

港务金茂项目融资方案

一、 融资背景

1、 开发主体介绍

2025 年 7 月 24 日，陕西易澜房地产开发有限公司（以下简称“陕西易澜”）竞得本项目地块，并装入其全资子公司西安佰润房地产开发有限公司（以下简称“西安佰润”或“项目公司”）名下。

陕西易澜隶属于陕西鼎诚集团，鼎诚集团在西安累计已开发项目 7 个，开发面积超过 120 万 m²，本项目系鼎诚集团在西安国际港务区（以下简称“港务区”）开发的第 3 个项目。

鼎诚集团作为西安本地房地产开发集团，拥有非常良好的主体信用，历史开发项目均在银行取得开发贷款。并且，已开发的 7 个项目销售表现良好，多个项目摇号清盘，所有项目均按期偿还银行等融资款项。因此，鼎诚集团成为西安本地唯一一家进入兴业银行总行白名单的民营企业。

2、 土地取得及预售计划

鼎诚集团在西安本地摘地实力极强：港务区近期土地均溢价成交，主要由绿城、龙翔等中大型开发商竞得。本项目位于港务区最核心区域，且是该核心区域最后一块住宅用地，鼎诚集团底价摘地，土地成交价 49,950 万元，住宅部分楼板价 10,175.79 元/m²。项目后续计划如下：

项目摘地及预售计划表

节点	缴纳 30% 保证金	土地成交	签署出让合同	缴纳 20% 出让金	缴纳剩余 50% 出让金	四证取得	首开预售
时间	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2025 年 9 月	预计 2025 年 12 月前	预计 2025 年 12 月前	预计春节前后

3、 融资需求

项目土地出让金缴纳计划

资金类别	前 50% 出让金		后 50% 出让金	
时间	已缴纳	2025 年 9 月前	2025 年 12 月前	
金额（万元）	21,000.00	3,975.00	5,000.00	20,000.00
资金来源	开发商出资	开发商出资	开发商出资	融资

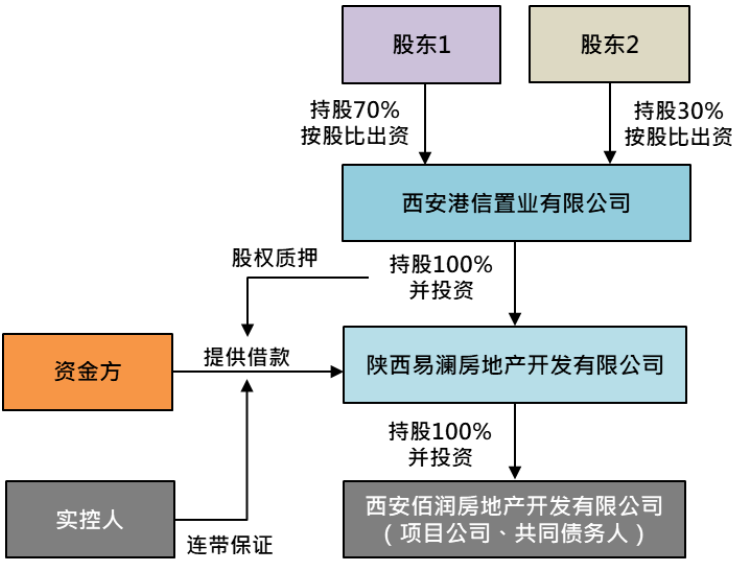
二、 融资方案

1、 交易要素

交易要素表

科目	内容
融资主体	项目公司及其股东
融资金额	不超过 20,000 万元
融资方式	借款
融资期限	预计 6-9 个月
融资成本	【 】%/年（暂定）
还款方式	融资利息按天计算，按自然季度支付；本金到期一次性偿还，可提前还本。
操盘方	中国金茂
项目定位	中国金茂“璞”系列
保障措施	1、 优先退出：项目销售回款优先偿还本次融资款； 2、 股权质押担保：西安港信置业有限公司以其持有的陕西易澜【 】%股权为项目公司还款义务提供质押担保； 3、 保证担保：项目公司实控人为项目公司还款义务提供连带责任保证担保。
资金退出顺序	本次融资>开发商投资

2、 交易结构



交易结构图

3、 还款来源

本次融资还款来源主要为本项目及鼎诚集团在售项目(鼎诚潮前)销售回款，本项目预计销售回款 13.58 亿元，鼎诚潮前项目剩余可售货值 8.28 亿元。

本项目不做银行开发贷款，主要因为项目区位优势明显，配套西安市顶级学校、医院资源，加之豪宅品牌中国金茂加持，产品设计、品牌均有极强优势，预计项目两开两罄，因此不考虑做银行开发贷款。

