****

**产城融合背景下城市更新∕片区开发运营模式、项目勾地拿地及一二级联动策略解析**

**【课程背景】**

“史上最严”楼市调控和传统地产“天花板”效应，在倒逼着建筑及房地产行业寻找转型求生的新市场空间。

在国家新型城镇化战略下，产城融合是今后城市开发与建设的主要形式。城市更新、片区开发（产业园区开发）显示出巨大市场前景。国务院办公厅《关于促进开发区改革和创新发展的若干意见》和《2019年新型城镇化建设重点任务》更是进一步传递着不一样的市场信号……

各类地产企业如何研判当前宏观经济形势下产业转型升级热点，把握城市更新、区域综合开发（片区开发）领域的前景与机遇，变革图存，实现生死蜕变？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，结合目前中国市场实际，全面剖析城市更新、片区开发（产业园区开发）中项目拿地的影响因素，勾地技巧及拿地策略，为企业把握政策红利，寻找新的发展空间，打开企业逆境逃生之门！

**【课程对象】**

企业董事长∕政府相关部门负责人∕总经理∕总监∕部长∕经理∕投资与拓展专员

**【课程收益】**

1. 认识城市更新及片区开发（园区开发）模式
2. 项目拿地的特点及影响因素

3．掌握城市更新、片区开发（园区开发）中项目勾地技巧、拿地策略

**【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！让受训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

**【课程大纲】**

**第1天 产城融合背景下城市更新∕片区开发运营模式**

**一、产城融合背景下的建筑与房地产机遇分析**

1．认识产城融合

（1）什么是产城融合

（2）产城融合的内涵分析

（3）产城融合的发展模式分析

2．产城融合与经济发展

（1）产城融合与新型城镇化的关系分析

（2）产城融合与经济高质量发展

（3）国家产城融合示范区建设

3．产城融合相关政策解读

（1）国家层面的政策分析

（2）地方层面的政策分析

4．产城融合背景下城镇化发展的建筑与房地产机遇

（1）新型城镇化发展的机遇分析

（2）产业转型升级中的机遇分析

（3）国家战略性新兴产业发展的机遇分析

（4）经济圈（城市群）发展的机遇分析

**二、产业地产发展模式与政策分析**

**1．认识产业地产**

（1）什么是产业地产

（2）产业地产类型

（3）产业地产特征分析

**2．产业地产发展阶段分析**

（1）产业地产的发展阶段

（2）产业地产的发展趋势分析

**3．产业地产（产业园区）开发的业务内容**

（1）土地一级开发

（2）产业勾地∕拿地

（3）产业开发

（4）园区运营服务

**4．片区开发（区域综合开发）模式分析**

（1）片区开发（区域综合开发）的模式逻辑和业务领域

（2）开发区模式分析

（3）新城∕新区模式分析

（4）产业园区模式模式

（5）其他模式分析

**4．片区开发（区域综合开发）流程分析**

（1）典型的片区开发（区域综合开发）运作模式

（2）片区开发（区域综合开发）的主要阶段

**三、产业地产规划与开发**

**1．产业园项目规划**

（1）项目战略规划

（2）项目定位

（3）空间规划

**2．项目规划的因素分析**

（1）环境因素分析

（2）园区因素分析

（3）时机因素分析

（4）体系因素分析

（5）人的因素分析

**3．项目策划**

（1）项目价值发掘

（2）园区USP分析

（3）园区定位分析

**四、产业园区招商基本知识**

【问题】产业园区招商如何走出“两战”死胡同？

**1．认识产业园区及其发展**

【分析】当前产业地产竞争态势比较

**2．园区招商的特点**

**3．园区招商成功的基本要素分析**

**4．园区招商的常见误区（八大误区辨析）**

**5．园区招商的六大原则**

【分析】园区招商的六大“痛点”

**6．园区招商的六大步骤分解**

（1）招商目标的确定

（2）园区定位

……

**五、园区招商流程与细节把控**

【提醒】产业园区成功招商的前提

1．园区招商五大模式分析

2．园区招商模式选择的因素分析

3．园区招商工作策划

（1）园区招商的资源因素分析

（2）园区招商工作计划制定

（3）园区招商策略设计

（4）园区招商人员培训

4．园区招商流程

（1）调研分析

【提醒】PPP政策调整：非公益。拒绝、清退

（2）产业研究

（3）项目价值发掘

（4）园区客户分析

5．招商宣传∕推广

（1）招商宣传∕推广要求

宣传推广之“五统一”

宣传推广之“五讲五重”

