# 常州商业项目(3篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-27

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。常州商业项目篇一绩优股...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**常州商业项目篇一**

绩优股, 流程, 写字楼, 商业地产, 商铺 商业地产定义

商业地产是包括购物中心、大卖场、商业街、shoppingmall、主题商场、专业市场、批发市场、折扣店、工厂直销店、娱乐类商业地产、住宅和写字楼的底层商铺等与住宅类有很大区别的房地产产品。商业地产是一个具有地产、商业与投资三重特性的综合性行业，它兼有地产，商业，投资三方面的特性，既区别于单纯的投资和商业，又有别于传统意义上的房地产行业。

商业地产形式

商业地产的形式多样，规模也有大有小。规模大的商业地产如shoppingmall项目，可以达到几十万平方米，规模小的商业地产项目仅几百平方米，甚至更小。对于规模庞大的商业地产，其经营多采用开发商整体开发，项目统一经营管理，以收取租金为投资回报形式的模式；对于规模较小的商业地产而言，大多数项目依然采取在统一经营管理模式下租金回收的方式，但很多小规模商业地产中住宅、公寓、写字楼等项目的底商和各类商业街、商品市场则采用商铺出售、零散经营的模式。在现实生活中，我们接触最多的便是社区商业、大卖场以及现在新兴的shoppingmall三种业态。

商业地产分类

一、按商业形态分类

1、商业广场

2、shoppingmall

3、商业街

4、大型商铺

5、购物中心

6、休闲广场

7、步行街

8、专业市场

9、社区商业中心

10、商务楼

二、按照开发形式进行分类

1、商业街商铺

2、市场类商铺

3、社区商铺

4、住宅底层商铺

5、百货商场、购物中心商铺

6、商务楼、写字楼商铺

7、交通设施商铺

三、按照投资价值分类

1、“都市型”商铺--绩优股

2、“社区型”商铺--潜力股

3、“便利型”商铺--冷门小盘股

4、专业街市商铺--高科技股

5、其他商铺-“一般股票”

商业地产策划流程

前期：项目顾问

一.市场调研： 1.区域状况调研：

1.1区域商业状况调研

1.2竞争者状况调研

1.3市民消费偏好调研（媒介偏好/消费习惯/消费承受力等）

1.4区域经济状况评估

1.5消费者品牌认同调研 2.目标购买者调研

2.1消费群体细分，消费动机

2.2项目问题及机会调研

2.3购买能力调研 3.品牌供应商调研

3.1品牌类别细分

3.2品牌资料库建立

3.3项目问题及机会调研

3.4租金承受能力调研

二.项目定位 1.项目分析

1.1项目核心竞争力（卖点）分析

1.2竞争者比较分析（问题及机会）2.项目定位

2.1项目品质功能定位

2.2品牌形象定位

3.目标客户（购买者及承租者）4.业态组合及规划建议 5.卖场区域分割

三.基本vi（品牌视觉形象设计）

包括基本元素：名称/颜色/标准字/标签/吉祥物等

应用体系设计：招商手册/招商广告/销售手册/形象手册/名片/礼品/信笺/服装/店面形象等

四.招商策略 1.价格体系建立

2.公开活动及新闻配合 3.媒介策略

4.商业谈判或推介会

五.销售策略 1.价格体系建立

2.公开活动及新闻配合 3.媒介策略

4.商业谈判或推介会

费用预算及支付（另行协商）

中期：招商及销售代理

一般代理

a.服务内容包括：作为代理单位参与招商及销售。b.佣金预算及支付 b1 铺位纯出租形式：

1至5年（含5年）的租约按1.5个月成交月租金的标准支付佣金； 5年以上的租约按2个月成交月租金的标准支付佣金； 10年以上的租约按4个月成交月租金的标准支付佣金；

