

《房地产项目前期拓展、项目勾地拿地及一二级联动开发策略》

课程大纲 (2023 - 升级版)

讲授：涂山青

【课程简介】

别人拿地都赚钱，咱们拿地难上难！别人拿地能赚钱，咱们的地块做不下去？

没有面粉，何来面包！对于房企来说，土地储备是命脉，拿地能力是根本！

纵观地产巨头，拿地能力也是核心竞争力！

土地资源的基础性、稀缺性与不可复制性，决定了在当前房地产转型背景下，房企土地拓展、拿地能力与一二级开发策略成为房企生存与发展的关键。

本课程中，资深房地产专家涂山青老师携长期的行业经验积累，结合目前中国楼市实际，全面剖析转型升级背景下房企土地拓展决策与勾地/拿地能力，准确把握一二级联动开发的项目运营流程及操作技巧，探讨转型背景下房地产新业态（城市更新、特色小镇、文旅产业、康养地产等）的拿地操作规律，把握形势，创新方法，打开企业逆境逃生之门！

【学员对象】

房地产企业董事长/总经理/总监/部长/经理/主管/销售/客服/HR 专员

【课程收益】

1. 全面剖析转型升级背景下房企土地拓展决策与拿地能力
2. 准确把握一二级联动开发的项目运营流程及操作技巧
3. 探讨转型背景下房地产新业态（城市更新、特色小镇、文旅产业、康养地产等）的拿地操作规律

【课程特点】

- ◆全真干货，倾囊相授。精！准！狠！
- ◆拒绝平庸！我们不做无效的培训。
- ◆讲师视野宏大，课程高屋建瓴。全程紧盯热点，剖析难点，直击痛点，抓住增长点！
- ◆策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【课程时长】1~2天

【课程主要内容】

【前言】我们必须学习

一、当前房地产行业形势与土地市场状况分析

1. 当前宏观经济的六大特点分析
2. 2021年房地产市场形势与未来趋势分析
3. 当前土地市场状况分析
4. 当前土地市场政策趋势分析
5. 2021年房企拿地八大趋势分析

二、项目前期拓展与土地一级开发

1. 项目前期拓展的主要内容
 - (1) 经济环境分析
 - (2) 项目获取途径分析
 - (3) 项目价值研判与效益测算
 - (4) 项目立项
 - (5) 尽职调查
 - (6) 项目谈判与签约
2. 土地一级开发
 - (1) 什么是土地一级开发
 - (2) 土地一级开发的内容
 - (3) 土地一级开发的流程分析

三、转型背景下房企土地拓展模式与拿地能力

1. 项目拿地因素分析
 - (1) 拿地规模因素分析
 - (2) 拿地门槛因素分析
 - (3) 拟进入城市因素分析
 - (4) 地方政策因素分析
2. 房企土地拓展的六大传统模式分析
3. 房企土地拓展的八大创新模式分析
4. 房企拿地能力分析（房企拿地能力的八大表现）
 - (1) 经济形势的判断能力
 - (2) 房地产周期把握能力
 - (3) 区域潜力的洞察能力

【案例】标杆房企拿地在区域分布分析

(4) 地块属性的分析能力

【资料】优质土地的判断方法

(5) 拿地手段的运用能力

(6) 项目风险的辨识能力

(7) 土地资源的整合能力

(8) 项目增值的操作能力

四、项目勾地技巧

1. 如何认识项目勾地

(1) 什么是项目勾地

(2) 勾地的目标

(3) 勾地中地方政府心理分析

2. 勾地的主要环节分析

3. 目标土地的信息获取

(1) 目标土地的区域与范围选择

(2) 目标土地的城市分析

4. 勾地的主要技巧

(1) 对城市能级及其选择

(2) 勾地热点分析

5. 项目勾地中的谈判策略

(1) 勾地中如何突出我方优势

(2) 勾地中如何抓住地方“痛点”

(3) 勾地谈判的策略与技巧

五、项目拿地策略

1. 项目拿地三大模式

第一种：公开招拍挂

【特点1】

【特点2】

第二种：合作开发

【合作模式1】

【合作模式2】

第三种：一二级联动

2. 其他（变通）拿地方式

(1) 协议出让

- (2) 城市更新拿地
- (3) 文旅/公益项目拿地
- (4) 特色小镇拿地
- (5) 股权模式 (收购/入股)
- (6) 品牌输出

六、项目一二级联动开发与运营策略

1. 项目拿地与项目定位分析

- (1) 项目拿地因素分析
- (2) 项目拿地的前期可行性分析
- (3) 项目定位手法

2. 项目一二级联动获取土地实操及风险防范

- (1) 什么是一二级联动
- (2) 土地一二级联动开发的优势与风险分析
- (3) 土地一二级联动开发的主要模式与操作
- (4) 土地一二级联动开发的主要风险分析

七、综合案例解析

【经典案例】“利润王”恒大的拿地策略解析

【经典案例】碧桂园拿地策略解读

【经典案例】标杆房企土地拓展与拿地策略解读 (万科、融创、龙湖、绿城、保利、华夏幸福等)

八、互动答疑 (15~20分钟)

课程结束。谢谢参与！