

2023年地产公司商业融资计划书 公司融资的商业计划书(精选5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

地产公司商业融资计划书篇一

长期以来，国内居民因生活水平较低，对以“厨房”和“卫生间”为主要服务对象的小家电消费很少。

据统计，目前国内城镇家庭小家电的平均拥有量只有三四种，而欧美国家这一统计数字高达37种。据统计，每年国内有至少260万户搬入新家，随着人们生活水平提高，对“厨房”和“卫生间”的日益重视，小家电产品的加速普及与换代升级必将孵化出惊人市场推动力，小家电的市场发展前景非常广阔。

今后2至3年内，我国小家电行业将步入黄金发展阶段，市场需求量年增幅有可能突破30%。对于浴室取暖用的小家电目前只有浴霸和暖风机两种。

目前全国生产浴霸的企业为376家，国内销量估计为400万台，为550万台，20达到700万台，销售额超过10亿元。在城市居民家庭中，浴霸拥有率不到15%，国内消费者对浴霸认同度达82%，市场空间巨大。浴霸在浴室取暖设备中占着绝对优势，其中杭州奥普浴霸20销售额为2、6亿元，市场份额第一。

目前生产浴霸和暖风机的厂家大都集中在浙江、广东一带，但其中小厂居多，多为仿制或oem，自主研发能力不强。我国

长江流域地区，大多住宅没有暖气，冬季洗澡取暖一直是个大问题。虽然有浴霸和暖风机，但人们更期待一种简便、有效的取暖器具。

地产公司商业融资计划书篇二

纵观黄山市房地产市场与家装市场的发展现状，整体正处于欣欣向荣的发展初期阶段。与经济发达城市相比，黄山市家装市场当前竞争并不激烈，也就意味着利润相对丰厚，而市场总蛋糕却仍在迅速扩大。这得益于近些年内陆省份市场经济的迅猛发展，而未来更可期。因此，当前进入黄山家装市场，正当其时，商机无限，大有可为。

第二章新公司的基本情况

新公司（名未定）是一家以提供室内装饰设计、施工、材料、售后等一条龙专业化家装服务为主营业务的有限责任公司。新公司以黄山全市家装市场为主要目标市场，创建初期重点开发屯溪区、徽州区、歙县市场，待新公司运营走上正轨后，将全面拓展其它区县。

新公司定位于中高端家装市场，将以品牌化发展作为企业的发展战略，注重品牌形象的塑造、推广，以植根黄山、稳扎稳打、长期可持续发展为宗旨，讲诚信，重服务，树品牌，立文化，立志成为黄山家装行业的领先品牌。同时力践设计先行理念，注重在行业内引导家装业主新的消费观念，倡导行业责任，推行家装文化，树立行业新风。

新公司注册资金拟为xxx万元，有限责任公司制，注册地为黄山市屯溪区。公司股东约为三人，除大股东投入主要资金启动运作外，引入中高端设计人员，以技术股吸引主要负责人为长期发展的战略伙伴。

新公司为董事会领导下的总经理负责制。公司组织架构：上

设董事会，总经理，下设办公室、设计部、工程部、客服部、企划部、材料展示部、监理部与财务部。

第三章主要管理者及股东股份构成情况

因公司在草创阶段，工程负责人尚未到位，需另寻合适人才。

第四章、新公司定位及产品与服务定位

1、新公司定位：黄山领先的家装服务提供商

2、产品定位：定制式套餐服务

具体产品形态为提供三种不同层次的定制式套装服务，分别针对市场上三个不同细分市场的客户装修需求。价格分别为xxx元/平米□xxx元/平米□xxxx元/平米，以期能同时覆盖中端、中高端、高端市场，提供不同套餐供不同业主选择。

（有特别装修要求的，如别墅，复式等按个案处理。）

3、市场定位：面向黄山中高端家装市场。

4、服务定位：倡导五星级售前、售中、售后全程服务。

售后服务：免费保修两年，水电工程免费保修五年，提供终身维修服务。

5、营销定位：品牌化运作与体验式营销相结合，以品牌塑造、推广、广告为主导吸引装修业主，体验营销、线下活动营销促使落地。

6、品牌目标：打造黄山家装行业的领先品牌。

第五章、新公司的管理

1、公司实行董事会决策、总经理负责制，下设办公室、设计

部、工程部、客服部、企划部、材料展示部、监理部与财务部等部门，后期视实际运行情况做增删、合并调整。

2、做装修企业最关键的是建立三个队伍：

一、管理团队和施工服务团队；二、市场部团队；三、设计技术团队。

其中：

1、设计技术团队要勤于了解存在客户的机会点在哪里。

2、设计技术团队要善于了解顾客的思路和个性化要求，要善于与顾客进行二次销售的沟通和方案的确定。

3、施工服务团队要建立一个集木、瓦、油、电、水等可以有基本技术能力的队伍，形成节点管理和质量监理共进的质量和进度保障体系。

3、在新公司成立伊始，即着手建立健全规范的公司各项管理体系，计有：

客户服务流程与管理体系、施工规范流程与管理制、设计规范流程与管理制、监理规范流程与管理制、预算规范流程与管理制、材料采购与管理制、售后维修保障管理制度、市场与品牌推广管理体系及公司日常管理制度、人事制度、财务管理制度等。

