

大丰项目可行性调研及分析报告

目录：

壹、 一、 大丰市概况：

- 1、 **1**、 城市发展情况；
- 2、 **2**、 城市经济发展水平；
- 3、 **3**、 城市住房水平。

贰、 二、 项目概况：

- 1、 **1**、 宗地位置；
- 2、 **2**、 四至范围；
- 3、 **3**、 地势平坦状况，自然标高，与周边地势比较；
- 4、 **4**、 地面状况；
- 5、 **5**、 地面现有居民情况；
- 6、 **6**、 地质情况。

参、 三、 项目周边情况

- 1、 **1**、 项目所在区域位置及自然条件；
- 2、 **2**、 项目周边物业发展情况；
- 3、 **3**、 项目区域交通环境、交通状况；
- 4、 **4**、 项目周边的社区配套。

肆、 四、 市场分析：

一、 区域住宅市场成长状况：

- 1、 **1**、 区域住宅市场简述；
- 2、 **2**、 区域住宅市场各项指标成长状况。

二、 区域内供应产品的集合特征：

- 1**、 区域内表现较好个案状况；
- 2**、 分析：本案在区域市场内的机会点；
- 3**、 结论。

三、 物业类型、户型、面积设计建议。

五、投资收益分析：

1、成本预测：

2、税务分析：

①、营业税及附加税；

②、所得税；

③、土地增值税。

3、经济效益分析：

1)、经济效益分析的假设条件（是否享受政府各项税费的减免）；

2)、项目利润率、投资回报率及主要经济指标；

3)、项目开发各期的利润体现；

4)、敏感性分析。

4、项目资金预测：

1)、资金投入；

2)、资金回款计划；

3)、资金需求计划。

六、项目 SWTO 分析

1、优势；

2、劣势；

3、机会；

4、威胁。

七、项目开发可行性建议及市场定位

1、项目开发可行性建议；

2、项目市场定位；

1)、项目规划定位；

2)、项目消费群体定位；

3)、项目价格定位。

壹·大丰概况

一、城市发展情况：

大丰是珍稀动物麋鹿的故乡，拥有世界上最大的野生麋鹿自然保护区，是中国精选的 15 个生态旅游景点之一。大丰是新兴港口城市，正在建设中的大丰港是江苏省东部沿海中部唯一的深水大港，一期工程两个万吨级码头基本竣工，明年上半年通航，建成后的大丰港将成为年吞吐量 1000 万吨的国际性中型商业港和国家一类开放口岸。

大丰市总人口 74 万，总面积 2367 平方公里，海岸线 112 公里，耕地 124 万亩，滩涂 116 万亩，距海岸 40 公里处，尚有辐射沙洲 104 万亩，现辖 14 个镇、1 个省级经济技术开发区和 1 个省级海洋经济综合开发区。

二、城市经济发展水平：

2003 年实现 GDP 105.2 亿元，比上年增长 12.5%；实现财政收入 6.3 亿元，比上年增长 23.6%；在苏北首家实现镇镇财政收入超千万；城乡居民储蓄总额 53 亿元，人均比上年增加 1000 元。首次跻身全国县域经济基本竞争力百强县（市）行列，列第 92 位。城镇居民人均可支配收入 6700、农民人均纯收入 4785 元，同比分别增长 7.6%和 7.1%。经济结构进一步优化，三次产业结构比例调整为 27.5:40.3:32.2。