三、 项目介绍

1、 项目区位

大区位：本项目位于西安市住宅销售量最高、去化率最快区域——港务区；
小区位：本项目坐落于港务区最核心板块，且是该核心板块最后一块住宅用地。（具体位置：全运路与港安路十字东北角，西安铁一中陆港中学西隔壁）



项目区位及周边

2、 项目指标

本项目 2 个地块，地块一为住宅、商服共用，地块二为商服用地。目前仅做住宅地块开发，商业地块暂不开发。

项目经济技术指标如下：

项目经济技术指标概况

指标		地块一	地块二
土地用途		住宅、商服共用	商服用地
占地面积（亩）		30.79	9.706
地上总建面（m²）		45,159.00	22,649.00
其	住宅（m²）	42,594.00	——

中	商业（m ² ）	1,084.00	22,649.00
	其他（m ² ）	1,481.00	——
容积率		≤2.2	≤3.5

3、项目户型

项目户型设计

产品类型	户型面积（m ² ）	套数	套数占比	实际得房率
第四代小高层住宅	162	49	21%	130%
	176	117	50%	132%
	205	68	29%	134%
合计	——	234	100%	——

4、项目现状

项目土地取得时为平整地块，西南角有少量植被覆盖。

目前，正在做三通及临建搭建工作，完成后将进行土方、桩基施工。



项目现场实景图

5、项目规划

本项目于 2025 年 8 月 6 日已签署《国有建设用地使用权出让合同》，预售前计划如下表：

项目摘地及预售计划表

节点时间	缴纳 30% 保证金	土地成交时间	签署出让合同	20%出让金	剩余 50%出让金	四证取得	首开预售
	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2025 年 9 月	预计 2025 年 12 月前	预计 2025 年 12 月前	预计春节前后

6、项目配套

学校：项目一路之隔为铁一中陆港中学（校本部西安市排名前二，该校区港务区排名第一），南侧 320 米是铁一中陆港小学。

医院：项目距离西安交大一附院陆港医院 1,200 米，医院综合排名西北第二。

交通：项目南门紧邻公交站，3 站即可到达地铁 3 号线（新筑站），直通西安市中心、高新区等核心区域。

其他配套：项目距离奥体中央公园 2 公里，奥体公园周边已入住 6 大央企区域总部、9 家世界 500 强区域总部，包括招商局、中粮、华润（包括华润电力）、中冶（五矿）、中铁、中国电建、中石化、西铁、国电、中化学、绿地、绿城、高科、腾讯、360 等。



项目周边配套

7、品牌加持

本项目由中国金茂负责代建，产品定位为金茂“璞”系列（精装），对外使用金茂品牌，金茂璞系是继金茂府之后的又一顶级豪宅 IP。

金茂在西安已建成多个高端住宅（府系、璞系），且销售表现均火爆（具体见下表）。2024 年西安市总价 700 万以上的商品住宅销售额中金茂占比约 30%，即平均每 3 户高端置业家庭，就有 1 户选择金茂。在高端市场，“金茂圈层”早已成为高净值人群的隐形身份代言。

本项目系金茂打入西安住宅销售最好区域——港务区的首个项目，因此，金茂将打造该项目成为区域标杆，为后续区域市场拓展建立良好基础。

西安金茂高端住宅市场表现

序号	楼盘名称	首开时间	销售均价（元/㎡）	装修情况	去化表现
1	西安璞逸曲江	2024 年 4 月	30,000	毛坯	7 开 7 罄，仅 7 个月全部售罄。
2	西安璞逸东方	2025 年 4 月	35,000	精装	首开基本售罄，以首开 12.6 亿元成交额刷新西安楼市记录。
3	曲江金茂府	2025 年 5 月	34,000	精装	首开售罄，6 月加推也迅速售罄。