如果租约达到20年按6个月成交月租金的标准支付佣金；

以上均按首年租为依据计算佣金。

b1.1 铺位出租形式的代理佣金支付方式：

中介成功客户支付首笔租金之日起计十个工作日内按b1中有关佣金计算标准支付相关铺位50%的代理佣金，在客户进场装修之日起计十个工作日内支付乙方相关铺位余下50%的代理佣金。

b2 以纯营业额抽成或保底租金与营业额抽成组合的形式进驻商业项目的，则我们将按下列方式计算应收取的佣金。

b2.1 如客户以纯营业额抽成形式进驻商业项目的，在该类客户中介成功后，待该客户开张营业满六个月时，按该客户开张营业后首六个月的税前平均月营业额乘以该客户在合同中约定的项目方提成的百分比，而得出项目平均月收入作为计算代理佣金的基数，并以b1中的计算标准由项目方向我们支付代理佣金，该笔代理佣金最迟在该客户开张营业之日起计的二百天内一次性支付。

b2.2 如客户以保底租金与营业额提成组合的形式进驻商业项目的，项目方先按客户保底租金计算应收取的租金，并以b1中的计算标准支付我们（预收租金）。待该客户开张营业满六个月时再按项目方收取该客户的平均月收入作为计算代理佣金的基数，并以b1中的计算标准计算最终佣金数额，如最终佣金数额高于预收取佣金的，则项目方同意向我们支付差额部分佣金。

b3 铺位销售形式： 所有中介成功的商铺，项目方将按该商铺成交总额的1%的标准支付我们代理佣金（广告代理另计）。

b3.1 商铺销售形式的代理佣金支付方式：

项目方应我们中介成功之客户签定购买合同之日起计十个工作日内即支付50%的代理佣金（即该铺位成交总额的0.5%），剩余的代理佣金（即该铺位成交总额的0.5%），项目方应在客户支付第二期款项之日起计十个工作日内全额支付。

b4 除b1、b2、b3外其他合作经营的方式：

项目方在我们中介成功客户后将按“合作双方最终达成合作的商铺建筑面积×人民币1元/平方米（建筑面积）×365天÷12个月”计算月基数，并按以下标准支付代理佣金；

1至5年的合作期按1个月的月基数标准支付代理佣金； 5年以上的合作期按2个月的月基数标准支付代理佣金。

b4.1 除b1、b2、b3外其他合作经营的方式代理佣金支付方式：

项目方在我们中介成功收取租金之日起计十个工作日内按b4中有关佣金计算标准支付相关铺位50%的代理佣金，在客户进场装修之日起计十个工作日内支付相关铺位余下50%的代理佣金。

b5以上所述的中介成功四字即指：

出租形式：客户与项目方签署承租铺位协议或合同，并依法生效；

销售形式：客户与项目方签署认购铺位协议或合同，并依法生效；

其他合作经营方式：客户与项目方签署合作经营协议或合同，并依法生效。b6所有在本合同委托期内经我们介绍之客户，在本合同委托期限结束后的一年内，如与项目方签署承租铺位的意向书或合同，项目方承诺仍按本合同中有关条款规定向我们支付全额代理佣金。

