

# 房地产开发项目可行性研究报告大纲(模板8篇)

竞聘报告是评估候选人是否适合职位的重要参考依据之一。以下是小编为大家收集的实践报告范文，供大家参考和借鉴。

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇一

项目可行性研究的编制是确定建设项目之前具有决定性意义的工作，是在投资决策之前，对拟建项目进行全面技术经济分析的科学论证，在投资管理中，可行性研究是指对拟建项目有关的自然、社会、经济、技术等进行调研、分析比较以及预测建成后的社会经济效益。在此基础上，综合论证项目建设的必要性，财务的盈利性，经济上的合理性，技术上的先进性和适应性以及建设条件的可能性和可行性，从而为投资决策提供科学依据。

今天本站小编要与大家分享的是：房地产开发项目的可行性研究报告。具体内容如下，欢迎参考阅读：

### 1. 项目建设背景

### 2. 项目概况

(1) 项目名称：\_\_\_\_\_

(2) 建设地点：\_\_\_\_\_

(3) 建设单位：\_\_\_\_\_

(4) 企业性质：\_\_\_\_\_

(5) 经营范围：\_\_\_\_\_

(6) 公司类别: \_\_\_\_\_

(7) 资质等级: \_\_\_\_\_

(8) 企业概况: \_\_\_\_\_

(9) 工程概况: \_\_\_\_\_

(10) 资金来源: \_\_\_\_\_

3. 可行性研究报告编制依据

4. 可行性研究报告研究范围

5. 研究结论及建议

6. 主要经济技术指标

项目主要经济技术指标见表1。

表1 项目主要经济技术指标

1. 当前住宅市场现状

2. 商品房市场现状与市场需求

3. 商品房的市场需求及发展

4. 当前住宅市场面临的矛盾和问题

5. 营销战略

1. 项目选址

2. 建设条件

2.1 位置优越

2.2 交通方便

2.3 建设场区“五通”条件具备

供水：\_\_\_\_\_

供电：\_\_\_\_\_

煤气：\_\_\_\_\_

通讯：\_\_\_\_\_

场地：\_\_\_\_\_

2.4 住宅小区商业及文化教育配套设施齐全

2.5 土地征用情况

1. 建筑面积的内容

2. 功能设施标准

2.1 建筑使用功能

2.2 设施标准

(1)住宅装饰及设施标准

(2)小区配套设施

2.3 住宅户型规划

3. 工程项目一览表

依据初步规划方案，主要工程项目见表2。

表2 主要工程量一览表

1. 建设场地环境

1.1 地形

1.2 场地自然条件

(1)地貌： \_\_\_\_\_

(2)水文地质： \_\_\_\_\_

(3)地震裂度： \_\_\_\_\_

(4)地基土工程地质评价：

2. 总体规划布局

2.1 片区规划

2.2 小区整体规划设计原则

2.3 总平面布局

2.4 交通组织

2.5 规划指标

根据项目初步方案及建设规模，规划指标见表3。

表3 项目建筑技术经济指标

3. 建筑方案设计

### 3.1 建筑方案总体构思

### 3.2 平面设计

(1)住宅。住宅经济技术指标见表4。

表4 项目住宅经济技术指标

(2)公用建筑。

### 3.3 立面设计

## 4. 结构设计

### 4.1 基础造型及处理

### 4.2 上部结构

## 5. 公用设施方案

### 5.1 供水排水

### 5.2 供电

(1)供配电系统。

(2)照明及电力设备。

### 5.3 供气

### 5.4 中央空调

### 5.5 弱电设计

## 6. 消防

## 7. 环境保护

本项目计划在左右的时间内建成。建设进度计划如下：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：项目建议书批复。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：编制可行性研究报告并报批。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：建筑方案设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：综合管网设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：施工图设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：报建、领取建设规划许可证。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：工程开工。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：完成投资的25%，开始预售。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：主体工程断水。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：单体工程验收。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：分项工程验收。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：正式入住。

### 1. 投资估算

总投资造价见表5和附表1

表5 项目投资估算

单 位：万元

## 2. 资金筹措

详见附表2

### 1. 住宅销售价格

### 2. 销售进度及付款计划

本项目计划在\_\_\_\_\_年内完成销售，各年销售计划见表6。

表6 各类建筑销售计划表(%)

### 3. 税费率

本报告采用的各种税费率见表7。

表7 税费率表(%)

项目盈利能力详见附表3~~附表7。

表8 敏感性分析表

### 5. 清偿能力分析

### 6. 资金平衡分析和资产负债分析

资金平衡分析详见附表3-8，资产负债分析详见附表3-9。

### 7. 敏感性分析

将开发产品投资、售房价可选择、租房价格和预售款回笼进度等因素作为不确定性因素进行敏感性分析，分析结果表明开发产品投资和售房价格两个因素对项目的效益最为敏感。

详见表8及敏感性分析图(略)。

## 8. 临界点分析

详见表9

### 表9 临界点分析表

## 9. 主要经济指标

项目的主要经济指标见表10。

### 表 10 主要经济指标表

### 1. 市场风险分析

### 2. 经营管理风险分析

### 3. 金融财务风险分析

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇二

### 一、项目名称及项目建设单位

### 二、工作依据

### 三、研究范围

### 四、工作概况

富宁县中浩房地产投资有限公司根据富宁县城市总体规划和城市建设的发展情况，积极投资兴建富宁县水岸花园项目。公司组织工程技术人员，专门成立编写《富宁县水岸花园项目可行性研究报告》小组。该小组本着客观、科学和对项目

认真负责的精神，对项目建设的必要性进行了多方面的调查研究，会同有关部门，对项目建设方案进行了认真、细致的研究、讨论，按照富宁县房地产现状和城市规划的有关要求，并依据海口市设计院关于《富宁县水岸花园建筑方案设计》确定了项目的`建设规模和实施方案，在此基础上编制了本可行性研究报告。

## 五、建设单位概况

富宁县中浩房地产投资有限公司是一家具有法人资格，独立核算，自负盈亏的有限责任公司，主营房地产开发。公司成立于9月，地址为富宁县新华镇冷冻厂东侧。注册资金伍佰万元人民币，实收资本伍佰万元人民币。公司在职员工28人，其中高级工程师1人，中级职称7人，技术员12人，技术力量较强，管理水平较高，尤其是公司董事长曾照远先生，业务素质高，领导能力强，对市场认识充分，善于把握机会，凭籍多年从事房地产开发的丰富经验，先后开发多个房地产项目，在房地产市场上独树一帜，取得了显著的经济效益和社会效益。

## 六、项目建设地点

本项目位于富宁县新华镇新兴社区那力小组(国道323线旁)，东临富宁县冷冻厂，西临幸福家园小区，南临普厅河，北临323国道，地势基本平坦，便于建设。该地段环境幽雅，市政设施配套齐全，交通通讯便捷，是理想的商业及家居胜地。

## 七、建设规模

富宁县水岸花园项目规划用地面积55100m<sup>2</sup>，总建筑面积65684m<sup>2</sup>住宅54517m<sup>2</sup>商业11167m<sup>2</sup>;停车位500辆，小区规划总居住户数478户，绿化覆盖率41.2%，容积率1.2，建筑密度22%。项目建成后，将形成一个集商业超市、健身娱乐、游玩购物、市民居住于一体的布局合理、配套齐全、功能完

善的现代化住宅综合小区。

## 八、物业管理

该项目建成后，将通过招标择优选择一家物业管理公司负责进行物业管理，中标公司应严格按照《物业管理条例》的有关规定，为居民和商家提供多层次、全方位、细致周到的物业管理服务。

## 九、建设实施计划

富宁县水岸花园项目建设期计划为3年，自1月至12月竣工，完成商住楼建筑面积65684m<sup>2</sup>

## 十、投资估算

水岸花园项目建设总投资15534万元，其中：建安工程费9853万元，工程建设其他费4795万元，预备费732万元，贷款利息154万元。

## 十一、资金筹措

1、公司自筹资金3500万元;2、申请银行贷款1000万元;3、其余资金通过房屋预售筹集资金解决11034万元。

## 十二、经济和社会效益

该项目的开发建设符合国家产业政策和富宁县城市发展规划，对于改善城市面貌，推进富宁县城市建设,加快城市化进程具有积极的作用，既提高和改善了居民的居住、投资环境条件，同时可带富宁县第三产业的发展，项目完工后可实现利润总额2592万元，上缴各种税收2849万元，具有良好的经济效益和社会效益。

