

惠州 xx 广场可行性研究报告

本项研究为规范的可行性研究，主要任务是论证**广场投资的必要性、可能性、有效性和合理性。按照国家有关规范，可行性研究包括机会研究、初步可行性研究和最终可行性研究，根据本项目特点，我们合三为一，从技术及经济角度，对本项目进行规范的可行性研究，本项研究的原则是：

◆ 项目有关经济技术和综合建筑面积指标，是按照本项目有关报建资料以及由陕西省建筑设计研究院的初步设计方案等图纸资料进行统计与编制而成；各类房地产开发市场的成交数据则主要来源于惠州市国土房管局；建安工程造价的构成依据，既一方面参照了该设计工程有限公司所做的工程概算，同时与惠州市建设委员会公布的惠州市正在建设和已经竣工的部分典型工程个案中关于建安工程造价的资料作为对比。

◆ 总投资测算一览表，系按整个开发项目完全由惠州市**房地产开发有限公司全资兴建的方案，拟分为三组采取滚动的开发形式；本项目各类物业的测定价格与分析比较是根据对本项目周边物业市场的调查统计数据所得，并经过归纳和整理，其计算模式按照国外尤其是香港地区所普遍惯用的房地产开发项目投资可行性研究报告的表述形式，结合本项目的实际情总严谨测算得出。

◆ 本开发项目的各项财务分析部分，按照目前惠州市各类房地产开发物业的投资经验以及本项目的实际数据，经过科学测算获得，务求能够符合此类报告的规范要求、计算模式以及测算要求。

第一章 惠州市社会经济发展概况

1.1 惠州市经济社会发展概况

惠州市位于广东省东南部、珠江三角洲东北端，南临南海大亚湾，与深圳、香港、东莞毗邻，北连河源市，东接汕尾市，西邻广州市。惠州市地处低纬度，北回归线横贯全市，雨量充沛，阳光充足，气候温和，属南亚热带季风气候区。

惠州市是广东省的一座历史文化名城，素有“粤东重镇”，“岭南名郡”之誉。改革开放以前，惠州市经济基础相当薄弱，直到 1979 年，全市国内生产总值 6.76 亿元，工农业总产值 6.66 亿元，其中工业产值仅为 2.67 亿元。改革开放以后，特别是 1988 年地改市之后，全市经济社会进入了迅速发展、充满生

机活力的时期。

20多年来，惠州市国民经济持续快速发展，经济实力大大增强，社会和经济面貌都发生了巨大的变化。惠州已由一寂寂无闻的边陲之地变为一方备受关注的投资热土，从一个典型的农业经济区域变为进入工业化发展阶段的新兴城市。

2002年，全市实现国内生产总值525.2亿元，比1990年增长8.1倍，12年翻了三番多，年均增长20.2%。2003年行政区划调整后，惠州市现辖惠城区、惠阳区、惠东县、博罗县、龙门县，除龙门县外，其他县区都属于珠三角地区。全市总面积11158平方公里，城镇建成区面积94平方公里。按惠州市统计年鉴口径，2002年底，惠州市总人口为333.72万，其中户籍人口（常住人口）283.02万人，外来人口（暂住人口）50.7万人。全市现有78个乡镇，10个街道办事处，1066个行政村，并设有两个国家级开发区：大亚湾经济技术开发区和仲恺高新技术产业区。

惠州市人民政府驻地惠城区，惠城区土地总面积1410.2平方公里，总人口91.78万；惠阳区土地总面积1262.1平方公里，总人口50.77万。

1.2 惠州市经济社会发展历程与特点

纵观惠州市近二十几年的社会经济发展历程，可以划分为三个阶段：第一阶段是改革开放后到1988年，第二个阶段是1989—1993年，第三个阶段是1994年到现在。第一阶段，1978年到1988年是惠州市经济发展的积累阶段，这个时期的代表性事件是中国开始实行改革开放，香港的劳动密集型产业逐渐向珠三角转移。

惠州市的经济发展比之改革开放前发展要快得多，GDP年均增长10.4%，1988年达到33.04亿元；人口年均增长1.3%，1988年达到218.06万人；城镇建成区面积年均增长4.6%，1988年达到27.75平方公里；地方财政收入年均增长14.3%，1988年达到2.08亿元；工业生产总值年均增长21.8%，1988年达到20.7%亿元；人均GDP年均增长8.5%，1988年达到1526元；三次产业比重从1978年的一产独大发展到1988年退居第二的位置，但该阶段第二产业的比重始终最小，惠州市还没有完成从农业市到工业市的蜕变；这一期间，惠州市实际利用外资和外贸出口也开始大幅增加，但由于基数太小，惠州市经济并没有出现质的飞跃。

1989—1993年是惠州市经济从起步进入快速发展的阶段，经济社会各项指标都经历了前所未有的大发展，GDP年均增长30.5%，地方财政收入年均增长40.8%，实际利用外资年均增长61%，城镇建成区面积年均增长24.7%，外贸出口总额年均增长37.7%，人均GDP年均增长27.2%。从1989年到1993年，惠州市工业生产年均递增57.6%，第二产业的比重迅速上升到首位，1993年占GDP的47.8%，第一产业迅速下降，1993年占GDP的17.5%，成功实现了从农业市向工业市的转变。该阶段的代表性事件是当时我国处于房地产开发的高潮，当时的惠州是房地产投机狂潮最集中的地区之一，迅速蜂拥而来的投机资金一度使惠州市经济发展达到辉煌的顶峰，同时也托起惠州市人民对本市经济发展的高远幻想。这一阶段的另一个代表性事件是熊猫汽车城项目在惠州进行谈判的启动和终止。这些事件对惠州的经济社会发展产生了极大的影响，随着房地产泡沫的彻底破灭，熊猫汽车城项目的搁浅，惠州市的经济发展陷入低落和迷茫之中。

1994年至今，是惠州市经济发展重归理性的阶段，在这一阶段，惠州市一边化解房地产泡沫破灭给城市发展带来的副作用，一边进行经济结构调整，使国民经济逐步实现持续健康快速稳定的发展。在此期间，国内生产总值年均增长18.3%，地方财政收入年均增长13.6%，实际利用外资年均增长6.7%，外贸出口总额年均增长16.7%，工业生产总值年均增长21.9%，人均GDP年均增长14.5%。这一阶段的代表性事件是中海壳牌南海石化项目的最终签订。预计未来五到十年间，大亚湾区的石化产业将投入1000到1500亿元的建设资金，巨大的产业集聚效应将为大亚湾的工业化、城市化提供强有力的物质支撑，也将为整个惠州市的跨越式发展提供契机。

1.3 惠州市的区位条件

惠州市是珠三角东部联系粤东地区的区域交通枢纽，紧邻深圳、东莞、广州等珠三角发达城市和国际大都市香港。惠州市区西距广州市153公里，东距汕头市320公里，南与深圳市相隔80公里，惠州市南部的澳头港到香港中环码头仅47海里。

良好的区位条件是区域经济快速发展的重要因素，其毗邻香港的优越区位条件便是其中最重要的因素。改革开放以前，珠三角西岸的发展快于东岸，改革开放后，由于东岸接近香港，近水楼台的优势突现，到2000年，深圳和东

莞的人口和国内生产总值是中山和珠海的三倍多。形势出现巨大逆转的主要原因就是区位优势，东部地区与香港的连通性较高，这一差异使香港公司和在香港的外国公司的投资、技术和管理倾向流入珠三角东部，为深圳和东莞外向型经济的发展提供动力，使东岸经济发展迅速赶上并超过西岸。

根据有关方面的测算，在广东、香港企业北上的数量与陆路交通的距离基本上成反比，珠三角城市与香港的距离每减少 1%，制造业外资企业单位数量便增加 0.58%至 0.61%，制造业外资投入金额增加 0.4%至 0.6%，服务业外资企业单位数量增加 0.34%至 0.37%，服务业外资投入的金额就增加 0.2%到 0.7%。

