

房地产计划管理制度(精选5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

房地产计划管理制度篇一

金融租赁公司的存在促进了不同经济方之间的交流，当一个企业的发展面临着资金或者其他方面的短缺时，金融租赁公司在帮助其解决燃眉之急的同时也降低了因购置大型设备及物资产生大额债务及占用大量资金所带来的风险。金融租赁成为众多企业热衷采用的办法。要真正弄清金融租赁公司的融资渠道及特点，只有真正了解金融租赁。

二、金融租赁的概念及特点

(一) 金融租赁的概念

所谓金融租赁就是当出现租赁需求时，资金或者资产的出租人就会根据需求方和供货方的评价和选择，从供货方处所取得的资金或者物品按照约定的合同和要求出租给需求方使用，并同时向需求方收取事先确定的费用。由此可见，金融租赁不仅可以是资金领域的租赁，同时也是对资产的租赁，将资金和资产相结合所产生的新型融资形式，实现了金融在各个领域之间的流通，为经济领域的不断发展提供了支持，加大了资本的流通速度和范围，为企业创造更大经济效益提供了便利。

(二) 金融租赁的特点

1. 金融租赁所涉及到的交易人较为复杂，在一次金融租赁活动中至少会涉及到出租方、供货方以及承租方三个主体。

2. 金融租赁一般的租赁时间都较为长久，极少存在时间较短的金融租赁，通常设备的租赁都会与设备的使用寿命相等，属于一种中长期的投资。

3. 由于金融租赁涉及到的主体较多且主体之间的性质不同，所以在一次金融租赁活动中至少需要签订两份合同。一个是出租方与供货方的合同，这个合同确保了可以获得投资；另一个是出租方与承租方的合同，这个合同确保了租赁活动可以获得投资的利益。

4. 当租赁合同生效后，该合同各方就不能在执行过程中随意停止履行，只能终结或者双方自愿解除。

三、金融租赁公司的融资方式

(一) 资本金

金融租赁公司作为一种对资金要求较高的公司，属于资金密集型的业务种类。随着国家对金融租赁公司采取政策方面的支持，金融租赁公司的注册资本已经由原来的最低5亿元降至最低1亿元，这就使得金融租赁公司可以使用更多的资金进行投资、发展和扩大自己的业务。

(二) 向金融机构拆借资金

金融租赁公司的融资途径还可以选择与其他的金融机构合作，从金融机构借取资金，但是这种融资方式不仅受到资产负债的影响，使得企业的负债加大，同时还受到时间上的制约。所以这种向金融机构拆借资金的融资方式只有在时间和业务急切的情况下才会使用，往往只是为了解除燃眉之急。

(三) 发行金融债券和股票

金融租赁公司的另一个融资方式就是可以通过发行股票或者

债券进行融资，因为现在中国的债券市场的市场准入要求较高，且霸占债券市场的基本上都是国有的大型公司，发行债券的难度比较大，程序也比较复杂。股票市场的情况与债券市场相比就显得更为严峻，因此，目前我国金融租赁企业想要通过这种融资方式进行融资的难度还是非常大的。

(四) 商业票据

金融租赁公司还可以通过商业票据进行融资，因为商业票据具有再贴现和承兑的功能，因此，可以保证资金的流通不受大的影响。但是目前商业票据的发展状况并不是非常的理想，金融租赁公司要想通过这条途径进行融资还需要多加考虑。

四、金融租赁公司融资渠道的选择和特点

(一) 融资渠道的选择

金融租赁业的发展，需要金融租赁企业根据自身需求及特点，选取合适的融资渠道以适应当今市场经济环境下激烈的竞争局面。只有将金融租赁的主体更加多元化，不断地使扩宽融资渠道，才能促使金融租赁企业的整体实力上升。下面介绍目前主要的融资渠道。

1. 当一个金融租赁企业它具有足够多的资本和高水平的管理能力以及每年可以获得稳定的、较高的效益时，可以支持这些企业发行自己的股票或者债券，以获得更加多的资金来源，丰富该公司的融资渠道，为进行中长期的投资给予支持。
2. 通过政府或相关金融机构向金融租赁公司提供资金或政策支持，鼓励金融租赁业的发展，为金融租赁公司提供充足的资金支持。
3. 国家允许金融租赁公司同保险公司之间展开合作，为金融租赁企业的发展提供更多的资金来源，通过吸收保险公司的

资金，加大对投资的扩展。

4. 金融租赁领域还会涉及到资产的证券化，这是一种新的融资途径，到目前为止，主要是信托和真实销售这两种基本的运作方式。两种方式各有优缺点，现在我国使用较多的为信托模式。

