风车策划)2007-101 页
- 酒店商务公寓：西安紫薇信息公寓 LOFT 产品整合提案 2007-93 页
- 酒店商务公寓：重庆喜来登铂金 SOHO 公寓 A 栋推广沟通方案(星美格广告，含平面)2007-71 页
- 酒店商务公寓：株洲曼哈顿·中央广场项目策划书(盛家堂)2007-80 页
- 资料专题：北京、天津酒店式公寓市场调研报告和典型案例 2008-106 页
- 资料专题：北京在售酒店式公寓楼盘个案研究 2008-37 页
- 资料专题：产权酒店和公寓酒店策划报告集锦 2006-多个文档
- 资料专题：酒店式公寓专题研究(伟业顾问)2008-110 页
- 资料专题：开创新商务时代的新型物业—帝豪名都酒店式商务公寓成功解码(决策)-12 页
- 资料专题：上海酒店式公寓市场专题调研 2007-87 页
- 资料专题：万科东海岸酒店公寓筹备资料集-628 页

14、HOPSCA、城市综合体策划资料集

- 综合体：北京昌平小汤山 2400 亩综合体定位分析报告(思源顾问)2008-61 页
- 综合体：北京国信城市综合体项目定位报告最终稿(含最新北京商业物业调查)2007-340 页
- 综合体：北京朗琴园 4 期复合物业策划案终稿(伟业顾问，经典老报告)-99 页
- 综合体：北京石景山金鼎商贸项目定位深化及规划布局建议(亚豪机构)2006-65 页
- 综合体：北京月坛金融街区域综合体项目产品与销售初想(伟业顾问)2006-102 页
- 综合体：北京中国泰达城市综合体项目市场战略规划(博思堂，含平面)2007-93 页
- 综合体：北京中信大吉城市综合体项目营销策划竞标报告(世联地产)2007-148 页
- 综合体：长沙申汇基 20 万方综合体项目整体定位与发展战略报告(世联，经典老报告)-194 页
- 综合体：成都国地置业天鹅湖项目 HOPSCA 休闲社区全程策划投标(凌峻机构)2008-198 页
- 综合体：成都中天世纪地铁物业城北 HOPSCA 项目可行性分析报告(卓越地产代理)2007-79 页
- 综合体：广东湛江海港城城市综合体项目策划书 2007-62 页
- 综合体：贵阳保利·国际广场城市综合体项目可行性研究报告 2008-300 页
- 综合体：合肥万家银座广场 HOPSCA 营销思考(深圳源泉，含平面)2006-77 页
- 综合体：河南平顶山鹰城集团联盟鑫城 HOPSCA 都市综合体项目营销策略 2007-140 页
- 综合体：淮南财富广场城市商业综合体项目市场研究及策划定位报告(戴德梁行)2007-282 页
- 综合体：济南高新区 1 号地综合体项目发展顾问中期报告(世邦魏理仕)2008-367 页
- 综合体：江苏连云港城市湾区综合体项目产品策略(易居中国)2008-88 页
- 综合体：九江联泰集团鹤问湖项目商业主导型都市综合体前期发展定位报告(德思勤)2007-229 页
- 综合体：昆山首席豪布斯卡街区中航城都市复合体整合传播方案(博思堂，含平面)2007-110 页
- 综合体：昆山玉山镇中航城城市综合体项目可行性研究报告 2008-76 页
- 综合体：南昌恒茂国际都会 HOPSCA 城市商业广场商业定位 2007-66 页

- 综合体：上海嘉定南翔镇 D3、D4 地块项目南翔 HOPSCA 城市社区前期策划案(博源·天策)2008-80 页
- 综合体：上海周浦万达广场城市综合体营销策划服务提案(美地行)2008-189 页
- 综合体：深圳华润·幸福里城市综合体项目策略执行报告(世联)2008-148 页
- 综合体：深圳新天大亚湾项目首席都市综合体前期策划报告(德思勤)2007-151 页
- 综合体：深圳卓越皇岗福田中心区 33 万方都市综合体项目定位与发展规划(德思勤)2006-256 页
- 综合体：沈阳万达广场综合体项目推广报告(世纪辉煌)2008-108 页
- 综合体：沈阳中街盾安地块项目 HOPSCA 商业规划报告 2007-146 页
- 综合体：苏州杭钢置业苏轮厂项目商业概念规划项目建议书(九洲远景)2007-189 页
- 综合体：苏州吴中区木渎镇地块商业项目业态模式评估报告(金丰易居)2006-69 页
- 综合体：天津慈海桥商业综合体项目研究定位报告(中原，经典老报告)-133 页
- 综合体：天津海河水运动世界城市综合体总体定位报告(世联，经典老报告)-191 页
- 综合体：天津市滨海南区葛沽镇项目中央商务综合体前期咨询定位报告(思源)2008-172 页
- 综合体：天津中粮大悦城都市综合体住宅项目定位报告(思源经纪)2008-287 页
- 综合体：天津中粮地产大悦城高端城市综合体项目全程策划提案(深圳尚达信，含平面)2007-151 页
- 综合体：乌鲁木齐南门商业区项目 HOPSCA 环贸中心广告推广预案(浩文世纪，含平面)2007-95 页
- 综合体：无锡翠湖国际 HOPSCA 国际社区提案报告(中原)2007-115 页
- 综合体：无锡万达商业广场城市综合体项目经营策划书 2007-148 页
- 综合体：武汉东湖·春树里 50 万方都市综合体营销策方案(辉创机构，含平面)2008-73 页
- 综合体：厦门国际旅游客运码头复合项目国际海港城前期市场研究策划投标书(中天世纪)2007-146 页
- 综合体：郑州金水区旧城改造城市综合体项目发展战略研究报告(中孚蓝德)2007-181 页
- 综合体：郑州曼哈顿广场项目年度整合推广案(深圳品位广告)2007-53 页
- 综合体：郑州裕鸿置业紫荆山路建筑综合体项目企划思路提报终稿(正源行)2008-212 页
- 综合体：重庆沙坪坝区 380 亩城市综合体项目前期物业发展建议(李颂熹顾问)2006-241 页
- 综合体：重庆万达广场 78 万方综合体 08 年度推广策略(今天广告，含平面)2008-127 页

综合体：重庆新科国际广场项目定位及产品表现(纬联顾问)2007-121 页

资料专题：“新中关”破解商业综合体谜局

资料专题：城市商业建筑综合体运作研究(万达集团)-80 页

资料专题：城市新城区综合体研究 2008-78 页

资料专题：城市综合体运营(中原地产)-41 页

资料专题：大型城市商业综合体开发研究及案例比较-34 页

资料专题：都市综合体经典案例集锦-76 页

资料专题：都市综合体运作的思考与实践(德思勤)-45 页

资料专题：中国大型都市综合体开发研究与实践 2007-453 页

资料专题：综合体物业项目业务模块(世联顾问)

15、商业广场、购物中心策划资料集

- 商业中心：包头时代财富城商业项目定位报告(同世飞天商业顾问机构)2007-115 页
- 商业中心：北京欢乐置业城一站式集体采购中心经营模式报告(北京东方运盛)2006-159 页
- 商业中心：北京金源新燕莎 MALL 业态分布及品牌介绍 2007-132 页
- 商业中心：北京南极星商业综合体规划建议(华业行)2007-84 页
- 商业中心：北京市中粮西单 MALL 项目定位分析报告 2007-84 页
- 商业中心：北京西单中粮地产大悦城 MALL 品牌战略(汉博机构)2007-113 页
- 商业中心：北京西三环国际财经中心商业部分策划报告(天翼博翔顾问)2008-53 页
- 商业中心：北京延庆金锣湾商业广场商业策划沟通提案(华业行)2008-33 页
- 商业中心：成都富力天汇 MALL 项目沟通传播方案(态度广告，含平面)2008-68 页
- 商业中心：东莞第一国际商业规划方案(GVA)-94 页
- 商业中心：鄂尔多斯时达商业及城市公寓项目产品策划综合报告(合富辉煌)2006-155 页
- 商业中心：佛山保利千灯湖项目水景主题 MAX-MALL 品牌塑造建议(白羊广告)2006-78 页
- 商业中心：贵州遵义财富国际广场商业营销执行报告 2007-72 页
- 商业中心：哈尔滨大商·新玛特购物休闲广场市场研究及项目发展策划方案(刘晓红策划)2006-157 页
- 商业中心：合肥金寨路安福国际广场商业综合体项目初步建议书(深圳新摩尔)2008-73 页
- 商业中心：河北遵化西大寺商业中心商业策划营销推广策略(鑫海智桥)2007-125 页
- 商业中心：湖南常德水星楼城市购物广场全案营销策划报告(深圳成邦)2006-65 页
- 商业中心：湖南宁乡龙头湾商业项目定位发展研究和营销总体策略报告(同致行)2007-72 页
- 商业中心：济南槐荫广场购物中心研究报告(三诚汇鼎)2007-58 页
- 商业中心：昆明星天地商业广场 07 年广告推广方案 2007-51 页
- 商业中心：南京金湖地产科学园商业用地大学城商业中心全程策划报告(优派克思)2006-106 页

- 商业中心：南京明发商业广场营销企划策略(新加坡豪斯)2006-152 页
- 商业中心：青岛城阳后田·前旺疃地块商业公园营销策划定位报告 2008-100 页
- 商业中心：青岛新天地概念性商业策划方案(SPACE, 经典老报告)-128 页
- 商业中心：上海华商时代商业广场整合推广策略提案(相互广告, 含平面)2007-99 页
- 商业中心：上海闵行春申景城商务区项目经营功能定位策划报告(上海新联康)2008-55 页
- 商业中心：上海松江英式风貌休闲购物广场顾问策划方案(戴德梁行, 经典老报告)-123 页
- 商业中心：上海英皇明星城整体项目推广策划初案(大通顾问)2007-68 页
- 商业中心：上海闸北大宁国际商业广场项目研究(金贝策划)2008-64 页
- 商业中心：上海赵巷佳和集团地块郊区商业中心项目定位(成全机构)2007-100 页
- 商业中心：绍兴迪拜·滨海商业中心调研及定位报告(大地卓越机构)2008-80 页
- 商业中心：深圳晶岛国际广场购物中心项目竞标报告(同致行, 经典老报告)-130 页
- 商业中心：深圳深国商 IA mall 整合营销推广深化思考(思迈广告)2008-106 页
- 商业中心：沈阳太原街商业项目市场研究和定位报告(高纬国际)2007-211 页
- 商业中心：苏州金鸡湖商业不动产项目总体定位报告(博思堂)2007-55 页
- 商业中心：唐山龙庭·时代广场商业策划报告(思源经纪)2006-165 页
- 商业中心：天津滨江道欧乐商业购物广场营销建议(乐·堂机构, 含平面)2008-73 页
- 商业中心：天津铜锣湾广场商业项目·定位深化及其实施规划方案(国泰恒生)2007-154 页
- 商业中心：天津湾整体商业定位报告(思源顾问)2006-124 页
- 商业中心：无锡明发商业广场营销策划构想(新加坡豪斯, 含平面)2006-137 页
- 商业中心：无锡瑞港商业广场推广方案(上海聚浪策划)2008-62 页
- 商业中心：吴江汇金中央广场商业项目主题定位及策划大纲(中商港商业地产管理公司)2007-41 页
- 商业中心：吴江庙港财富广场整体营销策略(爱马仕顾问)2007-72 页
- 商业中心：武汉民意广场中南儿童主题 MALL 策划方案(旭辉国际地产机构)2005-165 页
- 商业中心：武汉南国·姑嫂树商业项目一站式片区商业中心发展策划报告(惠润商业地产)2007-167 页