进入新的世纪，惠州的区位优势将发生重大的改变。CEPA 的签署与实施，在未来若干年香港对珠三角的辐射作用将大大加强，香港的国际融资能力和高端服务业将大大促进珠三角的全面发展。惠州作为珠三角城市重要的一员，通过基础设施建设改善与香港交通的便捷性，进一步充分利用和强化毗邻香港的区位优势，使其接受香港和周边大城市的经济辐射和承接产业转移，与香港进行更深层次的合作方面，有更大的作为。

1.4 南海石化项目和大亚湾经济区的建设

落户大亚湾的中海壳牌南海石化项目，首期投资 43 亿美元，是国内目前最大的中外合资项目，由英荷壳牌公司与中国海洋石油总公司及广东投资公司合资经营。项目采用世界先进的石油化工技术，年产 80 万吨乙烯，进而衍生出 230 多万吨高质量的化工产品，年销售值达 17 亿美元，对下游产品的拉动效应为 1:50。该项目已于 2002 年 11 月奠基，目前正在进行 80 万吨乙烯裂解装置建设，预计到 2005 年正式建成投产。

未来几年中国对石油化工产品的需求前景仍然十分广阔，石化产品在中国还有很大的发展空间，惠州正积极抓住这次机会，争取吸引更多配套的下流石化产业落户惠州，使惠州成为珠三角乃至广东省重要的石化基地。

大亚湾经济技术开发区是国家级经济开发区，陆域面积 273.68 平方公里，海域面积 488 平方公里，海岸线 52 公里，自然条件得天独厚，拥有全面开发吞吐能力超过亿吨天然深水良港，土地资源、淡水资源和旅游资源也十分丰富。初步形成了比较完善的道路、供水、供电、通讯和港口等基础设施网络，具有发展临海大型工业项目的优越条件。

大亚湾在努力构建完整的石化产业链方面有很大优势：壳牌公司是全球 500 强跨国公司之一，拥有先进的管理和技术设备，在世界石化市场占据重要地位。壳牌公司的龙头地位有利于大亚湾吸引其他跨国企业的集聚，进而构成完整的石化产业链。开发区内已有东风本田等一批汽车零部件企业，形成了一定的产业规模，随着日本三大汽车生产商进入珠三角地区，大亚湾汽车装备业的发展前景十分可观，特别其优越的港口条件将使本区域有可能形成大型汽车装备业的出口基地。如果从更大范围来看大亚湾，其发展前景更不可估量。

大亚湾东部的稔平半岛，土地面积 740 平方公里，超过新加坡的土地面积，正处于尚待开发状态，具有发展多个大型工业项目的条件，正受到外来投资商的高度关注。

1.5 惠州市在珠三角的地位和作用

目前，惠州是珠三角东部联系粤东地区的交通枢纽，是珠三角电子信息产业生产基地之一，是珠三角主要的生态农业供应基地和生态环境保障区。惠阳市改市划区，拓展了惠州中心城区的发展空间，从地理位置上实现了惠州从沿江城市向沿海城市的转变。正在建设中的中海壳牌南海石化项目将给惠州市经济发展增添一台强有力的发动机，推动惠州工业化进程，拉长产业链，使惠州成为珠三角乃至华南地区的重要化工基地，改变惠州在珠三角的分工地位，进而带动珠三角东翼边缘的工业化起飞，为东翼乃至整个珠三角提供强大的基础性工业支撑。

同时，石化产业区的开发使惠州产业空间向沿海推移，带动城市空间向沿海发展，推动惠州市走向真正意义上的沿海城市。随着继续加强与深圳、香港、东莞的联系，对旅游资源的开发利用，对生态环境的加强保护和建设，惠州市未来将成为珠三角重要休闲旅游基地，成为珠三角东部产业转移的最直接承接地。

第二章 项目概括

2.1 研究基础

用地单位：惠州市**房地产开发有限公司

发展商：惠州市**房地产开发有限公司

用地性质：商住楼（高尚住宅）

项目名称：**广场

用地位置：惠州市江北27号小区

用地现状：已开发40%

2.1.1 可行性研究分析的基本依据

1. 国土证：惠府国用（2003）字第13020100077号

惠府国用（2003）字第13020100012号

惠府国用（2003）字第13020100013号

惠府国用（2003）字第13020100076号

2. 建设用地规划许可证：惠州市规字第337号（一期）

3. 商品房预售许可证：惠州房预许（2002）42号（一期）

2.1.2 项目经济技术指标和有关参数

规划区总用地面积49552.6平方米，已开发40%。

本项目经济技术指标和有关参数：

1] 总用地面积：49552.6平方米

总建筑面积：250000平方米

公共占地：10535平方米

园林占地：18500平方米

销售收入：56167万元

开发总投资：41504万元；其中：

1. 土地开发费：4000万元；

2. 土建、建安设计工程费：28752万元；

3. 应缴各种税费：2500万元；

4. 营业税：2000万元；

5. 各类配套工程费：532万元；

6. 供水增容费：120万元；

7. 报建手续费：600万元；

8. 不可预见费：500万元；

9. 投资利息：2000 万元；

10. 其他费用：500 万元。

2.2 研究过程

2.2.1 研究目的

项目可行性研究是项目立项的依据，亦是项目开发成功的基础，通过系统的研究，可依据惠州房地产市场的特征决定市场定位，可依据技术经济评估，了解项目运行的投资收益及回收期，尤其是测算项目实际的开发成本，以作为后期市场营销计划决策的主要依据。事实上，可行性研究已形成清晰的目的，本项研究亦不例外，目的在于对**广场投资开发提供可行性决策依据。

2.2.2 研究人员

可行性研究涉及到技术与经济两个层面，尤其是对市场需求预测和成本测算十分专业，因此，要求研究人员具有扎实的专业知识和工作经验。为了达到本初步投资可行性研究的既定目标，惠州市**房地产开发有限公司专门成立由市场研究人员、营销策划人员、房地产估价人员、工程技术人员、城市及小区规划研究人员、资深建筑师、投资预算人员、财务分析人员等组成的顾问小组，通过搜集大量相关的市场资料及城市规划资料，结合项目自身特点，对项目开发的可行性进行了系统和深入的探讨，并对项目的营销策划进行初步探讨。

2.2.3 研究内容

房地产项目所涉及内容十分广泛，因此，本项研究的内容亦较为复杂，总体上来看，我们依据预期收益和成本两条主线，将内容分为五大部分，即研究原则，市场研究，项目评估，投资分析和基本结论，个中涉及的主要分支内容包括：

a、全面收集项目周边的大量市场资料，籍此分析各种对项目前景有决定性影响的市场因素；

b、从城市规划的角度对本项目进行评价；

c、运用房地产价格评估的方法，测定项目各类开发物业市场售价；

d、综合市场需求及资深建筑师意见，对项目住宅小区规划作出评价；

e、从实际操作的角度计算分析项目投资成本及预计投资进度；

f、结合实际情况对项目的投资进行财务分析，计算项目的可能收益，分析影响收益的重要因素；

g、按投资开发的进度安排资金筹措与运用计划；

h、综合各类分析，对项目的开发可行性作出判断。

2.2.4 研究方法

为达成研究目的，我们在研究方法选择上依据“针对问题，简单明晰，切实可行”的原则选择了三种主要方法：一是抽样调查和典型调查。主要针对需求，在惠州市内以中高收入家庭为抽样框，采用分级多层原则访问 500 个家庭，并在此基础上召开座谈会，同时进行对主要类似楼盘进行个案调查。二是专家研讨会。邀请营销、估价、工程、建筑、预算等各方面专家就一些典型问题展开讨论。三是计算机模拟运算。对影响本项目开发的主要因素进行变量互换对比。

2.3 项目背景

“****广场”位于惠州市江北 27 号小区，为新城区的心脏地带，西临广汕公路和全市的金融、商业中心，新行政区及全市体育文化中心，北通惠州火车站，交通十分便利，项目所处地区是惠州市走向二十一世纪，形成大惠州城市的关键城区，也是惠州近年城市开发建设的重点地区，是江北新城的核心地带。拥有丰富的经济资源及人文资源，政治、经济、文化、金融、商贸、科技氛围较好。

