

彬县崧源豪庭建 设项目可行性研究报告

西安豪崧源置业有限公司

目 录

第一章 项目背景

1.1 企业基本情况

1.2 企业资信情况

1.2.1 公司资产负债情况

第二章 项目基本情况

2.1 项目立项情况

2.2 项目基本情况

2.3 项目建设内容

第三章 市场分析

3.1 区域市场特征

3.2 彬县房地产住宅市场分析

3.3 区域竞争者分析

3.4 项目 SWOT 分析

3.5 今后市场的预测

3.6 销售策略与对象

第四章 投资估算及资金筹措

4.1 投资估算依据及说明

4.2 投资估算

4.3 借款偿还

第五章 财务评价

5.1. 评价依据

5.2. 财务评价

5.3. 财务分析

5.4 项目现金流量分析

5.5 项目资金筹措计划及银行借款偿还计划

第六章 可行性研究结论

第一章 项目背景

1.1 企业基本情况

陕西豪崧源置业有限公司坐落于古城西安，公司成立于 2008 年，注册资本 1200 万元，法定代表人王守金，办公地址西安市碑林区和平路 22 号盛唐国际 516 号。公司由多年从事房地产行业的资深人士创建，有着深厚的房地产开发，桥梁工程建设背景。公司是主要经营房地产开发与销售；建筑、装饰、园林绿化工程施工；能源及高新技术开发等项目。

公司深明人才是企业发展的核心、聚集人才、培养人才、尊重人才、发展人才是公司人才战略的精髓。企业有健全的管理组织机构，现有员工 200 余人，大中专以上管理人员 52 人，其中有中级职称以上 20 余人，下设行政办公室、工程部、开发部、财务部、审计部、材料采购部、项目部（详见附件 1）。

公司倡导“以诚为本，信誉至上”的企业文化，秉承“诚信、客观专业、创新”的经营理念，本着“以人为本、科学管理、精心策划、安全施工”的原则，努力打造“豪崧源”品牌。为人们创造文明、和谐、温馨、优雅的居住条件及人文环境，为城市和历史留下做优秀的建筑作品。

公司法定代表人简介：

王守金，男，1961 年生，四川人，大学文化，1985 年参加工作，西安公路学院交通土建工程专业毕业，工程师、经济师。2002-2007 年

“天朗.蔚蓝花城”“天朗.蔚蓝人家”“天朗.蔚蓝印象”共计 40 万余平方米工程总承包项目负责人。其中，天朗蔚蓝印象二期工程荣获西安市建设工地“文明工地”荣誉称号。2005 年起，荣升陕西省工商联川渝商会副会长。现任陕西豪崧源置业有限公司、西安星源房地产开发公司董事长兼总经理。

1.2 企业资信情况

（详见附件 2）

第二章 项目基本情况

2.1 项目立项情况

根据彬县人民政府审批土地件，彬地字[2012]第 9 号《关于 2012-02 号国有建设用地使用权的批复》；

一是将位于彬县姜嫄街 2012-02 号国有土地使用权出让给陕西豪崧源置业有限公司，土地面积 16384.065 平方米。

二是土地使用权类型为出让，用途为商业居住用地；土地出让年限为商业 40 年、居住 70 年。

三是该地东至为彬煤春园小区；西至彬县统筹办；北至彬县气象局；南至姜嫄街。

四是本项目建设符合《城市居住规划设计规划》、《住宅设计规范》、《住宅建筑设计标准》、以及建筑工程交通设计、停车场设置、道路绿化规划及设计规范、高层建筑设计、防火规范等条件。

公司在陕西咸阳市彬县姜嫄街 19 号开发崧源豪庭工程项目。该工程总用地面积 16384 平方米，总投资 2.38 亿元，总建筑面积

119886 平方米。地上建筑面积 108577 平方米（其中，住宅建筑面积 89560 平方米，商业建筑面积 15069 平方米，宾馆建筑面积 3948 平方米），地下建筑面积 11309 平方米（地下车库与地下室）；建筑密度 38.56%，容积率为 6.62，绿地率为 30%，总户数 890 户；地上停车位 31 俩，地上停车位 88 俩（单层）。

