# 房地产开发项目申请报告

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-01-04

*第一篇：房地产开发项目申请报告房地产开发项目申请报告第一章 房地产开发项目总论1.1 项目背景房地产开发项目名称、项目承办单位或建设单位、承担编制申请报告的咨询单位及其资质、申请报告工作依据及工作概况等。1.2 房地产开发项目申请单位情况...*

**第一篇：房地产开发项目申请报告**

房地产开发项目申请报告

第一章 房地产开发项目总论

1.1 项目背景

房地产开发项目名称、项目承办单位或建设单位、承担编制申请报告的咨询单位及其资质、申请报告工作依据及工作概况等。

1.2 房地产开发项目申请单位情况

房地产开发项目申请单位现有主要产品、生产规模、资产负债和股东构成等情况。

1.3 房地产开发项目研究结论

房地产开发项目规模、原材料、燃料和动力供应、项目工程技术方案、环境保护、投资估算和资金筹措、项目经济评论等综合评价结论。

第二章 房地产开发项目建设基本情况

2.1房地产开发项目建设基本情况

国家或行业发展规划、行业发展概况、项目建设地点、占地面积、投资规模、出资方式及融资方式、主要投资方、拟进口设备及用汇额等。

行业发展概况

------------------------------

2024年1-12 月，中国装订及其他印刷服务活动业累计实现产品销售收入122.23 亿元，比上年同期增长28.64%，中国装订及其他印刷服务活动业累计实现利润总额13.80亿元，上年同期为11.95亿元。中国装订及其他印刷服务活动业总规模以上企业数量133家，亏损企业10家，亏损总额为0.29亿元，上年同期为0.18亿元。中国装订及其他印刷服务活动业产品销售税金及附加为0.81亿元，去年同期为0.52亿元，增长56.44%。

2024年1-12 月，中国装订及其他印刷服务活动业资产总计108.09 亿元、比去年同期增加16.61%;负债合计28.79 亿元，比去年同期增加79.47% ；装订及其他印刷服务活动业平均资产负债率为26.64%。装订及其他印刷服务活动业应收帐款额为13.76亿元，比去年同期增长15.70%，销售成本为95.94亿元，比去年同期增长35.94%，销售费用为2.97亿元，比去年同期增长31.75%，装订及其他印刷服务活动业管理费用为7.40亿元，比去年同期增长17.89%，装订及其他印刷服务活动业财务费用为0.36亿元，比去年同期增长26.49%，装订及其他印刷服务活动业全部从业人员平均人数为23041人。

------------------------------

2.2 项目产品技术方案

主要产品产量，主要设备装置。主要生产车间的生产能力，生产线数量。生产技术方案、技术参数和工艺流程、主要工艺设备选择。技术含量及知识产权情况和技术水平发展阶段评价。

2.3 房地产开发项目建、构筑物方案

总平面布置和运输、土建工程主要建、构筑物的建筑特征与结构设计、其他工程等。

第三章 建设用地与相关规划

3.1 房地产开发项目建设用地区域情况

建设地区的资源、区域地质、交通运输情况，自然条件与项目的特定生产需要的关系。

3.2 项目用地情况

房地产开发项目用地占用土地数量，占用农用地、建设用地等数量，生产区、生活区、原料基地占地面积，需要拆迁及可利用的原有建筑物、构筑物情况，项目需要支付的补偿或出让费用，项目用地预审情况。

3.3 房地产开发项目布局规划情况

合理布局的论证分析。在城市规划区内的项目选址和布局与所在地城市规划衔接情况。

第四章 资源利用和能源耗用分析

4.1 资源和原材料

房地产开发项目需要利用的自然资源及其来源、数量、运输方式、供应条件以及今后发展和开发趋势，项目所需原材料及主要辅助材料需用量。项目资源利用与相关资源开发利用总体规划的衔接。

4.2 能源耗用和公共设施的占用

房地产开发项目所需煤、电、汽、气、油、路（运输）等燃料、动力及公用设施的数量和能力，需由项目自建的种类和规模以及可以利用的现有的设施能力。

4.3节能和节水措施

能源和水资源消耗量大的项目，应符合综合利用、节约资源和可持续发展等方面的要求，并提出节能和节水措施，对能耗、水耗指标进行分析。

第五章 环境影响分析

5.1 建设项目周围环境现状

房地产开发项目所在地的自然及经济社会情况。包括地理、水文、气候、气象等情况，自然保护区、风景游览区、名胜古迹以及重要政治文化设施情况，生活居住区分布情况和人口密度等社会经济情况、人群健康状况和地方病等情况，环境质量现状。

---------------

5.2.1 地理环境

5.2.2 气象条件

《%htm\_report\_weather%>

5.2.3 交通条件

5.2.4 经济发展

《%htm\_report\_social%>

5.3场址选择（要附上总图）；

5.4房地产开发项目建设条件。

5.5原材料供应及外部配套条件

--------------

5.2 项目主要污染源和污染物分析

房地产开发项目主要污染源，主要污染物的种类、排放浓度、排放量和排放方式等，废弃物的回收利用、综合利用和处理、处置方案。采用的污染物排放标准。

5.3 建设项目的环境影响

建设项目对环境可能造成影响的分析、预测和评估项目环境影响的特征，环境影响的范围、程度和性质。

5.4 环保措施的评述及其技术经济论证，提出各项措施的投资估算，建设项目环境影响的经济损益分析

5.5 环境监测制度及环境管理的建议

5.6 环境影响评价结论和建议

第六章 经济和社会效果分析

6.1 投资估算和资金筹措

分析项目建设和运营所需投资，估算工程总投资，并对资金筹措作出分析。《%htm\_economic\_table%>

6.2国民经济评价

从国家整体的角度考察项目对国民经济的贡献和需要国民经济付出的代价

6.3 社会效果分析

分析项目对国家政治和社会稳定的影响，包括分析项目建设对解决和促进就业的作用，项目与当地科技、文化发展水平的相互适应性、项目与当地基础设施发展水平的相互适应性、项目与当地居民的宗教、民族习惯的相互适应性、项目对合理利用自然资源的影响等。

第七章 建设与实施

7.1 房地产开发项目建设实施的安全、消防、卫生等措施

7.2 工程质量要求

7.3 项目的招标方式和招标组织形式

第八章 结论与附件

8.1 结论及有关说明

8.2 需要政府解决的问题和建议

8.3 有关附件

**第二篇：房地产开发项目申请报告**

房地产开发项目申请报告（案例）

目录

第一章、项目概述 第二章、项目名称和选址 第三章、项目规划建设方案 第四章、项目建设条件 第五章、物料消耗与供应 第六章、环境保护

第七章、项目建设周期与日程安排 第八章、经营管理方式 第九章、投资估算 第十章、项目经营策划 第十一章、效益评价 第十二章、结论

第一章 项目概述

一、项目背景

为落实《北京城市整体规划》，加快规划市区绿化隔离地区建设，推进城乡结合部地区环境整治和城市化进程，促进城市生态环境改善和经济社会可持续发展。北京市政府先后颁发了《关于加快本市绿化隔离地区建设的意见》、《关于加快本市绿化隔离地区建设暂行办法》、《关于加快本市绿化隔离地区旧村改造和新村建设实施意见》等相关文件，确定了“以绿引资，引资开发，开发建绿，以绿养绿”的原则。随着北京市“温榆河绿色生态走廊”工程的启动，特别是中国正式加入WTO、北京2024奥运会申办成功，温榆河流域开发建设将新的投资热点和经济增长点.顺义区后沙峪位于温榆河流域，商机无限。由北京XX房地产开发有限公司在北京市顺义区后沙峪镇开发建设低密度项目（以下简称“该项目”）。

二．项目历史条件

1、宗地简介

宗地位于顺义区后沙峪镇马头庄村，规划用地性为二类居住用地，可用来开发别墅外事型的居住性建筑。宗地面积为340亩，北侧尚有400亩规划二类居住用地，因机场联络线未定而未有合作伙伴。宗地北临京承高速与首都机场北门的联络线，东临后沙峪玉马教练场，西南侧为后沙峪镇罗马湖，交通便捷。

2、项目概况

宗地由后沙峪政府与北京XX经济开发公司于1993年签订合作协议，历经十年，北京XX公司于1996年取得顺义政府核发的国有土地使用证。2024年10月13日，XX公司与北京XX房地产开发有限公司签订了338亩土地转让协议。后由XX公司对其175亩地进行土地变性，计委立项和规委规划意见书工作。因多方面原因后沙峪镇政府考虑收回该块用地。

3、合作方式

由我方出面与XX公司签订协议，该公司负责解除与XX公司的合作合同，与后沙峪镇政府的合作合同，此部分费用为1350万元（含200万元付政府定金），由我方与后沙峪镇政府重新签订土地开发协议。

三、项目建设单位

1、项目公司名称：北京XX房地产开发有限公司。

2、公司经营范围：

在规划范围内从事“该项目”的开发与建设、商品房销售、物业管理等。

3、项目建设规模和建设内容：

“该项目”开发建设总建筑面积约13.5万平方米。建设内容为TOWNHOUS低密度住宅和配套设施。“该项目”由北京当代投资集团有限公司投入全部建设资金。

四、可行性研究报告编制

1、编制单位：

由北京XX古德房地产开发有限公司编制北京顺义后沙峪项目可行性研究报告。

2、编制依据：

2．1、北京市政府文件：京政办发（1994）7号。2．

2、北京市政府文件：京政办发（1996）55号。2．

3、北京市政府文件：京政办发（2024）12号。2．

4、北京市政府文件：京政办发（2024）20号。2．

5、北京市政府文件：京政办发（2024）31号。2．

6、温榆河流域住宅项目市场调查资料。

第二章 项目名称和选址

一、项目名称：北京顺义后沙峪 ————————项目。

二、地理位置：“该项目”位于顺义区后沙峪镇马头村北

三、项目占地面积：占地面积约22公顷（22万平方米）。

四、项目用地现状：项目用地范围内为瓜田。

第三章 项目规划建设方案

一、项目建设内容：

“该项目”建设内容为低密度TOWNHOUSE项目及配套设施等。

二、项目初步规划设计方案

1、规划建设用地面积： 22万平方米。

2、总建筑面积： 15.5万平方米。

3、居住建筑面积： 13.5万平方米。

4、配套公建建筑面积： 1.5万平方米。

5、非配套公建建筑面积：0.5万平方米。

6、建筑高度：高度控制在12米以内。

7、居住总人口： 约1000人。

8、居住总户数： 约 300 户

9、建筑层数： 地上三层，地下一层。

10、绿化率： 60％。

三、项目规划设计特色。

1、规划设计：

在规划设计上拟聘请新加坡、香港、美国，意大利，加拿大等国外著名设计大师通过招、投标形式参与“该项目”建筑、景观、人文等规划设计工作。“该项目”力求吸收当今国际先进的建筑艺术，体现首都风貌和时代特色。规划设计方案既能满足现代化低密度住宅的各项使用要求，同时也必须适合北京总体规划要求，既能突出自己，又能与周围环境相协调。

2、设施、设备、材料：

“该项目”建设将充分引入国际先进的信息网络技术、引进先进的设备、设施。

3、绿化：

“该项目”力求在项目周围建设大面积生态园林和生态景观设施，为入住TOWNHOUSE的各级客户提供绿色、优雅、舒适、安逸的居住氛围。

第四章 项目建设条件

一、地理条件：

“该项目”位于顺义区后沙峪镇（马头村）。其北邻机场联络高速；东邻后沙峪村；南邻马头村，占地面积约22公顷。地理位置条件非常优越。

二、市政条件

“该项目”目前大市政条件不足，由于周围已经建成一批TOWNHOUSE和别墅项目，特别随着北京市加快绿化隔离地区建设，加大了对该区域市政投资，因此“该项目”所需的水、电、气、热、通讯、道路交通等设施将会同期得到改善。

第五章 物料消耗与供应

一、建筑材料

“该项目”建筑内容为TOWNHOUSE及配套设施，建筑结构为全现浇钢筋混凝土结构。其所消耗的建筑材料主要为钢材、水泥、木材等，根据设计规范和本项目的总体规划设计，“该项目”所需的主要建筑材料估算为： 钢材： 8000 吨 水泥： 20000吨 木材： 300 立方米

二、主要设备

“该项目”的建设内容为TOWNHOUSE及配套设施，在设备、设施上将力求采用先进实用的设备、设施，其所需的主要设备有： 消防灭火设备、停车车库、排风、送风系统、应急发电设备、通讯电话系统、照明系统、供暖设备、卫星电视接收系统、通讯电话系统、计算机集成管理系统等。

