

怎样系统进行商铺定价

邓孝华

2023 5 4

目 录

- 一、两个主要前提
- 二、六个环节
- 三、几种特殊铺的处理
- 四、其他

一、两个主要前提

工欲善其事 必先利其器

——《论语·魏灵公》

一、两个主要前提

1、图纸

涉及但不限于施工图（建施的平、立、剖）、景观图、效果图、结施、水电图等，
提议营销副总**花几天的时间全方面细读图纸。**

细读图纸主要有下列两个目的：

熟悉自己的产品

全方面了解商铺的开间、进深、面积、公摊、层高、交通体系、昭示性、立面、设备设施、燃气、上下水、隔油池、配电箱、空调位及冷凝水管、店招位等。做到对每个商铺心中有数。

全方面优化产品

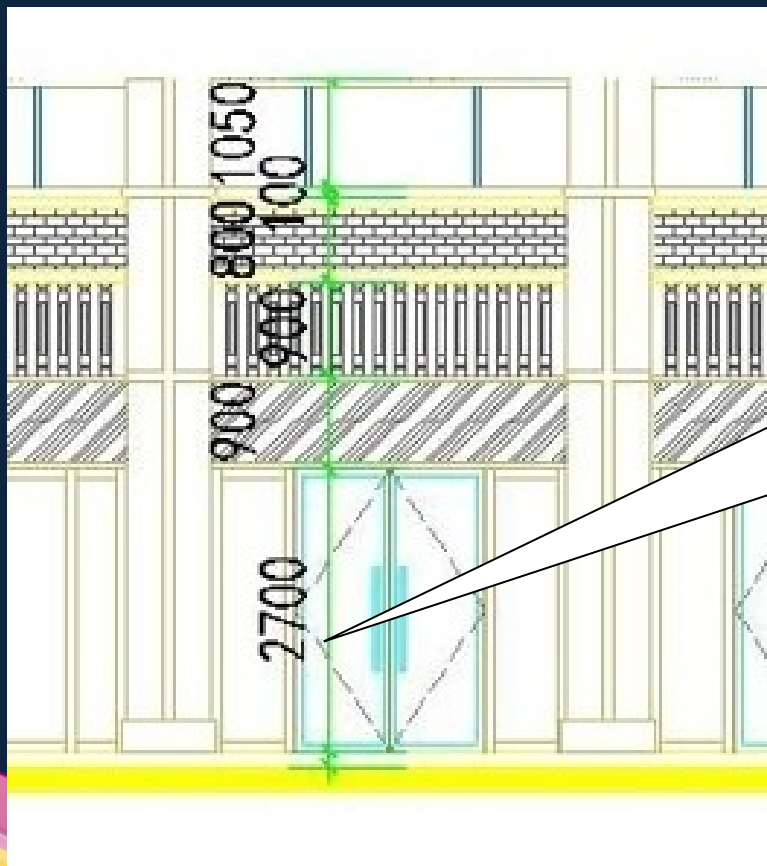
设计部很忙，忙得根本没有时间看图。工程部更忙，忙得不会看图。除了你自己，基本不会有人提出优化产品。设计是设计院、规划院的事情，施工是总包的事情。