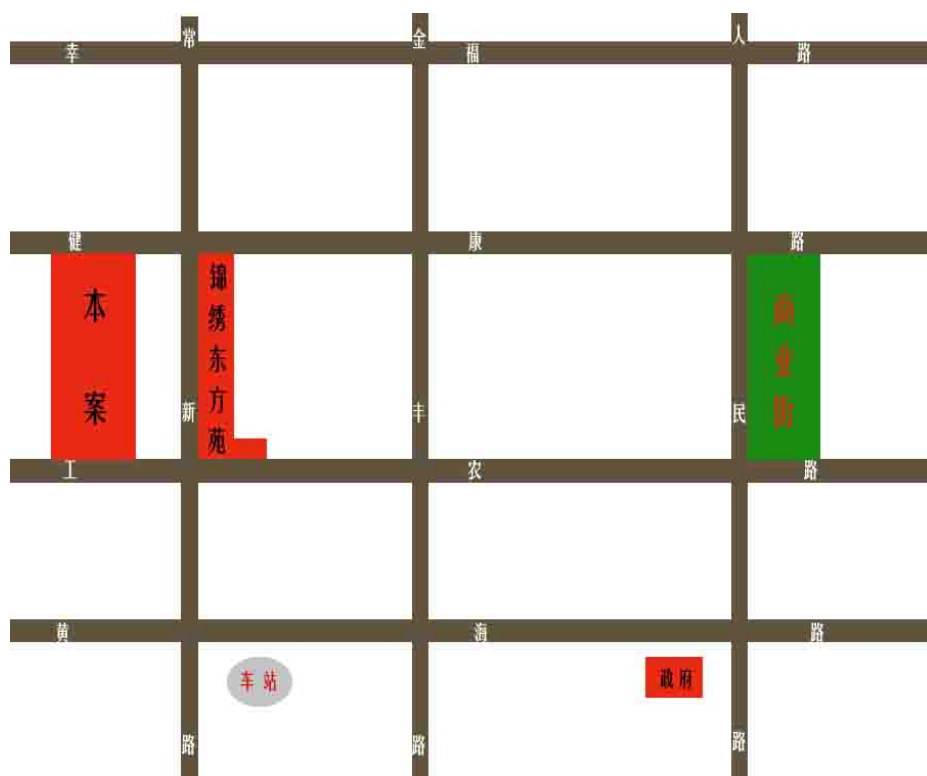
三、文化环境：

大丰历史悠久，成陆于两千多年前的春秋战国时期，曾以产盐而名闻遐迩。大丰市早在 1942 年初建，当时名字是“台北县”，因地处东台的北边，所以叫台北了。后来，因为它与台湾的台北县同名，故在 1951 年改为大丰县。这大丰二字的来源呢，有两种说法，一是因为大丰这地方古时为盐场，而当时最大的企业是“大丰盐垦公司”，于是取“大丰”二字。另一说法是，取县里大中镇和新丰镇的各一字而命名的。不过取名为大丰后，确实老百姓的日子也一天天好起来了，大丰县也在 1958 年被列为全国重点产棉县，70 年代，棉花产量进一步增加，被誉为“金大丰”，这金大丰真得归功于 1917 年实业家张謇在这里废灶兴垦，种植棉花。著名的社会学家费孝通在大丰考察后，即兴题诗“大丰连年大丰收，滩涂初访是中秋，万顷沧海出桑田，范公忧乐不无由”。诗中的范公呢，就是修筑范公堤的范仲淹。在大丰人文荟萃，除了范仲淹曾在这任职外，还出了另一个名人，那就是《水浒传》的作者施耐庵，大丰是中国四大古典名著之一《水浒》作者施耐庵的故里。

贰·项目概况

一、宗地位置：

项目地处大丰市新区（常新路西侧，健康路与工农路之间）



二、四至范围：

项目南临工农路（筹建），北达建康路，东侧距常新路 100 米，而西侧则是未开发的农田和私房。

三、地势平坦状况，自然标高，与周边地势比较：

项目所在地地面增高 4 米左右，周边地势与之等同。

四、地面状况：

项目所在地地面现有少部分住房和农田，目前正在紧张拆迁过程中。到政府交地时能达到三通一平，所以开发商拿到地时是熟地。

五、项目概况；

项目面积 50000 平方米左右，约 75 亩。整个项目由 18000 平方的商业用地和 32000 平方住宅用地组成。在商业和住宅之间为市政府规划的一条横贯项目的人工河，河道宽 14 米，深 3 米，在河道边上也是政府规划的一条宽十米和绿化带和一条宽十米的沿河路（原来 H101、G201、G301、H201 是分开拍卖的，后来政府重新规划为 H101、H210 一起拍卖，G201、G301 一起拍卖，那么人工河与绿化带及沿河路都由开发商负责建设，这样虽然提高了项目的档次，但开发商的投入也相对加大）

六、地质情况：

宗地土层为沙夹土，承载能力为每平方米 10 吨，地下水位在 4 米以下，抗震能力为 6 级。

七、项目所在区域位置及自然条件；

大丰交通便捷。距 204 国道 15 公里,距盐城机场 50 公里，境内新（沂）长（兴）铁路已投入运营，国家一类口岸——大丰港是国家“九五”规划的苏中沿海中心港，两个万吨级码头于 2004 年建成通航。沿海高速公路已建设，3 小时内可达上海、南京。中等城市的框架已经构成，市区各类设施配套齐全，是“江苏省文明城市”。

八、项目周边物业发展情况；



大丰市现有的商品房物业多为多层，目前部分小高层市场正在开发，瑞城国际苑上海花园都规划了很大一部分小高层建筑（上海花园在规划中有 44071 平方小高层），高层物业在大丰目前还是个空缺，别墅的发展情况不太理想，只有上海花园在规划中有 14517 平方连体别墅，因为当地人认为别墅和自建的

