



房地产行业的特点及融资情况

目录

一、房地产行业特点决定了资金的重要性

二、房地产行业的资金运作及营销策略的策划

三、来源的总体情况考察及其采取的营销策略

四、收入核查

五、资金开支的考察

六、发展趋势探讨

(一) 行业特点及相应的能力要求



1. 资金占用量大，资金密集性

----自有资金有一定的实力（最基本）
（至少经济适用住房项目不得低于百分之二十，其他房地产开发项目不得低于百分之三十五）；



2. 非自有资金比重大

-----筹资能力和资金运作能力是关键；



3. 项目周期长，短则3-5年

长则10年以上-----长期资金占用
的耐力（筹划分期，轮动）；



4. 变现性差，风险高。活钱变死钱，一旦资金出现问题，非常被动

-----灵活的资金掌控、调剂能力（千万要有备用资金或方案）。

二、房地产行业的资金运作及营销策略的策划

(一) 资金一般周转情况

(二) 资金运作特点：做大无息负债

(三) 资金运作特点：统筹规划，良性轮动

(四) 资金运作特点：评估外债加杠杆

(五) 高毛利（精致、捂盘）与高速度大规模策略

(六) 资金运作特点：顶账与市场价格

(七) 资金运作的特点：极端情况下的打折促销
(尽量减少对市场的冲击)

(一) 资金一般周转情况

1. 房企拿地时，通常会使用大部分自有资金，另一部分靠融资解决。房地产行业作为国家调控行业，一般中小型房地产企业从金融机构取得借款得可能性几乎为零，为此市场上，一些总包单位（施工企业）为了提前获取施工项目，会配合开发商垫资以提供前期拿地款。

购买土地是房企的经营现金流流出。对于土地销售多少补充多少的房企，销售规模稳定，净经营现金流入大致等于净利润。对于销售快速增长的企业，由于新购土地远远超过消耗土地，净经营现金流入往往远远小于净利润，甚至为负。这未必是坏事，反而是企业继续高速发展的基础。

相关监管一直要求土地竞拍者承诺使用合规自有。银行贷款、信托、保险明确不得用于缴付土地保证金、定金及后续土地出让款。开发商土地融资有四种方式，股权融资、债权融资、明股实债、股+债。纯粹股权直投最少，因为开发商很少真的愿意让渡自己的股权；债权融资中，委托贷款当前已无法操作；目前最难监管，且实践最多的，是明股实债和股+债。

明股实债的永续债：是一二线城市拿地好工具。永续债不设固定的还本期限，理论上可以无限期只支付利息，不还本金。目前，银行只帮少数几家特大房企发行项目永续债，永续债都是捆绑项目的，且只能用于一线和发达二线城市拿地，并专户管理，不能挪用。恒大是行业内率先大规模使用永续债的企业，在自有资金有限时，借助永续债工具成功完成一二线城市战略布局成为，行业老大。

四、收入核查

(一) 销售开发产品收取价款未按规定入账、隐匿收入，少缴纳增值税、企业所得税、土地增值税等

(二) 以银行按揭方式销售开发产品收取的价款，未按规定申报纳税

(三) 视同销售或行为未按规定申报纳税

(四) “拆迁还房”未按规定申报纳税

(五) “还本”方式销售商品房未按规定申报纳税

(六) 合作建房未按规定申报纳税

(七) “售后返租”业务未按规定申报纳税

(八) “开发产品出租未按规定申报纳税

(九) 利用委托建房税收优惠政策逃避缴纳税款

(十) 与关联方之间的出售、出租业务，挂往来账或收入价格偏低，从而少申报缴纳税款。

(十一) 房地产开发企业代收费用未并入营业额申报纳税

(十二) 委托中介机构代理销售房屋未按规定申报纳税

(十三) 销售精装修房屋未按规定申报纳税

(十四) 优惠取得土地