# 碧桂园房地产开发公司生产实习报告.

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-07-25

*第一篇：碧桂园房地产开发公司生产实习报告.巢湖碧桂园房地产开发公司生产实习报 告 前言: 紧张的期末考试刚结束, 我们土木工程大四的学生又要开始维持几个月的生 产实习, 豪情满志的准备去工地上大干一番, 把所学到的东西都用上去。不知不 觉...*

**第一篇：碧桂园房地产开发公司生产实习报告.**

巢湖碧桂园房地产开发公司生产实习报 告 前言: 紧张的期末考试刚结束, 我们土木工程大四的学生又要开始维持几个月的生 产实习, 豪情满志的准备去工地上大干一番, 把所学到的东西都用上去。不知不 觉已经在单位实习快四个月了 , 从开始的不了解到有所认识, 过程中学到了很多 新知识, 也开宽了眼界。这次生产实习是那么的与众不同。它全面检验了我各方 面的能力:学习、生活、心理、身体、思想等等。是一块试金石,检验我能否将 所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否在这个充满挑战的社会顺利的立 足, 也是我牢固树立自信、自立、自强的关键, 所以, 我对它也是百分百的投入!为了更好的开展以后的工作, 特就实习期间的工作作个简短的报告, 也算是工作 总结。报告中,将会谈到对单位的认识和从实习部门的工作总结出的工作经验, 另外还谈谈个人的一些看法。

一.碧桂园房地产开发有限公司公司简介

被誉为“南中国房地产业航空母舰”、中国驰名商标企业的碧桂园,成立 于 1992年, 2025年在香港联交所主板上市, 是一家以房地产为主营业务, 涵盖建 筑、装修、物业发展、物业管理、酒店开发及管理等行业的国内著名的综合性房 地产开发企业。公司实行设计、建筑、物业等一体化开发模式,力求降低成本;高品质产品、优质园林环境、完善配套、国家一级资质物业服务等因素构成的碧 桂园家园模式为各区域市场提供了大量物超所值的高品质人居产品。

二.实习期间的工作情况

第一, 对工地的环境有所了解, 包括实际的工作环境和人际环境, 对于工作 环境可以说相当之艰苦, 我去时项目部的办公室刚搬到新综合楼, 综合楼分为 A、B、C 三区, B 区 3-6层碧桂园全体员工临时宿舍, A 区 3-6层为物业公司办公室, C 区 3-6层为房产公司办公室,综合楼 1-2层为商业综合体,碧桂园在巢湖南岸 的项目现在在处理一期地共九百多母地, 二期地上为开发, 项目对于其他楼盘相 比算比较大, 每天不只要走几个来回。在人际方面短短的四个月却让我接触到了

很多人, 就施工单位就见到了三四个项目部, 从土建到道路再到绿化最后还 有桩基项目部,监理更不用说了,办公室就在我们隔壁,算是处的比较熟的,其 间还接触到了房管部门、质量检查部门、各分包单位的老板、公司的领导等等。第二, 看, 来到工地看的东西实在是太多了, 感觉每个地方都值得你好好的 看看,老师也说了要“三看” ,图纸是必不可少的,拿了一本一期 5#楼的施工图 翻开看了起来, 师父叫我先重点看建筑设计施工说明和结构说明, 确实里面有很 多的东西需要你记住的,特别是结构说明里面,建筑构造做法表、钢筋的使用, 锚固等等。而后看平、立、剖图对房间的开间,进深,高度有所了解,在大脑里 形成立体图。但在看结构图时就遇到了困难, 结构平法图是个陌生的概念, 剪力 墙、柱、梁、板的钢筋标注完全看不懂,师父介绍我去买了几本图集后,慢慢的 琢磨起来, 不明白的地方就问。有时自己拿着图纸去现场对钢筋。现在可以说平法已经没什么大问题了。二看资料, 要说资料工地上实在是太多了, 工作联系单:里面有变更、具体做法、通知等;会议记要:监理月报、工地例会、专题会议、项目监理机构内部会议等;一期 1#~4#楼施工组织设计;外墙外保温工程的施工 方法;11月份 12月份的施工进度计划表;关于会所桩基工程问监理拿个份文件, 了解了桩基部分的有关知识,如桩径尺寸、长度、持力层、单桩竖向承载力,采 用 110振动沉管灌注桩,打桩时可能发生“瓶颈”桩、“大肚子”桩等,入土深 度控制、容许偏差范围及桩身砼质量控制等等;《巢湖市住宅质量分户验收管理 规定》 ,讲到了验收人员组成、分户与竣工验收的区别、验收时需填表格、验收 内容等等;《全国统一建筑工程基础定额江苏省估价表》 , 《安徽省建筑工程综合

预算定额》 , 《巢湖市建筑工程补充预算定额》 这三本书要结合起来看, 我也大概 翻了一翻,每章有工程说明、工程量计算规则和计价表,计价表一开始看不懂, 幸好有个预算员教我看了一下,什么基价有人工费、机械费、材料费组成。最后 还看到了一期 1#~10#楼加 D1、D2、D3的建筑工程桩基工程的施工验收资料,每 份足足有几百张,并且一些单子需要原件,里面有质量验收报告、桩位图、高应 变检测报告等等, 这些都要送到档案馆存档。三看施工工艺, 如何施工放线及监 理复线,什么是“五零线”;滴水线的做法,底面与外墙面交界处,距拐角 1-2㎝处做一条 1㎝左右宽的凹槽;看钢筋工程中钢筋的接头和断点焊接及钢筋间距

是否满足要求。剪力墙竖向分布钢筋和约束边缘柱的连接构造,直径小于 28采 用搭接,大于 28采用电渣压力焊连接,对于柱机械焊接时纵筋距基础、楼板顶 面大于 500,相邻钢筋交错连接大于 35d ,箍筋和拉筋弯钩和间距的构造,拉筋 采用梅花型布置,垫块的使用。看模板支撑体系, 10#楼地下室模板面板采用厚 度为 18mm 的木胶合板,内竖楞采 50mmX100mm 木楞,间距为 250mm ,外横楞采用 双脚手钢管,间距为 600mm ,对拉螺栓的布置,严禁使用废机油满涂等;砼工程 中采用一次支模一次浇注, 砼的测温等等;止水带, 后浇带的做法;施工缝留置, 柱、剪力墙留在梁板底 50~100㎜,梁留在 1/3跨中;伸缩缝的留法和做法;地 下室外墙须做防水处理涂两层沥青而后砌一皮砖做保护层最后才能回土;橱卫间 采用二布三油的防水层;会所打沉管灌注桩的施工过程, 钢筋笼是否合格, 拔桩 速度的控制,桩机移位等。

说到动手, 由于在甲方实习要动手的地方还真不多。主要还是以看为主, 做 为甲方就要认真的看哪个地方没弄好, 然后叫乙方整改。这也是我实习期间的主 要工作,每天和师父去工地每栋楼都得看看,主体还在施工的 10#楼地下室钢筋 是否绑弯、箍筋分布筋间距、后浇带纵筋锚固长度是否满足要求, 止水带上的预 埋管件是否满焊等;主体结束的看装饰工程,涂料是否涂到位,门窗打密封胶, 窗台、阴角部位渗水现象, 外墙贴砖, 和监理乙方一起拿着激光测距仪测房间净 高偏差是否在 2

公分内, 进深开间是否也满足要求。墙面有没有空鼓, 有没有裂 缝, 特别是门洞和梁下部位容易出现裂缝, 需要贴钢丝网。窗户装好后四周是否 粉好;楼梯休息平台阴阳角是否粉平粉直等等,每天都能发现很多的问题。三.实习体会

我短短的四个月的实习生活已经结束了, 首先通过这次实习最大的收获就 是学会了适应环境。通过这次实习我开始适应了这种工地生活。有了这段时间的 锻炼, 不论以后做什么工作都有了一种吃苦耐劳的毅力。另外就是在工地上知道 了一些与学校不同的问题, 还有在工地上知道了作为一名技术人员应该怎样去和 工人、领导、监理、相关部门的交流等。

其次,通过这次实习使我对工程方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解。应该说在学校学习再多的专业知识也只是理论上的, 与实际还是有点差别的。这 次实习对我的识图及作图能力都有一定的帮助, 特别在做图方面学到了 CAD 的一

些快捷方式如复制可以输入 CO、M 移动、E 删除等等。并且有幸参加了两次工程 例会,学到了做为甲方如何调节个部门之间的矛盾,采取有效的解决方法。工地上是艰苦,但能学的是一些现实东西,锻炼的是解决问题的实践能力。例如:设计图纸上的变更, 具体施工时出现的问题, 人与人之间的交流沟通等等, 只有通过实践后才能找到问题发生的原因,才能找到解决的办法。

另外, 对有关的资料也有了一定的认识, 知道什么时候该填什么资料, 需什 么人签字等,这些是我以前没有接触过的。

还有一点就是:虽然只有一个月的实习时间, 但我有幸了解了项目的整个过 程, “新街商业步行街”工地上有刚开始建的会所,看到了桩基工程;一期 10#楼的地下室柱和剪力墙的钢筋和模板工程;一期 1#~8#楼的装饰工程;室外绿化 工程。另外,这次还看到了使用平法标注的结构图,初见时感觉有些头大,虽然 在这之前听老师说过，但并未学过, 就那么一张剪力墙平法施工图, 都有些眼花。什么 KZ , GDZ , Q , LL , LB , AT , GT 等等,一开始根本就不知道什么意思,不过 师父介绍我买了几本平法制图的图集, 图集里详细介绍了读图的方法, 经过几天 的努力,再看图时终于不再感觉难了。可以拿着图纸去现场对钢筋了。

最后,我至少还有以下问题需要解决。(一 缺乏工作经验

因为自己缺乏经验, 很多问题上分不清主次, 还有协培训或是学习找不到工作重 点。随着工作的进行,我想我会逐渐积累检验的。

(二 工作态度仍不够积极

在工作中不仅仅能够完成布置的工作任务, 在没有工作任务时虽能主动要求布置 任务, 但若没有工作时就可能会松懈, 不能做到主动学习。在今后我要努力客服 惰性,没有工作任务时主动要求布置,没有布置工作时做到主动学习。

(三 工作时仍需追求完美

在工作中,不允许丝毫的马虎,严谨认真是时刻要牢记的。

我坚信通过这一段时间的实习, 所获得的实践经验将终身受益, 在以后的工 作中将得到体现, 我会不断的理解和体会实习中所学到的知识, 把所学到的理论 知识和实践经验应用到实际工作中来, 充分展现我的个人价值和人生价值, 为实 现自我的理想和光明的前程而努力。

以上是我对已经过去实习工作的总结, 总结是为了寻找差距、修订目标, 是为了 今后更好的提高。通过不断的总结, 不断的提高, 我有信心在未来的工作中更好 的完成任务。

最后, 我想向所有为我的实习提供帮助和指导的碧桂园房地产开发有限公司 的工作人员以及我的指导教师致谢,感谢你们为我的顺利实习所做的帮助和努 力。

作者:邱光应 2025年 3月 8日

**第二篇：房地产开发公司实习报告**

房地产开发公司实习报告范文

紧张而又充实的实习生活结束了，相信你积累了不少实习心得，感觉我们很有必要对自己的实习生活做一下总结。但是相信很多人都是毫无头绪的状态吧，以下是小编整理的房地产开发公司实习报告范文，欢迎阅读与收藏。

房地产开发公司实习报告1

迈进大学已经是的第三个年头，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。我们可以回报社会，我们可以服务国家，但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问我们准备好了吗?是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。所以我们选择一个过渡的桥梁，把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

我的专业是工程管理，只要关于工程的都有可能成为我的工作，我选择了一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀——陕西绿迪投资控股集团有限公司下设的锦业地产开发公司。

实习的一个月很快就要结束了，再回首这丰收的一个月，我们感到十分的欣慰它使我们在实践中了解社会，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，为我们即将走向社会打下坚实的基础。为了表达自己收获的喜悦，我将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的情况。

一、实习公司介绍

xxxx地产开发公司隶属于陕西绿迪投资控股集团，是国内最早从事房地产开发业务且具备最全面开发资质的中介服务机构之一，xxxx地产开发公司以陕西为依托业务范围辐射全国，具有技术力量雄厚，信息灵敏，可靠服务，行为规范，规模信誉良好的优势。

公司的分财务部、策划部、工程部、销售部等部门。公司的主要业务包括前期市场调查，前期策划房地产投资分析可行性研究，房地产投资的资金融通，项目的规划，设计、审批、验收、绿化、房地产市场营销策划等。

xxxx地产开发公司与国土资源部，建设部财政部，省及地方房地产管理部门等建立了良好的业务联系，能及时准确地了解国家各项政策法规，并融会贯通尤其与各省市土地管理部门关系密切，有协调各方面关系的能力和经验。

二、实习方式介绍

能在这么有实力的房地产公司实习我十分的高兴，这就像给与了我一个巨大的舞台，让我在上面有机会挥洒自己的才华，演绎自己的青春，我也十分的珍稀这样来之不易的机会，好好的向同事们学习增长自己的知识与经验。

把我实习时间分为了两个阶段：第一阶段(前二个星期)的实习任务主要是了解房地产公司的运作情况，做一些办公室工作;第二阶段(后三个星期)的工作地点改在售楼部，主要任务是协助其他同事销售楼盘。下面分为两个阶段介绍我的实习生活和学习收获。第一阶段，办公室工作：我到该公司报到的时候，公司正在发展二期项目的前期市场调查，所以我在办公室里主要配合其他同事收集汇总各方面资料以及对每一步工作做小结。同时我还做一些自己力所能及的工作，比如打印文件、接听电话等等日常性的工作，这些工作比较琐碎，但是它需要非常细致的完成，在工作期间我没有出现过大的失误，应该说还是比较理想的完成了任务。

在工作之余，与同事的交流中，我从他们那里了解到了很多书本上课堂里学不到的东西，也正是在这两个星期里，我基本上了解了一个房地产开发公司的业务流程。以前，房地产曾是我们课后讨论的热门对象，但是我们万万没有想到的是：这是个中国经济发展的重要产业，是核心部分。开发商并不是我们想象中的一个机构庞大，人员众多的公司。我所实习的单位是Xx市锦业地产开发公司，是一家实力较强的房地产开发商，在Xx地区的主要人员也不过一、二十人，分为财务部、策划部、工程部、销售部等部门，他们是公司的主心骨，从一个项目的前期市场调查开始，住宅小区的规划，设计、审批、验收、绿化、销售等程序，在他们有条不紊的分工合作下顺利进行着，直到房屋全部销售完毕后，一个项目才真正的完成。与此同时，一个项目从无到有，从市场调查到住宅小区的建成以及户主的入住，他们先后要和设计院、建筑公司、监理公司、物业公司等公司合作，在我看来，开发商是构成一个项目的枢纽，是它连接了各个部门，最终使得一个个环境优美的住宅小区呈现在我们的眼帘。该公司准备开发的二期项目与之前开发的一期项目同在一个地段。此地段的房价由几年前的每平方米不到一千上涨到每平方米五、六千。该公司准备开发的二期项目与之前开发的一期项目同在一个地段。此地段的房价由几年前的每平方米不到一千上涨到每平方米三、四千。目前公司正在对二期项目进行前期的市场调查，这是一个长期的工作，对于整个项目开发是否成功起着关键作用，它包括区域房地产市场调研，类比竞争楼盘调研，各类物业市场调研，项目功能与主题定位分析，目标客户定性调查，目标客户定量调查，市场定位分析和价格定位分析，项目可行性总评估分析内容。这部分主要由策划部，工程部和销售部完成，大家配合得很好，调查顺利的进行着。

三、实习心得

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

(一)自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。学校所学到的东西都是理论，和实际脱节是比较严重的。在这个新时代，在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

(二)工作很辛苦

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。所以越发显得挣钱不易。要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

(三)同事相处

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

四、实习总结

经过一个多月艰苦而又快乐的实习旅程，我满载而归，我不仅仅学会到了房地产的更多知识，把房地产开发的理论和实际紧密的联合起来，我们得到更加宝贵的东西就是经验与自信，我们不再害怕社会激励竞争的到，来我们现在喜欢上了暴风雪的洗礼，我们会真诚的对待以后的每一件事和每一个人，实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备，相信有了这次实习的成功经历，我们会在以后的岗位上走的更稳做得更好。

