



中国标杆地产EMBA国际班

INTERNATIONAL EMBA PROGRAM FOR BENCHMARK REAL ESTATE PROFESSIONALS

用国际的视野再看中国房地产，于全球格局中重塑本土竞争力

有高度 / 有远见 / 有实践

研修背景

Research and training background

在全球化深度交融与地缘格局加速演变的当下，中国房地产行业正置身于一个**前所未有的大变局之中**。世界范围内的资本流动、产业链重塑、城镇化模式更迭，正深刻影响着中国房地产的底层逻辑与发展路径。一方面，**全球通胀压力与主要经济体的货币政策转向**，重构着资本的流向与成本；另一方面，东南亚、中亚、非洲等新兴市场正迎来**新一轮城市化浪潮**，“一带一路”沿线国家对中国经验、中国标准的需求日益迫切，为中国房企提供了广阔的海外发展空间与第二增长曲线。国际市场的**产品标准、服务理念、金融工具、治理模式**，正在倒逼中国房企重新审视自身的核心竞争力与发展边界。

与此同时，中国房地产行业内部正在经历一场静默的权利交接：**头部房企调整收缩，国央企聚焦核心城市，市场格局加速重构**。你所在的战场正在被重新定义，“好房子”浪潮席卷全国，产品迭代的速度已经让你应接不暇，库存去化成为房企生死线。政策节奏加快，热点轮动密集，一个判断失误就可能错失全年窗口。

在此背景下，区域房企掌舵人单凭经验已无法应对不确定性，单凭资源已撑不起差异化，单凭本土视野已看不清全局态势。**《中国标杆地产EMBA国际班》**应运而生，以“**国际视野+本土深耕**”为双轮驱动以全球资源链接区域实战，助力中国区域房企董事长在全球化浪潮中**找准坐标、破局增长、执掌未来**。



项目定位与特色

Project Positioning and Characteristics

1 一个核心定位

中国首个聚焦区域型房企董事长，兼具国际视野与本土深度的思想智库与资源平台

2 两大核心使命

- 1. 赋能本土房企穿越周期，实现高质量深耕与高品质发展
- 2. 推动“好房子”政策的中国实践，探索全球化新机遇

3 三大研修体系

“3×3” 沉浸式研修体系：

本项目采用一年半、三段式、九大模块深度课程设计，在“理论-实践-全球”的循环中实现认知跃迁。

- 3次北大课堂：大师开悟，正本清源
- 3次国内标杆深度对标：深耕细作，笃行致远
- 3次国际市场深度研学：创新机遇，执掌未来

课程体系

Curriculum system

标杆地产EMBA国际班课程体系

理论阶段 (北大课堂)	实践阶段 (国内对标研学)	全球阶段 (国际市场考察)
大师开悟，正本清源	深耕细作，笃行致远	创新机遇，执掌未来
年初： 全国两会及最新政策解读	产品致胜： 拟对标金沙、永威、滨江、邦泰	新市场： 中亚（基建与城市化红利）
年中： 半年度经济形势与行业复盘	服务致胜： 拟对标胖东来、冶都、阿那亚、 华宇.....	新机遇： 非洲（全球产业转移红利）
年末： 中央政治局&中央经济工作会议 解读	营销致胜： 拟对标奥达、信发、荣科.....	新领航： 新加坡（绿色建筑与城市治理）
权威专家 / 知名教授授课+董事 长闭门私董会	“好房子” 研学+区域标杆考察+ 高管深度交流+操盘手落地陪跑	政府对接 + 市场考察+项目考察 + 法律 / 税务 / 汇兑专题 + 中资 企业出海复盘

