

2023年房地产行业财务分析报告 房地产行业分析报告(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产行业财务分析报告篇一

1、物流概述

物流行业是物流资源产业化而形成的一种复合型或聚合型产业，物流资源有运输、仓储、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息平台等，其中运输又包括铁路、公路、水运、航空、管道等。这些资源产业化就形成了运输业、仓储业、装卸业、包装业、加工配送业、物流信息业等。这些资源分散在多个领域，包括制造业、农业、流通业等。把产业化的物流资源加以整合，就形成了一种新的物流服务业。

2、物流行业的特点

国家政策有力支持，12月28日，商务部发布《促进仓储业转型升级的意见》，主要目的在于引导仓储业在服务方面由仓库出租向仓储管理、库存控制、加工包装、分拣配送、质押监管等多功能增值服务发展，这也是当前传统仓储行业提升单位产出，增强盈利能力最直接最有效的方式；实现加工配送率达到40%，仓储服务达标率提高到40%，立体仓库的总面积占仓库总面积的40%。

行业主要成本依然呈高位运行状态，人工成本的压力相对较

大：由于燃油成本和人工各自占到物流企业总成本的40%和20%左右，所有燃油和人工成本的下降或者说稳定将直接影响物流行业的盈利空间，虽然经济下滑趋势带动物流需求下行明显，()但燃油价格的高位运行和人工成本平均15%-20%的增速使得物流企业利润率水平持续走低，目前来看q2燃油价格单边上涨的可能性不大，预计依然还是震荡走势，企业燃油成本预计相对去年增幅不大，但人工成本预计仍然保持一定的涨幅。

3、物流行业的运作模式

目前世界大型物流公司大多采取总公司与分公司体制，采取总部集权式物流运作，实行业务垂直管理，实际上就是一体化经营管理模式(只有一个指挥中心，其他都是操作点)。又进一步分为：

连锁超市型

建材连锁超市对商品的品质和物流服务要求都很高，建材连锁超市一般提供免费班车、集中配送物流服务，并且有知名装修公司与超市共同为顾客提供从设计到采购、配送、装修一条龙服务。

市场联盟型

主要是采取虚拟市场与实体市场两相结合，信息中心、交易中心、物流中心三位一体，国际供给网络和国内营销网络双向互动，实现集中采购、直销产品、便利客户的先进模式。

综合批发市场型

建材综合批发市场一般占地面积广，投资大，具有一定的规模，位于城乡结合部、交通要道边，建材种类集中齐全，价格低廉，主要以批发为主。

物流园区(基地)型

近年来, 建材物流园区(基地)以一种崭新的模式进入建材物流领地, 并将成为引领建材物流发展的新潮流。国内正在规划建设 and 已建成的建材物流园区(基地)有十余个。

二、物流行业发展现状

(一) 物流行业发展现状

从全球物流产业发展情况来看, 在欧、美、日本等发达国家和地区, 物流业开展得较早较好, 已经形成相对完善的交通运输和信息网络, 物流成本占gdp的比重随着经济发展而降低。据统计, 1977~1981年, 在美国国内生产总值中, 物流成本高达16.8%, 到物流成本大幅度下降到10.9%, 这种成本的下降显著地提高了美国经济的竞争力, 是美国经济再度繁荣的一个重要因素。目前, 发达国家物流成本占gdp的比重大致在10%左右。美国为10.5%, 英国为10.6%, 法国为11.1%, 意大利和荷兰均为11.3%, 德国为13%, 西班牙为11.5%, 日本为11.4%。相对而言, 发展中国家的物流水平较低, 物流的基础设施、制度环境、物流人才以及信息技术方面落后, 社会物流成本相对较高, 目前, 我国物流成本占同期gdp的比重为18%左右。