# 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇三

## 一、国内环境：中国房地产还有以上的好景

xx年12月3日上海新国际博览中心，第六届中国住交会拉开序幕。与往届相比，本届住交会无论是在规模上还是人气上都堪称史无前例。共有253家房地产企业及相关行业代表参加本届展会，从侧面反映开发企业普遍对未来房地产市场预期向好，一致认同住交会主办方所预言“中国房地产还有20年以上的好景”。

“中国房地产业已经成为国民经济的重要支柱产业。在xx年中国gdp增长的9.3个百分点中，有1.8个百分点是由房地产业直接贡献的。

中国房地产业直接带动了57个相关产业的产出增加，没有一个其它行业有如此广泛的行业推动力。

以来，中国房地产开发投资、竣工面积、销售面积始终保持了年均20%左右的增长。

xx年中国住宅投资占gdp比例超过了美国，已经达到了5.7%。而在美国，房地产业作为国家经济的三大支柱产业(汽车、医药、房地产)之一，已持续了50多年。

，中国的城镇人口将达到10.2亿人，年均增长4%，城镇住宅存量面积将达到330亿平方米，比xx年将净增198.5亿平方米，年平均需净增12.4亿平方米。”

## 二、荆州房地产市场：整体良性发展与现阶段迅速升温

### 1、湖北省宏观政策的指导

xx年6月，为了促进房地产业的持续快速健康发展，根据《国

务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》，结合我省实际，湖北省政府出台《省政府关于促进房地产业持续健康发展的意见》，将在一定程度上刺激商品房市场，保证房产市场健康发展。

## 2、政府出台房改政策，取消福利分房

自xx年底荆州政府取消福利分房制度，个人购房数量骤增。同时，随着居民收入水平不断提高以及消费者观念的转变，消费者对商品房的需求也持续呈上升趋势，在很大程度上刺激了商品房市场迅猛发展。

## 3、人口城镇化，扩大了市场消费需求。

荆州是一个文化古城，有着悠久的历史，自古以来就是连贯南北的交通要塞和物资集散地，随着近年来城市基础设施建设的逐步完善，吸引了许多外地人来荆州投资经商。另外户籍制度的改革，使农村人口城镇化，城镇人口大量增加。这些都为荆州市的商品房消费市场增添了新的主力军。

## 4、随着人均收入的增加，人民生活水平的提高，市场消费能力逐步增强。

xx年荆州市城镇居民人均可支配收入7093元，上年增长7.4%。人均消费支出5400元，增长3.3%;xx年全市农民人均纯收入2502元，增长3.9%。(摘自：《荆州纵横》之□xx年荆州市经济运行特点、问题及对策》)

xx年荆州市完成生产总值430亿元左右，同比增长8.5%，城镇居民人均可支配收入7600元，比上年增长7.2%;农民人均纯收入3002元，比上年增加500元，增长20.0%，增长速度创九年来最好水平，增长速度居全省第一位，增加绝对额居全省第二位。(摘自：荆州市人民政府新闻发言人办公室□xx年经济发展情况新闻发布稿》)

以上数据反映了企业和个人的投资与消费仍蕴藏着较大的增长潜力。

近年来，相当一部分住旧楼房和平房的居民为了改善居住条件，将以旧换新，以小换大，逐渐从追求“居者有其屋”向“居者优其屋”发展。电脑、移动电话、摩托车等消费的快速增加带动了城市消费品市场的活跃，汽车、住房消费的增加预示着新一轮消费结构升级已为期不远。

## 5、同类物业的市场情况

荆州花园、顺驰太阳城、翰林苑、观邸、白云绿水、丽景家园等一批高档次概念住宅的推出，完成了对本类产品的市场说明任务，人们对高档住宅已广为认同和接受，希望拥有这类高档住宅。在此基础上，本类产品的推广、销售也逐步成熟，深入人心。

## 三、荆州房地产消费市场的新机遇：旧城改造与银行按揭

### 1、旧城改造，造成了需求量的增加

鉴于原荆州城内人口密度过大的状况，为减轻市政压力□xx年，政府出台“为古城减压，城内只许拆房，不许建房”的新规划，开始对城墙及城内古迹、古建筑加以保护。同时下令城内十二万人外迁六万，短期目标是三年迁出三万人。这给城外的房地产开发提供了良好的市场环境。

2、银行按揭政策的出台，让大量经济实力不是很强的家庭也步入了购房者的行业，增加了市场的需求量。在银行按揭政策，这些消费者通常仅需支付相当于总房款两至四成的首付款，即可提前入住，享受房产的居住权。这就大大增加了消费人群数量，有效刺激了房地产市场。

## 第二章项目概况

## 一、建设地址

新风小区二期工程——城南春天项目(以下简称“本项目”)位于荆州城南经济技术开发区，建设中的大学城的中心。北临城南片区交通主动脉——高规格景观路南环路，目前南环路拓宽工程已顺利结束;西面的屈原南路，是连接南环路与市中心的纽带，其拓建工程已经动工，预计xx年底将全部竣工，届时将大大改善目前需绕道进入市中心的状况，在相当大程度上增强本项目的地理优势。

## 二、项目规模

“新风小区”项目规划总用地面积为61730.85平方米，总建筑面积100300平方米，总居住人口2639人。其中，已开发的一期工程用地面积9666.61平方米，建筑面积2xx平方米。

本项目“城南春天”为“新风小区”二期待建工程，目前已列入荆州市xx年度房地产开发计划。用地面积52064.24平方米，总建筑面积8xx平方米，其中含住宅建筑面积70803平方米，商业用房面积9659平方米，公建面积1538平方米。总套数为636套，入住人口约xx人。

## 三、总体规划设计理念

3、在延续一期建筑风格的基础上积极创新，利用科学的环境规划方法，为荆州市的住宅小区发展创造良好的典范。

## 四、总体规划构思

本项目参照浙江、深圳等沿海发达地区房地产业精萃，吸取各地域房地产业界的优点，接合本地区实际情况，邀请国内知名景观设计单位、规划大师倾力打造，对建筑外立面、户型设计、楼宇间距、休闲会所、中心广场等合理规划，精心设计。小区内配套设计齐全，规划建设5000平方米中央绿地

广场、约1000平方米时尚休闲会所、400米特色商业街、大型地下停车场、社区医疗保健站、健，以及健身房等娱乐休闲设施。

## 1、规划结构

小区以城市主干道、小区广场、小区干道、小区道路为网络。整个小区地形成矩形状，以南环路上设入口广场，其余路设次入口，小区中心设区内广场，小区主干道串联若干个小区广场作为主交通网络。

## 2、建筑单体设计

小区建筑单体呈南北向，以点面结合式布局，以小区主干道组织交通，均设公共绿地，单位建筑间路保持规定系数以上，使每个建筑具有较多绿地、阳光和较好通风。建筑底层设汽车库，均与区内主干道相连。中心广场设置中心会所，满足小区管理、服务、休闲等配套所需。次入口设置相应的管理用房和停车场地。

小区住宅单体定位于公寓式住宅，由不同户型组成，兼有舒适、自然、集中的布局形式，拥有公共绿地、车库、屋顶露台等配套设施，同时具有结构紧凑、布局合理、功能分区科学、外表亲和不张扬的特点。顶层均设阁楼带屋顶花园，建筑外形继承传统建筑中粉墙黛瓦的神韵，使小区具浓郁的地域风情及强烈的可识别性。

## 3、建筑环境及园林景观设计

整体环境景观设计，总体表现现代人文景观的环境特色，结合自然、地势、地貌，塑造小区优雅、宁静、宜人的居住环境。

规划建造5000平方米中央绿地广场，采用坡地式设计，平均

地平在原有基础上高出1米左右，实行立体绿化，建造特色枯水景，并辅以建筑小品装点，以扩大绿化面积、增强视觉冲击力。

设计立体可参与式园林，开辟运动场所、休闲场所，使让小区的绿化景观真正成为业主的休闲享受乐园。

根据组团分区，设置不同主题的组团绿化，倡导可亲近的庭院生活。各组团的景观设计以半围合的结构加上立体化的主题绿化使每个组团形成各有特色的悠悠庭园，营造温馨居家的归属感。