房地产开发公司实习报告2

一、公司简介

(一)\*\*发展史

\*\*是以地产中介业务为核心全国化发展的房地产综合服务体，体系内囊括地产、金融和商业三个部分，业务范围涉及房屋全程代理、房屋租赁、房屋买卖、豪宅租售、“央产房”上市交易、权证办理、按揭贷款、房地产投资咨询、商铺租售、写字楼租售及商品房、空置房、企业债权房销售代理等。公司立志成为国内在住宅地产经纪、金融按揭服务和商业地产服务方面的领跑者。

(二)\*\*的企业文化

1、我们的企业愿景

“行业的”：让不动产服务业走进殿堂

2、我们的使命

对社会：\*\*建立一个有远大抱负，操守自律，勇于创新，智慧管理的现代服务品牌。

对房地产交易客户：\*\*有潜力并且渴望具备潜力去给客户带给愉悦的不动产服务。

对房地产经纪行业：\*\*将带给海量、准确、标准、有深度、使用便捷的不动产资讯。

对房地产经纪人：\*\*帮忙和鼓励经纪人用完美人性(诚实正直友善)来共同创造和分享属于平凡人的尊严和非凡成绩。

3、我们的核心价值观

客户至上：我们明白\*\*的存在对于有房地产需求的客户来讲，意味着是值得信赖和依靠的。

诚实可信：我们能够没有聪明的脑袋、漂亮的脸蛋、绚丽的背景，但是我们诚实，我们让人信任。

团队作战：我们正是因为自认在竞争中很弱小才走到一齐，我们只能彼此依靠、彼此关照才能强大。

拼搏进取：我们不掌控任何稀缺资源，唯有比别人更努力才能取得成功。

二、实习资料

(一)实习所做工作

作为一名房产经纪人，需要在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且从事的该职业活动也随社会的经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。

我的工作资料大致总结如下：

开发客户——了解客户需求——推荐房源——开发房源——约客户

看房——带客户看房——回访客户——回访业主——约双方见面签约——物业交割——入住

1.开发客户：客户来源主要分为店面接待、网络端口、社区开发、老资源翻打等。在这几个月的工作时间里，我的大多数成交客户来自于店面接待和网络端口，这两种客户的比较准而且需求明显，易把握，跟这种客户务必及时沟通，尽快成交。

2.了解客户需求：不同的客户需求也是不一样的，所以务必要去了解客户想要什么样的房子，例如几居室、房屋朝向、房主是否长租等等。而且客户的需求也不是一成不变的，我们务必随时掌握客户的心理，与客户沟通，发现客户所需，这样才能更好地为客户服务。

3.推荐房源：在了解到客户的需求的同时，我们务必在脑中牢记至少10套房源，以应对客户各种不同的需求，按客户的需求去介绍客户所需的房源，做到想客户所想，忧客户所忧。

4.开发房源：只负责向外出租房子还是远远不够的，我们对客户出租的同时还得寻找房主，理解房主的出租委托，从而才能进行带看。而房源的开发主要来源于店面接待、社区开发和老资源等。无疑店面接到的是肯定对外出租的，这样的房主心诚切急，务必好好把握和维护。

5.约客户看房：作为房产经纪人，没有带看肯定不会成交，而带看之前的约看则成为重中之重。每一天务必给自己的客户打电话，约出第二天或者之后几天的客户出来。而被打烦的客户比比皆是，我们务必从自己的\'有效资源中好好把握，挑选最准的客户，获得之后的带看。

6.带客户看房：带客户看房是成交之前最为重要的一步，每次带着客户看一套房是远远不够的，务必带着客户多看几套，使用BAC法则带看。而且带看途中不断的发现客户的需求，从而为客户匹配更为适宜的房源，促进成交!

7.回访客户：每次带客户看完房子之后，务必给客户打电话回访一下，了解这天带看的成果怎样样，是否满意或者不满意在哪，从而促定或者为客户匹配新的房源。

8.回访业主：回访完客户的同时，也务必给业主都打个电话，避免业主那边看完房子一点动静都没有，觉得经纪人潜力差，以后看房容易构成阻碍。而且多于业主沟通，增进与房主的感情，方便以后的再次带看和签约。

9.约双方见面签约：在双方都有意向之后，约双方面谈签约就是最重要的事了。谈得好皆大欢喜，谈不好竹篮打水一场空，所以说话和谈判的艺术尤为重要。师傅教过我的斡旋隔离谈判就成为了我谈判签约的神奇。例如房主想3000出租，把双方分在两个谈判室，给客户把价儿稍微报告，给房主稍微报低，多次交流之后取中间价位，3000。所以谈判是门艺术也是门学问。

10.物业交割：签约并不意味着一单租赁的结束，因为售后服务一样重要，我们需要给房主和客户做认真细致的物业交割，避免出现一切可能出现的纰漏。而且这些成功签约的客户都是自己的老客户老资源，好好维护日后出租、朋友租房还会继续合作。

11.入住：客户入住后，也要找个时间拜访客户一下，看看有什么需要帮忙的，维护客户感情。

(二)实习中遇到的问题

问题一：国家地区相关政策的变化都会引起区域房地产行业的变动。例如银行贷款政策的宽松或收紧，会直接影响很大一部分人的购买力。还有就是三月份关于公产房政策的变动，有的人对此项变动做观望状态，有的人直接购买。

问题二：影响购房的因素有很多，诸如：政策、小区、楼层、朝向、价位、交通等。每个客户的核心需求都是不同的，同时，出于每个人的利益化，经纪人不可能直接了解客户的核心需求，导致匹配房源的不适宜，最终无法达成交易。

问题三：个人经验欠缺，资源积累不足。由于自身接触这个行业时间较短，所以在为人处世、语言艺术方面有很大欠缺。对于公司SE系统内部资源和相关行业知识不够了解，导致无法完美的应对客户。

(三)如何解决问题的针对问题一，更多的关注新闻，了解国家地区相关政策。

去房管局了解地区政策是否有变动，如三月份南开区市场指导价由上涨。赴银行了解各个银行贷款政策变化。到各个学校招生办了解招生政策是否变化。

针对问题二，更多的与客户交流，更多的带看，在其过程中不断挖掘出客户的核心需求。

针对问题三，有问题自己先思考，再向同事请教，有事找店长。每一天反思在接待客户中所遇到的问题。充分利用资源，优质房源空看、多看。在其他同事与客户沟透过程中观察学习。

三、给实习公司的推荐

对于经纪人而言，达成业绩的第一步是接待客户。在实际工作中，客户的来源确有很大一部分取决于运气成分。在后续工作中，又存在很大的变量，这就导致经纪人的业绩受到影响。另外，强度的要求，不合理的扣费，虽然促使一部分经纪人努力工作，但也使得一部分经纪人对于公司的排斥。致使行业流动性较大，期望公司能够提高经纪人的生活保障。

过于频繁的电话骚扰，已经一次次使得\*\*处于风尖浪口。日常定量要求的电话洗盘，虽然能够寻找出一批有效客户，但是仅仅暂一小部分，更多的确实周而复始的电话骚扰，严重影响了\*\*形象。期望公司在这方面做出相应的改变。

四、实习的收获

在这五个多月的实习生活中，我已经彻底融入了\*\*，彻底成为了\*\*的一份子，也成为了一名真正好处上的\*\*人。在这段时光里，我和小组同事每一天13个小时得坚守在岗位上，一齐成功、一齐欢乐、一齐失败、一齐难过、一齐崛起、一齐奋斗、一齐开心、一齐难过、一齐生活、一齐安乐，早已成为天江格调店A组不可或缺的一份子。在此我将此次实习的收获总结如下：

1.我完成了一个从学生到社会人的蜕变过程。经过这段时间的实习生活，我已完全拥有了一副社会人的良好心态，不怕高压、不怕打击，一心将自己的工作做好、做强、永不言败!褪去学生稚气的我，已不怕任何压力，这几个月的磨练助我练就了一颗坚不可摧、逆流而上、勇往直前的心，我将用这副心态勇敢得应对以后的学习和生活当中的困难，走出自己的一条路。

2.透过这次实习，我的沟通潜力、做事潜力得到了大幅提升。在\*\*地产工作的这几个月里，每一天都能接触到不同性格、不同脾气的房主与客户，这一切的一切走在锻炼着我的沟通潜力、办事潜力，并为我以后正式进入工作、进入社会打下了基础。这将着我以后的工作生活，并且会使我的沟通办事潜力越来越强、越来越好。

3.这几个月的工作锻炼了我勤奋、果断、敢作敢为的性格。在大学的生活中，由于空余时间比较多，生活当中难免出现懒散、邋遢、做事不果断的毛病。但是这几个月的工作使我一改常态，在巨大的工作压力和弱肉强食的社会面前我务必变得勤劳、果断起来，使我懒散的毛病一去不回，这将使我毕生受用。

4.让我坚定了从事营销方面工作的信念。这次实习生活中尽管有艰难困苦，也有各种不愉快的小插曲，但这一切的一切最后都让我懂得了，营销是一份锻炼潜力、体现潜力的工作，只有透过这种锻炼，才能让自己在以后的人生中不断进取。这次实习让我体会到了付出多，回报多的道理，更让我体验到了营销酸甜苦辣，但这不会阻挠我从事营销的热情，我必定会在营销方面越走越远、越走越好!

这次短暂而愉快的实习已经结束了，十分感谢学校给我们带给这次锻炼自我、磨练自我的机会。透过这次实习，我磨练了坚强的意志;培养了用心向上、勇于进取的心态;拥有了永不服输、勇于担当的性格;得到了一生宝贵的工作经验。这些优良的习惯作风我会在以后的生活工作中继续持续并加以改善!这次实习也使我看到了销售行业的前景是多么的光明，付出必有回报，我会一向坚持营销方面的工作，以此来体现自己的人生价值，做的自己!

**第三篇：房地产开发公司实习报告**

房地产开发企业实习报告

2009431547 09会专五班黄健

一、房地产开发企业经营活动的主要业务

房地产是房产与地产的总称。房地产开发可将土地和房屋合在一起开发，也可将土地和房屋分开开发。房地产开发企业就是从事房地产开发和经营的企业，它既是房地产产品的生产者，又是房地产商品的经营者。进行的主要业务有： 1．土地的开发与经营。

企业将有偿获得的土地开发完成后，既可有偿转让给其他单位使用，也可自行组织建造房屋和其他设施，然后作为商品作价出售，还可以开展土地出租业务。2．房屋的开发与经营。

房屋的开发指房屋的建造。房屋的经营指房屋的销售与出租。企业可以在开发完成的土地上继续开发房屋，开发完成后，可作为商品作价出售或出租。企业开发的房屋，按用途可分为商品房、出租房、周转房、安置房和代建房等。3．城市基础设施和公共配套设施的开发。4．代建工程的开发。

代建工程的开发是企业接受政府和其他单位委托，代为开发的工程。

二、房地产开发企业的经营特点

房地产开发企业的生产经营与施工企业不同。其经营特点主要有以下几点： 1．开发经营的计划性。

企业征用的土地、建设的房屋、基础设施以及其他设施都应严格控制在国家计划范围之内，按照规划、征地、设计、施工、配套、管理“六统一”原则和企业的建设计划、销售计划进行开发经营。

2．开发产品的商品性。

房地产开发企业的产品全部都作为商品进入市场，按照供需双方合同协议规定的价格或市场价格作价转让或销售。

3．开发经营业务的复杂性。

所谓复杂性包括两个方面：(1)经营业务内容复杂。企业除了土地和房屋开发外，还要建设相应的基础设施和公共配套设施。经营业务囊括了从征地、拆迁、勘察、设计、施工、销售到售后服务全过程。(2)涉及面广，经济往来对象多。企业不仅因购销关系与设备、材料物资供应单位等发生经济往来，而且因工程的发包和招标与勘察设计单位、施工单位发生经济往来，还会因受托代建开发产品、出租开发产品等与委托单位和承租单位发生经济往来。4．开发建设周期长，投资数额大。

开发产品要从规划设计开始，经过可行性研究、征地拆迁、安置补偿、七通一平、建筑安装、配套工程、绿化环卫工程等几个开发阶段，少则一年，多则数年才能全部完成。另外，上述每一个开发阶段都需要投入大量资金，加上开发产品本身的造价很高，需要不断地投入大量的资金。

5．经营风险大。

开发产品单位价值高，建设周期长、负债经营程度高、不确定因素多，一旦决策失误，销路不畅，将造成大量开发产品积压，使企业资金周转不灵，导致企业陷入困境。

三、房地产开发项目投资费用估算

经营房地产投入资金多，风险大，在项目的规划阶段，必须对项目的投资与成本费用进行准确的估算，以便作出经济效益评价、投资决策。

由于房地产开发项目的投资过程就是房地产商品的生产过程，因而其投资估算与成本费用估算不可截然分开，应合二为一。房地产开发项目投资与成本费用估算的范围包括土地购置成本、土地开发成本、建安工程造价、管理费用、销售费用、财务费用及开发期间的税费等全部投资。房地产建设项目各项费用的构成复杂，变化因素多、不确定性大，依建设项目的类型不同而有其自身的特点，因此不同类型的建设项目，其投资和费用构成有一定的差异。对于一般房地产开发项目而言，投资及成本费用．由开发成本和开发费用两大部分组成。(一)开发成本

共有八项：

1．土地使用权出让金。

国家以土地所有者身份，将一定年限内的土地使用权有偿出让给土地使用者。土地使用者支付土地出让金的估算可参照政府前期出让的类似地块的出让金数额并进行时间、地段、用途、临街状况、建筑容积率、土地出让年限、周围环境状况及土地现状等因素的修正得到；也可依据所在城市人民政府颁布的城市基准地价或平均标定地价，根据项目所在地段等级、用途、容积率、使用年限等因素修正得到。2．土地征用及拆迁安置补偿费。(1)土地征用费。国家建设征用农村土地发生的费用主要有土地补偿费、劳动力安置补助费、水利设施维修分摊、青苗补偿费、耕地占用税、耕地垦复基金、征地管理费等。农村土地征用费的估算可参照国家和地方有关规定进行。

(2)拆迁安置补偿费。在城镇地区，国家和地方政府可以依据法定程序，将国有储备土地或已由企、事业单位或个人使用的土地出让给房地产开发项目或其他建设项目使用。因出让土地使原 用地单位或个人造成经济损失，新用地单位应按规定给以补偿。它实际上包括两部分费用，即拆迁安置费和拆迁补偿费。3．前期工程费。

前期工程费主要包括：

(1)项目的规划、设计、可行性研究所需费用。一般可以按项目总投资额的一定百分比估算。通常规划及设计费为建安工程费的3％左右，水文地质勘探费可根据所需工作量结合有关收费标准估算。

(2)“三通一平”等土地开发费用。主要包括地上原有建筑物、构筑物拆除费用、场地平整费和通水、通电、通路的费用等。这些费用可以根据实际工作量，参照有关计费标准估算。4．建安工程费。

它是指直接用于建安工程建设的总成本费用。主要包括建筑工程费(建筑、特殊装修工程费)、设备及安装工程费(给排水、电气照明、电梯、空调、燃气管道、消防、防雷、弱电等设备及安装)以及室内装修工程费等。在可行性研究阶段，建安工程费可采用单元估算法、单位指标估算法、工程量近似匡算法、概算指标估算法以及类似工程经验估算法等估算。5．基础设施费。

它又称红线内工程费，包括供水、供电、供气、道路、绿化、排污、排洪、电讯、环卫等工程费用，通常采用单位指标估算法来计算。6．公共配套设施费。

它主要包括不能有偿转让的开发小区内公共配套设施发生的支出。其估算可参照“建安工程费”的估算方法。7．不可预见费。

它包括基本预备费和涨价预备费。依据项目的复杂程度和前述各项费用估算的准确程度，8．开发期间税费。

开发项目投资估算应考虑项目在开发过程中所负担的各种税金和地方政府或有关部门征收的费 用。在一些大中城市，这部分费用在开发建设项目投资构成中占较大比重。应根据当地有关法规标准估箅。(二)开发费用

开发费用是指与房地产开发项目有关的管理费用、销售费用和财务费用。1．管理费用。

可按项目开发成本构成中前1—6项之和为基数。2．销售费用。

它指开发建设项目在销售产品过程中发生的各项费用以及专设销售机构或委托销售代理的各项费用。主要包括以下三项：(1)广告宣传费。(2)销售代理费。(3)其他销售费用。3．财务费用。