- 商业中心：西安紫薇之家 SHOPPING MALL 整体营销策划方案(美联物业，经典老报告)-145 页
- 商业中心：厦门港务国际邮轮城项目商业市场调研综合报告(金鼎益)2006-82 页
- 商业中心：扬州金汇·南扬州生活广场商业营销策划报告(中凯置业)2008-126 页
- 商业中心：岳阳就乐时代购物中心营销推广策略(华域品格)2007-52 页
- 商业中心：张家港城南商业广场项目前期市场定位以及物业发展建议报告 2007-168 页
- 商业中心：张家港购物公园景观设计方案 2007-107 页
- 商业中心：肇庆国际新天地商业策划报告(慧通行)2007-77 页
- 商业中心：郑州小李庄商业购物公园定位报告(同致行)2007-46 页
- 商业中心：郑州正大世纪·城市广场易初莲花 MALL 营销策略提报 2006-86 页
- 商业中心：中山黄圃 18 亩商业地块小型商业航母定位分析报告(美好物业)2007-115 页
- 商业中心：中山南兴地产坦洲主题式 MALL 项目市场调研及定位报告(海富汇顾问)2006-229 页
- 商业中心：重庆协信·黄金海岸商业定位调整思路解析(上海商锐&纬联顾问)2008-64 页
- 商业中心：重庆中新集团中华新城商业策划报告(中新研发中心)2007-126 页
- 资料专题：MALL 商业模式研究(世联地产)-111 页
- 资料专题：华南 MALL 研究报告之消费者需求与接受度分析报告(赛立信，经典老报告)-103 页
- 资料专题：破解金源 Mall 的突围之道&探析中国第一城“天河城模式”-30 页
- 资料专题：香港购物中心等大型商业项目调研 2008-67 页
- 资料专题：中国购物中心的现状、趋势与中外比较(清华大学商业地产高级研修课程，郭增利)2008-32 页

16、商业街、特色街区策划资料集

- 商业街：安徽安天盛世名城商业街前期市场调研报告(PM 商业地产顾问)2007-90 页
- 商业街：安徽蚌埠华夏第一街营销诊断专题研究报告 2008-102 页
- 商业街：安徽巢湖信泰人民路商业步行街项目策划方案(南京昆易)2008-66 页
- 商业街：北京酃城商业街部分整合推广策略案(红鹤沟通，经典老报告，含平面)-52 页
- 商业街：北京世爵源墅临街商业独栋包装策略(众智集成)2007-34 页
- 商业街：北京顺义国门商业中心区开发总体设想之建筑形态及功能具化研讨方案 2007-43 页
- 商业街：长沙坡子街国际版中华商街项目定位顾问报告(森拓普物业顾问)2006-119 页
- 商业街：长沙坡子街商街整合推广策略(深圳同路广告，含平面)2006-62 页
- 商业街：成都 1896 创意文化街区全程策划案(世家机构)2006-61 页
- 商业街：成都锦江新天地商业全程运营提案(斯宝特策划)2007-65 页
- 商业街：成都岳府街项目策划性兼营销性市场定位研究和商业定位报告(成都市场研究公司)2007-151 页
- 商业街：成都中国水街创意商业街区项目商业运营投标方案(领先行)2006-63 页
- 商业街：东莞新世界商业项目街尚整合市场攻击概念(闪隼广告)-51 页
- 商业街：广州富春东方文德路文化商业项目发展策划全案(合富辉煌)2006-117 页
- 商业街：杭州开元·余音坊商业步行街市场推广及策划报告(锋芒地产，含平面)2008-98 页
- 商业街：河南漯河新天地商业项目商业规划设计报告(博远商业地产)2007-80 页
- 商业街：江苏东海万润步行街项目发展战略及整体定位(世联顾问)2006-158 页
- 商业街：江苏淮安市新城区核心商圈项目商业策划报告 2007-81 页
- 商业街：江苏靖江米兰时尚商业街区项目研究及营销策划报告(鹤鸣点金)2007-88 页
- 商业街：江苏连云港新浦区商业街项目市场研究及定位报告 2007-56 页
- 商业街：江苏兴化金东门美食港商业项目营销策略建议(上海传世置业)2008-88 页

- 商业街：江苏盐城缤纷亚洲商业街营销顾问方案(合富辉煌，经典老报告)-228 页
- 商业街：昆明钱江置业老街中期营销策划报告(上海派顿咨询)2007-52 页
- 商业街：昆明王旗营项目商业街营销概念案(群英机构)2007-82 页
- 商业街：洛阳顺驰洛龙新区 15#地块项目风情商业街和公园化社区整体开发战略报告(凌峻地产，经典老报告)-177 页
- 商业街：南京建邺区江东门地区商业策划方案(合富辉煌)2006-120 页
- 商业街：南京温州商业街全程营销企划报告市场分析篇(优派克思)2008-91 页
- 商业街：南宁锦绣花园·恋城 BLOCK 街区商业定位战略 2007-84 页
- 商业街：山东烟台雪玉花苑商业物业市场定位与营销策划报告(汇博行)2006-83 页
- 商业街：上海南汇区域商业中心项目策划推广报告(汉宇地产顾问)2008-109 页
- 商业街：上海浦东世纪花园二期国际商业街销售讲义(同策咨询)2006-131 页
- 商业街：上海浦东中邦金座商业街包装方案(含平面)2007-81 页
- 商业街：上海松江新城地铁站商业项目市场定位报告 2006-42 页
- 商业街：上海夏朵园商业街策划报告(天启&开启，经典老报告)-83 页
- 商业街：上海友力投资三林商业项目业态定位报告(鲲鹏策划)2007-80 页
- 商业街：深圳金地置业心海·锦龙商业街营销执行报告 2007-99 页
- 商业街：深圳万科城风情商业街商铺营销推广总纲(经典老报告)-71 页
- 商业街：深圳中信地铁商业项目营销策划报告(世联，经典老报告)-140 页
- 商业街：石家庄女性时尚商业地产项目策划案(鼎杰)2006-78 页
- 商业街：四川南充外滩 1 号欧陆风情商业街&国际商务居住区概念性构想(成都上品时尚)2008-116 页
- 商业街：苏州美欣商业街项目操作思路提案报告(含平面)2006-49 页
- 商业街：天津鼓楼西街 3#地商业街市场定位及推广策略 2007-70 页
- 商业街：天津老城厢项目 2#地块商业定位建议(中新集团)2007-64 页
- 商业街：天津中新宜兴埠地铁上盖商业项目初步定位(上古地产)2007-72 页
- 商业街：武汉光谷·世界城商业步行街定位和招商策划报告 2006-81 页

- 商业街：武汉汉口历史风貌区恢复性改造立意思考(香港置业国际)2006-92 页
- 商业街：武汉市汉正街商业项目商圈调研及市场定位报告 2008-73 页
- 商业街：西安万国时代复合商业项目定位报告(博远商业)2007-103 页
- 商业街：燕郊天洋城核心商业街设计建议(世联，经典老报告)-166 页
- 商业街：宜昌商业步行街细分业态定位可行性分析报告(世方商业地产顾问)2007-73 页
- 资料专题：MALL 与商业街资料文集 2006-286 页
- 资料专题：成功的商业街开发案例解析(决策)-85 页
- 资料专题：城市商业步行街公共设施研究-98 页
- 资料专题：历史文化街区商业业种筛选原则及流程(世联)-11 页
- 资料专题：商业街定位与研究 2007-66 页
- 资料专题：上海商业街、MALL 案例(新启投资)2008-63 页

17、社区商业、商业裙楼策划资料集

- 社区商业：安徽池州汇景碧水康城商业调研分析与初步定位(天际顾问)2006-110 页
- 社区商业：北京青年汇佳园商业部分产品定位报告(中新集团)2007-81 页
- 社区商业：北京融科橄榄城商业市场定位报告(伟业顾问)2006-70 页
- 社区商业：北京天鸿宝业回龙观商业项目报告(蓝图地产)2006-111 页
- 社区商业：北京星河城三期商业策划报告(经典老报告)-74 页
- 社区商业：长沙中信新城首期物业商业配套发展建议(合富辉煌)2008-114 页
- 社区商业：成都万科魅力之城商业产品建议报告(全心策划)2007-162 页
- 社区商业：成都迎宾大道万科项目商业版块推广方案 2007-81 页
- 社区商业：东莞未来世界花园商业项目策划报告(英联不动产)2006-72 页
- 社区商业：广州黄埔乐捷图广场商业营销策划案(合富辉煌)2006-67 页
- 社区商业：杭州绿城春江花月三期商铺市场调查、业态分布定位建议及营销推广方案 2006-40 页
- 社区商业：杭州社区商业发展专题及“滨江月明路地块” Living Mall 项目可行性研究报告 2008-58 页
- 社区商业：惠州玉兰花园裙楼商业策划报告(众厦地产)2007-71 页
- 社区商业：江苏邳州金陵置业项目商业市场研究及规划销售建议(上略优术顾问)2008-71 页
- 社区商业：江苏吴江嘉鸿国际商业部分策划思路及剩余商铺策划(上海正源)2008-155 页
- 社区商业：江苏盐城国飞尚城 A 区商铺推广提案(前线机构，含平面)2007-48 页
- 社区商业：荆州金江宝邸首席江景住宅&中高档建材市场项目市场策划报告(上海铭扬)2008-113 页
- 社区商业：南昌世纪风情社区商业定位报告(天睿文化传播)2006-68 页
- 社区商业：南京实达滨江奥体城商铺租售代理方案(新润城置业顾问)2008-59 页
- 社区商业：上海复地北桥城商业定位报告(策源机构)2007-42 页
- 社区商业：上海九亭贝沙湾三期商业定位报告(同策咨询)2007-46 页