保证植被的多样性和色彩性。整个园区的植被应保证四季有景，高矮有序，丰富多样。另外应注意园区植物的色彩搭配，营造一派新鲜热火的场面，增添社区人气和美感。

小区绿地和绿地相应，使人与自然和谐共存，并加以具有地方特色的小品点缀，给人亲切愉悦的居住情趣。

## 五、物业管理

优良的物业管理，不仅能让住宅本身保值增值，也可使业主的利益得到保障。

本项目聘请浙江省知名万家物业公司进行全程物业指导，该公司从事专业物业管理多年，服务过众多中、高档楼盘并深受好评，资质深厚，经验丰富。该公司将在本项目未竣工前即开始介入，从物业管理的角度及早发现问题、解决问题，避免出现入住后的管理、使用难题。

本项目推行“绿色安全环保小区”概念，全部采取人车分流，设三十米宽的主入口仅供行人出入，在新风二路和屈原南路上还设有两个侧门，供车辆出入。

小区入口设保卫室，每栋楼的单元入口都装有可视对讲系统，公共场所及外墙设高密度红外线监控系统，社区内保安二十四小时巡逻，遇紧急情况还可通过报警系统获得最及时的帮助。

此外，本项目物业管理还提供全天候的小区保洁；园林绿化方面的施肥、锄草、修剪、除虫等工作；消防设施的保护；公共部位的维修与保养以及代订牛奶、书刊报纸等等。想业主所想，急业主所急，让业主享受尊贵自在的居家生活。

### 第三章项目市场分析与整合营销

#### 一、项目市场分析

##### 1、地段环境优越

本项目位于荆州城南经济技术开发区，建设中的大学城的中心。北临城南片区交通主动脉——高规格景观路南环路，目前南环路拓宽工程已顺利结束；西面的屈原南路，是连接南环路与市中心的纽带，其拓建工程已经动工，预计xx年底将全部竣工，届时将大大改善目前需绕道进入市中心的状况，实现本项目与城内的零距离接触，在相当大程度上增强本项目的地理优势。

##### 2、周边生活配套完善

本项目周边的生活配套包括：新风超市、金丰园超市、明珠超市；新风菜场、金丰园菜场；农业银行、工商银行；胸科医院、二医院、荆州市中心医院；以及金九龙酒店、九龙渊公园、龙舟赛场、东门风景区等休闲配套，生活十分便利。

##### 3、园林景观设计突出

本项目对荆州住宅市场的园林景观进行了巨大突破，

以100亩的社区规模，开辟5000平方米中央绿地广场，采用坡地式设计，建造特色枯水景、实行立体绿化、多组团绿化、设计可参与式园林、开辟运动休闲场所、保证植被的多样性和色彩性、建造约1000平方米时尚休闲会所，等等(详见p.5“建筑环境及园林景观设计”)。

#### 4、教育配套优势显著

自古以来，人们就非常看重环境对人的影响，古有“孟母三迁”，随着买家看楼眼光渐趋成熟，买家从购买前期对楼盘综合素质的关注，发展到对未来居住环境的关注，对未来邻居的关注。现代社会，人们在生活的压力之下更渴望一种淡定、闲适的居家感觉，一份内心的丰盈和自身气质修养的显现。目前，全国各大城市的“教育楼盘”普遍畅销，销售价格高于周边其他条件相同楼盘10%~20%。

本项目地处大学城中心，教育配套优势极为显著。随着长江大学的成立，高级职业技术学校等20余所学校逐步迁入大学城，本项目得天独厚的文化教育氛围，以及业主以教师为主的特点，将吸引越来越多的高知高收入人群投资置业。

#### 5、建筑施工品质过硬

### 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇四

塑料制品市场可行性研究报告内容：

发展优势：

1. 重量轻——塑料是较轻的材料，相对密度分布在0.90—2.2之间。很显然，塑料能不能浮到水面上特别是发泡塑料，因内有微孔，质地更轻，相对密度仅为0.01. 这种特性使得塑料可用于要求减轻自重的产品生产中。

2. 优良的化学稳定性——绝大多数的塑料对酸、碱等化学物质都具有良好的抗腐蚀能力。特别是俗称为塑料王的聚四氟乙烯（PTFE）它的化学稳定性甚至胜过黄金，放在“王水”中煮十几个小时也不会变质。由于PTFE具有优异的化学稳定性，是理想的耐腐蚀材料。如PTFE可以作为输送腐蚀性和粘性液体管道的材料。

3. 优异的电绝缘性能——普通塑料都是电的不良导体，其表面电阻、体积电阻很大，用数字表示可达 $10^9$ — $10^{18}$ 欧姆。击穿电压大，介质损耗角正切值很小。因此，塑料在电子工业和机械工业上有着广泛的应用。如塑料绝缘控制电缆。

发展趋势：塑料的发展方向可概括为两方面。一是提高性能，即以各种方法对现有品种进行改性，使其综合性能得到提高；二是发展功能，即发展具有光、电、磁等物理功能的高分子材料，使塑料能够具有光电效应、热电效应、压电效应等。

发展考验：由于塑料的无法自然降解性，目前已经导致许多动物的悲剧。比如动物园的猴子、鸕鹚、海豚等动物，都会误吞游客随手丢的1号塑料瓶，最后由于不消化而痛苦地死去；望去美丽纯净的海面上，走近了看，其实飘满了各种各样的无法为海洋所容纳的塑料垃圾，在多只死去海鸟样本的肠子里，发现了各种各样的无法被消化的塑料。

塑料制品市场可行性研究报告，可以向投资人全面的展示公司和项目目前状况、未来发展潜力，我们的市场可行性研究报告具有更加关注产品、敢于竞争、充分市场调研，资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计、出色的计划概要等特点。