彬县崧嫫豪庭位于彬县姜源路北，该项目的建成可以带动住宅、娱乐、餐饮、商业等行业的繁荣发展，将为彬县经济发展注入新的活力，为彬县城市建设锦上添花。

2.2 项目基本情况

一是本项目地处位置。该项目东起彬县面粉厂，西至县质量监督局，北临彬县气象局，土地面积大约为 25 亩，该地块属彬县一类地段。

二是建设规模与目标。该项目建设用地面积为 16384m²，容积率为 6.62，开发周期为三年时间；根据彬县国有土地使用权挂牌出让价为每亩 200 万元左右。

三是周围环境与设施。该项目位于彬县姜嫫路北，交通便利。西侧为彬县县城中心地段，东侧为彬县姜嫫雅居及城中村改造地段，北面为泾河开发区和教育中心、体育中心、医疗中心，南侧为行政区域。

2.3. 项目建设内容

规划 4 栋 1#2#3#4#楼及商铺，宾馆。目前处于初步设计规划阶段，设计构思已经成型，待以开工建设。该项目已取得《建设用地规划许可证》。

第三章 市场分析

3.1. 区域市场特征

彬县位于陕甘两省交界处，南距咸阳 120 公里、西安 150 公里，北距甘肃平凉 160 公里，是连接秦陇的咽喉要道。全县总人口 34.4 万，总面积 1185 平方公里，312 国道、福银高速和正在建设的西平铁路穿境而过，县乡公路四通八达。

第一，生态环境优良。该项目位于姜嫄路北，景观规划布局为“一带、三廊、五广场”，其中绿地率控制在 50%左右，单地块绿地率控制在 35%以上。现在已开工建设的滨水景观带，东西长 6800 米，南北平均宽 100 米整体规划取义《诗经》，具体分为“风”、“雅”、“颂”三个主题景观区，计划总投资 2.3 亿，建设工期 2 年。目前，累计完成总投资 3500 万元，栽植雪松、毛竹、青铜、白皮松等，乔木 25 个品种 15000 多株，栽植紫薇、月季、牡丹、芍药等灌木 23 个品种 50000 多株，现已成为泾河新区内一道靓丽的风景线。

第二，投资环境好。

- 1)、彬县定位彬长旬能源化工基地的核心区。
- 2)、定位于关中和陇东跨省域边际中心城市。
- 3)、定位于关中天水经济区资源节约、环境友好示范区。
- 4)、定位西部经济强县。
- 5)、312 国道、福银高速、西平铁路穿境而过，通信已形成以数字传输、程控交换为主的多种通信方式和多功能通信网络。

彬县近年来经济发展迅猛，投资环境良好，“十一五”

期间：工农业生产总值达 80 亿元，增长 5.5 倍，财政收入达到 15 亿，增长 9.5 倍，地方财政收入达到 5.03 亿，增长 11.2 倍，城镇居民人均可支配收入达 18500 元，增长 3.8 倍，农民人均收入达到 5000 元，增长 2.7 倍；其中 2011 年，全县实现生产总值（GDP）106.1 亿元，经济总量首次突破百亿元大关；财政总收入 28.2 亿元，其中地方财政收入 8.9 亿元(均含两权价款 2.9 亿元)；城镇居民人均可支配收入 21516 元，农民人均纯收入 6601 元。