- 社区商业：上海盛世新江湾社区商业 1 期整体策划报告 2008-176 页
- 社区商业：深业龙岗坪山项目前期商业发展报告(慧通行)2007-86 页
- 社区商业：深圳百仕达花园五期商场项目-商场顾问终期报告(仲量联行，经典老报告)-183 页
- 社区商业：深圳建设集团东方沁园一期商业营销代理标书(尊地地产，含平面)2006-115 页
- 社区商业：深圳龙岗区东方沁园社区商业策划方案(美格行)2006-61 页
- 社区商业：深圳南山区深蓝季节商业部分营销推广执行报告(美格行)2007-66 页
- 社区商业：沈阳西山项目策划思路商业裙楼提案 2008-66 页
- 社区商业：天津顺驰又壹城商铺全年操作思路(顺驰销售企划部)2006-109 页
- 社区商业：万科城社区型商业开发运作模式启示录(世联)-171 页
- 社区商业：武汉中北领秀商业裙楼整合推广策划提案(高盛地产)2006-100 页
- 社区商业：武汉中北领袖 2 期商业部分定位思考(德思勤)2006-87 页
- 社区商业：厦门汇景新城中心(商铺)营销推广实操方案(旭辉国际)2008-92 页
- 社区商业：云南文山东风东路 12 组团商铺推广提案(世联伟业，含平面)2008-47 页
- 社区商业：张家口清河湾项目全案策划报告(含商业)(中广信)2007-89 页
- 社区商业：郑州圣菲城(商业部分)市调定位报告(希瑞顾问)2007-184 页
- 资料专题：城市边缘大型居住区商业模式研究(世联)2007-22 页
- 资料专题：七十一连锁便利店选店要求拓展流程等-多个文档
- 资料专题：社区商业操作手册(汉略地产研究中心)2006-106 页
- 资料专题：社区商业成功招商与高效推广(飙马机构)2007-44 页
- 资料专题：社区商业开发经营研究 2007-47 页
- 资料专题：社区商业专题研究报告(世方商业地产顾问)2007-157 页
- 资料专题：深圳商业裙楼调研报告(世方商业地产顾问，老报告)-121 页

18、写字楼、商务中心策划资料集

- 写字楼：北京 CBD 国际财源中心写字楼价值体系整合沟通(深圳尽致)2006-104 页
- 写字楼：北京 CBD 万通地产甲级写字楼行销传播策略(唐都，含平面)2006-107 页
- 写字楼：北京东直门交通枢纽项目(写字楼部分)前期定位及可行性论证报告(九力顾问)2007-121 页
- 写字楼：北京国融大厦商务综合体项目市场研究及产品定位报告(中原地产，经典老报告)-81 页
- 写字楼：北京汇合楼综合项目创意商务&创意商业定位策略报告(思源顾问)2007-73 页
- 写字楼：北京盛合国际中心写字楼广告推广构想(浩文世纪，含平面)2007-69 页
- 写字楼：北京玺萌国际中心写字楼项目整合推广策略(浩文世纪，含平面)2007-112 页
- 写字楼：北京中奥国际大厦写字楼运营推广策划报告终稿 2006-102 页
- 写字楼：长沙 BOBO 天下城·CTA 财富中心写字楼项目整合营销推广方案 2007-58 页
- 写字楼：长沙嘉盛超高层可行性论证及项目建议书(五环国际)2007-37 页
- 写字楼：成都城南高投国际大厦写字楼整合营销提案(含平面)2007-113 页
- 写字楼：大连国际金融中心写字楼营销推广执行报告(中大恒基)2007-91 页
- 写字楼：东莞高端写字楼星耀国际策略构想中标案(深圳夺目广告，含平面)2006-102 页
- 写字楼：东莞鑫城大厦写字楼营销推广策略提案(中原地产)2006-42 页
- 写字楼：哈尔滨创展国际写字楼项目 3T 营销攻略策划报告 2007-51 页
- 写字楼：海口海湾国际大厦整合营销推广策略报告(浙江动力咨询，含平面)2007-154 页
- 写字楼：杭州环贸中心写字楼营销推广案(嘉恒广告，含平面)2007-78 页
- 写字楼：杭州钱江新城荣安大厦写字楼营销策划报告 2008-116 页
- 写字楼：合肥和嘉国际广场写字楼营销推广策略提案(和声机构，含平面)2007-89 页
- 写字楼：合肥苏豪时代商务广场营销策略(金座标)2007-81 页
- 写字楼：惠州大隆中心广场写字楼项目定位报告(世联顾问)2008-71 页

- 写字楼：江苏常州世贸中心年度营销报告(合富辉煌)2007-51 页
- 写字楼：江苏昆山花桥商务城中泰大厦行销推广报告 2007-51 页
- 写字楼：南昌红谷滩地标写字楼泰耐克金融大厦策划报告(建华顾问)2006-96 页
- 写字楼：南昌泰耐克国际金融大厦总体营销策划提案(同致行)2006-80 页
- 写字楼：南昌中航国际广场甲级写字楼&四星酒店营项目营销推广案 2008-76 页
- 写字楼：南京海通大厦商务楼项目整体策划方案 2007-108 页
- 写字楼：宁波南部商务区 4-E 地块奥丽赛商务楼项目企划报告推广初案(21 世纪不动产)2007-64 页
- 写字楼：宁波万达广场写字楼、酒店式公寓项目策划方案 2006-88 页
- 写字楼：宁波中基综合商务楼项目策划提案(卓越地产，含平面)2007-151 页
- 写字楼：上海财富国际广场首席商务财富综合体营销报告(策源机构)2007-85 页
- 写字楼：上海复城国际营销推广提报(策源机构)2006-63 页
- 写字楼：上海洛克双喜国际广场营销策划方案(上海 TOP)2006-80 页
- 写字楼：上海南汇绿地峰汇商务广场全程营销策划报告 2008-120 页
- 写字楼：上海浦桥福华二期写字楼项目营销策划报告(策源顾问)2008-107 页
- 写字楼：深圳大中华国际交易广场导向标识系统设计提案(陈绍华设计公司，含平面)2007-66 页
- 写字楼：深圳诺德中心商务楼销售执行报告(世联顾问，经典老报告)-95 页
- 写字楼：深圳万润大厦写字楼项目整合推广策略案(神美广告)2006-87 页
- 写字楼：四川绵阳澳斯顿国际广场市场调研分析报告(全心策划)2006-164 页
- 写字楼：苏州中新写字楼项目市场研究&项目定位分析(上海智旭&联旭)2007-72 页
- 写字楼：天津滨海新区 CBD 区中钢国际广场项目发展方向初步判断(世联顾问)2007-36 页
- 写字楼：天津滨海浙江大厦写字楼项目市场研究报告(思源顾问)2007-407 页
- 写字楼：天津市富顿商业大厦市场调研报告 2008-152 页
- 写字楼：天津泰丰渤海创智中心广告推广建议书(达能新广告，含平面)2006-189 页
- 写字楼：无锡天诚大厦商务楼产品诊断及建议报告(金丰易居)2007-69 页

- 写字楼：西安中铁·天创写字楼项目营销策划方案(地平线机构)2007-185 页
- 写字楼：郑州宏远·中华大厦写字楼项目市场推广企划案 2007-90 页
- 商务中心：北京朝阳区孙河村 300 亩项目国际商务园策划定位报告(思品顾问)2008-150 页
- 商务中心：北京通州商务园项目推广策略方案(世纪瑞博)2007-57 页
- 商务中心：北京亿阳杏石口项目低密度商务园区定位及物业发展建议稿(世联，经典老报告)-121 页
- 商务中心：长沙中顺国际广场商务综合体项目营销策略报告(大臧组)2007-82 页
- 商务中心：成都航空城牧马山新城航都商谷战略策划报告(王志纲)2006-161 页
- 商务中心：成都泰达新城青城山项目中央商务运动区规划概念思考(合富辉煌)2007-105 页
- 商务中心：鄂尔多斯太阳城商务中心项目产品全案策划(大国机构)2007-135 页
- 商务中心：广州保利国贸中心会展复合经济圈项目 07 年概念思路(博思堂，含平面)2007-106 页
- 商务中心：杭州东部国际商务中心发展顾问提案(成全机构)2007-76 页
- 商务中心：杭州中都·孵化创业中心市场定位及营销推广案(锋芒机构，含平面)2007-100 页
- 商务中心：宁波均胜生态商务岛项目第二阶段产品定位报告(同策)2007-105 页
- 商务中心：上海静安苏州河滨河区办公商业项目市场研究及定位报告(基强联行)2008-85 页
- 商务中心：上海置业绿洲湖畔商务港项目整体营销推广案(金午置业)2007-109 页
- 商务中心：深圳中国国际电子信息产品会展与商务中心可行性研究报告(赛迪顾问)2007-335 页
- 商务中心：苏州港龙·吴中苏蠡路综合商务区项目市场调研、定位和企划报告(苏州瑞联行，含平面)2007-161 页
- 商务中心：天津弘泽国际高端商务综合体营销推广策略(北京瑞得)2007-75 页
- 资料专题：北京中关村总部基地案例分析(励锐地产)2007-50 页
- 资料专题：二、三线城市如何开发写字楼物业(戴德梁行)2007-146 页
- 资料专题：上海中邦 MOHO 全新商务模式解读和复城国际案例解构(励锐地产)2008-49 页
- 资料专题：上海总部基地研究分析(励锐地产)2007-49 页
- 资料专题：写字楼经典案例解读(决策)2006-73 页

19、酒店物业策划资料集

- 酒店物业：北京 A 座个性化酒店发展方向分析报告(世纪皓产)2007-45 页
- 酒店物业：北京安福大厦写字楼和商业酒店前期定位发展报告(世联顾问，经典老报告)-170 页
- 酒店物业：北京昌平二街酒店商业项目市场分析与定位报告(华高莱斯)2006-72 页
- 酒店物业：北京金融街通程国际酒店写字楼项目策划报告(伟业顾问，经典老报告)-75 页
- 酒店物业：北京丽都饭店改扩建工程咨询项目建议书(新华信)-103 页
- 酒店物业：长沙新时空康年大酒店投资研究报告(泰和顾问)2006-60 页
- 酒店物业：成都麓山国际待建五星级酒店市场和经济可行性调研报告(HVS 咨询公司)2007-93 页
- 酒店物业：佛山丽致超五星级国际品牌酒店奠基开工典礼策划方案(合众演意广告，含平面)2007-62 页
- 酒店物业：广州财润鹊桥五星级酒店写字楼可研报告书(财润投资)2007-70 页
- 酒店物业：海南西海岸前沿大酒店项目收购可行性分析报告(广东慧谷城市策略)2007-59 页
- 酒店物业：湖北宜城中宜鲤鱼湖旅游地产项目酒店部分概念性规划(赛思顿特)2007-134 页
- 酒店物业：湖南怀化华天五星级产权式酒店整合推广案(新路标，含平面)2006-105 页
- 酒店物业：湖南益阳华天大酒店产权酒店部分营销策划报告(新路标)2006-50 页
- 酒店物业：湖州航道管理局员工培训中心酒店项目提案(合富辉煌)2007-166 页
- 酒店物业：湖州项目酒店产品计划建议(上实地产)2007-56 页
- 酒店物业：宁波江北金港大酒店改造与扩建项目全案策划报告 2007-51 页
- 酒店物业：青岛上实五星级酒店项目初步策划报告(华盛国际)2006-83 页
- 酒店物业：上海崇明岛金茂集团拟建五星级酒店市场及财务可行性研究(浩华酒店顾问)2007-62 页
- 酒店物业：上海国信长宁区酒店项目前期市场调研可行性分析及定位报告(凯莱国际酒店公司)2007-70 页
- 酒店物业：上海嘉定唐朝大酒店项目策略思考(中原地产)2006-45 页
- 酒店物业：上海九久松江区拟建酒店项目市场及财务可行性研究报告(浩华管理顾问)2007-69 页