其实或许我们自己也以为，图纸是规划院、设计部的事情。

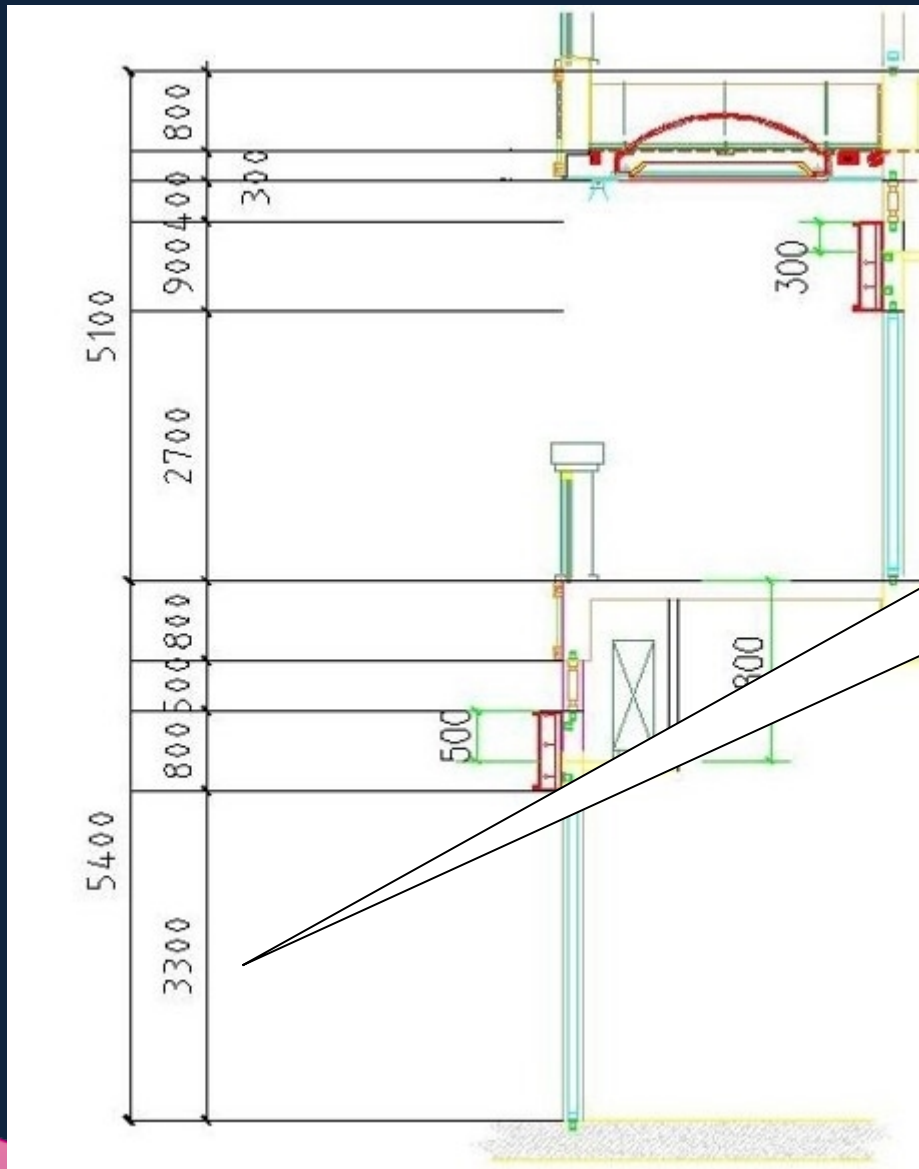
全方面优化产品的目的

- 1、处理商铺设计通病；
- 2、消灭个别可能滞销的商铺；
- 3、提升商铺附加值；

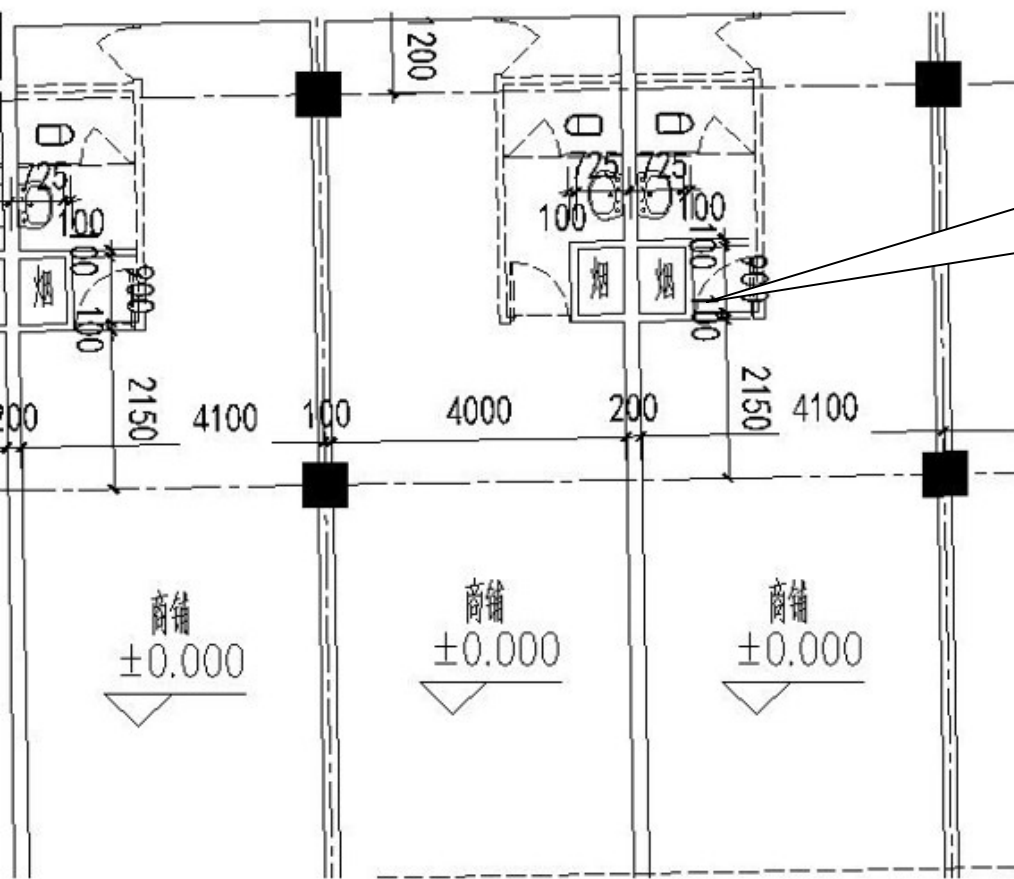
案例1：处理商铺设计通病



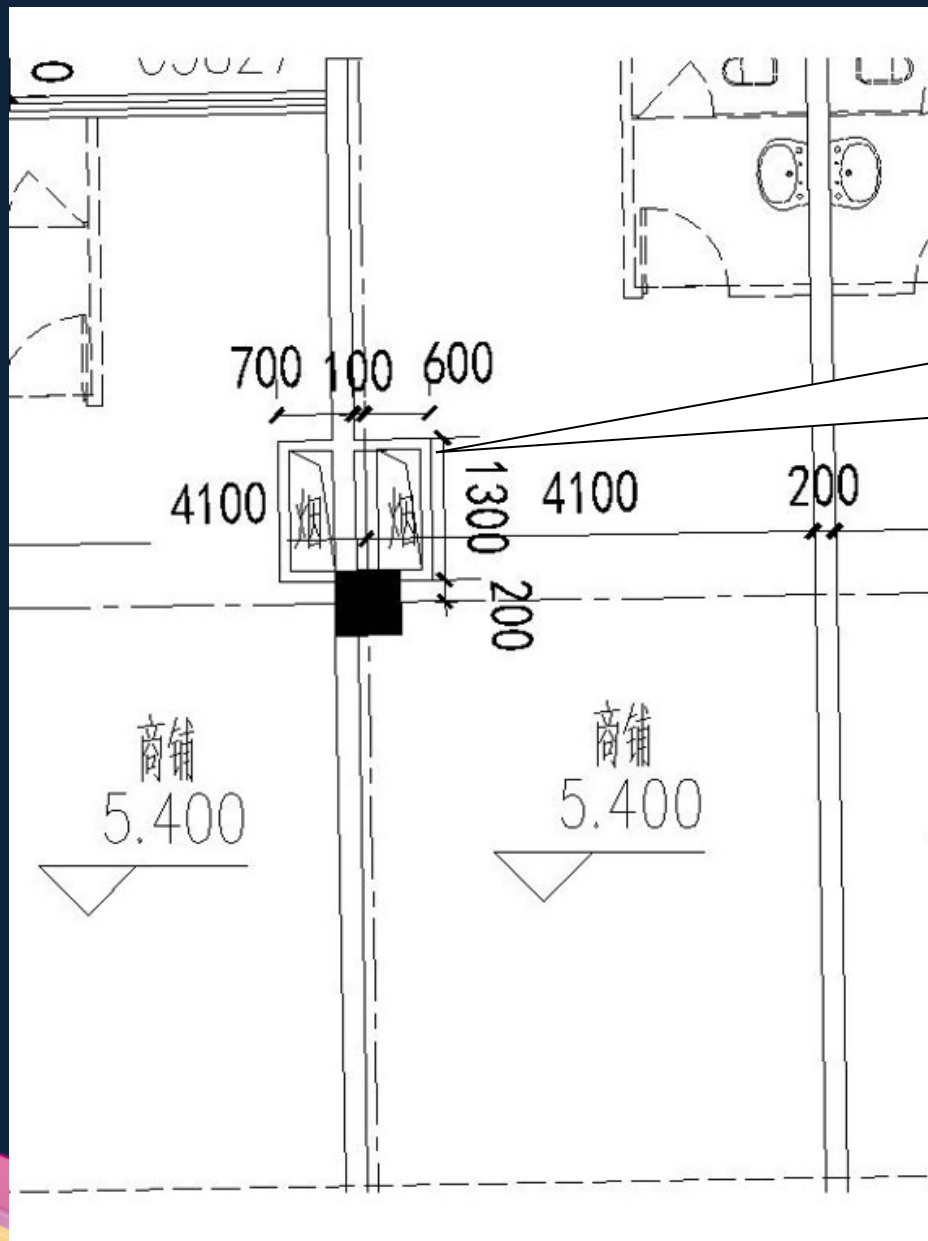
原大商业外街立面，
5.4米层高，门头
仅2.7米。百分比
失调、展示面小。



结合空调位、店招，
调整为3.3米高

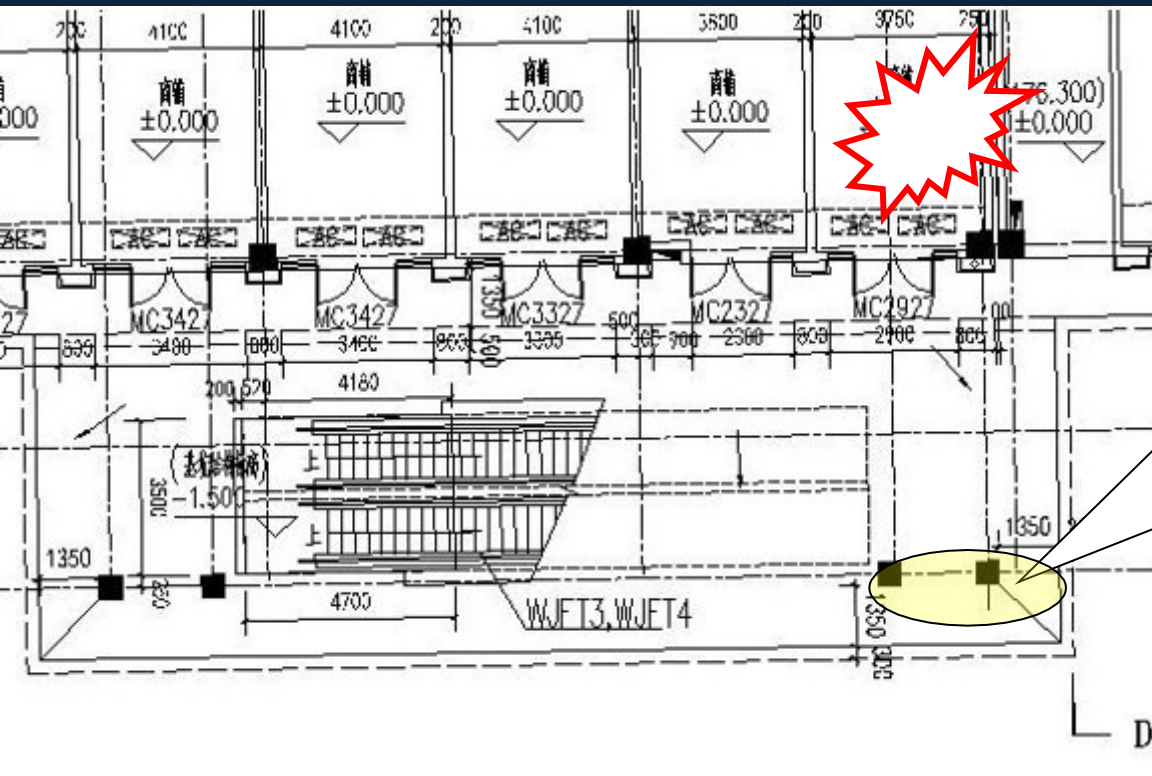


烟道位于商铺
中间，明显影
响使用



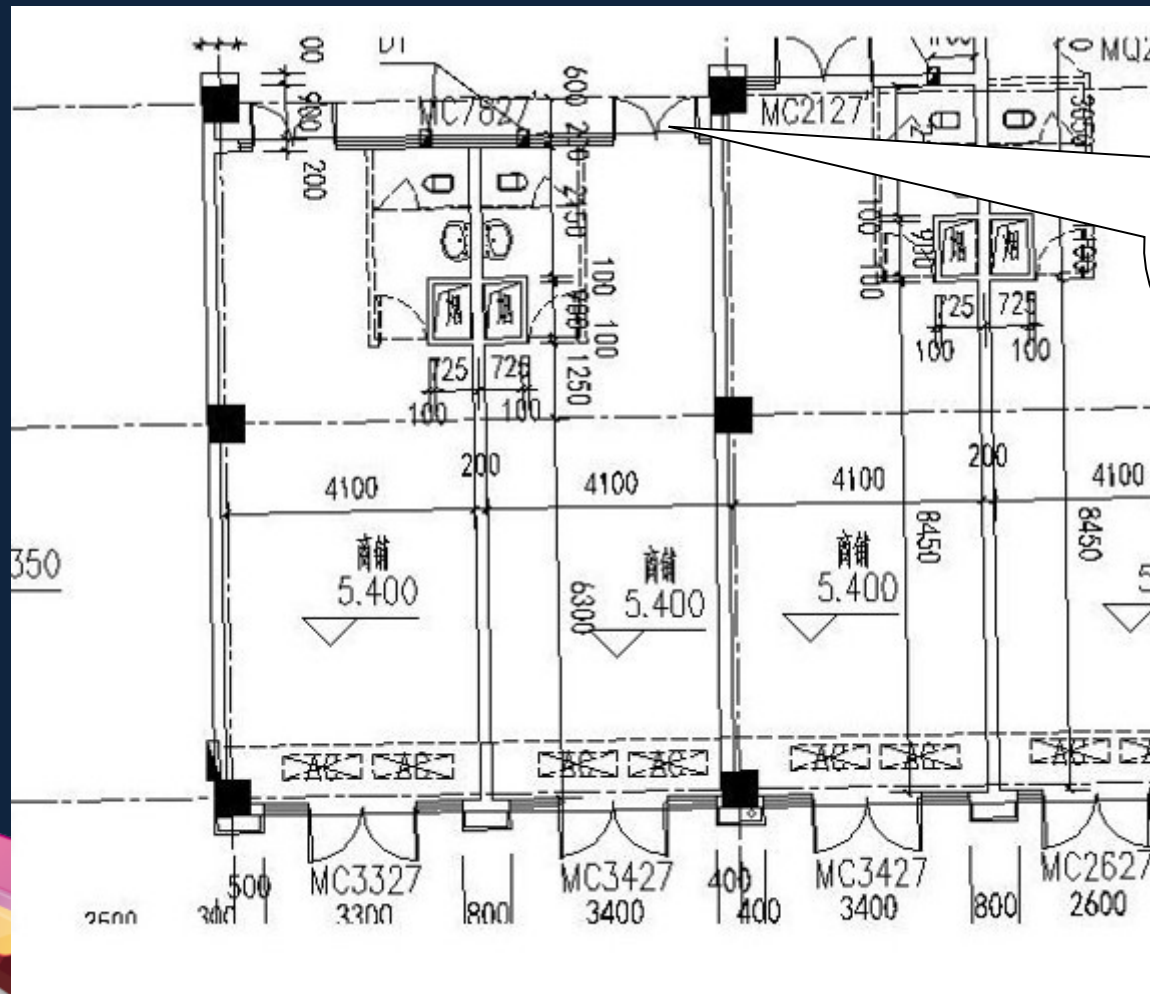
烟道与柱头合并，并压缩宽度。

案例2：消灭个别可能滞销的商铺