三、水、电、气、热供应

根据初步计算，“该项目”水、电、气、热等用量为：

1、用电量：60瓦/平方米，则预测项目用电量为12000 千瓦。

2、用水量：按2升/平方米·日，用水量为40万立方米／日。

3、热力量：按80大卡／小时·平方米计算，则预测用热量为16 百万大卡／小时。

第六章 环境保护

按照国家环境保护局“建设项目环境保护管理办法”和“北京市实施建设项目环境保护管理办法细则”，建设项目要采取严格的环境保护措施。“该项目”的建设内容为TOWNHOUSE是北京市建设“温榆河绿色生态走廊”工程，对环境的污染较少。环境保护问题主要是生活污水、生活垃圾、噪声以及汽车废气，此外无其它污染源，不存在有害污水和有害垃圾的处理问题，对环境的不利影响较少。项目建设及建成后的使用过程中，将采取严格的环境保护措施，严格遵守国家和北京市的环境保护法规。环境保护措施如下：

1、污水：生活污水经化类池，含油污水经隔油池处理后，达到规定的排放标准，污水排放将严格执行国家和北京市的有关规定和标准。

2、生活垃圾：将生活垃圾分类收集，由专门的管理部门专设清洁人员，利用密闭垃圾筒运出，由环卫部门统一清运至垃圾处理厂和垃圾消化场处理。

3、噪声：噪声污染源主要是排风机，停车库的排风、送风系统、发电机等，拟优先选择低噪声的设备。

4、汽车废气：因车辆进出、停放造成的汽车废气污染问题，通过在设计时停车库保证车库有一定的容积，采取合理有效的措施，汽车废气排放完全可以达到国家和北京市规定的废气排放标准。汽车废气还可通过建筑物周围绿化，减少污染影响。

第七章 项目建设周期与日程安排

一、建设方式

“该项目”建设按照北京市有关建设工程招标、投标的有关规定，采取招标或议标的方式择优选择建筑施工企业组织施工。为保证施工质量，工程建设采用施工监理的方式进行，聘请有经验的建设、监理单位进行监理，确保施工质量为优良。

二、建设进度安排

“该项目”总建筑面积约为15万平方米，预计建设周期为3 年，即从2024年到2024年为建设期，项目建设实施进度为： 1、2024年6 月之前完成前期准备工作。

主要包括：协议签订、搬迁、规划设计、施工图设计 七通一平、工程招投标等。2、2024年7 月至2024年7月为施工工期，竣工验收。

第八章 经营管理方式

一、经营设想

1、“该项目”拟采用目前国际流行的建设工程管理模式，按照国际通用建设施工条款。

2、“该项目”建成后将吸收国内外的先进管理模式和管理经验，以物业管理公司的形式统一经营管理。将以现代化的设施、完善的服务，使其成为国内具有一流管理水平的企业。

第九章 投资估算

一、成本构成

宗地占地338亩，为二类建筑用地，成本由以下几块构成：

1、土地费用

宗地因历史原因，需投入补偿清算费用2024万元 土地方拆迁等补偿费用：3.5万/亩×338=1183万元 小城镇建设费用：1万/亩×338=338万元

农民与乡镇补偿费用：300元/m× \*338 =6760万元 其中包含已付土地方费用200万元 总计：投入土地成本10081万元

2、土地出让金

3、其它投入

二、项目设计

方案A：以0.6容积率做中高档TOWNHOUSE项目预计 ×1000×0.6=13.5万m2 销售按6500元/ m2计，13.5×6500=8.78亿元

方案B：以0.8容积率做中低档 TOWNHOUSE项目预计 ×1000×0.8=18万m2 销售按5500元/ m2计，18×5500=9.9亿元 方案C：以1.3容积率做多层带电梯计 ×1000×1.3=29.3万m2 销售按4000元/ m2计，4000×29.3=11.72亿元

三、成本测算：

A、以收入最低的方案A设计 项目 总额（万元）标准

1、土地费用

2、土地出让金 100814507 见上表述以200元/m2计

3、建安费用 33750 按建安平米造价2500元/m2

4、勘测费

5、设计费

6、可研方案咨询

7、执照费

8、规划方案咨询 1\*\*\*

9、基础设施

10、临时水电路 405076 300元/m2

11、监理费

12、质量监督费

13、标底招标费

14、绿化建设费

15、公共配套费

16、市政公用设施费

17、不可预见费 \*\*\*501890 合计 58580

固定成本合计58580万元

2、经营成本

项目 总额（万元）标准 销售费用 管理费用财务费用 \*\*\*6 销售额2%固定成本8% 合计 8198

3、毛利：销售额-固定成本-经营成本 =87800-58580-8198=21022万元 B、以方案B设计

1、因费用计算以建安费比率计，故分类为： 项目 总额（万元）标准

1、土地费用

2、土地出让金 100814507

3、建安费用 45000 建安单平米2500元

4、其它综合 2024 建安费4.6%

5、基础设施费

6、公共配套

7、市政设施费 54005401800 300元/m230元/m2100元/m2

8、不可预见费 2250 建安×5% 合计 71648

2、经营成本

项目 总额（万元）标准

销售费用管理费用财务费用 198019805732 销售额2%固定成本8% 合计 9692

3、毛利：销售额-固定成本-经营成本 =9.9-7.2-1= 1.6亿元 C、以方案C计： 项目 总额（万元）标准

3、土地费用

4、土地出让金 100815860 以建安平米200元/m2计

3、建安费用 43950 1500元/m2计

4、其它综合 2332 建安费4.6%

5、基础设施费

6、公共配套

7、市政设施费 879010143380 300元/m230元/m2100元/m2

8、不可预见费 2535 建安×5% 小计 77942

9、销售费用

10、管理费用

11、财务费用 235023506235 销售额×2%×2%固定成本8% 合计 10935

12、毛利： 28323

第十章 项目经营策划

一、调查区域TOWNHOUSE项目综合评述

本区域内在售TOWNHOUSE项目主要分布在八达岭高速公路、立汤路、京顺路附近，分布不均匀。随着北京市政府治理温榆河工程的逐步实施，沿温榆河两岸开发TOWNHOUSE项目将具有巨大的经济价值。从现有TOWNHOUSE项目的销售价格和销售进度情况看，市场需求还有一定的潜力。

二、TOWNHOUSE市场需求分析

中国正式加入WTO以后，世界500强企业有近200家在北京开设分支机构或办事处，外籍中高级雇员成为TOWNHOUSE市场的潜在客户群体；北京2024奥运会申办成功以后，据了解北京现有宾馆饭店的接待能力尚有近50％的缺口，届时将会产生潜在购买和租赁客户群体；随着居民收入的不断增加，几年前还只能是富豪们享受的豪宅TOWNHOUSE，已逐渐成为中高收入家庭的住宅消费品。目前TOWNHOUSE市场需求结构日趋合理，主要分为以下几个层次:

1、外籍购买群体

1．1、外交使馆高级外交官及资外大型公司的中高级雇员

北京作为中国的首都，汇集了众多国家的大使馆和世界跨国集团的分支机构或办事处，这些使馆高级外交官、跨国集团的外籍中高级雇员对北京TOWNHOUSE市场的需求在不断增加。尤其美国、欧州发达国家国内经济增长放缓，使得这些国家的大型财团和跨国企业不断增加在华投资，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。

1．2、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士 这一群体是一支不容忽视的购买团体。由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京东北部地区的TOWNHOUSE。

2、国内购买群体

2．1、中资企业家、高级经理人及IT业、金融业精英

这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。

2。

2、大公司高级管理人员、文体名人、律师等高知人才

这些人员构成城市的“中产阶级”，他们二次置业时多会选择物业档次、形象较高，价格优惠和付款方式灵活实惠的，亲近自然又具有良好的人文环境的经济型TOWNHOUSE。2。

3、私营企业业主

国内经济持续增长，富有阶层将逐步扩大。随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。

三、项目市场走向

目前影响TOWNHOUSE项目最大的因素，除了国家宏观政策外，从项目本身的因素看，最主要的就是地理位置和价格。从“TOWNHOUSE项目”本身因素看，影响项目市场和价格的最主要的因素是地理位置。地理位置优越的项目应具备的条件是：交通便利、环境优美、邻近旅游景点等。而“该项目”的地理位置完全具备上述条件。

从近期北京的TOWNHOUSE项目变化特点看，影响项目市场和价格的因素除地理位置外，还有整体现划、户型设计、景观氛围等。

1、周边环境

本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2 公里，南部为北京嘉浩别墅城、北京名都园等别墅项目，该区域别墅项目具有较高的市场知名度。

2、建筑设计

本项目力求为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，根据不同的户型，设计各种风格的TOWNHOUSE和花园景观。建筑设计由国外国及国内知名设计院共同完成，目标是建设成为北京市标志性的TOWNHOUSE建筑。

3、环境设计

将请国外专业公司设计绿化园艺广场，饰以精美的雕塑，引入水流，采用抗污染、适应北方气候、花期和的植物立体绿化。

4、户型设计

多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。采用大客厅、大卫生间，根据不同设计风格配以相应的玻璃窗。专门设有工人房、洗衣间，动静分开，功能分明，使用率高。

5、室内设施及功能

5．1、充分引入智能化概念。综合布结入户，预IDD电话插口，国际卫星电视接收系统，火警烟感报警系统，可视对讲电话，车库防盗系统，周界报警系统，密码防盗门。集中报警。5．

2、分户供冷（暖），便于自主控制温度。5．

3、高档装饰材料，进口高档洗浴洁具。

6、配套服务设施齐全，特设会员俱乐部 6．

1、康体设施：游泳池、桑拿、健身房、壁球室、台球室、练功房等。

6．2、咖啡厅、餐厅。

6．3、美容美发、阅览室、小型诊所、超市、洗衣房、商务中心、邮局等。

7、物业管理

聘请国外知名物业公司进行管理，同时提供多项有偿服务，如：送餐、聘保姆、接送孩子、特快专递等等。

四、项目优势分析

1、绝佳地理位置

本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，沿温榆河流域TOWNHOUSE项目具有较高的市场知名度。

2、便利的交通

地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2公里。

3、独特的生态旅游环境

北京市以将“温榆河绿色生态走廊”规划为自然生态的保护和培育区、生态建设示范区及生态教育基地。

五、项目价格优势

“本项目”周围TOWNHOUSE项目市场价格大致在7000-9000元/平方米。从规划上看该地区是自然生态建设示范区及生态教育基地，是北京市东北部地区绿色生态屏障。以开发TOWNHOUSE项目为主，地区规划实现后，可为居住于此的国内外各界人士创造方便、舒适、优美、清静、安全的居住环境。因而若整体规划实现后，项目价格提高还有潜力。

六、该项目经营策划

1、项目定位 1．

1、项目定位依据

1．1．

1、政府实施建设“温榆河绿色生态走廊”工程

北京市政府先后颁发了《关于加快本市绿化隔离地区建设的意见》、《关于加快本市绿化隔离地区建设暂行办法》、《关于加快本市绿化隔离地区旧村改造和新村建设实施意见》等相关文件，确定了“以绿引资，引资开发，开发建绿，以绿养绿”的原则。随着北京市“温榆河绿色生态走廊”工程的启动，温榆河流域开发建设将新的投资热点和经济增长点

1．1．

2、中国正式加入WTO对本地区的影响

据悉，全球500强大企业中已有近二百家在北京设立了分支机构或代表处，随着中国加入世贸组织和改革进程的逐步推进，跨国大企业中会有更多的公司看好中国市场。跨国大企业的外籍中高级雇员，尤其美国、欧州发达国家的高级经理，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。因此会促进北京TOWNHOUSE市场的进一步发展。

1．1．

3、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士

由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，以及鼓励港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学人员回国投资创业的政策，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京北部地区的TOWNHOUSE。1．1．

4、国内金融业、IT业高级经理人文体名人、律师等高知人才 这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。1．1．

5、私营企业业主

随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。1．

2、定位设计

1．2．

1、构思的原点：缔造“真豪宅”，展现高尚生活的家居。1．2．

2、真豪宅理念：不是要用最贵的建材堆砌，而是要有创新的建筑设计理念，每一个细节上突显出“名家风范”。1．2．

3、本可研所应体现的价值

任何商品的出售都是因为它本身具有使用或心理上的特殊价值，房屋也不例外，只是这种价值的意义更为富有，它不再仅仅是居住的场所（最基本的含义），而是包含更为广义上的意义：实际价值和心理价值。

