

# 产业购地与政府公关

讲师：李豪

**课程简介：**产业购地是现在各房地产企业以较低成本，获得项目和土地常用方法。产业购地的核心是产业、政府诉求和开发条件，这需要开发企业有强大产业背景、成功案例和资本金。同时和相关政府部门处理好关系，获得政府相关部门、领导支持也是非常重要的。

**课程时间：**1天

**课程对象：**房地产企业高、中、基层管理干部

**课程收益：**

- 1、学习和掌握产业购地的模式、策略和操作方式和流程；
- 2、学习和理解正确的政府公关概念和政府公关的几个层面；
- 3、掌握如何与政府部门、官员联系和沟通中技巧和如何规避自我的风险；

**课程大纲：**

- 1 产业购地的模式
  - 1.1 产业园区+产业招商模式
    - 1.1.1 案例：华夏幸福等开发商模式
  - 1.2 产业园区+自主产业发展模式
    - 1.2.1 案例：清华启迪模式
  - 1.3 村集合作社模式
  - 1.4 城市更新和旧改模式
  - 1.5 配套建设+地产开发和 BOT 模式
- 2 产业购地的策略及操作
  - 2.1 深度解读国家与地方产业政策
  - 2.2 与产业企业建立长期合作有关系

- 2.3** 带方案与产业报告与政府沟通
- 2.4** 了解政府的核心诉求
- 2.5** 降低政府对产业的预期
- 2.6** 分阶段实现地方政府的产业发展目标
- 2.7** 以带动区域产业链发展获得政府支持
- 2.8** 产业购地操作

- 2.8.1 项目可行性研究与区域产业可行性研究
- 2.8.2 与政府初步接洽
- 2.8.3 确定合作关系与投资规模
- 2.8.4 确定供地方式和条件
- 2.8.5 产业规模约定、税收约定
- 2.8.6 优惠政策设计
- 2.8.7 配套代建约定

### **2.9 案例：浙江金华某产业园顺利拿地和开发**

## **3 政府公关的概念**

- 3.1** 何为政府公关
- 3.2** 正确理解政府公关
- 3.3** 政府公关三个层面
- 3.4** 标杆房地产企业的政府公关分析

## **4 与政府部门联系与沟通**

- 4.1** 与政府部门联系与沟通要点
  - 4.1.1 政府部门的需求
  - 4.1.2 政府部门的办事风格与一般流程
  - 4.1.3 政府部门最怕的事情
  - 4.1.4 政府部门如何看待开发商
- 4.2** 产业购地与之相关的政府部门
  - 4.2.1 产业购地必须联系的政府部门
  - 4.2.2 各政府部门的职能和管理方式
- 4.3** 与各政府部门联系与沟通

- 4.3.1 与各政府部门联系时机
- 4.3.2 联系与沟通的官员层级
- 4.3.3 与非长期业务往来部门联系与沟通方式
- 4.3.4 与基础政府部门如何维护与沟通
- 4.3.5 各政府部门要完成手续和章、证

#### **4.4 与政府官员联系与沟通**

- 4.4.1 如何获得政府官员的信任
- 4.4.2 一般政府官员的需求
- 4.4.3 如何与政府官员有效互动
- 4.4.4 通过处理上下级官员关系为企业带来价值
- 4.4.5 维护政府官员与公众关系三禁三要