



中国房地产
最佳实战经验大本营

中国房地产实战特训营丛书

地产融资 十二方案

决策资源集团房地产研究中心 编著

中国建筑工业出版社

4 大惊喜
超值购书

提升执行 ★ 实战为王

- ✓ 十二套精准定位于房地产行业的融资方案
- ✓ 几十个地产融资实战案例和精选融资范本

1



立即成为
职业地产人俱乐部成员



2



地产信息官

地产资讯《地产信息官》
一年免费赠送



3



地产书友会
book club

《地产书友会》当月赠品



4



地产名企经典项目
图片100张

图书在版编目 (CIP) 数据

地产融资十二方案 / 决策资源集团房地产研究中心编著. —北京: 中国建筑工业出版社, 2007

(中国房地产实战特训营丛书)

ISBN 978-7-112-09469-1

I. 地... II. 决... III. 房地产—融资—案例 IV. F293.35

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第103441号

本书提供了打通地产融资财富之门的十二把金钥匙, 全面为房地产开发商解“燃眉之急”。全书深入剖析了目前运用的各种融资手段, 包括REITs、境外投资基金、境内上市、境外上市、金融租赁、典当融资、国外商业银行贷款、国内商业银行贷款、私募基金、合作开发、企业并购、短期融资债券, 总结为“十二招”, 每一招都剑指要害。全面分析各种融资工具的特色, 并列举详尽的操作流程, 加以分析其关键点。同时配有很多经典的融资案例, 案例也并不停留在记录的层面, 有非常多专业精辟的分析。更难能可贵的是, 几乎每种融资工具后面都配有融资“范本”, 整本书提供了很多融资所必须具备的诸如计划书、报告、合同等的模板, 具有很强的实际操作运用价值。

本书适合房地产开发企业、房地产金融业从业人员阅读借鉴。

责任编辑: 封 毅

责任校对: 王雪竹 陈晶晶

中国房地产实战特训营丛书

地产融资十二方案

决策资源集团房地产研究中心 编著

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京嘉泰利德公司制版

北京云浩印刷有限责任公司印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 21¼ 插页: 1 字数: 523 千字

2007年8月第一版 2007年8月第一次印刷

定价: 68.00 元

ISBN 978-7-112-09469-1

(16133)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

编委会

编著单位：决策资源集团房地产研究中心

编委：喻颖正 章伟杰 林旭东 王咏 吴传鲲
张连杰 章俊杰 刘丽娟 房磊 贺颖红
程杰元 滕敏 肖涛 阙文芳 张冬
李石养 周斌 张斌 肖鲲 何广长
顾芳恒 夏联喜 过敏 仲文佳 胡洁贞
谢小玲 黄晴 陈俊俊 郭传文 李林发
何炼明 陈明辉 程桂华 李海维 官鹏
肖煜

执行主编：李石养

技术支持：常州奥林匹克花园 《决策情报》整合服务系统

法律顾问：陈少蔚（广东力诠律师事务所）

媒体支持：

 **sina 新浪房产**
house.sina.com.cn

 **房商网**
www.fang.com
第一地产信息门户

决策资源集团 决策地产天下
 **决策情报**
决策资源集团
一流企业的资源中心

21世纪经济报道
21st CENTURY BUSINESS HERALD

地产界

（本书资料来源一切相关数据及最后标准，以发展商公布信息为准）

开启全员学习的地产新时代

超越竞争，而不要被对手所吞噬。

——杰克·韦尔奇

中国房地产已经走过了二十多年的历程，行业 GDP 产值已经超过万亿元，房地产行业已经成为国民经济的支柱产业，在拉动居民消费、带动关联产业发展等方面发挥了重要作用。2006 年，全国房地产开发投资总额为 19382 亿元，占全社会固定资产投资总额的 20.7%，而且保持着 21.8% 的年度高增长率。全年商品房竣工总面积超过 800 万平方米，是美国的 3 倍，是日本的 4 倍。毫无疑问，就规模而言，中国房地产的开发投资总额和市场占有量都是世界上最大的。