课程模式	课程纲要	关键词
北大课堂 (大师开悟，正本清源)	年初：全国两会及最新政策解读 1. 两会政府工作报告解读与信号挖掘 2. 宏观经济与房地产趋势研判 3. 区域房企的战略调整	政策红利、趋势研判
	年中：半年度经济形势与行业复盘 1. 半年度经济形势深度复盘 2. 房地产市场半年度复盘与趋势展望 3. 区域型房企战略复盘与风险对冲策	周期节奏，风险对冲
	年末：中央政治局&中央经济工作会议解读 1. 中央政治局&中央经济工作会议解码 2. 国运方向与房地产行业中长期战略机遇 3. 区域型房企经营复盘与未来规划	国运方向，战略校准
国内对标研学 (深耕细作，笃行致远)	产品致胜企业对标——金沙/永威/滨江/邦泰等区域标杆房企深度对标 1. 产品创新迭代与高端产品力打造逻辑 2. 标杆企业产品线规划、景观、户型、装标、材料库与工艺工法标准解构 3. 好房子住宅标杆的立面美学、园林景观、归家动线、公共空间、智慧科技等维的创新实践	迭代·场景·溢价 对标·解构·落地
	营销致胜企业对标——奥达/信发/荣科等区域黑马房企深度对标 1. 抖音/视频号等新流量获取与精准拓客 2. 住宅去库存的创新打法与营销战役突围 3. 全员营销体系设计与组织赋能 4. 滞重资产激活与快速去化	获客·转化·去化
	服务致胜企业对标——胖东来/冶都/阿那亚/华宇等服务标杆深度对标 1. 服务文化与客户关系重构 2. 社群营造与社区自治 3. 服务产品化与价值兑现 4. 全龄幸福社区与美好生活运营	留存·复购·口碑 连接·归属·裂变

国际市场考察 (创新机遇，执掌未来)	中亚（哈萨克斯坦/乌兹别克斯坦）深度考察——掘金“一带一路”基建与城市化红利 1. 国家战略与基建红利洞察 2. 中亚资源型经济下的开发逻辑 3. 中资企业座谈与出海新模式探索	产业机会、政策环境、 投资落地
	非洲（肯尼亚/埃塞俄比亚）深度考察——探寻全球产业转移前沿的人口红利 1. 产业转移与人口红利分析 2. 高增长市场的出海投资策略 3. 增量开发与资产运营	基建红利、城镇化路径、 属地化运营
	东南亚（新加坡）深度考察——对标国际一流，学习绿色建筑、房地产金融化与城市治理经验 1. 绿色建筑节能、环保、健康等技术与设计理念 2. 房地产金融化（REITs）与资产证券化 3. 精细化城市治理与运营	国际资本、绿色建筑、 REITs与资产证券化

打造兼具“全球视野×本土智慧”的房企董事长高量级朋友圈



拟邀名师介绍(排名不分先后)

The introduction of the renowned teachers to be invited

孟晓苏 中国房地产之父，中房集团理事长

赵 晖 住房和城乡建设部原副部长，总经济师

秦 虹 住房和城乡建设部政策研究中心原主任

黄奇帆 知名经济学家，重庆市原市长

董志勇 北京大学党委常委、副校长，兼任总务长

张 辉 北京大学经济学院院长

冯 科 北京大学经济学院教授，北京大学金融与产业发展研究中心主任

雷 刚 新营销策划专家，营销新增长模式创始人

陈国才 建筑设计专家，品字户型及连廊户型终结者

韩 蕊 景观设计大师，瑞大师工作室创始人

雷孝亭 车位去化专家，河南鑫红地产董事长

国内拟对标企业介绍(本部分董事长可以带队参加)

Introduction to domestic benchmark enterprises

1 河南金沙集团



河南金沙集团作为从小县城起家的草根房企，凭借极致精细化战略，深耕商丘及周边市场，创造了年销60亿、物业费收缴率100%的行业神话。金沙在产品设计、施工工艺、材料选用等方面执行高于行业标准的企业内控体系，形成了“金沙标准”。项目虽多位于三四线城市，但其产品力、交付力、服务力均具备一线城市品质，成为区域房企“逆周期突围”的典型案列。

2 杭州滨江集团



滨江集团是浙系房企的品质标杆，深耕杭州及长三角区域三十余载，以“让老百姓都能住上一套好房子”为初心，在产品端坚持“豪宅专家”定位，从立面美学、园林景观到户型设计、精装标准均形成高度标准化的“滨江品质体系”。滨江的项目以高颜值、高交付率、高客户满意度著称，即使在市场调整期仍能保持强劲的溢价能力与去化速度，成为区域房企“以品质穿越周期”的教科书级案例。

3 临沂奥达集团



奥达集团是临沂本土崛起的“营销黑马”，2019年入局房地产在项目地处新区、经验不足的双重挑战下，凭借战役化营销模式快速实现市场突破。其通过“燃梦战役”“抢收战役”等营销行动2024年6个月实现销售1567套，部分战区达标率高达228%；2025年持续霸榜临沂市场，月均销售100套以上。奥达同时注重品质兑现，在单价5000元的区域市场中，敢于斥资升级园林与地库，获评“山东省高品质住宅试点项目”，成为区域市场“以营销创新驱动业绩增长”的标杆。