报告目录：

第1章项目总论

## 1.1其他塑料制品项目概述

## 1.2可行性研究报告的工作范围

## 1.3其他塑料制品项目备案数据的确定

## 1.4报告结论

## 第2章其他塑料制品项目承办单位概况

## 第3章市场需求预测及拟建规模

### 3.1市场需求预测

### 3.2其他塑料制品项目拟建规模

## 第4章原料及能源需求情况

### 4.1主要原辅助材料需求

### 4.2外协能源需求

## 项目主要原辅材料及能源需求情况一览表

## 第5章项目建设选址

### 5.1厂址选择要求

### 5.2其他塑料制品项目选址及用地方案

### 5.3其他塑料制品项目建设区概况

### 5.4其他塑料制品项目用地合理性分析

## 项目占地及建筑工程投资一览表

## 5.5其他塑料制品项目选址综合评价

## 第6章项目设计方案

### 6.1其他塑料制品项目设计原则

### 6.2工艺技术方案

其他塑料制品产品生产主要工艺流程示意简图

其他塑料制品主要设备配置明细表

### 6.3总图与运输

其他塑料制品总图主要技术指标一览表

### 6.4土建工程

### 6.5给排水

循环冷却水系统工艺流程

### 6.6采暖通风

### 6.7电气

## 第7章其他塑料制品环境保护

### 7.1环境保护设计依据

### 7.2其他塑料制品项目建设区域环境质量现状

### 7.3环境污染源的识别

### 7.4其他塑料制品项目施工期环境影响简要分析及治理措施

其他塑料制品项目施工期作业流程和污染源示意图

主要设备噪声源强一览表

施工机械在不同距离处的贡献值一览表

施工机械噪声最大影响范围测算一览表

不同施工阶段施工场界噪声限值一览表

## 7.5其他塑料制品项目营运期环境影响分析及治理措施

其他塑料制品办公及生活废水处理流程图

其他塑料制品生活及办公废水治理效果比较一览表

其他塑料制品生活及办公废水治理效果一览表

废乳化液清洗液治理流程图

粉尘治理模式流程图

燃煤锅炉各污染物产生及排放情况一览表

锅炉烟气治理前后比较表

固体废弃物产生及处置方式一览表

## 7.6厂区绿化工程

## 7.7其他塑料制品清洁生产

## 7.8环境保护结论

## 7.9环境保护建议

## 第8章消防

### 8.1设计依据

### 8.2工程概述

### 8.3消防设计

### 8.4消防机构及定员

## 第9章节约能源和合理利用能源

### 9.1其他塑料制品设计依据

### 9.2其他塑料制品设计原则

### 9.3节约能源和合理利用能源措施

### 9.4其他塑料制品项目能源消耗种类和数量分析

#### 项目主要能源及含耗能工质年需量测算表

### 9.5其他塑料制品项目能源消耗指标分析

#### 单位能耗估算一览表

### 9.6其他塑料制品项目用能品种选择的可靠性分析

### 9.7其他塑料制品项目运营期主要节能措施

### 9.8预期节能效果分析及建议

## 第10章其他塑料制品项目组织管理与人力资源配置

### 10.1其他塑料制品项目建设期管理组织

## 10.2其他塑料制品项目运营期组织机构

## 10.3劳动定员

### 其他塑料制品项目劳动定员一览表

## 10.4员工培训规划建议

## 第11章项目实施进度建议

### 11.1其他塑料制品项目实施的各阶段

### 11.2其他塑料制品项目实施进度表

## 第12章其他塑料制品投资估算与资金筹措

### 12.1其他塑料制品投资估算依据和说明

#### 其他塑料制品固定资产投资估算表

#### 其他塑料制品流动资金估算一览表

#### 其他塑料制品总投资构成分析一览表

### 12.2其他塑料制品项目筹资方案

#### 其他塑料制品资金筹措与投资计划一览表

## 第13章其他塑料制品经济评价

### 13.1其他塑料制品经济评价的依据和范围

### 13.2其他塑料制品基础数据与参数选取

### 13.3其他塑料制品费用估算与财务效益

产品销售收入及税金估算一览表

综合总成本费用估算一览表

其他塑料制品项目综合损益表

13.4其他塑料制品财务分析能力分析

财务现金流量表（全部投资）

财务现金流量表（固定资产投资）

13.5盈亏平衡分析

盈亏平衡分析一览表

13.6敏感性分析

单因素敏感性分析表

13.7偿债能力分析

13.8经济综合评价

第14章其他塑料制品项目招标方案

14.1招标方案编制依据

14.2招标原则

14.3招标范围

14.4招标组织方式

14.5招投标程序

14.6 招投标费用

14.7 招标信息发布

14.8 其他塑料制品项目招标方案

第15章 综合评价及投资建议

15.1 综合评价

15.2 投资建议

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇五

xx市xx小镇房地产开发项目规划用地位于xx市xx区北部□xx北路东侧，规划用地面积66570m<sup>2</sup>□

规划用地北侧紧邻xx城区主要道路—xx路，西侧临近xx北路，东侧、南侧为棚户区。

规划地块交通区域位置优越，周边紧邻xx路、xx北路等城市主干道。规划区南侧的规划路作为城市次干道，既能为小区提供丰富的城市界面，又能使小区与外界交通联系快捷方便。

xx市xx小镇房地产开发项目规划将是一个布局合理、设施完善、使用方便、具有现代化气息的生态式居住小区。本小区占地66570 m<sup>2</sup>□购置土地费用5000万元，计划总投资27669万元，规划建设高层住宅7栋，多层住宅13栋，临街为2层商业门市。规划建筑面积共计123700m<sup>2</sup>□其中高层55360 m<sup>2</sup>□多层46470m<sup>2</sup>□车库2505 m<sup>2</sup>□商业19365m<sup>2</sup>□经分析论证认为，该项目符合xx市城市发展规划，项目选址可行、地块区位优势明显、土地手续齐备，周边公用配套条件较好；工程规划符合城市居住区规划设计规范，建筑以及户型设计方案优秀；各

项费用取费全面、合理，符合当地工程造价一般水平，住房价格合理、比价优势明显；项目建成后，可解决和改善城市居民的住房需求，加快推进城市化进程，都将起到积极地推动作用。通过以上分析，项目切实可行。

从20xx年起，国家为拉动经济，扩大内需，出台了以房地产为支柱产业的经济政策，房地产业在经历了20xx年的低谷后，终于迎来了黄金发展时期。目前我国城镇居民人均居住面积13.6平方米，与建设小康社会要求人均居住面积20—30平方米相比，其差距是十分明显的，所以房地产业有着广阔的发展空间。

据世界银行统计资料显示，人均gdp达到600—800美元时，住宅产业将进入高速增长阶段□20xx年我国人均gdp为830美元□20xx年达到了870美元□20xx年达到1000美元，住宅开发占房地产开发总量的90%以上。因此，未来几年，随着gdp的进一步增长，以住宅为主的房地产业将进入一个快速发展阶段。

目前居民消费结构升级是房地产业发展的内在驱动力，也正是增加住房消费的良机。另一方面，作为国家支柱产业的房地产业，为国家的gdp增长贡献了1.9—2.5个百分点。宽松的产业政策为房地产业提供了外部驱动力。

201x年的房地产调控拉开帷幕，楼市各项政策持续收紧。然而，在投资渠道不足的大背景下，房地产开发市场依然走红，房地产开发贷款连续11个月保持增长态势，楼市已成为资金“蓄水池”。

国家统计局数据显示□201x年1至11月，房地产开发企业资金来源63220亿元，同比增长31.2%。其中，国内贷款11245亿元，同比增长25.0%。房地产开发企业资金来源中个人按揭贷款达到7937亿元，同比增长13.2%。

从单月数据看，随着调控的不断深入，房地产开发企业新增国内贷款同比增速呈现大幅波动，但较去年同期只升不降。

201x年4月，有关部门出台房地产调控政策。1至5月，房地产开发企业资金来源中的新增国内贷款同比增速高达43.6%。随着调控的深入，1至6月房地产开发企业新增国内贷款同比增速降至34.5%，但在下半年又有所回升。10月房地产开发企业新增国内贷款重新突破千亿大关，达到1044.72亿元，同比增长18.83%。

201x年4月18日——中国国家统计局数据显示一季度房地产开发投资继续保持逾30%的高增长, 数据显示, 全国1-3月完成房地产开发投资8,846亿元人民币, 同比增34.1%; 房屋新开工面积39,842万平方米, 同比增长23.4%。

按揭贷款两项就占房地产开发企业资金来源的30%以上，加上其他名目的贷款，占比将更高。

李晓东说，从结构上看，新增国内贷款多流入到大中型房地产企业，这些企业是靠规模扩张来赚钱。因此，今年房地产开发企业资金更多地流向了房屋建设领域，未来一段时间房屋供给将有所加大。

住宅小区是现代化城市的细胞，它的建设与城市的发展密切相关，一方面，住宅小区的建设受到城市发展条件的制约，要紧紧围绕着现代化城市的标准进行建设；另一方面，住宅小区的建设反过来又会促进城市的发展，并为之带来巨大的经济效益、社会效益和环境效益。

城市化以及随之而来的现代化城市是人类社会生产力发展到较高水平的产物。伴随着社会进步和城市的发展，住宅小区的建设理念也在不断发生变化。

我国改革开放20年来国民经济迅速发展，人民生活水平不断

提高，城市环境不断改善，人们的消费观念也发生了深刻的变化。人们家居理念由原来的“安置型”向“舒适型”过渡。人们对住宅本身要求居室功能更加合理、方便、舒适，更加个性化，要求其更符合现代化节奏。对环境则追求回归自然、追求美的和谐与统一。对住宅配套设施的要求也向更加齐全、方便、安全发展。随着经济的发展和城市的进步，居家理念已由“安居”向“小康”发展。

改革开放以来，我国家庭规模和家庭结构都发生了很大变化，家庭平均规模不断缩小，到1995年统计，我国城镇人口户均已下降到3.3人/户，近几年家庭还日益出现核心化趋势。由于住宅是家庭的载体，所以家庭规模及结构的变化必然引起人们对住宅需求的变化。例如，购房者趋于年轻化，知识化，他们更关注住宅的高品位，对居住空间要求更加现代、实用、合理，功能更完备。比如，在功能配备上希望住宅能更好满足网络化通信的要求，要求居住区能有更加浓郁良好的文化氛围，以及要求更加智能化、方便、迅捷的物业管理服务等等。

自1980年小平同志提出住房要走商品化的路子以后，我国在住房制度改革方面已进行了许多探索与实践。1998年7月国务院(1998)23号文件提出了深化城镇住房制度改革的指导思想和基本原则，并明确指出了“停止住房实物分配，逐步实现住房分配货币化；适应和完善住宅供应体系；发展住房金融；培育和规范住房交易市场”的改革目标。这项新政策的出台，对人们的住房观念产生了较大的影响，住宅商品市场也得以快速发展和成熟，住宅商品的生产建设纳入到市场化运行的轨道。居住者在住宅选择上，可以更加自由地依据自身的购买目标、生活品味、家庭特点及收入水平来选择。住宅商品的价值取向也在更高更好的层面上得到拓展，走向差异化，多元化。

