

# 2018 房地产土地渠道拓展、拿地模式 创新模式及风险规避能力突破培训课纲

## 【课程背景】

作为房地产开发商，需要获取的资源包括：土地资源、人力资源、资金资源、品牌资源等。其中，土地资源是重中之重。如果说如何获得资源是房地产行业未来发展的一项挑战;那么，如何获得土地及最大程度发挥土地价值将是房地产开发商长期发展的一大战略性问题!

随着国家宏观调控政策的不断细化和深入，房地产市场逐步进入成熟和理性的白银时代，开发商拿地就赚钱的时代显然一去不复返。地价一路高涨不下的背景下，开发商就要在投资拿地及项目定位方面应下足硬功夫。

新形势下房地产市场走势如何?当前房地产市场形势与房企拿地关系怎样?最新土地政策有哪些?应如何解读这些政策、把握拿地机会、应用拿地策略?拿地操作过程中应该注意哪些问题?本次课程，将帮助开发企业提高自身的拿地能力，更有效的规避各种拿地模式和渠道的风险，做好房地产开发项目前期拓展和准备工作。

## 【课程收益】

- 1、企业如何去正确的拿地?分享土地获取经验;

2、拿地的创新模式和渠道有哪些?通过分享标杆地产如何从土地获取、前期策划、项目规划设计等方面经验入手，在开发前期最重要的环节上找到突破口;

3、各种拿地模式和渠道的风险有哪些?如何规避?

4、从项目现场勘察、收集地块信息、项目尽职调查(含土地属性分析、土地方工商调查、债权债务调查等)、项目风险评估(对项目获取过程中的 17 类风险进行评估)、市场与产品分析(相关工作前置开展)等流程的规范化和精细化的纵深研究，建立新项目经济指标测算模型，通过对规划指标进行分析，进行项目经济指标测算。

5、掌握房地产开发中的土地获取等关键环节与要领，提高抗风险能力和对风险的预警能力，提高开发企业的中高层经理的决策能力，培养统观全局和系统思考的能力。

#### 【课程对象】

1、房地产开发企业董事长、总经理、前期/拓展副总、投资副总、策划副总、设计副总、营销副总相关领导;

2、前期/拓展部门负责人、投资部门负责人、策划部门负责人、设计部门负责人、营销部门负责人以及前期、拓展、投资、策划、设计、营销等部门精英从业者。

## 【课程大纲】

### 第一部分 关于目前的土地市场分析

- 1、土地供需矛盾加剧，地王频现，房价集体上涨
- 2、金融政策为房企添筹码，货币超发助推一二线城市房价上涨
- 3、房企竞争惨烈 没有地就会被淘汰
- 4、房地产调整的宏观规律及变化应对

### 第二部分 关于拿地策略分析

#### 一、企业如何正确的拿地？

##### 1、何谓土地一级开发？

###### (1)、基本概念

###### (2)、延伸理解

##### 2、区域土地开发模式的转变

###### (1)、粗放开发方式向集约开发方式的转变

###### (2)、房地合一方式向房地分离方式的转变

(3)、生地开发方式向熟地开发方式的转变

## 二、八大“勾地”攻略及地产并购实务

### 1、三种是为最常见的方式

(1)、股权转让，万科大宗购并南都集团案例

(2)、合伙成立项目公司

(3)、以联合开发的名义

### 2、以下方法有局限性

(1)、兼并或合并，中交并购绿城案例

(2)、在建项目转让，南京xx小镇转让案例

(3)、股权托管

(4)、变更用地类型

(5)、染指“插花规划”

### 3、房地产并购实务及案例分析

(1)、法规政策

(2)、交易结构

(3)、尽职调查

(4)、交易文件

(5)、提问与回答

### 第三部分 关于拿地的创新模式和渠道

#### 一、企业拿地的创新模式和渠道有哪些？

1、土地概述及中国土地供应方式回顾

2、土地拍卖方式的优与劣

3、企业土地储备的战略取舍

4、知名地产企业拿地策略

#### 二、土地一级开发模式解析

1、关于土地一级开发的概述(政府主导、企业主导及一二级联动)