两个扶梯柱，严重影响商铺销售。
后改为扶梯直接架在连廊的梁上，取消柱子。

案例3：增长商铺附加值



利用地形高差，
双面开门，变
2层为1层

其实只要我们想到的能够增长商铺附加值、防止硬伤、优化使用空间的要求都能够提，改图并不难。（前提：总经理、设计副总）

一、两个主要前提

2、面积

测绘面积的核实将直接影响定价，提议私下找测绘企业，用方案图将项目全部商铺的面积都核实一次，以免出现后期面积难以找补回来的重大失误。

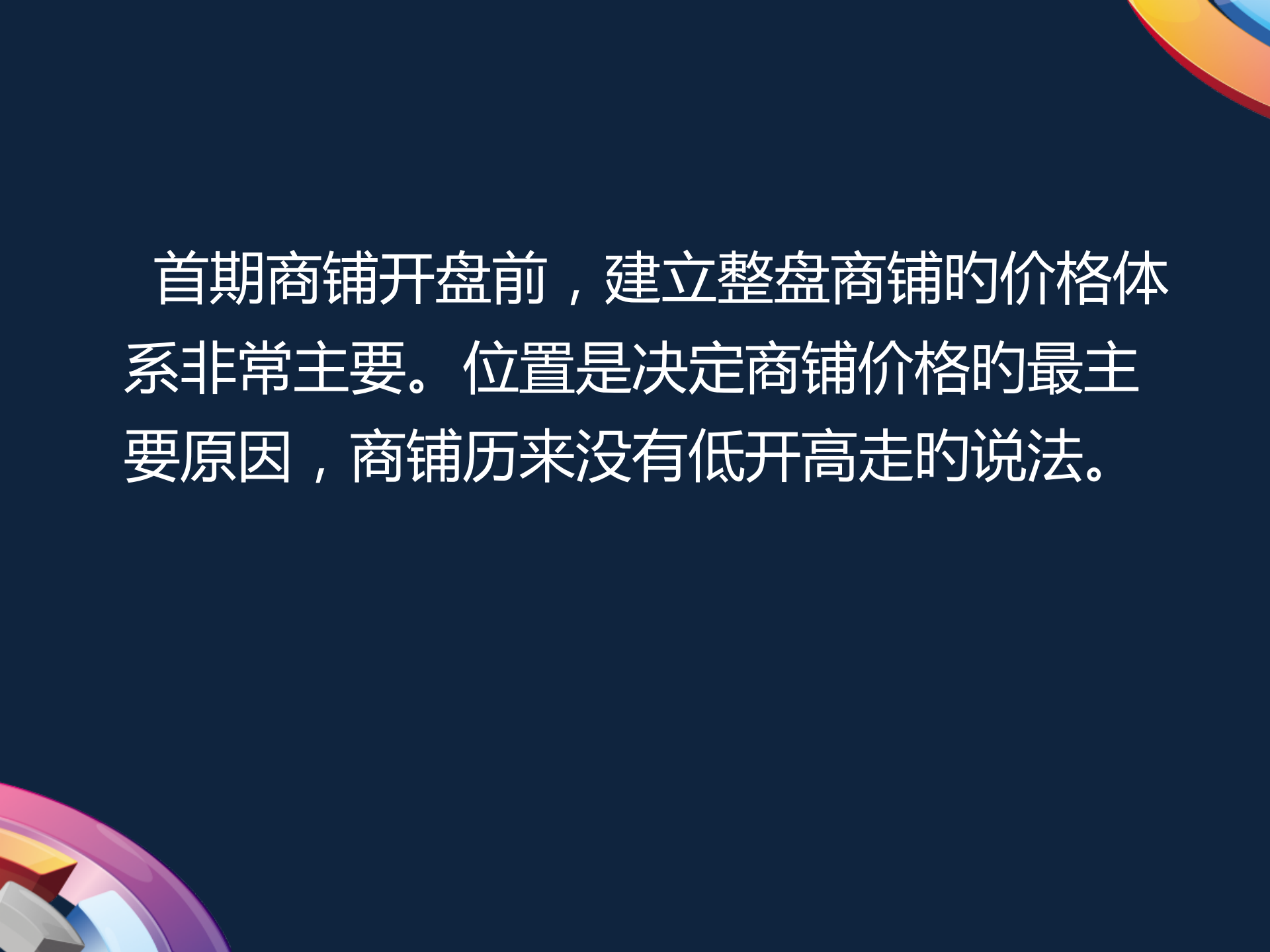
二、六个环节

- 1、建立整体价格体系、核实总销收入
- 2、建立影响原因权重体系
- 3、建立价格表及勾稽关系
- 4、设定基准铺
- 5、反复修正
- 6、落图


二、六个环节

1、建立价格体系、核实总销收入


原则上决策文件给的商铺总销收入必须满足，但定价时不必拘泥于步行街和底商的概念，打破步行街和底商的界线，通盘商铺考虑定价。