(二) 我国物流行业发展现状

中国不仅是全球最重要的采购中心和制造中心, 也是全球最大的消费市场之一。随着全球制造业继续向中国大陆转移、国内消费水平不断提升以及产业政策对现代物流业扶持力度不断增强, 物流业已成为国内发展最快的领域之一, 整体规模不断扩大。我国社会物流总额和物流业增加值分别为966, 538亿元、23, 078亿元, 分别比增长3.97倍、2.11倍, 年复合增长率分别为22.19%、15.27%。

三、行业发展前景

据中科院预计，我国现代物流将保持快速发展，年增12.7%，社会物流总额将达到73.9万亿元，到将达到90万亿元。

年月社会物流需求及总费用增长情况。

资料来源□wind,中国物流及采购联合会，国金证券研究所。

据权威部门初步预计，2012年我国社会物流总费用将增长11%以上，超过4.23万亿元。

国家发展改革委、国家统计局和中国物流与采购联合会联合发布的信息显示，，我国社会物流总费用超过3.8万亿元，同比增长13.5%。根据三部门的预计，今年的物流费用增幅将回落2.5个百分点，而物流需求规模增长将在15%以上，物流业增加值预计增长10%以上。

从物流总费用的构成看，20运输费用为2.1万亿元，同比增长12.8%，占社会物流总费用的比重为54.7%；保管费用为1.2万亿元，同比增长16%，占社会物流总费用的比重为32.1%，与相比，这一比重扩大了0.7个百分点。

四、行业竞争格局

（一）物流公司的类型

我国物流的主要类型包括运输型物流企业、仓储型物流企业和综合服务型物流企业。运输型物流企业主要以从事货物运输服务为主，包括小件包裹快递服务或代理运输服务，并包含其它物流服务活动，具有一定规模的实体企业。仓储型物流企业主要以从事区域性仓储服务为主，包含其它物流服务活动，具有一定规模的实体企业。综合服务型物流企业以从事多种物流服务活动，并可以根据客户的需求，提供物流一体

化服务，具备一定规模的实体企业。

（二）行业竞争特点

物流产业市场化程度较高，各类企业发挥各自的优势充分竞争。

企业类型

优势劣势运输型

具有网络信息服务功能，可以提供门到门运输，门到站运输等多方位运输方式

仓储能力较弱

仓储型

地理上的便利。仓储运输型物流企业拥有一个本地化物流服务的优势，它意味着运输准备时间(集货，运输和仓储时间)可以被缩短到最少，而出现的问题(货物的损毁、短缺)可以就地解决。

可接近性优势。物流企业的生存依赖于他们的客户，与他们的管理人员进行对话是非常容易的——通常仅仅是一个电话即可办到。

运输能力较弱。

综合服务型。

可以从事多种物流服务业务，可以根据客户的要求制定整合物流资源的运作方案。

仓储能力和运输能力不突出。

五、行业主要上市公司

主要上市公司在经济危机时的表现也发现相关供应链管理业务与经济周期表现高度相关。相对运输和仓储物流，供应链物流行业主要采用轻资产模式进行运作，尽管这样在危机时具备相对灵活的可操作性，但是其业务需求跟对应的子行业景气高度相关，抵御能力还是较弱。而尽管制造业物流外包是长期趋势，但在目前还未达到欧美发达国家水平前提下，规模效应和行业竞争环境也不能同日而语。

房地产行业财务分析报告篇二

1、按项目分期和总体分别说明

2、分析内容应包含项目总(分期)投资总额、已发生投资额、未发生投资额、当月投入和下月需求。

3、按收支大类分析，主要指标回款、土地款、工程款、费用、税金、内外贷款、其他支出、不可动用资金等项。

4、单独分析预计新增成本项。

二、融资计划及执行情况分析

1、说明当期、累计项目融资额、还贷情况，支出利息成本。

2、分析目前公司可继续融资渠道、融资额度。

3、目前项目融资进展情况及与银行沟通中存在问题。

三、租售收入预算及执行情况分析

1、按协议和合同分类

2、按项目分期业态楼栋分类

3、分析内容应包含当月、本年和项目累计签约额(包含套数、面积和均价)、实收现金额

4、分类说明未收到款项状态(分期或按揭未到账等金额和预计时间)