它指为筹集资金而发生的各项费用，主要为借款利息和其他财务费用(如汇兑损失等)。(三)投资与成本费用估算结果的汇总

为了加强开发产品成本的管理，降低开发过程耗费的活劳动和物化劳动，提高企业经济效益，必须正确核算开发产品的成本，在各个开发环节控制各项费用支出。

要核算开发产品的成本，必须明确开发产品成本的种类和内容。开发产品成本是指房地产开发企业在开发过程中所发生的各项费用支出。开发产品成本按其用途，可分为如下四类： 2.房屋开发成本指房地产开发企业开发各种房屋（包括商品房、出租房、周转房、代建房等）所发生的各项费用支出。

3.配套设施开发成本指房地产开发企业开发能有偿转让的大配套设施及不能有偿转让、不能直接计入开发产品成本的公共配套设施所发生的各项费用支出。

4．代建工程开发成本指房地产开发企业接受委托单位的委托，代为开发除土地、房屋以外其他工程如市政工程等所发生的各项费用支出。

以上四类开发产品成本，在核算上将其费用分为如下六个成本项目： 1．土地征用及拆迁补偿费或批租地价指因开发房地产而征用土地所发生的各项费用，包括征地费、安置费以及原有建筑物的拆迁补偿费，或采用批租方式取得土地的批租地价。2．前期工程费指土地、房屋开发前发生的规划、设计、可行性研究以及水文地质勘察、测绘、场地平整等费用。

3．基础设施费指土地、房屋开发过程中发生的供水、供电、供气、排污、排洪、通讯、照

明、绿化、环卫设施以及道路等基础设施费用。4．建筑安装工程费指土地房屋开发项目在开发过程中按建筑安装工程施工图施工所发生的各项建筑安装工程费和设备费。

5.配套设施费指在开发小区内发生，可计入土地、房屋开发成本的不能有偿转让的公共配套设施费用，如钢炉房、水塔、居委会、派出所、幼托、消防、自行车棚、公厕等设施支出。

6.开发间接费指房地产开发企业内部独立核算单位及开发现场为开发房地产而发生的各项间接费用，包括现场管理机构人员工资、福利费、折旧费、修理费、办公费、水电费、劳动保护费、周转房摊销等。

从上可以看出：构成房地产开发企业产品的开发成本，相当于工业产品的制造成本和建筑安装工程的施工成本。如要计算房地产开发企业产品的完全成本，还要计算开发企业（公司本部）行政管理部门为组织和管理开发经营活动而发生的管理费用、财务费用，以及为销售、出租、转让开发产品而发生的销售费用。管理费用、财务费用和销售费用，也叫期间费用。它们绝大部分都是经营期间的费用开支，与开发工程量的关系并不十分密切，如果将期间费用计入开发产品成本，在开发产品开发和销售、出租、转让不同步的情况下，就会增加开发产品的成本，特别是在开发房地产滞销时期，将滞销期间发生的管理费用、财务费用和销售费用计入当期开发产品成本，就会使企业造成大量的潜亏，不能及时反映企业的经营状况。同时，将期间费用计入开发产品成本，不但要增加核算的工作量，也不利于正确考核企业开发单位的成本水平和成本管理责任。因此，现行会计制度中规定将期间费用计入当期损益，不再计入开发产品成本，也就是说，房地产开发企业开发产品只计算开发成本，不计算完全成本。

三、房地产开发企业会计核算特点

由于其经营活动的特殊情况和管理要求，房地产开发企业与施工企业相比，会计核算有如下特殊情况：

1．产成品的种类多，核算方法不同。2．产品成本的核算复杂。

3．经营收入及其相关税金的核算不同。篇二：房地产公司实习报告

中国农业大学

暑期社会实践报告（2025~2025学年 夏 学期）

实习名称：暑期房地产公司实习报告

学 院：食品科学与营养工程学院

专 业： 生物工程

班 级： 生工101 学 号： 1006020126 姓 名： 尤怡晨 2025年9月18日

暑期社会实践（工作实习）报告

摘要：一千个人眼里有一千个哈姆雷特，一千个人眼中，也有一千

个中国房地产市场。我记得曾经有位学者这样评论过说，房地产业

就像是一杯啤酒，肯定会有泡沫的存在。但是，啤酒不是泡沫。

中国房地产市场可列入世界上最复杂问题之列。在这里，可以看

到土地市场垄断、分税制后的土地财政、中国式市场化改革推进、gdp数字崇拜等政治问题的根深蒂固；可以看到金融危机后的路径

依赖、通胀预期魅影、国民财富增值冲动等经济问题的盘根错节；

可以看到城市化进程加速、房地产利益集团膨胀、贫富分化等社会

问题的冲突纠葛；甚至可以看到诸如“丈母娘经济”、“胶囊公寓”

等异化名词和行为艺术，以及强制拆迁的血泪控诉。关键字：实践房地产 销售 微笑 自信

正文：

2025践，首先我介绍简单一下我所在的公司，湖北嘉泰房地产开发有限公司（在西安的分公司），主要经营房地产开发 商品房销售 建筑材料销售。我在销售部。房地产是一个热门行业也是一个综合性很强的行业，一个房地产行业可以带动周边57个行业的发展，房地产工作于外界社会有着很密切、很广泛的联系，本身的实践性很强。它要求我与社会各阶层形形色色的人接触交流。我在这主要学习了叙盘、接待客户、带客户看房、办交房手续等一系列流程，获益颇大。因此在这个实践活动中锻炼了我的语言

表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自身修养，如何与不同的客户打交道。

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说“微笑是全世界的通行证” “笑容是办事的金钥匙”。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多；愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。在我们售楼部，作为销售代表对客户的语气、语音、语调、怎样说、说什么是至关重要的。比如说客户看完房后我们都要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。她会对客户说：“您方便留个号码吗？以后我们有什么优惠活动打电话通知您。”这时客户都会留号码的。或者说：“您的电话是13„„”一般客户都会把自己的号码接下去的。如果客户不愿意留号码的情况下销售代表对他说：“留吧，来我们这的客户都留了。”或者说：“留个吧，不然我们经理会骂的。”这时候，客户都会产生反感情绪，即便在你再三要求下留了号码也是十分不情愿的。

正所谓，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人如果太自命清高，孤芳自赏，不但交不到朋友，就连一件事也难以办成。因为任何人都不愿和他交往，这使他陷入了孤立无援的状态。想要寻求贵人的帮助，想要走成功的捷径，朋友的关系网应更广，基础更深才行。建立起人际关系网的成功与否，20%在于iq，80%在于eq。感情投资只挣不赔。销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。“每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。”销售主管张姐对我说。是的。会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。参考文献：《中国房地产业分析》篇三：房地产开发公司实习体会

暑期社会实习报告

实习的相关内容及体会

我于2025年7月10—2025年8月20在陕西希瑞房地长开发有限公司项目部实习，现将实习过程及其一些心得体会记录如下。

单位： 陕西西瑞房地长开发有限公司

地 点： 陕西省西安市北二环太元路

姓 名： 学 号： 10092017 班级： 公共事业管理

时间： 2025年7月10—2025年8月20 一．实习目的和任务

1、目的

(1)、通过学习，对—般工业与民用建筑施工前的准备工作、整个施工过程和监理的基本知识体系有较清晰的了解

(2).、理论联系实际，巩固和深入理解已学的理论知识(如测量、建筑材料、建筑制图、建筑结构、建筑施工等)，并为后续课程的学习积累感性知识

(3).、通过亲身参加施工实践，培养分析问题和解决问题的独立工作能力，为将来参加工作打下基础

2、任务

(1)、培养学生尊重生产实践，注重调查研究，勤于总结，能够抓住重点，分析问题，全面的辨证的看问题的思想方法。通过对已建和在建的建筑工程的参观、考察、及参加施工和实践管理中的实践环节，学生收集分析和掌握原始资料，了解设计意图、设计方案、施工 技术、施工组织及管理技术，学习前人的生产实践经验，井分析存在的问题，为今后解决工程实际问题打下基础。

(2)、在生产实习中受到一定的工程实践训练，培养学生理论联系实际、解决实际问题的能力，提倡运用所学的基础理论与专业知识，在生产实践中，大胆提出创新的见解和技术革新措施建议，提倡创造精神与科学态度相结合的作风。

二、实习内容

1．了解该实习工程的自然条件。包括地形地貌、地质、水文、气象等设计原始资料。2．了解该工程枢纽布置的特点和任务。

3．了解该工程各种建筑物的结构形式及特点，并了解为什么要选择该种形式。4．了解该工程施工分期和施工进度计划安排。5．了解该工程投资等情况。

6．了解该工程在设计、施工等方面采用了哪些先进技术和经验。7．了解该工程监理方面的情况。

三、注意事项

1．进入施工现场要戴安全帽、穿胶底鞋。

2．未经许可不准乱动工地机具设备，不准损坏施工工具，学习了解并遵守工地各项安全规程规定。

3．对施工人员要文明礼貌，不要防碍施工作业。4．守纪律，集体活动准时集合。

5．有事离开岗位和驻地需向负责老师请假。6．注意安全，无论是在旅途、还是在驻地。四﹑实习主要内容

1、实习概况

按照我们土木工程本科教学计划，我于2025年6月20日至7月9日在茂名市进行了生产实习。实习要求是，采用分散实习方式，学生到指定的实习单位以基层技术人员或管理人员助手的身份，参加现场工地生产活动和技术管理工作。学生可根据工程具体情况选择以下几项内容进行实习：1.组织安排生产和施工管理。2.各工种工程的施工工艺； 3.建筑机械化施工的配套和组织；4.编制施工预算及单位工程组织设计；5.工程统计，施工质量检查及验收；6.经济核算及技术经济分析。

我所到的单位是茂名市电力工程监理有限公司的一个监理项目部，实习的职务是土建专业监理员。这次生产实习，是我第一次真正接触监理工作。在工作的时间里，我在专业监理工程师的指导下，对110kv化州变电站扩建工程项目的楼房进行了监理实习。

首先，我介绍一下“110kv化州变电站扩建工程” 项目的楼房工程概况：

该工程的建设单位是广东电网公司茂名市供电局，监理单位是茂名市电力工程监理有限公司，设计单位是茂名市宏昌电力设计有限公司，施工单位是化州市第一建筑工程有限公司，质量监督是化州市建设局质量监督站。

我所在的监理办公室，有1个总监理工程师，1个土建专业监理工程师，1个土建专业监理员，1个电气专业监理工程，1个电气专业监理员，1个水电专业监理

员。土建监理员要负责文案工作，打印通知等。

本工程为广东电网公司茂名供电局管辖下的一个110kv变电站扩建工程。工程地点坐落在化州市梅化路旁（离市3公里左右），主控室为一层，使用功能为全站设备监控，结构类型为框架结构；高压室为一层，使用功能为10kv配电柜装置，结构类型为框架结构，总建筑面积为886平方米，抗震设防为7度，建筑耐火等级为二级，建筑设计合理使用年限为50年。

（1）、装饰工程

主控室、高压室外装饰：东，南，西、北四个方向为白色外墙砖。凸柱、女儿墙压顶及装饰线条为蓝色外墙砖，主控室与高压室的之间走廊的屋顶有钢筋混凝土框架梁，以丰富其立面效果。

室内装饰：公共卫生间设有釉面砖，其余内墙除卫生间均为混合砂浆抹灰，面层刮腻子，主控室顶棚为天花吊顶，高压室顶棚为清水混凝土，模板要求较高，不做任何装饰。

（2）、楼地面工程

公共卫生间为陶瓷地砖地面，主控室部份为陶瓷地砖地面，部份为架空防静电地板，其他所有楼地面为主体现浇时抹平，不做任何抹面。

（3）、屋面工程

屋面为保温屋面，防水等级为二级，防水设防为二道设防合理使用年限为15年。

（4）、门窗工程

主控室、高压室外墙所有窗为铝合金窗，主控室大门为推拉玻璃门，高压室为防火门。主控室内的工具房、休息室为木门。

2、主要内容

在实习期间，我接触了大量的专业知识，并作了许多实习记录，对一些新的施工工艺进行了了解。我的实习岗位是土建专业监理员，在对基本的施工工艺有所了解后，还必须了解施工质量的规范，怎样的水平才算合格，哪些情况是不合格的，都要熟记。

以下就是我实习的主要内容：

（1）、钢筋工程

在实习期间，我接触最多的就是钢筋了，梁，板，柱子，剪力墙全都是现浇的，其中钢筋布置当然是最为重要的了，因此检验钢筋是特别重要的工作。我到工地的时候，基本上每天的主要工作就是检验梁、板等的钢筋。如受力钢筋，架立钢筋，构造钢筋，箍筋，负弯矩筋，分布筋等，这次在工地上才算真正了解了这些钢筋的作用。对以后学习提供了很好的感性认识。在检验钢筋时，一般情况下，主要控制主筋，包括数量，规格，位置等，而对于楼板的钢筋，主要是检验分布筋的数量，用皮尺连续量三支箍筋，允许有一定的误差；至于梁、柱的钢筋，除了检验主筋的数量，规格外，还需要检验主筋的锚固长度、搭接长度、焊接长度及加密箍的数量等，也要严格控制好。

⑶.钢筋工程验收：钢筋工程属隐蔽工程，在浇筑砼前应组织对钢筋和预埋件进行验收，并做好隐蔽工程记录，相关各方签字确认，以备查证。

**第四篇：房地产开发公司融资报告**

申请单位：某房地产开发有限公司

编撰部门；融资部林海敏

开发部成鹏 目 录

第一章

概 要

一、借款人评价

二、项目评价

三、市场评价

四、投资筹资评价

五、财务评价

六、贷款风险评价

七、评估结论

第二章 借款人评价

一、借款人概况

二、经营者素质及管理水平

三、信用状况评价

四、资产负债分析

五、盈利能力及资产运用效率

六、现金流量分析

七、信用状况评价

八、企业前景评价

第三章 项目建设条件评价

一、项目建设的必要性

二、项目建设内容、规模和建设

三、项目实施进程评价

四、项目建设条件评价

五、设计单位资质评价

六、施工、监理单位资质评价

七、环境保护评价

第四章 市场评估

一、市场供求状况及其发展趋势分析

二、城东房地产市场分析

三、市场定位分析

四、市场预测分析

五、项目分析

第五章 投资估算和筹资评价

一、投资估算

二、投资来源及筹资评价

三、项目投资计划评价

四、有关说明

第六章 偿债能力评估

一、项目财务效益预测

二、项目财务现金流量分析

三、资金来源与运用分析

四、项目偿债能力评估

五、项目敏感性分析

第七章 贷款风险与效应评价

一、定量分析

二、定性分析

三、贷款担保评价

第一章

概

要

根据四川××房地产有限公司开发“××××”工程申请贷款的需要，经工行×××支行初审，并报工行×分行营业部住房信贷处研究决定，组成评估小组，于2025年11月24日对该项目进行全面评估（评估基准日确定为2025年9月30日）。根据项目的现有资料、开发现状、项目实施条件和可操作的方案，参照工行“房地产开发贷款评估办法”的要求，评估组采用必要的评估程序，通过对借款人综合情况及开发项目建设条件、市场及预测、效益、风险等多方面分析得出评估结论，并于2025年11月29日完成评估工作。现将评估报告简要概述如下：

一、借款人评价

四川××房地产有限公司（以下简称四川××）成立于1999年7月22日，是××××集团股份有限公司下属的全资公司。法人代表×××，注册资本2025万元，分别由××××集团股份有限公司投资1800万元和××××房地产有限公司投资200万元构成；公司主营房地产开发，具有房地产三级开发资质。2025年1月起正式进行“××××”联排别墅和复式别墅高档住宅小区项目开发。在近1年的销售时间里，在成都市激烈的市场竞争中，“××× ×”业已取得近2.5亿元的销售佳绩，实际到帐销售收入为15848.89元。截止2025年9月，公司资产总额为21335万元，负债总额为13482 万元，所有者权益为7852万元。