2、本项目的卖点 卖点是销售中带给客户的直接利益和间接利益的总和，在心理上是带给客户一处价值感。以现有的产品特点可包装的卖点只有2点： 2．

1、地处北京“温榆河绿色生态走廊”；

2．2、单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。

卖点分为实质内容和概念性感受。实质的内容即房屋在实际生活中所真正具备的设施，而概念性感受是在该房屋中所带来的各种相关感受。可以肯定地是实质内容如果超前和富有新意，能够博得客户认可，则物业必定热销，所以在前期物业的规划设计和设备的选用必须要不断的改进，以争取做到最好。使客户真正感到“物有所值”才是销售的根本动力。

好的产品终归会受到客户的青睐，得到市场的认可。

3、竞争对策

对于竞争对手的竞争优势，包括在完善产品中所采用的新技术、新工艺和独特的销售支持点都应尽量采用，甚至在细节上进行模仿，以做到取长补短，特别是竞争项目给客户留下的最佳印象，必须在本项目中整合运用。

4、增加项目的附加值

如果要以豪宅品质出现，必须增加项目可包装的卖点。具体地从以下三大方面考虑：

4．1、丰富专业化设计，聘请国外知名公司参与项目的各项设计，包括：

4．1．

1、会所及样板间的装修套餐由酒店的室内设计师进行设计。4．1．

2、社区室外环境由境外设计公司设计。

4．1．

3、建筑立面由一个外国建筑设计事务所担纲，推广时可以冠上该外国事务所名称。

4．1．

4、物管公司由国际知名的物业管理公司担纲。4．

2、使用高品质的建筑材料及设备包括：

4．2．

1、卫生间采用进口原装高档洁具，例如科勒、摩恩等。4．2．

2、厨房采用进口成套橱柜、灶具，例如德高丽（DEL TONGOL）。4．2．

3、外窗采用断桥喷塑铝合金中空窗，浮法玻璃配可平开上悬的五金件。

4．2．

4、小型集中中央空调，实现24小时热水、制冷、采暖。4．2．

5、综合布线，每户强电按空调、电器、照明三路分线；弱电每个房间将电话、电视、电脑三线均安装到位。铺设ISDN光缆，建立社区局域网

4．2．

6、。家庭安全系统：每户设置可视对讲、紧急求助按钮、煤气泄露监视探头。

4．2．

7、公共安全系统：社区及大楼周界防范系统；小区道路、楼宇大堂的公共保安监视系统；公共部分设置消防探头，集中消防报警系统。

4．2．

8、卫生电线电视接收系统。

4．2．

9、智能化物业管理：三表远程计量，停车、门禁的IC卡系统。4．

3、采用高档次社区服务，规划好会所功能，包括：咖啡厅、酒吧、健身房、泳池、医疗室、美容美发室、家庭教室等。如此，本项目可增加卖点。

4．3．

1、高质量的物业产品，使客户产生满意和知足的心理。4．3．

2、与客户心理上的价值尺度象吻合，通过提供足够的附加价值带来超值感受。

4．3．

3、建设最现代化的都市高级TOWNHOUSE。

总之，塑造卖点的观点是：在设计上的投入比在材料上花钱更为重要。务必塑造出名师设计、品牌品质，名家管理的形象。这样才能达到促进预售效果的目的。

第十一章 效益评价

一、经济效益评价

1、评价方法说明：

1．1、“该项目”的经济效益评价是在通过对本市东北部的主要TOWNHOUSE项目的销售状况进行了调查，并参照了与“该项目”类似的经营单位经济效益的基础上做出的。

1．2、“该项目”建设内容主要为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE，建成后全部销售，并由物业管理公司统一经营管理，配套设施自营。

1．3、效益评估贷币本位币为人民币。

2、“该项目”销售收入预算： “该项目”可销售面积13。5万平方米，按6500元/平方米，销售收入总额为87750万元。

3、“该项目”总成本：

“该项目”的总成本，主要包括两部分：

3．1、固定成本：主要是地价款、前期工程费、建安工程费、综合费税、间接开发费、不可预见费等合计58580万元人民币。

3．2、经营成本：主要包括管理费用、财务费用、销售费用、贷款利息、人员工资、经营费用、水电燃料费等为8198万元。

4、“本项目”利润：

4．1、利润：利润=销售收入—总成本=87750万元—58580万元—8198万元=20972万元。

二、社会效益评价

“该项目”的开发建设，不仅有经济效益，亦有社会效益，其社会效益主要体现在：

1、“该项目”建设为北京温榆河流域提供了一定数量的TOWNHOUSE与旅游服务场所，满足了文化、旅游消费需要，对于繁荣首都经济，促进首都经济建设和城市发展，起了一定的推动作用。

第十二章 结论

一、北京XX古德房地产开发有限公司拟开发建设的顺义后沙峪项目，既加快了北京城市建设的发展，又满足了首都日益增长的物质文化生活需要。

二、经测算“该项目”在经济上是可行的。

从评价方案的分析可以看出，“该项目”具有较好的经济效益。

第十章 项目经营策划

一、调查区域TOWNHOUSE项目综合评述

本区域内在售TOWNHOUSE项目主要分布在八达岭高速公路、立汤路、京顺路附近，分布不均匀。随着北京市政府治理温榆河工程的逐步实施，沿温榆河两岸开发TOWNHOUSE项目将具有巨大的经济价值。从现有TOWNHOUSE项目的销售价格和销售进度情况看，市场需求还有一定的潜力。

二、TOWNHOUSE市场需求分析

中国正式加入WTO以后，世界500强企业有近200家在北京开设分支机构或办事处，外籍中高级雇员成为TOWNHOUSE市场的潜在客户群体；北京2024奥运会申办成功以后，据了解北京现有宾馆饭店的接待能力尚有近50％的缺口，届时将会产生潜在购买和租赁客户群体；随着居民收入的不断增加，几年前还只能是富豪们享受的豪宅TOWNHOUSE，已逐渐成为中高收入家庭的住宅消费品。目前TOWNHOUSE市场需求结构日趋合理，主要分为以下几个层次:

1、外籍购买群体

1．1、外交使馆高级外交官及资外大型公司的中高级雇员 北京作为中国的首都，汇集了众多国家的大使馆和世界跨国集团的分支机构或办事处，这些使馆高级外交官、跨国集团的外籍中高级雇员对北京TOWNHOUSE市场的需求在不断增加。尤其美国、欧州发达国家国内经济增长放缓，使得这些国家的大型财团和跨国企业不断增加在华投资，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。

1．2、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士 这一群体是一支不容忽视的购买团体。由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京东北部地区的TOWNHOUSE。

2、国内购买群体

2．1、中资企业家、高级经理人及IT业、金融业精英

这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。

2。

2、大公司高级管理人员、文体名人、律师等高知人才

这些人员构成城市的“中产阶级”，他们二次置业时多会选择物业档次、形象较高，价格优惠和付款方式灵活实惠的，亲近自然又具有良好的人文环境的经济型TOWNHOUSE。2。

3、私营企业业主 国内经济持续增长，富有阶层将逐步扩大。随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。

三、项目市场走向

目前影响TOWNHOUSE项目最大的因素，除了国家宏观政策外，从项目本身的因素看，最主要的就是地理位置和价格。从“TOWNHOUSE项目”本身因素看，影响项目市场和价格的最主要的因素是地理位置。地理位置优越的项目应具备的条件是：交通便利、环境优美、邻近旅游景点等。而“该项目”的地理位置完全具备上述条件。

从近期北京的TOWNHOUSE项目变化特点看，影响项目市场和价格的因素除地理位置外，还有整体现划、户型设计、景观氛围等。

1、周边环境

本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2 公里，南部为北京嘉浩别墅城、北京名都园等别墅项目，该区域别墅项目具有较高的市场知名度。

2、建筑设计

本项目力求为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，根据不同的户型，设计各种风格的TOWNHOUSE和花园景观。建筑设计由国外国及国内知名设计院共同完成，目标是建设成为北京市标志性的TOWNHOUSE建筑。

3、环境设计

将请国外专业公司设计绿化园艺广场，饰以精美的雕塑，引入水流，采用抗污染、适应北方气候、花期和的植物立体绿化。

4、户型设计

多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。采用大客厅、大卫生间，根据不同设计风格配以相应的玻璃窗。专门设有工人房、洗衣间，动静分开，功能分明，使用率高。

5、室内设施及功能

5．1、充分引入智能化概念。综合布结入户，预IDD电话插口，国际卫星电视接收系统，火警烟感报警系统，可视对讲电话，车库防盗系统，周界报警系统，密码防盗门。集中报警。5．

2、分户供冷（暖），便于自主控制温度。5．

3、高档装饰材料，进口高档洗浴洁具。

6、配套服务设施齐全，特设会员俱乐部

6．1、康体设施：游泳池、桑拿、健身房、壁球室、台球室、练功房等。

6．2、咖啡厅、餐厅。

6．3、美容美发、阅览室、小型诊所、超市、洗衣房、商务中心、邮局等。

7、物业管理

聘请国外知名物业公司进行管理，同时提供多项有偿服务，如：送餐、聘保姆、接送孩子、特快专递等等。

四、项目优势分析

1、绝佳地理位置

本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，沿温榆河流域TOWNHOUSE项目具有较高的市场知名度。

2、便利的交通

地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2公里。

3、独特的生态旅游环境

北京市以将“温榆河绿色生态走廊”规划为自然生态的保护和培育区、生态建设示范区及生态教育基地。

五、项目价格优势

“本项目”周围TOWNHOUSE项目市场价格大致在7000-9000元/平方米。从规划上看该地区是自然生态建设示范区及生态教育基地，是北京市东北部地区绿色生态屏障。以开发TOWNHOUSE项目为主，地区规划实现后，可为居住于此的国内外各界人士创造方便、舒适、优美、清静、安全的居住环境。因而若整体规划实现后，项目价格提高还有潜力。

六、该项目经营策划

1、项目定位 1．

1、项目定位依据

1．1．

1、政府实施建设“温榆河绿色生态走廊”工程

北京市政府先后颁发了《关于加快本市绿化隔离地区建设的意见》、《关于加快本市绿化隔离地区建设暂行办法》、《关于加快本市绿化隔离地区旧村改造和新村建设实施意见》等相关文件，确定了“以绿引资，引资开发，开发建绿，以绿养绿”的原则。随着北京市“温榆河绿色生态走廊”工程的启动，温榆河流域开发建设将新的投资热点和经济增长点

1．1．

2、中国正式加入WTO对本地区的影响

据悉，全球500强大企业中已有近二百家在北京设立了分支机构或代表处，随着中国加入世贸组织和改革进程的逐步推进，跨国大企业中会有更多的公司看好中国市场。跨国大企业的外籍中高级雇员，尤其美国、欧州发达国家的高级经理，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。因此会促进北京TOWNHOUSE市场的进一步发展。

1．1．

3、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士

由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，以及鼓励港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学人员回国投资创业的政策，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京北部地区的TOWNHOUSE。1．1．

4、国内金融业、IT业高级经理人文体名人、律师等高知人才 这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。1．1．

5、私营企业业主

随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。1．

2、定位设计

1．2．

1、构思的原点：缔造“真豪宅”，展现高尚生活的家居。1．2．

2、真豪宅理念：不是要用最贵的建材堆砌，而是要有创新的建筑设计理念，每一个细节上突显出“名家风范”。1．2．

3、本可研所应体现的价值

任何商品的出售都是因为它本身具有使用或心理上的特殊价值，房屋也不例外，只是这种价值的意义更为富有，它不再仅仅是居住的场所（最基本的含义），而是包含更为广义上的意义：实际价值和心理价值。

2、本项目的卖点

卖点是销售中带给客户的直接利益和间接利益的总和，在心理上是带给客户一处价值感。以现有的产品特点可包装的卖点只有2点： 2．

1、地处北京“温榆河绿色生态走廊”；

2．2、单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。

卖点分为实质内容和概念性感受。实质的内容即房屋在实际生活中所真正具备的设施，而概念性感受是在该房屋中所带来的各种相关感受。可以肯定地是实质内容如果超前和富有新意，能够博得客户认可，则物业必定热销，所以在前期物业的规划设计和设备的选用必须要不断的改进，以争取做到最好。使客户真正感到“物有所值”才是销售的根本动力。

好的产品终归会受到客户的青睐，得到市场的认可。

3、竞争对策

对于竞争对手的竞争优势，包括在完善产品中所采用的新技术、新工艺和独特的销售支持点都应尽量采用，甚至在细节上进行模仿，以做到取长补短，特别是竞争项目给客户留下的最佳印象，必须在本项目中整合运用。