私房没有太大区别，而且面积大总价高，大部分消费者不能接受。

目前，大丰市新开发的住宅房价格基本保持在 1600-1800 元/平方米之间。近几年，国内房地产市场的快速发展对于大丰市的影响很大，02 年大丰住宅市场平均价格 1200 元/平方，到 03 年十月份之前还是保持在这个基础之上，03 年十月以后大丰市的房价上涨幅度迅猛，到现在为止，市内住宅最高价已达到 2700 元（瑞城国际苑小高层），平均价位还保持在 1700 元左右。当前大丰市民普遍认为房价太高，但住房需求率还是很高，这从到锦绣东方苑看房的人群可以看出。而据观察，到浦江名苑和瑞城国际看房间价的人则寥寥无几，原因分析如下：

- 1、 1、锦绣东方苑的价格还未确定，客户群体抱有一定低价的期望；
- 2、 2、浦江名苑、瑞城国际的定价太高，吸引不了顾客。

九、项目区域交通环境、交通状况；

项目所在区域虽然位于大丰市新区，但距离市区并不远，距市中心商业最繁华处仅仅相距 1800 米，与项目相临的几条路都是大丰市的主要通道：

常新路：建于 2004 年，路宽 53.25 米,包括三条绿化带；

工农路：大丰主要商业通道,宽 14.5 米,项目所在地的工农西路正在改建过程中，届时也将改建成 14.5 米宽,并增加两条绿化带；

健康路：项目所在地路段于今年刚改建完成，宽 22 米，两条绿化带。

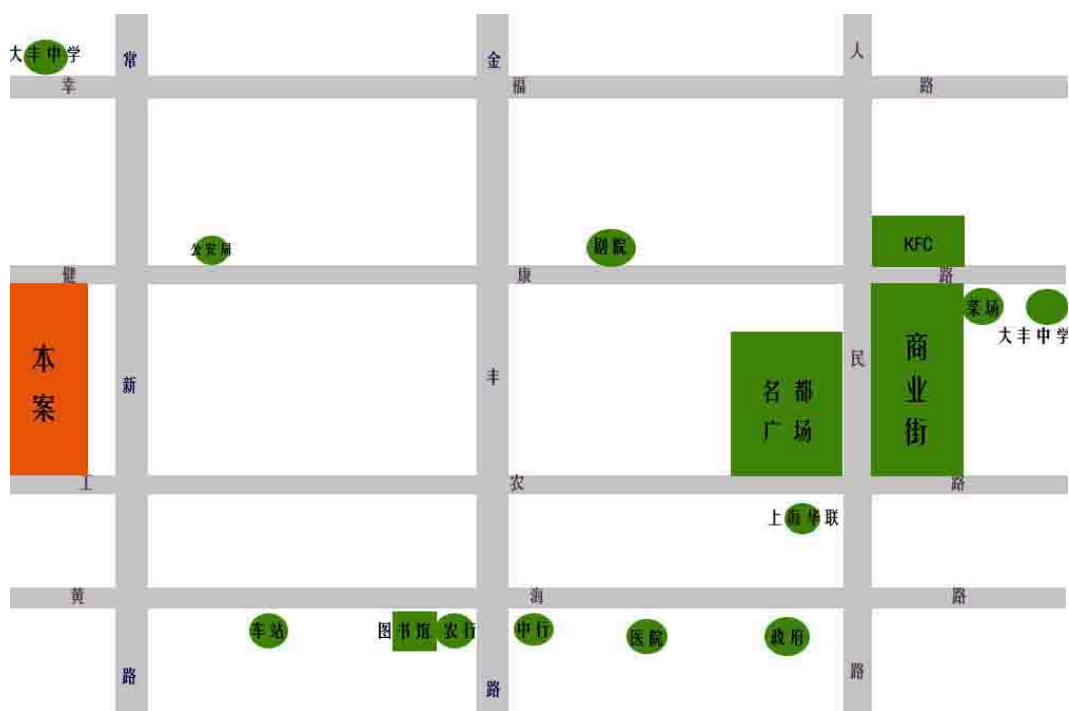
从上面得出的结果看来，近几年政府比较重视新区的发展，从道路修建到土地开发都是为了快速发展西区和对新区人气的积累。另外从建设局得到，从 2004 年开始大丰市政府将利用三年时间重点发展新区和开发区，等西区人气有一定积累后才开始进行东区的旧城改造。

本项目所在地交通状况较好，从 204 国道进入大丰市区的主要通道黄海路从项目前面通过，最近处 150 米，项目距离长途汽车站仅 250 米，去周边县市非常方便。由于大丰属于县级市，所以还未开通市内公交，去下属乡镇的短途公交，有大部分从黄海路经过。

十、项目周边的社区配套。

序号	地点	距离宗地/米
----	----	--------

1	汽车站	250
2	上海华联	1600
3	大丰市公安局	150
4	城中菜场	2300
5	大丰中学(初中)	2500
6	大丰中学(高中)	2800
7	中国银行	400
8	农业银行	300
9	名都广场	1500
10	大丰市政府	600
11	骨科医院	800
12	大丰商业街	1600
13	肯得基	2000
14	图书馆	300
15	大丰剧院	1700



