



深度解析商业地产动线规划和业态 落位实战研修班

尊敬的 _____ 先生/女士，您好！

深度解析商业地产动线规划和业态落位实战研修班将于2017年08月在北京召开。

会议内容

2017深度解析商业地产动线规划和业态落位实战研修班

8月26-27日 北京

邀请函

课程背景

商业地产，一个需要依托动线来决定生死命脉的行业！用案例说话是我们商业地产动线规划与业态落位专业培训的基本要求，本次培训挖掘出60多个商业地产项目的动线案例，希望行业人士通过学习能从失败的案例中总结经验，从成功的案例中创新发展。

在商业地产项目中，动线是指商场通过布局使顾客自然行走、购物的轨迹，是顾客在商场里流动的线路。良好的动线设计可诱导顾客在店内顺畅的选购商品，避免卖场产生死角，提高卖场坪效；合理的动线设计也是保证商业地产项目运营效率、提高租金价格的前提。可见动线的特殊性和重要性。

业态规划乃至后期的品牌落位,无不是动线规划的归宿，无不是为了落实前期定位的合理性。定位塑其灵魂，业态成其精气，品牌则赋予项目看得见的血肉。我们一般通过物业条件假设、商业概念确定、业态特性分析以及租户需求访谈四个维度的分析，最后才能得到商业地产项目的初步落位图。在整个商业地产项目全程中，只有具备了良好的业态规划与品牌落位，方可谈项目运营，成与败尽在其中。

培训对象

各房地产开发公司、商业地产开发公司、商业地产投资公司、地产投资公司、商业地产策划咨询公司、商业管理运营公司、商业地产规划设计公司、商业地产物业公司等等，各公司的董事长、商业项目高级决策人、高管、项目开发负责人、项目操盘人、商业地产策划人、商业运营管理高管等等。

基本课时计划

1、共十四学时，二天时间。

第一天 上午9：00-12：30，下午13:30-18:00.

第二天 上午9：00-12：30，下午13:30-18:00.

2、课后咨询指导：每天下午17：00-20：30为学员提供项目问题现场咨询指导，学员可以携带所操项目的资料、预约排号向老师咨询。

课程内容设置的要点

1. 商业地产的动线设计规划的准确认识和基本规律
2. 商业地产的动线设计规划操作的实操具体要求
3. 商业地产的动线设计规划的案例处理

瀚德致远

资本、平台、智库、商学

中国领先的房地产人才教育服务平台

北京瀚德致远房地产咨询有限公司是由前万科、万达与中粮大悦城高管联袂组建的中国领先的房地产综合性人才与教育服务平台。致力于中国房地产领域的高端人才培养与职业教育，着力解决房地产企业发展的智力瓶颈和知识短板，并依据自身强大的金融资源和广泛的地产人才储备，为房地产企业提供资金项目融通服务和高端人才猎头服务。自2013年成立以来，已经累计为万科、中粮、金地等200多家知名房地产企业提供了专业的项目投融资与资本对接、房地产咨询顾问与课题研究、房地产内训与公开课、人才招聘与猎头等服务，并深受好评。



瀚德致远
TRUST VISION

瀚德致远
资本、平台、智库、商学
中国领先的房地产人才教育服务平台

北京瀚德致远房地产咨询有限公司是由前万科、万达与中粮大悦城高管联袂组建的中国领先的房地产综合性人才与教育服务平台。致力于中国房地产领域的高端人才培养与职业教育，着力解决房地产企业发展的智力瓶颈和知识短板，并依据自身强大的金融资源和广泛的地产人才储备，为房地产企业提供资金项目融通服务和高端人才猎头服务。自2013年成立以来，已经累计为万科、中粮、金地等200多家知名房地产企业提供了专业的项目投融资与资本对接、房地产咨询顾问与课题研究、房地产内训与公开课、人才招聘与猎头等服务，并深受好评。

会议日程

课件纲要

一、动线的基本概念

动线，是建筑与室内设计的用语之一，意指人在室内室外移动的点，连合起来就成为动线。在商业建筑规划设计方面，动线是需要重点考虑的一个方面。在商业地产中，首先要解决的命题就是建筑自身的结构特点与商业经营者要求的利用率而进行的动线设计整合，以满足商业定位要求。对宽度、深度、曲直度的适应推敲，给进入商场的消费者舒适的行走路线，是动线规划的核心。

二、动线基本体系

1外部动线：外联开口/通道；客车动线/停车场；行人动线；货车动线/卸货场；

2内部动线：平面动线；所有营业区域含室内外的平面动线；建筑体内垂直动线；垂直动线

三、商业动线的基本特征

可见性——容易看见各个商店

可见性是动线设计中的非常重要的内容。一个商店被顾客看见的机会越多，客流就越大生意就越好。商店的可见性强弱决定了的租金价值，提高各个商场的可见性是动线设计的根本特征之一。

可达性——容易到达 很便捷

可达性和可见性直接关联，可见性是可达性的基础，只有“可见”，才会有“可达”。因此，在可见的基础上，经过最少的转换和最短的路径可达性最高。

可识性——容易辨识 不迷方向

使顾客在购物中心中容易判断确立自己的位置，不会迷失方向。难以找到位置感的购物中心是不受顾客欢迎的。方向感、位置感是动线系统的主要内容。

四、动线设计规划的基本原则

（一）交通优先

1根据城市路网合理规划二级路网和建筑布局，将商业功能优化布局在交通最优位置；

2人车分流，车流和货流全部从场地周边进入地块和建筑点和线。

（二）内外结合

- 1、注重内外沟通，脉络清晰；
- 2、注重立体人流的自然顺畅，合理分配关系；
- 3、避免盲区和死角；
- 4、合理设置宽度。

（三）主次分明

- 1、主动线与各功能分区顺畅连接
- 2、主动线与各主出入口、外围主干道顺畅连接
- 3、主力店、次主力店及独立商铺的顺畅连接

（四）分区清晰：

- 1) 按业态彼此之间的功能对应关系布置；
- 2) 根据租售比和财务要求布置和取舍各功能业态；
- 3) 遵循建筑设计的基本规律。

（五）回环度高

主动线回环度越高，商铺的可见性和可达性越高，动线设计就越优秀，回环度越高，对于某一个商铺被看到的几率越高，商铺的可见性和可达性越高，回环度是购物中心内部动线设计评价的最重要指标

