

房地产项目开发全流程管理 2022 版

讲师：李豪

课程简介：房地产项目开发是一个复杂的过，从政策研究、经济环境评估到地块研究、项目利润估算，以及开发过程的进程控制、时序掌握、成本控制和质量控制缺一不可，并且需要大量内、外部资源配合。本课程就房地产开发与经营管理全过程培训系统的学习和培训，使参加培训学员建立系统能力和全局意识。

课程时间：1-2 天

课程对象：房地产企业高管、中层管理人员、项目公司总经理和各部门负责人等

课程收益：

- 1 了解房地产开发前期研究的重要性和重点方面；
- 2 学习和掌握项目策划、营销策划的主要方向和方法；
- 3 学习和掌握项目开发管理、计划管理和报批报建管理；
- 4 学习和掌握项目开发过程中进度控制、时序掌握和质量原则；
- 5 学习和掌握项目交房工作计划与交房工作策划与注意要点。

课程大纲：

- 1 项目前期可行性评估
 - 1.1 项目可行性主要技术经济指标分析
 - 1.2 项目投资环境和市场研究
 - 1.3 城市（区域）市场现状研究与评估
 - 1.4 地块环境、建筑开发条件调研分析
 - 1.5 项目风险评估
 - 1.5.1 政策风险评估

- 1.5.2 经济环境评估
 - 1.5.3 竞争环境评估
 - 1.5.4 客户需求评估
 - 1.5.5 内部项目能力评估
- 2 项目投资估算和资金筹措
 - 2.1 土地成本预算
 - 2.2 建安工程成本预算
 - 2.3 前期费用
 - 2.4 红线内外工程及公建配套预算
 - 2.5 不可预见费
 - 2.6 开发期税费
 - 2.7 资金筹措计划及财务费用
 - 2.8 售楼收入的测算
 - 2.8.1 住宅销售单价的测算
 - 2.8.2 商铺销售单价的测算
 - 2.8.3 单位销售单价的测算
 - 2.8.4 建议销售价
 - 2.8.5 实际销售总收入
 - 2.9 项目经营管理费用收入与支出测算
 - 2.10 项目利润、利润率与内部收益评估与测算
- 3 项目策划与定位
 - 3.1 市场与竞品研究
 - 3.1.1 确定项目核心购房人群
 - 3.1.2 确定人群模型与客户肖象
 - 3.1.3 确定主力产品与产品组合
 - 3.2 项目定位
 - 3.2.1 项目整体定位
 - 3.2.2 项目档次定位
 - 3.2.3 项目形象定位

3.2.4 项目核心价值提炼

3.2.5 项目产品最佳配比

4 项目开发管理

4.1 开发计划管理

4.1.1 项目开发周期确定

4.1.2 项目开发节奏把握与现金流计划管理

4.1.3 项目开发前各专业口计划与分工管理

4.1.3.1 项目开发总计划与各专业口分项目计划管理

4.1.4 项目分期开发计划与管理

4.2 项目报批报表管理

4.2.1 规划方案与施工方案怎么获得快速审批四个原则

4.2.2 项目四证如期办理

4.3 工程总包选择与确定

4.4 甲供材料与供应商的选择与确定

4.5 项目开工准备与开工管理

4.5.1 水电路政等相关部门协调

4.5.2 人机械材料进场

4.5.3 临水临电临场设置与协调

4.6 项目进程设计与实施

4.6.1 项目实施要点

4.6.2 项目计划管理与工程进度管理

4.6.3 项目质量管理

5 项目开盘与营销管理

5.1 项目营销工作准备

5.1.1 确定预售证获取时间

5.1.2 开盘工作倒排期

5.1.3 营销中心、示范区和样板房准备

5.1.4 销售工具设计、广告策划

5.1.5 媒体资源整合与选择

5.2 项目亮相广告出街

- 5.3 项目蓄客与认筹
- 5.4 开盘方案与项目开盘
- 5.5 持续销售与尾盘销售策略
- 5.6 销售目标管理与回款管理
- 6 项目交房管理
 - 6.1 交房前准备工作
 - 6.1.1 开发商与物业工作交接
 - 6.1.2 房源预验
 - 6.1.3 交房倒排期计划
 - 6.2 交房工作策划
 - 6.2.1 交房方案策划
 - 6.2.2 交房率目标与业主意愿摸排
 - 6.2.3 交房工作实施与培训
 - 6.3 交房中注意事项与应对处理