4、设立系列激励措施

在公司内部设立系列激励措施，在新公司成立伊始即在整个公司培养良好的竞争机制的企业文化。主要为：除一般行政人员外，新公司的运行以固定薪资加业绩提成为主，设计、施工与监理均与项目业绩挂钩，手头项目越多，所拿的回报

也就越多。市场推广部门也将与市场实效业绩挂钩，业绩越好，奖励越多。

第六章、对黄山家装市场的现状分析及前景展望

1、黄山市家装市场处于爆发前夕

可以说，经过近十年的内陆省份的快速发展，内陆经济发展也纷纷崛起，特别是近几年，房地产市场发展迅速。黄山房地产市场的发展也是如此，目前房价均价约处于5000-7000元/平米之间，新的住宅楼盘如雨后春笋般在黄山各地拔地而起，随之而来的就是室内装修市场。据初步分析及判断，如今的黄山家装市场似极了十年前的温州、宁波家装市场，正处于行业爆发前夕。

回想，当时温州新建商品房均价约在7000上下，整个家装市场蓬勃发展，即将爆发。而今日的黄山就是当年的温州。因此，以历史鉴今，可知黄山未来的家装市场正处于爆发点上，巨大的潜在发展前景不可估量。

2、黄山家装市场的总体蛋糕预计已达到5-10个亿

黄山市四县三区近年来房地产市场都发展迅速，初步估测，黄山四县三区新开发楼盘在50个往上，以平均每个楼盘200套房计算，总套数不会少于1万套。而黄山房产是绝对的刚需房主导的市场，90%以上都是要装修的，以每套装修投入在5-10万来计算，预计家装业务市场总量在5到10个亿之间，其中屯溪区在2-3个亿。这还没算入商业公装市场与住宅二次装修的市场。

总之，市场总量的迅速扩大已使投资资金大规模进入黄山家装市场成为一种现实前景。其成长空间之大，引人垂涎。

3、同时，行业的不规范、不成熟发展预示着新进家装企业的

巨大商机

家装市场良莠不齐，鱼龙混杂，存在大量的“家装游击队”，不讲诚信，偷换材料，虚增项目，质量问题不少等仍然是一种行业现状。但本地家装业主们往往茫然无知，毫不知情，对中高端家装的要求普遍也不高。也就是说，家装业主的消费观念仍未转变过来，仍然停留在一个较低的消费层面，即使手头有钱。而这就存在着如何正确引导中高端家装业主消费观念转变的现实市场课题。

自然，这也将成为我们这些立志打造品牌的正规家装公司的巨大市场机会。而新公司一旦在这方面有所成就，顺利引导与启动中高端消费市场，将获得极大的市场成功，经济效益与品牌效益都不可估量。因此，对新公司来说，以一句话来总结这个市场，就是：商机巨大，前景无限。

4、竞争对手分析

一、综观黄山家装市场，目前并无非常强大的竞争对手，发展空间的成长性较好；

二、黄山家装公司普遍营销手法简单，行业整体竞争氛围不浓，是有待开发的黄金市场。

三、大多数家装公司没有自己的鲜明特色，因市场竞争不激烈，所以普遍竞争意识也不强，除少数的几家外，较少做宣传推广。

四、目前市场大部分装修公司属于接单做的小型业务公司，并无品牌意识。

五、目前在黄山家装市场上实力比较强的只有大x[]九8等为数不多的几家，品牌化运作的更是寥寥无几。

六、主要竞争对手分析：

大x装饰：初步感觉，大x装饰因其创始人在这个行业有二十年的从业经历，公司运作相对系统规范，比较成熟，具有较强的竞争实力与成长性。这个应是最主要的竞争对手。

地产公司商业融资计划书篇三

房地产企业（项目）融资计划书参考模板

项目融资计划书

融资计划书目录

一、公司介绍

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

一、公司介绍

1、公司简介

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。复杂些说明则需要时间在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。

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的保证。

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投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，摘要中应重点介绍项目分析（第二部分）和融资方案（第六部分）的内容。

房地产企业融资计划书(模板)

项目融资计划书

融资计划书目录

一、公司介绍

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

一、公司介绍

1、公司简介

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。复杂些说明则需要时间在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、企业文化等都可以进行说明。

3、管理规范

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。

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

项目进行投资退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资退出，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。

地产江湖——数十万份专业资料任你下载，资深操盘手随时交流！

项目融资计划书

融资计划书目录

一、公司介绍

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

一、公司介绍

1、公司简介

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。

地产江湖<http://>——数十万份专业资料任你下载，资深操盘手随时交流！

地产江湖——数十万份专业资料任你下载，资深操盘手随时交流！

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。复杂些说明则需要在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