4、增加项目的附加值

如果要以豪宅品质出现，必须增加项目可包装的卖点。具体地从以下三大方面考虑：

4．1、丰富专业化设计，聘请国外知名公司参与项目的各项设计，包括：

4．1．

1、会所及样板间的装修套餐由酒店的室内设计师进行设计。4．1．

2、社区室外环境由境外设计公司设计。

4．1．

3、建筑立面由一个外国建筑设计事务所担纲，推广时可以冠上该外国事务所名称。

4．1．

4、物管公司由国际知名的物业管理公司担纲。4．

2、使用高品质的建筑材料及设备包括： 4．2．

1、卫生间采用进口原装高档洁具，例如科勒、摩恩等。4．2．

2、厨房采用进口成套橱柜、灶具，例如德高丽（DEL TONGOL）。4．2．

3、外窗采用断桥喷塑铝合金中空窗，浮法玻璃配可平开上悬的五金件。

4．2．

4、小型集中中央空调，实现24小时热水、制冷、采暖。4．2．

5、综合布线，每户强电按空调、电器、照明三路分线；弱电每个房间将电话、电视、电脑三线均安装到位。铺设ISDN光缆，建立社区局域网

4．2．

6、。家庭安全系统：每户设置可视对讲、紧急求助按钮、煤气泄露监视探头。

4．2．

7、公共安全系统：社区及大楼周界防范系统；小区道路、楼宇大堂的公共保安监视系统；公共部分设置消防探头，集中消防报警系统。

4．2．

8、卫生电线电视接收系统。

4．2．

9、智能化物业管理：三表远程计量，停车、门禁的IC卡系统。4．

3、采用高档次社区服务，规划好会所功能，包括：咖啡厅、酒吧、健身房、泳池、医疗室、美容美发室、家庭教室等。如此，本项目可增加卖点。

4．3．

1、高质量的物业产品，使客户产生满意和知足的心理。4．3．

2、与客户心理上的价值尺度象吻合，通过提供足够的附加价值带来超值感受。

4．3．

3、建设最现代化的都市高级TOWNHOUSE。总之，塑造卖点的观点是：在设计上的投入比在材料上花钱更为重要。务必塑造出名师设计、品牌品质，名家管理的形象。这样才能达到促进预售效果的目的。

第十一章 效益评价

一、经济效益评价

1、评价方法说明：

1．1、“该项目”的经济效益评价是在通过对本市东北部的主要TOWNHOUSE项目的销售状况进行了调查，并参照了与“该项目”类似的经营单位经济效益的基础上做出的。

1．2、“该项目”建设内容主要为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE，建成后全部销售，并由物业管理公司统一经营管理，配套设施自营。

1．3、效益评估贷币本位币为人民币。

2、“该项目”销售收入预算：

“该项目”可销售面积13。5万平方米，按6500元/平方米，销售收入总额为87750万元。

3、“该项目”总成本：

“该项目”的总成本，主要包括两部分：

3．1、固定成本：主要是地价款、前期工程费、建安工程费、综合费税、间接开发费、不可预见费等合计58580万元人民币。3．

2、经营成本：主要包括管理费用、财务费用、销售费用、贷款利息、人员工资、经营费用、水电燃料费等为8198万元。

4、“本项目”利润：

4．1、利润：利润=销售收入—总成本=87750万元—58580万元—8198万元=20972万元。

二、社会效益评价

“该项目”的开发建设，不仅有经济效益，亦有社会效益，其社会效益主要体现在：

1、“该项目”建设为北京温榆河流域提供了一定数量的TOWNHOUSE与旅游服务场所，满足了文化、旅游消费需要，对于繁荣首都经济，促进首都经济建设和城市发展，起了一定的推动作用。第十二章 结论

一、北京XX古德房地产开发有限公司拟开发建设的顺义后沙峪项目，既加快了北京城市建设的发展，又满足了首都日益增长的物质文化生活需要。

二、经测算“该项目”在经济上是可行的。

从评价方案的分析可以看出，“该项目”具有较好的经济效益。

第五章 物料消耗与供应

一、建筑材料 “该项目”建筑内容为TOWNHOUSE及配套设施，建筑结构为全现浇钢筋混凝土结构。其所消耗的建筑材料主要为钢材、水泥、木材等，根据设计规范和本项目的总体规划设计，“该项目”所需的主要建筑材料估算为： 钢材： 8000 吨 水泥： 20000吨 木材： 300 立方米

二、主要设备

“该项目”的建设内容为TOWNHOUSE及配套设施，在设备、设施上将力求采用先进实用的设备、设施，其所需的主要设备有： 消防灭火设备、停车车库、排风、送风系统、应急发电设备、通讯电话系统、照明系统、供暖设备、卫星电视接收系统、通讯电话系统、计算机集成管理系统等。

三、水、电、气、热供应

根据初步计算，“该项目”水、电、气、热等用量为：

1、用电量：60瓦/平方米，则预测项目用电量为12000 千瓦。

2、用水量：按2升/平方米·日，用水量为40万立方米／日。

3、热力量：按80大卡／小时·平方米计算，则预测用热量为16 百万大卡／小时。第六章 环境保护

按照国家环境保护局“建设项目环境保护管理办法”和“北京市实施建设项目环境保护管理办法细则”，建设项目要采取严格的环境保护措施。“该项目”的建设内容为TOWNHOUSE是北京市建设“温榆河绿色生态走廊”工程，对环境的污染较少。环境保护问题主要是生活污水、生活垃圾、噪声以及汽车废气，此外无其它污染源，不存在有害污水和有害垃圾的处理问题，对环境的不利影响较少。项目建设及建成后的使用过程中，将采取严格的环境保护措施，严格遵守国家和北京市的环境保护法规。环境保护措施如下：

1、污水：生活污水经化类池，含油污水经隔油池处理后，达到规定的排放标准，污水排放将严格执行国家和北京市的有关规定和标准。

2、生活垃圾：将生活垃圾分类收集，由专门的管理部门专设清洁人员，利用密闭垃圾筒运出，由环卫部门统一清运至垃圾处理厂和垃圾消化场处理。

3、噪声：噪声污染源主要是排风机，停车库的排风、送风系统、发电机等，拟优先选择低噪声的设备。

4、汽车废气：因车辆进出、停放造成的汽车废气污染问题，通过在设计时停车库保证车库有一定的容积，采取合理有效的措施，汽车废气排放完全可以达到国家和北京市规定的废气排放标准。汽车废气还可通过建筑物周围绿化，减少污染影响。

第七章 项目建设周期与日程安排

一、建设方式

“该项目”建设按照北京市有关建设工程招标、投标的有关规定，采取招标或议标的方式择优选择建筑施工企业组织施工。为保证施工质量，工程建设采用施工监理的方式进行，聘请有经验的建设、监理单位进行监理，确保施工质量为优良。

二、建设进度安排

“该项目”总建筑面积约为15万平方米，预计建设周期为3 年，即从2024年到2024年为建设期，项目建设实施进度为： 1、2024年6 月之前完成前期准备工作。

主要包括：协议签订、搬迁、规划设计、施工图设计 七通一平、工程招投标等。2、2024年7 月至2024年7月为施工工期，竣工验收。

第八章 经营管理方式

一、经营设想

1、“该项目”拟采用目前国际流行的建设工程管理模式，按照国际通用建设施工条款。

2、“该项目”建成后将吸收国内外的先进管理模式和管理经验，以物业管理公司的形式统一经营管理。将以现代化的设施、完善的服务，使其成为国内具有一流管理水平的企业。第九章 投资估算

一、成本构成

宗地占地338亩，为二类建筑用地，成本由以下几块构成：

1、土地费用 宗地因历史原因，需投入补偿清算费用2024万元 土地方拆迁等补偿费用：3.5万/亩×338=1183万元 小城镇建设费用：1万/亩×338=338万元

农民与乡镇补偿费用：300元/m× \*338 =6760万元 其中包含已付土地方费用200万元 总计：投入土地成本10081万元

2、土地出让金

3、其它投入

二、项目设计

方案A：以0.6容积率做中高档TOWNHOUSE项目预计 ×1000×0.6=13.5万m2 销售按6500元/ m2计，13.5×6500=8.78亿元

方案B：以0.8容积率做中低档 TOWNHOUSE项目预计 ×1000×0.8=18万m2 销售按5500元/ m2计，18×5500=9.9亿元 方案C：以1.3容积率做多层带电梯计 ×1000×1.3=29.3万m2 销售按4000元/ m2计，4000×29.3=11.72亿元

三、成本测算：

A、以收入最低的方案A设计 项目 总额（万元）标准

1、土地费用

2、土地出让金 100814507 见上表述以200元/m2计

3、建安费用 33750 按建安平米造价2500元/m2

4、勘测费

5、设计费

6、可研方案咨询

7、执照费

8、规划方案咨询 1\*\*\*

9、基础设施

10、临时水电路 405076 300元/m2

11、监理费

12、质量监督费

13、标底招标费

14、绿化建设费

15、公共配套费

16、市政公用设施费

17、不可预见费 \*\*\*501890 合计 58580

固定成本合计58580万元

2、经营成本

项目 总额（万元）标准

销售费用 管理费用财务费用 \*\*\*6 销售额2%固定成本8% 合计 8198

3、毛利：销售额-固定成本-经营成本 =87800-58580-8198=21022万元 B、以方案B设计

1、因费用计算以建安费比率计，故分类为： 项目 总额（万元）标准

1、土地费用

2、土地出让金 100814507

3、建安费用 45000 建安单平米2500元

4、其它综合 2024 建安费4.6%

5、基础设施费

6、公共配套

7、市政设施费 54005401800 300元/m230元/m2100元/m2

8、不可预见费 2250 建安×5% 合计 71648

2、经营成本

项目 总额（万元）标准

销售费用管理费用财务费用 198019805732 销售额2%固定成本8% 合计 9692

3、毛利：销售额-固定成本-经营成本 =9.9-7.2-1= 1.6亿元 C、以方案C计： 项目 总额（万元）标准

3、土地费用

4、土地出让金 100815860 以建安平米200元/m2计

3、建安费用 43950 1500元/m2计

4、其它综合 2332 建安费4.6%

5、基础设施费

6、公共配套

7、市政设施费 879010143380 300元/m230元/m2100元/m2

8、不可预见费 2535 建安×5% 小计 77942

9、销售费用

10、管理费用

11、财务费用 235023506235 销售额×2%×2%固定成本8% 合计 10935

12、毛利： 28323

第十章 项目经营策划

一、调查区域TOWNHOUSE项目综合评述

本区域内在售TOWNHOUSE项目主要分布在八达岭高速公路、立汤路、京顺路附近，分布不均匀。随着北京市政府治理温榆河工程的逐步实施，沿温榆河两岸开发TOWNHOUSE项目将具有巨大的经济价值。从现有TOWNHOUSE项目的销售价格和销售进度情况看，市场需求还有一定的潜力。

二、TOWNHOUSE市场需求分析

中国正式加入WTO以后，世界500强企业有近200家在北京开设分支机构或办事处，外籍中高级雇员成为TOWNHOUSE市场的潜在客户群体；北京2024奥运会申办成功以后，据了解北京现有宾馆饭店的接待能力尚有近50％的缺口，届时将会产生潜在购买和租赁客户群体；随着居民收入的不断增加，几年前还只能是富豪们享受的豪宅TOWNHOUSE，已逐渐成为中高收入家庭的住宅消费品。目前TOWNHOUSE市场需求结构日趋合理，主要分为以下几个层次:

1、外籍购买群体

1．1、外交使馆高级外交官及资外大型公司的中高级雇员

北京作为中国的首都，汇集了众多国家的大使馆和世界跨国集团的分支机构或办事处，这些使馆高级外交官、跨国集团的外籍中高级雇员对北京TOWNHOUSE市场的需求在不断增加。尤其美国、欧州发达国家国内经济增长放缓，使得这些国家的大型财团和跨国企业不断增加在华投资，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。

1．2、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士 这一群体是一支不容忽视的购买团体。由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京东北部地区的TOWNHOUSE。

2、国内购买群体

2．1、中资企业家、高级经理人及IT业、金融业精英

这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。

2。

2、大公司高级管理人员、文体名人、律师等高知人才

这些人员构成城市的“中产阶级”，他们二次置业时多会选择物业档次、形象较高，价格优惠和付款方式灵活实惠的，亲近自然又具有良好的人文环境的经济型TOWNHOUSE。2。

