

土地价值判断、兼并收购及标杆公司拿地模式、技巧剖析

课程时间：2天

谁闻东老师

一、当前房地产行业发展政策与趋势研究

1. 目前房地产行业的投资整体形势和政策分析
2. 一二线城市的投资机会
3. 三四线中小城市发展空间和敏感点
4. 未来国内房地产的战略定位和拿地方向

案例：标杆地产投资策略对比

二、标杆公司对前期土地获取的战略认知和定位

1. 投资拿地的几大关键要素
2. 房地产的投资拿地管理方式
3. 投资拿地在项目全程开发中的地位和作用
4. 投资拿地的原则

三、城市发展研究和投资机会分析

1. 城市发展研究方法及城市评价体系
2. 城市和区域投资机会分析方法

案例：城市评价体系

3. 如何精细化选择项目
 - A. 土地的核心价值判断
 - B. 从城市及区域发展的角度
 - C. 从规划的角度
 - D. 从技术经济指标的角度
 - E. 从政府系统的要求

案例：城市布局和土地选择的标准

四、标杆公司前期拿地博弈模式研判

通行的地块获取方式

招拍挂、旧城改造、概念地产（创客）拓地、一二级联动、品牌优势圈地、组合模式等

1. 大盘模式

案例：钧城项目前期拓展

2. 刚需和改需项目

案例：都城系列

3. 参与PPP(一二级联动)模式

案例：明珠项目

4. 综合体拿地博弈思路及模式

案例：天街项目

5. 旅游地产模式

案例：东湖项目

五、当前标杆企业土地获取的策略转型——兼并收购、联合开发模式

1. 当前形势下，兼并收购研究

(1) 兼并收购决策依据

- (2) 收购主体确定
- (3) 兼并收购的基本流程
- (4) 收购对价

2. 兼并收购模式选择

A. 资产收购

- (1) 概念
- (2) 资产收购的条件
- (3) 合同体系
- (4) 收购流程、关键节点
- (5) 优劣势分析
- (6) 收购协议的签订和落实

案例：标杆公司收购标准协议

B. 股权收购

- (1) 概念
- (2) 收购流程
- (3) 优劣势分析
- (4) 当前标杆公司股权收购的基本原则和操作方式

案例：某项目股权出让风险演示

C. 合作开发

- (1) 规范化联合模式 一方出地，一方出钱
- (2) 直接转让土地使用权模式
- (3) 以土地使用权投资模式
- (4) 整体产权转移模式

案例：项目开发股权合作模式

D. 国企重组

如：招商局地产—蛇口工业区等

3. 常用的其他广义收购或合作策略

- (1) 联合拿地
- (2) 轻资产模式、与资方的多种合作模式等等
- (3) 股权托管
- (5) 主导变更用地类型
- (6) 租地开发

五、标杆公司惯用的取地策略借鉴

1. 前期土地谈判阶段性策略分析

案例：勾地模式

2. 土地挂牌条件的适当设置

列表：条件设置类型

3. 企业的拿地策划

案例：挂牌策略及协议条款分解

4. 典型的土地合同剖析

案例：土地整治协议等

六、标杆公司对目标地块的实时跟踪和内部操作模板

- 1.土地跟踪的步骤流程图
- 2.土地投资跟踪阶段的策略
- 3.土地持续跟踪阶段的实战运用工具
 - (1) 前期市场调查报告
 - (2) 土地项目建议书
 - (3) 土地投资测算静态和动态模板
 - (4) 项目定位报告
 - (5) 区域土地土地深度和竞争分析报告
 - (6) 投资分析报告书
 - (7) 目标地块重点跟踪表
 - (8) 季度区域土地市场分析

案例：浙江某地块的投资建议分析

七、如何防范前期投资拿地的风险

- 1.各种风险对投资决策的影响深度不一
- 2.标杆公司的内部和外部的风险防控预警机制和策略
 - (1) 红线原则
 - (2) 投资分散化
 - (3) 投资成果定期回顾
- 3.急功近利拿地瑕疵造成的公共危机化解

案例：成都项目处理策略

3.拿地后评价的重要性

案例：江城项目拓地经验教训总结

八、投资体系组织架构与人才培养

- 1.投资人员的精细化培养
 - (1) 人员如何选择和培养
 - (2) 前期人员的素质模型
- 2.投资工作的秘密性和隐蔽性
 - (1) 信息的最快传递和决策途径
 - (2) 如何挖掘土地信息中的秘密
- 3.对投资成果的奖励政策
- 4.内部沟通的重要性
 - (1) 多项目选择中，如何获得老板青睐
 - (2) 与投资关联的上下游部门的沟通

九、讨论与现场剖析

结合课程内容，由学员讨论和代表分组发言，实战案例分析