顺应住宅商品化的趋势，开发商的建设理念也在向更高水平发展，传统的“产品观念”正在走向“市场营销观念”

和“社会营销观念”；开发商已从过去纯粹的产品生产者转变为居民居住生活的构筑者。当前“以人为本”，“可持续发展”，将物质、文化、科技等等融为一体，已成为众多开发商的不懈追求。

XXXX地产开发公司凭借良好的社会信誉和多年的房地产运作经验，在项目运作中拥有优势，其经营理念“\*\*地产，诚信百年”在xx地区树立了诚信的榜样，从而使该项目在社会上建立了良好的品牌优势□XXXX小镇项目又是XXXX地产开发公司在xx开发的一个重点项目，公司有信心有理由把她做成一个优良工程、精品工程。

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇六

### 房地产开发项目可行性研究报告（模板）

#### 一、项目背景

1、项目名称：居住小区(暂定名)

2、可行性研究报告的编制依据：

(1)《城市居住区规划设计规范》

(2)□a市城市拆迁管理条例》

(3)《城市居住区公共服务设施设置规定》

(4)《住宅设计规范》

(5)《住宅建筑设计标准》

(6)《建筑工程交通设计及停车场设置标准》

(7) 《城市道路绿化规划及设计规范》

(8) 《高层民用建筑设计防火规范》

### 3、项目概况

1) 地块位置：该基地东起，南至路，西至路、北至，围合区内土地面积约平方米，该地块属a市类地段。

2) 建设规模与目标：

土地面积：亩(平方米)

容积率：

开发周期：

3) 周围环境与设施

(1) 步行约10分钟可至a市中心。

(2) 西侧为市城市中心景点。

(3) 东侧为城市绿化带，南侧为广场。

(4) 西南靠近a市小学。

(5) 北面为a市人民银行。

### 4、项目swot分析

优势及机会

(1) 该项目地处a市最具发展潜力的地段，周边环境在不久的

将来是最佳的居住区域。

(2)a近几年的经济发展和市政建设步伐，使得该区域的房地产具有较大的升值空间。

(3) 东侧的成功开发，为该区域的房价定位提供了市场认可性。

(4) 周遍日趋成熟的居住配套及商业氛围的逐步形成，为该项目的商铺价格奠定了一定的基础。

(5) 拆迁的当地居民选择就地回迁的比例较大，对该项目的资金流压力有一定的缓解作用。

(6) 该项目以毛地出让，起价元/亩，使得取得该地块的前期资金较少。

(7) 该项目规划定位为a市第一个小高层住宅小区，我公司在b市开发小高层的经验可以为之借鉴。

(8) 我公司与a市的政府及建设主管部门的良好公共关系背景，有利于我公司今后在当地的发展。

(9) 物业管理公司在a市的先行介入，为今后该项目的物业管理，具有一定的优势互补性。

(10) 拆迁的难度较大使得外地的资金有所顾虑，为我们取得这次竞价成功创造了一定的机会。

### 劣势及威胁

(11) 拆迁密度过大，拆迁成本及风险是该项目成功与否的关键。

(12)a市拆迁实施细则的即将出台，拆迁成本的预测具有一定

的风险性。

(13) 市政设施的带拆带建，因其标准的不确定性，使的成本的`测算具有一定的不确定性。

(14) 外来资金的介入，有可能使得土地的挂牌价抬的过高。

(15) 规划中对于地块的居住用地的定位，今后商业的规划能否通过，具有一定的不可确定性。

(16) 小高层的居住观念的形成，物业管理费、电梯的运行和维护等，将给今后的销售带来一定的抗性。

(17) 该地块的居民大多是二次拆迁，拆迁的难度较大。

(18) 花园的日趋完善，又是多层住宅，与本项目的竞争将比较激烈。

(19) 拆迁的难度，使该项目的建设周期具有延期的可能。

(20) 周遍的生活配套设施及交通不够完善。

## 二、市场分析

### 1a市概况(参考)

a市位于河南岸，面积平方公里，人口万。

生态环境优良。境内有国家级森林公园、国家级野生动植物保护区、国家级水禽湿地保护区。全市森林覆盖率达56%，和被国家批准为国家生态经济示范区和实施《中国21世纪议程》地方试点。

投资环境良好。交通通信便捷，公路已形成了以国道、省道

及沿江公路为骨架的交通运输网;水运以长江干流的重要港口——a港为枢纽，拥有国家对外开放口岸，年设计吞吐能力达500万吨□a港泥洲新港区一期工程已动工;通信已形成以数字传输、程控交换为主的多种通信方式和多功能通信服务网络。

项目所在区位于江中下游南岸，与b市接壤，是a市政治、经济、文化中心。全区总面积2516平方公里，人口62万，辖8个乡、13个镇、4个街道办事处。城区人口12万。

## 2a市房地产住宅市场分析

a市房地产业从起步到发展，大致经历了三个阶段：1988年至1993年为第一阶段，以房屋统代建为主，所建住房多为福利性，商品化率低，房地产业处于萌芽状态。1994年至为第二阶段，统代建行为逐步消失，商品房开发逐渐兴起。1999年至今为房地产业发展与规范阶段。以城区南门“两点一线”旧城改造和西苑小区的成片开发为起点，掀起了城市建设新一轮高潮。尤其是地改市后，城市基础设施建设步伐加快，城市建成区人口、规模迅速扩张，城市建设与房地产开发两者良性互动，房地产市场进入有序发展时期。到目前为止□a市房地产业基本实现了创业任务，完成了原始积累。居民住房质量显著改善，产业结构趋向合理，市场体系基本建立。

二00三年□a市房地产业主要特征表现在以下几个方面：

表现之一：投资增幅大。房地产开发投资完成4.6亿元，投资增幅达33.4%，占全市建设系统投资65%，占全市固定资产投资12.6%。

表现之二：市场供销两旺。主城区竣工商品房面积20.04万平方米，销售面积22.04万平方米，消化空置房2万平方米。城市人均住房建筑面积已达26平方米。

表现之三：房价平稳上升。城区商品住宅价格较去年上涨17%，净增400元/m<sup>2</sup>左右。

表现之四：交易市场持续升温。全市全年共办理各类房产交易1.12万起，a市城区共办理各类房产交易7938起，面积达89.62万m<sup>2</sup>，比上年度分别增长25%和35%，其中存量房买卖2305起，面积24.40万m<sup>2</sup>，成交金额8800万元。

表现之五：拉动经济效果显著。房地产业增加值占全市gdp增加值14%，带动相关产业产值8.87亿元，带动社会商品销售6.16亿元；房地产业上缴国家税收2800万元。

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇七

项目可行性研究的编制是确定建设项目之前具有决定性意义的工作，是在投资决策之前，对拟建项目进行全面技术经济分析的科学论证，在投资管理中，可行性研究是指对拟建项目有关的自然、社会、经济、技术等进行调研、分析比较以及预测建成后的社会经济效益。在此基础上，综合论证项目建设的必要性，财务的盈利性，经济上的合理性，技术上的先进性和适应性以及建设条件的可能性和可行性，从而为投资决策提供科学依据。

### 房地产开发项目可行性研究报告

#### 一、总论

##### 1. 项目建设背景

##### 2. 项目概况

(1) 项目名称：\_\_\_\_\_

(2) 建设地点：\_\_\_\_\_

- (3) 建设单位： \_\_\_\_\_
- (4) 企业性质： \_\_\_\_\_
- (5) 经营范围： \_\_\_\_\_
- (6) 公司类别： \_\_\_\_\_
- (7) 资质等级： \_\_\_\_\_
- (8) 企业概况： \_\_\_\_\_
- (9) 工程概况： \_\_\_\_\_
- (10) 资金来源： \_\_\_\_\_