3、私营企业业主

国内经济持续增长，富有阶层将逐步扩大。随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。

三、项目市场走向

目前影响TOWNHOUSE项目最大的因素，除了国家宏观政策外，从项目本身的因素看，最主要的就是地理位置和价格。从“TOWNHOUSE项目”本身因素看，影响项目市场和价格的最主要的因素是地理位置。地理位置优越的项目应具备的条件是：交通便利、环境优美、邻近旅游景点等。而“该项目”的地理位置完全具备上述条件。

从近期北京的TOWNHOUSE项目变化特点看，影响项目市场和价格的因素除地理位置外，还有整体现划、户型设计、景观氛围等。

1、周边环境

本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2 公里，南部为北京嘉浩别墅城、北京名都园等别墅项目，该区域别墅项目具有较高的市场知名度。

2、建筑设计

本项目力求为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，根据不同的户型，设计各种风格的TOWNHOUSE和花园景观。建筑设计由国外国及国内知名设计院共同完成，目标是建设成为北京市标志性的TOWNHOUSE建筑。

3、环境设计

将请国外专业公司设计绿化园艺广场，饰以精美的雕塑，引入水流，采用抗污染、适应北方气候、花期和的植物立体绿化。

4、户型设计

多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。采用大客厅、大卫生间，根据不同设计风格配以相应的玻璃窗。专门设有工人房、洗衣间，动静分开，功能分明，使用率高。

5、室内设施及功能

5．1、充分引入智能化概念。综合布结入户，预IDD电话插口，国际卫星电视接收系统，火警烟感报警系统，可视对讲电话，车库防盗系统，周界报警系统，密码防盗门。集中报警。5．

2、分户供冷（暖），便于自主控制温度。5．

3、高档装饰材料，进口高档洗浴洁具。

6、配套服务设施齐全，特设会员俱乐部

6．1、康体设施：游泳池、桑拿、健身房、壁球室、台球室、练功房等。

6．2、咖啡厅、餐厅。

6．3、美容美发、阅览室、小型诊所、超市、洗衣房、商务中心、邮局等。

7、物业管理

聘请国外知名物业公司进行管理，同时提供多项有偿服务，如：送餐、聘保姆、接送孩子、特快专递等等。

四、项目优势分析

1、绝佳地理位置 本项目位于北京五大水系之一的温榆河的东北部，沿温榆河流域TOWNHOUSE项目具有较高的市场知名度。

2、便利的交通

地处北五环路至北六环路之间，西面距京承高速公路2公里。

3、独特的生态旅游环境

北京市以将“温榆河绿色生态走廊”规划为自然生态的保护和培育区、生态建设示范区及生态教育基地。

五、项目价格优势

“本项目”周围TOWNHOUSE项目市场价格大致在7000-9000元/平方米。从规划上看该地区是自然生态建设示范区及生态教育基地，是北京市东北部地区绿色生态屏障。以开发TOWNHOUSE项目为主，地区规划实现后，可为居住于此的国内外各界人士创造方便、舒适、优美、清静、安全的居住环境。因而若整体规划实现后，项目价格提高还有潜力。

六、该项目经营策划

1、项目定位 1．

1、项目定位依据

1．1．

1、政府实施建设“温榆河绿色生态走廊”工程

北京市政府先后颁发了《关于加快本市绿化隔离地区建设的意见》、《关于加快本市绿化隔离地区建设暂行办法》、《关于加快本市绿化隔离地区旧村改造和新村建设实施意见》等相关文件，确定了“以绿引资，引资开发，开发建绿，以绿养绿”的原则。随着北京市“温榆河绿色生态走廊”工程的启动，温榆河流域开发建设将新的投资热点和经济增长点

1．1．

2、中国正式加入WTO对本地区的影响

据悉，全球500强大企业中已有近二百家在北京设立了分支机构或代表处，随着中国加入世贸组织和改革进程的逐步推进，跨国大企业中会有更多的公司看好中国市场。跨国大企业的外籍中高级雇员，尤其美国、欧州发达国家的高级经理，由于消费习惯和消费心理原因，他们非常钟情于外销TOWNHOUSE。因此会促进北京TOWNHOUSE市场的进一步发展。

1．1．

3、港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士

由于国内的改革开放政策和投资环境的不断改善，国民经济持续稳定的发展，以及鼓励港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学人员回国投资创业的政策，一大批港、澳、台地区商界人士、旅外归国华人及留学归国创业人士纷纷回国投资创业，他们要求高质量的生活和理想的居住环境，因此更热衷北京北部地区的TOWNHOUSE。1．1．

4、国内金融业、IT业高级经理人文体名人、律师等高知人才 这些行业的精英，积累了大量的财富，他们追求生活的品位和质量，在改善居住条件时多考虑选购郊区环境优美的花园式TOWNHOUSE。1．1．

5、私营企业业主

随着国家鼓励发展私营经济的优惠政策的实施，国内的私营经济将得到空前的发展。这些富裕起来的私企老板出于居住或投资的需要，也将成为高档TOWNHOUSE的购买者。1．

2、定位设计

1．2．

1、构思的原点：缔造“真豪宅”，展现高尚生活的家居。1．2．

2、真豪宅理念：不是要用最贵的建材堆砌，而是要有创新的建筑设计理念，每一个细节上突显出“名家风范”。1．2．

3、本可研所应体现的价值

任何商品的出售都是因为它本身具有使用或心理上的特殊价值，房屋也不例外，只是这种价值的意义更为富有，它不再仅仅是居住的场所（最基本的含义），而是包含更为广义上的意义：实际价值和心理价值。

2、本项目的卖点

卖点是销售中带给客户的直接利益和间接利益的总和，在心理上是带给客户一处价值感。以现有的产品特点可包装的卖点只有2点： 2．

1、地处北京“温榆河绿色生态走廊”；

2．2、单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE相结合，多种户型适宜不同需要，小到150平米经济型TOWNHOUSE，大到500余平米豪华型TOWNHOUSE。

卖点分为实质内容和概念性感受。实质的内容即房屋在实际生活中所真正具备的设施，而概念性感受是在该房屋中所带来的各种相关感受。可以肯定地是实质内容如果超前和富有新意，能够博得客户认可，则物业必定热销，所以在前期物业的规划设计和设备的选用必须要不断的改进，以争取做到最好。使客户真正感到“物有所值”才是销售的根本动力。

好的产品终归会受到客户的青睐，得到市场的认可。

3、竞争对策

对于竞争对手的竞争优势，包括在完善产品中所采用的新技术、新工艺和独特的销售支持点都应尽量采用，甚至在细节上进行模仿，以做到取长补短，特别是竞争项目给客户留下的最佳印象，必须在本项目中整合运用。

4、增加项目的附加值

如果要以豪宅品质出现，必须增加项目可包装的卖点。具体地从以下三大方面考虑：

4．1、丰富专业化设计，聘请国外知名公司参与项目的各项设计，包括：

4．1．

1、会所及样板间的装修套餐由酒店的室内设计师进行设计。4．1．

2、社区室外环境由境外设计公司设计。

4．1．

3、建筑立面由一个外国建筑设计事务所担纲，推广时可以冠上该外国事务所名称。

4．1．

4、物管公司由国际知名的物业管理公司担纲。4．

2、使用高品质的建筑材料及设备包括：

4．2．

1、卫生间采用进口原装高档洁具，例如科勒、摩恩等。4．2．

2、厨房采用进口成套橱柜、灶具，例如德高丽（DEL TONGOL）。4．2．

3、外窗采用断桥喷塑铝合金中空窗，浮法玻璃配可平开上悬的五金件。

4．2．

4、小型集中中央空调，实现24小时热水、制冷、采暖。4．2．

5、综合布线，每户强电按空调、电器、照明三路分线；弱电每个房间将电话、电视、电脑三线均安装到位。铺设ISDN光缆，建立社区局域网

4．2．

6、。家庭安全系统：每户设置可视对讲、紧急求助按钮、煤气泄露监视探头。

4．2．

7、公共安全系统：社区及大楼周界防范系统；小区道路、楼宇大堂的公共保安监视系统；公共部分设置消防探头，集中消防报警系统。

4．2．

8、卫生电线电视接收系统。

4．2．

9、智能化物业管理：三表远程计量，停车、门禁的IC卡系统。4．

3、采用高档次社区服务，规划好会所功能，包括：咖啡厅、酒吧、健身房、泳池、医疗室、美容美发室、家庭教室等。如此，本项目可增加卖点。

4．3．

1、高质量的物业产品，使客户产生满意和知足的心理。4．3．

2、与客户心理上的价值尺度象吻合，通过提供足够的附加价值带来超值感受。

4．3．

3、建设最现代化的都市高级TOWNHOUSE。

总之，塑造卖点的观点是：在设计上的投入比在材料上花钱更为重要。务必塑造出名师设计、品牌品质，名家管理的形象。这样才能达到促进预售效果的目的。

第十一章 效益评价

一、经济效益评价

1、评价方法说明：

1．1、“该项目”的经济效益评价是在通过对本市东北部的主要TOWNHOUSE项目的销售状况进行了调查，并参照了与“该项目”类似的经营单位经济效益的基础上做出的。

1．2、“该项目”建设内容主要为单体TOWNHOUSE和联体TOWNHOUSE，建成后全部销售，并由物业管理公司统一经营管理，配套设施自营。

1．3、效益评估贷币本位币为人民币。

2、“该项目”销售收入预算：

“该项目”可销售面积13。5万平方米，按6500元/平方米，销售收入总额为87750万元。

3、“该项目”总成本：

“该项目”的总成本，主要包括两部分：

3．1、固定成本：主要是地价款、前期工程费、建安工程费、综合费税、间接开发费、不可预见费等合计58580万元人民币。

3．2、经营成本：主要包括管理费用、财务费用、销售费用、贷款利息、人员工资、经营费用、水电燃料费等为8198万元。

4、“本项目”利润：

4．1、利润：利润=销售收入—总成本=87750万元—58580万元—8198万元=20972万元。

二、社会效益评价

“该项目”的开发建设，不仅有经济效益，亦有社会效益，其社会效益主要体现在：

1、“该项目”建设为北京温榆河流域提供了一定数量的TOWNHOUSE与旅游服务场所，满足了文化、旅游消费需要，对于繁荣首都经济，促进首都经济建设和城市发展，起了一定的推动作用。

第十二章 结论

一、北京XX古德房地产开发有限公司拟开发建设的顺义后沙峪项目，既加快了北京城市建设的发展，又满足了首都日益增长的物质文化生活需要。

二、经测算“该项目”在经济上是可行的。

从评价方案的分析可以看出，“该项目”具有较好的经济效益。

**第三篇：房地产开发项目立项申请报告样板**

□□市□□房地产开发公司有限文件

□□ [2024] 1号

—————————————— ★ ——————————————————

□□□（项目名称）立项申请书

□□发展与改革委员会：

我公司成立于20□□年□□月，房地产开发□级资质，注册资金□□万元。本公司拟在□□市城东区开发建设“□□□公园”项目。项目地址位于城东路□□号。

项目总用地面积□□□平米，约□□□亩，建筑容积率□□，建筑面积□□□万平米，其中商业房面积□□□万平米，住宅面积□□□万平米。

建设期约五年。

项目用地通过摘牌，已经取得国有土地使用权证，土地购置款已经全部付清。项目投资概算□□□亿元，所需建设资金来源：自筹□□亿元，银行贷款□□亿元。现向贵委申请办理项目立项手续，请予批准为盼！

□□市□□房地产开发有限公司

2024年 月 日

主题词：□□□公园申请立项

—————————————————————————————————— 主送：□□市发展与改革委员会

抄送：□□市规划局，□□市住房和城乡建设局

——————————————————————————————————□□市□□房地产开发有限公司办公室2024年\*月\*日印发

**第四篇：房地产开发项目立项申请报告及其附件**

房地产开发项目立项申请报告及其附件

企业投资项目核准登记表

（房地产项目）

项目名称：

：

年月日

××市发展和改革委制

填表说明

资料均来源于网上，房地产E网http://只负责收集、整理，但不能保证资料的完整性和准确性。

如果您认为侵犯了您的权利，请您直接与我们联系。感谢原作者所作出的努力！

本表一式2份；

随表附送如下资料：

□项目申报单位报批函；

□项目建设单位招投标基本情况表

□由具有资质的房地产中介服务公司或上等级资质的房地产开发公司或由设计院编制，按规定内容编制的申请报告□单项房地产项目提供房地产行业主管部门的资质证明文件，专业房地产公司提供营业执照复印件；中外合营项目，合营各方已经签署合作意向书