- 酒店物业：上海如家经济型连锁酒店市场调研报告(新生代市场研究)2006-74 页
- 酒店物业：深圳星河丽兹卡尔顿酒店项目前期策划报告(同致行，经典老报告)-146 页
- 酒店物业：苏州同里静思园五星级酒店项目市场定位报告(国中机构)2006-62 页
- 酒店物业：天津顺驰 18 亿产权式观山酒店商业项目策划案(帝十三)2005-111 页
- 酒店物业：温州五洲国际大酒店全案策划报告(亿和)2005-175 页
- 酒店物业：武汉金银湖人大会议中心地块规划超五星级酒店策划方案(武汉桥建集团)2008-66 页
- 资料专题：2007 中国经济型酒店行业年度报告(盈蝶)2007-91 页
- 资料专题：地产新宠—产权酒店开发经营初探(决策)-21 页
- 资料专题：经济型酒店发展模型建模及分析(新生代市场研究)2006-26 页
- 资料专题：经济型酒店经营初探(决策)
- 资料专题：世界精品酒店案例研究(九洲远景)2008-23 页
- 资料专题：五星级酒店全套管理手册-356 页
- 资料专题：中国经济型饭店调查报告(中国饭店协会)2007-36 页
- 资料专题：中国酒店设计大系(电子图书)-246 页

20、旅游地产策划资料集

- 旅游地产：北京怀柔山水天地旅游商业项目定位及物业发展建议(世联顾问)2007-105 页
- 旅游地产：成都极地海洋世界商业定位及业态规划建议书(全心策划)2007-83 页
- 旅游地产：成都新城股份青城山复合旅游地产项目发展策划服务书(仁智顾问)2007-123 页
- 旅游地产：成都置信国色天乡二期云湖天乡·国际休闲度假产业区策划报告 2008-132 页
- 旅游地产：慈溪雅戈尔达蓬山旅游度假区推广执行方案 2008-94 页
- 旅游地产：打造中国首个中外文化交流示范区—昆明滇池项目整体定位与发展战略(世联)2007-122 页
- 旅游地产：都江堰青城山国际休闲度假旅游区规划报告(大地奇创)2006-112 页
- 旅游地产：富春江国际休闲度假区总体规划策划定位书终稿(戴德梁行，经典老报告)-221 页
- 旅游地产：广州从化温泉山庄项目整合定位策略研究报告 2006-91 页
- 旅游地产：桂林湿地憩园项目策略总案(采纳创意)2007-158 页
- 旅游地产：桂林兴安灵渠景区旅游开发整体思路和项目纲要(瑞宸旅游置业)2007-57 页
- 旅游地产：海南临高波莲镇休闲农业总体发展策略规划设计 2006-92 页
- 旅游地产：海南省旅游产业与旅游地产发展深度调研报告(同致行)2008-67 页
- 旅游地产：海南香水湾海景旅游地产项目营销思路(永泰红礴，含平面)2007-83 页
- 旅游地产：邯郸东武仕水库旅游地产项目整体策划案(中联行、完美企划)2007-91 页
- 旅游地产：河北易县景区 7500 亩地块综合发展策划演示报告 2007-124 页
- 旅游地产：黄山市香溪谷旅游度假区建设项目可行性研究报告(安徽科技咨询中心)2006-79 页
- 旅游地产：丽江金凯广场商业旅游项目后期营销建议案(正奇地产)2007-55 页
- 旅游地产：南昌永惠漫谷山地休闲度假胜地营销策略报告(建华地产)2007-72 页
- 旅游地产：南充千年绸都第一坊策划方案(成都上品时尚)2008-159 页
- 旅游地产：南京钟山外缘景区旅游度假区休闲运营策划(科特勒顾问，经典老报告)-145 页

- 旅游地产：秦皇岛乐岛海洋公园创新营销策划全案实录 2007-41 页
- 旅游地产：青岛海泉湾温泉度假项目策划报告(阿特金斯)2007-97 页
- 旅游地产：三亚海棠国际复合旅游地产项目营销方案(同策咨询)2007-101 页
- 旅游地产：三亚金元集团旅游地产项目市调成果及初步思路沟通(世联顾问)2007-130 页
- 旅游地产：三亚天涯黎家旅游度假区策划案(ARTX 同轩国际)2007-80 页
- 旅游地产：山东胶南小珠山旅游&文化创意地产项目可行性研究报告 2008-138 页
- 旅游地产：山东蓬莱旅游地产项目可行性研究报告(远卓顾问，经典老报告)-93 页
- 旅游地产：深圳禾田居大鹏项目东部慢城综合性体验度假前期策划顾问报告(世联，经典老报告)-135 页
- 旅游地产：唐山新戴河打网岗海岛旅游度假区项目整体定位与发展战略(世联，经典老报告)-115 页
- 旅游地产：西安楼观台道文化旅游度假区项目策划方案 2006-67 页
- 旅游地产：西安曲江通易坊营销推广年前十天策划提案(品高策划)2007-42 页
- 旅游地产：香港竹嵩湾主题公园基建 - 迪士尼乐园梦幻之旅(泛亚环境)-107 页
- 旅游地产：宜兴江南水乡旅游地产项目前期顾问报告(星彦地产)2007-126 页
- 旅游地产：云南香格里拉藏族特色旅游商业街区产品策划报告(凌峻地产)2007-44 页
- 旅游地产：中航集团南昌八大山人景区项目全程策划报告(聚智堂)2007-221 页
- 旅游地产：重庆璧山凤湖仙山旅游地产项目前期策划终稿 2006-94 页
- 旅游地产：重庆欢乐森林度假村项目策划方案(强浪地产)2008-126 页
- 资料专题：滨海旅游地产的开发设计综述(五合国际)2008-90 页
- 资料专题：城界消失·旅游地产(世联，电子图书)-96 页
- 资料专题：华侨城旅游地产开发模式研究(决策)-20 页
- 资料专题：旅游度假村项目研究和定位思路框架(世联顾问)2006-60 页
- 资料专题：旅游区域开发顾问经验分享(世联顾问)2007-36 页
- 资料专题：王志纲旅游项目策划工作模块(王志纲)-70 页
- 资料专题：亚太地区滨海度假村简介及业态分析 2007-131 页

资料专题：中国旅游地产专项课题报告(决策)2007-200 页

21、专业市场策划资料集

- 专业市场：安徽池州国际汽车城营销推广方案 2008-59 页
- 专业市场：安徽宣城建材装饰城项目研发报告 2007-71 页
- 专业市场：滨州华夏伟业浙江大市场项目全程营销策划方案(上海金贝，含平面)2007-147 页
- 专业市场：郴州中南国际物流港项目可行性研究报告 2006-74 页
- 专业市场：大连金州永乐绿色农产品物流中心项目市场研究及产品策划报告(凌峻地产)2006-67 页
- 专业市场：东莞市道滘镇酒店用品专业市场发展策划(珠江恒昌)2007-95 页
- 专业市场：福建莆田中国国际木业展示贸易中心营销策划报告(中宏地产)2006-94 页
- 专业市场：广州国际玩具礼品城销售推广建议(美联物业)2007-54 页
- 专业市场：广州锦恒国际汽车配套服务专业市场策划报告(聚贤庄)2006-71 页
- 专业市场：杭州 6000 亩农副产品物流中心项目推广策划案(海虹品牌机构)2007-179 页
- 专业市场：杭州中侨国际服装城环境分析与项目定位报告 2007-83 页
- 专业市场：湖南湘潭众一·宜美家居生活广场整体策划报告(深圳创野顾问)2007-64 页
- 专业市场：惠阳中恒世纪市场研究和后家装专业市场商业定位报告(同致行)2006-163 页
- 专业市场：惠州金山湖装饰商城营销整合推广报告(深圳世方商业地产顾问)2007-91 页
- 专业市场：江苏常熟亿丰华东电子城项目营销报告(嘉房投资，含平面)2005-112 页
- 专业市场：江苏南通高迪晶城精品家装市场项目营销推广报告(金丰易居)2008-71 页
- 专业市场：江苏吴江万亚国际纺织中心前期策划报告(恒基顾问，含平面)2006-82 页
- 专业市场：南京明发华东国际城大型专业市场项目市场调查和定位报告 2006-161 页
- 专业市场：南宁金桥农产品批发市场建设项目可行性研究报告(威宁)2006-163 页
- 专业市场：宁夏银川塞上文化城项目营销推广案(信建行)2008-52 页
- 专业市场：钦州北部湾国际建材商贸城整合推广传播执行策略方案 2007-75 页

- 专业市场：秦皇岛海港区海鲜批发市场策划书 2007-144 页
- 专业市场：青岛吕家庄商业项目市场分析和国际玩具城定位报告 2007-64 页
- 专业市场：青岛中韩国际小商品城正式汇报(定位部分)(合富辉煌)2008-140 页
- 专业市场：上海家纺城营销构思(安佳置业)2007-51 页
- 专业市场：上海青浦国际小商品城项目营销策略初步方案 2005-181 页
- 专业市场：上海文峰金亿家居项目整合策划方案(财智商业地产机构)2006-86 页
- 专业市场：深圳铭豪家居中心策划报告 2006-97 页
- 专业市场：桐乡环贸中心羊毛衫市场项目营销初步(嘉恒广告，含平面)2007-78 页
- 专业市场：潍坊奎文区商业项目建材家具市场定位报告 2006-63 页
- 专业市场：西安康复路批发市场项目营销策划方案 2006-79 页
- 专业市场：阳泉晋东家居建材博览中心初步策划方案(惠智联行)2008-75 页
- 专业市场：郑州中原百姓生活广场(小商品市场)全案营销策划竞标方案(微风社)2007-59 页
- 专业市场：重庆西南建材商城推广方案 2006-91 页
- 专业市场：淄博中国陶瓷科技城战略规划 2006-117 页

22、创意地产、工业地产策划资料集

- 创意地产：安徽芜湖新华 958 创意产业园项目定位策划案(上实顾问)2008-103 页
- 创意地产：北京顺义华夏文化产业基地项目整体定位研究报告(世联顾问)2007-94 页
- 创意地产：北京西山创意产业园区营销推广思路整合(伟业顾问)2007-68 页
- 创意地产：成都牧马山天府国韵文化产业园推广运营策划案 2007-75 页
- 创意地产：成都上锦美地创意地产项目营销推广全案(嘉尚俊唐，含平面)2007-139 页
- 创意地产：创意地产研究(罗素城策)-143 页
- 创意地产：南京市幕府山曙光地块创意产业园规划思路 2007-89 页
- 创意地产：青岛中少上扬动漫基地项目整体定位与发展战略研究(世联顾问)2007-128 页
- 创意地产：三亚创意新城发展战略构思(中兴集团)2006-173 页
- 创意地产：山东栖霞台湾农民创业园策划案(王志纲)2007-164 页
- 创意地产：上海 SVA 田林创意产业园区发展定位与概念性规划(亚特金斯)2007-90 页
- 创意地产：上海创意地产专题研究(世联顾问)-67 页
- 创意地产：上海富春旧仓库改造创意地产项目建议报告(策源机构)2006-101 页
- 创意地产：上海静安区文化艺术岛项目策划概念方案-58 页
- 创意地产：上海中国电子信息园区策划及服务研究方案(港联)2008-95 页
- 创意地产：天津武清河西务“中国艺术家”聚集区概念性规划设计-63 页
- 创意地产：西安天地源创意产业园发展概念策划(珠江恒昌)2006-237 页
- 工业地产：成都 EOD 生态经济产业示范区项目全程推广策划报告(成都广告)2006-53 页
- 工业地产：成都合智青羊工业园物业管理方案(合智物业)-46 页
- 工业地产：成都彭州威亨工业港规划报告和营销推介思路(四川大学)2006-47 页
- 工业地产：大连软件园区域整合营销定位与各地块初步定位(世联，经典老报告)-98 页