四、 市场分析

1、 土地市场

（1） 西安土地市场依旧保持热度

2024 年西安涉宅用地成交建面位居全国第 1，成交金额位居全国第 4。2025 年 1 月-6 月，西安涉宅用地成交金额位居全国第 6。

排名	城市	金额（亿元）	成交建面（万㎡）	楼面价（元/㎡）
1	北京	1554	470	33044
2	上海	1373	368	37336
3	杭州	1093	383	28495
4	西安	824	1522	5413
5	广州	703	530	13355
6	南京	674	876	7688
7	成都	655	898	7288
8	武汉	564	912	6181
9	合肥	530	466	11373
10	苏州	385	246	15617
11	宁波	358	461	7755
12	福州	348	301	11558
13	深圳	346	89	38988
14	无锡	342	318	10755
15	长沙	341	1094	3117
16	厦门	302	123	24542
17	济南	275	564	4881
18	天津	259	382	6768
19	重庆	239	1098	2178
20	郑州	110	221	4995
21	长春	98	275	3581
22	青岛	91	115	7926

2025年上半年涉宅用地成交金额TOP20排行榜					
排名	城市	成交金额（亿）	成交建面（万㎡）	楼面价（元/㎡）	溢价率（%）
1	杭州	1063	422	25202	36.23
2	北京	734	156	47039	9.86
3	上海	638	158	40322	20.57
4	成都	424	392	10823	20.72
5	南京	283	282	9974	4.23
6	西安	271	383	7073	1.62
7	天津	214	251	8530	4.73
8	厦门	202	79	25448	3.33
9	广州	157	90	17531	3.25
10	合肥	141	198	7124	3.55
11	镇江	137	311	4391	0.00
12	重庆	129	398	3257	8.67
13	苏州	129	70	18438	19.42
14	福州	120	109	11000	0.87
15	武汉	112	179	5508	7.23
16	济南	105	198	5270	10.48
17	长沙	100	282	3541	7
18	石家庄	93	262	1169	/
19	宁波	84	58	12489	14.29
20	保定	73	291	2522	0.21

2024 年 22 城涉宅用地成交情况

2025 年 1-6 月涉宅用地成交金额 TOP20

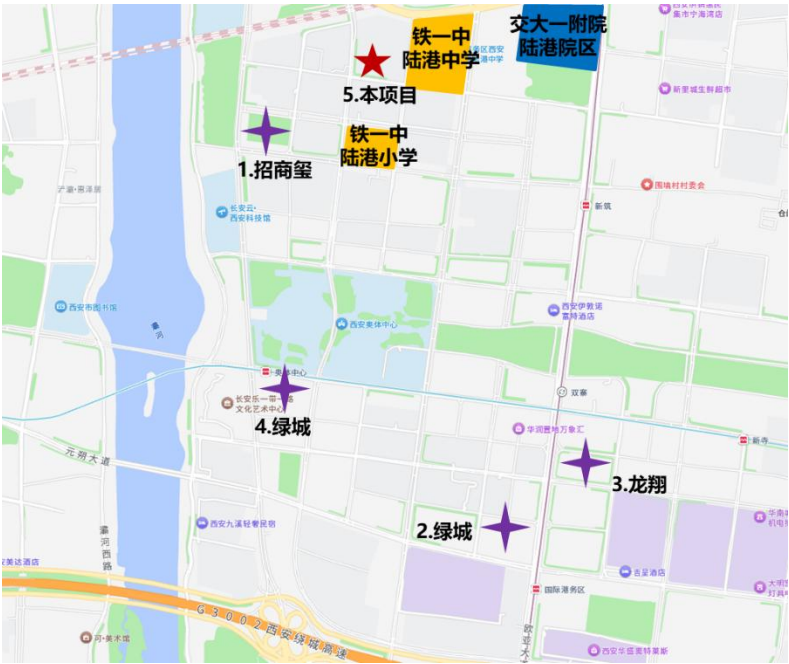
数据来源：克而瑞

(2) 港务区土地均溢价成交

近年国际港务区土地楼板价持续增长，楼王频现。2025 年，港务区土地均溢价成交（本项目除外）。招商系因港务区引入招商西北总部，且成片拿地，因此在 2024 年摘地时未溢价。

西安国际港务区主要土地成交情况

序号	摘地时间	摘地企业	容积率	楼板价（元/㎡）	溢价率
1	2024-9-30	招商蛇口	2.2	9,888.89	0.00%
2	2025-5-7	绿城	2.5	10,110.89	15.80%
3	2025-5-19	龙翔	2.5	9,072.00	18.32%
4	2025-6-10	绿城	2.5	11,707.00	21.54%
5	2025-7-24	本项目	2.2	10,175.79	0.00%