从以上的图表来看：目前宗地周边基本生活配套还是属于较缺乏，如菜场、大型购物广场、娱乐场所等，小区周边的配套是否齐全是项目宗地开发与否的一项重要指标，项目宗地配套的缺乏会造成开发成本的加大，同时也势必造成利润的降低。从本案来看，为提高开发可行性及将来的升值空间，小区周边应配备相应的生活、娱乐方面的商服设施。

叁·区域市场分析

一、区域物业市场成长状况：

大丰市新开发的住宅房价格基本保持在 1600-1800 元/平方米之间。近几年，国内房地产市场的快速发展对于大丰市的影响很大，02 年大丰住宅市场平均价格 1200 元/平方，到 03 年十月份之前还是保持在这个基础之上，03 年十月以后大丰市的房价上涨幅度迅猛，到现在为止，市内住宅最高价已达到 2700 元（瑞城国际苑小高层）。市内住宅的平均价位还保持在 1700 元左右，当前大丰市民普遍认为房价太高，但住房需求率还是很高，因为在这之前大丰市内没有几个像样的小区。由于房价涨幅太快，大多数消费者的思想还停留在每平方 1200-1300 元的价位上，致使许多客户迟迟不能决定。

对于大丰的商铺而言则是另外一副景象。在 2003 年以前，大丰居民把买商铺当首选的投资方式，而那时的商铺也仅仅就是主要的通道人民路的两边和一条老商业街。后来政府招商扩建，把旧的商业街改建成鸿基购物广场，另外还建了一个名都广场，今年又建成了金宇广场，这一系列商业广场的推出使大丰的商业一下达到饱和。

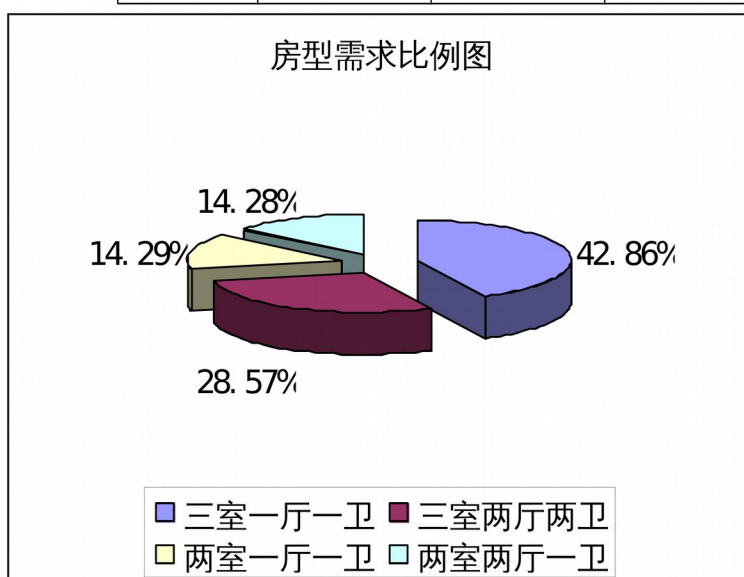
目前，鸿基商业街的空置率达到 60%以上，而名都广场里面的效益也不是

很好，许多店铺都挂出转让、转租的牌子。这一系列的现象直接影响到新开发的商铺。

二、本案所在区域消费群体情况分析：28人

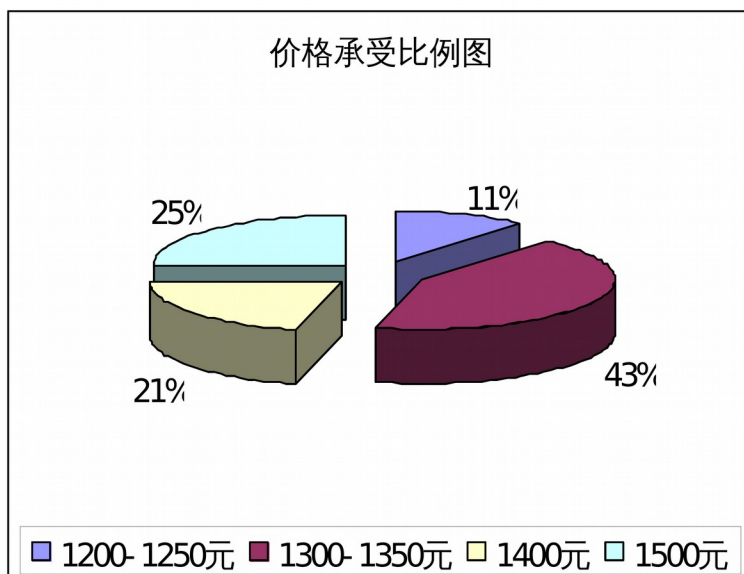
(对大丰街区走访得出.由于时间紧,取样人数不多,问级面不是很广)