(二) 租赁业资金来源的特点

1. 金融租赁业获得政府的大力支持。在发达国家，政府为了促进本国的经济增长，大力倡导和扶持金融租赁业的发展，在政策方面给予了大力支持，通过直接补贴和各种低利率的方法使得金融租赁业取得良好的发展。

2. 金融租赁业与银行展开充分的合作，使得资金来源变得格外充足。在发达国家，大多数的金融租赁公司都具有和银行合作的传统，且很多规模较大的租赁公司都具有银行背景，随时可以获得银行的支持。与银行展开合作成为租赁业发展的首选途径。当金融租赁公司与银行展开合作之后，金融租赁公司的资金链就可以保持足够大的稳定性，不会出现资金断流的局面，这就使得金融租赁公司的业务可以尽可能地扩大，同时银行在与金融租赁公司的合作过程中，也可以使得自身资金得到优质的投资。

3. 加速折旧使得金融租赁公司的成本越来越少。由于金融租赁公司的业务属于投资行为的一种，同时受到美政府政策的支持，享受着各种政策及税收方面的支持，规定金融租赁公司可以将每一年这项所产生的税收予以免除，这就使得金融租赁公司所面对的税收压力大大的降低，同时金融租赁公司通过此项政策还可以将原本自己该承受的税收转移给承租方，为自身发展减轻压力。

五、中国融资租赁的发展对策

中国金融租赁业的发展只有短短的三十年，随着市场环境的改变及自身的不断调整和变革，目前我国的金融租赁业正处于一个发展的关键时期。但是，目前我国的金融租赁业的发展也面临着许多的问题，因此需要重视并解决。

(一) 完善融资租赁领域相关法律法规

金融租赁行业要想获得良好的发展，就必须具备完善的法律法规，法律法规可以优化金融租赁业的行业发展环境，为金融租赁业的发展给予政策上的支持。发达国家的金融租赁业之所以可以获得如此好的发展，离不开国家法律的支持。所以，需要强化政府职能，为金融租赁业的发展创造良好的法律环境。

(二) 完善融资租赁领域政策扶持体系

一个国家要想发展金融租赁业务，单靠企业的努力是远远不够的，还需要政府的大力支持。中国金融租赁业的发展时间较短，各方的资金来源还不完善。所以需要政府采取相应的措施支持金融租赁业的发展。政府可以通过减轻金融租赁企业的税收负担，为金融租赁企业创造更加便捷的融资环境来支持金融租赁业的发展。

(三) 建立融资租赁人才培养体系

金融租赁业的发展离不开具有高度专业素质的人才，金融租赁业由于其自身具备的高风险、复杂性的特点，加大了对高素质人才的需求。目前我国从事金融租赁业的人员素质参差不齐，与发达国家相比差异较大。因此，需要加大对金融租赁的从业人员的培训，提升从业人员的专业素质，通过更加专业的操作手法为金融租赁业的发展注入动力，提高金融租赁业的公众形象。

六、结语

本文通过介绍金融租赁公司的概念和它的特点，并结合了国外金融租赁公司融资的渠道选择和各个渠道的特点，为我国金融租赁业的发展提供了参考借鉴作用。只有通过各方的支持及协助，不断地完善现有的金融租赁的制度体系，才能更好地促进金融租赁业的不断发展，为经济的发展提供更加有力的保障，促进我国经济的实力提升。

房地产计划管理制度篇二

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队人员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

产品及服务

- (一) 防卤漆产品、服务介绍
- (二) 防卤漆核心竞争力或技术优势
- (三) 防卤漆产品专利和注册商标

行业及市场

- (一) 行业情况

防卤漆行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

- (二) 市场潜力

对防卤漆市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

- (三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

- (四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

- (五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

营销策略

(一) 防卤漆目标市场分析

(二) 防卤漆客户行为分析

(三) 防卤漆营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 防卤漆服务质量控制

财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年防卤漆项目资产负债表

未来3-5年防卤漆项目现金流量表

未来3-5年损益表

融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该防卤漆项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

房地产计划管理制度篇三

需方(甲方)： _____

供方(乙方)： _____

甲乙双方就_____年_____月_____日签定的买卖合同及甲方与_____签定的系统工程安装工程合同，经协商一致，达成融资协议如下：

1. 付款方式采用_____方式，即由各县(市、区)教育局下属_____学校作为承贷主体向银行借款，用于甲方的办公自动化或_____建设，借款总额_____元(人民币大写：_____整)。借款期限不超过_____年。由乙方负责为承贷主体在银行的借款提供担保。

