

房地产一二级开发模式、土地拓展及规划设计

第一部分：土地市场研判、一二级开发策略及拿地能力提升

一、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、管理模式、融资模式
- 3、土地一级开发城市运营模式
- 4、土地一级开发城市营销模式
- 5、土地一二级开发的优劣势分析
- 6、一二级联动开发模式的选择依据
- 7、一二级联动开发模式的操作关键点

二、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

三、拿地阶段房地产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

四、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

五、如何提升房地产企业的“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

第二部分：房地产项目前期策划与规划设计

一、如何让前期策划真正成为市场与设计之间的桥梁

(一) 房地产项目前期策划中的市场与客户研究六项基本功

- 1、房地产市场研究基本思路
- 2、房地产整体市场分析
- 3、房地产宏观政策对开发的影响分析
- 4、房地产即市场竞争的系统分析
- 5、房地产需求即客户分析
- 6、竞争项目的针对性分析方法

(二) 房地产项目前期策划中项目定位的五个维度

- 1、项目整体定位
- 2、目标客群定位
- 3、项目形象定位
- 4、项目价格定位
- 5、项目产品定位

二、从非设计角度，如何判断设计方案的优劣

(一) 策划作为桥梁，如何真正实现产品落地

(主要案例剖析：四个项目为案例分析，同区域的不同项目定位将引导出的不同规划设计要求，以及不同的规划设计成果)

- 1、XX 地产的四大项目介绍
- 2、分别阐释四个项目的定位及四个项目在定位基础上的规划设计建议
- 3、通过最终设计与建设成果展示规划设计建议的实施性

(二) 从非设计角度，如何判断设计方案的优劣

- 1、几个优秀的建筑设计方案展示
- 2、讨论环节，从不同专业线，到底哪个方案更加优秀？
- 3、评审环节的复盘：市领导、规划系统领导、设计专家、营销专家、开发商
不同角度的方案评价
- 4、实施方案展示与讨论