四、成本计划及执行情况说明

1、工程形象进度说明，包括期初在施面积、本期新增施工面积、本期竣工面积和期末在施面积。

2、工程量价值及合同付款情况，包括当期、年度和累计的已合同总额、工程结算价、合同应付款(已批款)、实际付款和已批未付款。

3、按成本项目分类。

4、按有无合同状态及合同类别分类。

五、管理费用计划及执行情况分析

1、进行本月实际发生与预算的比较分析

2、按大类重要项目分析说明(薪金、执行费)

3、进行年度和项目累计核算

六、营销费用计划和执行情况分析

1、进行本月实际发生与预算的比较分析

2、进行年度和项目累计核算

3、按有无合同状态说明

4、非管理性费用分析欠款情况

七、税金

1、按税种分类

2、计提基数、计提金额和实缴金额

3、进行当月、年度和项目累计核算

八、利润核算及完成情况分析

1、毛利和净利分析

2、毛利按项目分期、业态分析、;净利润进行综合分析

3、进行当月、年度和项目累计核算

九、其他(各项目认为没有上述包括的重要事项的说明分析)

房地产行业财务分析报告篇三

作为处于龙头地位的企业可以接触到信誉较好的次级承包商，获得较好的地块，购买建材时具有更强的议价能力，较强的融资能力和融资渠道等优势采用最近一期数据计量，反应企业整体规模采用最近一期数据计量，反应企业业务规模住宅房地产企业采取预售模式，其预售房款必须先计入预收账款中，待房屋竣工结算后才能确认收入。因为预售和确认收入之间的时滞，房地产企业往往有较大规模的预收账款，且相当部分计入次年的营业收入中，这就决定了当年的预收账款对于次年的业绩具有锁定作用。预收账款在很大程度上反映了当年的销售情况，同时也是次年营业收入的重要组成部分。

反应成本控制能力。具有较高gm的企业往往自身管理水平好，对供应商的议价能力强，从而可以在良好的经济环境中获得更大的收益，在不利经济环境中抵抗更大的风险。

从资产方面反映了企业的盈利能力，同时是衡量企业竞争实力和发展能力的重要指标。

土地储备政策是非常重要的考虑因素，它包括土地储备规模和资金运用能力两方面。由于土地成本占到建筑总成本的25%到40%，一个企业的土地储备政策是未来收益的重要决定因素，尤其是在经济的下行周期，错误的储备政策可能导致公司承受更大的压力甚至陷入困境。该指标可以反应企业对土地存货的管理水平，存货周转速度越快，企业的变现能力越强。反应资产总额的周转速度。周转率越大，销售能力越强。

合理的债务结构和债务分布有利于企业保持良好的流动性和稳定的信用品质。尤其是在经济低迷时，债务杠杆会限制财务的灵活性，反应企业的抗压能力。

反应企业全部总资产中有多大比重是通过借贷获取的。

反应企业负债的资本化程度，企业负债的资本化程度越低，长期偿债压力越小反应企业的盈利对于付息债务综合的偿还能力企业当年的销售回款，在房屋竣工之前计入预收账款，成为流动负债的一部分，而这部分预收账款实际上是不需要偿还的。剔除预收账款后的资产负债率更为真实。

三年平均值可以部分抵消年度之间的市场波动，使得数据更能反映行业的周期变化。同时需要考虑最近一期数据的情况。较小的净负债率可以增加企业的财务弹性，同时增强其在复杂环境中经营的主动性和回旋余地反映了企业经营活动对于短期债务的覆盖能力。