四川××在工行×××支行开有一般结算帐户。截止2025年9月30日，在工行×××支行存款余额为557万元；公司借款余额9000万元，其中工行×××支行借款7000万元，中行××支行借款2025万元，均按时付息，无借款逾期现象发生。企业无不良信用记录，2025年经工行×分行审核评定信用等级为未评级。

通过资产负债率、盈利能力及资产运用效率、现金流量的分析，得出以下结论：企业所有者权益呈现增长趋势,自身积累增加,对负债的依赖程度减小，有较强的付息能力、融资能力和偿债能力。

二、项目评价

“××××”居住小区项目，位于成都市东南部锦江区××乡

永兴村三、四组（×××村）二环路内侧×××米，地理位置优越，交通便利。该项目总占地163,648平方米（含代征地41,024平方米），建筑总面积116,092平方米，其中：商品住宅111,162平方米（可销售面积95,118平方米，赠送面积16,044平方米），会所 2,820平方米，幼儿园1,490平方米，配套用房620平方米。

项目规划设计有52幢住宅楼和配套建筑，住宅户型均为跃层式联排别墅和复式别墅，面积在160平方米到298平方米之间，共403套，其中联排别墅319套、复式别墅84套。项目容积率0.95，绿化率53%。

项目各项报批手续齐备，建筑勘察、设计、建设、监理单位均具有相应资质。小区于2025年8月全面开工，截止2025年11月已完成52栋住宅项目土建工程、外立面装饰和水电气安装；游泳池、配套用房、小区道路和景观绿化工程建设还在进行之中，预计在2025年12月完工交房。

三、市场评价

根据企业提供的资料，“××××”项目定位为大规模高档联排别墅和复式别墅小区，该项目具有地理位置优越，小区环境别具一格等优越性，同时存在小区内车位比不足，定位较高，销售不容乐观等劣势。通过选取交易实例进行分析，得出联排别墅平均售价5391元/ m2，复式别墅平均售价4183元/ m2。本项目可实现销售收入联排别墅43466.61万元，复式别墅6061.17万元,预计可实现销售收入49527.78万元。

四、投资筹资评价

根据企业提供的经规划局批准的总平方案，参考该开发企业在同类项目上的开发成本以及成都市同类建设项目经济技术标准，并结合项目自身情况，经测算该项目总投资40573.09万元，其中项目开发成本（土地、房屋开发费及其他）35679.20万元，开发费用（财务费用、管理费用、销售费用）4893.89万元。经评定单方成本为3494.91元/平方米；其中：土地1489.04元/平方米、前期工程费68.30元/平方米，房屋开发费为 1327.16元/平方米、费税(主要为综合报建费、集资费)140.85元/平方米、期间费用421.55元/平方米，其他费用8.19元/平方米，不可预见费39.82元/平方米。

企业自筹资金12478.55万元，工行土地储备贷款7000万元（到期××集团代还，详见附件：××集团承诺函，截止2025年11月末，已归还1100万元），中行流动资金贷款2025万元（2025年到期），向工行新增房地产开发贷款5383.08万元，销售滚动投入 13711.46万元。企业自筹资金占总投资的30.76%，符合规定的贷款要求，截止评估基准日，该项目已投入资金为29229.93万元。

五、财务评价

经过评估测算，该项目的各项盈利能力指标测算结果如下：（详见评估主表4项目财务现金流量表）

1、项目建成后将实现净利润4108.17万元；

2、内部投资收益率：按全部投资计为26.77%；

3、财务净现值（还原利率10％）：按全部投资计为3341.04万元；

4、动态投资回收期(还原利率10%)：按全部投资计为2.03年；

由以上可以看出，该项目内部投资收益率均大于设定的基准收益率（设定的基准收益率为10％），财务净现值大于零，说明该项目在计算期内按×行财务评价标准可行。

六、贷款风险评价

通过定性及定量分析，项目财务抗风险能力较强。

通过定量计算，本项目风险等级为AA级，贷款项目综合风险度为0.25，低于风险度0.6的界限值。

该公司向×行提出贷款担保方式为其母公司××××集团提供担保，经对担保企业提供的经过审计的财务报表分析，担保方××××集团股份有限公司2025年所有者权益为16.8亿元，其中未分配利润为2.87亿元，对外担保为1.9亿元，且全部为集团内部担保。财务状况良好，担保方式可行。

七、评估结论

评估小组经过对企业综合情况、项目建设条件、投资估算，筹资、销售及偿债能力、贷款风险及效应等多方面进行分析测算，认为：“××××”项目建设条件具备，目前，土建已完成90％，景观已完成40％，投资计划可行，财务评价符合贷款要求，项目被评为AA级，具有一定的抗风险能力，该公司向× 行提出贷款担保方式为其母公司××××集团提供担保，经对担保企业提供的经过审计的财务报表分析，担保方××××集团股份有限公司2025年所有者权益为 16.8亿元，其中未分配利润为2.87亿元，财务状况良好，担保方式可行。

由于项目在建设条件和市场销售等方面存在一定程度风险，应对项目资金专款专用，对房屋开发及销售回笼资金全程监控，做好贷后管理工作。

第二章 借款人评价

一、借款人概况

并通过了“ 四川××房地产有限公司（以下简称四川××）成立于1999年7月22日，是××××集团股份有限公司下属的全资公司。法人代表×××，注册资本2025 万元，分别由××××集团股份有限公司投资1800万元和××××房地产有限公司投资200万元构成；该公司主营房地产开发，具有房地产三级开发资质。

四川××房地产有限公司在成立之初就严格管理，建立了一整套严格的管理制度。作为××××集团有限公司开拓中国西部市场的桥头堡，四川× ×在最初的两年主要代表集团从事战略性工作，包括市场考察，战略咨询等，没有实际操作项目。该公司于2025年1月起正式进行“××××”联排别墅和复式别墅高档住宅小区项目开发。“××××”于2025年8月正式开发，2025年12月8日正式开盘发售，在近1年的销售时间里，在成都市激烈的市场竞争中，“××××”业已取得近2.5亿元的销售佳绩。售房率已接近50%。开盘以来，“××××”已获得2025“成都市10大金奖楼盘”和“群众最喜爱的楼盘”等荣

誉亚太村生态住宅小区”的评审、2025年6月份在由建设部主办的2025年中国住宅创新夺标评选中，获“创新示范楼盘”综合大奖。

二、经营者素质及管理水平

四川××房地产有限公司产权明晰，制度完善，对内对外经济关系清晰，无对外投资和诉讼等法律事宜。公司下设工程部、配套部、开发部、销售部、策划部、行政部和财务部7个部门；现有正式职工34人，其中博士1人，硕士5人，本科24人，大专4人；具有高级职称4人，中初级职称28人，公司人员配置优势明显，素质较高，具有一定的专业技术水平。

四川××房地产有限公司主要领导人基本情况如下：

法人代表：×××，男，39岁，硕士。

总经理：×××，男，39岁，硕士。

副总经理：××，男，47岁，博士。

财务部经理：×××，男，28岁。

三、信用状况评价

该公司在工行×××支行开有一般结算帐户。截止2025年9月末，该公司在工行×××支行存款余额为557万元；公司借款余额9000万元，其中工行×××支行借款7000万元，中行××支行借款2025万元，均按时付息，无借款逾期现象发生。企业无不良信用记录，经省分行审核评定其2025信用等级为未评级。

四、资产负债分析：

企业财务状况详见附件企业的资产负债表。公司的资产负债状况及主要经济指标如下表：

资产负债及偿债能力指标简表(单位:万元)项目 2025年 2025年 2025年9月

总资产 17000 26798 21335 总负债 15000 25442 13482 流动资产 17014 26678 21172 流动负债 0 10442 13482 所有者权益 2025 1356 7852 资产负债率（%）88% 94% 63%

流动比率（%）255% 157% 速动比率（%）112% 77%

（一）、资产负债趋势分析：

下表是企业近三年资产负债变化趋势(与上一年比较): 资产负债横向变动趋势表(单位:万元)项

目 2025年 2025年 2025年9月

资产增长绝对数 16390 9798-5463 增长百分比 2686% 57%-20%

负债增长绝对数 14990 10442-11960

增长百分比 149900% 69%-47% 权益增长绝对数 1400-644 6496 增长百分比

233%-32% 479%

从上表可以看出该企业2025年、2025年总资产增长很快,2025年末比1999年末增长了2868%,2025年较2025年末增长了57%，2025年9月总资产较2025年下降20%，负债较同期下降47%，主要是该公司2025年4月代××××集团在成都建行贷款15000 万元，投入“××花园”开发项目，2025年3月集团将“××花园”的股份转让给了合作方，提前收回投资，归还了成都建行的15000万元贷款。因此该企业2025年9月的负债较同期减少11960万元，减少47%，相应的减少资产5463万元，减少20%。由于资产减少的比例小于负债减少的比例，因此企业所有者权益呈现增长趋势,企业的财务状况越来越好，净资产的增加，说明企业自身积累增加,对负债的依赖程度减小。

（二）、资产负债比例分析

项

目 2025年 2025年 2025年9月

资产负债率（%）88% 94% 63% 利息保障倍数 0-1.22 13.7 流动比率（%）255% 157% 速动比率（%）112% 77%

资产负债率2025年是88%，2025年是94%，2025年9月是63%，由此可以看出，企业的资产负债率到评估日已经处于一个良好的水平，低于平均值79.7%。企业的流动比率2025年是255%，2025年9月是157%，虽然2025年较2025年有所下降，但仍然属较好水平，趋于良好值的165.9%。企业的速动比率2025年是112%，2025年9月是77%，虽然2025年较2025年有所下降，但仍然属较好水平，趋于良好值87.2％。因此企业的长期和短期偿债能力较强，有较强的举债能力，由于企业2025年资产负债率较低，盈利能力大幅提高，因而利息保障倍数 2025年9月是13.7，较平均值1.6高出12.1倍，说明企业有较强的付息能力。

（三）、资产负债增减变化原因分析：

通过对企业近三年的资产负债变动的分析，对其变动较大的科目列举如下：

近三年企业资产负债简表

单位：万元

项 目 2025年 2025年 2025年9月 项

目 2025年 2025年 2025年9月

总资产 17000 26798 21335 总负债 15000 25442 13482

一、流动资产 17014 26678 21172

一、流动负债 0 10442 13482 其中：货币资金 421 497 2241 其中短期借款 0 8500 9000 应收帐款 0 0 7759 应付帐款 0 0 2

短期投资 0 0 0 其他应付 0 1343 4728

其他应收款 16593 11252 424 预收帐款 0 787 0 预付帐款 0 3 37

存货 0 14927 10711

其他 0 0 0

二、长期负债 15000 15000 0

二、长期投资 0 0 0

三、固定资产 0 124 158

三、所有者权益 2025 1356 7852 其中：固定资产清理 77 其中：股本 2025 2025 2025 固定资产净值 0 124 81 资本公积 0 0 0

四、无形及递延资产-14-5 4 未分配利润 0-644 5852 变动说明:

1、应收帐款:2025年较2025年增加7759万元，全部是应收客户购房款。

2、其他应收款：2025年较2025年减少10828万元，主要原因是代集团投资“××花园”的15000万元收回。

3、存货与在建工程部分：2025年企业存货10711万元全部为“××××”在建工程成本未结转部分，2025年较2025年减少4216万元为已转入经营成本部分。

4、其它应付款：2025年较2025年增加3385万元，主要是与集团之间往来帐款增加2248万元，与金立国际投资有限公司企业间借款增加500万元。

5、预收帐款：2025年9月较2025年减少787万元，主要是将预收房款确认为收入。

6、长期负债：2025年较2025年减少15000万元，主要是代集团在成都建行贷款的15000万元，提前归还。

五、盈利能力及资产运用效率

该企业2025年9月已经实现销售收入23650万元，实现利润5852万元，销售利润率为27.82%。下表是该企业近三年盈利指标。

单位：万元

项目 2025年 2025年 2025年9月

销售收入 0 61 23650 利润总额 0-644 5852

销售利润率(%)0-806.56% 27.82% 总资产利润率 0-2.4% 27.43% 净资产利润率 0-47.42% 74.53% 存货周转率 0 0 148.32%

成本费用利润率 0 0 34.93% 利息保障倍数 0-1.22 13.7

从上表可以看出：企业的销售收入是逐年递增，利润总额大幅增加，说明企业的盈利能力较强。但2025年企业的利润总额亏644万元，销售利润率是-806.56%，总资产利润率是-2.4%，净资产利润率是-47.42%，资金运用效率较低，具体原因主要是房地产业的特点是前期资金投入大，生产周期较长。该公司的“××××”项目2025年3月才开始进入实际运作，因此前期资金投入大，资金运用效率较低，2025年几乎没有销售收入，所以反映出来是利润总额为亏损644万元。公

司开发的“××××”项目于2025年12月28日才正式开盘，公司2025年没有结转销售收入，故此次主要对公司 2025年9月末利润表进行分析。从结构上分析：企业2025年9月的期间费用为862万元，占整个销售收入的3.64%。结合企业销售情况分析，由于 “××××”项目为联排别墅和复式别墅小区，开发期较长，而截止9月公司已销售房屋接近50%，以较小的费用投入取得较好的销售，说明企业的营销能力及内控制度较好。从比率上分析，公司的销售利润率为27.82%（介于良好值和平均值之间）、成本费用利润率为34.39%（行业优秀值）、利息保障倍数为 13.7（行业优秀值）。从销售利润率可以看出，企业具有较强的盈利能力；成本费用率和利息保障倍数超过行业优秀值，说明企业具有较好的成本内控能力，同时也说明企业具有较强的营销能力和偿还债务的能力。

六、现金流量分析

下表是企业近三年的现金流量表（单位：万元）：

项目 行次 金

额

2025年 2025年 2025年9月

一、经营活动产生的现金流量 1 现金流入 2 0 6442 35762

现金流出 3 16002 14382 19610

经营活动产生的现金流量净额 4-16002-7940 16152

二、投资活动产生的现金流量 5 现金流入 6 10 0 13

现金流出 7 0 137 24

投资活动产生的现金流量净额 8 10-137-11

三、筹资活动有关的现金流量 9 现金流入 10 16400 10000 2025 现金流出 11 0 1848 16398

筹资活动产生的现金流量净额 12 16400 8152-14398

五、现金及现金等价物净增额 13 408 76 1744

企业2025年、2025年、2025年9月现金流量均表现为净流入，说明企业经营状况良好，实力雄厚，有较强的融资能力。

七、信用状况评价

该公司至评估基准日在银行有短期借款余额9000万元，无逾期与不良贷款记录，分布如下表：

项 目 存款 贷款 备

注

工行×××支行 557 7000 11月份还款1100万元，无拖欠本息

×行×支行 142 0

×行××支行 318 2025 无拖欠本息

××营业部 92 0 ××银行 1001 0

××纳税专户 130 0

合 计 2240 9000

经我们在人行查询系统查询，四川××房地产有限公司无任何不良记录，信誉良好，2025年贷款卡年审时，被中国人民银行××分行营业管理部指定的资信评估机构评为AA资信等级企业（详见附件）。

八、企业前景评价

四川××房地产有限公司作为××××集团公司的全资公司，具有丰富的企业管理和房地产开发经验，企业目前已具备一定的规模，具有较强的房地产开发技术力量和经济实力。该公司开发的第一个项目为“××××”高档住宅小区。“××××”于2025年8月正式开发，2025年12月8日正式开盘发售，在近1年的销售时间里，在成都市激烈的市场竞争中，“××××”业已取得近1.58亿元（按实际到帐计算）的销售佳绩。因此四川××根植于××××这样的母体，自身又具备了一定的实力，公司的发展前景将极其广阔。

第三章 项目建设条件评价

一、项目建设必要性

“××××”居住小区项目，位于成都市东南部锦江区××乡永兴村三、四组（×××村）二环路内侧400米，过九眼新桥至顺江路可直达一环路和内环线。其西靠府河，东靠石牛堰，南临其他项目待建工地，北临望江公园，与四川大学隔河相望，该项目地理位置优越，交通便利。

该项目总占地163,648平方米（含代征地41,024平方米），建筑总面积116,092平方米，其中：商品住宅111,162平方米（其中销售面积95,118平方米，赠送面积16,044平方米），会所2,820平方米，幼儿园1,490平方米，配套用房620平方米。项目规划设计有52幢住宅楼和配套建筑，住宅户型均为跃层式联排别墅和复式别墅，面积在160平方米到298平方米之间，共403套。项目容积率0.95，绿化率 53%。四川××房地产有限公司依托××××这个强大的母体和借用××××多年来在房地产开发中积累的经验，此次推出的“××××”是成都市唯一的大规模的联排别墅和复式别墅住宅小区，也是××集团决心在成都树立的样板工程。