尽管规模世界第一，但中国房地产尚处于成长阶段。从远景来看，房地产行业发展空间巨大。按照建设部发展规划，到 2020 年，我国城市化率要达到 50%，也就是说，在未来短短十几年的时间里，要解决 2 亿多新增城市人口的住房问题，这给房地产行业的发展带来了非常庞大的市场成长空间；从增长速度看，近几年房地产行业的投资额和销售额都保持着 20% 以上的持续增长速度；从行业内企业规模看，房地产行业的集约效应还没有显现，以城市地域为特色的竞争态势十分明显，如规模最大的万科在全国市场占有率还不到 1%，而在美国，市场占有率前六位的房地产企业已经占有市场总额的 20%。这表明，随着房地产市场的不断成熟，以各城市为地域分隔的初级竞争态势将逐步向全国性竞争态势发展，行业内企业必然越来越规模化，越来越专业化，行业整合的态势已经开始显现。

2006 年，国家出台了税收、金融、产品供应结构指标（90·70）等一系列政策措施，目标非常明确：其一，调整住房供应结构，满足大众住房需求；其二，使房地产的开发和经营走向规范化和专业化。有业内专家已经预言，行业内企业即将重新洗牌，部分规模小、专业能力欠缺、经营管理不善的企业将逃脱不了被市场淘汰的命运。

在这样一个快速成长、不断变化游戏规则却有着广阔发展空间的朝阳行业内，企业家要求企业走向管理规范化、标准化；经理人要求项目操作走向流程化和专业化。因此从业人员的专业知识就显得十分重要了。“中国房地产实战特训营丛书”顺应了行业整合和规范化发展趋势，寓理论知识和实际操作经验于一体，为房地产经理人提供了学习实战知识、提升管理执行力的难得范本和资料。

身处行业整合的变革时代，谨以壳牌企业战略经理盖亚斯（Anede Gens）的名言与同行朋友共勉：

“在知识经济时代，唯一能持久的竞争优势是超越竞争对手的学习能力。”

阳光 100 置业有限公司总经理 范小冲

屋脊上的卖水人

时间是世界上一切成就的土壤 时间给空想者痛苦，给创造者幸福

——麦金西

爱因斯坦说，假如你让别人知道你很会弹吉他，你一辈子都会弹吉他。按此理论，几乎90%的地产人都知道决策资源出书，那么，可能我们会一直出下去？

事实上，我恰恰如此期盼。前几年，和同行坐在一起，总是要解释我们不光出书，我们还在做些别的，比如策划代理，比如直接参与开发，比如最近的大型购物中心投资。而这两年，我更爱说：我们公司最早是从一本书开始的。

我们出了很多房地产的图书，因为能够积极把握市场脉搏，在内容和形式上求新求变，所以一直是该领域的NO.1。在很多城市，都会有一些同行，亲切地说是决策资源的读者。

今年，我们将和国内优秀的出版社合作，推出更多、更广泛的房地产图书，努力成为更加杰出的卖水者，为中国房地产业创造如下三大价值：复制、效率、平台。

一、复制

麦肯锡的观点是：对大多数商业问题而言，彼此间相似的地方要多于彼此间有差异的地方。这意味着，用较少数量的解决问题的技巧，可以回答范围较大的问题。现实是，由于中国大多房地产公司是区域性的项目公司，所以，每次都重新开始，重新犯错，重新学习，刚找到一点感觉，项目结束，公司散伙。

不要去重新发明轮子，你可以去选择性地模仿、复制、改进。决策资源的图书，在某种意义上，让房地产公司用最低成本“复制”了他人缴纳千万学费方才获得的经验。

二、效率

经济学家张维迎提出这样一个框架：在经济学上，经济发展的动力或者说效率的来源是两类，第一类是配置效率，第二类是生产效率。所谓配置效率是怎样使资源从高的地方流向低的地方；而生产效率是如何使得每一种资源的生产效率得以提高。

所以，决策资源对自身能力定位的两大核心是：

1. 具有实现配置效率的资源整合力与执行力——帮助开发商以最低成本、最快速度造出最新最好的轮子，对应的图书是普及型的地产基础知识，强调拿来主义。
2. 具有实现生产效率的创新力——懂得研究发明更有竞争力的轮子。决策资源集团已经踏入房地产投资开发领域，但依然对“出书”痴心不改，这恰恰令我们更具备“知行合一”的能力，使得我们可以将行业前沿搏杀的“战火心得”加工成可分享的知识。

三、平台

从出书的第一天起，决策资源就立志为中国房地产打造了一个全方位的平台：在这个如同神经中枢般的“高速公路网”上，房地产专业资讯、先进理念、经营模式、专业服务资源、资金资源、土地资源、品牌资源、新技术新材料等行业关键资源，得以实现转移、对接与整合。

