

文章编号:1000-582X(2006)10-0163-04

# 基于 EXCEL 的房地产开发项目客户群体定位\*

曹小琳, 苗春阳

(重庆大学建设管理与房地产学院, 重庆 400030)

**摘要:**为了在房地产开发项目前期策划中更好的进行市场细分,准确定位目标客户群体,进而充分研判销售价格,针对传统定位程序对客户群体支付能力把握不准的弱点,采用 EXCEL 软件强大的财务分析功能,对目标客户的购买力和按揭还款能力的精确计算进行了程序化的设计,得出了一套基于定量分析方法的定位系统.结果表明,这套定位系统可以更加准确地把握目标客户群体特征,为项目销售价格的精确定位、降低项目的投资风险等提供科学依据.

**关键词:**EXCEL 软件;财务分析功能;目标客户定位;按揭还款精算  
**中图分类号:**F293.33 **文献标识码:**A

在激烈的房地产市场竞争中,寻求房地产开发项目的准确定位,是项目取得成功的首要前提.通常,在进行房地产市场分析和确定开发项目的定位方案时,只是对目标客户的年龄、职业、社会地位、生活方式、价值理念、消费倾向等定性特征进行分析,没有建立目标客户的消费水平、月收入及支付能力等定量因素与项目定价系统的对应关系,从而使采用市场比较法计算出的楼盘均价难以准确对应消费者的还款能力,加大了房地产开发项目的运营风险.笔者运用 EXCEL 软件强大的财务分析功能为解决此问题进行程序化设计,对完善房地产项目定位系统具有较强的辅助作用.

## 1 消费还款能力的精算

EXCEL 软件除了大量应用于图表的制作与分析之外,技术经济学中涉及到的关于资金时间价值的大量问题的计算和解决都可以借助于 EXCEL 的财务分析功能来实现.其简便易行的财务分析功能是进行房地产按揭还款精算的理论基础,下面对该过程进行设计.启动 EXCEL 软件,选择“插入”菜单中的“函数”子菜单,将出现“插入函数”对话框如图 1 所示.该对话框中的计算工具可以实现技术经济学中许多复杂问题的计算.

在图 1 的“选择类别”当中,选择“财务”选项,可以看到下面栏里面有许多对应的函数名,对于所选中的每一个函数名,下方都有对应的解释以及其计算方

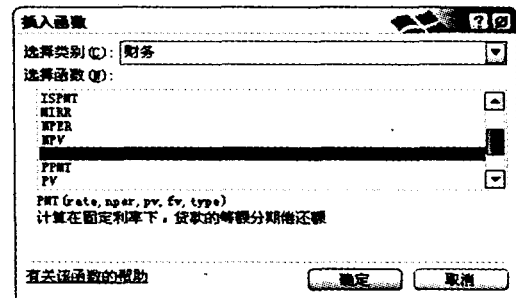


图 1 “插入函数”对话框

式.在房地产按揭还款精算中一般要用到的函数是:

$FV$  为金终值,  $IRR$  为内部报酬率,  $NPV$  为项目净现值(不等额年金),  $PMT$  为年金,  $PV$  为资金现值(基于等额年金),  $RATE$  为利率或基准折现率.

各种函数的具体使用方法,在点击对话框中的“确定”按钮后,将弹出指定函数的具体计算对话框,此对话框中含有对于指定函数算法的解释,可以快捷地进行各项指标的计算.例如计算  $PMT$ (年金)指标的对话框如图 2 所示:

其中各名词  $Rate$ 、 $Nper$ 、 $Pv$ 、 $Fv$ 、 $Type$  都有相关解释,只需填入相应数值,就可以方便快捷地对  $PMT$  指标进行计算.

利用上述 EXCEL 软件的财务分析功能,就可以在房地产项目前期策划中对消费者按揭还款额进行精算,从而进一步加强对项目的价格定位和目标客户定位分析的准确性,降低项目的投资风险.