□,或银行资金证明）。

□□其他项目提供土地交易中心

备注：所有复印件均需盖有确认与原件相符公章，资料各1份。

□ 联系人：

□ 联系地址：

□ 电话：手机：

附件

1×公司××项目立项的申请书

（房地产开发项目核准）

××市发展和改革委：

兹有我公司“××项目”申请立项。项目选址于××，总用地面积××平方米,建筑容积率××,建筑密度××,建筑面积××平方米，其中商业用房××平方米，商品住宅××平方米，…。项目总投资××万元，建设所需资金全部由我公请给予办理为盼。

附：关于××公司××

申请人（签章）：

×年×月×日

附件2

房地产项目申请报告的基本内容

可行性研究的目的，主要是从技术、经济及协作配套等方面对项目设立的必要性、可能性进行全面、系统的分析论证。

第一章项目概况

一、建设条件

二、项目研究工作依据

三、项目开发公司状况（经营性质、经营范围、管理架构、工程技术力量和财务状况分析）

四、项目建设规模和建设内容

五、项目建设招投标形式

第二章项目投资环境

一、宏观经济环境

第三章

一、项目对公共设施的需求

二、项目住户子女教育解决方案

三、项目公共体育设施和交通设施的解决方案

四、项目物业管理

第四章项目分析及市场定位

一、项目SWOT分析

二、市场定位（包括房屋户型结构、客户群体定位等）

三、房地产市场承载力分析

四、销售价格及销售预测

五、项目营销方案

第五章项目开发建设进度安排

一、工程计划

二、施工安排

第六章投资估算和资金筹措

一、总投资估算

二、资金筹措和资金平衡分析

第七章财务分析

一、销售利润分析

二、赢利能力分析

三、借款偿还能力分析

第八章不确定性分析

三、项目风险分析

附件3

关于核准××公司××房地产项目的通知

××公司:

你公司报来“××项目立项申请”收悉。经研究，同意该项目的建设，现核准

如下：

××市发展和改革委

×年×月×日

主题词：城乡建设房地产项目

抄送：

附件4

关于××公司××房地产

项目不予核准的通知书

企业：

你单位送来的××项目核准申请表收悉。经审核，该项目在以下方面不符

合法律、法规及有关政策规定，不予核准。特此通知。

1、2、对本决定不服的，可依法申请行政复议或提起行政诉讼。

（项目核准机关盖章）

年月日

**第五篇：房地产开发项目贷款申请报告评估**

房 地 产 开 发 项 目 策划单位：广州广兴实业公司

目 录

一、项目主办单位概况

二、项目概况

三、项目工程建议

四、市场营销评估

五、企业资信评估

六、投资总额及资金来源评估

七、项目财务效益评估

八、不确定分析

九、贷款风险评估

十、评估结论和建议

十一、附表 2

一、项目主办单位概况

1、主办单位名称、法定地址、营业范围 主办单位名称：北京BBB房地户开发有限公司。经济类型：中外合资经营企业。法定地址：北京市x区xxx街16号。经营范围：“在规划范围内对AAA项目的公寓及配套商业设施进行开发、建设、出租、出售及其物业管理，井提供相关的咨询服务”(见《京经贸资字[1997]xxx号》文)。

2、合资各方名称、注册国家、法定地址和法定代表人姓名、国籍(1)xxx总公司(简称：甲方)，是根据中国法律成立并在中国北京市注册登记的公司，法定地址为北京市XXX街16号，法定代表人xxx，中国籍。

(2)美国xxxx公司(简称：乙方)，是根据美国法律成立的公司，法定地址是美国马萨诸塞州波士顿市，法定代表人XXXX，美国籍。(3)北京XXXX工程有限公司(简称：丙方)，是根据中国法律成立并在中国北京市注册登记的公司，法定地址为北京市x区x x路11号，法定代表人xxx，中国籍。

3、项目总投资、注册资本、各方出资比例、出资方式(1)合资公司投资总额为5236万美元(合43456万元人民币)。(2)注册资本为1000万美元，其中： 甲方认缴100万美元，占注册资本的10%： 乙方认缴890万美元，占注册资本的89%； 丙方认缴10万美元，占注册资本的1%。(3)注册资本出资方式： 甲、丙方：以认缴额折合人民币现金出资： 乙方：以890万美元现金出资。截止到1998年3月，公司注册资本计折8300万元全部到位。(4)投资方贷款。除资本金和15000万元贷款外，项目的其余投资由股东按工程进度的需要贷款，不计利息。

4、合营期限、利润分配 合营期限50年。在合资经营期间，合营各方按注册资本出资比例分配利润和分担风险及亏损。

5、审批单位 该公司是1996年10月经北京市对外经济贸易委员会同意并报请北京市计划委员会批准建立的(见《京计基宇[1996年]第xx号》文)，1997年11月北京市人 3

民政府向该公司颁布了《外商投资介业介业批准证书》(外经贸京[1997]xx号)，1998年4门国家工商行政管理总局向该公司颁发了《企业法人营业执照》(企合京总副字第xxx号)。

二、项目概况

1、项日背景 AAA项日前身系北京市xx单位建设的综合业务楼，并已于1996年破土动工。由于建设资金不足，经北京市计划委员会批准，该项目于1996年10月转给北京BBB房地产开发有限公司继续开发建设与经营。1997午11月，经北京市计划委员会批准，该项日原综合业务楼的建设内容变更为公寓，项目名称变更为xxx花园。1998年l月6日经北京市地名办公室核准，取得“AAA公寓”《建筑名称核准证》。1998年4月，经首都规划委员会办公室认定，AAA为住宅项日。

2、项目内容 AAA项目位于北京市朝阳区。项目总占地面积为5126平方米，总建筑面积为56600平方米，其中：地上18-26层，共45776平方米；地下4层，共10824平方米。地下4层为汽车停车库，有车位237个；首层及2层为供住户使用的商务、办公、餐饮、健身娱乐及变配电、保安、消防等用房：地面3层以上(标准层)为住宅，共有9种户型计238套，属中高档住宅。该项目的住宅采取预售与现房出售，销售对象主要是外国驻华机构外资企业和国内企业等单位和个人。AAA项日开发、建设总投资为43456万元(除特别说明外，指人民币，下同)。北京BBB房地产开发有限公司自筹资金14941万元(包括注册资木8300万元和股东贷款6641万元)，占项目总投资的34%。1997年以来已投入7910万元。目前该项目土建工程已进入标准层施工阶段。AAA项日的设计单位是北京市xx设计研究院，施工单位是北京xx建筑工程公司，工程监理单位是北京xxxx监理公司。为销售AAA项日的住宅，北京BBB房地产开发确限公司已成立销售部，培训了销售人员，确定了销售策略和计划，聘请xxx先生担任市场总监。

三、项目工程建设

1、主体工程(1)工程概况。拟建高层住宅楼——AAA由北京市xx设计研究院设计，经北京市有关部门各级审定，并于1998年4月20日首都规划委员会办公室认定。现己完成主体结构工程地下4层和地上2层的施工，计划1998年底主体工程封顶，1999年11月全部工程竣下入住。工程总用地面积：5126平方米； 建筑面积：56600平方米(地上：45776平方米，地下：10824平方米)；

建筑层数：地上18层，23层，26层，地下4层； 建筑物最高处高度：86.8米； 绿化面积：810平方米，占总用地面积的16%； 容积率：8.9； 建筑密度：39%； 停车数：室内237辆，室外30辆。该建筑3层以上为住宅，设有四房二厅、三房二厅、一房一厅等9种户型，共有238套住房，其中主力户型为二居室，共152套。首层及2层为供住户使用的商务、办公、餐饮、健身、娱乐及变配电、保安、消防等用房。地下4层除设备及人防用房外，均为汽车停车库及自行车库房。建筑外形根据城市规划部门要求，结合该区环境特点，设计成北低南高台阶形，体型规整，气派典雅。(2)工程特点。1)地理环境优越。该工程基地周围已建成多座作为城市标志性的高层建筑：如长城饭店、京城大厦、燕莎中心、中日文流中心等，它们已构成门北京现代化城巾的新面貌，是目前北京的黄金地带，是高级商务、商业区。该项日所处地区空气质量为北京市仅有的两个二级标准地区，加之靠近东三环路交通十分便利，建成后对项日销售业务十分有利。2)区域内的人文环境较好。AAA项目建于北京第三使馆区和国际学校的对面。毗邻中日交流中心、凯宾斯基饭店，大部分为外国使馆和国内外宾客工作及生活的地区，人文环境较好，项目建立后最适合提供北京市国内外驻京机构人员居住。3)工程设计用地节约，平面布置紧凑，公用设施完善，户型齐全，户内功能分区合理，客厅规整，视野开阔，空间分隔灵活，可满足住户不同的要求。建筑外形典雅，具有欧陆色彩。项日建成后适合外销。4)该工程场地呈南北长、东西短，建筑主要朝向为东西向，设计上为了最大限度地提高用地效益和建筑面积的要求，对住户的朝向功能未能完美解决。因此，居室单朝向房间多，双朝向房间少，居室室内环境若不采取措施改善，会对销售产生一定影响。5)该工程内的厨房及卫生间均通过天开通风、采光。由于一部分天井的面积过小(3.7米\*2.4米)和过高(89米)，难以满足卫生要求，井对消防不利。尽管设计己采取了相应措施，但今后在使用上必须加强专业管理。综上所述，AAA项目所处的地段及投资环境是良好的，如销售价格合理，5

销售前景看好。

2、公用工程 该工程项目所属地区的市政四源、电讯等基础设施较完善，给排水、供电、热力、天然气和通讯等管线齐备，升有充足的供应量，给工程项目创造了优越的条件。(1)给排水系统。1)该工程项目西侧，现有市政给水管线DN400通过。经市自来水给水规划审批，同意待工程竣工后，从上述DN400管线上引入两条直径100以上水管，供给该工程建成后所需的生活及消防用水。最高生活用水量 306立方米/天 室内消防用水量 30升/秒 室外消防用水量 20升/秒 自动喷洒灭火用水量 26升/秒 2)红线内设有生活污水及雨水排出管线，并分流排入工程建筑物北侧亮马桥路和西侧麦子店西路的市政雨、污水管网内。生活污水平均排水量为245立方米/天。(2)供电系统。该工程采用两路10KV电源仪电。经市供电局1998年7月2l日批准，由工程东侧光明公寓∏接室，引出埋地电缆入户。该工程建筑物一层设有刀闸室及变配电室。变配电室内设有两台1600KV·A干式变压器，正常时可同时运转，并互相为备用。工程总设备容量 4619.6KW 其中：动力设备

698.6KW 照明设备 3921.0KW 总计算容量

2368.7KW 需要系数 0.51 该工程主要用电为三级负荷用电：消防用电设备属一级负荷；背通电梯、生活水泵、公用照明及通风为二级负荷：住宅为三级负荷。

(3)热力系统。该工程所需采暖和生活热水均由市政热力管网提供。在工程两侧，麦子店西路有市政供热管线DN300，从上述供热管线向东引出管径为DNl50的管线进入工程建筑物西侧的地下一层的热力交换站。工程项目冬季采暖用热量 263万大卡/时 工程项目生活热水用热量 138万大卡/时 全年供热范围为：①冬季供给室内采暖、生活用热水及维持游泳池水温；②夏季仅供生活用热水。6

(4)天然气系统。该工程项目所需生活用燃气由市天然气公司供给。在该工程建筑物附近亮马桥一侧，现有直径400中压市政天然气管线通过。该工程拟引入管线，经调压箱降为低压天然气入户，供使用。(5)弱电系统。1)电讯：市政电信干线已设置在该工程楼前。为方便大楼管理部门需要，项目设有一个500门内部电话系统。大楼住宅部分均用市话，在各层预留电话配线箱，待住户人住后，可根据需要报装。2)工程设有共用电视系统、可视对讲电话系统、火灾自动报警系境、保安监视及停车场管理系统。(6)道路。该工程西侧麦子店山路尚未铺设，拟与沿线个单位合作集资建设，使人楼四周形成循环车道。综上所述，本工程项目的水、电、气、热力、通讯等公用工程基础条件基本落实，技术设备齐全、合理，能满足项目发展的需要。

3、环保与消防(1)该工程系高层住宅建筑物，居于交通干线两侧，在设计上要考虑环境噪声影响，选用噪声低的设备，井考虑消声隔离处理；对废气源车库与厨房，均设置机械送、排风系统，使废气向高处排放：对粪便、污水均考虑经化粪池后排入市政门水管网。(2)工程设有消火栓系统、自动喷洒系统、防排烟系统，以解决高层建筑的防火问题。工程考虑了环保和消防问题，但在竣工后需进一步核实，以免后患。

