

《房地产新金融销售模式与财务运营》课程大纲

【课程对象】

- 1、商业地产企业高管、项目公司高管、房地产集团营销管理人员、商业地产招商与运营人员；
- 2、房地产企业财务总监、财务经理、投资经理、主管会计等中高层管者

【课程背景】

中央经济工作会议 12 月 10 日至 12 日在北京举行。会议强调，要完善和强化“六稳”举措，健全财政、货币、就业等政策协同和传导落实机制。党的十九届四中全会第一次系统总结我国国家制度和治理体系的显著优势，第一次提出坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的总体目标。第一次提出坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的工作要求，即“十三个坚持和完善”。当前，我国经济进入新常态，结构性矛盾凸显，经济下行压力较大。十九大报告明确提出在经济增长质量、金融改革、环境治理、房地产调控等方面要有新的突破。随着房地产市场调控的持续加压，房地产行业已进入互联网+、大数据、新金融的深度整合与创新的新时代。互联网不仅是工具，更是一种思维模式！当前各房企纷纷借助互联网+大数据+金融思维开展房地产运营与销售，利用大数据进行产品定位。一场轰轰烈烈的房地产和互联网思维碰撞大幕正在上演。众筹、客户云、互联网金融工具、社区 O2O，智能化家居、房地产供应链金融、地产微信营销、圈层营销、口碑营销等互联网思维下的新领域、新产品、新模式，让人眼花缭乱。随着政府调控力度增加，房企规模扩张，客户日趋理性，2020 房地产市场销售难度直线上升。传统的营销手段与经验，在红海竞争中越来越陷入疲累。新兴的业态，又带来不一样的营销能力要求。时间、费用、利润……每一项指标都牵动了房地产销售人的神经。在这样的市场环境之下，如何突破，如何提升？当前在中国仅短短几年就横扫市场的互联网金融，正得到越来越多房企追捧的。房企之间的争夺不再仅仅局限于常规的合纵连横，“房地产+互联网+金融”的运行模式，正成为这场拉锯战中成功者的标配之一。

房地产是国民经济的压舱石，同时是典型的政策导向性产业，受宏观调控影响较大。在目前国家供给侧结构性改革的背景下，展望未来，在“房住不炒”、管控风险、强化保障等目标指引下，地方房地产政策将延续什么样的基调呢？如何进行基于大数据的地产模式创新？后地产时代物业服务崛起，房地产大数据战略如何布局？宏观经济持续下探，在当前财政与货币政策下，房企如何融资突破？房地产开发商如何才能保证健康持续发展成为每家房企须思考的重要课题。往往从前端的业务模式创新到经营目标落地、增强盈利能力，企业假如没有实现业财融合的财务管理，那么成事不足败事有余的金融风险、财务风险一定会如影随形。这很令人担忧，新金融手段运用的失败会导致比没有创新死的更快！本课程将全面解读目前市场最火、最成功的新金融销售模式成功案例，分享新金融销售与财务运营管控模式相关实操做法，以帮助与会嘉宾全面掌握互联网+新金融销售与业财融合财务管理的精髓，并以案例的方式展开讨论和分享，一同寻求资金供给和盈利能力的突破。

【课程特点】

- 1、房地产业案例与实操训练、咨询式培训相结合，实用性与实效性明显；
- 2、以最前沿的理念为基础，应用性强，落地快，可直接用于企业实际；
- 3、内容通俗易懂，课程注重实效，低调务实。

【课程模块】

一、金融形势与房地产业态综述

- 1、当前金融形势下的房地产资本战略与资本模式；

-
- 2、资本市场房地产业重组与收购管理新政；
 - 3、资本经营模式对传统管理的挑战与协同；
 - 4、房地产大数据下的新金融战略与销售模式思考；
 - 5、新金融下知名企业产品经营与资本跨越成长案例介绍。

二、房地产新金融销售模式创新

1、互联网+房地产产业金融模式创新：

- (1)企业主体成立金融机构；
- (2)控股或参股金融机构；
- (3)与金融机构合作等

2、互联网+房地产模式分析与实战策略；

3、2020 房地产新金融八大销售模式运作；

4、房地产促销金融手段与模式创新；

- (1)全流程房地产众筹平台、58 众创·58 小镇模式；
- (2)聚焦房产小微额借贷平台：首付贷、赎楼贷、卖房贷、抵押房产消费贷等；
- (3)团购和众筹、线下和线上、电商和代理；
- (4)白领买房、租房分期等；

三、“房地产+互联网+金融”销售方式创新与运营

1、房产类平台端与三方金融公司战略合作：

- (1)战略合作或入股投资；
- (2)C 端的首付贷款、投资类产品；
- (3)B 端的产业链金融服务；
- (4)搜房网、链家在线、乐居、平安好房、腾讯房产等分析

2、品牌房企的金融集团或金融事业部化运作：

- (1)打造 C 端金融产品、提高再造血能力；
- (2)万达、绿地、碧桂园等分析；
- (3)销售金融化战略：利用互联网平台锁定目标客户群与大数据策略；

3、互联网金融创新型公司运营模式；

- (1)众筹购房；
- (2)房租分期领域、长租公寓盈利模式；
- (3)P2P 大数据模式、；
- (4)类基金模式；
- (5)大数据跨界销售模式；
- (6)基金+代建”模式；
- (7)物业大数据二次销售模式；
- (8)P2C2F 模式；
- (9)以高收益理财吸引潜在购房者，促进成交；
- (10)众筹合作，理财、营销或建房
- (11)购房认筹款理财，锁定潜在购房者；
- (12)高收益理财产品抵扣房款等；

四、“房地产轻资产+金融销售”的创新做法

1、2020 轻资产管理运作模式与平台模式：

- (1)主流房企轻资产实务操作模式分析；
 - 2 当前我国房地产轻资产企业分类；
- 2、六大主流轻资产案例分析：相关优点、缺点；

-
- 3、房地产轻资产+金融销售“五大创新模式”；
 - 4、地产全产业链模式与金融创新模式：案例解读
 - 5、房地产资本分拆与互联网大数据模式；
 - 6、泛地产生态链：金融、物业、产业园区、大健康等创新金融模式介绍。
 - 7、土地与产业园区运营与新金融的融合模式：
 - (1)一级开发、土地营销；
 - (2)文旅地产、产业地产、新城新区、特色小镇；
 - (3)新金融的融合模式应用案例分析；
 - (4)田园综合体新金融模式；
 - (5)康养项目、专业市场、集合店等销售与运营金融模式。

五、2020 房地产新金融财务运营与风控管控

- 1、新金融下房地产财务转型与创新；
- 2、新金融下房地产会计核算与管理创新；
- 3、2020 房地产财务战略与大财务管控；
- 4、2020 房地产资金战略与管控模式。