\* 收稿日期:2006-06-22

作者简介:曹小琳(1954-),女,重庆人,重庆大学副教授,主要从事工程项目管理的研究.

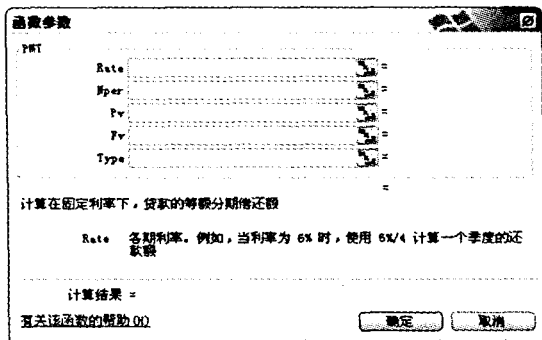


图2 “PMT函数”计算对话框

体住宅组成,其户型面积配比分别为 64 m<sup>2</sup>、88 m<sup>2</sup> 和 93 m<sup>2</sup>,运用市场比较法确定其价格定位为每平方米均价 3 000 元.目前,该项目正处于前期定位策划阶段,可利用 EXCEL 软件的财务分析功能,针对不同还款方式进行每月还款额的精确计算.具体步骤如下:

1) 进入 EXCEL 软件的财务分析功能(前已叙及),选择 PMT 函数,出现 PMT 函数对话框.

2) 首先,以面积指标为 64 m<sup>2</sup> 的户型为例进行计算.按照 7 成 20 年按揭的还款方式,每平方米售价为 3 000 元时,其总价为 19.2 万元.若首付 5.76 万元,按揭贷款总额为 13.44 万元.此时,在 PMT 函数对话框中分别输入有关数据:在 RATE 中输入 0.004 7,代表月利率为 4.7‰;在 NPER 中输入 240,代表还款期为 240(月);在 PV 中输入 134 400,代表现值为 134 400 元;FV 中不需要输入数据;在 TYPE 栏中输入 0,代表月末还款.

3) 各项数据填完之后,系统将在对话框下方自动显示出计算结果为 -935.179(如图 4 所示),这就是经过精确计算后的还款数值,表明每月的还款额应为 935.18 元.

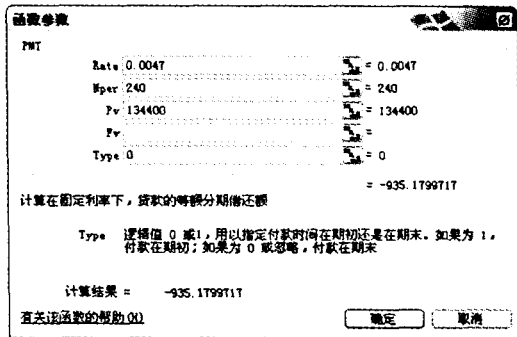


图4 PMT函数计算过程

4) 按照同样方法,对 88 m<sup>2</sup>、93 m<sup>2</sup> 的户型,以及各种户型分别对应不同的按揭方式(如 7 成 20 年、7 成 30 年等)进行计算,均可方便快捷地计算出消费者每月应还款额度.

精算出消费者每月应还按揭款的额度,市场分析师可以充分利用其计算结果细分项目目标市场,并且可以较理性地检验本项目目标客户的定位与定价系统是否达到了有效的衔接.

### 3 测算结果与目标客户定位的一致性分析

在预设价格条件下,经过精确计算就可以得出不同的按揭还款方式所对应的月还款额.利用该数值,再除以家庭月住房支出(占家庭月收入适当比例,一般取 1/3,小于 1/2),市场分析师就可以了解一个家庭的月收入必需达到的水平.以目前核心家庭(夫妇与未

## 2 应用时机及应用实践

### 2.1 EXCEL 财务分析功能的应用时机

借助 EXCEL 强大的财务分析功能,市场分析师就可以对消费者的按揭还款额度进行精算.目前,许多项目在进行目标客户定位分析时,市场分析师往往依据同类项目的客户来源情况和自己对市场的经验把握进行定性分析.由于缺少对目标客户还款额度的精算,很可能出现项目价格制定与目标客户定位不一致的情况.利用 EXCEL 财务分析功能实现消费者按揭还款额的精算,将会加强市场分析师对于目标客户定位分析的准确性,对整个项目的全程控制有重要意义.EXCEL 财务分析功能运用时机的流程设计如图 3 所示.