2.3.1 发展商简介

惠州市**房地产开发有限公司成立于 2002 年 12 月，前身为惠州市**经济贸易发展公司。该公司以房地产开发经营为其主营业务，是集土地、房屋开发和房屋经营服务为一体的综合性开发企业。经过多年奋斗，该公司以全新的运行机制，灵活的经营方式，大胆改革、务实创新、积极拓展，现已发展成为实力雄厚、信誉良好、业绩卓越的大型房地产开发公司。

2.3.2 项目概括

“**广场”是由惠州市**房地产开发有限公司投资兴建的住宅项目，它所处的惠州市江北 27 号小区是惠州市新城区的核心地带。总体规划充分体现“人文社区”概念，着眼长远利益，以人为本，以客为尊，充分利用现有资源，提供高

品质的社区生活服务配套设施，面向客户群主要是惠州中高收入人士及港澳同胞。

2.3.3 项目总体布局

****广场总占地面积约 49552.6 平方米，东面中心区位以 21M 宽小区道路为界是拟建公园，南面设一形象入口；西面是 64M 宽的广汕一级公路，道路另一侧为惠州新城繁华区。小区设主入口（形象入口）一个，在现首期工程旁；次要出入口三个。为体现“人文社区”概念，创造山水相间的园林式住宅区，小区东部小山脉将整体保留，在山前平地处建造功能性同景观性相结合的立体水体体系，水体沿岸为步行及人造景点。

2.3.4 交通组织

从西侧通过小区边缘的广汕公路，现为一级公路，区内东侧、北侧分别有城市主干道路通过，使得本小区与周边地区和市中心都有方便、快捷的交通联系。小区四周环通，满足消防车道设置要求。

2.3.5 建筑功能

项目首期规划有八层和十层综合商住楼共四栋，标准幼儿园一座，中心花园一座；二期建设二十九层写字楼一栋，二十八层商业楼一栋，国际标准网球场一座；三期建设二十八层商业楼一栋，高层综合楼一栋。总住户 1100 户，可居住人口 3800 人。

2.3.6 建筑造型

平顶层，坡顶盖，智能化系统，小区采用整体形象入口及红线外绿化，配置煤气、通讯、有线电视管道。

2.3.7 消防及分区

区内道路分四级进行组织：区内主干道路，区内次干道路，支路，以及宅前路。支路及宅前路基上有序的组织区内部交通。

2.4 区域特点

本可行性研究针对**广场首期，但由于项目的整体性，在研究过程中又不

可完全独立分开，因为诸如绿化、公共设施是由整个小区统一规划，具有共享性，在投资分析上，亦必须按建筑面积进行分摊。从整体项目来看，**广场首期尚待续建，按照发展商设想，全部工程按照三期组团式的原则以滚动式的开发。

2.4.1 基本描述

本项目地块位于惠州江北新城核心地带，西临广汕公路上通广州，下连汕头。

广汕公路是项目区域对外联系的一条重要快速道路，连通广州和汕头的主干车道，是惠州城市连接外界的主要交通要道。广汕公路现状路宽 64 米，为双向六车道，并已于二 00 三年拓宽为惠州市的形象大道，经过新城位置被命名为惠州大道。

2.4.2 总体布局

区域四周几条城市规划确定的道路形成的道路网将本区分成两个独立的分区，每个分区以不同的建筑密度、使用性质及建筑高度、体量来强化各自的特色。考虑到让每户居民能取得广阔的景观视野，对各分区的建筑物的体量与高度的控制，通过规划的手法安排成阶梯状，由西向东、由里边向路边建筑物的体量与高度逐步递增。为提升各个分区的可识别性，在每个分区的街坊内，通过规划不同的单体建筑类型，建筑组合方式以及建筑与户外开敞空间的关系，塑造独特的社区风貌。

2.4.3 道路系统

规划区位于新城区的核心位置，隔东江，连惠州大桥而与老城区相连，广汕公路从西侧通过，三环路从规划区南部通过，使本区与城市其他地区之间的联系非常便利。本区的道路交通组织是以人的活动为重点，以建设高品质的社区空间为前提来进行规划的。

◆ 区内按原规划几条城市道路穿过其中，将用地分成若干街道，但未见明显的主从关系，道路系统层次不清，本次规划按前述原则进行了局部调整，原规划路网走向，将部分道路红线宽度及断面形式进行适当调整，即原规划红线宽 36 米路改为 24 米宽；区内部三条道路调整为中间 6 米绿化带的景观路断面，

既减少了穿越区内的过境交通，又丰富了区内的道路景观，给人们以更深刻的空间体验。

◆ 区内道路分四级进行组织：区内主干道路，区内次干道路，支路，以及宅前路。支路及宅前路有序的组织区内部交通。

◆ 区内还设置了组织有序的步行路系统，一方面保证了人车之间适当分流，减少了互相干扰，形成服务居民生活的步行空间；其次又为创造步行景观提供了条件；第三是通过步行路系统将各片区有机的串联成一个整体。

◆ 按照有关规范配置停车车位，各组团根据实际情况，采用不同的方式来解决停车问题。

2.4.4 公共设施配置

◆ 社区学校：基地西侧入口处，地势平坦，标准幼儿园一个，可容纳学生600人，建筑面积2500平方米。

◆ 文化设施：中心区规划青少年活动中心、社区图书馆、惠州市书画爱好者活动中心，茶艺馆等。

◆ 体育设施：中心区规划社区的健康中心，内含大型室内康乐中心。

◆ 商业服务设施：中心区步行街两侧规划超市、便利店、餐饮服务设施。高层公寓区结合底层裙房设超市、便利店、餐饮等商业服务设施。

◆ 该地块南面为惠州市江北占地8万平方米的公园。

2.4.5 绿化系统规划

绿化系统由社区主次干道绿化，步行系统绿化，景观轴线主题绿化带，小区公园、组团绿地构成。采用红花紫荆形成共同的绿化环境主题符号，在突出主题植物的基础上寻求一种环境的共性。运用植物树种的特色，直接或辅助塑造各街道和步行系统的性格和特征。

第三章 惠州市商品房需求状况

3.1 惠州市基本情况

惠州市位于广东省东南部，珠江三角洲东北端，与深圳、香港毗邻，是港、穗、深连结粤东的陆上交通要冲。辖区除龙门县外，均属珠江三角洲经济开放区。全市面积11158万平方公里，是省级历史文化名城，千余年来一直是东江

流域政治、经济、文化、交通中心和商品集散地，全市人口 333.72 万人，2002 年第五次人口普查时人口密度 215 人/km²，低于全省平均水平。市区现有总人口 91.78 万人，其中常住人口 65.36 万，暂住人口 26.42 万人。2003 年全市工农业总产值为 1192 亿元，其中工业总产值 994 亿元，农业总产值 198 亿元，全市工业企业实现工业产品销售收入 650 亿元，比上年增长 15%，实现利税总额 52 亿元。2003 年全市国内生产总值约 700 亿元，一、二、三产业所占比重分别为 15%、57%、28%，根据“配第-克拉克定律”，惠州市的社会发展已经处于较为发达的工业化阶段，全市人均国内生产总值在广东的 21 个市中排名第七位，分别相当于广东全省（省内平均水平）、深圳市与广州市（省内先进水平）、河源市（省内落后水平）的 1.2、0.4、0.5、5.2 倍，在全省属中上等水平。外贸进出口总额 90 亿美元，约相当于国内生产总值的 144%。

3.2 住宅建设和消费

截止 2003 年底，全市房地产开发投资总额为 16.67 亿元，交易面积 171.66 万 m²，交易金额 18.28 亿元，交易宗数 1148 宗。全年房地产施工面积 221.29 万 m²，竣工面积 48.14 万 m²，销售面积 34.12 万 m²，销售金额 13.74 亿元，个人购买商品住房面积比重为 89.6%，个人购买住宅比重为 96.68%。这表明，惠州市房地产大市仍处于较为低迷的复苏阶段，房地产市场仍在处于消化期，但值得看好的是，市民对房屋的消费持续增长，个人购买商品住房已成为拉动房地产市场的一支重要力量。现全市住宅使用面积共有 429 万 m²，居住人口 427 万，人均居住面积为 15.3 m²/人。根据城市规划和城市发展要求，未来 20 年内惠州市人均住房面积要达到 30 - 35 m²，住宅的需求量将有较大的发展，这为惠州房地产商提供了一个很大的发展空间。