五、动线规划要项的基本定律。

动线因素评估的权重设置。

六、当前商业地产项目动线规划出现的一些重要失误

（一）外部动线问题

- 1、人车不分流，客货不分流

案例1 案例2

- 2、车流人流交叉

案例3、案例4、

3、主出入口位置不当

案例5

4、主入口临街过远

案例 6

5、主临街面被隔离

案例6 案例7、

6、下沉广场设置不当

案例8、案例9

7、停车场位置不当

案例10（上地华联图）

8、卸货场位置不当

案例11

（二）内部动线问题

1、主出入口不当

案例1 案例2

2、视线不好无法引导

案例3 案例4

3、位置感不强容易迷路

案例5 案例6

4、回环度差产生死角

案例7 案例8

5、主次动线不分、动线凌乱

案例9

6、动线不分级别

案例 10

7、内外不接合

案例 11

8、不与业态结合

案例12

七、动线设计规划的基本策略

总的要求应该建立和坚持几项基本原则作为宗旨

- 1、一体化规划原则,与城市交通衔接、兼顾建筑的整体性、将平面与垂直动线、业态落位、商业空间等统一整体规划。
- 2、突出动线对客流引导作用、增强动线对聚客引客主动意识。
- 3、明确各功能分区、建立和促进各分区的客流分配与共享
- 4、遵循商业运营规律尊重商业经验。寻求综合效益。
- 5、照顾商业地产开发租售比区间的衔接和增效

案例1、案例2、案例3、案例4、案例5；

八、动线规划设计的可行性操作方法

(一) 地块分析

1.九格地块分析法

2.九格地块分析法确定业态的基本布局

3.依据九格地块分析和业态基本布局、设计人流,车流的动线体系

案例1 案例2 案例3 案例4、案例5

(二) 一体化规划动线体系--内外和分区动线

1.一级动线(主动线)的系统建立

1.1 平面一级动线系统

1.1.1外部动线系统

1.1.2内部动线系统

1.2垂直动线系统

案例1 案例2 案例3 案例4案例5案例6

2.业态和功能分区与一、二级(次动线)及以下动线系统衔接

2.1业态和功能分区与一级动线系统衔接

2.1.1 业态和功能分区初步建立

2.1.2业态和功能分区与一级动线系统衔接

案例1 案例2 案例3 案例4 案例5

2.2业态和功能分区的二级(次动线)及以下动线系统建立

案例1 案例2 案例3 案例4

3.垂直动线系统与各建筑体、功能区、竖向业态的衔接

3.1垂直动线系统与建筑体的衔接

3.2垂直动线系统与功能区的衔接

3.3垂直动线系统与竖向业态的衔接

案例1 案例2 案例3 案例4

(三) 动线体系与业态的一体化规划

1. 动线体系下的业态落位、业态运营要求下的动线体系
2. 业态落位的一般规律
3. 业态落位与动线与建筑的衔接

案例1 案例2 案例3 案例4 案例5

(四) 动线与导引系统

1. 视线与动线
2. 导引系统的建立
3. 空间设计与动线一体化

案例1 案例2 案例3 案例4 案例5

(五) 反复优化与调整

案例1 案例2 案例3 案例4

*全篇所涉及到的案例：万达广场、大悦城、万象城、太古里、恒隆广场、北京华贸购物中心、上海七宝万科、上海大融城等六十多项。

目前绿地集团、富邦国际的团队已报名新加坡考察，包括上周资产管理的课程像印力集团、万科、珠江控股、南国置业等等都是有和我们合作。

会议嘉宾

讲师介绍

孙老师

北京瀚德地产智库特约讲师, 从事商业和商业地产工作30余年。曾担任商业地产公司和商业管理公司的决策运营高管。从事过的项目累计约四十多个、三百多万平方米。曾主导过大型商业地产项目的概念规划设计、定位、业态规划、招商策划与实施;提供过开发和销售策略;曾运营过多个大型综合商业项目并取得良好成绩;有非常丰富的项目定位规划经验及丰富的商业资源、有数十项成功的运营案例、有大型综合商业的成功经营经验与管理经验。有一定的项目开发建设管理方面的经验。主导过郑州国贸中心、安徽合肥国际购物广场、上海松江开元商业广场的定位、规划、开发管理、招商、开业、试业调整、经营管理。主持过沈阳五洲商业广场、唐山远洋城, 河北邢台天一商业广场、湖北随州随县新县城商业规划等大型城市综合体的功能定位与业态规划、招商、开业运营;

曾参与过新世界北京崇文商业综合体、北京通港大厦、北京万通新世界、北京方恒国际商业中心等多项目的规划定位招商开业等。曾做为评审委员参加北京石家庄、河南郑州、湖北随州随县等城市改造商业规划和大型综合体的规划论证。曾为河南、山西、陕西、河北、湖南、四川等地的多个商业地产项目销售现场客户辅导培训共约十余次接受培训客户1000多人次。

会议门票

参会券：3980元，费用包含学习费、场地费、资料费、午餐费、茶歇费；