3.2. 彬县房地产住宅市场分析

第一，彬县房地产业从起步到发展，大致经历了三个阶段：1988 年至 1999 年为第一阶段，以房屋统一代建为主，所建住房多为福利性，商品化率低，房地产开发业处于萌芽状态。1999 年至 2005 年为第二阶段，统一代建形式逐步消失，商品房开发逐渐兴起。2005 年至今为房地产业发展与规范阶段，先后开辟西区域、公刘街、名化花园、新公刘街、泾河开发区等，计划“十二五”期间，引进大型房地产商和商业集团，以改善人居环境为主要目标，推进房地产业发展，新建各类商品住房 100 万平方米以上。推进县城沿河各地带的东西两翼发展，形成相对集中的“一城五区”发展格局，“十二五”以来，县城人口规模达到 15 万人，新建 12 层以上高层建筑 40 栋，居民住房质量大大改善，产业趋向合理，市场体系基本建立。

2010 年，彬县房地产业主要特征表现有以下几个方面：

表现之一：投资增幅大。一是城市开发快速推进，累计完成投资 39 亿元，实施了 214 项城建工程，全县城区建成面积扩大到 7 平方公里，城乡一体化政策，农村人口大量向城镇集中，十二五期间，彬县县城人口将计划增加到 8 万人。二是小城镇建设步伐加快。2011 年底，全县城镇化率达到 40%，较“十一五”来提高了 14.6 个百分点。

表现之二：市场供销两旺。主城区竣工商品房面积约 20 万平方米。销售面积约 25 万平方米，消化空置房达 5 万平方米，城市人均住房建筑面积达 26 平方米。

表现之三：房价平稳上升。城区商品住宅价格较 2009 年上涨了 20%，净增 500 元每平方米。

表现之四：交易市场持续升温。从彬县房地产销售来看，持续升温、新开工、未开工商品住宅，全部售完和预售完。

从市场角度分析，彬县的项目销售主要依赖以下支撑：

- 1、彬县经济发展，城镇化发展趋势的整体带动作用；
- 2、彬县较低的土地成本影响产品售价较低；
- 3、数家根植于彬县的实力派开发商长期不懈的建设推动；
- 4、开发商的大力引导致使市民对彬县房地产项目需求升温；
- 5、彬县历史悠久，文化灿烂，交通便利，环境优美。

3.3. 区域竞争者分析

第一，住宅小区详细情况如表：

项目	套数	建筑面积 (万 m ²)	销售均价 (元/M ²)	位置
锦辉国际	218	2.85	2300-2800	东桥

紫 薇	520	7.54	3300	公刘街
永丰.御景园	192	2.49	2800	刘家湾

第二，部分商业网点详细情况

项目	面积 (m ²)	单价 (元/m ²)	位置
锦辉国际	4000	5000-8000	东桥
紫薇	8000	8000-10000	公刘街
永丰.御景园	3500	5000-6000	刘家湾

从这些竞争项目的销售来看，虽然各有千秋，但总体项销售状况都比较好，有鉴于此，在迎春城市花园商住楼的整合推广过程中应当执行针对区域楼盘的竞争性定位策略，通过市场细分紧紧锁定目标消费人群，借助专业队伍的销售执行确保销售的成功率。