成都市政府通过对旧城改造和府南河综合整治延伸工程的开展，确立了向东向南发展战略，该项目定位符合成都市向东向南发展规划。随着国家西部大开发战略的实施，成都作为西南特大型中心城市，众多前来参与西部大开发的公司纷纷选择成都作为在西南地区发展的总部，该项目能够满足中高收入家庭和购房投资客户对高档住宅的需求。同时为开发商带来较好的经济效益和良好的品牌效应。

二、项目建设内容、规模和建设方案

根据成都市计划委员会对“××××”项目建设规模申请的批复，该项目总占地163,648平方米（含代征地41,024平方米），建筑总面积116,092平方米，其中：商品住宅111,162平方米（可销售面积95,118平方米，赠送面积16,044平方米），会所2,820平方米，幼儿园1,490平方米，配套用房620平方米。

该项目设计开发修建52幢住宅楼和公用配套房，包括联排别墅和复式别墅，联排别墅前后均有花园，复式别墅也有屋后花园和屋顶花园，做到了户户有花园，每户面积在160平方米到298平方米之间，共有住宅403套，项目容积率0.95，绿化率53%，户型和面积为：

建筑套型 建筑面积 户数 占比例

联排别墅A 225 10 2.48% 联排别墅C 239 137 34.00% 联排别墅E 264 164 40.69% 联排别墅L 298 8 1.99%

双复式别墅N1 160 42 10.42% 双复式别墅N2 185 42 10.42%

合计 403 100%

该项目建筑设计方案由新加坡建筑城市设计公司和成都华宇建筑设计有限公司设计，并经成都市规划局同意，现将规划设计方案简介如下：

1、“××××”项目定位为高档，由47栋三层联排别墅、5栋四层复式别墅、小区会所、幼儿园、配电所、管理人员办公室、游泳池、网球场等组成；各幢建筑物之间设有绿地，绿化率达53%。

2、小区在东西南北四面各有一个入口，小区内道路采取人车分流方式；联排别墅住户每户均有半地下车库，复式别墅在楼前有露天车位解决住户停车问题，同时不影响小区的绿地率。小区外围共提供60个公共车位，非小区住户车辆不得进入小区，以降低车辆对小区环境的影响。

3、“××××”小区处于两河交汇的河坝地区，地质情况复杂，所有建筑均采用了框架结构，通过在地面下形成错落框架和更换局部土层，抗震设防烈度七度。小区建筑外观造型新颖，户型设计动静功能分区合理，面积分配适当，使用方便，采光通风良好。

4、整个小区三表出户，配备光纤网络系统，采用防污染管道系统，统一空调室外机箱位置，并配备周界防越报警系统、闭路电视监控系统、可视对讲系统、保安巡更系统、紧急广播及背景音乐系统、小区门禁、停车管理系统；充分体现出小区建筑的智能化。

5、小区外墙采用外墙漆与石材的结合，彩色波纹瓦坡屋面，塑钢窗框，客厅为夹胶隔音隔热玻璃，主要房间为透明中空隔音隔热玻璃，入户门为高级防盗门，车库为自动感应门，露台铺设防滑地砖，统一安装护栏，花园绿化到位，石材入户小径；室内为墙面、天棚水泥沙浆抹平，刮腻子，地面为混合砂浆找平。

三、项目实施进程评价

该项目经成都市计委同意立项，并已取得了所有报批资料，该项目目前已取得的所需文件有：

成都市计委：成计投资[2025]449号“关于四川××房地产有限公司、××国际投资有限公司联合开发原××商品住宅项目建议书的批复”；

成都市规划局：成规管[2025]第1845号《定点通知书》；

成都市计委：成计投资[2025]272号“关于四川××房地产有限公司、××国际投资有限公司联合开发××商品住宅项目可行性研究报告暨调整建设规模申请的批复”；

成都市国土局：成国土锦[2025]出让合同第××号《国有土地使用权出让合同》；

成都市规划局：成规管[2025]第××号《建设用地规划许可证》；

成都市国土局：成国用2025字第××号《国有土地使用证》；

成都市规划局：成规建管[2025] ××号《建设工程规划许可证》；

成都市规划局：成规建管[2025] ××号《建设工程规划许可证》；

成都市规划局：成规建筑[2025] ××号《建设工程规划许可证》；

成都市规划局：成规建筑[2025] ××号《建设工程规划许可证》；

成都市建委：××，××, ××, ××, ××, ××,××号《施工许可证》。

成都市房地产管理局：成房（2025）预售证第××号、××号、××号、××号、成房（2025）预售证第××号、××、××、××、××、××号《商品房预售许可证》。

小区于2025年8月全面开工，截止2025年11月已完成52栋住宅项目土建工程、外立面装饰和水电气安装；游泳池、配套用房、小区道路和景观绿化工程建设还在进行之中，预计在2025年12月完工交房。

四、项目建设条件评价

“××××”小区建设用地为城市建设规划用地，由成都××道建设指挥部统征并报经成都市国土局批准转让给四川××房地产开发有限公司和金立国际投资有限公司用于商品住宅开发，不存在拆迁问题。整个施工场地平整开阔，施工场地四周道路平整通畅。小区所在位置临近二环路，水、电、气、污水等市政设施均可直接与市政管线碰接。

小区采用环状供水系统，通过一条DN150联络管从市政管网配水；小区自建有配电所，设计电容量为3000KVA，并实施一户一表工程；天燃气全部到户；为完成以上各项配套设施建设，公司已取得供水、供电、供气等相关部门同意，并委托具有专业施工资质的公司实施有关工程设施的建设。

五、设计单位资质评价

该项目设计方案由新加坡××××设计公司和成都××建筑设计有限公司完成。

新加坡××××设计公司汇集了多名美国、英国、香港和中国教育背景和工作经验的建筑师，其设计较好的融汇了中西文化风格，负责该项目的总体设计。

成都××建筑设计有限公司是国家建设部批准的首批全国十六家民营甲级设计单位之一，公司目前拥有7名一级注册建筑师、7名一级注册结构师，6名设备专业高级工程师，技术人员60余人，各专业配置齐全，公司多项设计获省市级优秀设计奖和优秀方案奖，承担的工程设计有：青城白鹭洲100,000平方米，清华坊住宅区50,000平方米等项目。

六、施工、监理单位资质评价

工程施工由成都市××区建筑工程总公司、四川第×建筑工程公司等五家公司组织进行，各公司资质等级及所承担项目建设规模见下表：

承建单位名称 公司资质等级 承建规模（平方米）

成都市××区建筑工程总公司 壹级 31,777 成都市××建筑工程公司15,435

成都市××区建筑安装工程公司 贰级 22,336

成都市第×、第×建筑工程公司属于成都市建总集团，该集团资质等级为壹级

项目工程质量监理由资质等级为丙级的成都××建设监理有限责任公司和资质等级为乙级的成都××工程监理有限责任公司承担。

七、环境保护评价

“××××”项目周边环境良好，三面临水，特别是北面是环境优美的×××公园，附近也没有产生对空气、水源造成污染的单位。

工程建设施工中的废物、废渣将采取定点、集中处理，不会对周边环境污染、破环。项目建成后，生活污水和雨水采用分流排放，粪水经净化分解达到国家二级排放标准后，与生活洗涤水合流排入城市污水管网，雨水则顺城市雨水管网排放。

宅间距设计符合城市规划的要求，住宅区各户均有直接采光、通风，具有良好的自然采光和通风条件，同时以天然气为燃料，加上较完善的户内设施，室内外环境较为理想。

该小区环境绿化由专业园林公司设计施工，遵循现代城市建设与环境协调发展的关系，把建筑本身给人造成的视觉上的挤压逐步减轻，规划布局合理，使人与建筑，建筑与绿化达到相互交融的境界，使整个项目区域为一个环境较为舒适、优美、宁静的住宅区域。

综合以上分析认为，四川××房地产有限公司的“××××”项目建设符合国家产业政策和成都市政府支持范围，且地域位置优越，交通方便，规划设计合理，各项报批手续齐备，项目建设条件具备，现土建已完成90%，景观已完成40%，评价可行。

第四章 市场评估

一、市场供求状况及其发展趋势分析

（一）宏观经济政策和产业政策导向

2025年全球经济增长速度放缓，在这种外部经济环境不利的条件下，中国经济以高于7％的增长速度受到世界各国普遍关注。在北京申奥成功和中国成功加入WTO，国际地位显著上升的基础上，中国政府依靠积极的财政政策和稳健的货币政策，保持宏观经济环境稳定的前提下，通过实施西部大开发，加大基础设施建设力度的扩大内需的经济政策，充分挖掘国内经济的潜力，维持了国民经济的高速增长。

中国的房地产业在经历了1992、1993年的过热后，随着宏观经济的调控进入了低谷。为扩大内需、拉动经济增长，中央提出要把住宅建设培育成为新的经济增长点，同时出台了停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化的政策。近几年来中国人民银行多次降低存贷款利率，商业银行为购房提供的按揭贷款，激发了房地产市场特别是住房市场的启动。

为进一步规范房地产市场，2025年从中央到地方各级房地产主管部门都按照市场实际要求，对涉及房地产投资体制、土地取得、规划设计、建筑施工、销售管理、物业管理等房地产开发经营的各个环节的政策作了修改和调整。从而，一方面保护了消费者的合法权益，有效刺激了房地产消费需求；另一方面规范了房地产企业的经营行为，提高了房地产业的市场准入门槛，促进房地产市场优胜劣汰机制的形成，为房地产业的持续、健康发展起到了积极的推动作用。2025年1、2月，中国人民银行降低利率以及建设部降低房地产交易费用，有利于房地产市场的发展。

（二）成都市经济发展水平和房地产市场状况

作为西部大开发的战略要地，依托于国内良好的经济环境，成都市人民政府从两方面入手加速成都经济的快速增长。对外，成都市人民政府积极改善成都的投资环境，整顿和规范投资体制，吸引外资的大量进入；对内，加大经济结构的调整力度，加快产业结构升级，实现产业结构逐步优化，搞活中小企业，提高企业的竞争力。2025年全年完成国内生产总值（GDP）1491亿元，超额完成目标任务3.1百分点，增幅达13.1％；实现全年财政收入145.4亿元，比上年增长22.5％，其中地方财政收入77.6亿元，比上年增长了32.1％。为“十五”期间成都经济快速发展奠定了良好的基础。2025年成都房地产业保持了良好的发展形势，全年实现房地产开发投资170.76亿元，同期增长32.2％；人均购房和建房支出达到345.53元，较上年同期增长 59.1％，其中住房装饰支出和家俱材料支出比上年分别增长了2.63倍和14倍。

2025年成都市区人均居住面积11.6平方米，据预测到2025年末人均住房居住面积将达到20.5平方米。目前成都市56.7％的家庭已经购房，居民购房呈上升趋势。从房屋产权看，67.4%的城镇家庭住房产权属于个人，其中49.1%是房改房，居各类产权房之首，7.6%是原有私房，10.7%是商品房。因此，成都市居民购房空间广阔，开发商品住宅极具市场潜力。

2025年成都市政府加大了市政建设力度，市政府自3月份在成都市区全面展开了城市环境综合整治工程以来，上半年共整治了26条市容形象示范街和6条出入城道路等42条街道和重点路段。9月28日成都市规划局公布了东郊工业区结构调整的规划方案，并开始逐步实施，2025年将是东郊工业区的结构调整特别是企业搬迁改造的关键一年，全年将完成15户企业搬迁改造，投资20亿元以上。2025年11月沙河整治拆迁工程正式启动，2025年春节后开始工程建设，预计用3-5年的时间对沙河规划整治区进行全面综合治理。在近3-5年的时间内还将进一步完成旧城改造、低洼棚户区改造，截止2025 年12月底共累计完成基本建

设投资281.55亿元、更新改造投资64.91亿元，分别比去年同期增长23.3%、32.6%,使城市的居住水平和投资开发环境得到了明显改善。

城市经济的发展及居住投资环境的改善，使消费者对住房的需求越来越高，开始从以“住”为主的简单居住需求向对居住文化、居住环境、居住品位、投资回报等附属功能的更高需求转变，开发商在产品定位上更加注重市场调研，更加注重研究购房者的消费心理和行为习惯，以及竞争对手的情况。在产品营销上开始由粗放经营转向集约化经营的道路，注重公司形象宣传，注重品牌意识的提高。在产品特色创造上，开发商的创新意识增强，开发商逐渐意识到差异化发展才能在激烈的竞争中脱颖而出。由此，成都房地产市场的产品逐步向个性化、多元化发展，主题概念日趋明显，建筑风格愈显多样，住宅设计更加关注细部的创新。

根据《成都市“九五”及2025远景发展规划》，市房管部门预测2025－2025年我市住宅需求量约需4600－4800万平方米，特别是进入新世纪以来，国家将按照市场化的要求，研究制定出住宅建设、住房金融、住宅管理和住房中介服务等方面有利于扩大住房需求的政策，将使我国房地产业进入一个新的快速发展期，因此成都市房地产产业，若干年内仍将具有广阔的发展空间，成都房地产业将面临更大发展前景和前所未有的机会。

据成都市统计局统计，成都市1996年至2025年住宅开发竣工及销售量统计如下表4-1：

成都市1996年至2025年 住宅开发竣工及销售量统计表

表4-1 单位：万平方米

名称 1996年 1997年 1998年 1999年 2025年

住宅施工面积 630.20 730.13 726.53 1003.57 1244.38 住宅竣工面积 235.40 314.45 359.90 375.18 464.77 住宅销售面积 208.43 262.62 310.92 336.91 400.12 住宅销售额（亿元）27.26 35.30 43.14 54.43 64.32 住宅空置面积 82.42 122.37 61.99 85.90 100.75 据成都市统计局统计，成都市1996年至2025年商业营业用房开发竣工及销售量统计如下表4-2：

成都市1996年至2025年 商业营业用房开发竣工及销售量统计表

表4-2 单位：万平米

名

称 1996年 1997年 1998年 1999年 2025年

商业营业用房施工面积 134.08 164.94 197.16 172.19 183.89 商业营业用房竣工面积 30.99 25.04 53.24 49.78 48.32 商业营业用房销售面积 16.26 17.12 11.97 22.28 22.09 商业营业用房销售额（亿元）3.01 5.44 3.99 8.67 9.57

商业营业用房空置面积 8.7 17.81 18.30 25.50 22.78

从上表可看出从1998年国家作出扩大内需、拉动经济增长的战略决策提出要把住宅建筑培育成为新的经济增长点开始，成都市住宅施工面积以 30％的平均增

长率高速发展；住宅竣工面积1999、2025年分别比上年增长4.25％、23.39％，住宅销售面积1999、2025年分别比上年增长8.36％、18.76％，住宅销售额1999、2025年分别比上年增长26.17％、18.17％。

在过去的2025年房地产共完成投资170.76亿元，销售701.21万平方米，分别比去年同比增长32.2％、61.7％，其中住宅销售面积638万平方米，比上年增长59.45％。房屋竣工面积815万平方米，同比增长75.35％，房屋空置面积188.24万平方米，比上年增加 23.6％。由以上数字可看出2025年房地产发展速度明显快于前几年，房地产增长速度大大高于成都市居民收入增长水平，有一定的过热现象，宏观市场风险加大，竞争激烈。

成都市近几年住宅房地产价格水平见表4－3。

表4-3 成都市房地产价格水平表

1996年12月 1997年12月 1998年12月 1999年12月 2025年12月 2025年12月

住宅指数 966 970 994 993 983 996

办公指数 1007 1006 984 964 946 947 商用指数 965 948 925 911 910 909

城市综合指数 965 956 973 980 972 982

从成房价格指数近年变化可看出成都市商品住宅价格从1996年至2025年12月价格比较平稳，略有上升，在966点至996点之间变动，具体走向如下图：

（略）

成都市商业用房价格从1996年至2025年12月前期价格逐步下滑，后期逐步趋于稳定，在965点至909点之间变动，具体走向如下图：

（略）

（三）成都市2025年1-10月房地产市场状况：

2025年上半年，成都市宏观经济运行良好，外商投资增速平稳，房地产开发投资继续加大。据成都市统计局统计数据显示，今年上半年，成都市房地产完成投资71.45亿元，比去年同期增长42.7％；住宅投资比重继续加大，完成投资54.08亿元，增长49.6％，占房地产投资额的 75.5％。横向比较，成都市房地产开发投资总量在15个副省级城市中排第三位，列广州、深圳之后，但由于速度明显高于广州、深圳，其总量差距在逐渐缩小。