3.3 商品房需求主要指标

**广场主要面对惠州市区居民，惠州市区主要经济指标如下：

- ◆市区人口约 92 万，28 万个家庭。
- ◆人均 GDP4.1 万元，全省排 7 位（2003 年）
- ◆人均储蓄存款 9.4 万元，户均月收入 4750 元
- ◆人均居住面积 15.3 平方米

- ◆空置住房总面积 18 万平方米

- ◆商品房交易率 59% (2003 年)

- ◆市场面的状态是：住宅商品化已成为大众趋势，居民购房欲望较为强烈，支付能力较强。

3.4 商品房需求祈求

3.4.1 商品房需求祈求

根据 2003 年 6 月在惠州进行的一次抽样调查（惠州市区，分层多级抽样，有效样本 500 户）结果表明，惠州市民购买商品房的 basic 特点是：

- ◆一次性投资额度为 13 万元。

- ◆低端需求户（接受商品房价格为 1500 - 2000 元/平方米者）收入 4130 元，需求房屋面积均值为 113m²。41% 的人希望一次性付款，月均供楼支出 1290 元。

- ◆高端需求户（2000 - 2500 元/平方米）收入 4541 元，需求房屋面积均值为 122 平方米。22% 的人希望一次付款，月均供楼支出 1311 元。

- ◆有购房意向的家庭中，地段偏好的选择顺序为：下埔、江北、南坛、麦地、西湖、东湖、上排、河南岸、龙丰、桥东、下角。

3.4.2 商品房为惠州居民主要的消费支出

随着全省实物分房的终结和货币分房的全面推行，房地产作为一项重要的商品，成为大多数个人和家庭的一个重要的消费和投资的目标，因而房地产需求必会有一定的增长。近两年来惠州经济有了稳步增长，居民的收入每年都有所提高，居民手中的可支配性支出必然会投向一些投资领域，如股票、债券、教育、旅游和房地产上，而房地产作为不动产，其投资数额较大，增值的机会也颇为可能。这部分潜在的消费者，其对地理位置优越、规划设计较好、环境一流、物业管理水平高的小区特别中意，这从东湖花园、金迪新苑、碧水湾、新世界长湖苑受众多市民支持便可略窥一斑。

3.4.3 接受商品房的平均价格为 1805 元/平方米

从对消费者购买力的分析来看，惠州居民已具有相当的购买力，他们对房屋的要求已从安置型过渡到适用和舒适型。据调查，惠州市民能够接受的商品

房平均价格为 1805 元/平方米，其中中高收入家庭则为 2050 元/平方米。在付款方式上，大多数市民更倾向于银行按揭分期付款方式。消费者在购房时，对小区周围环境、配套设施、物业管理等因素比较注重，希望发展商能提供位置好、价格适中、环境优美、配套完善、服务优质的小区。

3.4.4 主流消费面积在 100 平方米以上

消费者在房屋面积、间隔、装修、户型设计方面，大多希望房屋面积较大，尤其是厅的面积要足够大，间隔合理，有基本的室内装修或全部装修，装修档次处于中等，户型上选择三房两厅和四房两厅的消费者居多。

3.5 惠州居民对商品房环境及配套要求

随着收入水平提高，惠州居民对商品房的要求日趋苛求，调查表明，绿化环境为购买商品房最重要的参考因素之一，尤其是对于中高收入的白领人士，这方面的祈求更强烈。

3.5.1 对住房硬件的要求

数据表明，对住房的硬件要素，房屋质量是被认为最重要，认同比例达 68%，其次是小区绿化环境，认同率达 61%，再次是地理位置，认同比例达 55.0%。如图 2 所示。

3.5.2 对小区配套设施要求

数据显示，对小区的休闲娱乐配套设施，要求有健身室的比例最大，其次为儿童乐园。具体数据如图 3 所示。

第四章 惠州市商品房供给状况

4.1 商品房供给总量及特点

惠州房地产在九二、九三年曾与海南海口、广西北海成为全国的三大开发热点，房地产为虚火过旺，从而在之后的国家宏观调控中，房地产业进入谷底，商品房市场明显呈现总量过剩、供过于求的局面。

二 00 二年，市区商品房销售面积 27.11 万平方米，其中售给个人 22.02 万平方米，二 00 三年，商品房销售面积 34.12 万平方米。近几年来，房地产市

场在经过国家政府的正确引导和市场的良性竞争和淘汰，房地产开发商的数目从九十年代的 1300 多家，演变到目前的 70 多家，买方市场正在逐渐形成。在受到市场竞争的影响和消费者日益成熟的情形下，房地产发展商之间的竞争从初期的无序化圈地竞争向更高层次和更为规范的品牌竞争、服务竞争演进。

各个房地产商为了在市场上争得更大的市场份额，不论在规划设计、房型、环境布置上，而且在质量管理、绿化、物业管理水平上都十分注重提高档次和水平，惠州市也出现了诸如东湖花园、碧水湾等一批高质素的住宅小区，在市场销售上创出了不俗的成绩，形成房地产消费的一个个小高潮。从房地产市场供给的总体情况来看，房屋总量供过应求，空置房面积居高不下，据二 00 三年统计，全市商品房空置面积为 85 万平方米。但总量过剩并不代表适销对路的房地产项目过剩，而主要是结构性的过剩，诸多空置的商品房卖不出去主要是由于规划设计失当、户型及结构不合理、房屋周围环境差、配套不完善等等原因。

4.2 惠州市商品房市场发展趋势

房地产业的发展，将会带动一大批相关产业的发展，因而房地产业成为一些相关产业的助动器。惠州市的房地产业的发展，也倍受政府和企业的关注。房地产业的良性发展，受国家相关政策、法规影响极大，当前，国家相继出台了一系列法规和政策，支持和刺激房地产业的发展，国家建设部也先后出台了相应的措施鼓励和扶持房地产业的发展，在这种情形下，房地产业已成为国民经济的一项关系国计民生的重要产业，具有较为广阔的发展前景。惠州市房地产业的发展，与国内其它城市的房地产业相比，既具有共同之处，也显现出其特殊的一面。惠州市商品房发展有以下几个趋势：

(1) 在政府鼓励消费政策和加快房改进程影响下，市民的商品房消费日益提高，住宅市场需求容量增大。国家为鼓励消费，近几年来数次调低银行利率，引导人们加大消费量，扩大内需。商品房作为老百姓消费生活中的一个大件耐用消费品，其主导作用极为明显。加之国家加快房改进程，取消了实物分房，开始实行货币分房，商品房的消费日益成为千家万户的的大宗消费。惠州市民人均收入近来一直呈增长态势，其对商品房的消费也必将有所增长，住房需求增大增多。

(2) 房地产市场竞争日益激烈，竞争将更多地表现在发展商的实力、信

誉、品牌上的竞争，通过竞争，市场日益规范和成熟。房地产市场竞争加剧，各发展商在房地产项目上更趋于理性和务实，竞争不仅在户型设计、结构、小区环境等方面，更多地将在实力、规模、品牌上展开。

(3) 伴随南海石化项目的启动及惠州一系列集团公司的发展壮大，势必带来更多的外来资金和外地人口，并由此进一步刺激惠州房地产业的发展。惠州作为珠三角东部地区的经济发达城市，经济建设发展很快，并由于其优越的地理位置和良好的投资环境，吸引了众多外地投资者，在引来资金流的同时，还涌入了大批经商务工的外来人员，他们的住房需求也会给予本的房地产业的一定发展机会。

(4) 随着消费者和房地产市场的逐步成熟，消费者对房地产的要求将趋向于更加舒适、更便利，住宅小区的将会趋向人性化、智能化、生态化、园林化方向发展，这为广大房地产商又提供了一个新的市场机会。