在互联网慢慢度过泡沫时代并且开始深入影响社会的时候，我们提出了“2.0时代的决策资源平台”的口号。

我们要打造的是一个聚合房地产知识资源与交易资源的大平台。

我们将进一步完善房地产全行业的“记忆系统”，任何人都可以用最低的成本在这个系统里找到操作经验与实战智慧。

作为交易资源的平台，它是全开放的。中国的15000家活跃的地产商，能够以最高的效率实现“大采购”，其中包括“软采购”和“硬采购”。“软采购”是采购各种专业服务，“硬采购”是采购新技术新材料。

爱因斯坦是对的。不知怎么，即使代理项目显得更赚钱些，即使投资开发能够带来更丰厚的利润数字，我总觉得自己始终是一个出书人。人并不总是有机会去做一些独一无二的事情，而与众不同，将带给我们商业，乃至自身的最大价值认同。

决策资源——中国最大的房地产图书编著者，坚守在房地产业屋脊上的卖水人。

很多人看到我们弹吉他，却没有闻见其间的金戈铁马。

决策资源集团董事长 喻颖正



“排除企业或项目本身的效益等因素外，房地产企业透明度越高，顺利获取资金的可能性便越高，各家银行、投资机构都青睐那些经营透明尤其是财务透明的企业。”

“从某种意义上说，房地产企业想方设法融资的过程本身也是修炼“内功”的过程，这个“内功”包括了与国际接轨。

”

“规避金融政策风险是一个绝顶聪明的融资专家的“拿手好戏”，任何政策都有其不足性，巧妙的策略可以达到既不碰触“雷区”，又可达到预期目的的效果。”

全面

专业

深度

4/融资方案之一 想方设法搞掂REITs

4/ 一、REITs概述

8/ 二、利用REITs融资的两大优势

11/ 三、利用REITs融资的局限性

>> 融资高手实战会客厅

13/01. 美国REITs七大新规律

16/02. 日本REITs流程

17/03. 香港REITs模式

20/04. 内地REITs运作模式

22/ 四、中国REITs未来两大发展趋势

>> 融资高手实战阅读厅

24/05. 江苏镇江国产“产权式REITs”实验

28/06. 产权式REITs——嘉茂中国REITs是怎样炼成的

>> 融资高手实战演示厅

32/07. 国内首只REITs越秀城建香港上市揭密

>> 融资高手实战范本精选

36/08. 《中国青城旅游休闲房产项目资金信托计划》系列报告

融录

C CONTENTS

46/融资方案之二 瞄准境外投资基金

46/一、房地产境外投资基金概述

>> 融资高手实战会客厅

50/01. 形形色色的基金人

51/二、房地产境外投资基金在中国市场的路径与策略

54/三、房地产境外投资基金运作模式

>> 融资高手实战阅读厅

60/02. 金地集团以1%利润分配之差再度联手荷兰ING基金

>> 融资高手实战演示厅

63/03. 新加坡RZP的强强联合

65/04. “名企+基金”的背景分析

>> 融资高手实战工具

66/05. 境外房地产基金公司“核心档案”

76/融资方案之三 设法谋求境内上市

76/一、境内上市必备条件

77/二、香港主板上市操作模式

81/三、香港创业板上市模式

>> 融资高手实战会客厅

88/01. 香港上市前有关财务会计问题的说明

>> 融资高手实战阅读厅

92/02. 碧桂园地产香港IPO

>> 融资高手实战讨论厅

94/03. 稳中有变的“碧桂园模式”

>> 融资高手实战演示厅

95/04. 世茂房地产控股香港上市内幕

99/05. 融资破冰：富力地产选择了上市

106/融资方案之四 敲破脑袋也要搞境外上市

106/一、境外直接上市概述

109/二、境外直接上市操作流程

111/三、境内公司美国上市概述

资讯

113/四、在美国首次上市操作程序

118/五、在美国初次公开招股费用

118/六、境外买壳上市概述

121/七、境外买壳上市操作方式

>> 融资高手实战演示厅

125/01. 绿城搞了个大“红筹”