四、市场营销评估 AAA住宅顺口地处朝阳区燕莎商城附近繁华商业区，北邻开发中的第三使馆区，周围外资企业和国内商家云集，物业地理位置优越，这些都是住宅销售的有利条件。因此，开发商将本项目定位为中高档专项住宅，销售对象定为外国驻华机构、外资企业、港澳客商、东南亚客商和部分国内企业家，在综合考虑住宅的开发成本和客户的购买力后，开发商将住宅的起步销售价格定为1750美元/平方米(14525元/平方米)。若按此价格计算，项目的内部收益率高达46%。(1)中高档住宅的供给：1994午以来，北京市中高档住宅发展迅速，仅外销房总供给量高达100万平方米，目前仍有30余万平方米待销。2024年前竣工的外销房在建总面积仍高达50万平方米。若加上内销房部分中高档住宅的待销和在建面积，近期中高档住宅的总供给量可能会超过130万平方米。尽管如此，由于有上述的高额回报，不少开发商仍正寻找商机。因此，短期内中高档住宅的供应仍会保持上升趋势。7

(2)中高档住宅的需求：项目主要销售对象是外交人事和海外客商。海外客商在京购置地产的目的有二：投资增值和工作住房。投资增值量取决于资源的稀缺程度。目前市场中高档住宅供给量充足，购入的地产增值空间不大，回报率比前二年有所降低，买家观望者增多。尽管北京是中外商入驻最多的城市，但北京也是国际权威机构评定的全世界生活费用矗高的三个城市之一，其中包括住宅价格。因此，为降低经营费用，外商增加雇用本地高级管理人最，缩减驻京高级管理人员，减少了外销房的一部分客源。从功能和质量上来讲，外销房和内销房出入不大，价格却差2024-3000元(见表4-1)，这一价差也会抢走一些外销房的中外方客户。但是，我们也应看到，随着住房制度的改革，国内各个阶层人购买私房的常识增强，—部分成功的企业家和高级职员会在房屋市场低迷的时候买入适用的高档住宅，这样便增加一部分客户。因此，预计未来中高档住宅的需求会与目前大体持平。(3)市场现状：据1998年北京居民贷款购房展统计，预售的l0万平方米普通住宅平均价为4300元，预兽的3.4万平方米中高档住宅平均售价为7700元，预售的0.5万平方米别墅平均售价为10000元。表4-1为正在出售的类似于AAA项目的中高档住宅消价统计资料。表4-1 中高档住宅销价资料 住宅名称 位置 内外销 销售方式 价格(元/㎡)美惠大厦 二环路港澳中心南侧 外销 预售 12035 国际友谊花园 三元桥 外销 预售 12035 世方豪情 京成大厦 外销 现房 11000 罗马花园 中日友谊医院西 外销 现房 13280 阳光广场 亚运村 外销 现房 11000 宾都花园 长城饭店东 外销 现房 12500 锦绣园 工体北路 内销 预售 8588 世纪光华公寓 国贸中心北 内销 预售 9988 以上住宅和公寓的销售对象与AAA项目相同，地理位置也与该项目富竞争性，考虑都是同一档次的住宅，建筑结构、平而布局、内部装修等大同小异，因而价格是可比较的。从表4-1可以看出，目前外销房每平方米平均价格为12000元左右，现房比期房略高，内销房每平方米单价要比外销低2024-3000元。(4)评估价格建议：开发商销售部门主持人XXX先生是业内资深专家，有多年在美国、香港、广州和北京售房经验，谙孰房地产市场，为本项目制定了切实可行的销售战略，兼有训练有素的营销队伍，预计在未来市场销售上会有良好业绩。8 但是，综合考虑该项目自身的优势(如地理位置、专项住宅和优良的物业管理)，中高档住宅的供给显和可预见的需求量，对未来房地产市场复苏的期望，参考目前同类住宅的市场成交价，同时依照项目评估的稳妥原则，建议在本项目评估中楼盘销售价格以1450美元。(或12035元)起步为宜。

五、企业资信评价(1)北京BBB房地产开发有限公司是经我国政府批准的中美合资企业。中方股东有：XXX总公司和北京XXXX工程有限公司；美方股东是美国XXX公司。(2)北京BBB房地产开发有限公司的董事会亦由中美合资三方人组成。其董事会成员均有大学以上学历和管理能力，领导群体素质较高，在北京BBB房地产开发有限公司的工作中三方合作很好。(3)北京BBB房地产开发有限公司没有办公室、工程部、财务部和销售部。财务部的财务制度健全；财务部经理为乙方委派，具有大学以上文化水平，且有较高业务水平和管理能力。销售部的工作人员均为最近公开招聘的研究生和大学生；同时聘请香港某测量师行北京地区总经理担任市场总监。该公司已对销售人员进行了培训，并拟定了销售策略和销售计划。1998年l0月将大力开展销售活动，并做出了销售保证。(4)AAA项口是在建项目，也是北京BBB房地产开发有限公司唯一从事的项目。自1997年以来，该项目已投入7910万元，财务状况较好。由于项目尚在施工，未能销售，故无收入。

六、投资总额及资金来源评估

1、评估依据(1)北水市xx设训院编制的《AAA项目初步设计概算》；(2)北京BBB房地产开发有限公司《贷款申请报告》；(3)项目实施进度与实际投资使用情况；(4)末完工程所需投资的预测。

2、项目投资总额 该项目投资总额为43456万元，全部用于开发产品投资。开发产品成本中不含财务费用部分为41367万元，其中：土地开发费用16570万元；前期工程费用532万元；基础设施及配套工程费1379万元；建筑安装工程费19409万元；预备费1351万元。详见附表4-l。

3、项目建设及用款计划 该项目自1997年开始建设，计划2024年完工。资金使用计划4年，1997年已投资7910万元，1998年投资20955万元，1999年有着9792万元，2024年投资4214万元。9

4、项目资金来源 资金来源有注册资本金8300万元，股东贷款6641万元，拟向农业银行申请住房建设抵押贷款15000万元，以上约29000万元，其余部分可用商品房预售收入款解决，因此，资金来源可以说是可靠落实的。详见附表4-2。

七、项目财务效益评估

1、评估依据(1)建设部发布的《房地产开发项目经济评价方法》计划出版社，2024年；(2)《中国xx银行中长期贷款项目评估方法》；(3)北京BBB房地产开发有限公司的《贷款申请报告》；(4)国家现行的财税制度和有关法规。

2、主要数据的确定 评估用的基本数据经与借款方共同研究确定如下：(1)可销售的商品房面积56600千方米，其中：住宅42100平方米；服务用房4195平方米：汽车库车位237个/10305平方米。(2)贷款：向银行借款15000万，借款利率5%，项目第2年借款11000万元，第3年借款4000万元。全部借款在第4、5等本还款。(3)商品房的销售价格：住宅每平方米第1年1450美元、第2年1550美元、第3年1650美元(1美元=8.3元人民币)，折人民币分别为12035元、12865元及13695元。服务用房每平方米2024美元，折人民币16600元。汽车库车位每个250000元。(4)销售计划：住宅及汽车库车位进行预售，计划3年内售完，第2年销售15%，第3年销售50%，第4年销售35%：服务用房则于第4年销售。预售房分期付款，合同签订当年交50%，余款第2年交30%，第3年交20%。(5)项目计算期：根据房地产开发项目的特点，以商品房全部售完为限，计算期定为6年，从第2年起继续施工，3年内完工。

(6)税费率：营业税税率为5%；城市维护建设税税率7%，教育费附加费率3%；土地增值税税率按不同的增扣比为0~40%；企业所得税税率为33%，管理费用按建筑工程费用的3%提取；销售费用按工程费的5%提取；不可预见费为1351万元；职工奖励及福利基金、储备基金和企业发展发展基金均按5%提取，余下可供分配的利润在借款未偿还前暂不分配，留在企业，直至项目计算期末再分配。基准收益串Ie发定为15。

3、收入及成本 商品房销售收入共为67749万元，与之相对应的开发产品成本为43456万元。10 其中管理费用及销售费用分别为582万元及970万元，财务费用为2024万元。详见附表4-

1、附表4-3和附表4-4。

4、利润与税金 该项目经营税金为3726万元，土地增值税为6048万元，利润总额为14519万元，所得税为4791万元，减三项基金后，可供分配的利润为7490万元。详见附表4-4。

5、盈利能力分析 全部投资内部收益率：所得税前为21.1%，净现值为2868万元；资本金内部收益率为37.1%；投资各方的内部收益率都为15.7%；大大高于银行贷款利率及基准折现率。因此在财务上是可行的。投资回收期为4.1年。详见附表4-

5、附表4-6。

6、清偿能力分析 申请抵押贷款15000万元，约定从第4年起两年内偿还，其资金来源主要为可利用预售收入。经测算，预售收入除少量用于项目投资外，其余款项用来还款是富富有余的。详见附表4-7。项目资产负债率是比较低的，仅在第2年达到67%，其余年份均在37%~58%之间。详见附表4-9。

八、不确定分析

1、项目的敏感因素 影响项目收益的主要敏感因素为开发产品投资、售房价格和售房款回笼进度三项。详见表4-2和图4-1。表4-2 敏感性分析表 序号 项目

变动幅度(%)全部投资(所得税前)内部收益率(%)净现值(万元)投资回收期(年)0 基本方案 21.1 2868 4.1 1 开发产品投资 +10 14.6-191 4.4-10 28.7 5926 3.8 2 售房价格 +10 28.7 6563 3.8-10 13.2-826 4.5 3 预售款回笼进度 +10 22.8 3440 3.9-10 17.2 991 4.4 11

40200-40-30-20-10010203040-20售房价格预售款回笼进度基准收益率开发产品投资

从表4-2和图4—1来看，开发产品投资和售房价格是两大敏感因素，如果它们分别向不利方向变动10%，内部收益率分别下降至14.6%和13.2%，投资回收期也将分别增加至4.4年。相比之下，预售款回笼进度对项目影响不太大。由此看，项目有一定的抗风险能力。

2、临界点分析 为考察对开发产品效益有影响的因素变化的极限承受能力对开发产品投资、售房价格、土地费用和售房面积等因素作临界点分析，若期望的可接受内部收益率为15%，则开发投资临界点为47530

万元，增长4074万元；售房价格的临界点11041元，降低929元：土地费用的临界点为22138万元，增长5568万元；售房面积的临界点为50548平方米，下降6052平方米。从临界点分析可见(表4-3)，项目对土地费用变动的承受力最强。表4-3 临界点分析表 指标名称 基本方案结果 临界点计算 内部收益率(%)21.1 期望值 15.0 开发投资(万元)43456 最高值 47530 最低值 11041 售房价格(元/平方米)11970 最高值 22138 土地费用(万元)16570 最低值 50548 售房面积平(方米)56600 12

九、贷款风险评估

1、申请贷款的种类、金额、期限 项目主办单位根据工程进度用款情况拟向xx银行xx支行以抵押方式申请贷款15000万元，宽限期为2年，2年等本还款。

2、抵押物及其估价 抵押物为主办单位取得的《国有土地使用权证》。该抵押物办单位委托北京xx房地产咨询评估有限公司评估，估价内容为总建筑面积56600平方米，建设用地面积5126平方米。据该公司《估价报告》，房地产估价结果为34438.57万元。《估价报告》将价格定义为：委估物业市场价值包含地块的熟地地价和部分工程费用、部分设备费用。熟地价是委估地块达到七通一平，公寓用地70年土地使用权的市场价格。同时，含开发所支付的前期工程费(部分)、设备款(部分)及其他费用。

3、抵押贷款风险的评估

《评估报告》是1998年2月27日签署的。当时该项目正处于施工期，当年3~8月又投入建设资金约5000万元。该估价依据的市场价为2500美元/平方米，目前来看似偏高。上述两项相抵，抵押物原评估价值额仍应有所调低。按《评估报告》的估价值，按抵押率占50%及70%计，可贷款的本息额为17219万元至24000万元。该项目需贷款15000万元人民币，加利息共计为17400万元。如按抵押率70%计算，抵押物价值是可以接受的。

4、贷款偿还能力的评估 根据本报告财务效益评估，本项目的借款可以在约定的两年内归还，评估进一步分析了如销售受到影响，即使3年内销售率只达90%，亦不影响贷款的偿还。因此，贷款偿还能力是强的。

十、评估结论和建议(1)北京BBB房地产开发有限公司是经北京市人民政府批准的、具有企业法人资格的中外合资企业。其经营范围就是AAA项目的开发、建设、出租、出售与物业管理。该公司注册资本为8300万元，已全部到位。(2)北京BBB房地产开发有限公司的管理机构，特别是财务、销售等部门，机构简练，制度健全，工作严谨。(3)AAA项目设计外型典雅，住宅户型多，内部设施合理：施工质量—流，地下工程曾获1998年北京建委“长城杯”奖；工程监理严格。(4)北京市朝阳区是北京市规划的商务办公区，AAA项目正处于该区范围的中心地带，为外商机构、外资(合资)企业包围，又与北京新开辟的第三使馆区隔 13