非常代理

根据前期项目报告及销售招商策略企划制订执行细节企划。

全程参与招商销售具体工作的执行，执行成本由项目方承担。

按照基本服务费+佣金形式支付费用。

佣金计算及支付参照一般代理执行。具体另行协商。

后期：项目营销推广顾问

◆服务内容包括

一.品牌形象完善

二.促销策略

以季节节日为主要脉络设计全年的特色活动。

三.开业策略

开业活动、开幕酒会仪式、引导期传播、新闻发布会等。

四.公开策略

借助新闻力量，旨在短时间提升市场关注度，直接提升形象，间接促进销售。

五.气氛策略

店内/店外气氛的标准规范设计，包括常规气氛/季节节日气氛/促销等活动气氛。

六.服务策略

服务概念设计，服务规范建立，服务质量控制体系设计等。七.管理策略

导入iso质量认证。

八.媒介策略

全年媒介配合策略dm等特殊媒介的运用配合。

◆费用预算及支付

顾问服务费按每月计算，按月支付，完成营业目标后奖励金额双方协商决定。

销售、租赁、经营管理培训

一、商业物业销售培训

二、商业物业租赁培训

三、商业物业经营管理培训

费用预算及支付（另行协商）

目前，投资商铺的热潮急剧升温，那么商铺投资收益率怎么计算呢？据工作人员介绍，商铺投资收益率算法有以下几种：

1.租金回报率法

公式：税后月租金-按揭月供款×12／首期房款＋期房时间内的按揭款。优点：考虑了租金、价格和前期主要投入，比租金回报率分析法适用范围广，可估算资金回收期长短。

不足：未考虑前期的其他投入、资金的时间效应。不能解决多套投资的现金分析问题。且由于其固有的片面性，不能作为理想的投资分析工具。

2.租金回报率分析法

公式：税后月租金-每月物业管理费×12／购买房屋总价，这种方法算出的比值越大，就表明越值得投资。

优点：考虑了租金、房价及两种因素的相对关系，是选择“绩优地产”的简捷方法。

不足：没有考虑全部的投入与产出，没有考虑资金的时间成本，因此不能作为投资分析的全面依据。对按揭付款不能提供具体的分析。

3.内部收益率法

房产投资公式为：累计总收益／累计总投入＝月租金×投资期内的累计出租月数／按揭首期房款＋保险费＋契税＋大修基金＋家具等其他投入＋累计按揭款＋累计物业管理费＝内部收益率。

上述公式以按揭为例；未考虑付息、未考虑中介费支出；累计收益、投入均考虑在投资期范围内。

优点：内部收益率法考虑了投资期内的所有投入与收益、现金流等各方面因素。可以与租金回报率结合使用。内部收益率可理解为存银行，只不过我国银行利率按单利计算，而内部收益率则是按复利计算。

不足：通过计算内部收益率判断物业的投资价值都是以今天的数据为依据推断未来，而未来租金的涨跌是个未知数。

4.简易国际评估法

基本公式为：如果该物业的年收益×15年＝房产购买价，则认为该物业物有所值。这一国际上专业的理财公司评估一处物业的投资价值的简单方法。

任何物业投资，投资者都希望能有一个合理的回报，甚至是一个理想的回报，正所谓：亏本生意没人做。投资者若要评判自己的投资是否有价值，他们通常主要是看该物业的投资回报率，那么，如何计算投资回报率，如何判断投资回报率所包含的意义呢？

如何计算投资回报率

有行内人告诉我们这样一个计算投资回报率的计算公式：

计算购入再出租的投资回报率＝月租金×12个月/售价

计算购入再售出的投资回报率＝售出价-购入价/购入价

例如，有一临街商铺，面积约50平方米，售价约200万元，目前在这个物业的周边，同等物业的月租金约是400元/平方米，即：这个商铺要是买下并成功出租，新业主将有可能获得2万元的月租金。那么，它的投资回报率将是多少呢？现在让我们计算一下：

套用上述计算公式：这个物业的投资回报率＝2万元×12/200万元，通过计算，我们得出这套物业的投资回报率将是：12%

要是这个投资者转手放出，并以215万元成交，那么它的投资回报率＝215-200/200，通过计算，我们得出这套物业的投资回报率将是：7.5%

如何判断投资回报率

现在，投资回报率计算出来了，那么，我们该如何判断这些数值所包含的意义呢？也就是说，哪个数值是表示合理利润？哪个数值是表示千万不要沾手？哪个数值是表示它的收益非常好？或者是哪个数值是属于对方开出的条件太好，自己要审慎考虑才行。