住宅市场是一系列的区域市场而非真正意义上的全国性市场，

地域多元化、产品结构多层次化和价格多样化有助于降低企业的整体风险，充足廉价的土地储备大大提升了企业扩大规模的潜力。

主要是指在核心市场的市场份额排名靠前。市场占有率高的企业收入规模较大，资金链断裂的可能性相对较小，抗风险能力较强。考虑已建项目、在建项目及土地储备的地域分布。区域多元化后一方面可以抵御局部风险，但另一方面对管理能力的挑战增加。主要是分散政策风险。住宅产品包括：经济适用房+限价房+普通住宅+高等住宅等，各产品的政策不一样。主要考虑：

- (1) 土地的价格；
- (2) 土地款的' 缴纳情况；
- (3) 土地的位置及周边未来发展情况；
- (4) 土地的开发时间及周期；
- (5) 当前房地产的价格及市场的趋势。

不同类型房地产企业的政策风险不同，不同地域的政策风险不同。

拥有国家或地方政府背景的企业，更容易获得各种优惠政策，而业务的运营发展也会受益于政府支持，在面临经济的不确定性因素时，更容易得到政府救助；实际控制人实力雄厚的企业，其股东给予的包括资金或是管理方面的支持都优于一般企业，因此企业的抗风险能力更强。

(2) 企业的发展战略：企业战略发展方向、市场定位、规模扩张速度、产品结构调整等。

可使用的银行授信规模，未来是否有使用授信的可能新以及其对企业经营的支持及债务的保障程度。

存货周转率=营业收入/平均资产总额
资产负债率=负债总额/资产总额

剔除预收账款后的资产负债率=(负债总额-预收账款)/(资产总额-预收账款)

房地产行业财务分析报告篇四

在单项指标房地产企业财务分析的基础上，将各指标形成一套完整体系，相互配合使用，进行综合分析与评价，强化对企业经济运行的整体性分析，以掌握企业整体财务状况和效益。同时要针对管理中存在的薄弱环节加强专题房地产企业财务分析，如企业潜亏分析，专项成本分析(包括市场开发成本分析、广告成本效益分析、售后服务成本分析、成本结构分析等)，利润增长点分析，投资项目可行性分析，投资项目效益与可行性报告差异分析，内控制度成本效益分析等，在分析中注意把握点和面的关系，避免房地产企业财务分析的片面性。

2、加强房地产开发企业现金流量情况的房地产企业财务分析

在企业经营环境日趋复杂的背景下，现金流量信息越来越受到企业管理层的重视，许多企业发生财务危机不是因为缺乏盈利能力，而是因为现金的短缺造成企业信用的丧失。作为从事资本密集型的房地产业的企业来说，由于房地产开发项目对资金高度依赖，在进行财务分析时，更应从以“利润”为中心转向以“现金流量”为中心。房地产企业财务分析营运资本投资和利息支付前的经营活动现金流量，检查企业是否能够通过其经营活动产生足够的现金流量；房地产企业财务分析营业资本投资后，利息支付前的经营活动现金流量，评价企业的营业资本管理是否有效率；房地产企业财务分析营业资

本投资后，利息支付前的经营活动现金流量，评价企业是否能够满足其利息支付义务；房地产企业财务分析外部融资活动之后的现金净流量，用于评价企业的筹资政策。利用这些指标的逐年变化的信息，将为我们评价企业现金流量的动态稳定性、提供许多有价值的信息。由于现金流量信息揭示了企业经营活动现金净流量与净收益之间的差别，因此对这些差别及其原因进行房地产企业财务分析，有助于评价企业盈利的质量。

3、加强成本控制房地产企业财务分析

在进行成本分析时要注重房地产企业财务分析以下几个方面：

一是通过深入分析工程项目预算值与决算值差异，正确评价企业目标成本(既预算值)的执行效果，提高企业和员工讲求经济效益的积极性；二是揭示成本升降的原因，及时查明影响成本高低的各种因素及其原因，进一步提高企业成本管理水平；三是寻求进一步降低成本的途经和方法。