### 3. 可行性研究报告编制依据

### 4. 可行性研究报告研究范围

### 5. 研究结论及建议

### 6. 主要经济技术指标

项目主要经济技术指标见表1。

表1项目主要经济技术指标

## 二、住宅市场分析与营销战略

### 1. 当前住宅市场现状

### 2. 商品房市场现状与市场需求

### 3. 商品房的市场需求及发展

4. 当前住宅市场面临的矛盾和问题

5. 营销战略

### 三、项目选址及建设条件

1. 项目选址

2. 建设条件

2.1 位置优越

2.2 交通方便

2.3 建设场区“五通”条件具备

供水：\_\_\_\_\_

供电：\_\_\_\_\_

煤气：\_\_\_\_\_

通讯：\_\_\_\_\_

场地：\_\_\_\_\_

2.4 住宅小区商业及文化教育配套设施齐全

2.5 土地征用情况

### 四、建设规模及功能

1. 建筑面积的内容

2. 功能设施标准

## 2.1 建筑使用功能

## 2.2 设施标准

### (1) 住宅装饰及设施标准

### (2) 小区配套设施

## 2.3 住宅户型规划

## 3. 工程项目一览表

依据初步规划方案，主要工程项目见表2。

表2 主要工程量一览表

## 五、建设方案

### 1. 建设场地环境

#### 1.1 地形

#### 1.2 场地自然条件

(1) 地貌：\_\_\_\_\_

(2) 水文地质：\_\_\_\_\_

(3) 地震裂度：\_\_\_\_\_

(4) 地基土工程地质评价：

### 2. 总体规划布局

#### 2.1 片区规划

## 2.2小区整体规划设计原则

## 2.3总平面布局

## 2.4交通组织

## 2.5规划指标

根据项目初步方案及建设规模，规划指标见表3。

### 表3项目建筑技术经济指标

## 3. 建筑方案设计

### 3.1建筑方案总体构思

### 3.2平面设计

(1)住宅。住宅经济技术指标见表4。

### 表4项目住宅经济技术指标

(2)公用建筑。

### 3.3立面设计

## 4. 结构设计

### 4.1基础造型及处理

### 4.2上部结构

## 5. 公用设施方案

### 5.1供水排水

## 5.2 供电

(1) 供配电系统。

(2) 照明及电力设备。

## 5.3 供气

## 5.4 中央空调

## 5.5 弱电设计

## 6. 消防

## 7. 环境保护

## 六、项目实施进度安排

本项目计划在左右的时间内建成。建设进度计划如下：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：项目建议书批复。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：  
编制可行性研究报告并报批。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：  
建筑方案设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：综合管网设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：施工图设计。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：报建、领取建设规划许可证。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日：工程开工。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：完成投资的25%，开始预售。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：主体工程断水。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：单体工程验收。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月——\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：分项工程验收。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月：正式入住。

## 七、投资估算与资金筹措

### 1. 投资估算

总投资造价见表5和附表1

表5项目投资估算

单位：万元

### 2. 资金筹措

详见附表2

## 八、经济效益分析

### 1. 住宅销售价格

### 2. 销售进度及付款计划

本项目计划在\_\_\_\_\_年内完成销售，各年销售计划见表6。

表6各类建筑销售计划表(%)

### 3. 税费率

本报告采用的各种税费率见表7。

表7税费率表(%)

项目盈利能力详见附表3~附表7。

表8敏感性分析表

5. 清偿能力分析

6. 资金平衡分析和资产负债分析

资金平衡分析详见附表3-8，资产负债分析详见附表3-9。

7. 敏感性分析

将开发产品投资、售房价可选择、租房价格和预售款回笼进度等因素作为不确定性因素进行敏感性分析，分析结果表明开发产品投资和售房价格两个因素对项目的效益最为敏感。详见表8及敏感性分析图(略)。

8. 临界点分析

详见表9

表9临界点分析表

9. 主要经济指标

项目的主要经济指标见表10。

表10主要经济指标表

九、风险分析及对策

1. 市场风险分析
2. 经营管理风险分析
3. 金融财务风险分析

## 房地产开发项目可行性研究报告大纲篇八

### 第一章投资环境分析

#### 一、国内环境：中国房地产还有20年以上的好景

xx年12月3日xx新国际博览中心，第x届中国住交会拉开序幕。与往届相比，本届住交会无论是在规模上还是人气上都堪称史无前例。共有253家房地产企业及相关行业代表参加本届展会，从侧面反映开发企业普遍对未来房地产市场预期向好，一致认同住交会主办方所预言“中国房地产还有20年以上的好景”。

“中国房地产业已经成为国民经济的重要支柱产业。在xx年中国gdp增长的9.3个百分点中，有1.8个百分点是由房地产业直接贡献的。

中国房地产业直接带动了57个相关产业的产出增加，没有一个其它行业有如此广泛的行业推动力。

19以来，中国房地产开发投资、竣工面积、销售面积始终保持了年均20%左右的增长。

xx年中国住宅投资占gdp比例超过了美国，已经达到了5.7%。而在美国，房地产业作为国家经济的三大支柱产业(汽车、医药、房地产)之一，已持续了50多年。

年，中国的城镇人口将达到10.2亿人，年均增长4%，城镇住

宅存量面积将达到330亿平方米，比xx年将净增198.5亿平方米，年平均需净增12.4亿平方米。”

## 二、xx房地产市场：整体良性发展与现阶段迅速升温

### 1□xx省宏观政策的指导

xx年6月，为了促进房地产业的持续快速健康发展，根据《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》，结合我省实际□xx省政府出台《省政府关于促进房地产业持续健康发展的意见》，将在一定程度上刺激商品房市场，保证房产市场健康发展。

### 2、政府出台房改政策，取消福利分房

自xx年底xx政府取消福利分房制度，个人购房数量骤增。同时，随着居民收入水平不断提高以及消费者观念的转变，消费者对商品房的需求也持续呈上升趋势，在很大程度上刺激了商品房市场迅猛发展。

### 3、人口城镇化，扩大了市场消费需求。

xx是一个文化古城，有着悠久的历史，自古以来就是连贯南北的交通要塞和物资集散地，随着近年来城市基础设施建设的逐步完善，吸引了许多外地人来xx投资经商。另外户籍制度的改革，使农村人口城镇化，城镇人口大量增加。这些都为xx市的商品房消费市场增添了新的主力军。

### 4、随着人均收入的增加，人民生活水平的提高，市场消费能力逐步增强。

xx年xx市城镇居民人均可支配收入7093元，上年增长7.4%。人均消费支出5400元，增长3.3%;xx年全市农民人均纯收

入2502元，增长3.9%。（摘自《xx纵横》之《xx年xx市经济运行特点、问题及对策》）

xx年xx市完成生产总值430亿元左右，同比增长8.5%，城镇居民人均可支配收入7600元，比上年增长7.2%；农民人均纯收入3002元，比上年增加500元，增长20.0%，增长速度创九年来最好水平，增长速度居全省第一位，增加绝对额居全省第二位。（摘自《xx市人民政府新闻发言人办公室《xx年经济发展情况新闻发布稿》）

以上数据反映了企业和个人的投资与消费仍蕴藏着较大的增长潜力。

近年来，相当一部分住旧楼房和平房的居民为了改善居住条件，将以旧换新，以小换大，逐渐从追求“居者有其屋”向“居者优其屋”发展。电脑、移动电话、摩托车等消费的快速增长带动了城市消费品市场的活跃，汽车、住房消费的增加预示着新一轮消费结构升级已为期不远。

## 5、同类物业的市场情况

xx花园、xx太阳城、xx苑、观邸、xx家园等一批高档次概念住宅的推出，完成了对本类产品的市场说明任务，人们对高档住宅已广为认同和接受，希望拥有这类高档住宅。在此基础上，本类产品的推广、销售也逐步成熟，深入人心。

## 三、xx房地产消费市场的新机遇：旧城改造与银行按揭

### 1、旧城改造，造成了需求量的增加

鉴于原xx城内人口密度过大的状况，为减轻市政压力，xx年，政府出台“为古城减压，城内只许拆房，不许建房”的新规划，开始对城墙及城内古迹、古建筑加以保护。同时下令城内十二万人外迁六万，短期目标是三年迁出三万人。这给城

外的房地产开发提供了良好的市场环境。

2、银行按揭政策的出台，让大量经济实力不是很强的家庭也步入了购房者的行业，增加了市场的需求量。在银行按揭政策，这些消费者通常仅需支付相当于总房款两至四成的首付款，即可提前入住，享受房产的居住权。这就大大增加了消费人群数量，有效刺激了房地产市场。

