

房地产收购兼并中的商务谈判实战培训

主讲：张志晓

主要内容：

商务谈判焦点一：收购方式，资产收购或股权收购

- 1、 两种收购方式的对比：
交易安全、
法律层面、
税务层面、
行政层面
- 2、 收购方式的选择
一般股权收购
特殊资产：不良资产处置
特殊股权：股东注销
国有股权：如何规避公开拍卖中的风险
标的公司重大负债
标的公司拥有多个项目

商务谈判焦点二：收购价格

- 1、 价格计算依据
北京某项目谈判失败案例
- 2、 价格中标的公司债务的扣减
- 3、 支付方式
按项目开发手续进度支付
分步支付
利润分配方式支付
- 4、 交易价格中溢价的处理

商务谈判焦点三：缔约过程谈判

- 1、 保密协议
- 2、 前期尽调的约定
- 3、 排除竞争谈判与缔约过失责任
- 4、 定金和分手费

商务谈判焦点四：交易结构谈判和设计

- 1、 全部股权一次性交易与分步交易
- 2、 公司分立后转让及法律税务问题
- 3、 公司以目标资产出资后转让及法律税务问题
- 4、 标的公司多重债务情况下的交易设计
- 5、 标的公司多个资产（非分立）情况下交易设计
- 6、 收购与反收购
股东会表决程序
董事的更换与连任
经理的更换与任命
降落伞计划与劳动纠纷：北京通州案例
焦土战术
骆驼进帐篷战术

商务谈判焦点五：交易中的税务处理

- 1、 税务的重要性和对交易成本的影响
- 2、 交易中的土地增值税、契税、所得税等的规定
- 3、 通过扣减目标公司外债降低交易价款
- 4、 避免无偿转让增加税费风险
- 5、 通过资产分割、股权分立降低目标公司价格
- 6、 通过分立、新设转让降低价款

商务谈判焦点六：并购中的合同条款

- 1、 前提和鉴于
- 2、 目标资产及目标公司情况
- 3、 保证和陈述
- 4、 价款及支付方式、支付步骤，支付货币与汇率
- 5、 债务处理：对赌与补偿条款及北京孚盈公司案例
- 6、 出让方及受让方股东会董事会的审批，仅股东的股东会批准不可以
- 7、 其他股东放弃优先购买权
- 8、 出让方董事辞呈
- 9、 中止与分手条款
- 10、 交割的约定：资产、人员、开发工程资料、印章财务资料
- 11、 违约责任:与合同对应，具体明确不可使用外交词令
- 12、 管辖与法律适用
- 13、 文件份数与送达、通知
- 14、 争议解决

商务谈判焦点七：收购谈判案例

某开发公司拟出让 50%的股权，但收购方希望控制 51%的股权，目标主要是考虑融资方只有在收购方占大股的情况下，才认可该项目为集团项目给予融资，而出让方坚持出让不超过 50%，这种情况下，收购结构如何设置，股权、董事会、管理、财务等如何设置和约定，能否使双方达成一致不至于谈判破裂，请培训人员分为收购出让两方，设计谈判思路和交易结构并拟出合同基本框架（此项目为真实案例，刚谈完）。