房型	三室一厅 一卫	三室两厅 两卫	两室一厅 一卫	两室两厅 一卫
比例	42.86%	28.57%	14.29%	14.28%



从上图可以看出：大丰市的房地产市场已经达到一个新的阶段，人们对住房的追求已经不仅仅局限于居住，而是需要更完善的配套，更大的空间。

承受价	1200-	1300-	1400	1500 以
格	1250	1350		上
比例	11%	43%	21%	25%



在房价的承受能力上，受访者都表现得比较保守，每平方 1300-1350 元是大多数中层收入承受能力，在问及价格问题上大多数受访者认为大丰目前的房价水分太大（主要针对瑞城国际 2700 元/平方的高层价格），短期内有降价的可能。

1. **投资方向**：被访者中有 3 人已经买了门面房，5 人愿意花钱买门面用来投资，有两名经常买体育彩票，其它人对于商品房、股票、债券都没有太大的兴趣。特别是对于商品房，消费者都认为现在大丰市房地产市场价格不稳定，并且当前价格太高，有望回落，对于购房都抱一种观望的态度，更不用说是投资了。
2. **付款方式**：被访者中绝大多数人（占 2/3）认为最好用一次性付款方式购房，主要考虑到银行住房贷款利息和今后的偿还能力。
3. **购买区域**：集中在中心区跟西区，选择中心区是因为长期积累人气和齐全的商服设施。而西区则是新规划的开发区，有一部分人看爱好它的发展潜力，并且西区更靠近 204 国道，交通条件更为便利。而受访者则表示东区工厂太多，不适合人们居住。
4. **交付要求**：受访者一致表示要求毛坯房，主要原因是怕装修不附合自己的要求，他们认为买装修好的房子还不如买二手商品房，在他们的心中装修不仅仅是种形式。
5. **了解广告的方式**：了解信息广告跟受访人的层次有直接关系，但无论什么层次，朋友介绍始终是了解信息的一个最重要的途径。而通过电视了解

信息的并不多，因为市区都装了闭路电视，像盐城、大丰这些电视台没有多少人关注，而到了乡镇这种现象就好一点了。另外，不是每个人都有看报纸的习惯和条件的，这当中只有很少一些单位和个人经常关注。而司机则是在车上通过电台得知一些信息。还有各个广告公司上门派报，这对于市民来说也是了解新信息的一种很不错的方式

三、区域内供应产品的集合特征：

1、区域内表现较好个案状况；

<一>、浦江名苑

楼盘名称	浦江名苑		售楼电话		
区域地段	工农西路				
发展商	上海浦江置业公司		代理商	/	
设计单位	上海东方建筑设计院		物管单位	集团公司下属物业管理	
建筑面积	66095 平方米		占地面积	55612 平方米	
项目属性	高品质居住小区		建筑风格	欧陆式风格	
栋数		层数		绿化率	36 . 0
总套数	400	销售率	未开盘	建筑密度	28.11
户型结构	3.2.2/5.3.3/ 2.2.1/3.3.2/	取暖方式	/	朝向	朝南
销售起价	住：	均价	住： 1800	最高价格	住：
	商：		商：？		商：
付款方式	一次性、按揭				
主力户型	三室两厅两卫；				
物业设施	室内设施	有线、电话插口、水电、管道煤气			
	小区设施	花园\健身场所			
	物业管理	小区保安和门卫			

	园林环境	休息亭、简单树木绿化、草坪
	交通	距车站 300 米
	周边楼盘	锦绣东方苑\木材公司(沿街商铺)
	金融	农业银行 (200 米) ; 中国银行 (300 米)
商业	超市	上海华联
	邮电	中国邮政
教育	幼儿园	/
	中、小学	/
	行政机构	公安局
医疗	医院	县中医院
	药店	
	项目定位	高档住宅小区
	优劣势分析	缺点 周边配套不够完善

浦江名苑位于本项目东约 200 米处，目前尚未开盘，初步定价住宅为 1800 元/平方，具体价格将于本月底出台。浦江名苑的市场反映不是太好，消费者普遍认为该地段的价值和定价不符，这对于本项目的定价定位起到一定的影响。

<二>、瑞城国际苑

楼盘名称	瑞城国际苑	售楼电话	3822999
区域地段	幸福西路与西康路交界/大丰中学对面		
发展商	江苏瑞城房地产开发公司	代理商	/
设计单位	中南建筑设计院	物管单位	集团公司下属物业管理
建筑面积	6 万平方米	占地面积	3 万平方米
项目属性	21 世纪国际园林社区	建筑风格	欧陆风格