127/02. 阳光控股在新加坡“红筹”了一回

130/03. 中小房地产企业的另类选择：广州元邦新加坡上市

整合

134/融资方案之五 不妨试试金融租赁

134/一、金融租赁概述

136/二、金融租赁融资优势

138/三、金融租赁融资劣势

139/四、金融租赁与投资信托的区别

139/五、金融租赁融资操作流程

140/六、“售后回租+保理”组合模式

>> 融资高手实战演示厅

142/01. 万达的地产金融租赁模式分析

提升

融 录

C CONTENTS

150/02. 上海金融租赁公司一次性完成
6亿元项目融资

156/融资方案之六

试把项目做典当

156/一、典当融资概述

159/二、房地产典当融资操作流程

160/三、房地产典当七大误区

>> 融资高手实战法律案例

162/01. 房地产典当典型案例回顾

170/融资方案之七

玩转短期融资债券

170/一、短期融资债券基本知识

172/二、发行短期债券的操作流程

>> 融资高手实战阅读厅

175/01. 合生创展首创香港发行人民币
面值债券

>> 融资高手实战演示厅

178/02. 万科是怎么领跑房地产可转债?

>> 融资高手实战讨论厅

181/03. 可转债是一场公平的游戏?

>> 融资高手实战范本精选

182/04. 项目融资计划书模板

>> 融资高手实战范本精选厅

190/05. 全程融资合作协议模板

198/融资方案之八

找到可以并购的超值企业

198/一、并购融资概述

202/二、并购融资操作流程

205/三、并购融资风险分析

208/四、并购之后的整合策略

>> 融资高手实战阅读厅

214/01. 黑石集团389亿美元收购
EOP

217/02. 绿城中国再收中青旅置业股权

219/03. 广厦4.1亿并购资本换市场

>> 融资高手学习阅读厅

222/04. 华润置之关联交易之妙

结构

梳理

创新

228/融资方案之九 合作开发搞双赢

228/一、企业合作开发概述

230/二、房地产企业合作开发的四种模式

232/三、合作开发的两种方式

233/四、合作开发的六大要点

>> 融资高手实战演示厅

235/01. 首创与珠江的“一千栋”策略

237/02. 万科海陆空全方位的立体合作

>> 融资高手实战讨论厅

240/03. 万科缘何采取了多方合作?

>> 融资高手实战法律案例

241/04. 双方合作开发典型纠纷案例陈述

>> 融资高手实战范本精选

247/05. 合作开发协议书模板



C CONTENTS

254/融资方案之十 私募融资也能暗渡陈仓

254/一、私募基金概述

259/二、私募基金操作模式

260/三、私募融资风险分析

>> 融资高手实战阅读厅

262/01. 华平国际私募基金入股中凯

>> 融资高手实战演示厅

264/02. 成都牧马山项目私募融资之道

269/03. 南京三桥向市民融资1亿元

274/融资方案之十一 和国内商业银行建立战略关系

274/一、贷款类型及贷款担保

277/二、国内商业银行贷款流程

>> 融资高手实战范本精选

285/01. 福满花园项目投资估算及资金筹措计划

310/融资方案之十二 攻破国外银行大门

310/一、国外贷款必要知识

314/二、国外贷款的操作流程

315/三、国外贷款与直接投资比较

>> 融资高手实战演示厅

316/01. 万科、HI借FDI之名

“曲线融资”

320/02. 绿地获德国HI七亿元
融资贷款



中国房地产
最佳实战经验大本营

中国房地产实战特训营丛书

地产融资 十二方案

决策资源集团房地产研究中心 编著

中国建筑工业出版社

想方设法搞掂REITs

——了解REITs寻钱路径 研读经典REITs故事

信托，一种英国人发明的非常美妙的制度。斯考特就曾
说，“信托的应用范围可以与人类的想象力媲美”。

信托之于房地产，在国外已经是司空见惯。即便就在香港，也是“火辣辣”的场面。而其对内地的开放姿态，也终于成就了越秀城建这只首个香港上市的内地REITs。

资产整合、资产注入、建离岸公司、资产转移……在目睹了越秀城建完成了一系列的资产运作之后，留给我们更多的是什么呢？

是的，也许对此我们可以视而不见，因为香港似乎有些“遥远”。但是，当你听到内地首个房地产投资基金——领锐房地产信托投资基金，已经正式发起之时，你还会再犹豫吗？不用再等待了，现在就开始你的REITs行动。Let's go!

高
中
资
产