

收购并购之项目价值判断和实操技能

讲师：冠仕马

【课程简介】

随着房地产行业之间的竞争日趋激烈，收购并购越来越成为房地产企业拿地的一个主要方式。

本课程梳理二十多年来的工作实践，对房地产收购并购过程中的项目价值判断，交易移交的整个过程进行解读、分析，并对标杆企业的收并购技巧进行分析总结，让房地产行业投资决策人员对收并购工作的整个过程有个全面的了解和掌握，以史为镜，以标杆企业为坐标，在当前的发展形势下，根据自己企业的特点，作出最优是抉择。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程对象】

房地产公司总经理、公司投资部门负责人、投资经理、房地产专业教师、学者

【学员人数】：

小班授课，30人为限。

【授课方式】：

理论讲解、互动体验、案例研讨、Q&A 答疑。

【课程收益】：

- 1、了解房地产企业投资拿地收购并购的一般规律和技巧；
- 2、天时地利人和，了解收购并购必须重点考虑的关键点，避免常规错误的发生；
- 3、重点掌握土地价值判断的方法，熟练运用项目最优规划、以及简洁实用的项目可行性方案的操作；
- 4、重点掌握标杆房地产企业收并购的拿地技巧和方法，结合自己公司特质，有效嫁接和借鉴。
- 5、各种收并购的模式和渠道的风险有哪些？如何规避？

【课程提纲】：

- 一、地块（项目）价值判断的市场基础：竞争的利基点 **（重点）**
 - 1、地块分析和土地市场分析
 - 2、竞争楼盘分析

3、区域市场分析

4、市场分析要解决的主要问题：专案市场调研的指引

■案例分析：某楼盘的市场调研和机会判断

二、地块（项目）价值判断的决策核心：产品规划的优化（重点）

1、产品规划和自身企业的产品密切相关

2、如何实现产品规划的最大利益？

■实战操练：强排方法的介绍和实践

3、产品规划中企业的运营能力和销售能力的因素

三、地块（项目）价值判断的自我权衡：财务分析的落地性（重点）

1、房地产项目成本构成

2、房地产项目的收入估算

3、房地产投资收益分析：项目的静态投资和动态测算

4、项目投资建议书

5、简要实用的可行性报告的编制要求

■案例分析：同一个项目的二个企业的可行性报告

四、非招拍挂的三种最常见的拿地方式

1、品牌房企的各种独门绝技及其拿地策略

1) 大连万达的模式

2) 万科的模式

3) 绿地的模式

4) 常见企业勾地技巧、门槛条件设置

2. 非招拍挂的三种最常见的拿地方式

(1)、股权转让 /案例分析 路劲收购顺驰

(2)、合伙成立项目公司 /福州某小镇转让案例

(3)、以联合开发的名义/案例分析：绿地融创联合开发的上海项目分析

3. 房地产并购实务及案例分析

(1)、法规政策

(2)、交易结构

(3)、尽职调查

(4)、交易文件

■练习思考：什么是我们企业拿地条件的最佳方式？

五、收并购的风险及其规避

1、直接进行项目转让获取项目实操及风险防范

1)“精心策划”的项目转让为什么到头来“竹篮打水一场空”？

2)如何看清直接项目转让的利弊不至于盲动

3)如何合理合法降低项目转让过程中的税收成本

■案例分析：土地二种转让方法的税费比较

2、股权收购获取项目实操及风险防范

1)收购不同性质企业股权取得房地产项目会遇到哪些法律障碍

2)股权收购如何做好合理避税

3)通过股权收购取得房地产项目的利弊分析

4) 通过股权收购取得房地产项目风险事前、事中如何防范，事后如何处理？

5) 真实案例全程展现股权收购取得房地产项目实操

■ 案例讨论：非报表价值和财务报表价值孰重孰轻？

■案例分析：某香港集团公司并购某大型房地产集团案例成败得失分析

六、如何展现和提升企业的“拿地能力”？

1、房地产企业开发模式的分析

2、房地产企业开发模式对投资拿地的影响

3、如何提升企业的“拿地能力”？

1) 综合能力的积累

2)合理的项目信息来源

3)了解及研究政府规划动向

4)品牌价值

5) 开发思路的引导性

6) 提高资金解决能力

■课程讨论：我们企业的开发模式是什么？对投资拿地有什么要求和忌讳？