栋数	11	层数	5-6-9-13	绿化率	52
总套数	1700套	销售率	内部认购	物业费用	住宅 0.5/ 商业 0.8/
户型结构	3.2.2\3.2.1 4.2.2\连体别墅	取暖方式	/	朝向	朝
销售起价	2000(多层)	均价	住:2000	最高价格	2700(小
	商:7000		商:7000		商:7
付款方式	一次性、按揭 50%				
装修标准	/	采光通风	1-2层采光不足	建筑结构	框
开工时间	?	竣工时间	?	入伙时间	
车位	出售:800元/m ² , 小车:1800元/m ² (产权证?)		储藏室		
面积范围			户型结构		
主力户型	三室两厅两卫 120平方				
物业设施	室内设施	有线、电话插口、水电、管道煤气、宽带			
	小区设施	网球场、露天锻炼场所、高档会所、可视对讲门铃、游泳池、地			
	物业管理	闭路监视系统、小区保安和门卫			
	园林环境	中心会所前有人工河流、休息亭、树木绿化、草坪、人车分流			
	中、小学	大丰中学			
行政机构	法院、人伍部、				

项目定位	大丰高档园林社区	
客户群定位分析	医生、老师、公务员及政府相关部门人员	
项目 优 劣 势 分 析	卖 点/ 特 色	大丰中学、小区配套相对全面、小区设计人性化、景观环
	缺 点	周边配套不完善
促销 策略	一次性付款优惠 100 元/平方、现在购房优惠 180 元/平方。	
媒体 宣传	宣传单页	

瑞城国际苑是目前大丰市比较有代表性的楼盘，这是因为她是目前大丰市场上最豪华、价格最贵的小区。她抓住潜在的发展因素：大丰中学、规划中的市政广场以及新市政府将迁至，大力炒作，但这种价位是一般大丰居民不能承受的。

<三>、上海花园

楼盘名称	上海花园		售楼电话	?	
区域地段	常新路与南翔路交界处				
发展商	大丰瑞众开发有限公司		代理商	/	
设计单位	泛太平洋设计有限公司		物管单位	?	
建筑面积	311328 平方米		占地面积	226741 平方米	
项目属性	绿色生态高尚社区		建筑风格	欧陆式风格	
容积率	1.373	建筑密度	27.42%	绿地率	42.85
地下建筑	15835 平方	总套数	1928 户	集中绿化	16.24%
商业用地	54333 平方	会所用地	1230 平方	多层用地	197174 平方
高层用地	44071 平方	联体别墅	14517 平方		
周边楼盘					

金融	工商银行（300米）；建设银行（300米）
行政机构	工商行政管理局

2、竞争楼盘优劣势分析：

浦江名苑

优势：①、处于工农西路中间地段，更接近市中心；

②、占地面积 55612 平方，规模相对较大；

劣势：①、周边配套不全；

②、对于客户来说价格过高；

③、沿街商铺（朝东）前面路太小，难以形成气候。

瑞城国际苑

优势：①、靠近大丰中学高中部；

②、地段发展潜力较大（市政设施的迁至）

③、小区定位高档，配套相对齐全，绿化率高，设计合理；

劣势：①、交通不方便；

②、周边配套不全；

③、距离市中心较远；

④、小区定位高档，价格太高，失去了大部分客户群。

上海花园（未开盘位于项目的南侧约 500 米，地块已框好，其它工作还未开展）

优势：①、规模大，有影响力；

劣势：①、小区大，销售周期大，交付时间长；

②、周边生活所必须的相应配套设施少，并且商业氛围不是很浓厚。

3、分析：本案在区域市场内的机会点；

本案地处大丰新区，近几年，随着政府对新区的规划发展，项目的前景大好。

①、地理位置优越。除去项目本身交通、区位上的优势，我们可以发现，正在开发和即将开发的一些新楼盘都是以项目所处位置为中心点的，这对以后项目人气的积累、商业圈的形成起到重要作用。

②、与本案有竞争力的楼盘同质化严重。正在开发的几个楼盘都是欧式建筑

风格，外立面、样式都大同小异，客户选择机会少。小区内部配套华而不实，实用性差（如瑞城国际的高档会所、网球场），目前大丰的消费水平和生活水平还达不到这种档次。如果本案的规划设计避开与项目周边同类物业的同质化，则本案的机会点大增。

- ③、本案与锦绣东方苑相距仅 100 米，两个项目可以在物业类型上相呼应，配套设施上互补，从而促进区域物业更好、更快的发展。

肆·投资收益分析

一、成本预测：（从政府处问讯得数据）

1、土地成本：31353135 元

名称	单位	数量		备注
土地性质	/	商	住	从建设局得出的数据： 土地费用包含了规 费、配套设施费、人防 费以及各项税金等。
土地面积	平方米	18000	32000	
土地价格	元/平方	675.067	600.06	
		5		
土地总价	元	121512	192019	
		15	20	
小计	元	31353135		