地产江湖<http://>——数十万份专业资料任你下载，资深操盘手随时交流！

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□投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。

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□投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
的保证。

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。

衡水市***项目融资方案

一、融资项目名称：衡水市***村预留地开发项目

二、融资项目主体：河北***基础工程集团有限公司

三、融资主体简介：

河北***集团是一家***

四、融资项目简介：

1、项目地址

衡水市***村预留地开发项目位于***。

2、主要规划指标

建筑密度：30%

绿地率：35%

2、地块周边规划及环境优势

该地块紧邻衡水市两条主干道：***和***，根据衡水市政府规划，地块周边将建设医院（哈励逊国际和平医院分院）、幼儿园、小学、中学、文化广场、新华书店、滏阳河公园等公共设施。

我公司与***村在2015年1月8日签定了《土地开发合作协议书》见（附件3），原地块为132.37亩，现为105亩，我公司已向***村支付2亿元土地款，现地块80亩已完成组卷，25亩组卷在近期完成，具备办理土地证条件。

根据衡水市2015年11月24日颁发的衡政【2015】50号文件《衡水市人民政府关于规范主城区储备土地留地安置的试行意见》，针对***105亩预留地项目，我集团公司将于近期组建一房地产开发公司。

项目建设期为 年，自 年 月至 年 月。

项目地址位于衡水市桃城区***，注册（实收）资本***万元。项目拟建设住宅157507.9平方米，商业17500.9平方米，地下车库35000平方米。

五、 融资规模、期限及还款进度

项目总投资96926万元，资金来源为业主自筹 万元，拟融资 万元。

预计融资资金一次性到账，本金按 年分期偿还，利息按 支付。 年 月偿还本金 万元， 年 月偿还本金 万元， 年 月偿还本金 万元。

六、项目投资估算

项目计划总投资96926万元，其中土地款及出让金26670万元，前期手续费120万元，建筑安装费38829万元，基础设施费421万元，销售及财务成本24059万元。

项目建设期预计 年，自 年 月至 年 月。预计 年完成总投资的 ，即完成投资 万元； 年完成总投资的 ，即完成投资 万元； 年完成总投资的 ，即完成投资 万元。

土地征用及拆迁补偿费26670万元。项目共占用规划面积土地使用权105亩，净地，不涉及拆迁费用，公司前期已投入20000万元用于支付土地费用。前期手续120万元，主要包括项目建设涉及的行政事业性收费、规划设计费、勘测丈量费、临时设施费、预算编审费等。

建筑安装工程费38829万元，主要包括土建工程费、安装工程费和装修工程费，按每平方米2219的单位造价、建筑面积175009平方米相乘确定。基础设施费421万元，主要包括道路工程费、供电工程费、积水工程费、煤气工程费、供暖工程费、通讯工程费、电视工程费、照明工程费、景观绿化工程费、环卫工程费、安防职能工程费，按建筑安装工程费等。

销售及财务成本24059万元，如管理及财务费用、销售及广告费用、销售税费等。

七、项目销售收入及税费

项目拟建设住宅公寓面积157507.9平方米；商铺可售17500.9平方米。根据衡水市以及项目所在地附近房产项目市场的调查，住宅和公寓的平均售价为4500元/平方米，商铺的价格预计平均售价为15000元/平方米，车位售价150000元/个，储物间售价2500元/平方米。预计项目可售部分可实现收入114380万元。项目销售期 年，自 年 月至 年 月。预计 年完成销售 %，实现收入 万元；预计 年完成销售 %，实现收入 万元；

预计 年完成销售 %，实现收入 万元； 年完成销售 %，实现收入 万元。

与销售收入直接相关的税费包括营业税金及附加、土地增值税、所得税、印花税、销售费用等，预计发生各项税费 万元。各项税费情况见下表：

八、 项目财务分析 项目预计现金流量表如下：

预计项目实现净收益 万元，预计利税总额 万元，项目内部收益率 %，静态投资回收期 年，动态投资回收期 年，项目投资收益率 %。

经营亏平衡测算，当项目单位平均售价为 元/平方米时，项目达到盈亏平衡。

经敏感性分析，销售单价每上升 %，对项目净收益率的影响为 %，敏感系数为 ；投资规模每上升 %，对项目净收益的影响为 %，敏感系数为 。销售单价和投资规模的敏感性分析见图。

地产公司商业融资计划书篇四

商业计划书(businessplan)是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

地产公司商业融资计划书篇五

《服装公司项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

——作为项目运作主体的沟通工具。《服装公司项目商业计划书》着力体现企业的价值，有效吸引投资、信贷、员工、战略合作伙伴，包括政府在内的其他利益相关者；——作为项目运作主体的管理工具。《服装公司项目商业计划书》可视为项目运作主体的计划工具，引导公司走过发展的不同阶段，规划具有战略性、全局性、长期性；——作为项目运作的行动指导工具。《服装公司项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。