在满足了住的基本需要后，消费者对住宅的需求趋向更高的要求，如对小区智能化的要求，便是今后住宅的一个发展方向。

第五章 个案分析

5.1 总体供给状况

惠州市房地产业经过几年的发展，市场竞争已进入良性化竞争状况，各开发商为争夺更大的市场份额，在小区的规划、建设、管理服务等方面都投入了一定的力量，目前市场上进行销售和准备的销售的住宅超过三十万平方米，房屋总体供应情况呈供大于求的局面。目前销售情况较好的小区一般都位于市区内，开发规模较大，物业形象和楼宇素质良好，交通便利，但由于这类小区一般销售价格偏高，个别楼盘物业管理水平较低，影响了市场消费者对他们的购买欲望。

5.2 本类项目的个案分析

根据项目的可比性原则，我们选取惠州市内的碧水湾、君华府等较有代表性的楼盘，作为**广场的主要竞争者进行对比和研究。

5.2.1 地理位置

从地理位置来看，碧水湾和君华府均座落于江北新城，交通较为便利。

5.2.2 楼盘建设

以上两个楼盘，小区占地面积各有不同，碧水湾占地面积超过 18 万平方米，而君华府占地面积为 4.3 万平方米。均为一次性开发完成。在装修方面，君华府提供业主基本装修，而碧水湾提供给业主的为毛坯房。在楼体外观上，采用粉红色的较多，君华府外墙以米黄色为主调，在建筑风格上，则以欧陆式风格为主，碧水湾是港式风格。

绿地方面，碧水湾的绿化率均在 38% 以上，君华府因为单体楼的原因未做过多的绿化。

5.2.3 销售情况

君华府于 2003 年 5 月开盘，已售出 45%；碧水湾自 2003 年 10 月份开盘以来，已完成销售 70%；从售价来看，君华府售价在 2300 元/m² 以上，均价为 2850 元/m²。碧水湾均价为 2300 元/m² 在付款方式上，大部分是采用一次性付款和银行按揭两种方式。在银行按揭上为 8 成 30 年。

在这两个楼盘当中，会所中以健身/健美室、儿童乐园（游戏室）、游泳池和乒乓球室最为普遍，其他如室外球场也较为普遍。

具体如下表：

会所项目配置	楼盘	会所
君华府	健身/健美室、儿童乐园、游泳池、乒乓球室、西餐厅	
碧水湾	健身/健美室、儿童乐园、游泳池、乒乓球室、网球场、羽毛球场、篮球场	

5.2.4 各楼盘销售策略

在销售策略上，不同的发展商采取了不同的销售方式，但最基本的便是立足于本楼盘。销售对象为惠州地区中高收入者，同时由于其位于江北新城，升值潜力大，其提供的特低首期，超长期高成数的按揭对购房者的吸引力较大。

5.2.5 小结

君华府、碧水湾优劣势对比：

君华府： 优势： 1) 小区地理位置好
2) 规划设计合理
3) 配套设施完善

劣势：单体楼、无绿化、售价偏高。

碧水湾： 优势： 1) 发展商信誉好
2) 小区地理位置好
3) 配套设施完善
4) 智能化小区
5) 规划设计水平高

第六章 项目评估

6.1 项目概括

**广场惠州新城江北 27 号小区，占地面积 49552.6 平方米，为集中高档房产为一体的大型人文住宅小区，目前首期已开发完成 40%。

6.2 项目优势

(1) 本项目的发展商实力雄厚，信誉良好，公司集聚了一大批富有经验的工程技术人员和房地产开发经营管理人员，建立、健全了一整套科学、高效的管理制度，形成了完善的项目开发、工程管理、经营销售、财务管理及房地产物业管理等运作体系，具备成功开发建设**广场大型住宅小区的硬件基础。

(2) **广场住宅区的建设目标是建设一个大型的人文住宅小区，其舒适而富有变化的户型设计、具有现代气息的建筑造型均由名师精心设计，整个小区规划既考虑住户的现实需要，配套设施完善，又适度超前，将智能化引入小区的开发建设之中，可使住户在充分享受幸福生活的同时，感受到高科技为他们带来的生活之便利和高品味生活享受。这类项目在惠州的具有相当的市场号召力，推出市场后必将受到众多买家的支持与欢迎，市场前景广阔。

(3) 住宅以座北为尊，以朝南为贵，本项目所开发住宅户户座北朝南，负阴抱阳，客厅、卧室、书房三房朝阳，南北通透，是名副其实的阳光房。

(4) 本项目所开发的商业走廊环其小 1000 余米，四面临路，极易集聚人气、集聚财气。

(5) 本项目正南位置为政府拟建的 80000 平方米的生态主题公园，让生

活与购物在**广场的们在享受生活便利的同时又可安享生活的悠闲。

(6) 本项目与同类住宅小区相比，将走 高档楼盘中档价格 的路线，在规划建设和物业管理上突出其精品形象，使住户以适中的价格得到高档享受和称心的服务，以此来吸引更多的住户购买和入住本小区。

(7) 本项目座落在惠州新城区，集政治、经济、文化、教育为一体，独具浓厚的文化气息和人文环境。文化和人文环境对一个小区的开发至关重要，其巨大的潜在号召力有时会胜过楼盘的广告炒作。

(8) 南海石化项目启动后，其巨大的投资潮也必将波及相邻地方，**广场的房屋销售属近水楼台，必将惠及，且这里与香港的交通联系又极为便利，随着惠、港工商业联系的进一步加深，本项目以其优越的位置、优美的环境、适中的价格及优秀的服务还将会吸引更多的香港同胞来此置业安居。

6.3 项目劣势

(1) 因为受其占地面积的影响，无法形成大盘效应；

(2) 随着惠州由滨江城市向滨海城市的过渡，江北新城的发展空间受到一定的制约；

(3) 社区服务相对薄弱。

因**广场分为各个小区组团开发，小区的全面配套完善需要一定的时间，因而客观上造成社区服务的薄弱。

第七章 市场容量估算

7.1 总体定位

依据项目规划市场状况和发展商的设想，本项目的总体定位是人文住宅小区。这一定位内涵是：

◆ **广场为高尚住宅小区，提供高品质的硬件设施和软件服务为发展商的基本理念。

◆ **广场为惠州居民提供超前的生活空间和居住理想。

◆ **广场的卖点在于人文关怀和优良服务

7.2 目标客户

根据本项目的市场定位，结合**广场小区的环境因素、规划条件、建筑质

量、建筑特色，我们把目标客户确定为：惠州市有一定基础的中高收入家庭，同时包括中高收入的外地在惠工作的成功人士及对拟在惠州置业的香港同胞。

这些目标客户具备如下特征：

◆收入稳定。且中高收入水平（家庭月收入在 4000 元以上），尤其是个体私营企业主

◆对居住环境有较高要求，追求舒适和享受的生活

◆年龄在 30 - 50 岁之间，已有一定的事业基础

◆文化程度较高，对居住有自己的品味要求

◆两代或三代家庭，同时不排斥外资及内资企业高级雇员

◆二次置业人士

7.3 销售价格测算

本项目均价定为 2300 元/平方米，此价格在同类物业中属中等偏下水平。在同类小区的销售中，市场销售价一般为均价 2800 元/平方米。同时调查表明，在设定类似于**广场产品后，消费者能够接近的平均价格为 2507 元，如下图。

7.4 市场容量

估算对于市场容量的测算是市场研究的基本任务，亦是可行性研究的重要内容，在抽样调查的问卷中，我们设定以下指标作为推断市场容量的基础，同时统计结果附后。

◆ 近一两年有购买商品房的意向的家庭。调查结果为 17%；

◆ 对住宅环境持“十分重要”的态度的人士。调查结果为占购买人士的 21%；

◆ 接受江北地段。调查结果占有购房意向家庭的 37%；

◆ 能够接受商品房价格区间在 2000 元/平方米以上的。

调查结果占有购房意向家庭的 53%。如果以惠州 28 万家庭计算，那么，*广场的市场容量为：符合 1 和 2 者为 $28 \text{ 万} \times 17\% \times 21\% = 9996$ 个家庭

符合 1 和 3 者为 $28 \text{ 万} \times 17\% \times 37\% = 17612$ 个家庭

符合 1 和 4 者为 $28 \text{ 万} \times 17\% \times 53\% = 25228$ 个家庭

符合上述四个条件者则为 $28 \text{ 万} \times 17\% \times 21\% \times 37\% \times 53\% =$
1960 个家庭