- 工业地产：合肥深港数字产业园项目决策定位(华夏伟业·上海金贝)2007-40 页
- 工业地产：江苏昆山软件园战略定位与整合营销传播项目建议书(赛迪顾问，经典老报告)-95 页
- 工业地产：江苏徐庄软件产业园前期策划顾问报告(戴德梁行)2006-164 页
- 工业地产：上海宝山都市产业园区产业定位和发展规划(复旦大学管理学院)-156 页
- 工业地产：上海工业地产评测研究(浦东、南汇、奉贤、青浦)2007-102 页
- 工业地产：上海临港产业园区规划发展咨询报告(科尔尼)-99 页
- 工业地产：上海浦江智谷全案策划(美地行、国中机构)2006-113 页
- 工业地产：上海中欧国际工业商城营销案(策源)2007-70 页
- 工业地产：苏州工业园区中新合作区二期详规-202 页
- 工业地产：武汉国际纺织城战略策划案 2006-60 页
- 工业地产：武汉汉派轻工城营销策划报告(傲仑代理)2006-48 页
- 工业地产：西安浐灞生态区发展总体策划报告 2006-339 页
- 工业地产：湛江临港工业园区可行性研究报告(中国社科院工业经济研究所，经典老报告)-131 页
- 资料专题：北京、天津、上海都市型工业园区和工业地产专题研究-97 页
- 资料专题：工业地产财务成本分析-Excel 电子文档
- 资料专题：工业地产发展解析(决策)-42 页
- 资料专题：工业地产开发模式研究-41 页
- 资料专题：工业地产投资指南概述 2007-34 页
- 资料专题：工业地产研究资料集锦-多个文档
- 资料专题：工业地产政策观点研究-55 页
- 资料专题：工业园的开发实例及招商操作细节培训资料集-24 个文档
- 资料专题：关于工业地产的深度探讨 2007-60 页
- 资料专题：世界知名科技工业园区研究(毕博)2006-69 页
- 资料专题：中国工业地产市场调查报告 2008-45 页

23、商业地产招商、商业地产理论资料集

- 商业地产理论：大型商业地产开发指南(决策)2006-60 页
- 商业地产理论：第四代商业模式价值报告(北京中坤)-47 页
- 商业地产理论：高标准公厕与商业适应性研究及规划设计建议(世联)-186 页
- 商业地产理论：困扰商业地产开发商的几个问题及解决方案(鑫海智桥)-30 页
- 商业地产理论：商业地产的操盘策略与商圈研究(人民大学房地产研究中心)-90 页
- 商业地产理论：商业地产的全面风险管理应用研究 2007-89 页
- 商业地产理论：商业地产实战手册-103 页
- 商业地产理论：商业地产项目活动策划手册(华联综超)-114 页
- 商业地产理论：商业地产研究专辑(珠江恒昌)2007-52 页
- 商业地产理论：商业地产知识培训-45 页
- 商业地产理论：商业地产专题深度研究(决策)2006-71 页
- 商业地产理论：商业房地产操盘实务-38 页
- 商业地产理论：商业房地产市场投资分析实务 2006-264 页
- 商业地产理论：商业房地产项目投融资与运营管理(电子图书)-214 页
- 商业地产理论：商业物业的开发(恒隆亚太)2007-63 页
- 商业地产理论：商业选址研究大全(仲量联行)2006-109 页
- 商业地产理论：中国商业地产运营(电子图书)--353 页
- 商业地产招商：安徽淮南上东锦城商业项目业态定位招商修正(卓越地产)2007-35 页
- 商业地产招商：东莞华润超级广场二期整体招商推广策略(香港派帝国际广告)2007-78 页
- 商业地产招商：贵阳金阳购物广场项目招商及营销推广方案暨财务分析报告(旭辉国际机构)2006-152 页
- 商业地产招商：杭州绿城百合天地招商策划方案(中房智本)2007-51 页

- 商业地产招商：杭州筑境风情商业街招商策划方案(精锐广告)2006-43 页
- 商业地产招商：吉林市中心商业区大型商业 MALL 商业策划、招商、销售、管理运营代理竞标 2006-61 页
- 商业地产招商：金地名津深圳商业招商定位提案(世华置业)2007-57 页
- 商业地产招商：昆山东新商业街招商服务及全程推广方案完稿(联众机构)2006-108 页
- 商业地产招商：昆山花桥永泰大厦招商策划报告书(苏州诺亚咨询)2007-66 页
- 商业地产招商：宁乡大玺门商业项目营销策略总纲和招商方案(同致行)2007-133 页
- 商业地产招商：青岛国际服装城招商策划案(圣裕丰策划)2007-70 页
- 商业地产招商：上海宝山康桥水都社区商业中心招商方案 2007-26 页
- 商业地产招商：上海机电城招商企划提案 2007-54 页
- 商业地产招商：上海松江泰晤士小镇主题商业街招商计划书(北京中联启航)2006-126 页
- 商业地产招商：深圳 IA Mall 招商~开业阶段传播推广策略(含平面)2008-121 页
- 商业地产招商：深圳丰盛町地下阳光街招商方案(世联)2007-24 页
- 商业地产招商：深圳金地名津招商引资第三阶段报告(深略市场研究推广)2008-108 页
- 商业地产招商：深圳桃源居大型物业招商业方案(中原地产)2006-25 页
- 商业地产招商：盛泽东盛步行街招商计划书 2006-58 页
- 商业地产招商：天津湾商业项目招商手册(思源顾问)2007-84 页
- 商业地产招商：扬州京华城中城“东方娱乐第一 MALL”暨 CBD 招商策划报告(罗素城策)2006-214 页
- 商业地产招商：张家港王府广场商业步行街项目招商策略报告(泛地和联)2006-62 页
- 商业地产招商：郑州上街亚星奥特莱斯购物广场招商暨意向选铺会提案 2007-72 页
- 商业地产招商：郑州亚星奥特莱斯购物广场招商开业策划方案(恒辉机构, 含平面)2007-123 页
- 资料专题：超详细全国各行业商企招商资料集锦-多个文档
- 资料专题：成功商业地产案例(中原)-57 页
- 资料专题：大型商业物业目标主力店招商要点(世联)-30 页
- 资料专题：肯德基、易初莲花、铜锣湾、苏宁、雅芳等数十家著名商企加盟开店选址要求-191 页

资料专题：商业项目招商业务谈判及流程培训手册(中原)-41 页

资料专题：数百家国内外知名商家的品牌简介及扩张需求-114 页

资料专题：突破商业地产开发瓶颈—商业地产成功招商攻略-13 页

资料专题：招商全攻略—海内外 300 大知名商业零售品牌大全(新地产)2007-266 页

资料专题：招商实战之租金水平与业态规划 2007-48 页

24、房地产价格策略专题资料集

- 价格策略：北京长河玉墅价格策略(伟业顾问)-66 页
- 价格策略：北京复地·湾流汇二期价格策略报告(世联)2007-53 页
- 价格策略：北京复地湾流汇二期别墅价格策略报告(世联)2007-53 页
- 价格策略：北京温榆河高端别墅东方普罗旺斯年度销售总结与二期价格策略(庞博国际)2006-119 页
- 价格策略：成都高新区·柏南郡项目调查及价格建议(合富辉煌)2007-82 页
- 价格策略：成都天府长城·南熙里项目底部商业调查及价格建议(尺度地产)2007-83 页
- 价格策略：东莞凤来小区价格初判(世联)2007-48 页
- 价格策略：东莞金地·博登湖价格制定及策略分解说明(瑞峰地产)2008-59 页
- 价格策略：东莞金域中央价格策略报告(世联)2006-80 页
- 价格策略：广东惠州金莎花园价格策略及内部认购建议(中原地产)2008-86 页
- 价格策略：海口美源日月城价格策略报告(世联顾问)2006-59 页
- 价格策略：合肥财富广场二期价格报告(世联顾问)2006-50 页
- 价格策略：金地梅龙镇一期价格策略报告(中原)2006-105 页
- 价格策略：临沂开元·上城项目价格策略 2007-54 页
- 价格策略：南昌红谷滩名门世家商铺定价建议报告(新景祥)2007-32 页
- 价格策略：上海富顿项目商业定位及价格建议初步报告(策源机构)2006-58 页
- 价格策略：上海绿城花园景观成本研究报告(南京万科)2007-25 页
- 价格策略：上海美林小城、小上海新城市市场定价及销售建议报告(金丰易居)2007-47 页
- 价格策略：上海市新桥老镇海派青年城项目定价报告(策源)2008-26 页
- 价格策略：上海万科红郡价格制定及推盘策略 2006-47 页
- 价格策略：上海万科金色城品价格制定及开盘方式策划案 2007-30 页

- 价格策略：深圳城市山林·上园销售及价格策略案(中原)2007-91 页
- 价格策略：深圳地王公寓价格报告(世联顾问)2006-45 页
- 价格策略：深圳鸿景翠峰价格策略(世联顾问)2006-79 页
- 价格策略：深圳天健现代城定价方案说明(定稿)(中原地产)2007-84 页
- 价格策略：深圳万科东方尊峪项目均价确定及价格策略(中原地产)2006-28 页
- 价格策略：天津湾商业租金定位报告(思源顾问)2007-64 页
- 价格策略：武汉学府林居二期价格建议报告书(聚星地产)2007-56 页
- 价格策略：新湖明珠城价格策略报告(世联)2007-53 页
- 价格策略：依山地·天地合院首期定价策略 2008-67 页
- 价格策略：漳州建发圣地亚哥商业销售价格研判与策略制定(世联)2008-23 页
- 资料专题：2008 环球房地产估价考试课件及上课笔记(制度、开发)2008-多个录音
- 资料专题：2008 年房地产估价师复习宝典全部资料(电子图书)
- 资料专题：不动产估价：第 11 版 中文简体版(电子图书)-793 页
- 资料专题：产品定价和定价策略—8 种定价法则，助你玩转地产定价-133 页
- 资料专题：房地产策划报告中的经济测算一定价与不确定性分析的基本方法 2006-67 页
- 资料专题：房地产成本估算核算分析管理资料集锦 2006-多个文档
- 资料专题：房地产定价模型及应用(电子图书)2006-170 页
- 资料专题：房地产定价原则与方法(模板)-71 页
- 资料专题：房地产估价师考试案例、策划案例-多个文档
- 资料专题：房地产价格评估(电子图书)-239 页
- 资料专题：房地产项目定价方案合集(住宅 / 商业)2007-多个文档
- 资料专题：估价方法与案例应用(世联顾问)-16 页
- 资料专题：清华大学房地产价格和房地产金融政策 EMBA 课件(徐滇庆)2007-288 页
- 资料专题：世联估价产品服务手册提纲(世联)