国际港务区主要成交土地坐落

2、 高端住宅市场

(1) 西安高端住宅需求旺盛

近 2 年，虽然刚需、普通改善市场震荡，但西安高端住宅市场需求仍然旺盛，尤其是曲江、国际港务区板块表现突出。

西安市近 2 年高端住宅市场表现

序号	楼盘名称	首开时间	销售均价 (元/㎡)	装修 情况	去化表现
1	曲江星河湾	2023-9-28	30,000	毛坯	首开摇号去化，客房比 4.9:1。
2	金茂璞逸曲江	2024-4-19	30,000	毛坯	7 开 7 罄，仅 7 个月全部售罄。
3	金茂璞逸东方	2025-4-27	35,000	精装	首开基本售罄，以首开 12.6 亿元成交额刷新西安楼市记录。
4	招商西安玺	2025-4-11	26,000	毛坯	4 开 4 罄，客房比 4:1
5	曲江金茂府	2025-5-14	34,000	精装	首开售罄，6 月加推也迅速售罄。
6	华发·锦宸赋	2025-5-29	34,000	精装	首开售罄
7	邦泰·观宸曲江	2025-9-1	26,000	毛坯	首开售罄



西安部分高端住宅坐落

(2) 港务高端住宅“有市无价”

本项目距离西安招商玺直线距离仅 650 米，西安招商玺作为目前区域唯一高端住宅，可售房源 480 套。毛坯备案均价 2.6 万元/㎡，配售装修包 3,000 元/㎡-5,000 元/㎡。

西安招商玺四开四罄，每次销售客房比超过 4:1。目前区域无同类产品，本项目产品市场稀缺，需求强烈，有市无价。

招商西安玺四开四罄

序号	开盘时间	销售房源（套）	毛坯均价（元/㎡）	中签率
1	2025-4-11	152	25,500	28%
2	2025-4-26	128	26,500	24%
3	2025-5-15	100	26,500	不到 25%
4	2025-5-28	100	26,500	

本项目与近期市场热销售高端住宅（曲江及国际港务区）相比，产品设计优势明显。

竞品对比及其他高端住宅对比

科目	主力户型	实际得房率	产品特点
本项目	176 m²、205 m²	超过 130%	科技赋能第四代住宅、高得房率
西安招商玺	175 m²、226 m²	110%-113%	第四代住宅、高得房率
金茂璞逸东方	226 m²、269 m²	103%-108%	科技赋能第四代住宅、高得房率
曲江金茂府	173 m²、200 m²	100%	科技赋能第四代住宅
邦泰·观宸曲江	179 m²、200 m²、230 m²	109%-115%	第四代住宅、高得房率
对比优势	高端住宅户型面积相似	产品实际得房率本项目高于市场高端住宅项目	——

五、 现金流测算

1、 测算假设

对比西安招商玺，本项目测算假设如下：

销售均价：精装销售均价 30,000 元/㎡，基本与西安招商玺（含精装）持平；

去化速度：整体可售面积约为西安招商玺的一半，预计本项目两开两罄。

2、 测算结果

根据上述假设，测算结论如下：

（1） 静态测算

项目整体净利润 20,744.40 万元，净利润率 16.65%。

项目静态测算表

项 目	总额（万元）
销售收入	135,821.44
总成本	108,162.23
建筑成本	97,023.88
其中：土地取得成本	52,891.39
前期工程费	1,688.07
建安工程费	33,761.35
基础设施费	1,688.07
配套设施费	1,012.84
不可预见费	1,907.52
开发间接费	4,074.64
财务费用	1,000.00
销售费用	4,074.64
管理费用	2,037.32
增值税金附加	4,026.39
土地增值税	0.00
税前利润	27,659.20
税前利润率	20.36%
所得税	6,914.80
净利润	20,744.40
收入净利率	15.27%

（2）动态测算

如优先级出资 20,000 万元，在资金退出前，项目可用净现金为 98,422 万元，优先级退出本息保障倍数达到 4.69 倍，项目优先级资金退出覆盖倍数充足。

（3）压力测试

根据压力测试，即使项目销售均价、去化率同时下降 60%，优先级退出本息保障倍数仍有 1.17 倍，项目退出现金流充足，抗风险能力强。

优先级退出本息保障倍数压力测试

销售均价 \ 去化率	100%	90%	80%	70%	60%
100%	4.69	4.12	3.56	2.99	2.42
90%	4.15	3.64	3.13	2.62	2.11
80%	3.61	3.16	2.70	2.25	1.80
70%	3.07	2.67	2.28	1.88	1.49
60%	2.53	2.19	1.85	1.51	1.17