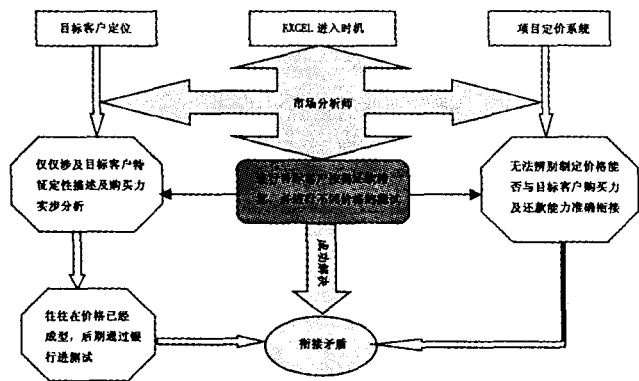


图3 EXCEL 财务分析功能应用时机流程图表

从图 3 可以看出,利用 EXCEL 的财务分析功能作为房地产项目辅助定位的工具,可及时对目标客户购买力和按揭还款能力进行精算,从而使项目的目标客户定位系统与价格定位系统更好地衔接,可以提高使项目前期分析的专业化水平,使其更具系统性和全面性,降低项目的运营风险.

### 2.2 实证分析

以某市北部新区一住宅开发项目 S 为例,运用 EXCEL 方法对该项目按揭还款进行精算并进行项目的定位分析.

位于北部新区的 S 项目占地规模较小,由 2 栋单

婚子女组成的家庭)为主要形式的情况下,家庭月住房支出通常由2人共同负担,因此,可以计算出人均最低必需达到的月收入。

计算出每户家庭或者个人必需达到的月收入,市场分析师应当以此判断与目标客户定位的一致性。在预设价格条件下,如果出现目标客户群的定性特征描述与计算结果有较大的出入(如项目的目标客户定位为普通工薪阶层,而计算出的每月还款额在3000元以上,显然购房者难以承受,说明此项目定位不合理),必须重新进行分析、定位(如对项目定价系统进

行调整或者对户型面积配比进行调整)。当然,在分析结果一致的情况下,市场分析师就可以自信地进行下一步工作。

下面再以S项目为例,针对其中64 m<sup>2</sup>、88 m<sup>2</sup>、93 m<sup>2</sup> 3种户型,月贷款利率为4.7‰时,按照7成20年按揭的还款方式,分别对其按揭还款总额、月供款额进行计算。同时,考虑到国家通过提高房贷利率对房地产市场进行宏观调控的现状,假设月贷款利率上浮到5‰时,进一步对置业者的月供款额进行计算,计算结果汇总于表1所示。

表1 月贷款利率分别为4.7‰和5‰时的按揭还款精算表

面积指标 /m <sup>2</sup>	单价 元	总价 元	首付比例 (7成20年按揭)	首付款 元	按揭款总额 元	月供款额 4.7‰(5.0‰)	家庭必需月收入/元 1/3用于还款
64	3 000	192 000	30%	57 600	134 400	935.2 (962.9)	2 805.54 (2 888.65)
88	3 000	264 000	30%	79 200	184 800	1 285.9 (1 234.0)	3 857.62 (3 971.89)
93	3 000	279 000	30%	83 700	195 300	1 358.9 (1 399.2)	4 076.80 (4 197.57)