资料专题：中海地产内地房地产商品住宅项目销售价格系数制定指引-37 页

25、地产活动策划资料集(节庆、认筹解筹、开盘等)

- 地产活动：“奢华重现”融侨城极品之夜暨融侨城营销中心开放典礼方案(佳诚传播)2007-29 页
- 地产活动：“重庆这座城”摄影作品展活动执行方案(亚美广告)2006-25 页
- 地产活动：长春保利·罗兰香谷开盘策划方案(中原地产)2008-78 页
- 地产活动：成都光电逸港住宅项目系列活动推广方案 2007-55 页
- 地产活动：成都牧山丽景激情西班牙大型系列营销推广活动方案 2007-89 页
- 地产活动：成都天盛·壹中心内部认购总体营销执行方案 2007-31 页
- 地产活动：成都卓锦城欢乐生活节公关活动提案(99 度公关顾问)2006-50 页
- 地产活动：东莞世纪城海悦·中央公馆“皇家园林，独享尊贵”活动策划方案(世纪樱花)2006-50 页
- 地产活动：福州华侨城“故乡之美，国际精神”星光名流之夜策划方案(福建佳诚)2007-36 页
- 地产活动：广州珠江·东岸圣诞节娱乐嘉年华活动方案(深圳决胜策划)2007-42 页
- 地产活动：海南天邑国际花园奠基典礼执行 2008-17 页
- 地产活动：杭州新白马公寓一期认筹方案(世联顾问)2006-10 页
- 地产活动：合肥元一名城中西街开街活动(黑弧奥美)2007-50 页
- 地产活动：嘉兴恒隆广场开盘方案(格信机构)2006-59 页
- 地产活动：开荣耀之门领柳城典范—成都国泰·公园壹号甄藏豪宅盛情绽放(太立德仁)2008-85 页
- 地产活动：绿城宁波绿园社区服务体系研讨会活动方案 2007-37 页
- 地产活动：上海万科工地开放活动操作指引 2007-17 页
- 地产活动：深圳中粮 COLOR 社区开盘全套物料 2007-多个文件
- 地产活动：万科上海区域项目开盘前预控方案指引-多个文档
- 地产活动：无锡华润集团太湖国际社区业主答谢活动(上海联智)2008-36 页
- 地产活动：武汉万科西半岛右岛二区认筹开盘方案(易居中国)2007-17 页

- 地产活动：星河秋交会及星河世纪项目开盘执行方案(终稿)-46 页
- 地产活动：重庆布丁 HOUSE 小户型项目欢乐嘉年华主题活动策划案(含平面)2007-46 页
- 地产活动：重庆龙湖地产俱乐部策划案 2008-39 页
- 地产活动：重庆某楼盘开工庆典策划方案 2008-13 页
- 地产活动：重庆深蓝基良广场开盘公关活动策划方案-22 页
- 资料集锦：会员卡认筹解筹方案集锦(万科金色家园内部认购等 29 套方案)
- 资料集锦：节庆等主题活动方案集锦(北京纳帕溪谷入住庆典等 22 套方案)
- 资料集锦：开盘方案集锦(中海龙湾半岛开盘方案等 32 套方案)
- 资料专题：中国著名房地产企业项目优秀开盘活动策划及实战执行方案 500 例-1522 页
- 资料专题：中海地产房地产项目开盘法 2006-43 页

26、房地产策划营销培训资料集

- 地产培训：21 世纪中国不动产加盟店培训手册-147 页
- 地产培训：“客户体验式”售楼卖场效果策划与实施(上海毕越咨询)2007-86 页
- 地产培训：策划创意与设计整合—锁定楼盘的链条(清华 EMBA)-87 页
- 地产培训：策划情景模拟培训—营销策略与销售准备(世联)-40 页
- 地产培训：策源顾问销售员培训手册-61 页
- 地产培训：成功的项目管理(华为大学)2007-123 页
- 地产培训：传播管理—房地产广告策划沙龙(世联)-112 页
- 地产培训：地产销售职业操盘手册—30 天造就卖楼冠军特训指南(决策)-477 页
- 地产培训：发现你的销售力量-239 页
- 地产培训：房地产策划师认证培训课程之房地产策划创意 2008-149 页
- 地产培训：房地产策略的思想和实操(华邦顾问)-92 页
- 地产培训：房地产的广告推广-41 页
- 地产培训：房地产广告策划与推广(郡原置业)2007-229 页
- 地产培训：房地产经纪人培训教材集 2008-多个文档
- 地产培训：房地产开发必备资料集-218 页
- 地产培训：房地产全案实操策划法—切入法讲座(浙江嘉祥策划)-66 页
- 地产培训：房地产全程策划必杀秘籍 2008-179 页
- 地产培训：房地产全程策划操作技巧与标准及典型案例评析实用手册(电子图书)-630 页
- 地产培训：房地产全程策划手册(S19)-116 页
- 地产培训：房地产全程策划手册(沈阳麦点地产机构)-135 页
- 地产培训：房地产全程营销(瑞尔特)-171 页

- 地产培训：房地产全程营销图表总汇(电子图书)2007-555 页
- 地产培训：房地产市场调研培训-35 页
- 地产培训：房地产投资决策流程及案例分析(决策)2007-45 页
- 地产培训：房地产项目全程策划及成功运作模式全集(电子图书)-1817 页
- 地产培训：房地产销售培训完美教案-87 页
- 地产培训：房地产销售实战指导系列(APEX)-多个文档
- 地产培训：房地产行业项目管理讲义-193 页
- 地产培训：房地产营销的 100 个细节(电子图书)-234 页
- 地产培训：房地产营销魔鬼训练实战全录—南京青年城培训全集(新思维顾问)-111 页
- 地产培训：房地产营销实务(教程)(电子图书)-361 页
- 地产培训：房地产整合推广策略策划基础培训(福仁氏)2007-37 页
- 地产培训：房地产指标解释-33 页
- 地产培训：房地产专业入门速成培训手册-100 页
- 地产培训：房地产最新营销模式—“主题模式营销”培训 2007-341 页
- 地产培训：共赢 2007—“年度营销”的计划与实施 2007-1035 页
- 地产培训：广告基础—圈内圈外 2007-117 页
- 地产培训：华南 MALL 房地产商务礼仪内训资料-76 页
- 地产培训：龙行天下销售人员培训手册-39 页
- 地产培训：楼盘现场成交实战策略破解-14 页
- 地产培训：卖手—冠军推销手册-202 页
- 地产培训：美林置业售楼员培训手册-54 页
- 地产培训：全案销售技能培训-51 页
- 地产培训：深圳中原高级策划师培训之营销执行战前准备(中原地产)2006-99 页
- 地产培训：实战实用的房地产营销之《高效的营销策划》和《破解危盘尾楼》(聚成华企)2007-96 页

- 地产培训：实战型房地产 EMBA 课程精选之策划与设计(电子书)-277 页
- 地产培训：实战型房地产 EMBA 课程精选之工程与营销(电子书)-233 页
- 地产培训：世茂集团关于项目全案推广工作的内部沟通 2007-43 页
- 地产培训：市场调查全攻略-322 页
- 地产培训：市场研究与数据分析(夸克顾问)-115 页
- 地产培训：我爱我家全套入职培训资料 2007-445 页
- 地产培训：物业中介新员工培训手册-63 页
- 地产培训：项目管理师培训课程 2007-227 页
- 地产培训：销售人员培训体系-63 页
- 地产培训：新楼盘销售技巧(21 世纪不动产)-多个文档
- 地产培训：异地操盘模式及手法探讨(中原)2007-25 页
- 地产培训：有效策划法讲座-122 页
- 地产培训：置业顾问培训讲义-35 页
- 地产培训：中国地产之旅—房地产广告创意和包装推广(博思堂)-258 页
- 地产培训：中国热销地产项目全案策划与金牌营销案例大全(电子书)-1395 页
- 地产培训：专家型房地产营销实战经典培训-49 页
- 地产培训：最新房地产全程营销策划与实战全记录(电子书)-1584 页

27、房地产销售流程管理资料集

- 地产销售管理：1+2 联合不动产业务流程和管理制度全套资料-多个文档
- 地产销售管理：21 世纪中国不动产顾客异议问答手册-183 页
- 地产销售管理：案场销售代表培训教材(郑州直线)-142 页
- 地产销售管理：北京长岛澜桥项目销售管理制度(北京浩天基业)-124 页
- 地产销售管理：北京紫金长河销售部管理及经营手册-41 个文档
- 地产销售管理：标准地产销售团队培训常用图表(决策)2007-38 页
- 地产销售管理：标准客户收楼日常管理图表(决策)2007-46 页
- 地产销售管理：标准销售部日常管理制度汇编(决策)2007-84 页
- 地产销售管理：长沙玛依拉山庄营销部全套资料 2006-多个文档
- 地产销售管理：地产项目操盘表格大全-多个文档
- 地产销售管理：泛城中国房地产营销管理纲要-45 页
- 地产销售管理：房地产经纪公司运营整套格式文件集(哈克不动产)-159 个文档
- 地产销售管理：房地产项目销售经理手册(深圳安佳)2006-116 页
- 地产销售管理：房地产销售全过程监控表格集-29 个文档
- 地产销售管理：凤凰城销售部操作手册-多个文档
- 地产销售管理：广州 TUT 本日公司各地工作站销售工作手册-133 页
- 地产销售管理：海南白金海岸项目全套销售管理资料-多个文档
- 地产销售管理：汉中万邦时代广场商业营销团队组织管理内控手册 2007-88 页
- 地产销售管理：合富辉煌销售现场管理手册 2007 版(合富辉煌)-51 页
- 地产销售管理：慧谷城市策略有限公司销售部管理文件汇编 2006-99 页
- 地产销售管理：经典案场管理资料集锦-多个文档

- 地产销售管理：九江信华城市印象销售手册 2007-51 页
- 地产销售管理：南京金基地产销售管理完全操作手册-122 页
- 地产销售管理：侨大投资顾问公司业务部行销规章-52 页
- 地产销售管理：青岛地丰长江中心壹品管家体系置业管家服务运营手册 2006-113 页
- 地产销售管理：青岛楼盘项目营销经理操盘手册-104 页
- 地产销售管理：青岛名流置业售楼处全套表格资料集-多个文档
- 地产销售管理：山水华庭售楼员手册-39 页
- 地产销售管理：上海 EOD 总部湾项目销售招商人员培训方案-94 页
- 地产销售管理：上海保利十二橡树庄园全套销售讲习资料(策源机构，经典老报告)-92 页
- 地产销售管理：上海复地·原墅全套销售讲习资料(策源机构，经典老报告)-177 页
- 地产销售管理：上海新联康标准作业流程-49 页
- 地产销售管理：上实置业集团内部控制管理手册之销售管理制度-76 页
- 地产销售管理：深圳观澜湖高尔夫大宅总部会馆区销售百问终稿(中原地产)2006-30 页
- 地产销售管理：深圳中原地产楼盘销售全程指导(中原地产)-117 页
- 地产销售管理：沈阳辽中近海新城项目全程营销管理文件 2007-多个文档
- 地产销售管理：实用房地产销售流程表格集-199 个文档
- 地产销售管理：售楼处全套培训资料实例-多个文档
- 地产销售管理：顺驰(中国)北京集团营销体系操作手册 2006-65 页
- 地产销售管理：顺驰销售制度-多个文档
- 地产销售管理：苏州市金枫国际项目销售讲义(新优化营销)2007-116 页
- 地产销售管理：苏州鑫苑·湖岸名家营销部管理制度 2007-59 页
- 地产销售管理：苏州中华新城大型住宅项目销讲 2006-112 页
- 地产销售管理：同致行销售管理体系文件集-多个文档
- 地产销售管理：万科公司房地产项目营销节点操作指引及成果标准-47 页