4 吉林华宇集团



华宇集团是深耕吉林四平的综合型企业集团，以“人人生而幸福”为奋斗目标，从传统开发商成功转型为“全龄化幸福社区”的构建者与运营服务商。其首创的“华宇幸福汇”社区服务模式以“党建引领、政企融合、五社联动、居民自治”为核心理念，通过社区食堂、图书馆、老年大学、嵌入式养老服务中心、幸福农场等配套，构建“15分钟生活圈”，将社区从“居住容器”升华为“幸福发生器”，系统服务于0-100岁全龄居民，是区域房企“向美好生活运营服务商转型”的先行范本。



胖东来是源自河南许昌的零售企业，其早已超越商超范畴，成为中国服务业的现象级标杆。其核心魅力在于一套以“爱”为基石的企业哲学：创始人于东来倡导“爱在胖东来”，将“创造爱、分享爱、传播爱”作为企业信仰，并用远超行业水平的高薪酬、高福利构建“爱员工”的坚实基础，让员工有尊严、有热情从而自然流淌出“贴心、周到、专业”的极致服务，最终将“

爱”传递给顾客。从员工关怀到顾客体验，从细节管理到文化塑造，胖东来用服务建立了深厚的用户信任与品牌忠诚度。其服务哲学与管理模式，正被越来越多房企引入社区运营与物业服务体系中。

国外研学部分国家介绍

Introduction to Some Countries for Overseas Study Tours

1 中亚（哈萨克斯坦/乌兹别克斯坦）：一带一路基建与城市化的桥头堡

中亚地区正处于基础设施建设与城市化加速期，哈萨克斯坦的“光明之路”计划与乌兹别克斯坦的改革开放政策，为中国房企提供了大量基建、住宅、产业园区等投资机会。学员将实地考察中资企业在当地的落地项目，了解当地政策环境、土地制度与投资模式，探索“中国经验+属地运营”的出海新路径。

考察重点：

- 阿斯塔纳新城开发与“光明之路”基建计划
- 塔什干旧城改造与住房市场化进程
- 中资产业园区（如“一带一路”丝路驿站）运营模式
- 当地土地政策、外资准入与税收优惠解读

2 非洲（肯尼亚/埃塞俄比亚）：全球产业转移与人口红利的蓝海市场

东非地区是全球人口增长最快、城镇化进程最迅猛的区域之一。肯尼亚的内罗毕与埃塞俄比亚的亚的斯亚贝巴，已成为中资企业布局非洲市场的战略支点。学员将考察当地的住房需求、基建项目与产业园区，分析其土地政策、融资环境与运营模式，探索在非洲市场实现“增量开发+资产运营”的双轮驱动。

考察重点：

- 内罗毕快速城市化与住房缺口分析
- 亚的斯亚贝巴产业园区与员工住房需求
- 蒙内铁路、亚吉铁路等基建项目对沿线土地价值的影响
- 中资企业在非投资案例（如中交建、中铁建、国家电网等）

3 新加坡：国际资本与绿色建筑的前沿阵地

新加坡作为全球房地产金融与城市治理的典范，以其高效的政府统筹、成熟的REITs市场、先进的绿色建筑标准著称。学员将深入考察新加坡的绿色建筑项目、城市更新案例及房地产信托基金运作机制，学习其在资源约束下的精细化开发与运营经验，为中国房企探索资产证券化与可持续发展路径提供国际参照。

考察重点：

- 绿色建筑标志性项目（滨海湾花园、绿洲大厦等）
- 新加坡交易所（SGX）REITs上市与运作机制
- 建屋发展局（HDB）组屋模式与城市治理经验
- 淡马锡控股等主权财富基金的投资逻辑

教学安排

Teaching schedule

招生对象：区域深耕型房企董事长、核心决策层（股东/实际控制人）

学制：1.5年

授课方式：

北大课程：北京·北京大学（3次，每次2天）

国内标杆研学：成都、杭州、西安及标杆房企（3次，每次2天）

国际深度考察：中亚、非洲、新加坡（3次，每次4天）

学费：12.8万元（包括：报名费、学费、讲义资料费、教学管理费、证书费）学习期间的食宿费、交通费及国内外考察签证费用自理

标杆地产EMBA班剪影

A glimpse of the Benchmark Real Estate EMBA class