## 第二章项目概况

### 一、建设地址

xx小区二期工程——xx项目(以下简称“本项目”)位于xx城南经济技术开发区，建设中的大学城的中心。北临城南片区交通主动脉——高规格景观路南环路，目前南环路拓宽工程已顺利结束;西面的屈原南路，是连接南环路与市中心的纽带，其拓建工程已经动工，预计xx年底将全部竣工，届时将大大改善目前需绕道进入市中心的状况，在相当大程度上增强本项目的地理优势。

### 二、项目规模

“xx小区”项目规划总用地面积为61730.85平方米，总建筑面积100300平方米，总居住人口2639人。其中，已开发的一期工程用地面积9666.61平方米，建筑面积2xx平方米。

本项目“xx”为“xx小区”二期待建工程，目前已列入xx市xx年度房地产开发计划。用地面积52064.24平方米，总建筑面积8xx平方米，其中含住宅建筑面积70803平方米，商业用房面积9659平方米，公建面积1538平方米。总套数为636套，入住人口约xx人。

### 三、总体规划设计理念

3、在延续一期建筑风格的基础上积极创新，利用科学的环境规划方法，为xx市的住宅小区发展创造良好的典范。

#### 四、总体规划构思

本项目参照浙江、深圳等沿海发达地区房地产业精萃，吸取各地域房地产业界的优点，接合本地区实际情况，邀请国内知名景观设计单位、规划大师倾力打造，对建筑外立面、户型设计、楼宇间距、休闲会所、中心广场等合理规划，精心设计。小区内配套设计齐全，规划建设5000平方米中央绿地广场、约1000平方米时尚休闲会所、400米特色商业街、大型地下停车场、社区医疗保健站、健，以及健身房等娱乐休闲设施。

##### 1、规划结构

小区以城市主干道、小区广场、小区干道、小区道路为网络。整个小区地形成矩形状，以南环路上设入口广场，其余路设次入口，小区中心设区内广场，小区主干道串联若干个小区广场作为主交通网络。

##### 2、建筑单体设计

小区建筑单体呈南北向，以点面结合式布局，以小区主干道组织交通，均设公共绿地，单位建筑间路保持规定系数以上，使每个建筑具有较多绿地、阳光和较好通风。建筑底层设汽车库，均与区内主干道相连。中心广场设置中心会所，满足小区管理、服务、休闲等配套所需。次入口设置相应的管理用房和停车场地。

小区住宅单体定位于公寓式住宅，由不同户型组成，兼有舒适、自然、集中的布局形式，拥有公共绿地、车库、屋顶露台等配套设施，同时具有结构紧凑、布局合理、功能分区科学、外表亲和不张扬的特点。顶层均设阁楼带屋顶花园，建

筑外形继承传统建筑中粉墙黛瓦的神韵，使小区具浓郁的地域风情及强烈的可识别性。

### 3、建筑环境及园林景观设计

整体环境景观设计，总体表现现代人文景观的环境特色，结合自然、地势、地貌，塑造小区优雅、宁静、宜人的居住环境。

规划建设5000平方米中央绿地广场，采用坡地式设计，平均地平在原有基础上高出1米左右，实行立体绿化，建造特色枯水景，并辅以建筑小品装点，以扩大绿化面积、增强视觉冲击力。

设计立体可参与式园林，开辟运动场所、休闲场所，使让小区的绿化景观真正成为业主的休闲享受乐园。

根据组团分区，设置不同主题的组团绿化，倡导可亲近的庭院生活。各组团的景观设计以半围合的结构加上立体化的主题绿化使每个组团形成各有特色的悠悠庭园，营造温馨居家的归属感。

保证植被的多样性和色彩性。整个园区的植被应保证四季有景，高矮有序，丰富多样。另外应注意园区植物的色彩搭配，营造一派新鲜热火的场面，增添社区人气和美感。

小区绿地和绿地相应，使人与自然和谐共存，并加以具有地方特色的小品点缀，给人亲切愉悦的居住情趣。

### 五、物业管理

优良的物业管理，不仅能让住宅本身保值增值，也可使业主的利益得到保障。

本项目聘请浙江省知名万家物业公司进行全程物业指导，该公司从事专业物业管理多年，服务过众多中、高档楼盘并深受好评，资质深厚，经验丰富。该公司将在本项目未竣工前即开始介入，从物业管理的角度及早发现问题、解决问题，避免出现入住后的管理、使用难题。

本项目推行“绿色安全环保小区”概念，全部采取人车分流，设三十米宽的主入口仅供行人出入，在xx二路和屈原南路上还设有两个侧门，供车辆出入。

小区入口设保卫室，每栋楼的单元入口都装有可视对讲系统，公共场所及外墙设高密度红外线监控系统，社区内保安二十四小时巡逻，遇紧急情况还可通过报警系统获得最及时的帮助。

此外，本项目物业管理还提供全天候的小区保洁；园林绿化方面的施肥、锄草、修剪、除虫等工作；消防设施的保护；公共部位的维修与保养以及代订牛奶、书刊报纸等等。想业主所想，急业主所急，让业主享受尊贵自在的居家生活。

### 第三章项目市场分析与整合营销

#### 一、项目市场分析

##### 1、地段环境优越

本项目位于xx城南经济技术开发区，建设中的大学城的中心。北临城南片区交通主动脉——高规格景观路南环路，目前南环路拓宽工程已顺利结束；西面的屈原南路，是连接南环路与市中心的纽带，其拓建工程已经动工，预计xx年底将全部竣工，届时将大大改善目前需绕道进入市中心的状况，实现本项目与城内的零距离接触，在相当大程度上增强本项目的地理优势。

## 2、周边生活配套完善

本项目周边的生活配套包括□xx超市、金丰园超市、明珠超市;xx菜场、金丰园菜场;农业银行、工商银行;胸科医院、二医院□xx市中心医院;以及金九龙酒店、九龙渊公园、龙舟赛场、东门风景区等休闲配套，生活十分便利。

## 3、园林景观设计突出

本项目对xx住宅市场的园林景观进行了巨大突破，以100亩的社区规模，开辟5000平方米中央绿地广场，采用坡地式设计，建造特色枯水景、实行立体绿化、多组团绿化、设计可参与式园林、开辟运动休闲场所、保证植被的多样性和色彩性、建造约1000平方米时尚休闲会所，等等(详见p.5“建筑环境及园林景观设计”)。

## 4、教育配套优势显著

自古以来，人们就非常看重环境对人的影响，古有“孟母三迁”，随着买家看楼眼光渐趋成熟，买家从购买前期对楼盘综合素质的关注，发展到对未来居住环境的关注，对未来邻居的关注。现代社会，人们在生活的压力之下更渴望一种淡定、闲适的居家感觉，一份内心的丰盈和自身气质修养的显现。目前，全国各大城市的“教育楼盘”普遍畅销，销售价格高于周边其他条件相同楼盘10%~20%。

本项目地处大学城中心，教育配套优势极为显著。随着长江大学的成立，高级职业技术学校等20余所学校逐步迁入大学城，本项目得天独厚的文化教育氛围，以及业主以教师为主的特点，将吸引越来越多的高知高收入人群投资置业。

## 5、建筑施工品质过硬

本项目施工队伍来自中国“建筑之乡”浙江上虞，推行品牌

## 第

一、信誉至上的原则，对施工品质精益求精，深受业界好评。

一期现房达到了卓越的半装修房品质：独特的拉毛收光工艺、优质高硬铝合金窗、成品窗台整体装配，室内电路预先暗藏，插座接头合理预留等等，给消费者留下了深刻的印象。

施工方在“xx”的建造中，将继续秉承这种精益求精的作风，把“xx”建造成xx市品位最高、质量最好、设施最完善的住宅示范小区，创造良好的社会效益和经济效益。

## 6、市场供求关系良好

本项目地处城南开发区，周边房产开发项目较少。作为城南开发区□xx大学城、景观路南环路上第一个大型住宅社区，大学城20余所学校的迁入，将为本项目带来庞大的消费群体，营造兴旺蓬勃的人气，强力推进本项目住宅、商铺的销售。宽松的市场竞争环境，巨大的目标消费群体，使本项目处于良好的市场供求关系中，市场前景令人乐观。