- 地产销售管理：销售宝典—启明花园置业顾问培训手册(名钻机构)2007-209 页
- 地产销售管理：阳光 100 销售表格大全-多个文档
- 地产销售管理：中国金雁汇风景度假楼盘销售部培训手册 2008-171 页
- 地产销售管理：珠海远大集团海湾国际公寓项目营销操作手册 2006-50 页
- 资料专题：地产中介行业发展历程与趋势—深圳门店港式管理实战 2007-48 页
- 资料专题：地产中介行业区域霸主成功秘诀 2007-40 页
- 资料专题：房地产销售积极控制战略(决策)2007-62 页
- 资料专题：房地产销售讲义-96 页
- 资料专题：房地产销售前期准备工作部署(决策)2007-59 页
- 资料专题：骨子里的细节—万科的全客户触点体验-45 页

28、房地产企业管理资料集(行政、工程及人力资源管理等等)

- 企业管理：保利地产重庆公司管理手册·岗位说明 2006-103 页
- 企业管理：保利、绿地、新鸿基等 50 家地产公司组织结构图集-202 页
- 企业管理：北京东丽温泉房地产开发有限公司制度汇编-120 页
- 企业管理：北京富力城开发公司人事管理全套资料 2007-多个文档
- 企业管理：北京中联行房地产经纪有限公司员工手册 2008-58 页
- 企业管理：标准房地产投资决策模块管理表格(决策)2007-35 页
- 企业管理：标准土地获取模块日常管理文件及表格(决策)2007-86 页
- 企业管理：成都蓝光集团管理规范性文件-410 页
- 企业管理：成都置信房地产公司人力资源管理制度-57 页
- 企业管理：大连万达地产人事管理制度手册-44 页
- 企业管理：大型房地产集团关键业务流程(经典规范)2007-73 页
- 企业管理：房地产公司绩效考核与薪酬管理方案-多个文档
- 企业管理：房地产公司组织机构和管理手册-148 页
- 企业管理：房地产集团公司全套管理表格-218 页
- 企业管理：房地产开发公司标书文件范本-30 页
- 企业管理：房地产开发公司行政管理手册-136 页
- 企业管理：房地产开发企业成本核算明细科目资料汇总 2007-多个文档
- 企业管理：房地产开发企业会计制度-46 页
- 企业管理：房地产企业 ISO9000 贯标手册-多个文档
- 企业管理：房地产企业的绩效管理(赛普咨询)2007-72 页
- 企业管理：房地产企业管控模式选择及执行 2007-60 页

- 企业管理：房地产企业管理规章制度全集(电子图书)-2054 页
- 企业管理：房地产企业人事管理制度资料集-多个文档
- 企业管理：房地产企业质量管理手册文件-多个文档
- 企业管理：房地产企业质量体系文件汇编-多个文档
- 企业管理：房地产企业质量与环境管理范例-多个文档
- 企业管理：房地产全流程开发作业指导书-207 页
- 企业管理：房地产项目开发程序-66 页
- 企业管理：房地产行业 100 种常用合同范本-988 页
- 企业管理：富力地产集团合同范本汇编-283 页
- 企业管理：公司人员素质辞典(决策)-50 页
- 企业管理：贵州宏立城集团人力资源操作手册 2007-41 页
- 企业管理：海尔地产集团公司管理制度(北大纵横)-635 页
- 企业管理：海尔地产流程管理手册-642 页.pdf
- 企业管理：海尔地产权责体系手册(Excel 电子表格)
- 企业管理：合生创展集团有限公司人力资源管理办法-64 页
- 企业管理：河北建设集团质量、环境、职业健康安全管理体系程序文件-168 页
- 企业管理：金地房地产公司部分流程-18 页
- 企业管理：金地集团项目招标文件-103 页
- 企业管理：金瀚地产企业管理手册-84 页
- 企业管理：龙湖地产基于素质能力的招聘流程及面试技巧-89 页
- 企业管理：绿城地产综合管理制度汇编-256 页
- 企业管理：绿城集团员工手册 2006 版-13 页
- 企业管理：美林基业责权体系手册和房地产业务流程管理手册-251 页
- 企业管理：某知名房地产开发有限公司管理制度 2008 版-61 页

- 企业管理：南通万城集团中层主管核心管理技能培训课程-148 页
- 企业管理：山东国华时代项目管理制度汇编-89 页
- 企业管理：上海大型地产公司全流程开发作业指导书-207 页
- 企业管理：上海上实城市发展投资有限公司组织管理手册-206 页
- 企业管理：深圳美联物业公司全套表格-132 个文档
- 企业管理：深圳市富通房地产集团公司人事行政制度-多个文档
- 企业管理：深圳中航地产房地产开发业务运作管理模式 2007-85 页
- 企业管理：沈阳居易置业全套行政管理文件-多个文档
- 企业管理：世茂集团人力资源管理手册-81 页
- 企业管理：世通地产管理制度和表格-多个文档
- 企业管理：顺驰员工手册-99 页
- 企业管理：天津泰丰工业园投资(集团)公司组织结构及流程设计报告-239 页
- 企业管理：万达地产经营管理指引和标准表单-376 页
- 企业管理：万达地产业务管理手册-113 页
- 企业管理：万德乾丰地产投资公司组织架构和员工发展项目组织设计-62 页
- 企业管理：万科财务制度资料合集-多个文档
- 企业管理：万科成本管理实践与思考 2007-33 页
- 企业管理：万科成都公司成本部管理资料集-多个文档
- 企业管理：万科地产全程客户关系策略与实践-151 页
- 企业管理：万科房地产新项目发展管理制度-22 页
- 企业管理：万科公司地产项目“七对眼睛”流程管理 2006-多个 PPT 和 Excel 文档
- 企业管理：万科公司治理制度大全-146 页
- 企业管理：万科拿地、前期配套、设计与验收管理规范资料大全 2006-多个文档
- 企业管理：万科企业集团薪资制度-8 页

- 企业管理：万科沈阳公司成本部管理资料集-多个文档
- 企业管理：万科职员手册 2007 版-34 页
- 企业管理：项目绩效考核与管理 2007-109 页
- 企业管理：鑫远集团绩效考核管理制度(上海攀成德)2007-72 页
- 企业管理：雄森地产企业管理手册-204 页
- 企业管理：湛江上景地产全套管理制度和岗位职责 2007-131 页
- 企业管理：浙江某房地产集团公司全套企业管理流程 2007-72 页
- 企业管理：浙江众安房地产公司管理全套文件(北大纵横)-多个文档
- 企业管理：浙商地产集团公司 2007 年企业制度印刷稿-604 页
- 企业管理：中国海外集团有限公司管理制度(早期版本)-554 页
- 企业管理：中国住宅总公司人力资源管理咨询报告(北大纵横)-多个文档
- 企业管理：中远房地产开发有限公司全套制度流程体系 2007-472 页
- 工程管理：标准施工报建日常管理图表(决策)2007-48 页
- 工程管理：房地产工程招投标文件集-多个文档
- 工程管理：工程建设招投标程序和各阶段操作要点-70 页
- 工程管理：工程项目管理(电子图书)-244 页
- 工程管理：工程项目招标投标实务(电子图书)-489 页
- 工程管理：工程造价(电子图书)-355 页
- 工程管理：工程造价热点、难点图解 全国统一建筑工程基础定额应用百例图解(电子图书)-404 页
- 工程管理：工程质量监理(电子图书)-308 页
- 工程管理：国际工程投标案例研究(电子图书)-242 页
- 工程管理：杭州绿园花园高层住宅工程投标书-116 页
- 工程管理：杭州某房地产集团项目开发管理简明手册-53 页
- 工程管理：恒大地产集团工程管理手册 2007-134 页

- 工程管理： 监理技术档案资料编写全套实例-448 页
- 工程管理： 建设工程合同实务指南(电子图书)-635 页
- 工程管理： 建设工程项目管理讲义(郑大 MBA 秋季班)-159 页
- 工程管理： 建设工程项目管理培训课件-97 页
- 工程管理： 建设项目业主规范管理与管理操作实例(电子图书)-2206 页
- 工程管理： 建筑安装工程定额原理与概预算-600 页
- 工程管理： 建筑安装工程施工监理实务(电子图书)-330 页
- 工程管理： 建筑材料手册(第四版)(电子图书)-1548 页
- 工程管理： 建筑工程承包合同文书范本(电子图书)-268 页
- 工程管理： 建筑工程概预算讲座课件-408 页
- 工程管理： 建筑工程质量通病防治手册-372 页
- 工程管理： 建筑工程装饰材料手册(电子图书)-755 页
- 工程管理： 建筑施工现场管理(电子图书)-192 页
- 工程管理： 金地地产成本管理手册-84 页
- 工程管理： 金地地产工程管理全套文件-多个文档
- 工程管理： 金地地产工程管理手册-118 页
- 工程管理： 金地地产景观设计与实施阶段品质保障措施探讨 2007-41 页
- 工程管理： 金地地产设计管理手册-118 页
- 工程管理： 某总部大楼工程项目管理完整版-148 页
- 工程管理： 上海外滩中信城 55 层大楼工程施工方案(中建一局四公司)-403 页
- 工程管理： 深圳某知名地产集团施工图设计指导书-31 页
- 工程管理： 深圳中海花园项目部管理手册-153 页
- 工程管理： 天津金地·格林世界项目工程管理策划书-63 页
- 工程管理： 万科上海公司工程部标准工作程序文件-多个文档