以上的价格是在大丰市场调研时走访政府招商办、建设局等相关部门得出的数据。以上土地的价格是根据目前市场的平稳估价，最终土地价格要通过拍卖得出，不会超出估价（建设局得出）

2、建造成本：72376000 元

科目名称	单位价格/元	面积	总价/元	备注
人工	100/平方米	89120	891200	建筑面积按 89120 平方米算，建筑容积率按政府规定的:商业 2.0 住宅 1.66。
建材	700/平方米	89120	6238400	
人工河	4/立方	250*3*10 (长、深、宽)	30000	运费除外
绿化带	300/平方	14*250	105000	
			0	
小计			72376000 元	

3、成本初算：103729135 元

名称	价格/元	面积/平方米	备注
土地成本	31353135		
建造成本	72376000		
小计	103729135	89120	
单位成本	1163.9266 元/平方米		

二、税务分析：（所有税费都包含在土地费用里）

- 1、营业税及附加税；
- 2、所得税；
- 3、土地增值税。

三、经济效益分析：

- ①、经济效益分析的假设条件（是否享受政府各项税费的减免）；
- ②、项目利润率、投资回报率及主要经济指标；
- ③、项目开发各期的利润体现；
- ④、敏感性分析：

序号	方案名称	地价(万元/亩)	土地费(万元)	项目成本(万元)	土地费比例(%)	销售收入(万元)	利润(万元)	70%销售利润	回报率(%)
1	方案一	20	1500	8737.6	17.17%	16041.6	7304	5112.8	83.59%
2	方案二	25	1875	9112.6	20.58%	16041.6	6929	4850.3	76.04%
3	方案三	30	2250	9487.6	23.72%	16041.6	6554	4587.8	69.08%
4	方案四	35	2625	9862.6	26.62%	16041.6	6179	4325.3	62.65%
5	方案五	40	3000	10237.6	29.30%	16041.6	5804	4062.8	56.69%
6	方案六	45	3375	10612.6	31.80%	16041.6	5429	3800.3	51.16%
7	方案七	50	3750	10987.6	34.13%	16041.6	5054	3537.8	46%
8	方案八	55	4125	11362.6	36.30%	16041.6	4679	3275.3	41.18%

				6	%	6			
9	方案九	60	4500	11737.	38.34	16041.	4304	3012.8	36.67%
				6	%	6			
10	方案十	65	4875	12112.	40.25	16041.	3929	2750.3	32.44%
				6	%	6			
11	方案十一	70	5250	12487.	42.04	16041.	3554	2487.8	28.46%
				6	%	6			
12	方案十二	75	5625	12862.	43.73	16041.	3179	2225.3	24.72%
				6	%	6			
13	方案十三	80	6000	13237.	45.33	16041.	2804	1962.8	21.18%
				6	%	6			

伍·项目优劣势分析

一、优势:

地理优势: 本案所处的地理条件优越交通便利, 本案东面的常新路为双向四车道, 宽 38 米, 非机动车道大约 12 米左右, 南面工农路宽 14.5 米, 北面健康路宽 22 米, 其中工农路和健康路与人民路形成大丰主要商业通道, 而且本案的前面 150 米处就是连接 204 国道和大丰市区的主要通道。

配套优势: 项目周围的配套不是太引人注目, 但仔细看来就可以发现, 大丰中学初中部、高中部都在项目辐射区范围内, 并且都在 3000 米范围以内。而一些生活必须的配套都在 3000 米以内。但是对于消费者来说, 3000 米范围有时也是比较远的, 如果要对项目进行开发, 这是必须弥补的地方。

规划优势: 项目所在区域是政府现阶段重点发展区域。

二、劣势:

环境劣势: 项目正前方有一条大河, 由于排污严重, 水位过低会产生很大异味。而项目在规划中有一条人工河道, 水源必然和大河相通, 如果规划不好则有可能弄巧成拙, 使优势变成缺点。

区位劣势: 虽然近几年政府加快新区发展, 但在本案周围仍然是荒地旧房, 这对消费者的心理会产生很大影响, 特别是对商业氛围的形成和房屋的升值潜力, 抱有很大怀疑。

三、机会:

项目可与锦绣东方苑互相搭配、呼应, 在物业上互补。

城建规划: 西部新区的规划。

四、威胁:

供给集中: 区域内同档次楼盘的推出量大, 楼盘同质化严重。

竞争威胁: 如果本案在项目定位、销售策略上没有区别于其它楼盘的特色, 则竞争力相当大, 同档次的楼盘会吸引很多客户。

投资风险: 从敏感性分析来看, 项目投资额较大, 如此开发商承受的风险比较大。

总结：综上所述，本项目在区域内还是比较有竞争能力的，无论是规模、配套还是交通上虽然谈不上占有绝对优势，但都比其它楼盘优势明显。相比之下，本项目的优势是均衡的，而其它竞争项目则是在某一方面有优势。如果再通过项目定位时有针对性的对劣势、不足进行弥补，那么项目的可行性很强。