2、土地一级开发的盈利模式

3、土地一级开发的管理模式

4、土地一级开发的融资模式

5、土地一级开发城市运营模式

6、土地一级开发城市营销模式

三、分享标杆地产成功案例

(如何从土地获取、前期策划、项目规划设计等方面入手，在最重要的环节上突破)

1、土地一级开发常见模式及案例

(1)、政府主导模式，成功案例：三亚海棠湾

(2)、企业主导模式，成功案例：A、上海新江湾

B、三亚亚龙湾

2、以标杆地产为例的土地一二级开发联动模式详解

(1)、万科、恒大、碧桂园等大鳄一二级开发联动模式简介

(2)、土地一二级开发的优劣势分析

(3)、一二级联动开发模式的选择依据

(4)、一二级联动开发模式的操作关键点

#### 四、大宗地块拿地模式分析

1、新区域开发模式

2、主题地产模式

3、城市更新模式

4、商业综合体带动模式

5、产业地产模式

#### 五、拿地阶段企业间的合作模式分析

1、项目公司模式

2、合作开发模式

3、股权收购模式

4、不同模式下的利弊和操作关键点

#### 六、拿地操作

1、土地获取过程中应关注的重点问题

2、土地获取过程中常出现的一些失误

3、如何处理土地获取过程中的政企关系？

4、一些特殊操作

七、如何提升企业的“拿地能力”？

1、综合能力的积累

2、合理的项目信息来源

3、了解及研究政府规划动向

4、品牌价值

5、开发思路的引导性

6、提高资金解决能力

第四部分 各种拿地模式和渠道的风险有哪些？如何规避？

一、一二级联动获取土地实操及风险防范

1、如何成功获取土地一级开发权

2、土地一级开发成本构成及负担、盈利点全程解析

### 3、土地一级开发的不同阶段所需法律文件汇总

#### (1)、前期开发的法律文件

#### (2)、土地一级开发的法律文件

#### (3)、土地一级开发成本类的法律文件

##### ① 收购土地及拆迁的文件

##### ② 基础设施投资类文件

##### ③ 前期费用文件

##### ④ 计入土地一级开发成本的二级开发文件

### 4、土地一级开发和二级开发有怎样的关系?如何找到二者之间的契合点?

### 5、土地开发一二级联动的四种模式选择及比较分析

### 6、如何策划前期资金投入保障资金安全

### 7、如何设定土地一二级联动开发招拍挂时的合法壁垒

### 8、如何做好项目可行性分析，处理好与拆迁相关事宜

### 9、政府授权的法律文件及需要审批的相关批文、相关手续的全程办理程序

## 10、经典案例告诉你开发商成功实现一二级联动的秘籍

### 二、二级市场拿地方式实操及风险防范

- 1、哪些情形必须进行招拍挂?招标、拍卖、挂牌三种方式适用范围?
- 2、招拍挂形式出让土地使用权的利弊分析
- 3、企业实力雄厚、准备充分却无法成功通过二级市场拿地?症结何在?
- 4、“招拍挂”获取土地会踩到哪些“雷区”?
- 5、如何避免“招拍挂”雷区?
- 6、真实案例揭示哪些情形会导致“招拍挂”无效及其后果
- 7、真实案例全程揭示通过“招拍挂”成功获取土地的操作规程及技巧

### 三、直接进行项目转让获取项目实操及风险防范

- 1、“精心策划”的项目转让为什么到头来“竹篮打水一场空”?
- 2、如何避免直接项目转让不至于因违反法律禁止性规定而无效
- 3、如何看清直接项目转让的利弊不至于盲动
- 4、如何合理合法降低项目转让过程中的税收成本

5、真实案例全程展现直接进行项目转让获取土地实操及风险防范

#### 四、股权收购获取项目实操及风险防范

1、收购不同性质企业股权取得房地产项目会遇到哪些法律障碍

2、股权收购如何做好合理避税

3、通过股权收购取得房地产项目的利弊分析

4、通过股权收购取得房地产项目风险事前、事中如何防范，事后如何处理？

5、真实案例全程展现股权收购取得房地产项目实操