

马海顺老师

《城市更新项目拆赔、合作方案设计策略借鉴及 拆迁实施要点、难点问题破解》

课程大纲

**培训受众：**

- 1、项目业主：社区股份公司全体成员、项目业主全体成员；
- 2、开发企业：董事长、总裁、副总裁、总经理、副总经理及中高管；
- 3、金融机构：董事长、总裁、副总裁、总经理、副总经理及中高管；
- 4、相关机构：房地产行业相关研究与咨询顾问专业机构的高级管理人员；
- 5、高端圈层：准备进军城市更新领域的企业家、投资人。

**课程收益：**

- 1、了解拆赔市场的历史轨迹、市场现状以及未来发展的趋势；
- 2、了解项目的各种合作方式的利弊、风险，掌握最佳的项目合作方案**设计**方法
- 3、学习项目拆赔实施流程各个管控要点，掌握解决项目拆赔过程中常见难点问题方法；
- 4、掌握不同物业类型拆赔策略，学会对比分析选择最佳拆赔方案；
- 5、了解未来拆赔市场面临的新的形势，掌握有效方法应对未来的机遇和挑战。

模块	内容	收益
<p><b>第一部分</b></p> <p><b>拆赔现状及趋势分析</b></p>	<p><b>1、拆赔发展轨迹</b></p> <p>(1) 政策流程逐步完善</p> <p>(2) 法律政策意识逐步提高</p> <p>(3) 拆迁补偿条件逐步提高</p> <p>(4) 拆迁难度越来越大</p> <p><b>2、拆赔市场现状</b></p> <p>(1) 市场行情公开透明</p> <p>(2) 项目开发利润日益降低</p> <p>(3) 项目新问题层出不穷</p> <p>(4) 拆迁谈判技巧要求越来越高</p> <p><b>3、拆赔未来趋势</b></p> <p>(1) 政府监管力度不</p>	<p>了解拆赔市场的历史轨迹、市场现状以及未来发展的趋势</p>

	<p>断细化严格</p> <p>(2) 业主诉求越来越高</p> <p>(3) 项目利润摊薄，拆赔难度越发巨大</p>	
<p><b>第二部分</b></p> <p><b>拆赔合作方案</b></p> <p><b>设计分析</b></p>	<p><b>1、项目合作方式的多样性</b></p> <p>(1) 可售物业分成方式</p> <p>(2) 按占地/建面比例分成方式</p> <p>(3) 项目公司持股分成方式</p> <p>(4) 其他锁定项目的合作方式</p> <p><b>2、各种合作方式的利弊、风险及案例分析</b></p> <p>(1) 利弊分析</p> <p>(2) 风险分析</p> <p>(3) 案例分析</p> <p><b>3、如何选择最佳合作</b></p>	<p>了解项目的各种合作方式的利弊、风险，掌握最佳的项目合作方案设计方法</p>

	<p><b>方案</b></p> <p>(1) 结合项目物业类型分析</p> <p>(2) 结合项目实施阶段分析</p> <p><b>4、项目拆赔方案制定分析</b></p> <p>(1) 项目建筑物的全面汇总</p> <p>(2) 市场调查研究分析</p> <p>(3) 规划前置研究分析</p> <p>(4) 经济测算分析</p> <p>(5) 预留合理空间</p>	
<p><b>第三部分</b></p> <p><b>项目拆赔实施流程要点 分析</b></p>	<p><b>1、项目前期投资分析</b></p> <p>(1) 项目概况分析</p> <p>(2) 项目法律风险分析</p> <p>(3) 投资市场分析</p> <p>(4) 规划设计分析</p>	<p>学习项目拆赔实施流程的各个管控要点，掌握解决项目拆赔过程中常见难点问题的方法</p>

	<p>(5) 项目投资经济效益分析</p> <p><b>2、项目筹备进驻要点</b></p> <p>(1) 土地和建筑物信息摸底调查</p> <p>(2) 签署框架协议锁定项目开发</p> <p>(3) 项目工作策略和工作方案确定</p> <p>(4) 项目团队组建及培训</p> <p><b>3、项目拆赔常见难点问题</b></p> <p>(1) 业主比高不比低</p> <p>(2) 抱团取暖对抗</p> <p>(3) 反侦察对抗 ...</p> <p>...</p>	
<p><b>第四部分</b></p> <p><b>不同物业类型拆赔策略分析</b></p>	<p><b>1、集体物业拆赔策略</b></p> <p>(1) 暗渡陈仓，提前布局</p> <p>(2) 步步为营，统揽</p>	<p><b>掌握不同物业类型拆赔策略，学会对比分析选择最佳拆赔方案</b></p>

	<p>全局</p> <p><b>2、大宗物业拆赔策略</b></p> <p>(1) 摸排“敌情”，有序进攻</p> <p>(2) 远交近攻，布局整体</p> <p>(3) 知难而退，以退为进</p> <p><b>3、小宗物业拆赔策略</b></p> <p>(1) 宣传沟通，有意释放信息</p> <p>(2) 合理制定拆迁补偿方案</p> <p>(3) 寻找关键，揭竿民间团队</p> <p>(4) 威逼利诱，寻找对方痛点</p> <p>(5) 逐步拆除，造势破釜沉舟</p> <p><b>4、不同物业类型拆赔策略对比</b></p>	
--	---	--

	<p>(1) 工业区拆赔策略及案例分析</p> <p>(2) 城中村拆赔策略及案例分析</p> <p>(3) 旧居住区拆赔策略及案例分析</p>	
<p><b>第五部分</b></p> <p><b>如何应对未来拆赔形势</b></p>	<p><b>1、团队的有效正激励</b></p> <p>(1) 市场逐步提高奖励幅度</p> <p>(2) 合理制定激励方案</p> <p><b>2、规划研究的前置</b></p> <p>(1) 规划前置研究</p> <p>(2) 项目全方位调查</p> <p>(3) 项目问题难点预判</p> <p>(4) 寻找最合适的谈判突破口</p> <p><b>3、城市更新政策把控</b></p> <p>(1) 政策补丁逐步出台</p>	<p>了解未来拆赔市场面临的新的形势，掌握有效方法应对未来的机遇和挑战</p>

	<p>(2) 结合项目，准确 研判政策空间</p> <p><b>4、因地制宜，策略再 深造</b></p> <p>(1) 没有绝对的拆迁 谈判策略</p> <p>(2) 只有适合项目的 拆赔策略</p>	
--	---	--