陆·项目市场定位

一、项目开发可行性建议：

1、项目差异化建议

本项目与其它楼盘的差异化是本案最大的特色和卖点：

首先从风格和外立面上讲，在调查中得出，大丰市民对风格的概念并不强，而正在开发中的几个楼盘所采用的欧陆式风格只是开发商的一厢情愿，顾客群体看的只是楼盘的整体效果，所以在风格上是很好区别的。欧陆式的所有外立面也是大同小异，本案在这点上可以与风格结合起来。

其次从景观上说，本案周边的几个楼盘虽然绿化率都很高（高的达到52%），但新楼盘给人感觉仍然很空旷，主要是树的高度与多层、高层建筑搭配得不协调，本项目中可以多采用高大密集的树木作为衬体来提高项目的档次。

2、环境景观建议

项目的内部已经规划有一条人工河，用于分隔商业区和住宅区域，这既方便了项目本身在配套上的需求，又可以把喧嚣与安静分开。

本案可以采用以水景为主题的庭院设计风格。采用人车分流的交通布局，重点规划对人行道的的设计，使其达到高雅与自然结合。小区外部设假山、喷泉、城市雕塑等现代建筑（体现高雅）；内部多设实用性较强的亭、台、楼、阁（特别是在水景上）以及鹅卵石或大理石碎片铺成的小路，路边配以高大树木（体现人性）。

3、配套设施建议

以实用性为主题：

①、由于项目周边没有幼儿园，所以在项目配套中很有必要建一所幼儿园、儿童乐园之类的设施，并且为了吸引人气，这个幼儿园可以对外开放。

②、超市也是很有必要的一个配套，因为目前项目本身的人气不是很旺，如果开发商能够在项目内部开发一个中大型超市，那么既方便了业主，又增加了卖点。如果开发商能够把一些知名超市招商进来那就更是锦上添花。

③、室外休闲广场加健身设备，周边大量绿化和背景音乐作为衬托，。考虑到大丰目前的消费水平，和其它项目反馈的信息，小区内部如果设立收费休闲娱乐设施，那么仅仅是一种华儿不实的摆设。为了增加项目和开发公司在区域内的良好口碑，多设立一些免费而实用的配套设施是很有必要的。

4、物业管理建议

目前大丰物业管理发展还不够成熟，大多数小区的物管仅仅局限于保安和清洁工，并且管理范围较小。但为了显示楼盘档次，项目的物业管理是第一窗口，建议本案在物业管理上要突出一个人性化。日常生活服务：申请订报送报、送牛奶、快餐、送餐服务、叫出租、家庭水电设施维修；小区计算机联网服务：计算机服务、网上沟通，传达信息及其他网络服务；托管服务：代理出租、收租、外出托管；保安 24 小时巡更。

5、交楼标准建议

大丰还不是一个太发达的城市，居民的思想比较保守，对于房屋的装修还保留着传统的观念，对于许多人来说不仅仅要装修的结果，他们更在乎这个过程，更重要的是自己装修符合自己的要求。通过我们访谈得出的结果，86%的被访者不需要装修，另外一些人则表示无所谓或可以接受简单装修。

对于室内的一些简单配套，客户还是比较关注的，如防盗门、对讲门、水、电、闭路、管煤、宽带等。这还包括这些设施的布置是否合理，品质如何都是客户比较关注的。

二、项目市场定位

1、项目规划定位：

项目初步定位为中档???

项目的商业定位以满足小区基本生活配套为主，可以定位为中高档餐饮业、服务业及简单的休闲类。

项目住宅区定位为多层与小高层相结合，楼与楼之间避免前后相对，有条件尽量错开（保证更多的是日照时间）。套型设计合理，主力户型三室两厅两卫（卫浴分开），面积控制在 130-140 平方左右。

2、项目消费群体定位：

项目定位为高档住宅小区，消费群体定位为能承受总价 250000 左右的客户群体。

3、项目价格定位：

大丰房地产市场目前平均价格约 1800 元左右，本项目在内部认购阶段的初步定价可以低于市场平均价格，以此来吸引客户，再以销控的方式逐步抬高价格。在这过程中还可以用送热水器空调的方式来积累人气。

附录：

- ● 项目中心有一条人工河（14米）、绿化带（10米）、沿河路（10米）这是政府规划中的项目，但无形中增加了开发商的开发成本。
- ● 对于土地成本，虽然价格没有实定，但政府部门没有提到优惠政策，这一点开发商可以酌情另行争取。
- ● 在市调过程中，政府部门对一些制度和收费标准讲得比较宽松随便，这一点开发商应引起重视。