4、加强房地产开发企业之间的横向指标对比房地产企业财务分析

如果财务分析仅局限于本企业内部，不与其它企业进行对比，就谈不上“知己知彼”，不知道与同行业其它企业相比较的差距或优势，这种比较也不是一个或几个财务指标的比较，而是企业之间财务状况的综合比较。通过房地产企业财务分析企业可以明确企业在行业中的位置，使企业的管理层对自己的经营决策进行适当定位，在竞争中找到自己的发展空间。

实际上房地产开发企业的财务分析可以不受传统财务分析模式的约束，不应局限于具体的分析模式及财务周期，计算机技术的运用也为财务分析模式的建立和财务数据的深度开发创造了条件。管理层更重视对财务分析结果的评价，并利用评价的结果来指导企业的经营活动，我们应围绕企业的经营

管理捕捉管理层最关心的热点问题，适时的进行各种定期的和专题的财务分析。既可利用财务信息，也可利用业务信息结合判断与估计，体现财务分析的实时化和快速反应。在现代企业制度下的财务分析应该更多的从经营者的角度出发，着重强调在利用财务分析发现企业存在问题的同时进一步通过财务分析来判断企业资本运营效果，以便作出正确的决策调整，提高企业资本运营效率，增强企业的财富，从而达到股东财富最大化的目的。

[房地产财务分析报告]

房地产行业财务分析报告篇五

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，所以20__年__月我到了____置业有限公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只有两个：一个是户外广告的宣传，另一个是房产销售——置业顾问。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我主要从以下几方面来说明我的实习情况。

一、实习公司简介

____置业有限公司是20__年__月经国家批准，是具有专业资质

的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、推广、销售等一系列活动。公司成功策划销售了多个楼盘，现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的宣传工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺和住宅的地理位置和价格等，如果客户有意向就留下一个联系方式，后期联系。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的具体信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

1. 户外商铺宣传和销售的业务流程：

寻找顾客——电话约客——谈判——客户回访——签合同——售后服务

2. 房地产销售的业务流程：

寻找顾客——现场接待——谈判——客户回访——签合同——办入住——售后服务

实习目的：

1. 了解房地产公司部门的构成、职能和运作流程
2. 了解房地产公司整个工作流程
3. 确立自己在房地产公司里最擅长的工作岗位
4. 学习关于房地产知识，掌握销售楼盘的基本职能和技巧

二、实习内容：

职位：置业顾问

工作内容：前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘，讲户型，讲市场等)然后做市场宣传，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做基本了解，比较出我们的优势和劣势，从而找出应对方法。在实习期间公司对我们也做了一个全方位的培训，包括心态和技能。对业务不熟练的人会直接安排先从约客、带客开始。每天早上8：30上班到下午8：30下班之间要不断的打电话约客户而且公司部门经理还要求了客户量，每个人每10天至少必须约5批客户，所以说公司在约客户、带客户这方面还是非常重视的。

接待工作描述：售楼处共有四个销售小组，每天负责接待客户，接听电话和约客户。接待的时候第一句是：您好，欢迎光临学府街区，您之前来过我们这里吗？要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。如果是第一次来就向客户介绍我们的楼盘，介绍沙盘，户型等。让客户了解我们的项目具体的位置、附近的配套设施和升值空间，顺利的话就是交定金(小定1000，大定10000)——签购房合同——做分期——办入住。这就是整个过程。

接电工作描述：第一句是，您好，先生/女士，我是学府街区的置业顾问(名字)然后问客户考虑你们的住宅和商铺不，客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况对出具体的解答并登记。记得最开始有一次，我打电话刚说：“您好，这里是学府街区售楼中心。”电话对面的先生就一阵劈头盖脸的指责，说“你们这群人一天吃饱没事干了，整天打骚扰电话！”我直接就和那位先生吵起来了，当时经理就指责我，人家不需要就不需要，犯不着吵架。

我还很不服气。慢慢的时间长了，我也学会了怎么和这类客户打交道。当客户对你很愤怒很生气的时候，你自己首先不要急不要燥，静下心来慢慢跟客户解释沟通，这样子客户也

就会心平气和下来，沟通才会继续。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)