根据经验，并考虑众多不定因素，上述结果应进一步修正，取修正系数为 0.3 则市场容量为 $1960 \times 0.3 = 588$ 个家庭

另一方面，按照建设规划，**广场首期项目的开发，市场是完全可以接受的。

第八章 初步成本分析

本章节所引用的建筑经济指标、基本技术参数以及主要成本数据，如土地成本、前期费用、开发期应缴纳之税费、小区红线内、外市政与公建配套费和建安工程造价等，均以发展商提供的资料为主要依据，由受托方专门组成的本项目研究小组经过与发展商进行了有关的商榷，最后得以确认。

本二期工程拟分三组、滚动式进行开发，第一阶段开发 C 区，作为本项目启动，第二阶段、第三阶段须观察项目周边物业市场的变化从而制定出相应的开发策略。

本居住小区地上建筑面积除了公建配套设施外均为住宅，地下建筑部分一般作为停车场及机电设备房或管理用房使用，各期公建配套设施功能配置比例与面积仍然有待规划局与设计单位、发展商的共同商定后进一步落实。

根据本项目物业开发的实际情况，结合本项目地块相邻的其它开发项目的装修标准，指定以下的装修档次进行总投资估算。

8.1 项目基本装修标准

建筑用料说明：

1. 屋面 平屋面、坡顶盖。
2. 墙体 外墙砖或高级涂料。
3. 外门窗 低台凸窗，绿玻璃，塑钢窗。
4. 内门窗 预留。
5. 地面做法 30 厚 1：3 水泥沙浆抹平（待二次装修）。

8.3 土地成本

本项目土地成本的总额为 4000 万元。

按总建筑面积 49552.6 平方米进行分摊，单方成本为 807 元/平方米。

8.4 建安成本

本项目建安工程造价（土建装修工程费及机电设备安装工程费）总额为 28752 万元。

按总建筑面积 250000 平方米进行分摊，单方成本为 1150 元/平方米。

8.5 应缴各种税费

本项目应缴各种税费总额为 2500 万元，单方成本为 100 元/平方米。

本项目开发期应缴纳税费包括：

- ◎土地使用税
- ◎投资方向调节税
- ◎配套设施建设费
- ◎设备及消防供电用电负荷费
- ◎供水管、网补偿费
- ◎预算定额管理费
- ◎建筑工程监理费
- ◎建设工程质量监督费
- ◎建设工程质量监督费检验费
- ◎建设工程安全监督费
- ◎报建费、建筑许可证费
- ◎新型墙体材料保证金
- ◎其它税、费

8.6 营业税

本项目营业税为 2000 万元，单方成本为 80 元/平方米。

8.7 各类配套工程费

本项目各类配套工程费为 532 万元，单方成本为 21.28 元/平方米。

8.8 供水增容费

本项目供水增容费为 120 万元，单方成本为 4.8 元/平方米。

8.9 报建手续费

本项目的报建手续费为 600 万元，单方成本为 24 元/平方米。

8.10 不可预见费

本项目的不可预见费用为 500 万元，单方成本为 20 元/平方米。

8.11 投资利息

本项目的投资利息为 2000 万元，单方成本为 80 元/平方米。

8.12 其他费用

本项目的其他费用为 500 万元，单方成本可分摊 20 元/平方米。

第九章 财务效益估算

9.1 项目开发前景

根据惠州市城市总体规划，未来十年惠州市城区将向外有较大的扩展，并且，市区主要是向河北岸延伸，向南过渡至滨海城市只是工业的拓宽而不会波及社会大的经贸体系。具体来看，本地块开发面临的外部环境制约及前景如下：

1. 用地条件规划区除东面有一小块山坡外，其他地势相对平坦。四周相同类型的项目蓄势待发，但已形成了较大规模。

2. 周围环境**广场用地周边拥有丰富的人文资源。四周有市公安局、国家安全局，惠州市行政中心，惠州市文化体育中心等，是惠州新城区的核心地带，集政治、经济、文化、贸易于一体，各种氛围都较好。

3. 发展前景区位优势：本区位于城市规划区核心地带，兼具城乡优势；是广州——汕头发展轴线上的一处重要空间节点。良好的交通网络：从西侧通过规划区边缘的广汕公路，为一级国道，区内东侧、北侧分别又有城市主干道路通过，使得本规划区与周边地区都有方便、快捷的交通联系。

4. 市场的需求：近年来低迷的房地产市场，使得大量资金处于沉淀或等

待状态，大亚湾石化项目上马，大大刺激了惠州房地产市场的兴旺。

本区由于兼顾多重优势，有机会成为房地产投资资金聚集的热点地区。

9.2 财务效益初步估算

本项目可供销售的物业类型主要有高尚住宅及机动车室内泊车位。由于本项目目前处于筹建开发的前期阶段，因此，在计算可售面积时，只对电梯间、楼道等公用面积进行了分摊计算，而在对如幼儿园、运动场、垃圾房等公建面积时则不进行分摊。

考虑到本项目是一个大规模和高档次的综合性住宅小区，建设跨期较长，配套设施种类较多，针对本项目今后各阶段的开发，将会存在许多不确定因素，因此，在进行本项目开发的前期可行性研究的财务效益分析时，需要设定一定的条件。现将有关的计算过程表述如下：

9.2.1 计算设定

9.2.1.1 价格水平的假定

依照本项目财务评价的惯例，本报告以进行项目租、售的价格测定时的建议价格作为计算依据，在进行项目投资估算，租售收入计算，经营成本假设等均采用现时的价格水平，并且在整个计算期内保持不变，即不考虑通货膨胀因素对项目评价指标的影响。

本项目各类功能物业的市场测价结果详见如下所示：

商业写字楼：11305 万元（3500 元/M²×32300 M²）

商业住宅：20262 万元（2200 元/M²×92100 M²）

商业商场：23100 万元（6000 元/M²×38500 M²）

地下室车库：1500 万元（1500 元/M²×10000 M²）

9.2.1.2 分阶段进行财务效益分析的原则

由于本项目小区具有较大的占地规模，基于对本项目周边区域市场开发前景的慎重考虑，决定采取分三阶段、滚动开发的形式进行本次开发。各个阶段的开发独立负担各自的支出与收入，并且，进行独立的财务效益测算。依据目前的实际情况，我们设定首期建十层综合商住楼四栋，标准幼儿园一座，中心

花园一座；二期建二十九层写字楼一座，二十八层商业楼一座，国际标准网球场一座；三期建二十八层商业楼一座，高层综合楼一座。

9.2.1.3 第一阶段开发运作期限的设定

对本项目进行开发的运作期限，首先设定为第一阶段开发本项目首期，筹建期为半年和建筑期半年，如果以一个季度为一个核算期，则该阶段的整个开发期一共分为四期。在筹建阶段内将进行第一阶段开发的前期准备工作，发展商需支付第一阶段开发的土地成本、前期费用和开发期税费等，基本是反映到该期期末进行计算；同样地在建设期内将开始进行第一阶段开发的各项工程建设，各项工程费用将按拟定的工程进度反映在各个核算期期末。第二及第三阶段的开发按照不受物业市场环境变化的影响，以连贯和正常开发的建设进度安排施工计划。暂定本项目首期工程完工的开发期为一年，则该阶段的整个开发期一共分为四期，各项工程费用将按发展商拟定的正常工程开始进度，反映在各个核算期的期末。

9.2.1.4 进行物业销售时预计发生的税项及费用

(1) 按照本地区房地产开发企业进行物业项目开发的习惯，在进行物业销售时预计须支付的税项主要有：

营业税金及附加：按营业额 5.85% 计算；

防洪费：按营业额 0.18% 计算；

房地产交易管理费：按交易额 0.1% 计算；

印花税：按交易额的 0.03% 计算；

其它：按交易额的 0.04% 计算。

上述合计为 322 万元；以项目总销售收入 56167 万元乘以 5.85%。

本项目销售税费一览表

销售税	5.85%	3280 万元
营业税金：按营业额 5.5% 计算	5.5%	3080 万元
防洪费：按营业额 0.18% 计算	0.18%	100 万元
房地产交易管理费：按交易额 0.1% 计算	0.1%	100 万元
印花税：按交易额的 0.03% 计算	0.03%	16 万元
其它：按交易额的 0.04% 计算	0.04%	22 万元