上半年成都市商品房销售223.31万平方米，比去年同期增长14.1％。其中住宅销售211.8万平方米，增长15.3％，商业用房销售8.84万平方米，下降9.2％。由于销售降温，上半年全市商品房短期空置面积（空置期在一年以内）比同期增长一倍，达112.74万平方米，短期供需矛盾显现。但空置期在一年以上的面积呈下降趋势。

与此同时，房产商土地购置大幅增长，上半年购置土地达401.1万平方米，增长1.8倍。开发面积超过10万平方米的企业达20家，其中成都花园、置信实业、华盛实业开发面积均超过20万平方米。

今年1至10月份成房综合指数出现轻微波动，但波动幅度不大，总体走势平稳。成都市商品房销售经过去年下半年的持续火爆和强力扩张后，今年明显降温，前几个月销售增速一直在低位排徊，6月有所回升，但总体趋向平稳。

1至10月，成房住宅指数走势相对平稳，没有出现大的波动。受销售下降的影响，前几个月出现小幅回落，6月份开始呈现回升的趋势，7月份一路走高，8至9月保持平稳。

成房商业指数显示：2025年上半年成房商指数呈现下跌趋势，在6月份有所回升，但仍比去年同期价格指数高。自今年银行利息下调以来，商业物业市场出现了新的特点，以营业为目的的传统形式逐渐转变为以投资为目的。

成房办公物业指数自去年走高以来，今年上半年回落，并在低位排徊。但随着外商投资的增加，外资企业进驻成都，设立办事机构，将给成都写字楼带来利好。

二、城东房地产市场分析

城东北起府青路，西接府河沿线，南至府南河与沙河交汇处，东

至外环路。境内有沙河、东风渠两大干河穿过，河网密布，水量充沛。交通便利成渝高速、成龙路、成洛路与二、三环路形成城东重要的交通枢纽，使城东成为出川的重要交通要塞。随着新经济和城市化的发展，城东在走向市场的同时，发展具有城东特色的新经济，商业经济、物流业和大型专业市场，形成了城东新的经济格局和独特的产业结构，为房地产业发展提供了产业支持。

随着东郊工业结构调整规划出台，给城东的房地产业发展带来了历史性的机遇，××城市花园、××花园、×××珠花园、×××花园、××嘉苑、××名宅等精品楼盘的推出，改变了人民对城东的看法和认识，使城东房地产市场逐渐活跃起来，城东房地产开发进入了一个新阶段，出现了以下的趋势：

1、楼盘品质高档化。城东前期的楼盘多以多层砖混结构为主，而且少有车库，小区环境一般，根据市场的需要，多层和中高层住宅小区及带有半地下车库的高档别墅，将成为需求的新趋向。

2、开发规模化。早期项目因为可开发用地小而分散，没有形

成规模开发。新开楼盘如××城市花园、××××花园等，占地面积较大，有一定的规模效应，市场反应良好。

3、土地增值潜力大。随着城东控制性规划的出台，城东房地产开发逐渐升温，土地也随之增值，特别是沙河一带，整治后的沙河，将形成良好的生态和居住环境，沿岸的土地具有巨大的升值空间。

总而言之，政府政策上的大力支持、城东本身优越的自然人文环境和深厚的历史文化底蕴及潜在的购买力，使得城东将成为近年来最有开发潜力的区域。

三、市场定位分析

××××地处城东，位于二环路内侧，西靠府南河，东靠××堰河，南邻×××南侧其他项目待建工地，北近望江公园。随着沙河整治的实施，上、下河心村及东湖风景区一带将形成环境优良的居住区。而就目前该区域的房地产开发状况来看，随着顺江路龙舟路的整治完成，周边新建了许多居住小区，如××名宅、×

×嘉苑等，但多为电梯及多层的住宅小区，只能满足部分中档收入消费者的需要，而高收入消费者所需要的大规模综合性配套设施齐全的高档居住小区还是空白，××××的修建正好弥补了这一市场盲点。

随着成都经济的发展和人民生活水平的提高，人们对居住环境的要求逐渐提高，环境优美，配套设施齐全的别墅小区逐渐成为高收入成功人士的需求热点。近年来新起的××花园别墅、××花园、××城市花园等高档居住小区，满足了这些消费群体的部分需要，市场反应较好，同时随着国家西部大开发战略的实施，成都作为西南特大型中心城市，众多前来参与西部大开发的公司纷纷选择成都作为在西南地区发展的总部，这些外来人员也将有可能成为高档居住小区的消费群体，这些都证明该类高档居住小区仍有较大的发展空间。

联排别墅在成都兴起时间不长。目前，成都市联排别墅主要集中在城南、二环路南段外侧及城西浣花风景区，主要有××花园、××园、××花园、××新城、××花园等。联排别墅与多层及高层电梯公寓相比，具有通风好、景观视野好、隐蔽性好等特点，且一般都带有私家车库、花园，居家方便安全，生活质量有保障，这些正好符合高收入成功人士对居家环境、质量的高要求。因此××××选择联排别墅有一定的市场需求，对高收入消费群具有较大的吸引力。

根据估价人员的市场调查，目前市场上类似高档别墅单价多在4000-7000元/平方米之间，而这些别墅所在小区多为分期建设，除了联排别墅，还建有电梯公寓、多层公寓等。而“××××”为大规模联排别墅和复式别墅，户型较单一，因此在采光、景观和隐蔽性方面都略强于其他小区内的同类型房地产，居住环境和质量更有保障。同时××××有着较优越的地理位置、颇具特色的环境设计、专业的物管及××集团的品牌保障，与同类型物业相比，价格定位居中，户型主要选择为225-298平方米的联排别墅及160、185平方米复式别墅，总价相对来说合理，有一定的市场需求和竞争力。

由于能购买该类物业的消费者多数为二次置业者，年收入较高，且更加重视小区环境、物业管理等，故将目标市场定位于高收入有车家庭、公司企业的高层管理人士和部分白领阶层、高等学府科研院所部分事业有成者、在成都经商创业收入较高者。

四、市场预测分析

1、项目基本情况

××××位于二环路以内，西靠府河，东靠石牛堰，南邻待建项目，北近××公园。周边有××大学、成都××中、成都七中、朝阳名宅、××嘉苑等，公共配套设施较齐全，交通较便利。小区总体呈东西向形成错落有致的布局，按规划设计小区设有会所、幼儿园、网球场等，除北、南、西侧入口各有一条主要道路，社区内每一组团之间形成环行道路，实现人车分流。

根据成都市计划委员会对“××××”项目建设规模申请的批复，该项目总占地163,648平方米（含代征地41,024平方米），建筑总面积116,092平方米，其中：商品住宅111,162平方米（可销售面积95,118平方米，赠送面积16,044

平方米），会所2,820平方米，幼儿园1,490平方米，配套用房620平方米，项目容积率0.95，绿化率53%。项目规划设计共52幢住宅楼，户型均为跃层式联排别墅和复式别墅，面积在160平方米到298平方米之间，共403套，其中联排别墅319套，复式别墅84套。

2、售价的确定

本次项目评估预期售价的确定，采用房地产估价的方法进行分析，得出其公开市场价格，结合企业实际营销策略，本着谨慎原则确定测算价格。通过对比较案例的分析，得出评估对象各平均销售单价如下（具体过程如下详见附表）：

（1）、联排别墅：根据“××××”项目特点，从市场资料中选取A××城市花园、B××花园、C×园、D××花园四个销售案例与项目均价比较，并通过对其交易情况、交易时间、区域因素、个别因素修正得出比准价(详见辅表)。采用简单算术平均法，得评估单价为：5391元/平方米

（2）复式别墅：根据“××××”项目特点，从市场资料中选取Ｅ××花园、Ｆ××雅园、Ｇ××花园三个销售案例与该项目均价比较，并通过对其交易情况、交易时间、区域因素、个别因素修正得出比准价(详见辅表)。采用简单算术平均法，得评估单价为：4183元/平方米

３、预期售价测算结果

根据企业提供的有关项目规划设计数据为测算依据及实际拟建技术指标预测全部销售收入为49527.78万元，具体销售情况明细如下表：

销售预测表

序号 项目或费用名称 建筑面积(m2)单位售价(元/m2)销售金额(万元)备注联排别墅销售收入 80628.11 5391.00 43466.61 319户复式别墅销售收入 14490 4183.00 6061.17 84户

合 计 49527.78 403户

4、销售期的选定

根据企业营销策略、区域楼盘销售情况，考虑按揭跟进时间因素，本次按季度测算销售期，确定各期销售比例（按实际到帐比例结合项目具体情况测算）见下表：

销售比例表

2025年9月 2025年12月 2025年3月 2025年6月 2025年9月 2025年12月 2025年3月 2025年6月 2025年9月

百分比 32% 6% 8% 10% 10% 6% 8% 10% 10%

销售收入 15848.89 2971.67 3962.22 4952.78 4952.78 2971.67 3962.22 4952.78 4952.78

5、实现销售计划风险评价

要实现如上计划，首先整个房地产市场行情应没有大的变化，其次工程进度应能按计划进行，再次按揭应如期跟进，同时要求企业作好营销工作，加大促销力度，实现销售进度。任何一环发生变化均将影响销售计划的实现。

五、项目分析

1．“××××”项目有如下优势：

A.“××××”三面环水，紧邻××公园，××大学，文化底蕴浓厚，地理位置优越，且位于二环路以内，就目前房地产分布来说，类似高档别墅区有如此优越地理位置的较少。同时顺江路、龙舟路的整治完成，沿河人文环境自然环境都得到了很大的改善，交通更加便利，整个区域的居住条件得到了很大的提高。

B．“××××”居住小区总平面布局采用行列式和组团式布置相结合，大部分住宅楼为南北朝向、采光好。住宅采用错排，较好的克服了行列式空间布局单调的不足，建筑风格具有地方特色，小区景观通透，这些都构成了××××独特的卖点。

C.“××××”居住小区为大规模联排别墅和复式别墅居住小区，这在目前成都市房地产市场上比较少见，相对与其他小区内联排别墅来说，在通风、采光、隐蔽性方面都略胜一筹，同时较单一的户型也促成了购买者文化收入层次的均等性，这有利于小区环境的建设，为小区营造较高的居住质量。

D.四川××房地产有限公司是××××集团股份有限公司的下属企业，××集团已在全国成功开发了数个精品楼盘，其开发的楼盘均具有过硬的质量、完善的售后服务及专业的物业管理。××的品牌就是对其开发楼盘的质量保证。

E.沙河的综合治理，将给沿岸的土地带来一个可观的增值空间。经有关专家分析，在未来3－5年内，沙河沿岸土地的增值幅度将超过60％，整治后的沙河，将使该区域的居住环境得到较大改观，特别是东湖公园的建设，将促进整个××村大环境的提升，该区域的房地产具有较大的投资价值。

2．“××××”项目有如下劣势：

A.“××××”与“××园”、“××花园”等小区相比，后者位于城南，城南的发展已成气候，周边修建的小区档次接近，业主文化层次收入水平接近，社区环境成熟。而“××××”所在区域目前还没有在档次上与其相提并论的楼盘，要想将整个片区营造成高档居住小区，周边楼盘开发情况对其有直接的影响。

Ｂ.虽然政府对沙河沿线规划区内整治改造已开始着手进行，但实施工程中存在很大的难度，整个过程至少需要３至５年的时间，在这段时间里，周边环境不可能有太大的改善,这将对小区的居住环境不利。

C．“××××”居住小区虽然小区内设有会所、幼儿园等但是

目前周边缺乏超市、菜市等，日常生活不十分便利。

D.小区内１５％为复式别墅，复式别墅不带私家车库，虽然开发商承诺每户赠送一个露天车位，但作为高档住宅小区车位比仍略显不足，且露天停车会在一定程度上影响小区的美观及车辆的通行。

E.该项目主要针对高收入人群，这部分消费虽然存在，但是毕竟有限，同时“××花园”、“××园”、“××新城”等高档居住小区也修建了类似的联排别墅，消费者选择较多。“××××”项目规模较大，共403套，因此预期销售情况不会太乐观，开发商应加大营销力度。

第五章 投资估算和筹资评价

一、投资估算

(一)投资估算的范围及依据

1、估算范围：“××××”工程规划总占地245亩，净地183.58亩,总建筑面积116092.11平方米，其中：带半地下室的三层联排别墅建筑面积为93194.51平方米，无地下室的四层复式别墅建筑面积为17967.60平方米，另外修建少量的社区配套设施，建筑面积为4930平方米，均为框架结构、独立基础。住宅内装修按清水房测算（含厨卫），外墙为外墙漆和石材相结合，坡屋面为彩色波纹瓦。投资估算包括项目从筹建到竣工验收所需的全部土地费用、前期工程费、房屋开发费、管理费、销售费、财务费、不可预见费、相关费税和其他费用。

2、评估依据：“××××”工程投资估算是依据企业提供的设计方案、经规划批准的总平方案、产权监理处的面积核定报告、项目可行性研究报告、已投入费用凭证、各专业签定的合同及附件、协议书等，依据《成都市城区土地级别与基价标准》、《四川省建筑工程计价定额》SGD1-2025、《四川省装饰工程计价定额》SGD2-2025、《四川省安装工程计价定额》SGD3－6-2025、《四川省工程费用定额》SGD7-2025等有关标准，设备价格和材料预算价格均按现行价格计算，并结合项目自身结构情况，本着“客观、公正、谨慎”原则测算的。

（二）项目总投资的构成

该项目总投资40573.09万元，其中项目开发成本（土地、房屋开发费及其他）35679.20万元，开发费用（财务费用、管理费用、销售费用）4893.89万元。经评定单方成本为3494.91元/平方米；其中：土地1489.04元/平方米、前期工程费68.30元/平方米，房屋开发费为 1327.16元/平方米、费税(主要为综合报建费、集资费)140.85元/平方米、期间费用421.55元/平方米，其他费用8.19元/平方米，不可预见费39.82元/平方米。投资估算明细见附表。

投资估算明细表

单位：万元；平方米

序号 费用名称 投资额万元 单位 经济技术指标 占总投资% 备注

工程量 单位指标

合计 40573.09平方米 116092.11 3494.91 100.00%(该指标不含营业税费）

一 土地费用 17286.52平方米 122622.00 1409.74 42.61% 净地土地转让费 15770.00平方米 122623.00 1286.06 38.87% 净地 土地使用费 24.52平方米 122624.00 0.20 0.06% 按10年交，不含代征地契税、手续费 266.00平方米 122624.00 21.69 0.66% 按实际支出土地出让金 1226.00平方米 122624.00 100.00 3.02% 按合同

二 前期工程费 792.89平方米 122624.00 64.66 1.95% 土地勘测费 90.95平方米 122624.00 0.00 0.22% 按合同 规划设计费 417.00平方米 122624.00 0.00 1.03% 按合同及补充资料计可研报告费 11.00平方米 122624.00 0.00 0.03% 按合同及补充资料计 三通一平183.94平方米 122624.00 15.00 0.45% 参照成都地区目前的收费标准 开口占道费 84.00 米 28 3.00 0.21% 参照成都地区目前的收费标准小区招标 6.00平方米 122624 3.00 0.01% 按实际发生额

三 房屋开发费 15407.29平方米 116092.11 1327.16 37.97% 建安工程费 10588.93平方米 111162.11 952.57 26.10% 按设计图纸和交房标准估算