首期商铺开盘前，建立整盘商铺的价格体系非常主要。位置是决定商铺价格的最主要原因，商铺历来没有低开高走的说法。



一般先定各条边及各层的整体均价，经过均价、面积核实总销收入，并经过总图观察各条边、各层的价差是否合理。（该均价可能和最终定价成果有一定的差距）。



销售商铺价格体系测算

销售商铺价格体系测算																							
序号	分区	各组团	楼层	商铺各边面积货值																		合计	
				I			II			III			IV			V			VI				
				A			A'			B			C			D			E				
				面积	单价	总价	面积	单价	总价	面积	单价	总价	面积	单价	总价	面积	单价	总价	面积	单价	总价		
1	A区	A1组团	1层	6130	55000	33825			0			0			0			0			0	33825	
			2层	6130	25000	15375			0			0			0			0			0		15375
		A2组团	1层	1323	40000	5290			0	2000	20000	4000	1612	20000	3224	1300	55000	7150	1060	55000	5830		25494
			2层	1323	20000	2645			0	2000	9000	1800	1612	9000	1451	1300	25000	3250	1060	25000	2650		11795.8
		A3组团	1层	2075	55000	11412.5			0	1625	20000	3250	2050	20000	4100	1265	20000	2530	1250	55000	6875		28167.5
			2层	2075	25000	5187.5			0	1625	9000	1463	2050	9000	1845	1265	9000	1139	1250	25000	3125		12758.5
2	B区	B1组团	1层	3700	40000	14800	3700	27000	9990			0			0			0			0	24790	
			2层	3700	25000	9250	3700	15000	5550			0			0			0			0		14800
		B2组团	1层			0			0	3275	27000	8843	550	55000	3025	665	55000	3658	1085	55000	5968		27716
			2层			0			0	3275	15000	4913	550	25000	1375	665	25000	1663	1085	25000	2713		14120
		B3组团	1层			0			0			0			0			0			0		14257
			2层			0			0			0			0			0			0		6771
3	C区	C1组团	1层	2315	40000	9260	2315	27000	6251			0			0			0			0	15510.5	
			2层	2315	25000	5787.5	2315	15000	3473			0			0			0			0	9260	
		C2组团	1层			0			0	2035	27000	5495	1090	27000	2943	1180	27000	3186	410	27000	1107		17070.5
			2层			0			0	2035	15000	3053	1090	15000	1635	1180	15000	1770	410	15000	615		9242.5
		C3组团	1层			0			0			0			0			0			0		16045.5
			2层			0			0			0			0			0			0		7971.5
																					304970		

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/166012123210010230>