(2) 销售费用：1685 万元；按发展商自行销售本项目物业的原则，包括项目推广宣传费用等按销售收入的 3% 计算。

(3) 所得税：项目的总收入在扣除了总投资及销售税费、财务费用等成本费用后，得出销售利润，由此计得本项目的所得税为 4467.87 万元（所得税率为利润的 33%）。

9.2.1.5 开发资金运作的设定以及资金筹措原则

第一阶段的开发作为本项目整个开发的开端，起到启动整个小区开发的重要作用，因此，第一阶段的财务效益核算将采用动态分期的方式进行。在开发资金筹措的原则上，确定通过以下三个途径来完成，一是充分使用第二阶段的物业预售楼款，二是在本核算期间内可供使用的预售楼款和自有资金不足以全部满足开发投资的情况下，其缺口部分将主要通过银行贷款的形式进行筹措，贷款利息为年息初步定为 6%。

9.2.1.6 首期第一阶段开发中以第二阶段预售楼款抵偿开发投资的原则

首期第一阶段开发的主要作用在于启动整个小区开发，因此，在第一阶段物业销售的方法上，采用了低价销售的策略。作为低价销售的一个补偿，设定预售楼款可以在筹建期和建设期内回收全部或大部分，也就是说，大部分第一阶段的预售楼款可以被利用作为第一阶段的开发投资。并对预售楼款的使用原则进行设定。

(1) 预售楼款回收方案：“平缓回收”方案“平缓回收”方案指在首期开发的建设初期开始进行预售楼款的回收，此时，首期开发已经取得了施工许可证，开始进行主体工程的建设，是一种较为保守的回收方式。采用这种回收方式，将有部分的预售楼款被用于开发建设。

(2) 预售楼款的使用原则设定筹建期内获得的预售楼款可全部用于筹建期的开发建设，包括缴纳各类土地成本和支付有关的开发费用。本项目在建设开发期内获得预售楼款的使用原则设定是：本核算期内的预售楼款只有 70% 的数量能够在本核算期作为开发资金使用，所余下的 30% 款项可留待以后各期使用。本核算期开发所需资金不能由预售楼款抵偿的部分，将首先通过自有资金解决，不足部分再由银行贷款的途径解决，但银行贷款则须支付年利率为 6% 的贷款利息。贷款利率的支付方式为本核算期内支付以往各期累计的贷款总额

半年的利息以及本核算期内均匀投入的原则计算的本核算期内投资资金的半年利息。上述的“平缓回收”方案，是一个相对较为保守的预售楼款的回收方案，由于要考虑到第一阶段只能以低开高走、采取低廉的推广销售住宅物业，因此，前期所回收的70%预售楼款只使用其中的50%部分（5% + 45% = 50%），作为下阶段的建设开发资金使用。

9.2.1.7 营业性公建项目收益的设定

小区建设涉及到的具有营业性质的公建项目，如会所、商店、俱乐部等，是可以产生盈利的项目，也就是说，建造这些项目所耗费的成本将来是可以通过物业的销售或项目的经营收益来补偿的。在本次可行性研究中，暂不对这部分项目投资进行回收，不作为项目收益一部分计入总收益里面。

9.2.1.8 财务指标的选取

本项目经济效益分析报表格式的依据是国家计委和建设部发布的《建设项目经济评价方法与参数》（第二版），参照我国的财会制度，结合现时房地产开发的实际情况，对项目投资计算经济效益。参照我国的财会制度，结合现时房地产开发的实际情况，进行本项目的经济效益评判。初步效益测算根据本项目的基础数据，可算出本项目的静态财务效益，详见下表：

本项目静态投资效益分析表

序号	项目名称	金额 (万元)
1.0	现金流入	56167
2.0	现金流出	41504
2.1	土地开发费	4000
2.2	土建、建安设计工程费	28752
2.3	应缴各种税费	2500
2.4	营业税	2000
2.5	各类配套工程费	532
2.6	供水增容费	120
2.7	报建手续费	600
2.8	不可预见费	500

2.9	投资利息	2000
2.10	其他费用	500

从静态的角度看，整个项目盈利十分明显。从上述分析可得出如下关于本项目的开发效益的结论：从各财务评价指标看，整个项目盈利十分明显；从计算模型的设定，知道影响本项目效益的主要因素，一是开发成本，二是物业的销售进行得顺利与否，对上述两方面因素的控制是本项目成功的关键。三、本项目的计算模型中，设定本项目物业的销售率为100%，是为了体现本项目的内在盈利能力。而本项目物业日后推出的实际销售率将与当时该地区的物业市场环境、对本项目物业的营销是否得力等诸多因素的综合作用有很大的关系，对这些因素的研讨将不是本次可行性研究的内容。

9.2.2 首期第一阶段投资效益分析

根据前面对第一、二阶段开发模式的设定，第一阶段及第二阶段预售楼款将主要用于抵偿本项目部分开发投资，预售楼款不足以抵偿开发投资的部分才通过银行抵押贷款进行筹资，不同的预售楼流入计划与安排将会直接影响贷款的筹措数量，也就是说影响了财务成本。从财务指标看，本项目整体开发的开发效益在收支平衡的基础上有一定的盈余，基本达到了用较少的资金（贷款额）来启动整个小区建设的目的，在财务分析的角度上看是可行的。首期开发效益综述：由于首期开发资金筹措及运作模式的设定，开发资金可由部分预售楼款来冲抵。这样的做法对于盘活资金，减轻贷款压力，启动整个小区开发建设均是有利和可行的。“平稳回收”预售楼款的回收方案，在实际操作中将有有一定的借鉴意义。从上面的分析可知，不同的预售楼款回收方案导致的项目贷款数额是有较大出入的，从而造成的贷款利息也相关颇大。也就是说，预售楼款的回收方式是影响第一阶段开发成败的一个较敏感的因素。从首期开发的效益分析结果来看，难以立即做到盈亏平衡，但是通过第二、第三期的开发则可达到先行启动整个小区的目的。从这个角度上看，首期的开发投资方案是可行的。

9.2.3 二期投资效益分析

二期的开发（以下简称“后期开发”）涉及的不可预见因素较多，并且受到首期开发的影响较大。在本次的可行性研究中，对后期开发的运作模式只作一

般假设。现将有关的基本假设如下：

(1) 后期开发的资金投入按全部贷款的原则，贷款利率（财务成本）按
 年利 6% 计息一年；

(2) 销售税项按销售收入的 6% 计算，销售费用按销售收入的 3% 计算，
 所得税率为 33%。

(3) 后期开发的资本收益率计算公式如下：

$$\text{净现金流量 (利润) 资本收益率} = \frac{\text{净现金流量 (利润)}}{\text{投资总额}}$$

开发总投入从《项目各功能物业的测价》的分析中知道，由于后期开发的
 跨期较长，小区外部环境对小区物业将来价值影响的不定因素较多，且难于精
 确估计，因此，对后期开发各期住宅物业的测价只进行了小区内环境因素改善
 的系数修正，该系数反映的是小区环境改善后对小区内住宅价值的影响。因此，
 当小区开发的第一阶段启动成功后，后期的效益分析反映的是后期开发内在的
 盈利能力。当后期开发期间的房地产市场维持目前稳中有升的局面，则后期开
 发在财务效益分析的角度上看是可行的。

9.3 项目总体开发盈亏平衡分析

经过测算，本项目各功能物业的销售率必须达到 82% 才能够使项目盈亏平
 衡。首期开发是采用了低价促销的方式，各类住宅单元的测价和定价方式基本
 是采用成本加成价和推广价两种形式。其中，推广价是由成本加成价乘以
 115% 而得，所以，首期开发的住宅物业通过推广价来销售的难度较以成本加
 成价销售的难度大。因此，在二、三期有必要对以推广价销售的住宅物业的销
 售状况进行盈亏平衡分析。综合本项目周边的市场竞争环境、小区规划设计和
 物业测价定价等因素进行分析，第一阶段开发以推广价销售之住宅物业销售率
 达到 60% 以上。