1.1 联排别墅 9026.02平方米 93194.51 968.51 22.25% 按设计图纸和交房标准估算

1.1.1 主体土建 6714.90平方米 93194.51 720.53 16.55% 按设计图纸和交房标准估算

1.1.2 初装费用 1339.57平方米 93194.51 143.74 3.30% 按设计图纸和交房标准估算

1.1.3 给排水 347.90平方米 93194.51 37.33 0.86% 按设计图纸和交房标准估算

1.1.4 照明系统 362.71平方米 93194.51 38.92 0.89% 按设计图纸和交房标准估算

1.1.5 弱电系统 260.94平方米 93194.51 28.00 0.64% 按设计图纸和交房标准估算

1.2 复式别墅 1562.92平方米 17967.60 869.85 3.85% 按设计图纸和交房标准估算

1.2.1 主体土建 1148.99平方米 17967.60 639.48 2.83% 按设计图纸和交房标准估算

1.2.2 初装费用 224.67平方米 17967.60 125.04 0.55% 按设计图纸和交房标准估算

1.2.3 给排水 67.06平方米 17967.60 37.32 0.17% 按设计图纸和交房标准估算

1.2.4 照明系统 71.90平方米 17967.60 40.019 0.18% 按设计图纸和交房标准估算

1.2.5 弱电系统 50.29平方米 17967.6 27.99 0.12% 按设计图纸和交房标准估算 附属工程费 1453.06平方米 4930 3.58% 按设计图纸和交房标准估算室外工程费 3365.30 8.29% 按设计图纸和交房标准估算

四 其他费用 95.12 万平方米 9.511811 10.00 0.23% 按成都市行业标准

六 管理费用 1485.83 万元 49527.8 3.00% 3.66% 按行业平均水平

七 销售费用 1485.83 万元 49527.8 3.00% 3.66% 按行业平均水平

八 财务费用 1922.23 万元 38650.86 4.00% 4.74% 按同期国库券利率加融资费率计 其中：土地利息 1067.66平方米 122624.00 1% 2.63% 从2025年9月签合同次月开始计算(见财务费用）

九 不可预见费 462.22 万元 15407.3 3.00% 1.14% 按房屋开发费用的3%计

十 相关报建集资费 1635.17 万平方米 9.511811 171.91 4.03% 1 综合报建费 1331.65 万平方米 9.511811 140.00 3.28% 按目前成都市有关规定 自来水集资贴费 100.00 万元 0.25% 供水表口径150，按目前成都市有关规定。电贴费 44.33 户 403 1100.00 0.11% 户表工程。天然气集资费 159.19 户 403 3950.00 0.39% 按目前成都市有关规定。

(三)投资估算说明

1、土地费用

按企业与××国际投资有限公司签定的联合建房合同为依据，确认项目用地单价为48万元/亩(含待征地)，契税按实际缴款凭证266万元计算，土地管理费按实际缴款凭证24.52万元计算。截止评估基准日实际缴纳土地费用为16186万元。

2、前期工程费

根据合同、协议价格，企业实际规划勘测设计费、可行性研究费共计为792.88 万元。

3、房屋开发费

(1)建安工程费

建安工程费采用投资指标估算法。投资指标以2025年《四川省建筑工程计价定额》和《全国统一安装工程预算定额四川省估算表》为基础，参照成都地区同类建筑技术水平，本次确定为：联排别墅319套，复式别墅84套。联排别墅建筑按968.51元/平方米，复式别墅按869.85元/平方米计算，小区附属工程1453.06万元，其中文化活动中心863.66万元、幼儿园233.16万元、配电房35.44万元、门卫及大门46.64万元、网球场19.57万元、游泳池111.89万元、围墙142.7万元。

(2)室外工程费

按照成都行业标准,参照企业规划设计方案，室外工程总造价3365.30万元，其中土石方及场平233.22万元、道路229.58万元、给排水410.63万元、电器设备及管网749.40万元、弱电系统277.18万元、园区绿化及室外景观1353.3万元、照明111.99万元。

4、管理费用

包括企业所属内部独立核算单位及开发现场为开发房地产而发生的各项间接费用，以及行政管理部门为管理和组织经营活动而发生的各项费用。管理费用根据该行业的平均水平按房屋销售收入的3%计取，合计为1485.83万元。

5、销售费用

系指房屋销售过程中发生的各项费用（含广告费）以及专设销售机构或委托销售代理的各项费用。根据该行业的平均水平按房屋销售收入的3%计取，合计为1485.83万元。

6、财务费用

主要为建设项目占用全部资金(扣除财务费用外的总投资)的时间成本，按三年期国债利率适当考虑风险因素计算(利率确定按4%计算)，时间为2年，并假设这期间资金为均匀投入，合计为1922.23万元。

7、不可预见费用

是指在概算及投资估算中难以预料的、在工程建设过程中可能发生的工程费用,按成都市行业标准以房屋开发费用的3%计取,合计462.22万元。

8、其他费用

主要包括临时用地费、临时建设费、施工图预算和标底编制费、审查费、招投标管理费、合同公证费、施工执照费、工程总承包费、工程质量监督费、工程监理费、保险费等费用。该费用按平均水平结合项目实际情况确定为10元/平方米估算，合计为95.12万元。

9、相关费税

(1)按照成都市相关报建费标准，合计为1331.65万元。

(2)自来水集资、贴费(1个DN150):100万元;(3)电集资、贴费:44.33万元;(4)天然气集资费:159.19万元。

以上报建、集资费合计为1635.17万元。

二、投资来源及筹资评价

项目总投资约40573.09万元，其中项目开发成本（土地、房屋开发费及其他）35679.20万元，开发费用（财务费用、管理费用、销售费用）4893.89万元；该项目投资来源为：企业自筹资金12478.55万元，工行土地储备贷款7000万元（到期××集团代还，详见附件：××集团承诺函，截止2025年11月末已归还1100万元），中行流动资金贷款2025万元（2025年到期），向工行新增房地产开发贷款5383.08万元，销售滚动投入13711.46万元，截止评估基准日，该项目已投入资金为29229.93万元。售房收入的测算详见第四章。

根据企业提供的财务报表和缴款单据（已与会计凭证进行抽样核对无误），企业自筹资金其构成是：

截止2025年9月30日的所有者权益为7852.44万元，××集团对该项目的拨款4626.11万元，自筹资金合计为12478.55万元，占项目预计总投资的比例为30.76％。符合总行关于项目自筹资金比例须在30%以上的规定。

三、项目投资计划评价

依据企业已报建资料和方案，考虑该项目房地产业普遍的资金运作流程和目前工程建设进程，该项目建设期确定为17个月，即2025年8月— 2025年12月。该项目2025年8月以前为购买土地、筹备报建，其投资额约为16693万元；2025

年8月—2025年12月为房屋主体建设期，其投资额约为15919.95万元，主要是土地款遗留部分、工程费及期间费用支出，资金来源为银行贷款及预售收入。本次评估认为该项目的建设工期适度、分投资计划合理，该项目投融资可行。

四、有关说明

本章投资估算和资金筹措评价基于以下前提条件：

1、建设期间不发生大的不可抗力灾害及影响工程进度的其它因素，预定建设工期能得到保证；

2、初设方案无大的调整，建筑面积无大的变化；

3、国家费税标准无大的调整；

4、企业所提供的资料真实可靠。

第六章 偿债能力评估

一、项目财务效益预测

项目财务效益评价是根据国家现行财税制度和价格体系，分析、计算项目直接发生的成本和费用，编制财务报表，计算评价指标，考察项目的盈利能力，据以判别项目的财务可行性。

(一)预测数据的选定

1.本次项目预测建设期为2025年8月至2025年12月，销售期为2025年12月至2025年9月。

2.经营期总收入的测算以其可售面积及平均售价为依据，在充分考虑项目工程进度以及按揭的跟进时间，按成都市同类地区相似项目的销售规律，基于谨慎原则确定销售回款计划见第四章。

3.经营期成本及费用的预测

(1)按销售比例分计算期结转开发成本。

(2)营业税金及附加预测：营业税按收入的5%计算，城市维护建设税按营业税的7%计算，教育费附加按营业税的3%计算，交通费附加按营业税的4%计算，所得税按33%计提。

(3)销售费用：销售费用按年销售收入的3%计算(已计入开发费用)。

(4)管理费用：各年预测数据按年销售收入的3%计算(已计入开发费用)。

(5)财务费用：根据建设期进行计算，详见第五章财务费用说明。

4.财务指标测算假设条件

(1)国家对个人金融政策(按揭等)不发生大的变化。

(2)成都市房地产尤其是项目区域房地产不发生不可抗力因素影响造成的大的波动。

(3)项目销售面积、工程整体动工及分年投资不发生变化，且项目在预测期全部销售完毕。

5.特殊处理

因在成本测算中考虑了每户天然气集资、安装费，而这笔费用开发企业不再从购房者中单独收取。

(二)静态效益指标

经测算，项目建设经营期利润总额、税后利润、总成本利润率、销售利润率分别为：

表6-1 静态效益指标表

指标名称 指标数值 单位 备 注

利润总额 6131.60 万元

净利润 4108.17 万元

总成本利润率 15.11 % 销售净利润率 8.29 %

二、项目财务现金流量分析

经过评估测算，该项目的各项盈利能力指标测算结果如下(详见评估主表2)：

1.内部投资收益率：按全部投资计为26.77%；

2.财务净现值(还原利率10%)：按全部投资计为3341.04万元；

3.动态投资回收期(还原利率10%)：按全部投资计为2.03年；

由以上可以看出，该项目内部投资收益率大于设定的折现率，财务净现值大于零，说明该项目在计算期内财务评价可行。

三、资金来源与运用分析

根据第五章投资来源及筹资评价，该项目建设资金由三部分构成，本次新增5383.08万元贷款便能满足资金运用，保证项目的顺利实施。详见评估主表1。

四、项目偿债能力评估

项目还款资金来源由销售商品房而引起的现金流入。从下表可以看出，项目偿债有可靠保证，企业偿债能力强。指标如下表：

项目借款偿还期0.97年；

项目借款综合保证比3.41。

五、项目敏感性分析

(一)盈亏平衡分析

因开发项目为全销售项目，以营销量盈亏平衡点进行其盈亏平衡分析，按以下公式计算盈亏平衡点：

开发成本+管理费用+财务费用

盈亏平衡点=

[1-(税费率+销售费率)]×平均单价

通过计算当销售面积达到82630.58m2时或销售面积达到建筑面积的86.87%就可收回静态投资。或者在项目全部实现销售的情况下，综合销售均价为4523元/平方米该项目达到盈亏平衡。通过预测项目销售均价可达到5207元/平方米以上，因此项目有较大的盈利空间，具备较强的抗风险能力。

(二)单因素敏感性分析

本次项目评估的单因素敏感性分析，是在假定下表中各项目间相互独立的情况下，每次只考察一个项目的变化而其它项目保持不变时，对评估结果的影响程度。

从 “项目敏感性分析表”可以看出，销售单价、开发成本均为“××××”开发项目敏感因素，其中销售单价为其主要的经济效益指标的影响因素，其每提高或降低 10％，净现值将分别增加87%或减少88％；其次为开发成本，每提高或降低10％，净现值将分别减少80％或增加77％。销售单价的敏感性较大，因此企业应特别注意销售单价的变化，严格控制开发成本。

从以上计算结果可以看出项目抗风险能力较强。

表6-3 单因素敏感变化表（单位：万元）

项目 敏感因素变化幅度 敏感因素分析结果

总收入 项目总投资 财务净现值 净现值变化率 内部收益率 收益率变化率 动态投资回收期 借款偿还期 偿债保证比

基本方案 49527.78 40573.09 3341.04 26.77% 2.03 0.97 3.41

项目总投资+10% 49527.78 44630.40 659.38 80% 12.79% 52.22% 2.81 0.95 2.89 项目总投资-10% 49527.78 36515.78 5913.23 77% 45.86% 71.31% 2.01 0.98 3.91 售价+10% 54480.559 40573.09 6247.33 87% 43.80% 63.62% 2.08 0.93 3.99 售价-10% 44575.003 40573.09 398.55 88% 11.84% 55.77% 2.87 1.00 2.83

第七章 贷款风险分析

一、贷款风险评价

(一)定量分析

经评估测算，本项目风险等级为AA级，贷款项目综合风险度为0.25，低于风险度0.6是界限值。以销售面积比例计算的盈亏平衡点为 86.87%。另外，在项目敏感性分析中，销售单价每提高或降低10％，净现值将分别增加87%或减少88％；其次为开发成本，每提高或降低10％，净现值将分别减少80％或增加77％。开发项目成本的影响小于价格因素，销售价格敏感性较大。

(二)定性分析

1、借款人方面

借款人四川××房地产有限公司是××××集团的全资子公司，××××集团是一个以房地产开发为主的大型集团公司，在全国具有较高的知名度。依托于××××集团，四川××房地产有限公司在人员配置，财务管理等方面具有较强的实力。但是因“××××”项目是该公司在四川的第一个项目，对四川的房地产情况还不是特别的了解，所以，公司应对成都地区的房地产业做更深入的分析。

2、投资方面

“××××”项目的总投资为40573.09万元，本次测算其贷款额度为5383.08万元，企业自筹资金合计为12478.55万元，其剩余部分资金依靠销售回款。该项目全部销售收入为49527.78万元，至评估基准日公司销售已接近预计销售收入的49％（实际到账收入为32％），公司应作好剩余部分房屋的销售工作，确保项目的顺利完成。

3、市场方面

本项目预测的经济效益及偿债能力都是在实现销售收入的基础上确定的，该项目偿债能力较强。但一旦出现市场风险，将会直接影响销售收入的实现，从而影响项目的成功开发，本项目的市场风险主要表现在以下几个方面：

A.该项目为联排别墅和复式别墅居住小区，在其所在区域定位较高，售价较高，主要针对高收入人群，这部分消费虽然存在，但是毕竟有限；同时 “××花园”、“××园”、“×新城”等高档居住小区也修建了类似的联排别墅，消费者选择较多。因此预期销售情况不会太乐观，开发商应关注市场，调整营销策略以降低风险。

B.该项目与“××园”、“×花园”等小区相比，后者位于城南，城南的发展已成气候，周边修建的小区档次接近，业主文化层次收入水平接近，社区环境成熟。而该项目所在区域目前还没有在档次上与其相提并论的楼盘，要想将整个片区营造成高档居住小区，周边楼盘开发情况对其有直接的影响。

4、工程进度方面

该项目开工时间为2025年8月，至评估基准日工程已基本完工，现在主要在完善小区配套和景观建设，工程按期完工基本不存在风险。

综上所诉，本项目贷款风险较小，但考虑到项目销售价格为主要经济效益指标的影响因素，建议该项目资金实行封闭运行，严格按照我×规定通过按揭逐步收回贷款并做好贷后管理工作。

二、贷款担保评价

该公司向×行提出贷款担保方式为其母公司××××集团提供担保，经对担保企业提供的经过审计的财务报表分析，担保方××××集团股份有限公司2025年所有者权益为16.8亿元，其中分配利润为2.87亿元，财务状况良好，担保方式可行。

三、贷款效应评价

四川××房地产有限公司已在×行开设结算帐户，并保证本项目在销售期的资金归入我×，将起到“以贷增存”作用。

5000万元贷款按银行预期执行利率 5.31%，期限以1年计算，×行可取得265.5万元的贷款利息收入（贷款偿还期内无重大意外发生）。

如该项目成功开发，预计将会为×行带来1.8亿元的按揭资源。

（此页以下无正文）

联排别墅比较案例简况表

评估主表3

实例A 实例B 实例C 实例D

名

称 万科城市花园 成都花园 中华园 杜甫花园

地理位置 成龙路8号 青羊大道8号 人民南路四段 二环路外西

交易时间 2025-11-25 2025-11-21 2025-5-28 2025-4-24 付款方式 一次性付款 一次性付款 一次性付款 一次性付款

交易价格（元/m2）5800 5200 5830 4000

交易情况 正常 正常 正常 正常

区域因素 交通便捷度 一般，有12、72、路等公交车 一般，有22、52、路公交车 通达，有16、306路公交车 通达，有52、77路公交车

自然环境 无污染，景观一般 无污染，景观一般 无污染，景观一般 无污染，景观一般

人文环境 一般 一般 较好 稍差

基础设施 完善 完善 完善 完善

生活设施 有医院、学校、商场、农贸市场 有医院、学校、商场、农贸市场 有医院、学校、商场、农贸市场 有医院、学校、商场、农贸市场

个别因素 成新率 100％ 100％ 100％ 100％

建筑结构 框架 框架 砖混、框架 框架

比较楼层 均价 均价 均价 均价

绿化率 50％ 62% 45% 60％

容积率 1-1．1 0．98 1．5 0.47

物业管理 专业物管 专业物管 专业物管 专业物管

装修情况 外墙涂料室内清水 外墙涂料，室内清水 外墙涂料，室内清水 外墙涂料，室内清水

配套设施 通水电气视讯，红外线监控系统，网络布线 通水电气视讯，红外监控，智能网络宽带 通水电气视讯，红外监控，电子求助，网络宽带 通水电气视讯及网络宽带

联排别墅比较案例修正表

（元/平方米）

案例可比单价修正因素 A B C D 5800 5200 5830 4000

交易情况修正 100/100 100/100 100/100 100/90 交易时间修正 100/100 100/100 100/100 100/100 区域因素修正 100/96 100/95 100/104 100/92 个别因素修正 100/99 100/102 100/102 100/105 比准单价 6102.69 5366.36 5495.85 4600.87 复式别墅比较案例简况表