- 工程管理：无锡某房地产公司工程成本管理控制文件-88 页
- 工程管理：新弘祺房地产开发有限公司工程培训管理手册-202 页
- 工程管理：新加坡凯德置业精装修交楼标准 2007-108 页
- 工程管理：中建七局项目施工管理手册-335 页
- 工程管理：装饰工程预算(电子图书)-171 页
- 工程管理：最新房地产前期流程图文资料集 2008-9 个文档
- 资料专题：城市房地产管理法条文精释(电子图书)-749 页
- 资料专题：房地产合同实务(电子图书)-522 页
- 资料专题：房地产结构成本控制的管理思路和技术方法 2008-118 页
- 资料专题：房地产开发工程成本控制精细化管理讲座课件(钱江集团孙跃)2007-97 页
- 资料专题：房地产开发企业如何进行纳税筹划(纳税筹划专家王泽国)-83 页
- 资料专题：房地产开发企业所得税政策讲解(国税总局)2007-138 页
- 资料专题：房地产流程管理与流程精细化(上海攀成德)2006-111 页
- 资料专题：房地产企业如何管理好成本(万科 王文金)-28 页
- 资料专题：房地产项目计划管理业务分析-45 页
- 资料专题：房地产与房屋拆迁实用核心法规(含最新司法解释)(电子图书)-126 页
- 资料专题：规划设计阶段的成本管理讲座课件(以万科、中信、顺驰为例)2006-98 页
- 资料专题：清华大学 MBA 人力资源管理讲座课件-592 页
- 资料专题：全国房地产行业薪酬福利调查基准职位列表和职位描述-43 页
- 资料专题：全过程成本控制与精细化管理之采购招标与合同管理讲座课件(汉略地产)2007-64 页
- 资料专题：全过程成本控制与精细化管理之房地产成本管理讲座课件(汉略地产)2007-138 页
- 资料专题：项目管理概论—控制工程造价增加项目价值新思路 2008-351 页
- 资料专题：新时期地产企业管理解析之企业绩效管理(攀成德顾问公司)2007-84 页
- 资料专题：新时期地产企业管理解析之企业流程管理(攀成德顾问公司)2007-71 页

资料专题：新时期地产企业管理解析之企业战略思考(攀成德顾问公司)2007-81 页

资料专题：新时期地产企业管理解析之企业组织管控(攀成德顾问公司)2007-60 页

资料专题：中山大学房地产项目管理 EMBA 课稿(香港房屋协会李颂熹)-74 页

29、房地产企业战略资料集

- 企业战略：保利地产、富力地产企业发展策略研究(中国指数研究院)2007-58 页
- 企业战略：北京万年基业建投公司管理模式与组织结构报告(北大纵横)2007-112 页
- 企业战略：北京万通薪酬结构设计方案-25 页
- 企业战略：赤峰锦绣大地企业战略分析&内外部分析&管理模式及组织调整报告(新华信)-657 页
- 企业战略：房地产企业成长之路(奥园集团总裁)-77 页
- 企业战略：杭州城建发展公司战略定位设计报告(北大纵横)-131 页
- 企业战略：杭州房地产营销创新前沿研讨会(万科案例)2007-208 页
- 企业战略：河北众美地产组织管控模式与组织架构优化设计方案(康达信)-84 页
- 企业战略：华侨城集团战略评估报告(科尔尼，经典老报告)-102 页
- 企业战略：金地产品策略初探 2007-42 页
- 企业战略：金地地产品牌筑成方略(奥美)-125 页
- 企业战略：金地对万科、保利、合生、复地、万通、招商等竞争对手的研究-270 页
- 企业战略：金地集团集团设计管理体系 2007-30 页
- 企业战略：金地企业文化手册 2006-65 页
- 企业战略：竞争优势(顺驰培训讲义)-47 页
- 企业战略：龙湖地产研究(万科)-88 页
- 企业战略：龙湖地产运营体系及开发流程 2007-94 页
- 企业战略：绿城地产产品价值报告(和声机构)2008-107 页
- 企业战略：绿城集团专题研究(中原)2007-103 页
- 企业战略：青岛各品牌开发商战略模式研究(世联)2008-34 页
- 企业战略：全国一线开发商专题研究(世联)2008-62 页

- 企业战略：上实地产 2008~2012 年住宅开发业务战略(罗兰贝格)2007-110 页
- 企业战略：顺驰集团快速扩张企业战略解码(决策)-71 页
- 企业战略：顺驰拓展体系培训教材总稿-101 页
- 企业战略：探讨顺驰失败的原因(SOHO 中国)2007-57 页
- 企业战略：通用住宅产品线建设方案 2008-100 页
- 企业战略：万达地产商业地产项目发展战略 2007-34 页
- 企业战略：万科、金地、世茂、复地、龙湖等国内 13 家大型地产公司企业战略研究(新地产)2008-140 页
- 企业战略：万科地产公司治理与发展战略标杆系统研究(决策)2007-322 页
- 企业战略：万科未来十年中长期规划讨论稿(锡恩)-192 页
- 企业战略：万科组织管控体系调整方案(锡恩)-101 页
- 企业战略：万科组织管控体系调整方案(锡恩管理顾问)-101 页
- 企业战略：王石和专业精细化的万科(决策)-52 页
- 企业战略：香港上市房地产公司人力资源规划报告(东大博彦)-88 页
- 企业战略：向万科学习(电子图书)-243 页
- 企业战略：新奥置业集团企业诊断中期报告(远卓管理顾问)-96 页
- 企业战略：鑫远投资集团绩效管理体系和培训报告(上海攀成德)2007-91 页
- 企业战略：野蛮生长(万通地产 冯伦)(电子图书)-51 页
- 企业战略：以客户价值领航品质提升(金地地产)-77 页
- 企业战略：战略执行—聚焦战略管理体系(顺驰)-89 页
- 企业战略：招商地产品牌发展战略研究报告(融创&决策)-58 页
- 企业战略：中国超一流房地产企业发展战略与组织(决策)2006-152 页
- 企业战略：中国房地产企业发展战略分析(复地、金地、绿城、万达)(华高莱斯)2007-130 页
- 企业战略：中海、富力企业发展战略研究-74 页
- 企业战略：中海地产股份公司绩效考核和薪酬激励咨询报告(新华信)-77 页

- 企业战略：中海地产研究 2008-35 页
- 企业战略：中远地产关键流程优化建议(远卓顾问)-58 页
- 企业战略：中远地产组织结构、部门职责、定岗定编和职位说明书(远卓顾问)-106 页
- 企业战略：珠江投资 2007 集团品牌主张 2007-101 页
- 企业战略：住宅工业化—远大住工的实践与理解 2008-40 页
- 资料专题：《房产金融》讲义-196 页
- 资料专题：OK 策划决策模式(电子图书)-545 页
- 资料专题：北京大学中国房地产总裁高级研修班讲义(上)-174 页
- 资料专题：北京大学中国房地产总裁高级研修班讲义(下)-183 页
- 资料专题：城镇房地产融资模式简析(博瑞地产)2007-141 页
- 资料专题：房地产金融与投资(布鲁格曼)(电子图书)-620 页
- 资料专题：房地产企业商业模式研究(REICO 工作室)2007-64 页
- 资料专题：房地产企业实用法律法规大全(电子图书)-723 页
- 资料专题：房地产融资战略研究(决策)2007-23 页
- 资料专题：房地产项目融资资料集成-20 套资料 402 页
- 资料专题：谋事在人(王志纲)(电子图书)-315 页
- 资料专题：拿钱的 22 条军规—中国地产融资通路全解(决策)2008-133 页
- 资料专题：南开大学《战略管理》课件(南开国际商学院 柳茂平)2007-492 页
- 资料专题：品牌地产企业融资分析报告(决策)2007-32 页
- 资料专题：清华大学企业管理咨询战略管理学(DBA 博导王以华)2008-121 页
- 资料专题：清华大学企业战略管理案例解析(DBA 博导王以华教授)-88 页
- 资料专题：清华大学实战型房地产总裁进修课程(第七届)全套文字-114 页
- 资料专题：市场调整期中国地产融资通路全解(决策)2007-147 页
- 资料专题：行成于思(王志纲)(电子图书)-415 页

资料专题：中国房地产经营管理大全(电子图书)-3956 页

资料专题：中国房地产实用百科全书(电子图书)-694 页

资料专题：纵横大盘—中国大盘开发的历史与现状(深圳成全)-129 页

资料专题：最新房地产百科全书(电子图书)-2223 页

30、房地产物业管理资料集

- 物业管理：长城物业部门职责梳理培训材料(翰威特咨询)2008-26 页
- 物业管理：常熟衡泰国际花园前期物业管理服务投标书(蓝星物业)2008-198 页
- 物业管理：成都泰基物业公司物业管理制度(全版本)-489 页
- 物业管理：大型物业公司物业管理标准作业规程-286 页
- 物业管理：房地产物业紧急事故处理程序(戴德梁行)-40 页
- 物业管理：弗布克系列物业管理工作细化执行与模板-118 页
- 物业管理：广州天马河国际公馆物业服务提案(港联物业)2007-84 页
- 物业管理：广州五月花商业广场保安部运作手册-113 页
- 物业管理：金龙地产物管咨询报告—天业家园物业管理方案(深圳天恒)-239 页
- 物业管理：晋江桥南片区 C2 安置房项目物业管理全程委托物业管理方案(深圳银典物业)2007-301 页
- 物业管理：龙湖地产 ISO9000 物管资料集-536 个文档
- 物业管理：绿地上海南汇某项目前期物业管理投标书(丹意物业)2008-44 页
- 物业管理：洛阳泉舜财富中心大型复合地产项目物业服务构想(港联物业)2008-115 页
- 物业管理：某物业公司物业接管验收手册-82 页
- 物业管理：某写字楼物业管理全套资料-多个文档
- 物业管理：南京托乐嘉街区高档住宅物业服务设计(港联物业)2008-93 页
- 物业管理：南京中国女人街物业管理方案(南京百家湖物业管理公司)-92 页
- 物业管理：深圳恒兆基物业龙岩御佳园物业管理方案 2006-97 页
- 物业管理：深圳佳宁娜友谊广场物业管理投标方案(戴德梁行物业公司)-118 页
- 物业管理：深圳幸福海岸二期物业服务方案(中海物业)-127 页
- 物业管理：深圳中航物业北京艾维克大厦员工培训教案-100 页

- 物业管理：四川方圆置业广场佳苑物业管理投标书 2007-186 页
- 物业管理：苏州浙建集团木渎项目物业管理服务顾问建议书 2008-34 页
- 物业管理：万达地产物业管理手册-388 页
- 物业管理：万科城市花园大一期物业管理服务方案(武汉万科物业)-20 页
- 物业管理：万科物业礼仪礼节手册-21 页
- 物业管理：万州雷士工业园区物业管理方案(广州众信物业)-68 页
- 物业管理：物业公司规范化管理工具箱—常用图表大全 2007-158 页
- 物业管理：物业管理参考手册大全(前期篇，管理篇，法规篇，参考篇)-337 个文档
- 物业管理：物业接管前期工作流程手册-544 页
- 物业管理：物业前期文本表格范例大全-303 页
- 物业管理：益阳龙洲·汇龙苑项目物业管理标书(博信物业)2006-171 页
- 物业管理：优秀物业管理员培训-61 页
- 物业管理：粤港名都名人物业公司物业质量手册-103 页
- 物业管理：招商局物业北京公司运作手册汇编-169 页
- 物业管理：招商局物业南京君临国际物业管理标书-298 页
- 物业管理：招商局物业武汉汉阳大道项目物业管理初步建议书 2006-126 页
- 物业管理：招商物业深圳蛇口城市花园物业投标书-132 页
- 物业管理：中海(物业)管理手册全套-多个文档
- 物业管理：中海物业管理公司培训手册-122 页
- 物业管理：中盛物业客户服务管理手册-129 页
- 物业管理：重庆海泰物业公司质量环境手册-51 页
- 物业管理：重庆龙湖地产物业质量管理手册-62 页
- 资料专题：物业管理培训教程(电子图书)-274 页