2. 甲方应向承贷主体分期还清办公自动化或_____建设用款。每期还款比例、时间依据承贷主体与农行保定市支行签定的借款合同为准。

3. 甲方应承担借款利息、可能产生的罚息等责任。由于违约而造成另一方的一切损失，由违约方全额赔偿。

4. 甲方在未向承贷主体还清建设用款前，甲乙双方应按还款比例持有的一定设备所有权，逾期不能还款，甲方应付剩余设备金额_____%的违约金。在此期间，甲方有责任保证设备的完好无损。如有异常情况，应及时通知乙方，如发生丢失、损毁等应由甲方负责赔偿应付金额。在甲方全部还清建设用

款后，设备所有权即全部转归甲方所有。

5. 本协议经甲、乙双方法定代表人或法定代表人之委托代理人签字，_____确认，并加盖各自单位的行政公章或经济合同专用章后生效。

本协议一式_____份，甲乙双方各执_____份。

甲方：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

签定时间：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

签定时间：_____

确认方：_____

房地产计划管理制度篇四

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他

有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

二、项目分析

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

三、市场分析

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间数轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

四、管理团队

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

五、 财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

六、 融资方案的设计

1、 融资方式

(1) 股权融资方式(注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种方式在不同的时间段的组合。这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

(2) 债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

(3) 债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

(4) 房地产信托融资

(5) 多种融资方式的组合

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力；在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、融资期限和价格

融资的期限，可承受的融资成本等，都需要解释清楚。

3、风险分析(任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。)

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a□投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b□投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c□破产风险

d□融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e□融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f□融资者提前回购而付出的资金成本风险。

风险化解方案

a□资方对是否资金进入后可以完成计划要进行评估和测算。

b□投资方对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。

房地产融资计划书

c□投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。

d□资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款。

4、退出机制(绝大多数的投资都不是为了自用，而是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。)

a□股权方式融资的退出

项目进行过程中投资方退出；

b□债权方式融资退出

项目进行过程中投资方退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

5、抵押和保证

在涉及到投资安全的时候，投资者最关心的是如何保障投资的安全。而最有效的安全措施就是抵押，或者信誉卓著的公司保证。

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

七、摘要

长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供报告摘要就可以了。报告摘要是对融资报告的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

房地产计划管理制度篇五

10月份再有几天就结束了，11月份马上就要到了。10月份的工作任务我已经快要完成了，也希望11月份我能够保持现在这样的工作效率。在这之前，我决定先做好我11月份的工作计划，安排好自己11月份的时间，更高效的去完成工作，11月的工作也将会根据我所做的工作计划展开。

在11月份开始之前，我先做好自己这一个月的销售目标，在下个月根据我的这个目标去努力的工作，完成自己的工作目标。作为房产销售，主要的工作就是销售公司的房产，还有一些其他的工作。我11月份的计划是售出x套房屋，并及时的跟客户签订购房合同，以免发生变故。在销售公司的楼盘的同时，也要做好其他的工作。我肯定是要在完成公司的销售目标的基础上，努力的去完成自己制定的销售目标，首先要做的是完成公司的销售任务。

只有极少部分的人会在看完房产之后选择立即购买，一般都会再考虑一段时间，所以我要做的工作不仅仅只是售卖房屋，也要做好客户的回访，多跟意向客户沟通，让他们选择购买我们公司的房屋。若是不积极主动的去跟客户联系的话，销售的任务是肯定没有办法完成的。还需要催收顾客的定金、处理违约的客户、收集新客户的资料等，以及完成领导分配的其他任务。

11月份的一个重要的工作就是要做好10月份工作的总结，只有不断的对自己一个阶段的工作进行总结，才能够知道自己的不足，也能够从之前的工作中总结一些经验。有成功的时候也肯定会有失败的时候，失败没关系，但要从失败中做总结。总结自己成功的原因，也总结自己失败的原因，在下次遇到同样的情况的时候就能够避免再一次的失败。

销售也是有技巧的，只要自己掌握好了技巧，从自己过往的工作中总结出了一套适合自己的销售方法，以后就能够节省一点时间去开发更多的客户。作为销售是必须要积极主动的去联系客户、寻找客户的，等着客户送上门那是不可能的，现在房地产行业的竞争是很激烈的，一段时间之内会有很多的新楼盘开售，所以做销售是要学会抓住时机和顾客的心理的，这是我之后还要继续的去学习的'地方。

以上就是我11月份的工作计划，我相信只要自己努力是一定能够把工作做好的。