

房地产勾地的逻辑与技巧

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，勾兑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，对房地产勾地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，并对标杆企业的勾地技巧进行分析总结，让房地产行业投资决策人员对勾地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前期勾兑，招拍挂拿地的一般规律和技巧；
- 2、天时地利人和，了解勾兑拿地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勾兑的拿地技巧和方法，结合自己公司特质，有效嫁接和借鉴。
- 5、各种勾兑的模式和渠道的风险有哪些？如何规避？

【课程提纲】：

一、什么是勾地

- 1、勾地和招拍挂、收并购的不同点和混淆点
- 2 政府为什么需要勾地

- 1) 从城市建设规划和政绩角度考量
- 2) 希望招拍挂时有人托底，避免流拍
- 3) 加强市场了解，合理调控供地方案和计划

二、勾地的三种模式

- 1、绿地、万达的强 IP 模式
- 2、碧桂园、恒大的郊野拓荒模式
- 3、华夏幸福、华侨城的产业置换模式

三、勾地的三大途径的利弊分析

途径一：从省市重大项目切入，做省市主要领导关心的自上而下模式

途径二：从地方招商部门切入，层层上报的自下而上模式

途径三：综合“自上而下”和“自下而上”的”上下结合”

四、勾地的洽谈思路 and 技巧

1、洽谈思路

- 1) 诉求项目能产生社会效益的项目。
- 2) 诉求项目能产生经济效益的项目。
- 3) 新城拓荒类项目的诉求重点。
- 4) 满足政府的政绩需求的诉求技巧

2、洽谈技巧

- 1) 情报的获取
- 2) 洽谈的准备材料

3) 共识的建立

4) 商务条件洽谈

3、案例分析：郊区万亩大盘如何勾兑拿地及运作

五、勾地后竞买条件设定

1.前置竞买人条件（部分城市已明令禁止）

2.带方案挂牌

3.利用或制造地块瑕疵

4.竞买人支付节奏

5.物业返还，溢价返还

案例、勾地项目土地款返还途径解析