

# 房地产融资营销与风险分析

唐琪

## 一、房地产融资的营销对象

1、项目公司

2、集团公司

## 二、房地产融资的营销要点

1、合作方式

2、合作条件

3、房地产开发贷与按揭贷款的整体性服务方案

4、客户利益与综合收益

5、房地产上下游客户的联动开发

## 三、房地产项目尽职调查要点

1、融资方实力

2、项目整体评估

3、财务状况分析及财务风险评估

4、项目现金流评估

5、项目风险总体评估

6、项目总体投入预算

7、项目收益测算

8、项目已投入部分及项目资本金价值认定

9、项目进度安排及项目管理

10、项目销售安排及现金流预测分析

11、项目整体资金规划及资金退出安排

12、基于项目现金流分析的融资金额及融资期限确定

13、抵押物评估及价值认定

14、其他

## 四、项目估值与价值分析

1、城市区域

2、地段

3、土地价值

4、项目周边环境分析

5、项目潜力

6、项目性质：住宅、商业、综合体、其他

7、项目估值

8、项目价值分析

## 五、项目的资金状况调查与资金运作方案分析

1、项目投资总额

2、自有资金来源与自有资金额度

3、银行开发贷金额与到位情况调查分析

4、预售安排与预售金额预测分析

5、资金逐步退出安排与压力测试

## 六、风险控制措施与相关手续办理

- 1、土地抵押
- 2、股权质押
- 3、第三方担保
- 4、其他

#### 七、项目风险分类分析

- 1、流动性风险
- 2、实质性风险
- 3、操作风险
- 4、后期管理风险
- 5、其他

#### 八、后期管理的操作要点

- 1、资金使用计划与资金监管
- 2、项目进度监管与资金拨付
- 3、项目变更调整与资金使用计划调整
- 4、融资方后续融资