根据表1计算出的家庭必需月收入,可以进一步确定目标客户的人均最低月收入,进而进行目标客户

定位分析,如表2所示。

表2 项目目标客户定位分析表

面积指标(m <sup>2</sup> )	单身贵族	青年夫妇	人均月收入/元
64	单身贵族(月收入3000元左右)对小户型的需求较高,且其经济条件能满足要求。	普通公司职员	1 402.77
88	高收入的单身贵族(月收入4000元以上)一般对小区楼盘档次要求较高,故对本项目的关注程度应该不高,购买者不会太多。	中小公司经理人、大公司	1 928.81
93		中级白领、公务员	2 038.40

通过表2对不同面积户型所针对的目标客户的定位分析表明,计算结果与S项目目标客户的定性特征基本一致,说明本项目定价在合理区间。在S项目中,通过EXCEL财务分析功能的精算结果,成功地实现了项目的目标客户定位系统与定价系统的衔接,这也说明项目目标客户定位的合理性,可增强开发商对于整个项目的控制能力。

#### 4 结 论

EXCEL软件的财务分析功能,可作为房地产项目定位分析的工具,顺利嵌入项目前期分析策划系统中,实现拟定价格条件下购房者按揭月还款额的精算,使目标客户定位系统与价格定位系统良好衔接,其分析过程简便快捷,作为一种程序化的工具,必将增强市场

分析师对房地产市场的把握程度和控制能力,从而降低项目的运营风险,获取预期的投资收益。

#### 参考文献:

- [1] 乔志敏. 房地产经营管理教程[M]. 上海:立信会计出版社,2001. 193-194.
- [2] 叶剑平. 房地产市场营销[M]. 北京:中国人民大学出版社,2000. 72-78.
- [3] 刘长滨. 建筑工程技术经济学 第二版.[M]. 北京:中国建筑工业出版社,1999. 38-40.
- [4] 傅家骥. 工业技术经济学第三版.[M]. 北京:清华大学出版社,1996. 37-48.
- [5] 葛红玲. 房地产经纪人[M]. 北京:中国经济出版社,2003. 222-227.
- [6] 任嵩堂. 建设项目评估[M]. 成都:西南财经大学出版社,1997. 337-342.

## Orientation of Aim Client in Real Estate Development Based on EXCEL

CAO Xiao-lin , MIAO Chun-yang

(College of Construction Management and Real Estate, Chongqing University, Chongqing 400030, China)

**Abstract:** In order to subdivide the market during the process of project planning and orient the group of client, then determine the sale price; on the condition that the traditional orientation procedure can't grasp the payment capability of the aim client, the authors can adapt the powerful finance analysis ability of EXCEL to design the procedure of determining the purchasing power and payments ability of the aim client, and shape a set of orientation system based on quantitative analysis method. The result is, the character of the aim client can be grasp accurately depend on this orientation system, and providing a scientific gist for the accurate orientation of price and lowering the risk of investment etc.

**Key words:** excel; finance analysis function; aim client orientation; accurate calculation of divided payments

(编辑 姚 飞)

---

(上接第 162 页)

## On Joint Incentive Contracts Under Horizontal Monitor

WEI Guang-xing<sup>1,2</sup>, PU Yong-jian<sup>2</sup>, QIN Yan-hong<sup>2</sup>

(1. School of Management, Chongqing Jiaotong University, Chongqing 400074, China;

2. College of Economics and Business Administration, Chongqing University, Chongqing 400030, China)

**Abstract:** According to the problem that the independent incentive contracts relying on one's own output, which is given out by classical principal - agent theory, only can realize the second best efforts, this paper analyzes the optimal contract under horizontal monitor by which independent agents can monitor each other, and comes to the conclusion that the joint incentive contracts relying on one's own output and others' can realize the first best efforts under horizontal monitor. The independent agents can sign implicit side contracts among them by the horizontal monitor and the dynamic joint incentive contracts, in which strict team incentive compatibility contracts are taken at the first stage and individual incentive compatibility contracts are taken at the second stage, make the retaliation mechanism regulated by implicit side contracts among agents feasible and credible, and hence can realize optimal incentives.

**Key words:** horizontal monitor; joint incentive contracts; implicit side contracts

(编辑 姚 飞)