评估主表4

实例A 实例B 实例C

名

称 春天花园 风格雅园 御都花园

地理位置 一、二环路之间西段 新希望路 羊西线

交易时间 2025-04-20 2025-1-24 2025-5-18 付款方式 一次性付款 一次性付款 一次性付款

交易价格（元/m2）4300 4180 4100 交易情况 正常 正常 正常

区域因素 交通便捷度 百花中心站、5路、42路、25路、22路、17路

通达，有54、96路公交车

自然环境 无污染，景观一般 无污染，景观一般 无污染，景观一般

人文环境 一般 一般 一般

基础设施 完善 完善 完善

生活设施 有医院、学校、商场、农贸市场 有医院、学校、商场、农贸市场 有医院、学校、商场、农贸市场

个别因素 成新率 100％ 100％ 100％

建筑结构 框架 框架 砖混、框架

比较楼层 均价 均价 均价

绿化率 58％ 45% 70%

容积率 1．14 1.3 0．9

物业管理 专业物管 专业物管 专业物管

装修情况 外墙面砖室内清水 外墙涂料，室内清水 外墙涂料，室内清水

配套设施 通水电气视讯，红外线监控系统，网络布线 通水电气视讯，红外监控，智能网络宽带 通水电气视讯，红外监控，电子求助，网络宽带

复式别墅比较案例修正表

（元/平方米）

案例可比单价修正因素 A B C 4300 4180 4100

交易情况修正 100/100 100/100 100/100 交易时间修正 100/100 100/100 100/100 区域因素修正 100/104 100/98 100/98 个别因素修正 100/100 100/98 100/103 比准单价 4134.62 4352.35 4061.82

附 件 目 录

一、企业资料

1、业法人营业执照、法人代码证、税务登记证、贷款卡、房地产企业资质证书；

2、企业章程、验资报告；

3、近三年及当期资产负债表、损益表、现金流量表；

4、大连XX集团股份有限公司近3年资产负债表、损益表、现金流量表；

5、企业基本情况介绍；

6、已投入资金证明；

6．1、投入资金明细表;

6．2、土地征用及补偿部分，凭证11份，金额161,860,000元;6．

3、设计费部分，凭证14份，金额3,332,500元;6．

4、报建费部分，凭证6份，金额6,860,892.97元;

6．5、绿化工程费部分，凭证23份，金额3,124,005.35元；

6．6、会所设施费部分，凭证34份，金额3,642,195.85元；

6．7、建安之土建及水电工程费部分，凭证34份，金额3,303,535.60元；

6．8、预付成都市第八建筑总公司工程款部分，凭证22份，金10,670,000元；

6．9、预付省建三公司工程款部分，凭证17份，金额9,300,000元；

6．10、预付青羊建司修德忠工程款部分，凭证11份，金额8,600,000元；

6．11、预付青羊建司朱大明工程款部分，凭证13份，金额8,050,000元；

6．12、预付成华建安二公司工程款部分，凭证12份，金额9,000,000元；

6．13、2025年广告费用部分，抽样凭证30份。7、2025年9月30日开户银行存款证明（银行对帐单清单）；

8、项目销售方案及2025年9月30日销售情况；

9、户型明细表；

10、地质说明1份；

11、“河滨印象”室外、附属工程基础数据；

12、“河滨印象”

1、2期地勘报告各1份；

13、“河滨印象”销售回款抽样凭证33份。

二、项目资料

1、可行性研究报告；

2、计委立项批复；

3、定点通知书；

4、规划红线图；

5、建设用地规划许可证；

6、国土使用权证；

7、土地出让合同；

8、联建协议；

9、建设工程规划许可证；

10、施工许可证；

11、规划总平面图；

12、中标通知书（5份）

13、工程进度计划表；

14、项目设计、施工、监理单位的资质证及实力简介；

15、合同清单；

15．1、武侯人防地界围墙合同；

15．2、省地质勘察院一期勘察合同；

15．3、机械部二勘院二期勘察合同；

15．4、中机勘设院20#楼施工勘察合同；

15．5、省地质勘察院43-49#楼施工阶段勘察合同；

15．6、省地质勘察院5#、7#楼喷锚支护合同；

15．7、市勘察院二期测绘合同；

15．8、市勘测院幼儿园放线测量合同；

15．9、新加坡城市建筑设计公司新增修改设计合同；

15．10、北京中辉康居建筑节能公司绿色生态小区技太开发合同；

15．11、新加坡/华宇设计公司修改设计费合同；

15．12、江欢成设计所方案设计合同；

15．13、华宇设计事务所“河滨印象”设计合同；

15．14、市工程咨询公司编制可行性报告合同；

15．15、市环境科研所小区环境影响评价合同；

15．16、规划院技服部小区控规局部调整合同；

15．17、新加坡城市建筑设计公司小区初设合同；

15．18、精正监理公司小区招标合同；

15．19、成都市房屋产权监理处房屋预售面积核定报告；

15．20、10KV电缆专线工程安施合同；

15．21、10KV电缆专线工程安施合同补充合同；

15．22、成都供电工程公司锦江分公司协议；

15．23、电器产品产品购销合同（变压器）；

15．24、室外供用电工程安装施工合同（管网）；

15．25、弱电工程合同P-01-008；

15．26、室外弱电工程合同电装-061；

15．27、游泳池设备供货合同；

15．28、德国PJX/T停车场自动管理系统及MJX/R门禁管理系统合同

估价师心得

项目背景：“××××”为×××集团股份有限公司下属的全资公司四川××房地产有限公司于2025年1月起正式进行开发的联排别墅和复式别墅高档住宅小区。在2025年成都市还没有能与其相提并论的纯别墅区，四川××在项目选址和定位上见解独到，使××××一进入成都房地产市场就成为标志性楼盘。在近1年的销售时间里，在成都市激烈的市场竞争中，“××××”已取得近2.5亿元的销售佳绩。

项目情况：“××××”居住小区项目，位于成都市东南部××区××乡××村三、四组（××村）二环路内侧400米，地理位置优越，交通便利。该项目总占地163,648平方米（含代征地41,024平方米），建筑总面积116,092平方米，其中：商品住宅111,162平方米（其中销售面积95,118平方米，赠送面积16,044平方米），会所2,820平方米，幼儿园1,490平方米，配套用房620平方米。项目规划设计有52幢住宅楼和配套建筑，住宅户型均为跃层式联排别墅和复式别墅，面积在160平方米到298平方米之间，共403套，其中联排别墅319套、复式别墅84套。项目容积率0.91，绿化率53%。

项目评估概况：

本次可行性研究分为概述、借款人评价、项目评价、市场评价、投资筹资评价、财务评价、贷款风险评价、评估结论八部分。由于四川××房地产有限公司为××××集团股份有限公司下属的全资公司，在×行××支行开有一般结算帐户，截止评估日均按时付息，无借款逾期现象发生，贷款信用良好。自筹资金比例达到×行规定的要求其剩余部分资金依靠销售回款，至评估基准日项目销售已接近50%。至评估基准日土建工程已基本完工，目前正在完善小区配套和景观建设，工程能够保证按期完工。该项目由其母公司××××集团提供担保，经对担保企业提供的经过审计的财务报表进行分析，担保方××××集团股份有限公司财务状况良好，担保方式可行。如该项目成功开发，×行可取得363.77万元的贷款利息收入（贷款偿还期内无重大意外发生），预计将会为×行带来17250万元的按揭资源。

四川××管理制度完善，帐目清楚，公司对于评估工作积极配合，整个评估过程快速顺畅连贯。

项目难点：

1、总投资的核算。

截止评估日，估价对象主体已基本完工，正在进行小区绿化和配套设施建设，已投入资金近4亿元，涉及帐目繁多，其核算成为难点之一。估价人员针对这一特殊情况采取抽样的办法进行核实。

2、售价的预测。

由于“××××”为联排别墅和复式别墅高档住宅小区，售价和销售收入回笼的预测是整个项目的难点，将对开发项目的盈利能力和偿债能力产生决定性影响，在测算过程中我们作了如下处理：

A、个别因素的修正。“××××”的主力户型为联排别墅和复式别墅。按照成都市房地产市场的情况，别墅的售价应为独幢别墅高于联排别墅，联排别墅高于复式别墅。由于两种户型在采光、居住舒适度等方面有很大的不同，在确定两种户型的售价时，分别选取了两种户型的交易实例进行修正。同时纯别墅区居住层次单一，优越舒适的小区环境更易营造，由于“××××”为首例纯别墅区，估价对象同所选交易实例相比在小区环境上更具优越性，估价时特别考虑了这一因素对房地产价值的影响。

B、区域因素的修正。成都市的高档别墅主要集中在城南及城西，城南、城西的发展已

成气候，周边修建的小区档次接近，业主文化层次收入水平接近，社区环境成熟。而“××××”地处城东所在区域目前还没有同档次的楼盘，因此选取的案例主要为城西或城南的，因此区域因素的修正是一大难点。估价人员在进行区域因素的修正时对“××××”周边未来3年的规划、市政设施的建设、在建将建的楼盘进行了调查了解，在进行区域因素时不仅考虑了目前的不完善对房价的影响，也考虑了将来周边环境的改善对房价的提升作用。

3、市场定位

“××××”为成都东面首个纯别墅区，在建时周边没有同类型物业，多为电梯及多层

公寓楼，中档居住小区居多。四川××选址在该地修建高档别墅区的市场定位是否具有可行性为估价人员提出了难题。估价人员通过对“××××” 的周边环境进行了调查，“××××”三面环水，紧邻××公园，四川大学，文化底蕴浓厚，地理位置优越，且位于二环路以内，就目前成都市房地产分布来说，类似高档别墅区有如此优越地理位置的较少。同时××路、××路的整治完成，沿河人文环境自然环境都得到了很大的改善，交通更加便利，整个区域的居住条件得到了很大的提高。同时，沙河的综合治理，将给沿岸的土地带来一个可观的增值空间。经有关专家分析，在未来3－5年内，沙河沿岸土地的增值幅度将超过60％，整治后的沙河，将使该区域的居住环境得到较大改观，特别是东湖公园的建设，将促进整个××村大环境的提升。整个成都市向东南方向发展已成为一种趋势也逐渐被消费群体所认可，东南面成为未来几年内成都市房地产发展的重点。因此估价人员认为四川××在选址上具有可行性。

在消费群体方面，“××××”定价较高，主要针对高收入人群或二次置业者。成都作为一个内陆城市是否对高价位的房产具有如此大的吸纳能力，估价人员就成都市居民和外来人口的收入状况进行了调查，也收集了同类型别墅的销售情况，答案均让人乐观。因此估价人员最终评定四川××的市场定位可行，同时也针对其价格定位较高的特殊性，为了尽可能的降低贷款风险，对四川××提出了关注市场，调整营销策略以降低风险的建议。

**第五篇：房地产开发公司安全生产工作总结**

房地产开发公司安全生产工作

“以人为本、安全第一”，是建筑施工现场每个人都耳熟能详的一句话，也是建筑企业及开发公司必须恪守的承诺。安全是人类最重要最基本的需求，也是发展生产力的最基本保证，更是实现施工及开发企业效益的源动力。工程进度的实现是需要安全、质量作为前提条件的，也可以说安全与质量是实现建筑产品的两条生命线。

按照集团安全管理的总体部署，结合开发公司的实际情况，我们清醒认识到安全管理工作的重要性，尤其在我们开发公司的各项工作中的作用显得更加突出，因此安全管理工作也是我们各项管理工作的重中之重。为此全公司从上到下都给予了高度重视，集团领导更是多次到公司和施工现场针对施工过程中的安全管理工作提出了许多具体的要求。公司从一开始进入施工现场，就已将安全管理工作作为开发公司的头等大事来抓了。

今年三月份，施工总包单位、各分项施工单位开始陆续进入现场进行施工，在签订各项合同的同时，又都分别与其签订了安全生产管理条例和安全生产责任状，并对他们提出了具体的要求和比较强硬的处罚措施。施工现场运行到现在，在各个单位的积极配合下，安全管理工作取得了比较令人满意的成果，鞍山市各级政府以及相关职能管理部门多次到现场进行检查，对施工现场的安全管理工作给予了高度的评价。在现场的安全管理工作中，我们主要掌握以下几条主线： 1，对各项法规的贯彻和执行 严格按照各级政府及行业制定的相关法规执行，对相关部门和相关人员提出针对性的要求，并严格按照要求去检查实施。责任落实到人，不让制度流于形式。2，对所有人员的安全管理

提高安全意识，加强安全教育。凡是出现在施工现场的所有人员，都必须按照施工现场的安全管理条例执行，组织相关人员到其他安全管理好的建筑工地去参观学习，也组织相关人员到其他工地的事故现场去观看，牢记教训，引以为戒。重视安全意识提高，加强安全方面的教育和培训，对所有特殊岗位人员都要求持证上岗，如吊车工、电工、焊工等。

3，对现场材料的安全管理

施工现场各种材料比较多，尤其是易燃易爆材料。因此针对木模板、木方等木材、燃油、油漆、油毡、塑料制品等材料都进行了合理分区管理，并责成专人进行看护，及时进行不间断的巡视和检查，以避免火灾等危险状况发生。4，对现场设备的安全管理

现场设备众多，尤其大型高空设备和易燃易爆设备。持证上岗、思想教育、操作规范和提高操作技能相结合。针对塔吊等设备的安全管理提出了具体的要求，关于焊机、氧气瓶、乙炔、电线电缆、相关用电设施等都向使用方提出具体要求。5，对现场合理分区，安全器材的管理

虽然现场场地小，但力求各作业面分区合理，材料摆放和储存也符合安全管理要求。消防器材等防火安全器具按照当地职能部门的要求做到摆放整齐、设施齐全、操作容易、拿取方便。各种提示牌、警示标志张贴醒目易懂。6，对特殊天气的安全管理

施工现场受降雨、雷雨等特殊天气影响严重，因此现场已认真做好防雷、防雨、防漏电、防塌方等项的安全防护工作。向各施工单位提出要求，根据天气状况安排施工进度，在保进度同时，把人的安全放在第一位。

开发公司的安全管理工作仍在积极的进行中，但不得不承认施工现场仍存在很多安全方面的困难，所谓任重道远。场地狭小、土方开挖、基坑支护、地基处理、深层降水、坡道防护、高空作业、交叉作业、恶劣天气等确实给我们的安全生产和管理带来很多不便，工程量大、工期紧张等又给我们增加的巨大的挑战。但无论如何安全生产的这根弦我们一刻也不敢放松。也不得不承认现场安全管理仍存在一些管理难度，如现场人员较多且素质较低，安全帽的佩戴，出入现场的胸卡佩戴、自架电线且线损严重、现场内吸烟、饮酒现象时有发生。不过，借助这次集团专项安全管理之东风，回到鞍山一定下大力气对施工现场的安全管理再来一次大检查，也再来一次较大的程度上的提高。

安全工作是我们开发企业的头等大事，从个人层面讲是员工对自身生命和家庭责任的尊重，从企业层面讲是公司对员工生命的认真关注和社会责任的积极承担。我们一定会秉承“以人为主，安全第一”的人性化原则，始终贯彻“安全第一，预防为主”的安全管理理念，时时牢记“安全就是效益”的经营思想。把开发公司的安全管理工作全面的、坚持不懈地抓下去。向集体领导、向全体员工、向所有员工家属交上一份安全管理的满分答卷！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！