3.4. 项目 SWOT 分析。

第一，该项目的优势：

1)、该项目地处彬县县城商业街东段和泾河开发区连接，周围环境优越，将成为彬县县城繁华地段，也是最佳居住区域。

2)、近年来，彬县县域经济发展和市政建设步伐加快，使得该区域的房地产具有较大的升值空间。

3)、泾河开发区的成功开发，为该区域的房价定位提供了市场认可性。

4)、彬县城乡一体化和县城城中村改造步伐加快，大量的家庭居民往县城集中已形成趋势。

5)、该项目地处商业步行街，为该项目的商铺价格奠定了一定的基础。

6)、该项目得到当地县委、县政府和镇党委政府的重视及大力支持，公共关系背景良好。

7)、该区域物业管理公司在本地先行介入，具有一定的管理规模和水平，为该项目的物业管理形成了优势互补。

8)、公司拥有多年开发房地产的资深人士比较多，为该项目成功开发打下了坚实的基础。

第二，该项目的劣势：

1)、县域经济发展和市政建设步伐加快，房地产业过去投入较多，市场竞争激烈。

3)、该区目前形成地产热，外来资金的介入，有可能使得土地挂牌招标价格过高。

4)、宏观调控房地产热新政策出台，势必对价格和购买力受到一定的影响。

3.5. 今后市场的预测：

--从购买力看。随着县城经济的增长，城镇居民可支配收入逐年增多，2011 年达到 21516 元，尽管房价涨幅较大，但消费市场仍保持旺盛。

--从投资阶段看。由于房地产业保值、增值功能显著，使得房地产市场在彬县地区仍为投资的重要领域。加上银行的信贷支持，大大刺激了市场的需求。

--从需求关系来看。根据彬县城市总体规划，在原来的基础新扩面积达 7 平方公里，城市人口在原有 12 万人的基础上增加 8 万人，面前达到 20 万人左右。

--从消费结构看。随着房地产市场的发展，居民住房消费观念发生了明显的变化。人们已不能满足于“够住就行”的传统观念，改善型住

房的需求较为明显。住房消费正在由“居住型”向“享受型”

转变。二次置业、三次置业的消费群体逐步扩大。据调查，95%以上购房者均为房改房和房换房。

3.6. 销售策略与对象

(一)销售对象：

1. 以本区域为主要活动范围的中、高等收入人群，周边中产阶级、自由职业者等。

2. 项目整体构思规划

(二)开发用途：普通住宅、综合性商业服务。

(三)户型面积：两室两厅、三室两厅、两室一厅。

(四)价格定位：住宅：3300 元/m²，商业：9000 元/m²，地下室：1000 元/m²

(五)销售宣传：现场销售方式，辅以报刊、广告等宣传，突出人文环境、生态环境优势。

(六)销售方案及策划：

1. 公司现有一支高素质，专业性强的销售队伍，将在“崧嫫豪庭”项目的销售过程中发挥积极的作用；

2. 在预售过程中结合具体情况不断调整价格定位；

3. 采用现代销售模式，与专业销售公司合作；

4. 销售方案：

A、商业用房租赁、零售同步，住宅零售、团体购买相结合

B、住宅可预售发行

C、以货易物：工程款、设备款均可易房

D、重品牌促销售，突出集团优势

(七)广告宣传：手法多样，阶段性明确

(八)物业管理：聘请专业物业公司经营、管理。

第四章 投资估算及资金筹措

4.1. 投资估算依据及说明

- a. 建设投资范围总图、建筑、结构等各工程及与之配套的水、暖、电、气等公用设施。
- b. 各专业提供的相关资料。
- c. 投资估算所采用的设备、材料价均为生产厂家的最新报价，并按《有关办法》计算了运杂费及安装费。
- d. 建筑安装工程依据工程特点，按类似工程的预决算资料以及平方米造价指标。

其它费用按有关部门规定计取

4.2. 投资估算

本次投资估算的范围是“崧嫫豪庭”项目全部投资，“崧嫫豪庭”占地面积 25 亩，总投资为 2.50 亿元，其中工程前期费为：1835.43 万元；工程成本为：16703.73 万元；营业税与附加费为：1683.23 万元；各项费用为：1775.5 万元。

4.3. 借款偿还

融资金额：公司计划融资 5000 万元，用于工程后期费用。资金使用期限与利率：三年；年利率 12%（约）。

还款来源：工程项目合计按揭款可以达 297,370,000 元，且会

有首付余款 19, 300, 000 元，为偿还借款 50,000,000 元及利息支出提供了充分保证。房屋销售按揭担保抵押（包括商铺的按揭担保抵押）亦是企业还款的主要来源。