9.4 项目敏感性分析

9.4.1 首期开发敏感性分析

选取首期开发的住宅价格、以推广价方式销售的住宅价格和土地成本作为
 敏感性因素，针对资本收益率指标分别作单因素敏感分析，有如下的结论：在
 “平缓回收”方案中，当住宅价格下降接近至 90%，建安成本上升接近正负

10%，或以推广价销售之部分住宅物业的价格下降接近正负10%时，净现值均不理想，可见上述因素对净现值这个指标较敏感。但资本收益率在选取的敏感性因素在-10%~+10%区间的变化时，仍然保持正数，由此可认为，“平缓回收”方案基本上仍能满足“盈亏平衡并且略有盈余”的目标；从回收方案的敏感性分析知道，“平缓回收”方案的抗风险能力较强。

9.4.2 后期开发敏感分析

选取土地成本作为敏感性因素，对后期开发的资本收益进行敏感性分析，从表上数据看，建安成本的变化对后期开发有一定的影响，但当建安成本上升5%时，后期开发各阶段的所得税后资本收益率仍然大于0，可见，建安成本在本项目各类影响因素中，并非是决定性因素。另一方面，由于后期各阶段的测价反映的仅仅是各阶段的内部盈亏能力，因此，如何去顺应外部市场的变化适当进行调整是最可取的。根据本项目的工程总量，估计第一组团（土方工程及桩基础）工程建设时间约为一年。设定本项目总投资之中通过银行贷款部分才需要计算利息，贷款本金计息至年底。年利率暂定为6%，按单利计算。

9.5 影响开发效益的主要因素

分析从计算结果可以看出，本项目在进行全面投资开发时的财务效益在计算了财务成本后，具有一定程度的抗风险能力。主要有两方面原因：

9.5.1 建筑工程安装造价构成比例略高建筑工程安装造价

在项目总投资中（不包含财务费用）占了近六成，由于土地成本较为固定，因此，能否在投资开发的全过程控制好本项目建筑工程安装造价将成为影响本项目总成本的主要因素。由市场调查的结果来看，惠州市楼盘基本以多层为主，如果本项目建筑工程安装造价能够控制在1310元/平方米以内（实际测算的建安工程造价为¥1020元/m²），则具有较强的竞争优势。

9.5.2 物业销售测价较为保守

本报告所进行的物业市场测价，是基于对项目所在区域住宅类楼盘的详细调查以及结合了惠州市同类型楼盘的市场实际成交数据得出的，也是基于目前的现金水平。没有考虑本项目物业向市场推出时的物价水平等因素的影响，从这个角度看，本次销售测价显得较保守。但在财务效益分析的假设看，该测价

是假定在物业交付使用时能全额回收所有现金的测价。根据经验，从项目可行性评估的角度上看，该测价较为合适。同时，由于目前中国房地产市场受国家有关政策的影响仍然非常大，对未来几年的惠州市物业市场发展状况较难预测，因此，现给出本项目在不同住宅销售均价下的资本收益率敏感性分析。另外，在进行本次财务效益的计算过程中，所建立的计算模式的设定之中已经考虑到楼花预售款用于开发投资的情形。现在惠州市房地产开发比较理想的模式，是房地产开发公司的自有资金、向银行贷款和楼花销售预售款各占总投资的三分之一。但是在实际操作过程中，几乎每个房地产项目开发公司均希望采用这种方式，问题是在目前的市场状况以及现行金融体制下，能最终利用到楼花销售预售款作为开发总投资三分之一以上资金的开发企业尚须努力。由于对本项目将来的物业销售情况目前尚难以估计，所以，在本次进行财务效益估算时，采用了较保守的计算模式。

第十章 结论及建议

本次**广场进行的初步投资可行性研究工作，是在项目周边进行了大量的市场研究的基础之上，通过对小区规划方案、开发成本估算、资金筹措和运作方式以及财务效益评价等方面作全面分析，从技术经济角度对本项目开发可行性作出评价。现在将有关的研究结论及可行性建议表述如下：

10.1 研究结论

1、本项目的规划设计经过多方磋商讨论，已经几易其稿，其设计方案基本上利用了项目地块的地形特点，达到了人工景观与自然景观相融洽的目的。项目拟分若干期、滚动式开发，有利于物业的营销策划，故能够满足本次可行性研究方面的要求；

2、本次可行性研究对首期开发的技术分析，是充分结合了项目自身的实际条件，具有一定的可操作性，从第一阶段开发财务评价的指标上看，基本达到了以尽量少的资金启动整个小区开发的目的。

3、从后期开发（二、三期的开发）的财务评价指标上来看，小区开发的效益还需要根据实际情况进行反复调整。但对后期开发的分析主要是考虑到外部市场环境以及城市交通系统改良后对其造成的影响项目内在盈利能力的预测。

以目前来看，整个二期项目完成后，**广场便成为惠州较大的人文住宅小区，其市场前景看好。

4、从盈亏平衡分析及敏感性分析可知，本项目有较好的抗风险能力。

10.2 可行性建议

1、本项目特指**广场的建设，包括部分公共设施的建设与完善，项目采用分三期、滚动式开发，对土地成本的分摊原则是按照各个阶段实际使用土地的面积来支付土地成本。按照这个原则，各期开发对土地成本的负担较为均匀。特别会对第一阶段的启动开发较为有利。

2、根据第一阶段开发资金运作模式的设定，对运用资金的能力要求较高。因此，应对第一阶段开发物业预售楼款的收集方案作精确的编排和计算，对资金的投入和使用要有科学的计划和必要的控制力。

3、作为一个大型的住宅小区开发，跨期较长、工程庞大，需要面临的市场、交通规划等外部条件复杂，加上各阶段滚动开发在需要提高资金的使用效率的同时，亦要保持整个小区开发理念的延续性。充分运用已有的各项技术力量和资源，进行本项目的开发，并在本项目的开发过程中保持管理队伍的稳定性。

综合上述部分的研究结论，归纳出如下几方面意见：

一、项目所在区域为惠州市新城区的核心地带，惠州由滨江城市向滨海城市的过渡对项目可产生一定的影响力，但本项目地处政治、经济、文化中心，交通十分便利，发展人文住宅小区，拉近人与自然的距离的理念在惠州存在一定的市场前景；

二、从本项目的开发成本估算数据看，本项目建筑安装工程成本占总开发成本的五成（不计算财务成本），但由于土地成本较低，故在本区域范围内的开发具有竞争优势。而且，根据有关资料，建筑安装工程成本有必要对支付给工程承包商的付款进度放缓或压后，使本项目开发的资金增大；

三、由于本项目的开发成本较低，整体开发效益较为理想，由住宅价格敏感性分析可知，项目的投资收益率将全大为提高，可见本项目的盈利能力仍然有很大潜力可供挖掘。

(1) 鉴于本项目的盈利情况，在难以降低建筑工程安装造价以及不改变对项目建设用地所作的征地补偿费用的支付方式的条件 下，控制对本项目进行一定规模、滚动式的投资开发。

(2) 在可以控制的范围内，改变对国土局的土地有偿使用权出让金的支付方式为按实际用地进度支付。在这个前提下，对项目进行分期开发，滚动操作。假定可将市国土局的土地有偿使用金的支付进度改为按年度为单位，在开发期内均匀支付，以 10% 的资本收益率作为本项目被接受的最低基准，则住宅的销售均价可保持在 2300 元/m² 的条件之下；这样做的目的是盘活资金。从第二阶段起，利用前一期的售楼收入作为该期的开发资金。这样，整个项目开发最主要的问题变化是如何成功启动第一阶段开发。

(3) 加强公司内部管理，健全各项财务制度，在项目开发过程中对开发的成本和效益进行有效的动态跟踪控制；

(4) 基于自身条件，加强物业销售策划人员的组成，以市场为先，尽早介入进行本物业的前期销售及策划、推广工作，充分利用售楼收入进行开发建设。

(5) 本项目住宅销售对收益及财务平衡具有重要作用，考虑到发展商实际情况，委托专业代理公司销售不失为一种较好的选择。