路相望，交通便利，服务设施齐备，因此，相对于北京市其他中高档住宅而言，具有叫优越的地理环境，如销售适当，必然有较强的竞争力。(5)AAA项目是一项在建工程，已投入资金7910万元人民币，预计1998年年底结构封顶，1999年进行设备安装与内装修，于11月即可人住。目前是该项目工程使用资金较集中的时间，如能获得贷款支持，将有利于工程进展和投资效益的发挥。(6)经测算分析，AAA项目的财务效益好，抗风险能力较强。只要销售价格合理，营销得力，可以按计划完成销售任务，回收资金。因此，该项目偿还贷款是有保证的。详见表4-4。(7)该项贷款为抵押贷款，抵押率符合国家规定的范围。总之，该项贷款是可行的，安全度较高。建议在房地产市场特别是中高档市场竞争激烈的形势下，要加强营销工作，以合理的价格和优良的服务，去赢得用户。14

表4-4 主要经济指标 序号 名称 单位 数据 备注 Ⅰ 设计规模 1 房地产开发产品总建筑面积平方米 56600 2 商品房销售平方米 56600 其中：住宅平方米 42100 服务用房平方米 4195 汽车库车位平方米 10305 Ⅱ 经济数据 1 总投资 万元 43456 2 开发产品投资 万元 43456 其中：财务费用 万元 2024 资金筹措 万元 43456

其中：资本金 万元 8300 借款 万元 15000 4 经营收入 万元 13550 年平均 5 经营税金及附加 万元 745 年平均 6 总成本费用 万元 8691 年平均 7 利润总额 万元 2904 年平均 8 所得税 万元 958 年平均 9 税后利润 万元 1946 年平均 10 土地增值税 万元 1210 年平均 Ⅲ 财务评价指标 商品房投资利润率 % 33.4 商品房投资利税绿 % 55.9 商品房资本金净利润率 % 117.2 全部投资内部收益率(所得税前)% 21.1 全部投资投资回收期(所得税前)年 4.1 全部投资内部收益率(所得税后)% 15.3 全部投资投资回收期(所得税后)年 4.4 资本金内部收益率 % 37.1 长期借款偿还期(房地产投资)年 4.0 贷款期起 附表4-1 项目总投资估算表 单位：万元

序号 项目 金额 说明 1 开发建设投资 43456 1.1 土地费用 16570 1.2 前期工程费 532 1.3 基础设施建设费 1379 1.4 建筑安装工程费 19409 1.5 公共配套设施建设费 1.6 开发间接费 1.7 管理费用 582 1.8 销售费用 970 1.9 开发期税费 368 1.10 其他费用 206 1.11 不可预见费 1351 1.12 财务费用 2024 2 经营资金项目总投资 43456 开发产品成本 43456 固定资产投资经营资金 附表4-2 投资使用计划与资金筹措表 单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 总投资 43456 7910 20955 9792 4214 585 1.1 自营资产投资 1.2 自营资产投资借款建设期利息 1.3 自营资产投资方向调节税 1.4 经营资金 1.5 开发产品投资 43456 7910 20955 9792 4214 585 其中：不含财务费用 41367 7910 20675 9130 3450 203 财务费用 2024 280 662 764 382 2 资金筹措 43456 2.1 资本金 8300 4980 3320 2.2 预售收入 13515 2924 5792 4214 585 2.3 预租收入 2.4 其他(股东贷款)6641 2930 3711 2.5 借款 15000 11000 4000 2.5.1 固定资产投资人民币借款 15000 11000 4000 自营资产投资人民币借款 房地产投资人民币借款 15000 11000 4000 自营资产投资外币借款 房地产投资外币借款 2.5.2 自营资产投资建设期利息借款 2.5.3 经营资金人民币借款 16

附表4-3 售房收入与经营税金及附加估算表 单位：万元

序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 售房收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.1 可销售面积(㎡)56600 7861 26203 22537 1.2平均售价(元/㎡)10799 11466 12964 1.3 销售比例(%)100 14 46 40 2 经营税金及附加 3726 233 966 1393 813 321 2.1 营业税 3387 212 878 1266 739 292 2.2 城市维护建设税 237 15 61 89 52 20 2.3 教育费附加 102 6 26 38 22 9 3 土地增值税 6048 406 1597 2239 1300 506 4 商品房销售净收入 57975 3605 15005 21688 12661 5016 附表4-4 财务现金流量表(全部投资)单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 现金流入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.1 售房收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.2 租房收入 1.3 自营收入 1.4 其他收入 1.5 回收固定资产余值 1.6 回收经营资产 1.7 净转售收入 2 现金流出 55933 7910 21539 12849 8934 3414 1287 2.1 固定资产投资(方向税)2.2 开发产品投资(不含财务费41367 7910 20675 9130 3450 203

2.3 用)2.4 经营资金 2.5 自营部分经营费用 2.6 出租房经营费用 3726 233 966 1393 813 321 2.7 经营税金及附加 6048 406 1597 2239 1300 506 2.8 土地增值税 4791 225 1156 1852 1089 460 所得税 3 净现金流量 11816-7910-17295 4720 16385 11360 4556 累计净现金流量-7910-25205-20485-4100 7260 11816 4 所得税前净现金流量 16608-7910-17070 5875 18238 12458 5016 累计所得税前净现金流量-7910-24980-19105-867 11592 16608 计算指标 所得税前 所得税后 内部收益率(FIRR)21.08% 15.29% 财务净现值(FNPV)2868 134 投资回收期(年)4.07 4.36 基准收益率(Ie)15.00% 15.00% 17

附表4-5 财务现金流量表(资本金)单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 现金流入 74390 4244 24209 25319 14774 5843 1.1 售房收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.2 租房收入 1.3 自营收入 1.4 其他(回收股东贷款)6641 6641 1.5 回收固定资产余值 1.6 回收经营资金 1.7 净转售收入 2 现金流出 58508 7910 10842 9628 17386 11407 1334 2.1 资本金 8300 4980 3320 2.2 预售(租)收入用于开发产品投资 13515 2924 5792 4214 585 2.3 自营部分经营费用 2.4 出租房经营费用 2.5 经营税金及附加 3726 233 966 1393 813 321 2.6 土地增值税 6048 406 1597 2239 1300 506 2.7 所得税 4791 225 1156 1852 1098 460 2.8 长期借款本金偿还 15000

7500 7500

2.9 流动资金借款偿还 2.10 短期借款本金偿还 2.11 其他(股东贷款)6641 2930 3711 2.12 职工奖励及福利基金 486 23 117 188 112 47 3 净现金流量 15882-7910-6598 14581 7933 3366 4509 4 累计净现金流量

-7910-14508 73 8007 11373 15882 计算指标 内部收益率(FIRR)37.1% 财务净现值(FNPV)5879 基准收益率(Ie)15.00% 18

附表4-6 损益表 单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 经营收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.1 商品房销售收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.2 房地产租金收入 1.3 自营收入 2 经营成本 43456 2924 11503 16074 9333 3622 2.1 商品房经营成本 43456 2924 11503 16047 9333 3622 2.2 出租房经营成本(摊销)3 出租房经营费用 4 自营部分经营费用 5 自营部分折旧、摊销 6 自营部分财务费用 7 经营税金及附加 3726 233 966 1393 813 321 8 土地增值税 6048 406 1597 2239 1300 506 9 利润总额 14519 681 3503 5613 3328 1394 10 弥补以前亏损

应纳税所得额 14519 681 3503 5613 3328 1394 12 所得税 4791 225 1156 1852 1098 460 13 税后利润 9728 456 2347 3761 2230 934 职工奖励及福利基金 486 23 117 188 112 47 储备基金 778 36 188 301 178 75 企业发展基金 973 46 235 376 223 93 14 加：年初未分配利润 351 2158 2527 2122 15 可供投资者分配利润

351 2158 5054 4244 2841 应付利润 7490 2527 2122 2841 A方 749 253 212 284 B方 6666 2249 1889 2529 C方 75 25 21 28 17 年末未分配利润 2527 2122 351 2158 19

附表4-7 长期借款还本付息估算表 单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 长期借款偿还 1.1 年初借款本息累计 11000 15000 7500 本金 11000 15000 7500 建设期利息 1.2 本年借款 15000 11000 4000 1.3 本年应计利息 2024 280 662 764 382 1.4 本年还本付息 280 662 8264 7882 还本 15000 7500 7500 付息 2024 280 662 764 382 1.5 年末借款本息累计 11000 15000 7500 2 房地产投资人民币借款 2.1 年初借款本息累计 11000 15000 7500

本金

11000 15000 7500

建设期利息 2.2 本年借款 15000 11000 4000 2.3 本年应计利息 2024 280 662 764 382 2.4 本年还本付息

280 662 8264 7882

还本 15000 7500 7500 付息 2024 280 662 764 382 2.5 年末借款本息累计 11000 15000 7500 3 还本资金来源 456 8514 24504 27981 4556 3.1 上年余额 456 8514 17004 3.2 摊销 3.3 折旧 3.4 利润 369 3.5 可利用售房收入 456 8057 15621 10978 4556 3.6 其他 4 偿还等额还款本金 7500 7500 5 偿还长期贷款--本金能力 456 8517 4556 17004 20481 6 长期借款偿还期(年)5 20

附表4-8 资金来源与运用表 单位：万元 序号 项目 合计 1 2 3 4 5 6 1 资金来源 97690 7910 22275 21568 25319 14774 5843 1.1 商品房销售收入 67749 4244 17568 25319 14774 5843 1.2 房地产租金收入 1.3 自营收入 1.4 自营资产长期借款 1.5 自营资产经营资金借款 1.6 房地产投资借款 15000 11000 4000 1.7 短期借款 1.8 资本金 8300 4980 3320 1.9 其他(股东贷款)6641 2930 3711 1.10 回收固定资产余值 1.11 回收经营资金 1.12 净转售收入 2 资金运用 87639 7910 21842 20269 19913 13530 4175 2.1 自营固定资产投资(方向税)2.2 自营固定资产建设期利息 2.3 房地产投资(财务费用)43456 7910 20955 9792 4214 585 2.4 经营资金 2.5 自营部分经营费用 2.6 自营部分财务费用 2.7 出租房经营费用 2.8 经营税金及附加 3726 233 966 1393 813 321 2.9 土地增值税 6048 406 1597 2239 1300 506 2.10 所得税 4791 225 1156 1852 1098 460 2.11 应付利润 7490 2527 2122 2841 2.12 自营资产长期借款本金偿还 2.13 自营资产经营资金借款偿还 2.14 房地产长期借款本金偿还 15000 7500 7500 2.15 偿还其他应付款(股东贷款)6641 6641 2.16 短期借款本金偿还 2.17 职工奖励及福利基金 486 23 117 188 112 47 3 盈余资金 10051 433 1299 5406 1244 1668 4 累计盈余资金 433 1732 7138 8383 10051 21

附表4-9 资产负债表 单位：万元 序号 项目 1 2 3 4 5 6 1 资产 7910 26374 25963 19509 12005 10051 1.1 流动资产总额 7910 26374 25963 19509 12005 10051 1.1.1 应付帐款 1.1.2 存货 7910 25941 24230 12370 3622 其中：在建开发产品 7910 25941 24230 12370 3622 1.1.3 现金 1.1.4 累计盈余资金 433 1732 7138 8383 10051 1.2 在建工程 1.3 固定资产净值 1.4 无形及递延资产净值 2 负债及所有者权益 7910 26374 25963 19509 12005 10051 2.1 流动负债 2930 6641 3 2.1.1 应付帐款 2930 6641 2.1.2 短期借款 2.2 借款 11000 15000 7500 2.2.1 经营资金借款 2.2.2 固定资产投资借款 2.2.3 开发产品投资借款 11000 15000 7500 负债小计 2930 17641 15000 7500 2.3 所有者权益 4980 8733 10963 12009 12005 10051 2.3.1 资本金 4980 8300 8300 8300 8300 8300 2.3.2 资本金公积金 2.3.3 储备基金 36 224 525 704 778 2.3.4 企业发展基金 46 280 656 879 973 2.3.5 累计未分配利润 351 2158 2527 2122

比例指标 资产负债率(%)37 67 58 38 流动比例(%)270 397 速动比例(%)22

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！