

## 房地产项目开发全流程管理

### 讲师：李豪

**课程简介：**房地产项目开发是一个复杂的过，从政策研究、经济环境评估到地块研究、项目利润估算，以及开发过程的进程控制、时序掌握、成本控制和质量控制缺一不可，并且需要大量内、外部资源配合。本课程就房地产开发与经营管理全过程培训系统的学习和培训，使参加培训学员建立系统能力和全局意识。

**课程时间：**2天

**课程对象：**房地产企业高管、中层管理人员、项目公司总经理和各部门负责人等

**课程收益：**

- 1 了解房地产开发前期研究的重要性和重点方面；
- 2 学习和掌握土地研究对土地获取、项目开发的重要性；
- 3 掌握项目可行性研究的方向、方法以及评估的手法；
- 4 学习和掌握项目策划、营销策划的主要方向和方法；
- 5 学习和掌握项目开发过程中进度控制、时序掌握和质量原则；

**课程大纲：**

- 1 房地产政策与环境研究
  - 1.1 国家政策与区域房地产政策研究
  - 1.2 经济环境与金融政策研究
  - 1.3 市场环境与客户群研究
  - 1.4 竞争环境与行业研究
- 2 土地拓展与可行性评估
  - 2.1 房地产企业土地获取主要渠道
    - 2.1.1 获取土地五类渠道

- 2.1.2 五类渠道特点与操作要点
- 2.2 土地可行性研究
  - 2.2.1 项目背景调研
  - 2.2.2 项目主办单位情况分析
  - 2.2.3 项目可行性主要技术经济指标分析
  - 2.2.4 项目投资环境和市场研究
  - 2.2.5 城市（区域）市场现状研究与评估
  - 2.2.6 地块环境、建筑开发条件调研分析
  - 2.2.7 项目风险评估
    - 2.2.7.1 政策风险评估
    - 2.2.7.2 经济环境评估
    - 2.2.7.3 竞争环境评估
    - 2.2.7.4 客户需求评估
    - 2.2.7.5 内部项目能力评估
- 3 项目投资估算和资金筹措
  - 3.1 土地成本预算
  - 3.2 建安工程成本预算
  - 3.3 前期费用
  - 3.4 红线内外工程及公建配套预算
  - 3.5 不可预见费
  - 3.6 开发期税费
  - 3.7 资金筹措计划及财务费用
  - 3.8 售楼收入的测算
    - 3.8.1 住宅销售单价的测算
    - 3.8.2 商铺销售单价的测算
    - 3.8.3 单位销售单价的测算
    - 3.8.4 建议销售价
    - 3.8.5 实际销售总收入
  - 3.9 项目经营管理费用收入与支出测算

3.10 经营税费及所得税的缴交测算

3.11 土地增值税

3.12 所得税

#### 4 项目策划与定位

4.1 消费者需求分析与调研

4.2 项目目标客户细分

4.3 项目定位

4.3.1 项目整体定位

4.3.2 项目档次定位

4.3.3 项目形象定位

4.3.4 项目核心价值提炼

#### 5 项目开发管理

5.1 项目报批报表管理

5.2 项目进程设计与实施

5.2.1 项目开发时序与节奏把握

5.2.2 项目实施要点

5.2.2.1 政府公关与关系协调

5.2.2.2 公司内部资源整合

5.2.2.3 项目实施能力提升

5.2.2.4 外部资源的引入的模式

5.2.2.5 战略合作伙伴的双赢模式

5.2.3 项目进度管理

5.2.4 项目质量管理