

特色小镇（田园综合体）的开发运营与案例解析

课程收益：

- 1、“特色小镇”通过一年多的高热度探索，政策调整及下步如何推进？
- 2、如何实现特色小镇“特色”产业的选择、导入与培育？
- 3、目前成功特色小镇详解及借鉴分析？
- 4、如何创建“田园综合体”和精准获取扶持资金？
- 5、如何推动传统农庄、农场、合作社向“田园综合体”转型？
- 6、没与农民打过交道，如何设计“田园综合体”中企业、合作社和农民的利益联结机制？
- 7、“田园综合体”的国家土地管理使用相关法律法规解读和土地利用办法？
- 8、“田园综合体”内不允许进行房地产开发和私人会所建设，传统房企涉足如何盈利？

参会人员：

房地产投资开发企业、旅游地产、特色小镇、田园综合体、运营管理、设计公司、政府机构顾问单位及相关企业等。

主要内容：

- 一、 定义及发展历史
 - 1、 概念分析
 - 2、 发展历史及现状
 - 3、 投资主体分布

- 4、 项目分类分析
- 5、 项目地理分布分析
- 6、 国内各类典型代表项目介绍

二、 盈利模式分析

- 1、 项目收入种类分析
- 2、 项目的可销售型物业及自持性物业的现金流及覆盖平衡比例分析
- 3、 项目投入产出比的盈利模式及估值分析
- 4、 国内成功项目的案例分析

三、 对资本的吸引力的分析

- 1、 通过产业勾地对房地产企业的吸引力
- 2、 获得政府政策支持红利的吸引力
- 3、 PPP 发展模式对资本的吸引力
- 4、 获得政策性银行获得低成本融资成本的吸引力
- 5、 投资对未来经营型产业市场爆发机会

四、 成功项目的特征及创新点分析

- 1、 项目选址
- 2、 土地获得
- 3、 准确定位及策划能力
- 4、 可销售型物业的比例及品质
- 5、 资源整合及运营能力

五、 项目开发过程中难题及风险分析

- 1、 选址容易产生的问题

- 2、 项目落地过程中容易产生的问题
- 3、 可销售型物业的土地注意事项
- 4、 对此类项目的操盘要求
- 5、 经营型物业的投资如何回收

六、 项目与政府落地协议的谈判策略

- 1、 落地协议中有关土地价格、取得方式、供地节奏等的重要谈判点
- 2、 落地协议中有关政府扶持政策的谈判点
- 3、 落地协议中有关政府方投入及责任的谈判点
- 4、 落地协议中有关建设指标的谈判点
- 5、 落地协议中有关开发节奏要求的谈判点

七、 取得土地的模式及策略

- 1、 土地的类别划分
- 2、 通过算账计算土地的各类别面积比例关系
- 3、 土地价格的谈判策略
- 4、 住宅类土地的取得方式及策略
- 5、 与政府谈判的策略

八、 项目在农业、文旅、资本、房地产开发之间的结合方式及策略

- 1、 三个客户的需求平衡
- 2、 现金流的平衡点
- 3、 投资回报率的平衡点