（2）宣传要领

（3）宣传方式

（4）宣传途径

6．园区项目招商工作步骤

7．招商管理与绩效考核

（1）招商战略目标

（2）招商组织体系

（3）招商技术组合

（4）资源与团队建设

（5）绩效考核评估

【资料】园区成功招商的保证体系分析

**六、园区运营管理与增值服务策略**

**1．产业园区运营的四大模式分析**

**2．产业园区运营模式选择的因素分析**

**3．产业园区运营方案设计**

（1）园区运营目标

（2）园区运营计划

（3）园区运营团队组建

**4．园区生态建设与运营服务平台搭建**

（1）园区生态建设原则

（2）入园服务

（3）生产服务

（4）生活企业

（5）增值服务

**5．产业园区服务的盈利模式分析**

（1）产业园区服务的盈利模式设计

（2）产业园区服务的盈利效益测算

（3）产业园区服务的盈利模式实现

**第2天 城市更新∕片区开发项目勾地、拿地及一二级联动开发策略**

**一、片区开发（园区开发）项目拿地特点及政策分析**

1．拿地规模因素

2．拿地门槛因素

3．地方政府产业导向因素

4．地方政策因素

（1）国家层面的政策梳理

（2）地方层面政策分析

**二、片区开发（园区开发）项目勾地技巧**

1．如何认识产业勾地

（1）什么是产业勾地

（2）产业勾地的目标

（3）产业勾地中地方政府心理分析

2．产业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．产业勾地的主要技巧

（1）对城市能级及其选择

（2）勾地热点分析

（3）勾地排他技巧

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

**三、片区开发（园区开发）项目拿地策略**

1．片区开发（园区开发）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

**四、城市更新∕片区开发（园区开发）一二级联动拿地**

1．城市更新拿地特点

（1）城市更新发展趋势

（2）当前城市更新模式分析

（2）城市更新拿地策略分析

2．土地一级开发模式

【模式1】

【模式2】

【模式3】

3．一二级联动中的政策因素分析

（1）一二级联动中的政策机会分析

（2）一二级联动中的政策障碍分析

（3）一二级联动拿地的对策分析

4．一二级联动下的企业利益保障

（1）一级开发的企业功能服务

（2）一级开发下的企业利益补偿模式

【模式1】

【模式2】

……

【模式6】

（3）一二级联动下的企业隐形利益分析

5．一二级联动下二级市场拿地策略

【案例】标杆企业一二级联动拿地模式深度解析

**五、典型案例解析**

片区开发（园区开发）项目案例解析（龙湖、京投、万科、华夏幸福等20多个经典案例）

**六、交流与互动（10～20分钟）**

**【专家简介】**

**房地产与城市运营专家 涂老师**

北京大学、清华大学、浙江大学、南开大学、上海财大、华东师大、西南财大、重庆大学总裁班兼职教授。

住建部中房协《城市开发》杂志特邀撰稿人。

**中国城市更新（旧改∕棚改）总裁高峰论坛特邀专家。**

**中国国土经济学会TOD专家委员会专家委员。**

中国房地产培训协会高级顾问，中国房地产业培训中心专家团成员。

全国高企委职业教育专业委员会（NCZY）特聘专家。

全球500强华人讲师∕中国品牌讲师∕中国百强讲师∕总裁网金牌讲师。

二十多年知名房地产/建筑行业从业经验，炼就了睿智、独到的营销观念，精准、实效的方法策略，被称为中国房地产培训领域从观念到方法、从策略到手段全面价值创新的引领者。培训大中小房企近千家，学员十余万人。效果普遍受到学员和客户企业好评。

**【课程说明】**

**【主办单位】**华夏瑞博商学院

**【培训费用】4980元/人** （费用包含：培训教材费、讲师费、场地费及茶点，住宿午餐费用自理）。报名请及时填写《参会报名表》并回传。

**【时间地点】**2021年6月26日-27日 **北 京**

**【联 系 人】**曹老师 13161942230（同微信） [1203846651@qq.com](mailto:1203846651@qq.com)

备注：华夏瑞博商学院课程均以长期跟踪案例为素材；与您分享真正的实操经验！本课题可赴企业定制内训！

……………………**（参会回执表代合同）**………………………

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **企**  **业**  **参**  **会**  **回**  **执**  **表** | **单位名称** | | 发票抬头： | | | | | | |
| **付款方式** | | □ 电汇 □ 转帐 □ 现金 付款金额： 元（人民币） | | | | | | |
| **联 系 人** | | 姓名 |  | 职务 |  | 电话 | |  |
| **参**  **会**  **名**  **单** | | **姓 名** | **性别** | **部门** | **职位** | **联系电话** | | **邮箱** |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  | |  |
| **汇款**  **账号** | **户 名：北京华夏瑞博企业管理咨询有限公司**  **账 号：0200066309200090068**  **开户行：中国工商银行股份有限公司北京怀柔支行** | | | | | | **发票名称** | | □培训费  □会务费  □咨询费 |
| **代订**  **酒店** | 住宿安排：□ 需要 □ 不需要 入住时间： 日到 日 | | | | | | | 标 准 间：（ ）间 | |
| 行政单间：（ ）间 | |
| **发票类型** | | □普票 □专票 （如需开具专用发票，请报名时提供开票单位专票信息） | | | | | | | |

**备注说明：**会务组提供酒店代订服务，如需住宿请在报名回执单中说明，将会统一安排，