**常州商业项目篇二**

商业地产招商协议

委托方：（以下简称甲方）

电话：

受托方：（以下简称乙方）

电话：

甲、乙双方在平等、互利、自愿的原则下，经友好协商，就甲方委托乙方就招商城市商业广场 项目（下同，可简称为该项目）一事，达成本协议。

1、双方共识：

（1）、乙方在对甲方负责的原则下，竭诚为甲方提供商业顾问、招商顾问等服务。

2、合同标的：城市商业广场。规划建筑面积为12万平方米。

3、委托事项：甲方兹将其投资于城市商业广场 项目中商业用房委托乙方招商。

4、委托期限：自签订本合同之日起至该项目商业用房承租合同签订为止。

5、工作流程：

（1）、乙方自本合同签订之日起，即就该项目的招商成立项目组展开作业。

（2）、本合同签订后乙方按计划定期向甲方提交该项目招商方案，并在提交方案时对方案内容予以解释。

（3）、甲方确认乙方提交的招商计划方案后开展招商工作。

7、委托费用：

（1）、招商委托费用：

a、甲方委托乙方进行该项目招商的费用按该项目前三年年平均租金贰个月租金 计提。

b、服务费用结算办法：

1）、招商的费用结算前提为有承租客户签订承租合同并交纳定金为标准。

8、双方权利和义务：

（1）、甲方权利和义务：

1）、甲方权利：

a、审核乙方提供的各相关方案，提出修改意见和乙方进行磋商，确定其方案并得到法定机关的批准后实施；

b、在招商过程中所涉及的客户租金全部进入甲方帐户，招商定金由甲方现场财务主管保管并办理相关手续；

c、享有乙方开展该项目作业中所有资料的索取权利；

d、拥有乙方与该项目有关的所有策略及商业行为的最终决策权；

2）、甲方义务：

a、向乙方提供该项目的相关合法文件；

b、授权指定专业人员作为和乙方工作中的联系人，指定联系人为：；

c、根据本合同约定，按时支付乙方服务费用。

（2）、乙方权利和义务：

1）、乙方权利：

a、根据本合同约定，按时收取相关服务费用；

2）、乙方义务：

a、保证按有关法律、法规进行招商及商业顾问；

b、根据相关资料、相关条件、相关情况提交该项目的相关方案供甲方审核，经甲方确认后予以实施；

c、承担该项目乙方派驻人员的工资、奖金、福利、住宿等相关费用；

d、未经甲方书面承诺，对社会和客户承诺的事项由乙方自行承担责任；

e、对所涉及甲方商业机密予以严格保密，未经甲方书面同意，乙方不得对外公布甲方的经营、招商策略及企业动态；

f、未经甲方书面承诺，不得向他人转让、泄露、扩散该项目的资料图纸文件及相关经济指标。

9、税金：甲、乙双方因该项目而产生的税金及其他费用按国家规定由双方各自承担。

10、特别约定：

(1)在本合同期内，由乙方介绍并带来到甲方项目案场的商户，经甲方联系人在客户确认名单上签字确认后方可视为乙方有效客户，在此期间，若与甲方签订承租合同的，甲方应该支付乙方招商佣金。若超过了本合同约定之合同有效期之后，该客户与甲方签约的则不视为乙方客户。

11、争议的解决：因执行本合同所发生的争议，由双方协商解决。如协商不成，任何一方均可向项目所在地法院会提请诉讼。

12、本合同的法律效力：

（1）、本合同壹式肆份，双方各执叁份，具有同等法律效力。

（2）、本合同由双方合法代表签署并加盖公章后正式生效。

（3）、本合同履行过程中，如有未尽事宜，双方可协商一致后订立补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方：乙方：

代表人：代表人：

日期：日期：

签于：签于：

**常州商业项目篇三**

常州商业地产市场调研情况汇总

南部：

1吾悦广场：商业体量17万平米；开业时间：2024年4月28日

2吾悦生活广场（社区mall）：商业体量3万平米；开业时间：2024年10月 3路劲又一城：商业体量16万平米，开业时间：2024年5月

4茂业泰富城，商业体量13万平米，开业时间：2024年

5新天地不夜城：商业体量14万平米，开业时间：2024年

6武进购物中心：商业体量17万平米，开业时间：2024年

7泰富-富克斯流行广场，体量6万平米，开业时间：2024年12月

8苏宁广场，体量4万平米，开业时间：预计2024年

9星河coco park（吾悦广场1公里），体量：约10万平米；开业时间：2024年 10红星美凯龙（淹城旁），体量100万平米；开业时间：2024-2024年

11华润万象城：商业体量10万平米以上；开业时间：2024-2024年

12新城上街，体量4.8万平米，开业时间：2024年

北部：

1新北万达：商业体量22万平米，开业时间：2024年12月10日

2丰臣国际广场：商业体量16万平米，开业时间：2024年9月

3迪诺水镇（旅游商业地产）：商业体量28万平米，开业时间：2024年 4常发广场：商业体量8万平米，开业时间：2024年

5太阳城购物广场：体量6.8万平米，开业时间：改造中

6神汇地产：体量10万平米，开业时间：2024

7月星商业中心：商业体量50万平米以上，开业时间：2024-2024

中心城区：

1南大街步行街：体量12万平米，开业时间：2024

2莱蒙步行街：体量18万平米，开业时间：2024

3吾悦国际广场：体量10万平米，开业时间：2024年11月

4凯悦国际广场：总体量56万平米，开业时间：2024-2024

5嘉宏广场：体量10万平米，开业时间：2024

6正方京城：体量15万平米，开业时间：2024

7九洲新世界：体量16万平米，开业时间：2024

西部：

1宝龙地产：商业体量30万平米，开业时间：2024年以后

2雨润综合体：占地110亩，开业时间：2024年

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找