## 7、开发区的升值潜力巨大

本项目所处的城南经济开发区，属省级经济技术开发区、省级台商投资区，近年来发挥其特有的区位、土地、港口、大学城高校科教优势，打“高校牌”、“科技牌”，做到引资引智并重，在xx市的几大开发区中格外引人注目。在城南经济技术开发区、大学城大力建设的同时，也刺激了周边各相关行业的发展，使得城南片区人气骤增。

恰逢现阶段xx房地产市场迅猛发展、持续升温的大好时机，作为城南开发区□xx大学城、景观路南环路上第一个大型住宅社区，本项目前景十分看好。

## 二、一期现房整合营销

我公司通过对一期现房滞销情况的深刻研究，认识到其根本原因并非产品本身不符合市场需求，而是缺乏巧妙的产品包装和有效的销售执行。

xx年3月，本项目聘请武汉xx物业代理顾问有限公司进行策划、包装和销售，并初步签订销售代理合同。

武汉xx物业代理顾问有限公司是一家从事房地产营销策划与销售代理顾问的专门公司，业务广及西安、郑州、武汉、昆明四地，先后与20家知名开发商长线合作，拥有8年的实战经验，48个楼盘成功策划、营销的经历。该公司凭借先进的管理模式、扎实的工作精神、精专的业务能力等诸多方面的优势，屡屡超额完成销售任务，典型案例年销售10万余方，销售额逾亿元，更创下了日售1万平米的售楼奇迹。其中曾为9个滞销楼盘做出科学的分析、诊断，并重新策划入市，使其圆满赢得市场销售。迅速售罄，被发展商誉为“房产良医”、“发展商的xx”□

武汉xx物业代理顾问有限公司自接手本项目后，对产品进行了全新的整合包装、营销策划，运用规范、科学、有效的操作技巧，大大加强了本项目的销售力度。截止xx年底，售罄住宅100套，占接手时未售186套的54%，大大加快了项目的资金回笼速度□xx年元旦及春节期间□xx公司根据返乡回城人员骤增等趋势，策划举办了“迎新年，购房四重礼”等促销活动，进一步加强销售攻势，以一期所余近90套住宅猛烈冲击市场。

事实证明，本项目聘请武汉xx物业代理顾问有限公司，对产品进行全新的整合包装、营销策划和强势销售，使本项目销售进度、资金回笼与周转产生了重大转折。据此进度预计，一期186套现房将于xx年4月实现100%售罄，实现资金全部回

笼。

### 三、“xx”价格定位

现阶段本项目同类物业xx花园□xx太阳城□xx苑等一批高档次概念住宅的推出，已完成了对本类产品的市场说明任务，人们对之广为接受并希望拥有。

另一方面，如上所述，本项目恰逢现阶段xx房地产市场迅猛发展、持续升温的大好时机。从xx年1月我公司对市场同类产品的价格调查(见下表)可以看出，目前市场同类产品销售均价皆在1400元/m<sup>2</sup>以上。

楼盘名称

xx花园

xx·太阳城

xx苑

观邸

起价(元/m<sup>2</sup>)

1380

1616

1448

1428

均价(元/m<sup>2</sup>)

1550

1750

1460

1750

备注

仅剩10余套

与上表所列同类产品相比□“xx”在园林景观设计(详见p.5“建筑环境及园林景观设计”)、教育配套(详见p.7“教育配套优势显著”)、产品品质(详见p.7“建筑施工品质过硬”)等方面具有显著优势。

如园林景观设计方面□xx·太阳城无中心花园广场，其他项目的设计力度也较弱。而本项目对xx住宅市场的园林景观设计进行了巨大突破，以100亩的社区规模，开辟5000平方米中央绿地广场，采用坡地式设计，建造特色枯水景、实行立体绿化、多组团绿化、设计可参与式园林、开辟运动休闲场所、保证植被的多样性和色彩性、建造约1000平方米时尚休闲会所，等等。

根据消费者“买升不买降”的心理特征，我公司将对“xx”的销售采取“低开高走”的价格策略，即在入市初期采取较优惠的定价，之后根据供求关系的变化控制涨幅，有计划地逐步提升销售价格。

目前，我公司根据项目自身特点，结合市场同类产品价格，进行综合研究分析，将“xx”入市阶段销售均价定为1400元/m<sup>2</sup>□预计将获得广泛的市场认同，为本项目的销售开启良好的开

端，促进资金的良性循环周转。

#### 四、“xx”整合营销

武汉xx物业代理顾问有限公司在对一期现房进行全新的整合包装、营销策划、强势销售的同时，也为二期“xx”的包装与营销进行了良好铺垫□“xx”尚未开盘，其产品优势，以及在一期基础上的改进已在xx深入人心，积累了大量潜在客户，详细登记预订客户已达100人。预计开盘后，产品销售将势如破竹，实现更快的资金回笼，实现将资金周转的良性循环。

“xx”在产品包装上紧紧抓住产品园林景观设计、教育配套的重大优势，切合目标消费群(以周边教师、公务员等高知高收入人群为主)的特征，推广“生态”、“人文”概念，树立了产品新颖、高尚、亲切、健康的良好形象。

##### 1、案名□xx小区二期·xx

以“xx”这一富有现代都市人文气息的新颖命名，引领产品包装形象的焕然一新。“城南”点明项目地址，“春天”带给受众清新亲切、绿意盎然、生机勃勃的感受□“xx”寓意二期产品不仅是对一期的创新，更是给城南片区、给整个xx来了春天般的新意。

##### 2、推广主题：春天里的书香院落

“春天”点题，并紧扣产品的园林景观设计优势；“书香院落”紧扣产品的另一重大优势——教育配套，并深深契合。

##### 3、组团名：梅园、兰园、竹园、菊园

将“春天”般居住的新意具体到每个组团，给每位住户属于自己的居住情趣。

梅兰竹菊既是绿色生态、自然园林的代表，体现产品的园林景观设计优势；也是中国传统文化中高尚品格的象征，极具人文意涵。“梅园、兰园、竹园、菊园”的组团命名，同样是既紧扣产品优势，也深得目标消费群(以周边教师、公务员等高知高收入人群为主)所爱。

#### 4、主打广告语：

(1)xxxx最值得期待的生态人文住宅(开盘前)

(2)领舞城南新生活(开盘后，暂定)

以强势的主打广告语吸引受众的密切关注。

主打广告语的设计表现十分抢眼，并在产品包装(报纸广告、宣传单、户外广告、售楼部包装等)中频频出现，给受众反复、强烈的刺激。

#### 5、卖点提炼：

(1)金牌美福地，品艺术人文书香。

绝版地段，浸染大学城墨秀书香，尽享城南经济开发区商圈活力，坐拥高标准景观路南环路的便利和尊荣，多条公交线路直达小区门口。

黄金福地，缔造高尚儒雅生活品质，辐射无限升值潜力。

(2)优越性价比，体贴生活多样选择的超值起价，引领城南片区超值风暴。

精心打造，细心雕琢，成就卓越半装修房品质：独特的拉毛收光工艺、优质高硬铝合金窗、成品窗台整体装配，室内电路预先暗藏，插座接头合理预留省钱、省时、省心，品质关

怀生活，让家的感觉更好。

### (3) 完美设计，成就大家风范

100亩宏大规模，1000m<sup>2</sup>时尚休闲会所，5000m<sup>2</sup>中央绿化广场□400m特色商业街，静谧社区、纯美领地。精彩贴心户型，南北向、穿堂风、大开间、短进深，完美多样。每户专配储藏室，/时尚车库，给你更多生活空间。

绿意漾漾，日子缓缓，生活散散。

### (4) 完善配套，实现爱家之人的梦想

xx酒店□xx公园、龙舟赛场□xx风景区等休闲场所举步即至;xx石油学院、石油附中、石油附小、石油幼儿园□xx幼儿园等名校环绕毗邻;超市、菜场、医院、银行、商场林立四周。

爱家人、爱孩子，就该让他们住在这里。

### (5)“xx”级物管，感受心的呵护

家的价值，不可忽视的一部分是在建筑之外的，一种真正让您省心、舒心、放心、贴心、怡心的“xx”级生活：24小时保安守岗及不间断巡逻、高密度闭路监控探头、可视对讲门禁系统，多项人性化家政服务。

让尊崇和安全，在点滴享受中自然流露。

## 第四章投资计划及经济分析

### 一、前期工程情况

土地出让手续全部完善；