第五章 财务评价

5.1. 评价依据

本项目按照国家计委 1993 年 4 月颁布实施的《建设项目经济评价方法与参数》进行经济评价。

5.2. 财务评价

5.2.1 销售收入

根据项目市场分析做出的销售计划和销售价格预测，得出销售经营收入为 44782 万元，销售费用 922 万元，销售税金及附加为 2810 万元。

5.2.2 总成本费用估算

总成本估算为 2.50 亿元，其中土地费用为：582 万元；前期费用为：1835.43 万元；建筑安装费用为：16703.73 万元；期间费用为：1808 万元；建设期利息及融资费用为：2,024 万元。

5.2.3 经济指标

投资利税率：13% 投资利润率：40% 销售利润率：38%

由以上指标可以看出，该项目的盈利能力较强。

5.3. 财务分析

项目静态盈利分析表

序号	项 目	数 值	计 量 单 位	单 价 (元)	金 额 (万 元)
1	一、销售总收入				44,782

2	其中	住宅部分	89560	m ²	3300	29554.8
3		商业部分	18907	m ²	8000	14416.3
4		地下部分	11309	m ²	1000	1130.9
5	二、总投资					21,801
6	(一) 开发成本费用合计		119886	m ²	2,438	18,103
7	1、土地费用		119886	m ²	496	582
8	2、前期工程费		119886	m ²	40	973.43
9	3、基础设施费		119886	m ²	110	1311
10	4、建筑安装工程费					16,703
11	其中	住宅部分	89560	m ²	1,300	13747
12		商业部份	18907	m ²	1,400	2457
13		车库设备房部分	11309	m ²	800	904.53
15	5、开发间接费		119886		0.60%	724
16	6、不可预见费		119886		3%	3,544
	(二) 期间费用					1,808
17	1、管理费用		44782		1.50%	856
18	2、销售费用		44782		1.70%	922
19	(三) 财务费用		5000	12%	借款 2.50年	2,024
	三、税金					3,287
20	1、土地增值税		44782		1%	477
21	2、销售税金及附加		44782		5.65%	2810
22	税前利润					19700.6
23	税前投资利润率					44.03%
24	所得税(25%)		19700.6		25%	4925
25	税后利润					14755.6
26	税后投资利润率					32.95%

项目整体税后利润为 14755.6 万元，税后投资利润率为 32.95%。通过上面的静态财务分析，项目盈利能力较强，项目可行。

5.4 项目现金流量分析

序号	项目	2009年	2010年	2011年	2012年及以后	合计
1	一、现金流入			8,221	19,012	27,233
2	1、股东投入			3,372		3,372
3	2、股东及关联方借款			2,549		2,549
4	3、融资贷款				5,000	5,000

5	4、销售收入			5720	14,412	2,1132
6	二、现金流出			17,876	3,848	11,500
7	1、工程直接投入			10,957	568	11,281
8	2、管理费用			215	15	2,134
9	3、销售费用			1,100	2,864	3,964
10	4、不可预见费			1,214	2,900	4,144
11	4、支付利息				2,024	2,024
12	5、营业税金及附加			3,656	1,935	5,573
13	6、土地增值税			76	142	218
14	三、累计税前利润			2400	5,500	7,900
15	7、所得税	0	0	975	1,000	1,975
16	四、累计净现金流量			2220	4231.6	6451.6

5.5 项目资金筹措计划及融资借款偿还

投资使用计划与资金筹措表

序号	项 目	合 计	2010 年	2011 年	2012 年 及以后
1	总投资	21,801			21,801
1.1	开发成本	18,103			18,103
1.2	财务费用	2,024			2,024
1.3	管理费用	2,134			2,134
1.4	销售费用	3,964			3964
1.5	营业税金	5,573			5,573
1.6	土地增值税	218			218
2	资金筹措				
2.1	资本金	1,200			1,200
2.2	自有资金	5,700			5,700
2.3	销售收入	44,782			44,782
2.4	融资贷款	5,000			5,000

1、本项目开发投资的资金来源有三个渠道：一是自有资金，二是向融资

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/295343112031011220>